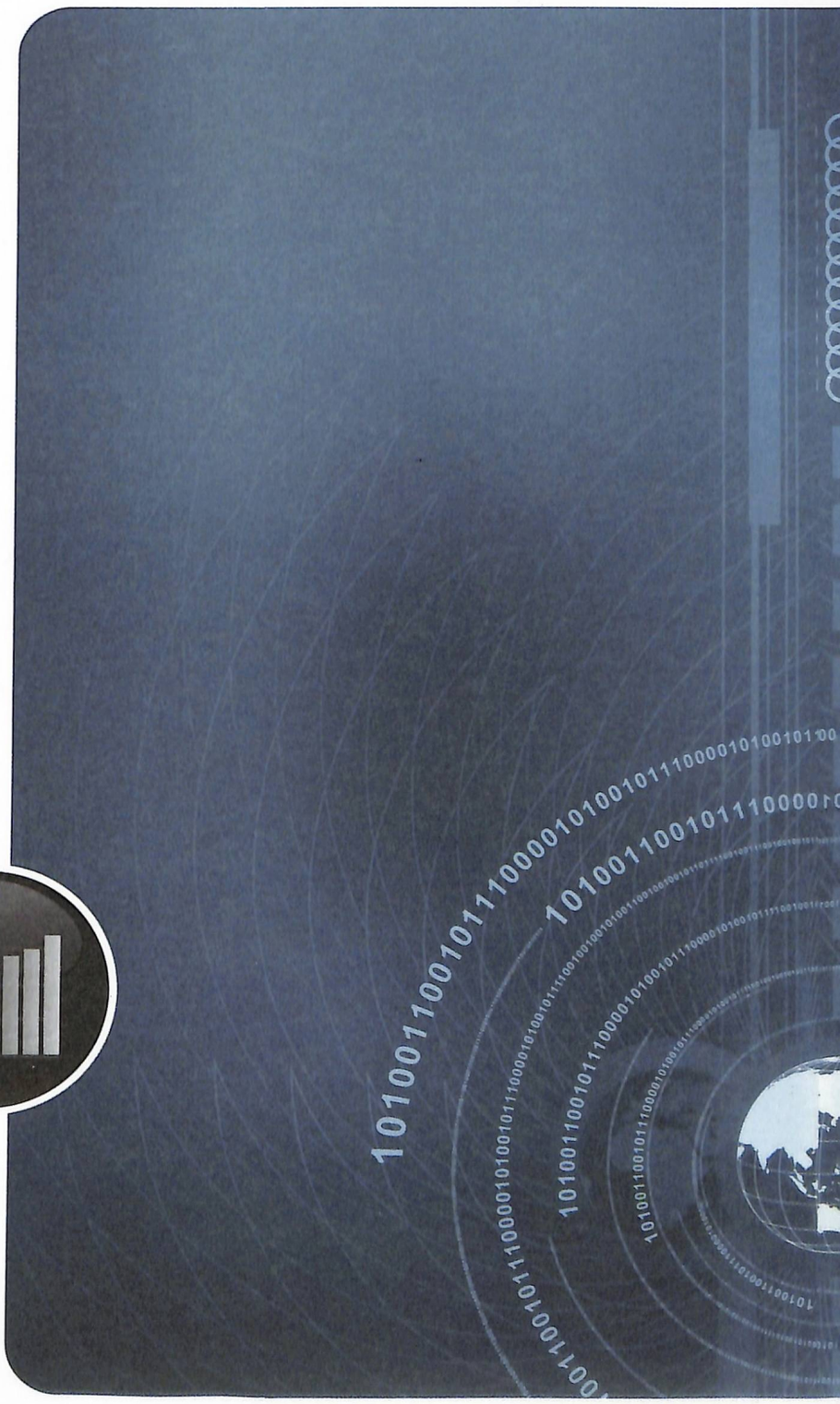
MEMÒRIA ECONÒMICA DE CATALUNYA 2008



Inclou l'estudi
La internacionalització de l'empresa catalana

ESTUDIS ECONÒMICS

Consell General de Cambres de Catalunya

R-74.041
05 AGO. 2000

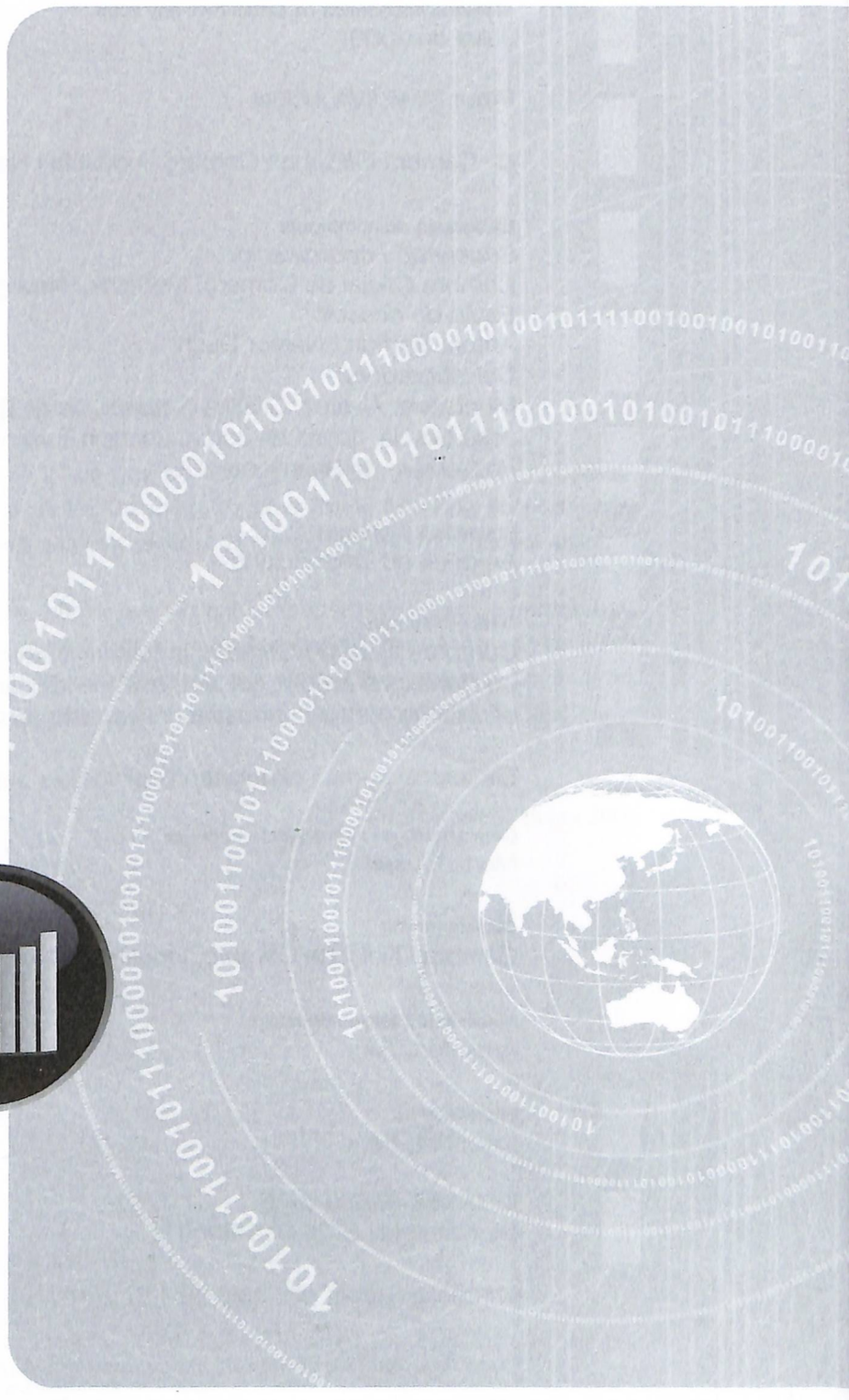
Memòria econòmica de Catalunya

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

MEMÒRIA ECONÒMICA DE CATALUNYA

2008





ESTUDIS ECONÒMICS

Consell General de Cambres de Catalunya

Memòria econòmica de Catalunya: any 2008
Juliol de 2009

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:
Antoni Garrido i Néstor Duch
Col·laboradors:
Montserrat Álvarez, Cristina Amarelo, Jorge Calero, Marta Espasa, Tatiana Fernández, José García, Jonathan Jorba, Joaquín Turmo i Servei d'Infraestructures de la Cambra de Comerç de Barcelona

Supervisió lingüística:
Ampersand Traduccions

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:
Marta Guspí

Disseny gràfic:
Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona

Autoedició i fotocomposició:
Anglofort, SA

Impressió:
Ingoprint, SA

ISBN: 84-95829-57-6
Dipòsit legal: B-24.615-2009

Imprès en paper ecològic de 115 g/m²

MEMÒRIA econòmica de Catalunya: any 2008/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, 2009.
268 pàg. 18 mm
ISBN 84-95829-57-6
1. Catalunya. 2. Economia. 3. Memòria. 4. 2008. 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 34.k de la Llei 14/2002, de 27 de juny, de les cambres oficials de comerç, indústria i navegació de Catalunya i del Consell General de les Cambres, es presenta la *Memòria econòmica de Catalunya* corresponent a l'any 2008, que ofereix una visió global de l'economia catalana d'aquest any.

Han contribuït a la preparació i la recollida de dades que figuren en aquesta *Memòria econòmica de Catalunya* els electors que formen part del cens de les cambres, i 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 2009

Presentació

Amb la *Memòria econòmica de Catalunya 2008* es culmina el procés de renovació que es va iniciar en l'edició de l'any passat. Recordem que, a més de canviar d'imatge, la Memòria del 2007 va incorporar per primera vegada un bloc dedicat a l'estudi dels tres principals factors de competitivitat de l'economia: el capital humà, l'R+D+I i les infraestructures de transport. També s'hi van afegir un nou capítol de síntesi i una cronologia dels esdeveniments més importants de l'any.

A partir de l'edició d'enguany, la Memòria incorpora un únic estudi monogràfic, però treballat amb més profunditat i al voltant del qual s'elaboren articles curts sobre temes relacionats i s'exposen algunes experiències empresarials. El tema escollit a la Memòria del 2008 ha estat la internacionalització de l'economia catalana. La superació de la crisi actual i el disseny d'un nou model econòmic de futur per al Principat exigeixen establir prioritats i estratègies que permetin reforçar els punts forts de l'economia catalana, un dels quals és el seu elevat grau d'obertura a l'exterior. Es fa necessari, doncs, que la societat catalana i el món economicoempresarial assoleixin una veritable cultura de la internacionalització, fet que implica, entre altres coses, veure la internacionalització no solament com una opció, sinó, sobretot, com una necessitat indiscutible en el context actual.

A banda d'aquestes modificacions, la Memòria del 2008 continua fidel al seu objectiu, que és el de fer un balanç econòmic de l'any. Sens dubte, l'element crucial del 2008 ha estat la crisi financera, que ha posat fi a una de les etapes expansives més llargues de l'economia mundial. En aquest context internacional, s'ha produït un canvi molt pronunciat de la situació cíclica de l'economia catalana, més sever del que s'havia previst inicialment. Les causes han estat, sobretot, la restricció al crèdit com a conseqüència de la crisi financera i la forta correcció del sector immobiliari. Fets que han portat l'economia catalana a passar de créixer el 2,3% el primer trimestre del 2008 al –1,3% el darrer trimestre de l'any. La desacceleració de l'activitat també ha afectat de manera significativa el mercat de treball català: l'ocupació s'ha reduït, per primera vegada des de 1994, i la taxa d'atur s'ha elevat fins a l'11,8 % el quart trimestre del 2008.

Aquests són, sens dubte, els esdeveniments que han marcat l'agenda econòmica de l'any, a l'estudi dels quals s'han dedicat alguns articles curts o requadres que inclou la Memòria. Per exemple, sobre la crisi financera es publiquen tres treballs en què se'n resumeixen les causes i les conseqüències, s'analitza la política monetària duta a terme per combatre-la, i es presenten les conclusions i els acords a què es va arribar en la reunió del G-20 que va tenir lloc a Londres. A nivell sectorial, es tracta la necessària reconversió del sector de la construcció i la importància econòmica del sector del disseny a Catalunya. En l'àmbit de l'educació, un dels grans temes que han d'impulsar la competitivitat de la nostra economia, es tracten diversos temes: la incidència de la immigració en el sistema educatiu català, l'avaluació de polítiques en el sistema de formació professional i propostes de millora, i els desajustos entre l'oferta formativa de formació professional i la demanda de qualificacions de les empreses.

En definitiva, la *Memòria econòmica de Catalunya 2008* pretén satisfer la necessitat d'informació àmplia, i a la vegada, sintètica, dels agents econòmics catalans, amb un objectiu final: contribuir a millorar la nostra capacitat d'adaptació als canvis de l'entorn i la nostra capacitat d'actuació i de lideratge sobre els temes clau que condicionen la competitivitat de les empreses catalanes i el benestar general de la societat. Aquest és el compromís que, any rere any, assumeix el Consell General de Cambres de Catalunya, i que està avalat per les 43 edicions ja publicades de la *Memòria econòmica de Catalunya.*

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

Presentació del Consell Assessor

A prop de completar la primera meitat de l'any 2009, moment en què s'ha escrit aquesta presentació, el comportament de l'economia catalana, com el de l'espanyola i el de pràcticament la totalitat dels països desenvolupats, presenta uns registres històrics que fan de l'actual crisi financera i econòmica la més gran des de la fi de la Segona Guerra Mundial.

El quadre macroeconòmic de l'economia catalana del primer trimestre de l'any 2009 presenta els pitjors registres vistos en dècades: un (de)creixement del PIB del –3,3%, que no fa més que reblar la tendència negativa que s'ha pogut observar d'ençà de finals de l'any 2007. Aquest descens, que s'ha manifestat en tots els sectors, ha assolit en l'activitat industrial i en el de la construcció magnituds properes al –10% en taxes interanuals.

Així mateix els senyals que arriben del comportament del mercat de treball no tenen precedents: s'ha posat fi als creixements ininterromputs del volum d'ocupació s'havien produït des de l'any 1994, i la taxa d'atur, que l'any 2007 assolia un mínim històric (6,7%), s'ha situat en el 16,2% el primer trimestre de l'any 2009.

A això cal afegir unes previsions per al 2009 que se situen en el –3,2% en el cas de l'economia catalana i en un –3,0% en el de l'economia espanyola, i que són igualment negatives per a la resta de països desenvolupats. Segons el Fons Monetari Internacional, es preveu que els Estats Units pateixin una contracció del –2,5%; Alemanya, del –5,6%; Itàlia, del –4,4%; Japó, del –6,2%, i el Regne Unit, del –4,1%.

Una situació com aquesta, i l'ajust en termes d'inflació que ha provocat, ha obligat els bancs centrals a reduir dràsticament els tipus d'interès i els governs a tractar de sostenir la demanda efectiva mitjançant plans de rellançament, utilitzant la despesa pública finançada per l'Estat en unes magnituds que no tenen precedents.

A més a més, ha obligat els governs a intervenir massivament, també, per recapitalitzar les institucions financeres i ha posat en qüestió referències bàsiques de la doctrina econòmica dominant d'aquests darrers anys: l'extensió de la desregulació i l'endeutament que han crescut amb l'endeutament de les famílies i les empreses i la idea que els mercats, per ells mateixos, són capaços de digerir els desajustos que produeixen impactes que són sempre considerats com a exògens.

L'economia catalana com l'espanyola i la de la majoria de països desenvolupats està vivint, doncs, d'ençà de l'estiu del 2007, una etapa en la qual esdevé imprescindible que els governs actuïn d'una manera coordinada i contundent per evitar el col·lapse del sistema i, alhora, que des d'una perspectiva més nacional no es deixi d'actuar en aquelles mesures –infraestructures, recursos humans, innovació, eficiència de l'administració pública, marc legislatiu, etc.– que facin que les

economies espanyola i catalana, tot impulsant la seva internacionalització, puguin assolir nivells de competitivitat més grans.

Aquest és, entenem i compartim, el missatge que es vol transmetre des de la *Memòria econòmica de Catalunya 2008*.

Consell Assessor
Martí Parellada, Núria Bosch, Anton Costas, Gemma Garcia, Josep-Lluís Raymond, Agustí Segarra

Índex

15 L'ECONOMIA CATALANA L'ANY 2008: TRETS BÀSICS I PERSPECTIVES

EL MARC EXTERIOR DE L'ECONOMIA CATALANA

27 I. El marc exterior de l'economia catalana
27 1. L'economia mundial
36 *La reunió del G-20 a Londres*
38 2. L'economia espanyola
44 3. Resum

L'ECONOMIA CATALANA

49 II. Demanda i producció
49 1. Introducció
49 2. Demanda
52 *L'economia catalana en el context espanyol i europeu*
55 3. Producció
59 *La necessària reconversió del sector de la construcció*
61 *El creixement econòmic de les comarques catalanes l'any 2007*
63 4. Resum

65 III. El sector exterior
65 1. Els fluxos de béns i serveis amb l'exterior
65 2. Els fluxos comercials amb l'estranger: anàlisi global
67 3. La distribució geogràfica del comerç
68 4. La composició del comerç
72 5. Els fluxos d'inversió amb l'estranger
75 6. Resum

77 IV. Població i mercat de treball
77 1. Població i població activa
79 *La incidència de la immigració en el sistema educatiu català*
81 2. Població ocupada
85 3. Població aturada
87 4. Resum

89 V. Salaris, costos i preus
89 1. Salaris i costos laborals
91 2. Costos energètics
93 *El preu del petroli: causes explicatives i respostes estratègiques*
96 3. Evolució dels preus
100 4. Resum

101 VI. El sistema financer
101 1. Evolució general
103 *La política monetària davant de la crisi econòmica actual*
106 2. Intermediaris financers
110 *La crisi financera internacional*
113 3. Mercats financers
115 4. Resum

117 VII. El sector públic
117 1. Introducció
117 2. Els comptes de les administracions públiques l'any 2008: tancament pressupostari
121 3. Els pressupostos de les administracions públiques per al 2009
131 4. El sector públic local
134 5. Resum

FACTORS DE COMPETITIVITAT

139 VIII. Capital humà
139 1. Introducció
140 2. Formació de capital humà
144 3. Qualitat de l'educació i avaluació educativa
148 *El sistema públic de formació professional a Catalunya: avaluació de les polítiques recents i propostes de millora*
152 4. Resultats al mercat de treball
155 *Els desajustos entre l'oferta formativa de formació professional i la demanda de qualificacions de les empreses*
157 5. Resum

159 IX. R+D i innovació
159 1. Introducció
159 2. Evolució dels indicadors principals d'R+D
164 *Les polítiques públiques de suport a la innovació a Catalunya*
167 3. La innovació empresarial
172 *El disseny a Catalunya, un facilitador de la innovació*
174 4. Resum

175 X. Infraestructures de transport
175 1. Infraestructures i creixement econòmic
175 2. Inversió pressupostada
181 3. Inversió licitada
184 4. Inversió executada
189 5. Resum

ESTUDI MONOGRÀFIC

193 **XI. La internacionalització de l'empresa catalana**

193 1. Introducció

194 2. La internacionalització de l'economia catalana: trets bàsics

215 3. Les estratègies d'internacionalització de les empreses catalanes

220 *Les polítiques públiques de foment de la internacionalització de l'empresa catalana: el cas d'ACC1Ó*

222 *Les polítiques públiques de foment de la internacionalització de l'empresa catalana: el cas de l'ICEX*

246 *La internacionalització de les empreses industrials catalanes: el cas d'AMES*

247 *El «turisme mèdic», una nova estratègia empresarial*

249 4. Conclusions

255 **Cronologia dels esdeveniments econòmics més importants de l'any 2008**

259 **Relació d'estudis especials i treballs monogràfics**

265 **Sigles i abreviatures**

L'economia catalana l'any 2008: trets bàsics i perspectives

L'any 2008 l'economia mundial ha crescut el 3,2%, una taxa notablement inferior a l'assolida els cinc anys anteriors (4,7% de mitjana anual), i ha estat la crisi financera la responsable principal d'aquesta notable desacceleració. La gènesi mateixa de la crisi explica que els països emergents i en desenvolupament encara hagin experimentat taxes de creixement relativament elevades (6,1% de mitjana), mentre que les enregistrades pels països avançats s'han reduït a la meitat. En tot cas, l'any 2008 ha posat fi a un dels períodes d'expansió més llargs de l'economia mundial.

La crisi financera ha estat, efectivament, l'element crucial que ha marcat l'evolució de l'economia mundial el 2008. La seqüència d'esdeveniments ja és prou coneguda. La pujada progressiva dels tipus d'interès que va instrumentar la Reserva Federal a partir del 2004 per evitar el creixement de les tensions inflacionistes va trencar la tendència alcista dels preus de l'habitatge i va fer pujar significativament la morositat, molt especialment entre les famílies sense recursos, i va qüestionar així la qualitat dels bons garantits amb les *subprime*. Atesa la pèrdua de valor dels seus actius, un bon nombre d'entitats especialitzades en el crèdit hipotecari va declarar-se en fallida l'any 2007, la qual cosa va generar dubtes entre les entitats bancàries mateixes sobre la solvència de la resta d'intermediaris financers. El resultat final no va ser altre que el bloqueig progressiu del mercat interbancari. En aquest context de manca de liquiditat, i obligats pels compromisos explícits o implícits adquirits prèviament, els grans bancs d'inversió nord-americans van haver de reintroduir en els seus balanços els vehicles d'inversió que havien venut a bancs i inversionistes de tot el món, i assumir les pèrdues consegüents.

Fins a l'estiu de l'any 2008 les autoritats monetàries i econòmiques pensaven, malgrat tot, que seria possible controlar les turbulències financeres. El fet que la crisi no hagués afectat ni l'economia real ni els països emergents els feia ser moderadament optimistes. Era necessari, això sí, que les entitats disposessin de temps per eliminar dels seus balanços els actius tòxics, raó per la qual els banc centrals van prioritzar abaratir (reduint els tipus d'interès oficials) i augmentar la liquiditat posada a disposició dels intermediaris financers.

L'escenari va canviar radicalment a partir de l'estiu del 2008, moment en què es va fer evident que les pèrdues dels grans bancs eren més elevades que les previstes inicialment. A causa, en bona part, de l'existència d'aquestes pèrdues, les entitats bancàries van reduir dràsticament la concessió de crèdits, i van trencar així l'esperança que l'economia real quedés al marge de les turbulències financeres. En un context de preferència extrema per la liquiditat, els inversors van desfer les posicions que mantenien en els països emergents, i els que mostraven elevats dèficits exteriors van ser els més afectats.

La decisió de deixar caure Lehman Brothers, un dels principals bancs d'inversió dels Estats Units, no va fer sinó complicar les coses en la mesura que va generar una desconfiança extrema entre dipositants i estalviadors de tot el món. No ha d'estranyar, doncs, que governs i bancs centrals haguessin d'adoptar mesures de suport al sistema financer. Es tractava, en definitiva, d'evitar el

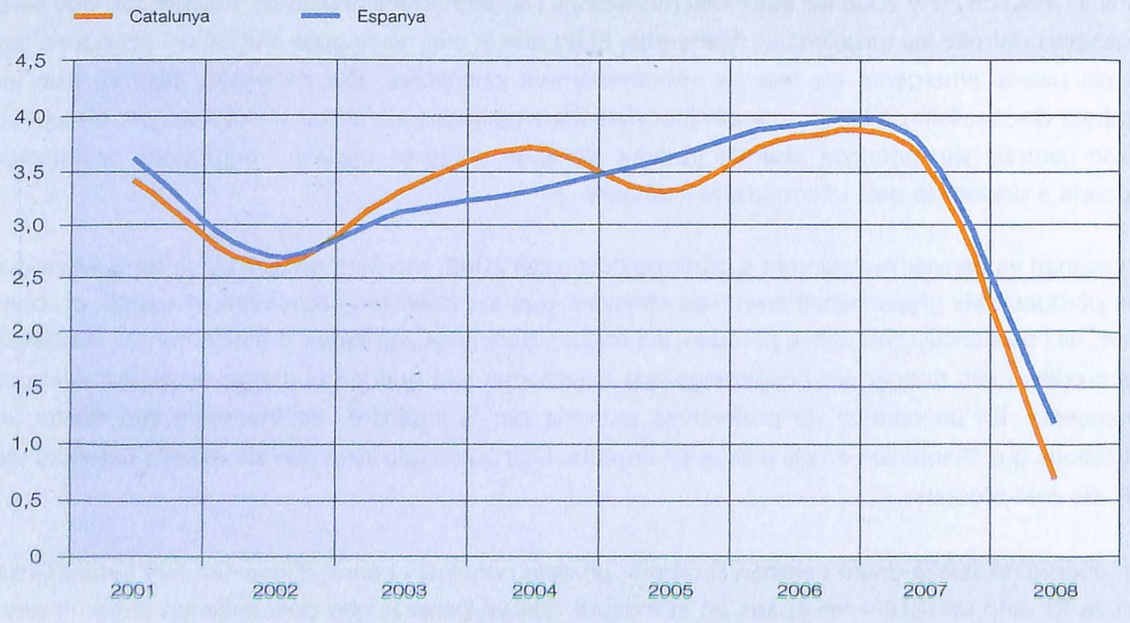
pànic generalitzat i la fallida consegüent de tot el sistema financer internacional. Als EUA, per exemple, el Congrés va aprovar un pla de rescat de 700.000 milions de dòlars. A Europa també hi va haver intervencions a favor de bancs en dificultats i es va augmentar també la cobertura garantida per l'assegurança de dipòsits.

La falta de liquiditat i les restriccions de crèdit han tingut un efecte devastador sobre el consum i sobre molts projectes d'inversió, la qual cosa explica la debilitat creixent de la demanda interna, primer als països més avançats i posteriorment a la resta del món. Atesa la intensitat de la caiguda de l'activitat econòmica, les autoritats van començar a adoptar mesures cada vegada més contundents i radicals per plantar-hi cara. Cal recordar en aquest sentit les intervencions quantitatives i la política continuada de reducció de tipus d'interès que des del mes de setembre van dur a terme els principals bancs centrals del món fins a deixar-los en mínims històrics (0,25%, 1% i 0,5% als Estats Units, la zona euro i el Regne Unit, respectivament). Una vegada esgotat pràcticament el marge de maniobra de la política monetària, molts països, amb els Estats Units al capdavant, han aprovat programes ambiciosos d'impuls fiscal.

La crisi financera internacional, les restriccions de crèdit que va implicar, i un final més abrupte del previst del boom immobiliari han provocat una clara pèrdua de dinamisme de l'economia catalana, que es va anar intensificant a mesura que avançava l'exercici. De mitjana anual, el PIB català va créixer tan sols un 0,7%, mig punt menys que el conjunt espanyol i 2,9 punts menys que l'exercici anterior (gràfic 1). De fet, Catalunya ha estat una de les comunitats autònomes que ha enregistrat una taxa de creixement més baixa, només superada per la Comunitat Valenciana (0,5%) i Castella-la Manxa (0,6%).

Gràfic 1

Evolució del PIB a Espanya i Catalunya

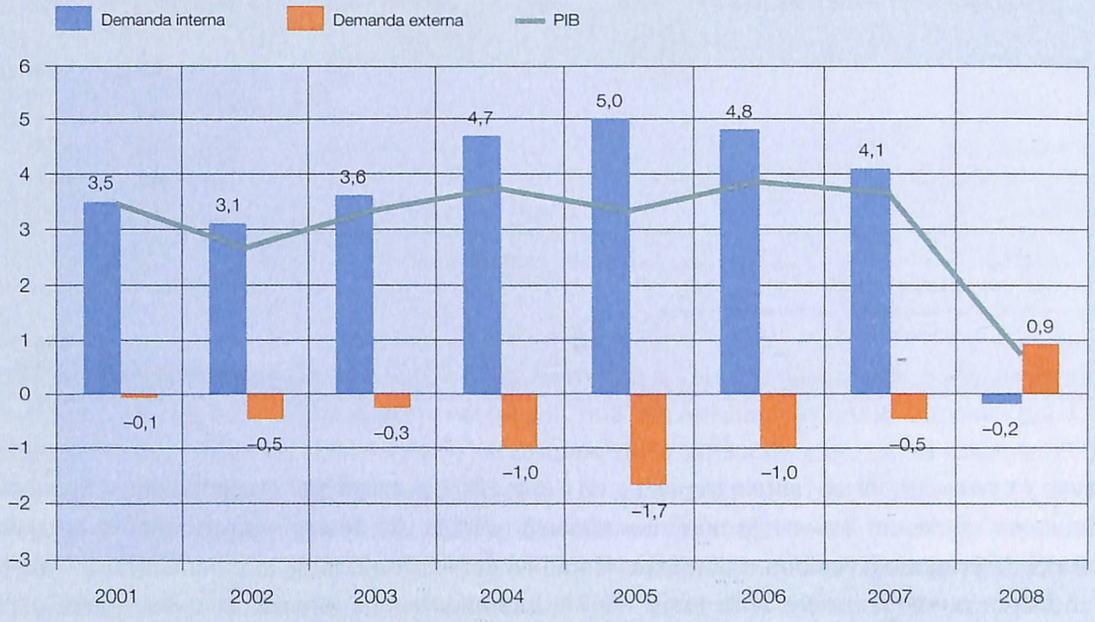


Font: Idescat i INE

Trencant de manera radical la tendència dels darrers anys, la demanda interna ha tingut una contribució negativa al creixement del PIB català l'any 2008 (gràfic 2) i ha reflectit la caiguda de la inversió, tant en béns d'equipament com, sobretot, en construcció, i la reducció del consum familiar en un context de destrucció d'ocupació i pujada de l'atur. A diferència també dels anys anteriors, l'aportació del sector exterior al creixement ha estat positiva. Malauradament, aquest resultat favorable no reflecteix una millora de les exportacions, sinó l'espectacular davallada que, en un context d'atonia de la demanda interna, han enregistrat les importacions de béns i serveis. De fet, les exportacions totals de béns i serveis a l'estranger van disminuir un 1,5% (enfront del 4,9% que van créixer el 2007) com a conseqüència del context de crisi econòmica i financera en què es troben immersos la major part dels països occidentals.

Gràfic 2

Aportació de la demanda interna i externa del creixement del PIB



Font: Idescat

Des del punt de vista de l'oferta, el deteriorament de la indústria ha estat certament espectacular, ja que ha passat de créixer un 1,3% el primer trimestre a caure un 7,2% el quart (quadre 1). De mitjana anual la caiguda del VAB ha estat del 2,6% enfront de l'1,9% que va créixer el 2007. La caiguda del sector de la construcció també ha estat considerable (un 3% de mitjana anual que contrasta amb el 3,6% que va créixer l'any 2007). Val la pena afegir que, segons les dades de la Secretaria d'Habitatge, l'any 2008 es van iniciar a Catalunya un total de 27.569 habitatges, un 67,8% menys que l'any anterior, en què aquesta xifra ja va caure un 32,7%. El sector de serveis va ser l'únic dels grans sectors productius que va mantenir el 2008 una taxa positiva de creixement, si bé sensiblement inferior a la de l'any precedent (2,5% i 4,9% respectivament). Aquesta pèrdua de dinamisme es va produir bàsicament a les activitats vinculades amb el comerç, el turisme, l'activitat immobiliària i els serveis a empreses. Els serveis de no-mercat, com l'educació, la sanitat i les administracions públiques, han mantingut, en canvi, un augment d'activitat important.

Quadre 1

Evolució del PIB a Catalunya

(Dades corregides d'efectes estacionals i de calendari. % de variació interanual)

	2007	2008	2008			
	Total any	Total any	I trim.	II trim.	III trim.	IV trim.
Demanda interna	4,2	–0,2	1,9	0,6	–0,8	–2,4
Despesa en consum de les llars	3,2	–0,3	1,4	0,1	–0,8	–1,9
Despesa en consum adm. públiques[1]	5,5	4,7	4,1	4,6	4,9	5,1
Formació bruta de capital[2]	5,6	–2,4	1,9	–0,6	–3,5	–7,2
Béns d'equipament i altres	8,9	–0,4	4,9	2,1	1,4	–6,9
Construcció	4,0	–4,6	–1,2	–3,7	–5,9	–7,5
Saldo exterior[3,4]	–0,5	0,9	0,4	0,9	1,0	1,0
Saldo amb l'estranger[4]	–0,9	2,0	–0,3	2,0	1,8	3,6
Exportacions totals de béns i serveis	4,9	–1,5	3,6	1,5	–1,1	–9,6
Importacions totals de béns i serveis	6,0	–6,1	3,2	–4,3	–5,3	–17,3
PIB pm	**3,6**	**0,7**	**2,3**	**1,5**	**0,2**	**–1,3**
Agricultura	–3,5	–1,3	–2,9	–1,4	–0,5	–0,3
Indústria	1,9	–2,6	1,3	–1,3	–3,2	–7,2
Construcció	3,6	–3,0	–0,1	–2,0	–4,1	–5,7
Serveis	4,9	2,5	3,5	3,3	2,2	1,1

1. Inclou la despesa en consum de les institucions sense finalitat de lucre al servei de les llars.
2. Inclou la variació d'existències.
3. Inclou el saldo amb l'estranger i amb la resta d'Espanya.
4. Aportació al creixement del PIB.

Font: Idescat

L'avanç corresponent al primer trimestre de l'any 2009 publicat pel Departament d'Economia i Finances i l'Idescat assenyala una intensificació notable del descens de l'economia catalana, que cauria en aquest període a una taxa interanual del –3,3%. Des de la perspectiva de l'oferta, la indústria continua caient amb força (–9,7% interanual), s'ha intensificat quasi quatre punts (del –5,7% al 9,2%) la reculada de la construcció i el sector de serveis ha entrat ja en terreny negatiu (–0,4%). Des del vesant de la demanda, les dades de la Cambra de Barcelona mostren una davallada important de la inversió, i a més és molt probable que caigui una mica més el segon trimestre, en part perquè el nombre d'empreses afectades per les dificultats de finançament continua creixent. El consum privat, d'altra banda, s'ha reduït el –4,1% interanual el primer trimestre, gairebé el doble que el precedent, i les exportacions de béns han caigut un 28,7% en termes nominals fins al febrer, el registre més negatiu de la sèrie estadística que comença el 1994. Les importacions de béns també han disminuït molt en termes interanuals els dos primers mesos del 2009 (–24,6%), la qual cosa ha facilitat una reducció del dèficit comercial.

L'Indicador de Clima Empresarial de Catalunya (ICEC), que elabora la Cambra a partir de les enquestes de conjuntura, indica que la caiguda del PIB es podria estabilitzar el segon trimestre. Tot i així, les previsions de la Cambra de Barcelona indiquen que el PIB català en el conjunt de l'any 2009 caurà el –3,4%, quatre dècimes més que la que patirà el PIB espanyol (gràfic 3).

Gràfic 3

Previsions de creixement del PIB

(Taxes de variació interanual, en %)



1. Previsions de la Comissió Europea, maig del 2009.

Font: Cambra de Comerç de Barcelona

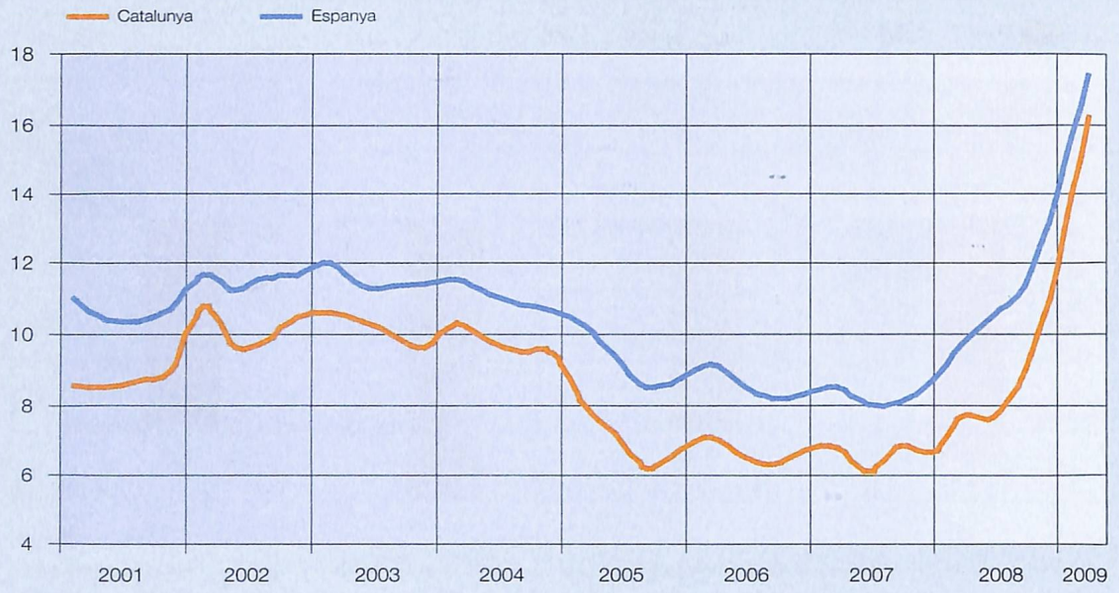
Tot això anterior ha generat canvis notables al mercat de treball català. Per primera vegada des del 1994, la població ocupada s'ha reduït, fet que ha empès a l'alça la taxa d'atur, que havia assolit mínims el 2007, fins a l'11,8% el quart trimestre del 2008. Els resultats del primer trimestre del 2009 encara són pitjors. Segons l'EPA, el ritme de caiguda de la població ocupada ha estat del 8,6% interanual, el doble que el trimestre precedent i la caiguda més forta de la sèrie històrica, que comença el 1982. No ha d'estranyar, doncs, que malgrat el pràctic estancament de la població activa la taxa d'atur hagi augmentat 4,4 punts en un sol trimestre fins a situar-se en el 16,2% (gràfic 4). Tot i que l'economia registra un descens similar, l'ajust al mercat laboral als països europeus està sent molt més limitat, la qual cosa evidencia problemes estructurals en el mercat laboral espanyol.

De mitjana anual els preus han crescut a Catalunya l'any 2008 un 4,1%, un punt i una dècima més que l'any anterior. Aquest resultat amaga, però, el comportament dispar que han mostrat els preus al llarg de l'any (gràfic 5). Durant la primera meitat de l'any l'escalada internacional dels preus del petroli i dels cereals va empènyer cap a dalt la inflació catalana, que es va situar al mes de juliol en el 5,1%, la taxa més alta des del 1994. A partir de l'estiu, el deteriorament de l'activitat econòmica i l'enfonsament dels preus del petroli van moderar el creixement dels preus de consum fins al punt que l'any es va tancar amb una inflació mínima històrica de l'1,6%.

Aquesta tendència de desacceleració dels preus s'ha accentuat en els mesos transcorreguts del 2009, fins al punt que al mes de maig la taxa d'inflació catalana ha assolit, per primera vegada des que se'n disposen dades, valors negatius en termes interanuals (–0,3%). S'espera, a més, que la inflació continuï caient els propers mesos, a causa de la debilitat del consum i per l'efecte de comparació amb els alts preus del cru a la primera meitat de 2008. Tanmateix, no sembla que la

Gràfic 4

Evolució de la taxa d'atur

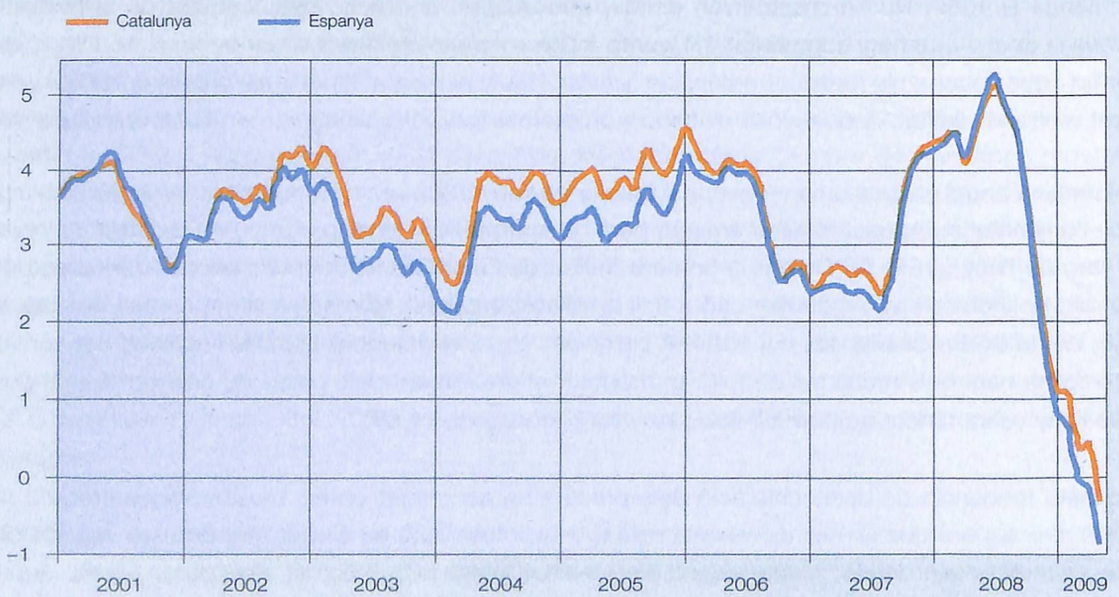


Font: INE

nostra economia pugui entrar en deflació, ja que la inflació subjacent, que elimina els productes més volàtils, continua sent positiva i situada en valors superiors a l'1%. Les darreres previsions de la Cambra de Barcelona situen la inflació mitjana del 2009 a l'entorn de zero per a Catalunya i en

Gràfic 5

Índex de preus de consum



Font: INE

–0,5% per al conjunt d'Espanya. Si bé és certament atípic comparar taxes negatives d'inflació, cal dir, finalment, que Catalunya continua sent més inflacionista que la mitjana estatal (–0,9% al maig). L'existència d'un ampli diferencial als aliments i a l'ensenyament (de més d'un punt en tots dos casos) explica en gran part aquest tret que presenta l'economia catalana en els darrers anys.

La contundència de la crisi econòmica ha fet capgirar la recent evolució favorable de les finances del conjunt de les administracions públiques. S'ha passat d'assolir superàvits a tancar l'exercici 2008 amb un dèficit del 3,82% del PIB. L'Estat amb els seus organismes és l'administració que presenta més deteriorament financer a causa de la forta caiguda de la recaptació impositiva, en especial de l'impost de societats i de l'IVA, i de l'augment de les prestacions d'atur. L'administració autonòmica catalana també s'ha ressentit de la crisi. La repercussió més immediata ha estat una davallada del 2% dels ingressos procedents del model de finançament autonòmic. La caiguda ha estat en tots els impostos, però, de manera especial, en l'impost de transmissions patrimonials i actes jurídics documentats, que s'ha reduït un –45,5% respecte al 2007. En conjunt, el sector públic català ha tancat l'any 2008 amb un dèficit de 4.862 milions d'euros, el 2,38% del PIB.

Els pressupostos per al 2009 tant de l'administració central com de l'autonòmica pretenen fer front a aquesta situació mitjançant un reforçament de la despesa productiva i, a la vegada, de la despesa social. Aquest augment de la despesa, juntament amb una previsió de reducció de la recaptació impositiva, provoca que tant l'una com l'altra hagin aprovat uns comptes amb un dèficit de l'1,5% i l'1,0% del PIB, respectivament. Pel que fa referència a les entitats locals, tot fa preveure que malgrat que hagin presentat uns pressupostos força moderats per al 2008, les xifres liquidades mostren un fort empitjorament de les finances locals a conseqüència del comportament dels impostos vinculats al sector de la construcció, situació que es pot aguditzar el 2009.

La superació de la crisi actual i el disseny d'un model econòmic de futur per al Principat exigeixen establir prioritats i estratègies que permetin reforçar els punts forts de l'economia catalana, un dels quals és el seu elevat grau d'internacionalització.

Malgrat el retard amb què es va iniciar aquest procés, els grans esforços desenvolupats pels diversos actors del seu entramat socioeconòmic (empreses, administracions públiques, organitzacions intermèdies, universitats, etc.) han fet possible que avui en dia Catalunya assoleixi una posició destacada en el context mundial. No obstant això, cal destacar que el procés d'internacionalització ha estat acompanyat de problemes evidents de competitivitat que, amb el pas del temps, manifesten la seva persistència. En els propers anys, l'èxit de l'economia catalana dependrà de la intensificació dels processos d'internacionalització per part de firmes que ho han fet en el passat i, al mateix temps, estarà vinculat estretament a la capacitat de les empreses internacionalitzades per innovar, mantenir i intensificar la seva presència a l'exterior.

Es fa necessari, doncs, que la societat catalana i el món economicoempresarial en sentit ampli assoleixin una veritable i àmplia cultura de la internacionalització. Això implica, entre altres, internalitzar socialment que la internacionalització no és només una opció, sinó, sobretot, una necessitat indiscutible en el context actual. Vinculat amb l'anterior, cal tenir present que els nous estadis del procés d'internacionalització passen per internacionalitzar tota la cadena de valor de les empreses, cosa que significa prendre el món com el camp d'actuació habitual per desenvolupar tot tipus d'accions i estratègies (vendre, comprar, fabricar, innovar, etc.). En aquest sentit, per tant, és

necessari diversificar els tipus d'internacionalització, impulsant modalitats encara poc explorades per les empreses catalanes, com la internacionalització tecnològica i, sobretot, la productiva, mitjançant les seves diverses variants. Això, lògicament, ha de forçar el disseny de polítiques públiques que tinguin cada vegada més en compte noves fórmules d'internacionalització, que vagin més enllà de la simple exportació. S'han de dedicar esforços creixents a estudiar i millorar aquestes formes d'expansió internacional, especialment si es consideren les dificultats que planteja l'estratègia d'internacionalització empresarial. Cal tenir present, a més, que la inversió directa exterior és una estratègia que impulsa les exportacions de les economies inversores.

Catalunya ha de diversificar geogràficament el seu procés d'internacionalització empresarial. Aquest ha estat important pel que fa a àrees com l'Amèrica Llatina i Europa Occidental, en què cal continuar actuant, però s'ha d'estendre amb més intensitat cap a zones molt interessants en què la presència d'empreses del Principat és reduïda en comparació amb companyies d'altres indrets. És el cas del nord d'Amèrica, l'est d'Europa, el continent asiàtic, l'Orient Mitjà o, fins i tot, l'Àfrica.

Pel que fa específicament a l'empresa, els reptes que resten són diversos i importants. Se'n poden destacar, per exemple, quatre. En primer lloc, la necessitat que les companyies es gestionin pensant en la internacionalització com a objectiu bàsic i punt de referència. D'altra banda, tot i ser conscients de les virtuts de mantenir un teixit internacionalitzat basat en petites i mitjanes empreses, és indiscutible que en el context actual el futur de la internacionalització passa pel dimensionament de les estructures empresarials pels diversos mitjans a l'abast (fusions, adquisicions, acords de cooperació, etc.). En tercer lloc, cal potenciar les inversions directes a l'estranger, tant pel que suposen per elles mateixes, com per la capacitat d'arrossegament que tenen sobre les exportacions catalanes. Per últim, no es pot oblidar que el component humà és fonamental per a la internacionalització empresarial des de diversos punts de vista, per la qual cosa la seva millora exigeix una atenció especial (formació, experiència, idiomes, «cultura oberta a viure a l'estranger», etc.).

La millora de la competitivitat de Catalunya i de les seves empreses, especialment en un context cíclic desfavorable com l'actual, requereix millorar també els factors reals que generen avantatges comparatius, com ara el nivell de capital humà i la capacitat d'innovació. Analitzem aquests aspectes amb més detall.

L'estoc de capital humà del conjunt de la població catalana potencialment activa està llastrat per la tendència històrica a una feble formació de qualificacions en l'educació secundària postobligatòria. Prop de la meitat de la població catalana potencialment activa té qualificacions educatives que no superen la secundària obligatòria actual; si comparem aquesta dada amb la mitjana de la Unió Europea (que se situa al voltant del 30%) comprovarem fins a quin punt és intensa la nostra debilitat. La contracció de les probabilitats d'ocupació per als joves, a partir del 2008, suposarà una reducció del cost d'oportunitat de la formació; no obstant això, aquest factor es combinarà també amb una reducció dels incentius a la continuïtat dels estudis. L'efecte combinat que es pot esperar, doncs, és el d'una reducció modesta de l'abandonament prematur i, possiblement, un creixement de la proporció de joves que ni estudien ni treballen, fet que suposa un cert risc per a les possibilitats futures de creixement econòmic i, també, per a la cohesió social.

Les dades qualitatives tampoc no són gaire bones. La puntuació mitjana en les proves del programa PISA–2006 situa Catalunya 11 punts per sota dels països de la Unió Europea que hi participen.

Resta un considerable camí per recórrer en termes de millora de la qualitat i els resultats. Les anàlisis basades en el programa PISA ens permeten entendre els factors que determinen el rendiment i la qualitat de l'educació; tanmateix, les conclusions essencials no permeten concebre l'aplicació de polítiques educatives que millorin el rendiment a curt i mitjà termini. Aquestes conclusions apunten a l'existència d'una forta incidència de les característiques de l'entorn familiar (els recursos socioculturals, essencialment) i a un efecte més modest d'altres variables, com les que es poden controlar de manera més immediata per mitjà d'intervencions públiques, per exemple.

Tant a Catalunya com al conjunt d'Espanya, els rendiments salarials de l'educació postobligatòria són comparativament reduïts. Aquest fet és especialment rellevant, ja que els rendiments salarials actuen com a incentius en la demanda d'educació. Els baixos rendiments salarials de l'educació postobligatòria permeten, per tant, anticipar la persistència de dificultats, en el futur pròxim, per incrementar l'escolarització en aquests nivells. Dins d'aquest panorama problemàtic de la generació de capital humà a Catalunya destaca com un aspecte positiu l'expansió dels cicles formatius de grau superior, que està completant un sector d'educació superior que ha deixat d'estar basat gairebé exclusivament en la formació universitària.

Catalunya ha de millorar també el seu esforç inversor en R+D+I, atès que és un dels elements claus per avançar cap a un model de creixement en què la incorporació del coneixement esdevingui un factor fonamental de competitivitat. L'any 2007, les despeses en R+D de Catalunya es van situar en l'1,48% del PIB, davant de l'1,43% de l'any 2006. Malgrat aquest increment, és necessari un esforç sostingut en el temps per avançar en la convergència tecnològica amb els països més desenvolupats, que se situen en un percentatge del 2,26%, pel que fa a la mitjana de l'OCDE, i en l'1,77% en el cas de la UE-27.

Aquest creixement de les despeses en R+D va tenir lloc en els tres sectors, empreses, administració pública i ensenyament superior. No obstant això, els creixements més elevats es van enregistrar en les administracions públiques (27,9%) i ensenyament superior (13,3%), mentre que en el cas de les empreses, l'augment va ser molt més moderat, amb un increment, en termes nominals, del 7,5%. En relació amb l'actuació de les administracions públiques, cal destacar la signatura, l'octubre de 2008, del Pacte Nacional per a la Recerca i la Innovació per part del Govern, partits polítics, agents socials i universitats. El PNRI defineix el full de ruta i els reptes i les estratègies principals en matèria de recerca i innovació per als propers 15 anys.

De la mateixa manera que les despeses empresarials en R+D, el conjunt de despeses en innovació va experimentar l'any 2007 un augment significatiu (10,9%), molt per sobre del reduït increment de l'1,4% de l'any 2006. Aquest creixement va permetre un lleuger augment de la intensitat innovadora que, mesurada en relació amb la xifra de negoci del total de les empreses, es va situar en el 0,93%. Les perspectives per als propers anys són, malgrat el context de crisi econòmica, d'un augment de la despesa en innovació del 5,9% per al 2009, d'acord amb les previsions que s'extreuen de l'enquesta d'innovació tecnològica que la Cambra de Barcelona ha fet a 4.000 empreses catalanes. No obstant això, per al període 2005-2007 el nombre d'empreses que es poden qualificar d'innovadores, és a dir, que tenen innovacions de producte o de procés, va disminuir gairebé un 6% respecte al període anterior (2004-2006). En aquest cas, les previsions per als anys següents són, d'acord amb l'enquesta d'innovació tecnològica de la Cambra, que continuarà aquesta tendència amb una disminució de sis punts percentuals en el percentatge d'empreses innovadores sobre el total d'empreses l'any 2009.

EL MARC EXTERIOR DE L'ECONOMIA CATALANA

I El marc exterior de l'economia catalana

1. L'economia mundial

L'any 2008 l'economia mundial ha crescut el 3,2%, una taxa notablement inferior a l'assolida els cinc anys anteriors (4,7% de mitjana anual), i ha estat la crisi financera la responsable principal d'aquesta notable desacceleració. La gènesi mateixa de la crisi financera explica que inicialment l'impacte es produís en els països avançats i, posteriorment, s'expandís cap als països emergents i en desenvolupament. Això explica que aquests últims països encara hagin experimentat taxes de creixement relativament elevades (6,1% de mitjana), mentre que les enregistrades pels països avançats s'han reduït a la meitat (quadre I.1). En tot cas, l'any 2008 ha posat fi a un dels períodes d'expansió més llargs de l'economia mundial.

La crisi financera ha estat, efectivament, l'element crucial que ha marcat l'evolució de l'economia mundial el 2008. Les seves causes i el seu desenvolupament són ja coneguts: la política monetària excessivament expansiva practicada pels Estats Units a partir del 2001 per esmorteir l'impacte de la crisi de les TIC va propiciar el desenvolupament d'una bombolla especulativa als EUA (i en altres països), al mateix temps que va incentivar el recurs a l'endeutament i una presa de riscos excessius per part de les institucions financeres. El resultat final va ser un augment espectacular en els nivells de palanquejament del sistema financer i una vulnerabilitat creixent de les entitats financeres davant un canvi de les condicions econòmiques.

Com és sabut, la crisi va esclatar a mitjan 2007 als Estats Units, i en va ser un fet desencadenant la pujada progressiva dels tipus d'interès que va instrumentar la Reserva Federal a partir del 2004 per evitar el creixement de les tensions inflacionistes. Aquesta pujada va tallar la tendència alcista dels preus de l'habitatge, va elevar significativament la morositat, molt especialment entre les famílies sense recursos, i va qüestionar la qualitat dels bons garantits amb les *subprime*. Obligats pels compromisos explícits o implícits adquirits amb els inversors finals, els grans bancs d'inversió nord-americans van haver de reintroduir en els seus balanços els vehicles d'inversió, assumir les pèrdues consegüents i començar a buscar capital per reconstruir els seus recursos propis. Bona part d'aquests bancs no van poder fer-ho malgrat plantar cara a la situació i van tancar (cas, per exemple, de Lehman Brothers) o van haver de ser intervinguts o rescatats per les autoritats (cas de Fannie Mae i Freddie Mac o de Merrill Lynch, entre altres).

Durant l'any 2008, els efectes de la crisi financera es van propagar pel sistema financer internacional en forma de falta de liquiditat, escassesa de crèdit i crisi de confiança. Una manifestació d'aquests efectes van ser les tensions que es van produir en els mercats interbancaris i que van determinar forts augments dels diferencials entre els tipus d'interès interbancaris a tres mesos i els tipus d'intervenció dels bancs centrals. En el moment de més tensió, el setembre de 2008, els diferencials van arribar a 1,02 punts a la zona euro (5,27-4,25), 2,05 punts als EUA (4,05-2,00) i 1,30 punts al Regne Unit (6,30-5,00).

La falta de liquiditat i les restriccions de crèdit han tingut un efecte devastador sobre el consum i sobre molts projectes d'inversió. La caiguda del consum ha estat particularment severa en els

països avançats, a causa de l'ajustament dels pressupostos de les famílies enfront de la manca de liquiditat i crèdit i l'amenaça de l'atur. Tot això ha determinat la caiguda de la demanda interna dels països més avançats i la transmissió d'aquests efectes cap a la resta del món. La transmissió dels efectes de la crisi econòmica ha estat ràpida, sobretot a partir del setembre de 2008, i són els sectors exportadors, en general, i particularment els sectors de l'automòbil, els béns d'equipament, l'electrònica i els béns de consum durador els que han experimentat una reculada més gran. Així mateix, els països més orientats a l'exportació han estat els que han sofert els efectes de la crisi econòmica real amb més virulència. El col·lapse del sistema financer dels països més avançats ha arrossegat també la resta d'economies, en uns casos per tractar-se d'economies molt endeutades necessitades de crèdit; en d'altres, per tractar-se d'economies prestadores, amb entitats atrapades per inversions en actius de risc.

A mesura que va anar avançant l'any i es va mostrar la gravetat de la crisi, les autoritats econòmiques van començar a adoptar mesures cada vegada més contundents i radicals per plantar-hi cara. Així, al mes de setembre, els principals bancs centrals del món, als quals es va unir el banc central de la Xina, van acordar injectar 400.000 milions de dòlars. A partir d'aquest moment han aplicat una política continuada de reducció de tipus d'interès, de manera que els tipus d'intervenció s'han reduït 2,25 punts des del setembre a la zona euro, fins a quedar en el 2,5%; 1,75 punts als EUA, fins al 0,25%; i 3 punts al Regne Unit, fins al 2%. Al Japó el tipus d'intervenció s'ha reduït gairebé fins a zero. Les reduccions del tipus d'interès s'han complementat amb intervencions quantitatives. En aquest darrer cas, la FED i el Banc del Japó han estat més heterodoxos que el BCE, ja que entre els actius adquirits han inclòs també el paper comercial. Als EUA, el Congrés va aprovar al juliol mesures de suport al sector hipotecari i, especialment, a Fannie Mae i Freddie Mac; al setembre, després de l'impacte de les fallides bancàries, va aprovar un pla de rescat de 700.000 milions de dòlars. A Europa també hi va haver intervencions a favor de bancs en dificultats, com són els casos del Dexia i de diversos bancs britànics, al mateix temps que es va acordar a l'octubre de manera coordinada garantir els depòsits bancaris i ayudar a qualsevol entitat en dificultats.

La crisis financera i la seva transmissió a l'economia real han fet que el 2008 hagi estat un any poc propici per a les borses. Cal assenyalar que, mentre que a principis del 2008 la valoració borsària de les empreses que cotitzen en borsa a tot el món era de 60,8 bilions de dòlars, la valoració d'aquestes mateixes empreses a final d'any era de 31,8 bilions de dòlars. Una descapitalització, doncs, de 29 bilions de dòlars, equivalent a la suma del PIB dels EUA, el Japó i la zona euro. En termes d'índexs borsaris, les pèrdues han oscil·lat entre el 35% i el 40% que han sofert Londres, Zurich, Sao Paulo i Wall Street, i el 45% - 50% que han perdut Tòquio, Buenos Aires, Hong Kong, Moscou i Pekín.

Els tipus de canvi han mostrat així mateix una volatilitat elevada, especialment en el darrer trimestre de l'any. L'euro ha registrat una lleu apreciació, del 4,2%, enfront del dòlar durant el 2008, encara que amb oscil·lacions màximes del 30%, entre el juliol i el novembre. El ien japonès ha experimentat una apreciació del 27%, fet que en gran mesura es relaciona amb el procés de cancel·lació de deute per part d'agents i entitats operadors mitjançant el mecanisme de *carry trade*, és a dir, l'endeutament en moneda de baix tipus d'interès per a l'adquisició d'actius en altres monedes. La lliura esterlina ha experimentat, d'altra banda, una depreciació enfront de l'euro aproximadament del 29% i un 4% enfront del dòlar durant el 2008. Aquesta depreciació, que ha tingut un efecte positiu sobre el sector exterior, també es pot considerar un símptoma de la crisi financera i la falta de confiança en l'economia britànica.

Quadre I.1

Principals indicadors econòmics

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
PIB real (taxes de creixement)						
Món	3,6	4,9	4,5	5,1	5,2	3,2
Països industrialitzats	1,9	3,2	2,6	3,0	2,7	0,9
Principals economies avançades	1,8	2,9	2,3	2,6	2,2	0,6
Nous països industrialitzats asiàtics	3,1	5,9	4,7	5,6	5,7	1,5
Països emergents i en desenvolupament	6,3	7,5	7,1	8,0	8,3	6,1
Àfrica	5,5	6,7	5,8	6,1	6,2	5,2
Amèrica Llatina	2,2	6,0	4,7	5,7	5,7	4,2
Àsia	8,2	8,6	9,0	9,8	10,6	7,7
Índia	6,9	7,9	9,2	9,8	9,3	7,3
Xina	10,0	10,1	10,4	11,6	13,0	9,0
Comunitat d'Estats Independents	7,8	8,2	6,7	8,4	8,6	5,5
Rússia	7,3	7,2	6,4	7,7	8,1	5,6
Europa Central i Oriental	4,9	7,3	6,0	6,6	5,4	2,9
Orient Mitjà	7,0	6,0	5,8	5,7	5,8	5,9
IPC (en percentatge)						
Països industrialitzats	1,8	2,0	2,3	2,4	2,2	3,4
Principals economies avançades	1,7	2,0	2,3	2,3	2,1	3,2
Nous països industrialitzats asiàtics	1,4	2,4	2,2	1,6	2,2	4,5
Països emergents i en desenvolupament	6,7	5,9	5,7	5,4	6,4	9,3
Àfrica	8,7	6,6	7,1	6,3	6,3	10,1
Amèrica Llatina	10,4	6,6	6,3	5,3	5,4	7,9
Àsia	2,6	4,1	3,8	4,2	5,4	7,4
Índia	3,8	3,8	4,2	6,2	6,4	8,3
Xina	1,2	3,9	1,8	1,5	4,8	5,9
Comunitat d'Estats Independents	12,3	10,4	12,1	9,4	9,7	15,6
Rússia	13,7	10,9	12,7	9,7	9,0	14,1
Europa Central I Oriental	11,3	6,6	5,6	5,7	6,1	8,0
Orient Mitjà	10,4	6,6	6,2	6,8	10,5	15,6
Saldo del govern central (en % del PIB)						
Països industrialitzats	–3,0	–2,7	–2,1	–1,5	–1,0	–2,8
Països emergents i en desenvolupament	–2,4	–1,1	–0,2	0,3	0,3	0,0
Volum del comerç mundial (béns i serveis)	5,4	10,7	7,6	9,2	6,8	3,3
Exportacions (mercancies)						
Països industrialitzats	3,4	9,1	6,2	8,5	6,1	1,8
Països emergents i en desenvolupament	11,4	14,3	10,7	10,8	8,9	6,1
Importacions (mercancies)						
Països industrialitzats	4,2	9,3	6,4	7,6	4,7	0,4
Països emergents i en desenvolupament	11,5	16,9	12,6	12,6	13,7	10,9
Relació real d'intercanvi						
Països industrialitzats	0,9	–0,4	–1,7	–1,5	–0,1	–2,0
Països emergents i en desenvolupament	–0,5	3,3	6,2	3,2	0,9	4,4
Exportadors de petroli	2,8	19,0	25,2	7,9	3,2	
No exportadors de petroli	0,6	1,7	–0,1	1,0	–0,1	
Preus del comerç mundial						
Manufactures	12,8	8,8	4,5	4,4	9,7	
Petroli	14,2	30,7	41,3	20,5	10,7	36,4
Primeres matèries (excloent-ne el petroli)	5,0	18,8	10,3	28,4	14,0	

Font: FMI

El comerç mundial ha crescut el 3,3%, menys de la meitat que l'any anterior. Les dades dels principals països, com Alemanya, la Xina o el Japó, així com les relatives a la demanda d'energia i matèries primeres, mostren que el declivi del creixement del comerç s'ha produït principalment durant l'últim trimestre de l'any. La inversió directa estrangera (IDE) s'ha reduït en més mesura que el comerç internacional, amb una reducció del 21% pel que fa al 2007. La IDE dirigida als països avançats ha caigut un 33%, mentre que la que s'ha dirigit als països en desenvolupament ha crescut un 3%. També en aquest cas la mitjana anual amaga la caiguda accentuada que va tenir lloc durant el quart trimestre de l'any.

Els preus de les matèries primeres i energètiques van experimentar canvis dràstics durant el 2008. En efecte, de mitjana, es va produir un increment del preu de les matèries primeres d'un 7,5%, de més del 23% en el cas dels aliments i del 36,5% en el cas del petroli, respecte a l'any 2007 (quadre I.2). Però també hi va haver un canvi de tendència en l'evolució d'aquests preus, de manera que van arribar als nivells màxims dels darrers anys durant l'estiu del 2008 per caure després de manera brusca. Així, mentre els preus dels aliments es reduïen un 13,6% durant el 2008, els preus de les matèries primeres agrícoles ho feien més del 23%, i se situaven per sota dels nivells del 2005. D'altra banda, els preus dels productes energètics es reduïen més del 43% en conjunt, si bé el preu del petroli ho feia més del 53% durant l'any, i se situava també per sota dels nivells del 2005. La caiguda generalitzada de la demanda mundial durant la segona part de l'any i, en alguns casos, la millora de la producció van ser determinants d'aquesta evolució dels preus.

Les caigudes dels preus de l'energia i les matèries primeres durant la segona meitat de l'any van contribuir a minorar la preocupació per la inflació, que havia arribat als seus nivells més alts a mitjan 2008, la qual cosa havia despertat fins i tot el fantasma de l'estagflació. La dissipació d'aquesta preocupació va permetre, com ja s'ha comentat, que les autoritats monetàries poguessin posar tot l'èmfasi en la solució a la crisi creditícia i bancària, i allunyar el temor sobre els possibles efectes immediats de les polítiques monetàries expansives.

Quadre I.2

Evolució del preu de les matèries primeres
(Preus mitjans anuals, 2005 = 100)

	2007	2008
Primeres matèries excepte petroli	**140,5**	**151,0**
Aliments	127,3	157,0
Olis, greixos i proteïnes vegetals	143,4	192,5
Cereals	158,7	222,6
Cafè	129,1	149,8
Sucre	107,0	116,6
Matèries primeres agrícoles	114,1	113,2
Metalls	183,3	168,7
Energia	**131,7**	**184,5**
Carbó	137,6	265,9
Petroli	133,3	181,9
Gas natural	116,6	174,2

Font: FMI

1.1. Els països avançats

Malgrat la crisi financera declarada el 2007, l'economia nord-americana va mantenir un creixement superior al 2% durant els dos primers trimestres del 2008, encara que amb signes evidents de debilitat en el comportament de la demanda interna, particularment la inversió residencial i el consum, afectat aquest per la caiguda de la confiança dels consumidors i l'augment de l'atur. El sector exterior mantenia en gran mesura aquest creixement econòmic ajudat per la debilitat del dòlar durant els vuit primers mesos del 2008, el manteniment de la demanda d'exportacions cap als països en desenvolupament i la caiguda de les importacions com a conseqüència de la debilitat de la demanda interna.

Durant el tercer trimestre del 2008 va començar la caiguda lliure de l'economia americana, que es va agreujar durant el quart. Tots els components de la demanda agregada van contribuir que el creixement fos negatiu. El consum privat, que representa el 70% del PIB americà, va descendir un 3,7% durant el tercer trimestre i un 4,3% durant el quart trimestre, amb una reducció especial de la demanda de béns duradors. La inversió en equip i programari va descendir un 28,8% i la inversió residencial va descendir un 22,2%. La caiguda de la demanda mundial durant la segona meitat de l'any i la lleugera apreciació del dòlar a partir del setembre van provocar que l'aportació del sector exterior al creixement econòmic nord-americà fos també negativa.

La inflació va arribar a arribar al 5,3% durant el tercer trimestre de l'any, la qual cosa va generar certa preocupació. La ràpida caiguda dels preus de l'energia i les matèries primeres va fer que en poc temps la preocupació fos l'amenaça de una possible deflació, d'enormes conseqüències en una economia en què l'endeutament de les famílies equival al 97% del PIB i el de les institucions financeres arriba al 117,2% del PIB.

Els esdeveniments que van obligar a dur a terme les intervencions bancàries del setembre del 2008 van accentuar l'èmfasi en la crisi financera i en les polítiques de rescat. La intervenció pública es va orientar de la compra d'actius tòxics cap a la recapitalització d'entitats en dificultats i la FED va portar a terme un important canvi d'estratègia i va adoptar una política menys ortodoxa, com hem vist anteriorment.

L'economia japonesa ha experimentat una contracció del 0,6% durant el 2008 i ha trencat així la tendència de recuperació que havia mostrat els últims anys (quadre I.3). L'apreciació del ien durant el tercer trimestre, juntament amb la caiguda de la demanda, va ser un factor determinant de la caiguda de les exportacions, que es van contreure un 12,8% durant el darrer trimestre de l'any. D'altra banda, l'augment de l'atur fins al 4,4% de la població activa explica, al seu torn, la caiguda tant del consum com de l'índex de confiança dels consumidors, que es va reduir fins a mínims històrics durant el novembre i el desembre del 2008. La inversió, sobretot en béns d'equipament, també es va contreure com a conseqüència del comportament del consum i de les exportacions.

La inflació, d'altra banda, es va situar novament en nivells pròxims a la deflació (una taxa interanual del 0,4% al desembre). A fi de contrarestar aquest perill, el Banc Central va reduir el tipus d'interès fins al 0,1%, a més d'acceptar deute empresarial i paper comercial en operacions de mercat obert. D'altra banda, el govern va llançar un pla d'estímul econòmic equivalent al 14,5% del PIB, consistent en mesures financeres de suport a petites empreses i famílies.

Quadre I.3

Macromagnituds principals dels països industrialitzats

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
PIB real (en taxa de creixement anual)						
Estats Units	2,5	3,6	2,9	2,8	2,0	1,1
Canadà	1,9	3,1	2,9	3,1	2,7	0,5
Japó	1,4	2,7	1,9	2,0	2,4	–0,6
Unió Europea	0,8	2,5	1,8	3,2	2,8	1,0
Alemanya	–0,2	1,2	0,8	3,0	2,5	1,3
França	1,1	2,2	1,9	2,4	2,1	0,7
Regne Unit	2,8	2,8	2,1	2,8	3,0	0,7
Itàlia	0,0	1,5	0,7	2,0	1,6	–1,0
Zona Euro	0,8	2,2	1,7	2,9	2,7	0,9
IPC (en %)						
Estats Units	2,3	2,7	3,4	3,2	2,9	3,8
Canadà	2,7	1,8	2,2	2,0	2,1	2,4
Japó	–0,3	0,0	–0,3	0,3	0,0	1,4
Unió Europea	2,2	2,2	2,2	2,3	2,3	3,4
Alemanya	1,0	1,8	1,9	1,8	2,3	2,8
França	2,2	2,3	1,9	1,9	1,6	3,2
Regne Unit	1,4	1,3	2,0	2,3	2,3	3,6
Itàlia	2,8	2,3	2,2	2,2	2,0	3,5
Zona Euro	2,1	2,2	2,2	2,2	2,1	3,3
Taxa d'atur (en %)						
Estats Units	6,0	5,5	5,1	4,6	4,6	5,8
Canadà	7,6	7,2	6,8	6,3	6,0	6,2
Japó	5,3	4,7	4,4	4,1	3,8	4,0
Unió Europea	8,2	9,0	8,7	7,9	7,1	7,4
Alemanya	9,3	9,8	10,6	9,8	8,4	7,3
França	9,0	9,2	9,3	9,2	8,3	7,8
Regne Unit	5,0	4,8	4,8	5,4	5,4	5,5
Itàlia	8,5	8,1	7,7	6,8	6,1	6,8
Zona Euro	8,7	8,8	8,6	8,4	7,5	7,6
Tipus d'interès a curt termini (mitjana anual)						
Estats Units	1,2	1,5	3,2	4,8	5,3	3,2
Canadà	2,9	2,5	2,7	4,0	4,6	3,5
Japó	0,0	0,0	0,0	0,3	0,7	0,7
Unió Europea	–	–	–	–	–	–
Alemanya	2,3	2,1	2,2	3,1	4,3	4,7
França	2,3	2,1	2,2	3,1	4,3	4,7
Regne Unit	3,6	4,6	4,7	4,8	6,0	5,5
Itàlia	2,3	2,1	2,2	3,1	4,3	4,7
Zona Euro	2,3	2,1	2,2	3,1	4,3	4,7
Saldo per compte corrent (en % del PIB)						
Estats Units	–4,8	–5,3	–5,9	–6,0	–5,3	–4,7
Canadà	1,2	2,3	1,9	1,4	0,9	0,6
Japó	3,2	3,7	3,6	3,9	4,8	3,2
Unió Europea	0,5	0,6	–	–	–	
Alemanya	1,9	4,7	5,1	6,1	7,5	6,4
França	0,8	0,6	–0,6	–0,6	–1,0	–1,6
Regne Unit	–1,6	–2,1	–2,6	–3,4	–2,9	–1,7
Itàlia	–1,3	–0,9	–1,7	–2,6	–2,4	–3,2
Zona Euro	0,5	1,2	0,4	0,3	0,2	–0,7
Necessitat de finançament de les administracions						
Estats Units	–4,9	–4,4	–3,7	–2,3	–2,5	–5,8
Canadà	1,0	1,1	1,3	0,9	1,0	0,3
Japó	–7,4	–6,5	–6,5	–4,6	–3,4	–2,6
Unió Europea	–2,7	–	–	–	–	–
Alemanya	–4,9	–3,9	–3,9	–2,3	–0,2	–0,1
França	–4,0	–3,7	–3,2	–2,7	–2,4	–3,4
Regne Unit	–2,9	–3,2	–3,1	–3,0	–3,0	–4,4
Itàlia	–2,7	–2,9	–4,3	–4,8	–1,9	–2,5
Zona Euro	–2,7	–2,9	–2,9	–2,1	–0,6	–1,8

Font: OCDE, FMI

Les economies de la UE i de la zona euro també han experimentat una desacceleració brusca durant el 2008. En el cas de la UE, el PIB ha crescut un 1%, mentre que a la zona euro ha augmentat tan sols el 0,9%. Tant en un cas com en l'altre la desacceleració ha estat generalitzada. El consum es va anar alentint com a conseqüència del creixement dels preus durant la primera meitat de l'any i de la caiguda de la confiança en el futur econòmic durant la segona meitat. La inversió es va reduir, d'una banda, a causa de la davallada del consum i les exportacions i, de l'altra, per la forta caiguda de la demanda de béns immobles. Només el consum públic va mantenir un ritme de creixement estable, en el marc de les polítiques expansives que començaven a aplicar-se davant la caiguda de la demanda. L'atur a la zona euro va augmentar lleugerament durant el 2008 fins a arribar al 7,5%, mentre que els costos salarials van créixer més que durant els períodes anteriors.

La tònica general dels països de la zona euro va ser negativa durant la major part de l'any i molt especialment en el darrer trimestre. Aquest va ser el cas d'Alemanya, on el PIB va caure un 1,7% en el darrer trimestre, amb la qual cosa es deixava el creixement anual en l'1,3%. L'evolució negativa de la demanda mundial, particularment dels països de la zona euro i els països de l'Est, ha contret les exportacions alemanyes, que el mes de desembre del 2008 es van reduir més de l'11% respecte al mateix període de l'any anterior. La davallada de la demanda d'automòbils explica, d'altra banda, l'important alentiment que ha sofert la inversió. Quant a l'ocupació, si bé s'ha mantingut ferma durant gairebé tot l'any, finalment han començat a aparèixer dubtes sobre la seva previsible evolució futura.

A França el PIB ha crescut un 0,7% de mitjana anual, i han estat la caiguda de la inversió, l'estancament del consum i l'augment del dèficit exterior els factors determinants del baix creixement. Pel que fa a l'oferta, la producció industrial ha baixat entorn de l'11% durant el mes desembre del 2008. La inflació ha estat del 2,8%, 1,3 punts superior a la del 2007, encara que ha experimentat una forta desacceleració al llarg de l'any. L'atur ha arribat al 8,1% al final de l'any. En finalitzar l'any el govern estudiava l'aplicació d'un pla d'estímul fiscal la magnitud del qual s'estima entorn del 0,5% del PIB.

El cas d'Itàlia és un dels més preocupants de la zona euro. La seva economia ha experimentat un creixement negatiu des del segon trimestre del 2008, per la qual cosa està immersa en una de les recessions més fortes dels últims temps. A més, el seu elevat deute públic, equivalent al 105% del PIB, deixa poc marge per finançar polítiques expansives. Quant a l'atur, es manté estable, entre altres raons, pels plans d'ocupació temporal implantats per les empreses, segons els quals l'atur tècnic no computa com a atur registrat.

L'economia del Regne Unit va acabar l'any 2008 patint una brusca caiguda del PIB (–1,9%), cosa que no fa sinó reflectir les davallades del consum privat (–0,7%) i la inversió (–2,3%): aquestes davallades no han estat contrarestades totalment pel creixement del consum públic i la tímida aportació del sector exterior. La inflació, d'altra banda, s'ha reduït notablement des del 4,9% del tercer trimestre fins al 3,6% a final de l'any. El dèficit públic, que va arribar al 4,4% del PIB a final del 2008, és un dels problemes que pot limitar la capacitat de la política macroeconòmica per expandir l'economia britànica en el futur.

L'evolució de les economies dels països de l'Europa de l'Est no pertanyents a la zona euro ha estat desigual. En conjunt han crescut un 4,3 %; s'han assolit taxes de fort creixement a Romania (7,1%), Eslovàquia (6,3%), Bulgària (6%), Polònia (5,4%) i taxes lleugerament superiors al 3% a la República

Txeca i Lituània. Hongria, en canvi, ha continuat patint una situació d'estancament econòmic, i ha crescut tot just un 0,5% el 2008, mentre que Estònia i Letònia han experimentat una forta recessió (una caiguda del PIB del 3,6% i el 4,6%, respectivament).

La brusca caiguda de les exportacions ha aguditzat el dèficit corrent d'aquests països, que durant el 2008 va superar el 22% del PIB a Bulgària, el 10% a Estònia, Letònia, Lituània i Romania, i nivells entre el 3% i el 5% a Hongria i Polònia. Això ha agreujat la dependència de l'endeutament exterior de la majoria d'aquestes economies, que ja patien un endeutament elevat en moneda estrangera. A això cal sumar-hi altres desequilibris macroeconòmics que afecten aquestes economies: el dèficit públic, que en la majoria dels casos ha superat el 2,5% el 2008, i la inflació, que de mitjana ha arribat al 6,4% en el conjunt dels nou països; en alguns casos com els països bàltics i Bulgària ha superat àmpliament el 10%.

Tot això dibuixa un panorama macroeconòmic d'inestabilitat econòmica i financera preocupant, determinat per la falta de competitivitat, l'elevat endeutament exterior i la inflació, la qual cosa deixa molt poc marge d'actuació a les polítiques macroeconòmiques. La rebaixa de la qualificació creditícia dels països bàltics i Hongria durant l'últim trimestre de 2008 ha introduït encara més dificultats financeres i fluctuacions canviàries. Hongria i Letònia han rebut assistència financera per als seus programes d'ajust, fet que ha comportat moderació fiscal en tots dos casos i, en el cas de Letònia, política de rendes i nacionalització d'algun banc seriosament afectat per la crisi bancària.

Els preus de les exportacions de matèries primeres i aliments, que fins a mitjan 2008 han evolucionat favorablement per a les economies d'Austràlia, el Canadà i Nova Zelanda, s'han deteriorat bruscament a partir de l'agost. La caiguda de preus, al costat de la feblesa de la demanda, ha estat determinant en la reducció del creixement d'aquests països, que tot just ha arribat al 0,5% al Canadà i Nova Zelanda i al 2,1% a Austràlia. La integració d'aquests països en l'economia mundial ha determinat que l'impacte de la crisi financera es deixés sentir amb la mateixa immediatesa que en la resta de països avançats. La caiguda del preu dels actius i la restricció del crèdit han estat factors coadjuvants de la caiguda del PIB en aquests països. L'estabilitat macroeconòmica és un dels aspectes positius de les economies d'aquests països.

1.2. Països emergents i en desenvolupament

La crisi econòmica es va començar a notar amb cert retard en els països emergents i en desenvolupament gràcies, en bona part, als increments que van registrar els preus de les matèries primeres i energètiques durant els tres primers trimestres de l'any. La brusca caiguda de la demanda mundial, particularment de matèries primeres i energia, i la davallada consegüent dels preus d'aquests productes han acabat per generar un impacte negatiu. A això caldrà afegir un efecte secundari de la crisi financera, com ho és la reducció de la inversió directa estrangera (IDE) dirigida a aquests països. En qualsevol cas, la taxa de creixement del conjunt de països emergents i en desenvolupament ha estat el 2008 del 6,3%, sensiblement inferior al 7,9% de l'any anterior, però encara apreciable.

El continent africà ha vist reduir la seva taxa de creixement, des del 6,3% el 2007 fins al 5,2% el 2008. El creixement no ha estat uniforme, i han destacat alguns països com Angola i Etiòpia, que han crescut per sobre del 10%; les economies de Ghana, la República Democràtica del Congo,

Tanzània i el Sudan han crescut entre el 6% i el 10%; mentre que Sud-àfrica i els països del Magrib, més integrats en l'economia mundial, han crescut entre el 3% i el 5,5%. La caiguda de les exportacions de matèries primeres i energia i la dràstica reducció dels preus d'aquestes han estat les causes principals de l'alentiment del creixement a l'Àfrica. La majoria de països africans acaben l'any 2008 amb un empitjorament del saldo de la balança corrent i tots han experimentat més inflació durant el període, en la majoria de casos de dos dígits. A més, la regió està sofrint restriccions creditícies i menys afluència de IDE, per les causes apuntades anteriorment.

La crisi financera ha tingut un impacte directe a l'Àsia, especialment en els països més avançats de la regió, en la mesura que una part important de l'estalvi generat en aquests països s'ha orientat a la compra d'actius emesos per entitats occidentals. Hong Kong i Singapur han estat dos dels països més afectats per aquesta via de transmissió, pel seu caràcter de centres financers globals. La reducció de la demanda d'automòbils, productes d'electrònica i altres béns de consum durador, així com la menor demanda de béns de capital per part dels països avançats, és un altre dels factors que han perjudicat els NICS.

El PIB de la Xina ha crescut un 9% durant el 2008, quatre punts percentuals menys que l'any precedent, principalment a causa de la reducció de les exportacions. No obstant això, l'impacte de la crisi sobre l'economia xinesa ha estat molt inferior que en altres països de la regió per dues raons. En primer lloc, per la menor obertura comercial xinesa i, en segon lloc, pel paquet de mesures fiscals aplicades pel govern, que equivalen al 5,8% del PIB en el període del pla quinquennal. La inflació ha augmentat un punt, fins al 5,9%, però la Xina gaudeix d'una estabilitat macroeconòmica envejable, amb un superàvit públic equivalent al 4,2% del PIB i un superàvit corrent del 10% del PIB. Com un dels principals països creditors del món, la Xina ha tingut un paper actiu coordinant-se amb la resta de països en la recerca de solucions a la crisi i el mantenimet de l'estabilitat de l'economia mundial. El setembre del 2008, el banc central xinès va participar en l'acció coordinada per injectar liquiditat en el sistema financer mundial.

L'Índia comparteix amb la Xina la seva encara limitada obertura exterior, cosa que ha mitigat l'efecte inicial de la crisi en la seva economia. El seu PIB ha crescut un 7,3%, dos punts percentuals menys que l'any anterior. No obstant això, les seves dades macroeconòmiques mostren més dependència financera exterior, amb un dèficit públic equivalent al 10,1% del PIB, dèficit corrent de l'1,3% del PIB i endeutament bancari i empresarial exterior.

La reducció del creixement a l'Amèrica Llatina (des del 5,7% el 2007 fins al 4,2%) ha estat acompanyada per una major inflació (7,9% de mitjana) i desequilibris moderats de les balances corrents, excepte en els casos de l'Argentina, l'Equador i Veneçuela. Com en altres casos, l'impacte de la crisi a l'Amèrica Llatina es concentra en la segona meitat de l'any i té l'origen en la caiguda de la demanda externa i en la crisi financera que ha reduït els fluxos de crèdit cap a la regió. La brusca caiguda de la demanda mundial i, especialment, la caiguda de les exportacions cap als EUA, principal soci comercial de la regió, han estat la causa principal de la desacceleració del creixement de l'Amèrica Llatina. Els exportadors principals de matèries primeres i energia —l'Argentina, el Brasil, Xile, Mèxic i Veneçuela— han estat els primers a patir la caiguda de la producció. També en el cas de l'Amèrica Llatina, com a conseqüència del contagi de la crisi financera, s'ha produït una contracció dràstica del crèdit, la qual cosa, unida a la reducció de la IDE dirigida a la regió, ha de tenir un impacte negatiu sobre la inversió productiva.

Els països de la Comunitat d'Estats Independents, grans exportadors de matèries primeres i energia, han vist reduït el seu creixement econòmic més de 3 punts percentuals de mitjana, fins a quedar en el 5,5%, una reducció similar a l'experimentada per Rússia, economia que ha crescut el 2008 al 5,6%. La inflació ha arribat a taxes que gairebé dupliquen les de l'any precedent i ha superat en alguns països el 20%. Alguns dels països amb nivell de renda més baix d'aquesta regió, com Armènia, Geòrgia o Moldàvia, també pateixen desequilibris importants de balança corrent, la qual cosa reflecteix la caiguda de les exportacions en valor i en volum. A més, molts d'aquests països van afrontar la crisi actual altament endeutats, fet que ha provocat dificultats afegides derivades de la restricció de fluxos financers cap a la regió i del parany canviari en què es troben aquests països, és a dir, l'increment del valor del deute com a conseqüència de la depreciació de les seves monedes.

Els països de l'Orient Mitjà s'han vist afectats fonamentalment per la caiguda del preu del petroli durant la segona meitat del 2008. Això ha determinat un creixement econòmic més baix dels països exportadors de petroli (el 5,6%) que dels països no exportadors, com Egipte, Síria o Jordània, el creixement dels quals ha estat del 6,9%. En conjunt, la regió ha experimentat un creixement econòmic del 5,9%, lleugerament inferior al 6,2% de l'any anterior. La inflació, que ja era elevada com a conseqüència de les polítiques expansives aplicades anteriorment, ha arribat a xifres de dos dígits en tots els casos, com a conseqüència de l'increment dels preus dels aliments. L'expansió econòmica realitzada en diversos països de la regió mitjançant un augment de la despesa fiscal s'ha vist frenada per la contracció que ha provocat la sortida de fons financers.

LA REUNIÓ DEL G-20 A LONDRES

Luis de Sebastián. *Universitat Ramon Llull*

1. Antecedents

La reunió del Grup dels Vint ampliat que es va celebrar a Londres el dia 2 d'abril s'inspira vagament en la conferència de Bretton Woods del 1944. S'acostuma a fer referència a aquesta reunió com l'inici d'un nou ordre internacional. En aquella famosa reunió, els països aliats i els seus amics fidels es van reunir, quan encara no s'havia acabat la Segona Guerra Mundial (1939-1945), per preparar l'economia de la postguerra i de la postdepressió, que va començar el 1929 i es va acabar amb l'entrada dels Estats Units a la guerra l'any 1942. El problema que enfrontava els aliats era si després de la guerra, una vegada les economies dels països bel·ligerants tornessin al seu estat natural, continuaria la depressió que havia tenallat els països industrialitzats i els exportadors de matèries primeres abans que comencessin les hostilitats l'1 de setembre del 1939.

La reunió va funcionar parcialment bé perquè els acords bàsics havien estat cuinats prèviament pels Estats Units i el Regne Unit, i els altres assistents no van poder fer res més que assentir agraïts. Es tractava de substituir l'ordre financer del règim del patró or, que va deixar de funcionar durant la depressió, per un altre que conservés les coses bones d'aquell patró i n'eliminés les dolentes. Això es va aconseguir amb un sistema de tipus de canvi fixos (el més essencial i beneficiós del patró or) però ajustables en cas de «desequilibri fonamental de la balança de pagaments», cosa que amb el patró or només s'aconseguia amb una recessió en cas de dèficit i una inflació en cas de superàvit. Ara, alterant el tipus de canvi s'aconseguia equilibri extern mentre es preservava l'equilibri intern. Per gestionar aquest sistema nou de tipus de canvi es va crear el Fons Monetari Internacional, al qual es va encarregar la tasca d'aprovar les mesures de devaluació o revaluació i ajudar amb crèdits a curt termini els països amb problemes de balança de pagaments. Es va encarregar a l'FMI la implantació de la convertibilitat de les monedes.

No obstant això, la reunió va fracassar pel que fa al restabliment dels nivells de comerç internacional anteriors a la guerra per l'oposició del Congrés dels Estats Units a confiar aquesta tasca en un organisme internacional, que havia de ser l'Oficina del Comerç Internacional. En lloc d'aquesta es va constituir el GATT, un «second best» al qual es va encarregar la liberalització progressiva del comerç, que al final de la guerra s'havia reduït a la mínima expressió com a resultat de la tarifa Smooth-Hawley i l'economia de guerra.

Les evocacions que s'han fet a Bretton Woods en parlar d'un Bretton Woods 2 ignoren completament quines eren les condicions de llavors en comparació amb les que es donen ara. Llavors el món occidental era pràcticament unipolar, el sistema soviètic seguia una altra lògica econòmica; la resta de països, menys els de l'Amèrica Llatina, eren colònies. El poder de decisió es concentrava tot als Estats Units. Ara tot és molt diferent, la globalització ha creat un món multipolar, sobretot en l'esfera econòmica, en què els interessos dels països no convergeixen plenament; el món és molt més complicat per la multiplicitat d'actors que hi ha en escena.

2. El que s'havia d'esperar

El més important que s'havia d'aconseguir a Londres era revifar la demanda global de béns i serveis restablint els fluxos de fons, crèdits i inversions de les institucions financeres cap a les empreses productives i els consumidors. Així mateix, calia mantenir el poder adquisitiu de les famílies i reforçar-lo combatent l'atur amb tot l'esforç. Per al primer dels objectius calia sanejar els balanços dels bancs, les companyies d'assegurances i les institucions financeres de tot tipus, eliminant de les seves carteres els actius tòxics, els actius sospitosos de ser-ho i tots els actius per als quals no hi hagi mercats capaços de fixar preus raonables. Per mantenir el poder de compra caldria compensar generosament els que perden el lloc de treball per efecte de la recessió i frenar la destrucció de llocs de treball amb subvencions o reduccions d'impostos temporals a les empreses que participin activament en una campanya per mantenir l'ocupació. També s'haurien de reforçar les mesures per contrarestar les tendències al proteccionisme.

3. El que es podia esperar

No era probable que a la reunió de Londres del 2 d'abril s'assolissin tots els acords necessaris per arribar als objectius proposats; les metes dels diversos governs i les traves que troben les accions dels diferents governs no coincideixen. Com en l'època del president Herbert Hoover, els anys trenta, el mite de l'equilibri fiscal està més viu en uns governs que en d'altres. En alguns, la preferència pel futur és més rellevant que la preferència pel que és immediat i més urgent. Però, aquesta vegada, aquesta disparitat de preferències no es dóna als Estats Units, sinó a la Unió Europea, als països tenallats per la disciplina de la Unió Monetària.

Tampoc no hi ha unanimitat sobre la medicina que cal aplicar als bancs que es troben en dificultats. Uns països han estat més desinhibits a l'hora de nacionalitzar –parcialment o temporalment– bancs que d'altres, i no era fàcil que hi hagués acord sobre aquest tema. A més, les situacions són diferents i les fórmules d'intervenció també depenen de les institucions i dels costums nacionals. Restablir els fluxos de comerç evitant el proteccionisme també era complicat; alguns països depenen estructuralment de les seves exportacions, com ara Alemanya, la Xina i el Japó, mentre que d'altres són més autosuficients. N'hi ha que depenen d'indústries individuals, com la de l'automòbil; aquest és el cas dels Estats Units o Espanya. La prioritat de prendre mesures urgents per protegir les indústries estratègiques d'un país pot fomentar el proteccionisme com a dany col·lateral.

4. Els resultats

El resultat de la cimera de Londres és una mostra d'obertura i col·laboració dels Estats Units envers els seus aliats europeus: de l'unilateralisme provincià de l'era Bush s'ha tornat al multilateralisme que va dominar la constitució de les Nacions Unides i va brillar a Bretton Woods el 1944, moment en què els Estats Units eren el país més poderós de la Terra. La setmana que el president Obama ha passat a Europa hem constatat l'obertura del seu govern, que continua sent el més poderós de la Terra, al diàleg amb els seus aliats i els companys de penes en la tasca àrdua de revifar l'economia global i mantenir la pau al món.

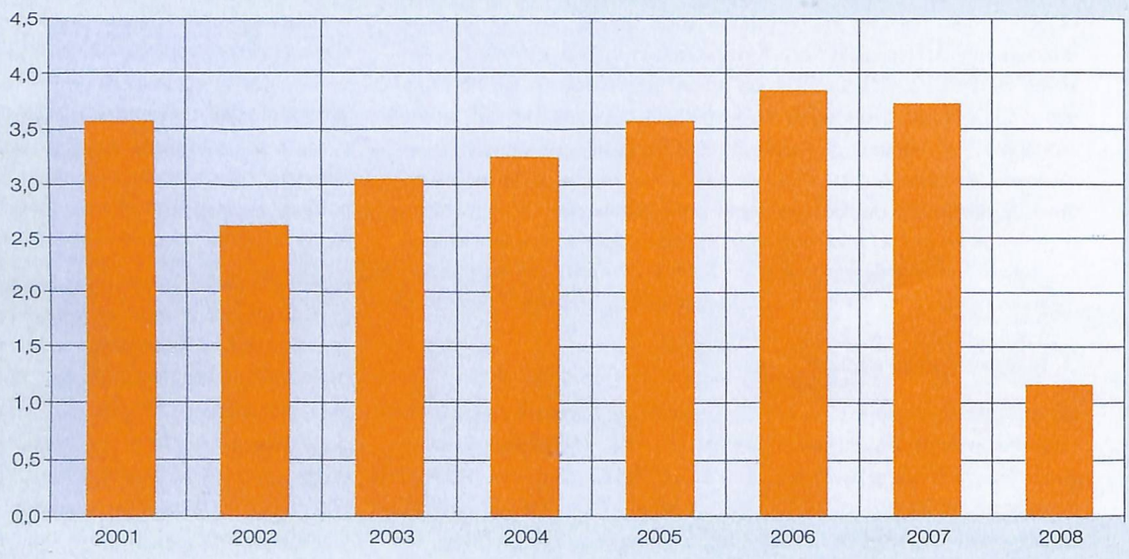
No hi va haver el cisma que es temia. Ningú no es va sortir amb la seva, com ha passat en altres cimeres: ni Europa va aconseguir una instància internacional per disciplinar els mercats financers ni els Estats Units van prometre augmentar la despesa pública fins al 2 % del PIB; les dues parts van cedir. No hi haurà regulació internacional ni un augment global de la despesa pública, però hi haurà una sèrie de mecanismes, basats en les jurisdiccions nacionals, per impedir que es torni a repetir un caos financer i fer que les economies tornin a créixer i crear ocupació gràcies a la intervenció dels governs. Tots es van comprometre a renunciar al proteccionisme i van aportar diners a l'FMI perquè ajudi països que no poden sortir de la crisi sols. En conjunt, Obama va tornar al seu país sabent que tenia aliats segurs a Europa, l'Àsia i l'Amèrica Llatina, els quals, malgrat tot, tenen poder de negociació suficient per no deixar-se tractar com a súbdits.

2. L'economia espanyola

L'economia espanyola no ha quedat al marge de les convulsions econòmiques i financeres que ha sofert l'economia mundial al llarg del 2008. De mitjana anual, el PIB ha crescut un 1,2%, dos punts i sis dècimes menys que l'any anterior, i així s'ha posat fi a la llarga etapa d'expansió que ha viscut des de mitjan anys noranta (gràfic I.1). El perfil trimestral mostra, a més, un empitjorament clar i progressiu de la situació a mesura que avançava l'any fins al punt d'experimentar una caiguda del 0,8% en el darrer trimestre de l'exercici. Si bé no s'han produït crisis bancàries durant el 2008, la crisi financera s'ha deixat sentir intensament a Espanya mitjançant la restricció del crèdit. La caiguda dràstica de l'activitat del sector immobiliari i de la construcció, després de 10 anys de creixement elevat, constitueix, al seu torn, el tret més específic de la crisi que pateix l'economia espanyola.

Gràfic I.1

Taxa de creixement del PIB a preus de mercat. Espanya



Font: INE

2.1. Demanda i producció

La demanda nacional, que va començar l'any creixent el 3,7%, va experimentar una desacceleració dràstica a partir del tercer trimestre per acabar amb una caiguda del 3,8% en el darrer trimestre del 2008 (quadre I.4). La seva aportació al creixement del PIB en el conjunt de l'any ha estat de tot just 0,2 punts percentuals, enfront dels 4,4 punts percentuals que va aportar el 2007.

El consum privat no només s'ha estancat durant el 2008 (un creixement del 0,1%), sinó que va caure un 2,8% durant el darrer trimestre. La inversió s'ha desplomat durant la segona meitat de l'any (taxes

Quadre I.4

Comptabilitat nacional trimestral d'Espanya. Base 2000
(Taxa de variació interanual)

	2007	2008	2008 Tr. I	2008 Tr. II	2008 Tr. III	2008 Tr. IV
Despesa en consum final	**3,8**	**1,4**	**2,7**	**1,9**	**1,4**	**–0,5**
— Despesa en consum final de les llars	3,4	0,1	2,2	0,7	0,1	–2,8
— Despesa en consum final de les ISFLSH	4,6	3,6	3,9	3,6	2,7	3,8
— Despesa en consum final de les AAPP	4,9	5,3	4,2	5,8	5,4	5,6
Formació bruta de capital fix	**5,3**	**–3,0**	**4,1**	**0,3**	**–4,6**	**–11,2**
— Béns d'equipament	10,0	–1,1	6,4	3,2	–1,4	–12,5
— Construcció	3,8	–5,3	1,5	–2,3	–7,4	–12,1
— Altres productes	3,9	1,9	9,5	4,7	1,7	–6,9
Variació d'existències (*)	–0,1	0,0	0,1	–0,1	0,0	0,0
Demanda nacional (*)	**4,4**	**0,1**	**3,7**	**1,5**	**–0,6**	**–3,8**
Exportació de béns i serveis	**4,9**	**0,7**	**3,4**	**4,5**	**1,5**	**–7,1**
— Exportació de béns (fob)	4,3	0,9	2,7	4,8	5,0	–9,2
— Exportació de serveis	6,1	0,2	5,2	3,9	–4,0	–2,2
Importació de béns i serveis	**6,2**	**–2,5**	**5,2**	**1,4**	**–1,5**	**–14,7**
— Importació de béns (fob)	4,8	–2,7	5,9	1,7	–1,8	–16,2
— Importació de serveis	11,8	–1,7	2,6	0,2	–0,4	–9,0
Oferta						
Branques agrària i pesquera	3,0	–0,6	0,8	–0,5	–1,2	–1,1
Branques energètiques	0,8	1,9	3,9	3,5	2,0	–1,7
Branques industrials	2,8	–2,7	–0,9	–0,3	–3,0	–6,4
Construcció	3,5	–3,3	2,6	–1,6	–5,8	–7,6
Branques dels serveis	**4,6**	**3,1**	**4,4**	**3,9**	**2,5**	**1,6**
— Serveis de mercat	4,6	2,6	4,4	3,4	2,0	0,6
— Serveis de no-mercat	4,4	4,8	4,4	5,7	4,3	4,8
PRODUCTE INTERIOR BRUT a preus de mercat	**3,7**	**1,2**	**2,9**	**2,3**	**0,4**	**–0,8**

(*) Aportació al creixement del PIB a preus de mercat.

Font: INE

de creixement negatives del 4,6% i l'11,2% en els dos darrers trimestres), i ha caigut un 3% de mitjana anual. La restricció de crèdit, l'augment de l'atur i les expectatives d'empitjorament de l'activitat econòmica són l'explicació principal de la caiguda d'aquests components de la demanda interna. El consum públic ha contrarestat en part l'efecte negatiu de la resta de components de la demanda nacional, amb un creixement anual del 5,3%, i ha mostrat a més un perfil relativament estable al llarg de l'any.

La demanda externa ha compensat l'atonia de la demanda nacional, aportant 1,1 punts percentuals, segons l'INE, al creixement del PIB enfront dels 0,7 punts que va restar l'any anterior. Si la caiguda de la demanda mundial explica l'atonia de les exportacions i, finalment, la seva caiguda brusca en el darrer trimestre, l'evolució negativa de la demanda interna és la responsable de la reducció dràstica que van registrar les importacions durant la segona meitat de l'any. Les exportacions van créixer un 0,7%, mentre que les importacions van caure un 2,5% durant el 2008, amb la qual cosa va millorar el saldo de la balança corrent.

Des de la perspectiva de l'oferta, el sector energètic i el sector serveis han experimentat taxes de variació positives, mentre que l'agricultura, la indústria i la construcció han reduït la seva producció anual. En els tres casos citats s'ha passat de créixer entorn del 3% el 2007 a una caiguda de la producció del 3,3% en la construcció, del 2,7% en la indústria i del 0,6% en el cas de l'agricultura. Dintre del sector serveis cal destacar el notable dinamisme que han mostrat els serveis de no-mercat, l'oferta dels quals ha crescut un 4,8% durant el 2008, una evolució d'acord amb la política expansiva que el govern ha hagut de dur a terme contra la crisi.

2.2. El sector exterior

Com s'ha esmentat anteriorment, el saldo del sector exterior ha experimentat una certa millora durant l'any 2008 gràcies, no a una millora de les exportacions sinó a la caiguda de les importacions. El dèficit comercial s'ha reduït lleugerament tant en termes absoluts com en percentatge del PIB. A diferència de l'ocorregut l'any anterior, s'ha produït una reculada del comerç amb els països de la UE, especialment de les importacions, mentre que ha continuat augmentant a bon ritme el comerç amb els països aliens a la UE (quadre I.5). Cal dir, però, que la UE absorbeix gairebé el 69% de les exportacions espanyoles i l'OCDE entorn del 80%, mentre que a l'Àsia solament es dirigeix el 6,5% de les exportacions. Durant el 2008 han continuat creixent els intercanvis amb l'Àfrica, cosa que reflecteix el comerç amb el Magrib, que comença a tenir certa estabilitat, i d'altra banda, el comerç amb els països exportadors de petroli.

Quadre I.5

Comerç exterior de béns per països i regions

	Exportacions			Importacions			Taxa cobertura	
	2007 (%)	2008 (%)	Δ 08/07	2007 (%)	2008 (%)	Δ 08/07	2007 (%)	2008 (%)
Unió europea	70,7	68,9	–1,0	60,0	54,9	–9,4	76,5	83,7
Zona Euro	57,0	55,3	–1,4	50,4	45,8	–10,0	73,5	80,5
França	18,8	18,2	–1,7	12,3	10,8	–13,3	99,4	112,7
Alemanya	10,8	10,6	0,0	15,3	14,2	–8,5	45,6	49,8
Resta de la UE	13,7	13,6	0,6	9,7	9,1	–6,7	92,3	99,5
Resta d'Europa	6,4	6,6	4,9	6,5	6,9	4,2	63,9	64,3
Amèrica del Nord	4,4	4,5	4,3	3,8	4,5	15,7	75,1	67,7
EUA	4,0	4,1	3,4	3,5	4,0	11,8	74,4	68,9
Amèrica llatina	4,9	4,8	1,2	4,6	5,0	8,1	68,4	64,0
Àsia	6,1	6,5	8,0	17,0	18,5	7,6	23,4	23,5
Àfrica	4,4	5,4	25,1	7,4	9,4	25,7	38,3	38,1
Resta del món	3,1	3,3	8,3	0,7	0,9	35,7	295,9	236,3
Total mundial	**100,0**	**100,0**	**1,7**	**100,0**	**100,0**	**–1,0**	**64,9**	**66,7**

Font: MICIT i elaboració pròpia

L'anàlisi de les exportacions per productes (quadre I.6) mostra un descens apreciable tant en valor absolut com en la participació percentual dels sectors més afectats per la crisi econòmica, és a dir, béns d'equipament, sector de l'automòbil i béns de consum durador, i una participació creixent dels sectors alimentari i energètic. Ha millorat així mateix la taxa de cobertura comercial en gairebé tots

Quadre I.6

Exportacions i importacions espanyoles per productes. 2008

	Exportacions (%)	Δ 08/07 (en %)	Importacions (%)	Δ 08/07 (en %)
Aliments	14,2	7,5	9,2	4,9
Productes energètics	6,4	38,3	20,0	32,9
Matèries primeres	1,9	–2,9	3,5	–3,3
Semimanufactures no químiques	13,0	3,3	8,3	–13,6
Productes químics	13,4	1,8	12,5	3,1
Béns d'equipament	20,6	–2,0	22,3	–5,9
Sector automòbil	17,2	–6,8	11,7	–20,7
Béns de consum durador	2,7	–9,7	2,8	–14,9
Manufactures de consum	8,3	1,8	9,3	–2,1
Altres productes	2,2	7,1	0,4	–30,5
Total	**100,0**	**1,7**	**100,0**	**–1,0**

Font: MICIT

els grups de productes i molt especialment en el sector de l'automòbil, en el qual ha augmentat més de 14 punts percentuals, fins al 97,9%. El dèficit persistent en els sectors de béns d'equipament continua mostrant les mancances de l'economia espanyola en els sectors de més requeriment.

Els dèficits en les balances de rendes i transferències han continuat creixent encara que de manera més moderada que en anys anteriors (quadre I.7), i han estat els pagaments d'interessos i altres rendes i les remeses d'immigrants, respectivament, els causants de tals dèficits. Malgrat que han disminuït tant el nombre de visitants (un 2,6% respecte al 2007) com els ingressos (un 0,4%), la intensa reducció que han registrat els pagaments per turisme a l'estranger (–3,7%) ha permès un lleuger increment del superàvit en la partida de turisme. Aquest resultat, juntament amb la dràstica reducció del creixement de la importació de serveis no turístics, ha determinat un augment notable del superàvit de la balança de serveis en el seu conjunt.

Com a conseqüència de tot això, el dèficit de la balança corrent s'ha reduït 0,6 punts percentuals i s'ha situat en el 9,5% del PIB, però continua sent superior al dèficit de la balança comercial (8%).

Quadre I.7

Evolució de les principals partides de la balança per compte corrent. Espanya
(Milions d'euros)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Balança comercial	–36.509,7	–39.838,8	–53.660,2	–68.603,2	–80.142,2	–88.459	–87.654
Balança de serveis	22.608,7	23.300,8	21.753	22.239,7	22.142,6	22.371	26.504
Balança de rendes	–12.326,4	–10.395,5	–12.139,5	–17.103,3	–20.983,1	–32.913	–34.054
Transferències	2.463,4	–542,9	–117,1	–3.392,9	–5.753,5	–7.200	–9.249
Compte corrent	–23.763,9	–27.476,4	–44.163,7	–66.859,7	–84.736,3	–106.201	–104.453
B. comercial/PIB (%)	–5,0	–5,1	–6,4	–7,6	–8,2	–8,4	–8,0
B. corrent/PIB (%)	–3,3	–3,5	–5,3	–7,4	–8,6	–10,1	–9,5

Font. Banc d'Espanya

2.3. Població i mercat de treball

L'any 2008 ha significat el punt final a un període de 14 anys ininterromputs de creació d'ocupació per part de l'economia espanyola. En el conjunt de l'any es va produir una destrucció neta de 620.000 llocs de treball, dels quals més de 568.000 van ser durant la segona meitat de l'any. De fet, solament el sector serveis ha creat ocupació durant el 2008 (quadre I.8), mentre que el sector de la construcció ha perdut més de 500.000 ocupats durant l'any.

Quadre I.8

Població ocupada per sectors, població aturada i taxa d'atur (mitjana anual) Espanya. Base 2005 (en milers i % de la població activa)

	Total	Agricultura	Indústria	Construcció	Serveis	Aturats	Taxa d'atur (%)
2001	16.146,3	1.045,2	3.176,7	1.876,2	10.048,1	1.904,4	10,6
2002	16.630,3	995,4	3.190,7	1.980,2	10.464,0	2.155,3	11,5
2003	17.296,0	991,0	3.200,8	2.101,6	11.002,5	2.242,2	11,5
2004	17.970,9	988,9	3.210,9	2.253,2	11.517,7	2.213,6	11,0
2005	18.973,3	1.000,0	3.280,0	2.357,2	12.335,4	1.912,5	9,2
2006	19.747,7	944,3	3.292,1	2.542,9	12.968,4	1.837,4	8,5
2007	20.356,0	925,5	3.261,8	2.697,4	13.471,2	1.833,9	8,3
2008	20.257,7	818,9	3.198,9	2.453,4	13.786,4	2.590,6	11,3

Nota: L'any 2004 hi va haver un canvi metodològic, per la qual cosa les sèries anteriors i posteriors no són totalment homogènies.

Font: INE i elaboració pròpia

La població activa s'ha incrementat en 660.000 persones, mentre que l'atur ho ha fet en 394.000 al sector serveis, 359.000 a la construcció, 155.500 a la indústria i 35.000 a l'agricultura. La taxa mitjana d'atur durant el 2008 ha estat del 12,8% de la població activa, més baixa que l'assolida al darrer trimestre de l'any (13,9%, cinc punts percentuals més que el mateix període de l'any anterior). L'afiliació de treballadors a la Seguretat Social també mostra una destrucció d'ocupació important durant el 2008. A finals de 2008 el nombre d'afiliats a la Seguretat Social era de 18.305.600 treballadors, gairebé nou-cents mil (889.200 per ser exactes) menys que l'any anterior. La destrucció d'ocupació ha afectat en més mesura els treballadors per compte aliè i, dintre d'aquest col·lectiu, especialment els treballadors amb contracte temporal. Aquest resultat és conseqüència, entre altres factors, de la incidència de la caiguda de l'ocupació en el sector de la construcció, en el qual aquest tipus de contractes han proliferat durant els darrers anys.

2.4. Salaris, costos i preus

El cost laboral total (salaris més cotitzacions) ha augmentat un 5,2% durant el 2008, 1,3 punts percentuals més que l'any anterior i la taxa més elevada dels darrers anys. Aquest augment s'ha degut a l'increment d'un 5,1% en cost salarial i a l'augment (5,5%) en altres costos no salarials, entre els quals cal destacar la notable pujada de les percepcions corresponents a indemnitzacions per acomiadament i de fi de contracte, que pugen un 24% respecte al 2007. És a dir, que un dels conceptes que ha incrementat aquest cost correspon a l'ajustament laboral davant la crisi. El major

cost laboral ha correspost al sector de la construcció, sector en què també s'ha produït més increment dels costos no salarials.

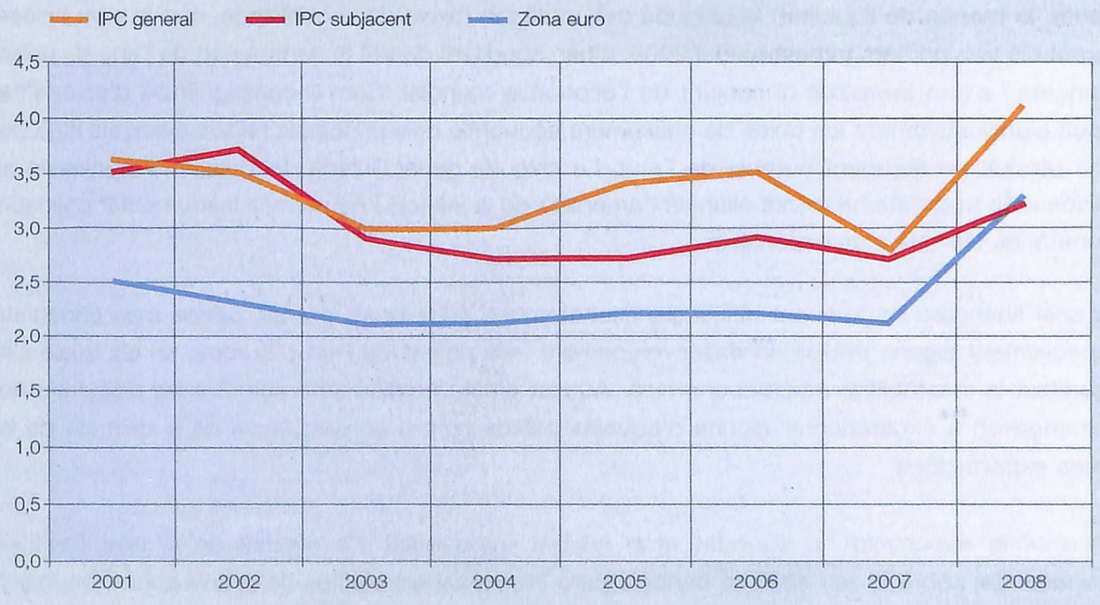
La productivitat ha crescut un 1,8% durant el 2008 i s'ha accelerat cap a final d'any, a mesura que els sectors més intensius en mà d'obra perdien ocupació. Malgrat la millora de la productivitat, el cost laboral unitari s'ha incrementat un 3,4%, segons la Comptabilitat Nacional. Aquest major creixement relatiu del cost salarial a Espanya és un dels determinants importants de les diferències en el creixement dels preus entre Espanya i la zona euro.

La taxa mitjana d'inflació ha estat del 4,1%, 1,3 punts percentuals més que l'any precedent, i 0,8 punts percentuals superior a la de la zona euro. Aquesta dada amaga el comportament dispar que han registrat els preus en la primera i la segona meitat de l'any. Així, mentre que l'augment dels preus del petroli, les matèries primeres i els aliments no elaborats van ser els responsables del fort increment que va registrar l'IPC en els primers mesos de l'any, la caiguda d'aquests preus i de la demanda a partir de juliol va permetre reduir la taxa d'inflació interanual fins a situar-la en l'1,4% al desembre, un nivell desconegut des de feia dues dècades. La denominada inflació subjacent ha tingut un comportament més moderat, atès que ha crescut cinc dècimes durant l'any, passant del 2,7% de mitjana el 2007 al 3,2% el 2008 (gràfic I.2).

Després d'haver registrat el superàvit més elevat de la història durant l'exercici 2007, el pressupost de les administracions públiques ha tancat l'any 2008 amb un dèficit de 41.616 MEUR, equivalent al 3,8% del PIB. Això ha suposat que la Comissió Europea hagi obert a Espanya un procediment per dèficit excessiu, atès que ha superat el 3% del PIB que estableix el Pacte d'Estabilitat i

Gràfic I.2

Variació de l'índex de preus al consum a Espanya i la zona euro
(Mitjana anual)



Font: Banc d'Espanya

Creixement. L'Administració Central ha estat la que ha registrat el canvi més brusc, passant d'un superàvit equivalent a l'1,3% del PIB el 2007 a un dèficit equivalent al 2,7% del PIB el 2008. El dèficit de les comunitats autònomes s'ha elevat des del 0,2% fins a l'1,4% del PIB, mentre que el de les administracions locals ha passat del 0,2% al 0,4% del PIB. Solament l'administració de la Seguretat Social ha obtingut superàvit, del 0,8% del PIB, encara que es va reduir 0,5 punts percentuals respecte a l'any 2007.

La caiguda de la recaptació impositiva de l'Estat, tant dels impostos directes com dels indirectes, ha fet que la participació dels ingressos públics en el PIB hagi disminuït 3,2 punts percentuals fins a situar se en el 17,3%. Els impostos directes s'han reduït com a conseqüència de les reformes de l'IRPF (la deducció anticipada dels 400 €, la deducció per naixement i l'actualització de mínims i tarifa), de l'impost de societats (2a fase) i de la caiguda de l'activitat econòmica, mentre que els impostos indirectes ho han fet com a conseqüència de la caiguda de l'activitat immobiliària i de la construcció, així com de la forta moderació del consum privat. Malgrat el mal comportament de l'ocupació durant l'any, les cotitzacions a la Seguretat Social han augmentat en canvi un 5%.

Les despeses públiques no financeres de l'Estat han augmentat un 6% el 2008, la qual cosa suposa el 15,1% del PIB. Entre les partides que han experimentat més creixement, destaquen les transferències socials, que han crescut un 13%, com a conseqüència de l'augment de l'atur i de l'assignació de 2.500 € per naixement o adopció de fills. La remuneració d'assalariats i la compra de béns i serveis han augmentat gairebé un 6,9%, mentre que la inversió pública ha augmentat un 3,1%.

3. Resum

La crisi financera ha estat l'element que ha marcat l'evolució de l'economia mundial durant l'any 2008. Tot i que ja va començar a desencadenar-se el 2007, els efectes més greus de la crisi s'han produït com a conseqüència de l'esclat de les crisis bancàries a partir del setembre del 2008. En efecte, la manca de liquiditat, la caiguda del crèdit i la minva de la confiança, que ja eren paleses durant els tres primers trimestres del 2008, s'han aguditzat durant la darrera part de l'any als països avançats i s'han transmès al conjunt de l'economia mundial. Com a conseqüència d'això, s'han reduït significativament les taxes de creixement econòmic dels principals països avançats el 2008 i s'ha produït un augment notable de l'atur. La caiguda generalitzada del consum i la inversió als països més avançats ha alentit allunyat l'amenaça de la inflació i ha permès instrumentar politiques monetàries i fiscals mes expansives.

La crisi financera ha suposat dificultats econòmiques addicionals per als països més endeutats, especialment alguns països en desenvolupament i els països de l'est d'Europa, en els quals s'ha aguditzat la inestabilitat macroeconòmica. Aquest efecte negatiu s'ha sumat a les dificultats que començaven a experimentar alguns d'aquests països com a conseqüència de la caiguda de les seves exportacions.

L'economia espanyola ha suportat amb relativa tranquil·litat els efectes de la crisi financera internacional sobre el seu sistema bancari, però ha acusat els efectes de la crisi sobre l'economia real. La importància del sector immobiliari i de la construcció i del sector de l'automòbil, entre d'altres, ha motivat que la incidència de la crisi econòmica hagi estat particularment greu a

Espanya, que ha crescut nomes un 1,2%, posant així fi a un període d'expansió econòmica que s'havia perllongat durant 14 anys. La brusca caiguda de la demanda s'ha vist acompanyada d'una forta destrucció d'ocupació i de l'augment de l'atur, que s'ha situat en l'11,3% el 2008, amb especial incidència en el sector de la construcció. La taxa mitjana d'inflació s'ha situat en el 4,1%, després que els preus hagin experimentat un fort increment de gener a agost i una important moderació posterior.

Solament el sector exterior ha tingut un lleu comportament positiu, compensant en part la caiguda de la demanda interna. El sector públic, per la seva banda, també ha contribuït al creixement de la demanda agregada, encara que amb un fort increment del dèficit públic, que ha arribat al 3,8% del PIB, enfront del superàvit de l'any anterior.

L'ECONOMIA CATALANA

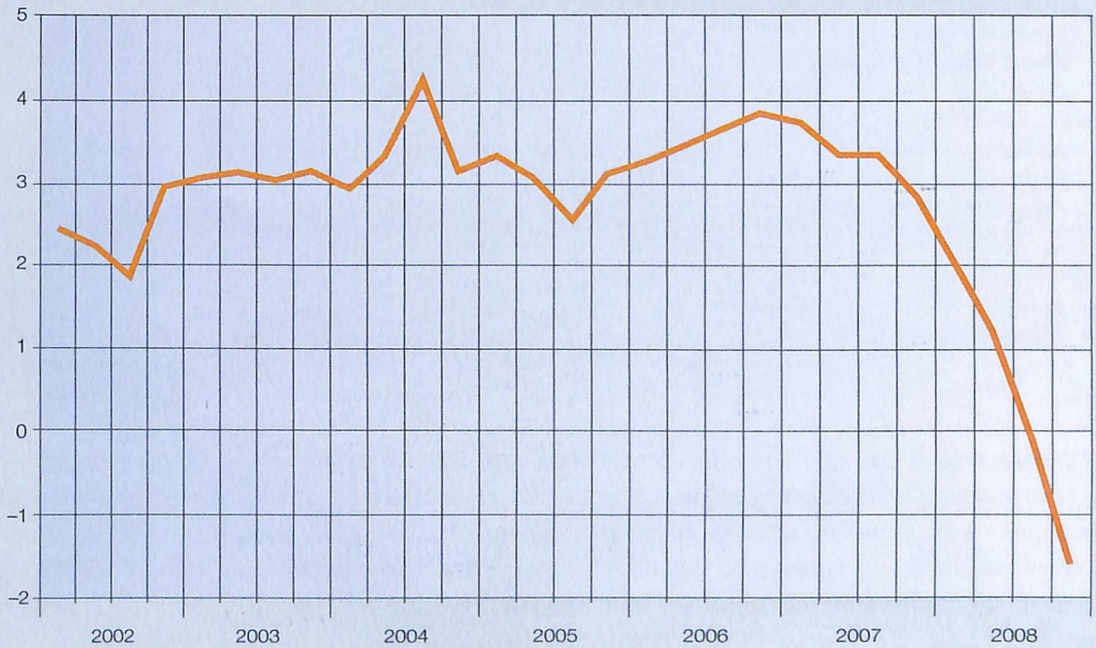
II Demanda i producció

1. Introducció

La pèrdua de dinamisme que ha sofert l'economia catalana durant l'any 2008 ha estat intensa i accelerada, fins al punt que Catalunya ha tancat l'any amb taxes de creixement negatives (gràfic II.1). De mitjana anual, el PIB ha crescut un 0,7% escàs (enfront del 3,6% de l'exercici anterior), gràcies, únicament i exclusivament, a l'aportació positiva del sector exterior. Des del punt de vista de l'oferta, tant el sector industrial com la construcció han registrat variacions negatives de la producció, mentre que el ritme de creixement dels serveis s'ha reduït clarament. La crisi econòmica i financera internacional i l'esclat, a Espanya, de la bombolla immobiliària d'una manera més abrupta de l'esperada poden ser considerades les causes principals del deteriorament que ha registrat l'activitat econòmica a Catalunya durant l'any 2008.

Gràfic II.1

Evolució del PIB a Catalunya
(Variació interanual en %)



Font: Idescat

2. Demanda

La demanda interna ha trencat radicalment la tendència dels darrers anys i ha tingut una contribució negativa al creixement del PIB català de l'any 2008. El seu component més important, el consum privat, ha experimentat un descens del 0,3%, la qual cosa contrasta amb el creixement del 3,2% que va registrar l'any precedent (quadre II.1). La feblesa del consum s'ha anat intensificant a mesura

que avançava l'exercici, i s'han registrat taxes negatives de variació durant el tercer trimestre (–0,8%) i, sobretot, durant el quart trimestre (–1,9%). Confirmen aquesta tendència negativa altres indicadors relacionats, com les vendes al detall (que s'han reduït en termes nominals i reals), l'índex de producció industrial corresponent als béns de consum (variació del –3,2%) i, especialment, l'associat als béns de consum durador (disminució del 16%). Un exemple prou significatiu d'aquest darrer indicador ha estat la caiguda d'entorn del 30% que ha experimentat la matriculació de vehicles automòbils a Catalunya el 2008; aquesta taxa de descens és lleugerament superior a l'espanyola, i en el context dels països de la UE dels 27 només ha estat superada per la de Letònia.

Quadre II.1

Evolució del PIB a Catalunya. Demanda

(Dades corregides d'efectes estacionals i de calendari. Variació interanual en %)

	2007	2008	2008			
	Total any	Total any	I trim.	II trim.	III trim.	IV trim.
PIB pm	3,6	0,7	2,3	1,5	0,2	–1,3
Demanda interna	4,2	–0,2	1,9	0,6	–0,8	–2,4
Despesa en consum de les llars	3,2	–0,3	1,4	0,1	–0,8	–1,9
Despesa en consum de les administracions públiques[1]	5,5	4,7	4,1	4,6	4,9	5,1
Formació bruta de capital[2]	5,6	–2,4	1,9	–0,6	–3,5	–7,2
Béns d'equipament i altres	8,9	–0,4	4,9	2,1	–1,4	–6,9
Construcció	4,0	–4,6	–1,2	–3,7	–5,9	–7,5
Saldo exterior[3, 4]	–0,5	0,9	0,4	0,9	1,0	1,0
Saldo amb l'estranger[4]	–0,9	2,0	–0,3	2,0	1,8	3,6
Exportacions totals de béns i serveis	4,9	–1,5	3,6	1,5	–1,1	–9,6
Importacions totals de béns i serveis	6,0	–6,1	3,2	–4,3	–5,3	–17,3

1. Inclou la despesa en consum de les institucions sense finalitat de lucre al servei de les llars.
2. Inclou la variació d'existències.
3. Inclou el saldo amb l'estranger i amb la resta d'Espanya.
4. Aportació al creixement del PIB.

Font: Idescat

Les pujades de preus que fins ben entrat l'estiu van registrar els aliments i els combustibles i la pèrdua de valor considerable que han patit els actius immobiliaris i financers són alguns dels factors explicatius de la davallada del consum privat. Tanmateix, han estat la intensa destrucció d'ocupació en certs casos, la congelació de salaris en altres casos, les dificultats per obtenir crèdits i, en definitiva, la inestabilitat i la incertesa amb vista al futur els principals causants de l'atonia del consum.

Enfront del creixement considerable del 5,6% registrat l'any 2007, la formació bruta de capital ha caigut el 2,4% l'any 2008, la qual cosa és un reflex de les taxes negatives de creixement que han registrat tant el component de béns d'equipament (variació negativa del 0,4%) com el component d'inversió en construcció (–4,6%). En tots dos casos, el deteriorament s'ha anat intensificant a mesura que passaven els mesos. Així doncs, tot i que la inversió en béns d'equipament encara creixia a una taxa no menyspreable del 4,9% durant el primer trimestre de l'any, ha passat a créixer menys de la meitat durant el segon trimestre i a registrar reduccions el tercer trimestre (–1,4%) i sobretot el quart (descens marcat del 6,9%). En el cas de la inversió en construcció, hi ha hagut

taxes de variació negatives durant tot l'any, i cada cop han estat més importants: el primer trimestre la variació ha estat del –1,2%, mentre que el darrer ha arribat al –7,5%.

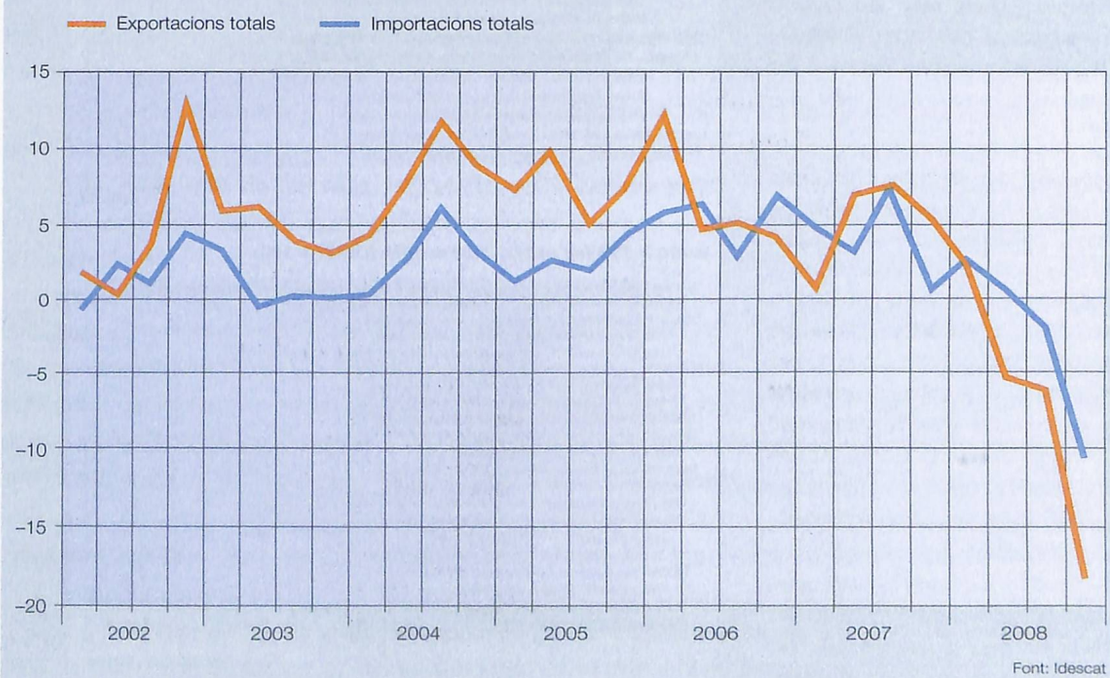
Si la davallada de la inversió en béns d'equipament és el reflex de la caiguda de la demanda, la pèrdua de confiança empresarial (en mínims que no es registraven des del 1993) i les restriccions de crèdit (que dificulten els plans productius de les empreses), la de la inversió en construcció posa de manifest el col·lapse del mercat de l'habitatge, que no ha pogut ser compensat amb l'increment de l'obra civil.

En contraposició amb el consum privat i la inversió, la despesa en consum de les administracions públiques ha registrat una taxa de creixement elevada: del 4,7%, només vuit dècimes inferior a la de l'any precedent. Així mateix, a diferència dels altres components de la demanda interna, el ritme de creixement del consum de les administracions públiques s'ha anat intensificant a mesura que passaven els trimestres (del 4,1% interanual del primer trimestre del 2008 s'ha passat al 5,1% del darrer trimestre).

L'any 2008, la demanda externa ha trencat la dinàmica dels darrers anys i, amb una aportació de nou dècimes, ha contribuït positivament al creixement del PIB. Malauradament, aquest resultat favorable no reflecteix un augment de les exportacions, sinó la davallada espectacular que han registrat les importacions de béns i serveis (disminució del 6,1%) a causa de l'atonia de la demanda interna. De fet, com es pot veure al gràfic II.2, les exportacions totals de béns i serveis a l'estranger han disminuït l'1,5% (enfront del 4,9% que van créixer el 2007). Això és un reflex del context de crisi econòmica i financera en què es troben immersos la major part de països occidentals.

Gràfic II.2

Evolució de les exportacions i les importacions de béns i serveis
(Variació interanual en %)



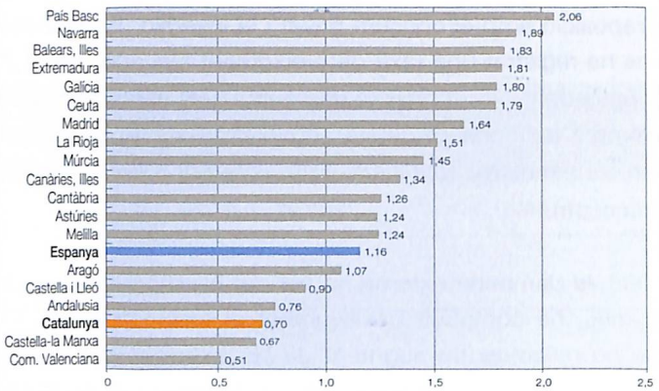
Font: Idescat

Segons la «Contabilidad regional de España», que elabora l'INE, l'any 2008 Catalunya ha crescut el 0,7%, mig punt menys que el conjunt espanyol (1,16%). De fet, Catalunya ha estat la tercera comunitat amb una taxa de creixement més baixa de tot Espanya, només superada, en aquest sentit, per la Comunitat Valenciana (0,51%) i Castella-la Manxa (0,67%). En canvi, el País Basc (2,06%), Navarra (1,89%), les Balears (1,83%), Extremadura (1,81%), Galícia (1,8%) i la ciutat autònoma de Ceuta (1,79%) han estat les més dinàmiques, principalment gràcies al comportament del seu sector industrial, que ha estat clarament més positiu que la mitjana. També han crescut per sobre de la mitjana d'Espanya, tal com es pot observar al gràfic 1, Madrid, la Rioja, Múrcia, les Canàries, Cantàbria, Astúries i Melilla. Val a dir, també, que la discreció de les dades relatives catalanes es continua constatant si es pren en consideració l'evolució des de principis de la dècada. Així, la taxa mitjana anual de creixement de Catalunya, del 2,94%, només supera la de les Balears (2,45%) i la d'Astúries (2,79%).

No obstant el ritme de creixement inferior de Catalunya, el PIB per càpita català ha estat, un any més, un dels més elevats de totes les comunitats autònomes (gràfic 2). Més concretament, el producte interior brut de Catalunya de l'any 2008 era de 28.095 euros per habitant, xifra superada només pel País Basc (32.133 €/h.), Madrid (31.110 €/h.) i Navarra (30.614 €/h.). En termes relatius, l'any 2008 el PIB per càpita català era el 17% superior al del conjunt espanyol i superava de prop d'11.300 euros el d'Extremadura, la regió espanyola amb un valor més reduït (aproximadament el 30% inferior a la mitjana espanyola). En qualsevol cas, d'ençà del començament de la dècada, la posició relativa de Catalunya ha empitjorat, a causa del poc dinamisme econòmic relatiu i d'un creixement anual mitjà del nombre d'habitants considerablement elevat. Així doncs, l'any 2001 el PIB per càpita català era el 22% superior a l'espanyol (enfront del 17% del 2008) i el 58,1% superior al d'Extremadura, la regió amb un valor més baix (enfront el 46,9% del 2008).

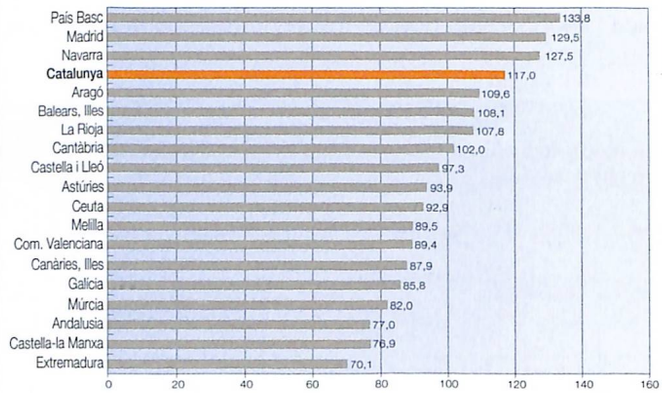
En relació amb la UE dels 27 (gràfic 3), les dades de l'Idescat indiquen que l'any 2008 el PIB per càpita català era un 22% superior a la mitjana europea (índex del 104,3% per a Espanya). Respecte de l'any anterior, en què es va assolir un nivell rècord, això suposa una reducció d'1,5 punts percentuals (1,1 punts en el cas espanyol), ja que la crisi que ha començat l'any 2008 ha afectat més Catalunya i Espanya —en termes de disminució més accentuada del dinamisme econòmic— que no pas la UE dels 27. La situació relativa de Catalunya en el context europeu és força favorable. Així doncs, dels països de la UE dels 27, l'any 2008 només superaven el PIB per càpita català Suècia (122,9%), Àustria (124,3%), els Països Baixos (133,8%), Irlanda (143,6%) i Luxemburg (268,8%). En termes regionals, el 2006 (últim any amb informació disponible) Catalunya ocupava la posició quaranta-sisena del total de les 271 regions NUTS (nomenclatura d'unitats territorials estadístiques) en què es divideix la UE dels 27; d'aquesta manera, confirmava la seva posició de regió avançada en el context europeu, ja que formava part del 20% de regions amb més PIB per càpita. En aquest sentit, les líders, a banda de Luxemburg, eren l'Inner London, al Regne Unit, amb un PIB per càpita més de tres vegades superior a la mitjana de la UE dels 27 (336%); Brussel·les, a Bèlgica (233%), i Hamburg, a Alemanya (200%).

Gràfic 1. **Taxa de creixement del PIB 2008 en termes reals**



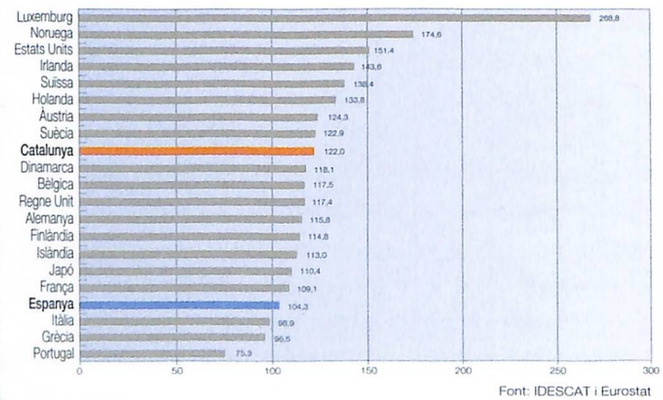
Font: INE

Gràfic 2. **PIB per càpita 2008 (Espanya = 100)**



Font: INE

Gràfic 3. **PIB per càpita 2008 en PPA (UE-27 = 100)**



Font: IDESCAT i Eurostat

3. Producció

Les taxes negatives de creixement registrades per la indústria i per la construcció i la pèrdua de dinamisme que ha experimentat el sector dels serveis són els trets més destacats de l'any des del punt de vista de l'oferta. En canvi, el sector primari ha millorat els seus registres, ja que l'any 2008 ha experimentat una disminució del VAB real inferior a la de l'any precedent (quadre II.2).

Quadre II.2

Evolució del PIB a Catalunya. Oferta
(Dades corregides d'efectes estacionals i de calendari. Variació interanual en %)

	2007	2008	2008			
	Total any	Total any	I trim.	II trim.	III trim.	IV trim.
PIB pm	3,6	0,7	2,3	1,5	0,2	–1,3
Agricultura	–3,5	–1,3	–2,9	–1,4	–0,5	–0,3
Indústria	1,9	–2,6	1,3	–1,3	–3,2	–7,2
Construcció	3,6	–3,0	–0,1	–2,0	–4,1	–5,7
Serveis	4,9	2,5	3,5	3,3	2,2	1,1

Font: Idescat

En un any amb nombrosos problemes (condicions climàtiques adverses, fort increment dels preus de les matèries primeres i de l'energia, manca de finançament), el comportament del sector agrari es pot qualificar de positiu, ja que el descens del VAB ha estat clarament inferior al del 2007 (–1,3 i –3,5%, respectivament). El comportament dels diversos subsectors, però, ha estat molt dispar.

L'evolució del subsector agrícola ha estat negativa, amb un descens del VAB de l'1,6%, segons les dades provisionals disponibles. El descens més important (de prop del 30%) correspon als cereals i, d'una manera especial, a l'ordi (baixada de més del 40%), que és el conreu majoritari si es considera la superfície que s'hi destina. La causa cal buscar-la en la sequera que ha patit Catalunya durant el 2008, una de les més importants dels darrers anys. El vi i l'oli també han tingut una evolució negativa, mentre que, a l'altre extrem, destaca l'increment de la producció de fruita, d'entorn del 12,5%.

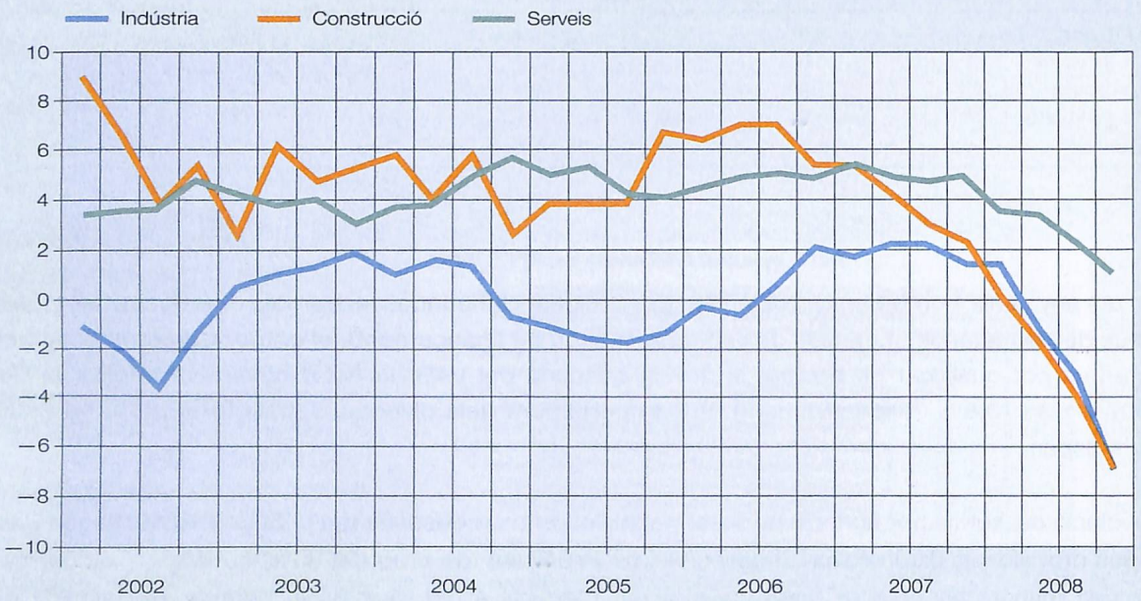
El subsector ramader, per la seva banda, també ha tingut un comportament positiu l'any 2008, amb un creixement del VAB del 0,8%, segons dades provisionals. En l'apartat negatiu d'aquest subsector cal incloure-hi el boví i l'oví, amb descensos superiors al 10%, mentre que, en canvi, el sector porcí, el més important a Catalunya, ha augmentat la producció. L'evolució del VAB dels productes animals, especialment de la llet, també ha estat positiva.

Finalment, pel que fa al sector pesquer, cal destacar que les captures pesqueres s'han reduït el 15,5% (27.211 tones pel que fa als ports pesquers gestionats per Ports de la Generalitat). Amb relació a l'activitat de venda a les principals llotges del litoral català, la reducció ha estat del 7,7% (108 milions d'euros). En canvi, els resultats han estat més positius per a l'aqüicultura (amb un valor de venda de 14 milions d'euros i una producció de prop de 4.000 tones).

El deteriorament de la indústria ha estat certament espectacular, ja que durant el primer trimestre aquest sector encara registrava taxes positives de variació i, en canvi, durant el quart trimestre presentava una reducció interanual notable, del 7,2% (gràfic II.3). La caiguda mitjana anual del VAB ha estat del 2,6%, enfront del creixement de l'1,9% registrat el 2007. La caiguda de les exportacions, l'alentiment de la demanda interna i les dificultats per aconseguir finançament que pateixen bona part de les empreses es poden considerar les causes principals de la davallada que ha registrat el sector industrial. També hi ha altres indicadors que posen de manifest aquesta davallada, com ara el nombre d'afiliats al règim general de la Seguretat Social (que ha experimentat una reducció del 3,4%, enfront del creixement del 0,5% que va registrar el 2007) o l'índex de producció industrial.

Gràfic II.3

Evolució del VAB per sectors
(Variació interanual en %)



Font: Idescat

Aquest darrer índex ha caigut el 7,8% de mitjana anual (enfront de l'1,3% que va créixer el 2007). Aquesta baixada reflecteix el mal comportament dels béns de consum (variació del –3,2%) i, sobretot, dels béns d'equipament (–10,5%) i dels béns intermedis (–12,7%). Per subsectors específics, tal com es pot comprovar al gràfic II.4, la major part de les branques han patit descensos. El subsector dels minerals no metàl·lics (on hi hauria els principals materials per a la construcció) i el de la indústria del tèxtil, la confecció, el cuir i el calçat (que passa per un període de reestructuració) són els que han patit els descensos relatius més importants. Les indústries extractives també han tingut una variació negativa superior al 15%, mentre que un total de cinc sectors (el de la construcció de maquinària, el del cautxú i el plàstic, el de la metal·lúrgia, el de la fabricació de material de transport i el d'altres indústries manufactureres diverses) han experimentat descensos d'entre el 10 i el 15%. En tots els casos, amb l'única excepció del sector alimentari, els resultats serien molt més dolents si es tingués en compte la variació produïda entre el desembre del 2008 i el desembre del 2007. Aquesta circumstància seria especialment rellevant en el cas del subsector de la fabricació de material de transport, que registraria una reducció de prop del 40%.

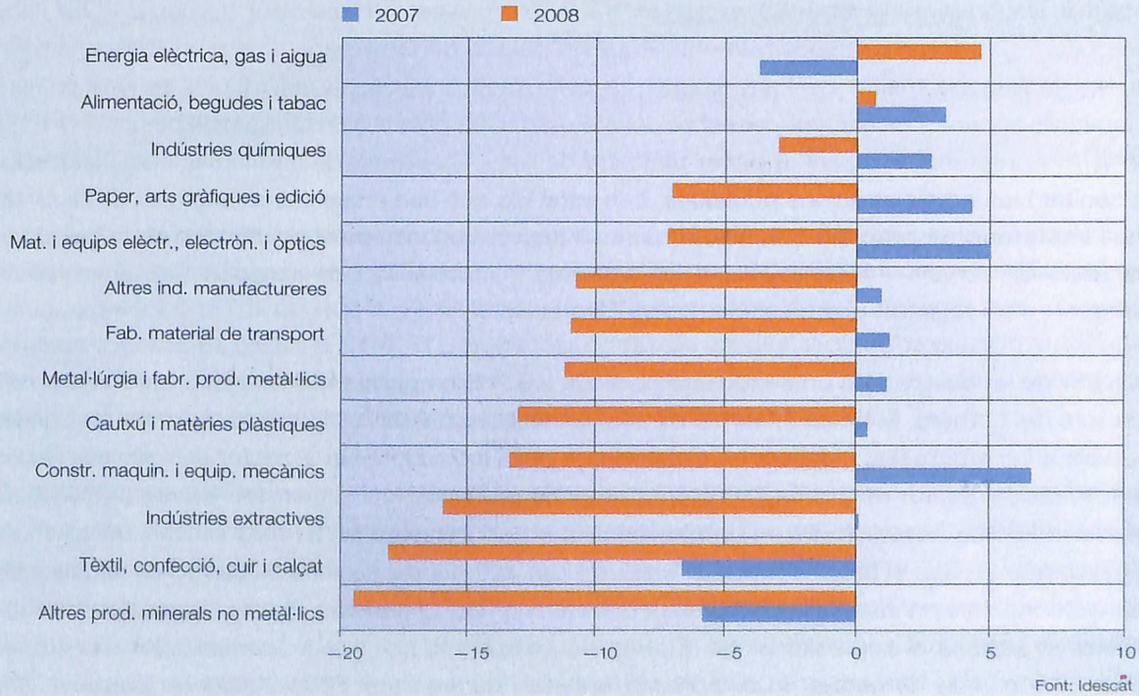
Els resultats de l'Enquesta de conjuntura de les cambres catalanes confirmen l'evolució negativa del sector industrial català durant el 2008. El saldo de la cartera de comandes s'ha situat en el nivell més baix des de l'any 1993. A més, la inversió ha començat a caure després d'anys de creixement, i els preus de venda han començat a baixar durant el quart trimestre del 2008, tot i que, si es considera la mitjana anual, encara han augmentat. L'ocupació ha accentuat fortament la caiguda que ja anava registrant aquests darrers anys, especialment durant el darrer trimestre, i la facturació s'ha reduït el 7% de mitjana el 2008. Per sectors, la facturació pràcticament no ha caigut en les branques de l'alimentació i la indústria química, però ha registrat disminucions de dos dígits gairebé en tota la resta de branques.

A més, l'ús de la capacitat productiva ha caigut fins a situar-se, per primera vegada en els darrers anys, a menys del 75%, i és inferior al 70% en els subsectors del tèxtil, la fusta i el suro i la metal·lúrgia i la fabricació de productes metàl·lics. Entre els factors que limiten la bona marxa del negoci, el principal és la debilitat de la demanda, la preocupació per la qual ha anat augmentant al llarg de l'any, de manera que el darrer trimestre del 2008 l'esmentaven el 85% dels empresaris enquestats. La preocupació pels alts costos de producció o per la manca de mà d'obra qualificada, que eren considerablement importants a principis d'any, han cedit el lloc a les dificultats de finançament i tresoreria, fins al punt que el quart trimestre de l'any un terç dels enquestats esmentaven aquesta circumstància com a factor limitador.

La caiguda que ha registrat el sector de la construcció durant l'any 2008 ha estat molt important. En aquest sentit, cal dir que aquest sector ha presentat taxes negatives de variació ja des del primer trimestre del 2008 i les ha anat incrementant a mesura que passaven els mesos, fins a decréixer el

Gràfic II.4

Índex de producció industrial per branques d'activitat
(Variació interanual en %)



Font: Idescat

5,7% en termes interanuals durant el quart trimestre. De mitjana anual, el VAB ha caigut el 3%, enfront del 3,6% que va créixer l'any 2007. Segons la Cambra Oficial de Contractistes, el 2008 la producció del sector ha caigut el 12% en termes reals (enfront dels creixements del 6,5% del 2006 i del 4,4% del 2007). El causant ha estat el subsector de l'edificació (el més important: és responsable de les tres quartes parts de la producció total), que ha registrat una reducció del 16,7%. Dins d'aquest subsector, la caiguda més brusca s'ha produït pel que fa als habitatges de nova construcció (variació del –27%); d'altra banda, en el cas dels edificis no residencials, la reducció ha estat del 16,5%, i la producció relativa a la rehabilitació i el manteniment d'edificis només ha caigut el 2,5%. Per la seva banda, el subsector de l'obra civil ha crescut el 6% en termes reals, menys que l'any precedent.

Altres indicadors, com ara el consum de ciment o les xifres d'afiliats al règim general de la Seguretat Social, posen de manifest la davallada que ha patit la construcció. El primer ha disminuït el 23,4% l'any 2008, després de créixer a taxes de dos dígits el 2006 i el 3,3% el 2007. D'altra banda, la xifra d'afiliats, després de créixer el 10% el 2006 i encara el 3,2% el 2007, ha caigut el 12,3% l'any 2008. Segons les dades de la Secretaria d'Habitatge, l'any 2008 s'han començat un total de 27.569 habitatges a Catalunya, xifra que implica una profunda davallada (del 67,8%) respecte de l'any anterior i que se suma a la variació del –32,7% d'aquell any. Així doncs, en només dos anys, s'ha passat de la xifra rècord de 127.117 habitatges iniciats (any 2006) a menys de la quarta part. Les enquestes de conjuntura de les cambres posen de manifest una evolució negativa similar: gairebé el 80% dels empresaris assenyala la debilitat de la demanda com la causa principal que limita la bona marxa dels negocis, i entorn del 60% en responsabilitza les dificultats de finançament i tresoreria. Com passa en la indústria, la preocupació per aquests dos factors ha anat augmentant a mesura que transcorria l'any 2008, mentre que ha disminuït la preocupació per altres factors, com ara l'augment dels costos de producció.

El sector dels serveis ha estat l'únic dels grans sectors productius que ha mantingut una taxa positiva de creixement el 2008, si bé es tracta d'una taxa sensiblement inferior a la de l'any precedent (2,5 i 4,9%, respectivament). Aquesta pèrdua de dinamisme s'ha produït, bàsicament, durant la segona meitat de l'any 2008 i ha estat molt dràstica; de fet, durant els dos primers trimestres encara s'ha crescut per sobre del 3%, però s'ha passat a un creixement de només l'1,1% en termes interanuals durant el darrer trimestre de l'any. Els serveis de no-mercat, com l'educació, la sanitat i les administracions públiques, han estat els que han presentat un augment de l'activitat més important, de prop del 5%, alhora que han registrat un increment del nombre de treballadors. La resta de serveis —i especialment les activitats immobiliàries i de transport i les agències de viatges— han registrat uns resultats menys favorables.

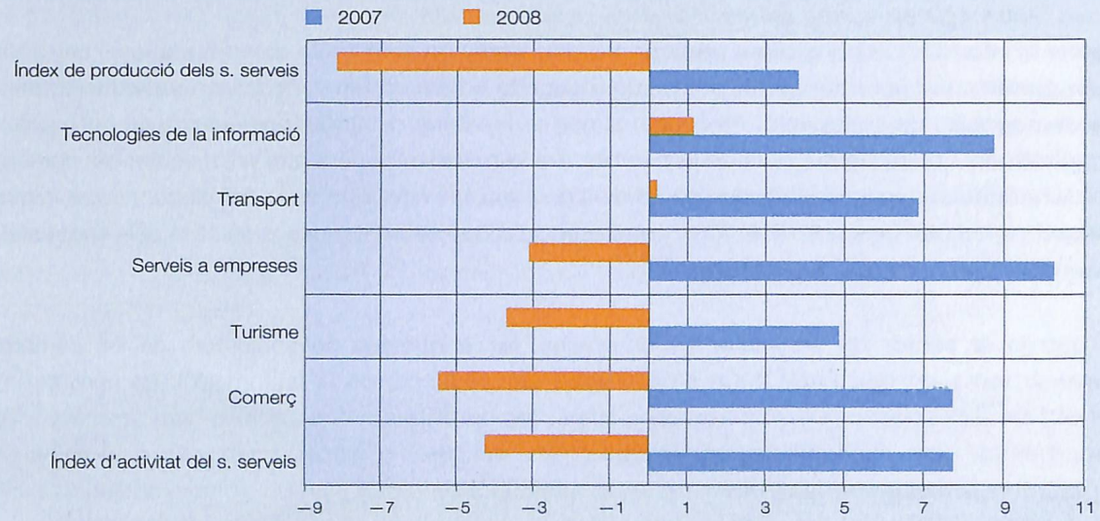
A partir de la realització d'una enquesta contínua a 3.700 empreses que operen a Catalunya en els sectors del comerç, el turisme, els transports, les tecnologies de la informació i la comunicació i els serveis a les empreses, l'Idescat ha elaborat dos nous indicadors per al sector dels serveis: l'índex d'activitat del sector dels serveis (IASS) i l'índex de producció del sector dels serveis (IPROSS). El primer reflecteix l'evolució a curt termini del sector dels serveis a partir de la variable de volum de negoci, mentre que el segon reflecteix l'evolució de l'activitat del sector dels serveis en termes reals (sense considerar la influència dels preus), tenint en compte la ponderació dels diversos sectors que l'integren segons el seu valor afegit. Els resultats obtinguts per a tots dos indicadors concorden amb el que s'ha comentat en el paràgraf anterior: durant l'any 2008, l'IASS ha presentat una variació negativa del 4,3%, que contrasta amb el creixement de l'any precedent (7,7%); l'IPROSS

també ha experimentat una reducció aquest 2008, en aquest cas, del 8,2%, enfront del creixement del 3,8% de l'any 2007.

Al gràfic II.5 es pot observar el comportament de l'IASS pel que fa als diversos sectors: això permet determinar que l'any 2008 el sector amb una conjuntura més dolenta ha estat el del comerç (descens del 5,5%), seguit del turisme (–3,7%) i el dels serveis a les empreses, que inclou les activitats immobiliàries i de lloguer (–3,1%). En canvi, l'índex del sector dels transports ha quedat estancat, i l'única branca que ha registrat un creixement clar, tot i que feble, ha estat la de les tecnologies de la informació (1,1%). Ara bé, si es calculés la variació entre el darrer trimestre del 2007 i el darrer del 2008, tots els sectors, sense excepció, presentarien variacions negatives.

Gràfic II.5

Índex d'activitat i de producció del sector serveis
(Variació en %)



Nota: Inclou els sectors del comerç, l'hoteleria, el transport i les comunicacions, les activitats immobiliàries, els serveis a les empreses i una part de les activitats cinematogràfiques i de vídeo i de les activitats de ràdio i televisió.

Font: Idescat

La conjuntura econòmica negativa del comerç també es constata si s'observen les dades de l'índex de vendes en grans superfícies (IVGS). Mesurat en preus constants, aquest índex ha registrat una reducció del 9,2% (5,8% pel que fa als aliments i 11,4% pel que fa a la resta), mentre que, mesurat en preus corrents, ha caigut el 5,6%. D'altra banda, l'índex de vendes al detall ha experimentat una disminució del 6,2% en termes reals i del 2,4% en termes nominals. Totes aquestes variacions negatives contrasten amb els creixements que es van experimentar l'any 2007.

Els resultats que s'obtenen a partir de les enquestes de conjuntura de les cambres catalanes també són negatius. Així doncs, per exemple, pel que fa al comerç, el 57% dels empresaris informa de la reducció de la facturació l'any 2008 (només el 18% afirma que aquest any l'ha augmentada). Aquest saldo negatiu és el més elevat dels darrers anys. A més, també s'observa una lleugera reducció de les plantilles, cosa que no passava des que es va començar a elaborar l'enquesta (2003). Segons aquesta font d'informació, els venedors de vehicles, d'accessoris i de parament de la llar han estat els que han viscut la conjuntura més negativa l'any 2008.

La informació que proporciona l'Idescat sobre el nombre de turistes registrats als hotels catalans, així com sobre el nombre de pernoctacions, posa de manifest l'evolució negativa del turisme durant l'any 2008. El nombre de turistes registrats als hotels catalans ha estat de 14,4 milions, la qual cosa implica una disminució de l'1,1% respecte del 2007, mentre que el nombre de pernoctacions (42 milions) ha registrat una variació negativa de l'1,2%. Dues terceres parts de les pernoctacions corresponen al turisme estranger, que l'any 2008 encara ha registrat una lleugera variació positiva de tres dècimes percentuals, lluny, però, dels registres del 2007 i del 2006 (augments del 2,2 i el 7,7%, respectivament). Per marques turístiques, hi ha hagut una certa variabilitat, amb ascensos percentuals del nombre de pernoctacions a la Catalunya Central, la Costa Daurada, la Costa del Garraf, les Terres de Lleida i la Vall d'Aran i descensos en la resta de casos. Pel que fa a aquests descensos, destaquen la ciutat de Barcelona i la Costa Brava, responsables de més del 50% del total de pernoctacions (pràcticament a parts iguals). El grau d'ocupació hotelera ha quedat en el 60%, la qual cosa representa una reducció de gairebé quatre punts respecte del 2007. La Costa del Maresme, amb el 71% d'ocupació, ha registrat el màxim, i les Terres de Lleida, amb el 32%, han registrat el mínim.

Segons la informació obtinguda a partir de les enquestes de conjuntura de les cambres, l'any 2008 els empresaris hotelers han patit, per primera vegada en els darrers cinc anys, una reducció de la xifra de negocis i de l'ocupació. Amb vista al primer trimestre del 2009, preveuen que continuarà la disminució del volum de negoci i de la plantilla. De la mateixa manera que en el sector del comerç, el factor principal que limita la bona marxa dels negocis és la debilitat de la demanda, cosa a la qual s'afegeix, en el cas dels hotels, la forta competència a què estan sotmesos (el 50% dels enquestats l'assenyala com a causa explicativa).

Pel que fa al sector de serveis a les empreses, les enquestes de conjuntura de les cambres catalanes indiquen que l'any 2008 s'ha produït una reducció de la facturació i, en una mesura inferior, de l'ocupació. Dins d'aquest sector, les activitats informàtiques són les que han experimentat una evolució menys dolenta: els empresaris encara han pogut incrementar lleugerament el volum de facturació, tot i que han hagut de reduir plantilla. A més, aquest és l'únic subsector en què es preveu un augment de la facturació durant el primer trimestre del 2009.

Pel que fa a les activitats de transport, en primer lloc, cal dir que, segons la informació d'AENA, durant l'any 2008 l'aeroport del Prat de Llobregat a Barcelona ha transportat un total de 30,21 milions de passatgers, la qual cosa implica un descens del 8% respecte del 2007. Aquesta evolució desfavorable de l'aeroport del Prat a Barcelona obeeix, en bona part, a l'entrada en funcionament de l'AVE Madrid-Barcelona el 20 de febrer del 2008. L'AVE ha transportat gairebé sis milions de viatgers en el seu primer any complet de circulació, xifra que triplica el nombre d'usuaris que abans utilitzaven el tren per desplaçar-se entre aquestes dues ciutats. També ha disminuït el nombre de viatgers a l'aeroport de Reus; en aquest cas, la davallada ha estat del 2,1% (1,28 milions). En canvi, l'aeroport de Girona, que ja és el novè més important d'Espanya per volum de passatgers, ha experimentat un increment del nombre de passatgers del 13,6% (5,51 milions), augment superat només pel de l'aeroport de Saragossa i el d'Osca-Pirineus (aquest últim va començar a funcionar ja entrat el 2007).

D'altra banda, l'any 2008 el port de Barcelona ha transportat un total de 50,55 milions de tones de mercaderies, la qual cosa implica un creixement molt feble, de l'1%, respecte del 2007 (en què es va registrar un augment proper al 8%). La dada relativa al nombre de passatgers transportats, però,

ha estat molt positiva: 3,24 milions, el 12,4% més que el 2007. Gairebé dues terceres parts d'aquests passatgers són creueristes (increment del 17,5%); la resta són passatgers de línies regulars (augment del 4,3%). El port de Tarragona, per la seva part, ha transportat una mica menys de 33 milions de tones de mercaderies, la qual cosa suposa un descens del 8,2% respecte de l'any precedent i contrasta amb el creixement de dos dígits del 2007.

Finalment, pel que fa al transport ferroviari i per carretera, es poden esmentar les dades provisionals de l'Autoritat del Transport Metropolità, que indiquen que l'any 2008 el nombre de viatgers del metro de Barcelona ha pujat el 2,7% (fins a totalitzar 376,4 milions de passatgers), mentre que el nombre d'usuaris dels serveis de Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya s'ha incrementat el 2,5% (fins a arribar a un total de 81,1 milions de passatgers). L'única dada negativa, com va passar l'any precedent, s'observa en el servei de rodalies de Renfe, amb 114,4 milions de passatgers i un descens del 2,3%. Cal recordar que algunes línies d'aquest servei (en concret, la que uneix Barcelona, Vilanova i Sant Vicenç de Calders; la que connecta l'Hospitalet amb Martorell, i la que va de Barcelona a l'aeroport) van ser gratuïtes fins a principis de maig com a compensació per les molèsties causades per la interrupció del servei durant el darrer trimestre del 2007 amb motiu de l'acabament de la construcció de la línia d'alta velocitat entre Madrid i Barcelona. Pel que fa al transport interior de mercaderies per carretera, les dades del Ministeri de Foment indiquen que l'any 2008 a Catalunya hi ha hagut una reducció del 8% de les tones transportades, la qual cosa contrasta amb les variacions positives dels deu anys anteriors; això no és sinó un altre símptoma de la crisi econòmica encetada aquest 2008. El transport intraregional de mercaderies (que representa prop del 75% del transport total) ha disminuït més que l'interregional (variacions del –9,9% i el –2,2%, respectivament).

LA NECESSÀRIA RECONVERSIÓ DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓ

Rafael Romero. *Cambra Oficial de Contractistes d'Obres de Catalunya*

La construcció catalana pateix la crisi més greu dels darrers 50 anys. El procés de canvi que implica tota crisi econòmica és una oportunitat per canviar la construcció, aprofitant l'experiència i el coneixement acumulats durant aquests darrers 25 anys, i col·laborar en la millora de la competitivitat de l'economia catalana. El creixement futur de l'economia haurà d'anar acompanyat pel creixement d'una construcció innovadora, amb més productivitat, més qualitat i respectuosa del medi ambient. El canvi en la construcció requerirà l'acció compromesa de líders en cadascun dels grups d'agents del sector. És molt difícil que l'acció d'una part aconsegueixi canviar el conjunt. Hi ha 10 idees força que impulsen la xarxa InnoCons a trobar solucions noves i maneres de fer noves aprenent dels errors. La xarxa InnoCons està formada per més de 100 experts i professionals, estructurats en vuit grups de treball, que han d'obtenir resultats abans del 31 de juliol. La continuïtat del programa depèn d'aquests resultats.

Camins per superar la crisi

Algunes de les reformes estructurals que requereix la nostra economia tenen una relació directa amb el sector de la construcció. La reforma del mercat de treball, per exemple, implica afavorir la mobilitat de la mà d'obra, entre altres aspectes. Una taxa del 89% d'habitatges en propietat és un element de rigidesa que ens obliga a potenciar el mercat de lloguer que, al seu torn, ens hauria de portar a prioritzar la renovació del parc d'habitatges antics enfront de la promoció d'habitatges nous.

La construcció del futur, per tant, s'haurà de reorientar cap a línies de producte noves. El canvi principal s'haurà de produir en l'habitatge. L'objectiu de la política d'habitatge al nostre país ha estat, fins ara, la nova construcció, i s'ha oblidat la renovació i el manteniment del parc.

Aquesta òptica s'estén a la tributació, ja que, des d'aquesta perspectiva, només es considera la «reconstrucció» de l'habitatge degradat. Hem de tenir present, però, que el parc d'habitatges és el 50% de l'estoc de capital fix de la nostra economia. En el futur caldrà prioritzar la renovació i el manteniment d'aquest estoc per motius d'ordre mediambiental, social, econòmic, tecnològic i d'innovació.

La renovació i el manteniment dels habitatges tenen menys impacte sobre el medi ambient, ja que no requereixen desenvolupaments urbanístics nous, generen menys residus i col·laboren en l'ecoeficència dels edificis. Davant la crisi profunda de l'habitatge de nova construcció, facilitarien la reconversió d'una gran part dels treballadors en atur. Això, a més a més, suposaria promoure treballs de més valor afegit, que incorporen un grau més alt de tecnologia i innovació, amb la qual cosa s'augmentaria la productivitat del sector. La renovació i el manteniment d'habitatges faciliten l'activitat de les persones amb mobilitat reduïda i la recuperació dels barris degradats de les nostres ciutats. Una política tributària de suport a la renovació i el manteniment dels habitatges faria aflorar una part important de treballs que avui es fan de manera irregular, cosa que ampliaria la base tributària i augmentaria la recaptació. Aquesta regularització promouria la reordenació a mitjà termini del teixit empresarial de la construcció i propiciaria l'especialització de les empreses, en concret de les petites i mitjanes.

La construcció és quelcom més que construir, renovar o mantenir habitatges. La construcció facilita les infraestructures i els equipaments (I+E) que acompanyen el desenvolupament econòmic. El dèficit d'I+E pot ofegar el desenvolupament econòmic i social d'un país. Podem acceptar que el creixement econòmic basat fonamentalment en l'activitat immobiliària no és positiu, però si la construcció no acompanya el creixement, aquest es pot veure frenat per una dotació d'I+E insuficient.

A més a més, el sector de la construcció ha de ser capaç de fer el que han fet altres sectors industrials: millorar la productivitat i la qualitat dels productes, tot respectant el medi ambient. Aquests són els reptes als quals els agents del sector han de ser capaços de donar una resposta adequada, exigent i coherent amb els moments de crisi del sector, per tal que aquesta crisi sigui un canvi per millorar.

La construcció catalana, un sector capdavanter en tecnologia i gestió

El sector de la construcció a Catalunya, en especial els tècnics i les empreses que habitualment executen obres per al sector públic, ha fet una tasca ingent de posada al dia, tant en l'àmbit tecnològic com en l'organitzatiu, com a conseqüència de les obres executades en els darrers 25 anys. Els Jocs Olímpics, el Fòrum Universal de les Cultures, els grans projectes relacionats amb la plataforma logística del Llobregat (ampliació del port i l'aeroport) el ferrocarril d'alta velocitat Madrid-Barcelona-frontera francesa, la modernització i l'ampliació de la xarxa del ferrocarril metropolità de Barcelona i les edificacions promogudes pel govern de Catalunya per a usos educatius, sanitaris, policials, judicials, etc., han generat una demanda exigent que els tècnics responsables de l'elaboració dels projectes i la direcció d'aquestes obres, així com les empreses constructores, generalistes i especialitzades, han estat capaços de satisfer adequadament. Per tant, Catalunya actualment disposa d'una acumulació de coneixement i experiència que seria lamentable perdre per no donar un salt qualitatiu endavant i anar més enllà dels mètodes tradicionals emprats fins ara.

El lideratge, motor del canvi

Cal identificar els agents que formen el sector de la construcció, ja que el canvi no serà possible si no es comprometen conjuntament i solidàriament.

- El **promotor**, ja sigui públic o privat, que defineix les necessitats que cal satisfer, programa l'obra que s'ha d'executar, encarrega el projecte i té cura del finançament.
- El **tècnic**, arquitecte o enginyer, que defineix com s'ha de construir l'obra (projecte) i en dirigeix o controla l'execució.
- El **fabricant**, que subministra els productes o els materials de construcció.
- El **constructor generalista**, que coordina els diferents oficis i especialitats que inclou el projecte per a l'execució de l'obra i es responsabilitza de les tres variables fonamentals: termini, preu i qualitat.
- El **constructor especialitzat**, que executa una part concreta del projecte.

El lideratge fa possible el canvi. El canvi en la construcció requereix l'acció compromesa de líders en cadascun dels grups d'agents del sector. És molt difícil que l'acció d'una part aconsegueixi canviar el conjunt. La dificultat és molt gran, però estic convençut que les coses són difícils perquè no ens atrevim a actuar i a posar els mitjans per superar-les.

10 línies d'actuació per al canvi innovador en la construcció

Considero que el canvi en la construcció s'ha de basar en unes línies d'actuació bàsiques que orientin les accions que cal endegar en el futur. Aquestes accions són les següents:

1. No és necessari que la construcció sigui diferent. Cal augmentar la **productivitat**.
2. Cal satisfer les necessitats de l'**usuari final** de l'obra, el veritable **client**.
3. Cal construir d'una manera diferent i millor que abans, basant-nos en el **desenvolupament del producte** i l'ús de **components industrialitzats**.
4. Cal establir el **diàleg col·laboratiu** entre els diferents agents del sector i superar el procés seqüencial tradicional que deriva en enfrontaments esterilitzants.
5. Cal considerar prioritari el **cost total** de l'obra, què costa projectar-la, construir-la i mantenir-la en ús durant tota la seva vida útil.

6. Cal **associar el projecte i l'obra** i afavorir els acords a mitjà termini de la cadena de producció i subministrament.
7. Cal establir la **competència en relació amb l'obtenció dels resultats previstos** i no del preu.
8. Cal incloure el respecte del **medi ambient** en el disseny, l'execució i l'ús de l'obra.
9. Cal considerar la **seguretat i la salut** dels treballadors del sector com un element de competitivitat.
10. Cal respectar el caràcter **local** del **mercat** de la construcció.

El programa InnoCons

A partir d'aquest ideari per canviar la construcció catalana, diverses entitats catalanes patrocinen un projecte ambiciós de creació i consolidació d'una xarxa de més de 100 experts i professionals del sector. Aquesta xarxa integra les diferents perspectives dels agents del sector (promotors, tècnics, fabricants i constructors generalistes i especialitzats).

Aquesta xarxa vol abordar la innovació com un procés de resolució de problemes amb solucions noves. Es considera que les innovacions de procés o operacionals poden aportar tant o més valor que les innovacions de producte. Es vol basar la innovació en l'experimentació continuada, en l'aprenentatge a partir dels errors i en compartir i consolidar el coneixement dels tècnics i els professionals líders del sector.

L'objectiu que s'ha d'assolir és la definició de solucions noves a problemes en els àmbits següents:

1. Estructures.
2. Façanes, cobertes i acabats dels edificis d'habitatges.
3. Edificis de serveis (oficines, escoles, etc.).
4. Instal·lacions.
5. Eficiència energètica.
6. Obres d'enginyeria civil.
7. Gestió mediambiental.
8. Seguretat i salut laboral.

Aquest programa ha d'arribar a les primeres conclusions abans del 31 de juliol de 2009. Els resultats que s'obtinguin hauran de ser valorats per tots els membres de la xarxa i pel sector en general. L'inici del programa no en predetermina ni el final ni la continuïtat: es tracta d'una decisió que dependrà dels mateixos integrants de la xarxa i de les entitats que el vulguin continuar patrocinant, amb fites successives que permetin consolidar el coneixement acumulat en el sector, compartir-lo i difondre'l.

EL CREIXEMENT ECONÒMIC DE LES COMARQUES CATALANES L'ANY 2007

Caixa Catalunya publica, des del 1994, l'*Anuari econòmic comarcal*, que analitza el comportament de l'economia catalana des d'una perspectiva territorial, i estima la magnitud (i els factors explicatius) del creixement econòmic a cadascuna de les comarques de Catalunya. Les dades més recents corresponen a l'any 2007: aquell any, únicament la comarca de la Ribera d'Ebre va registrar un creixement negatiu del VAB real, mentre que el dinamisme va ser dèbil, amb taxes de creixement inferiors al 2,5%, en un total de set comarques, entre les quals cal destacar especialment l'Alt Camp (1,3%), la Conca de Barberà (1,5%) i la Vall d'Aran (1,6%). A l'altre extrem, els increments reals del VAB més importants es van produir a la Segarra (6,1%), el Priorat (6%) i el Pallars Sobirà (5%). El Gironès, el Solsonès i el Ripollès també van registrar increments elevats, d'entre el 4,5 i el 5% (vegeu el mapa). En qualsevol cas, un total de 28 comarques de les 41 en què es divideix Catalunya van experimentar un alentiment del ritme de creixement econòmic, cosa que anticipava la fi de l'etapa expansiva —l'inici de la qual podríem datar l'any 1994— i el començament d'una nova fase d'atonia eco-nòmica.

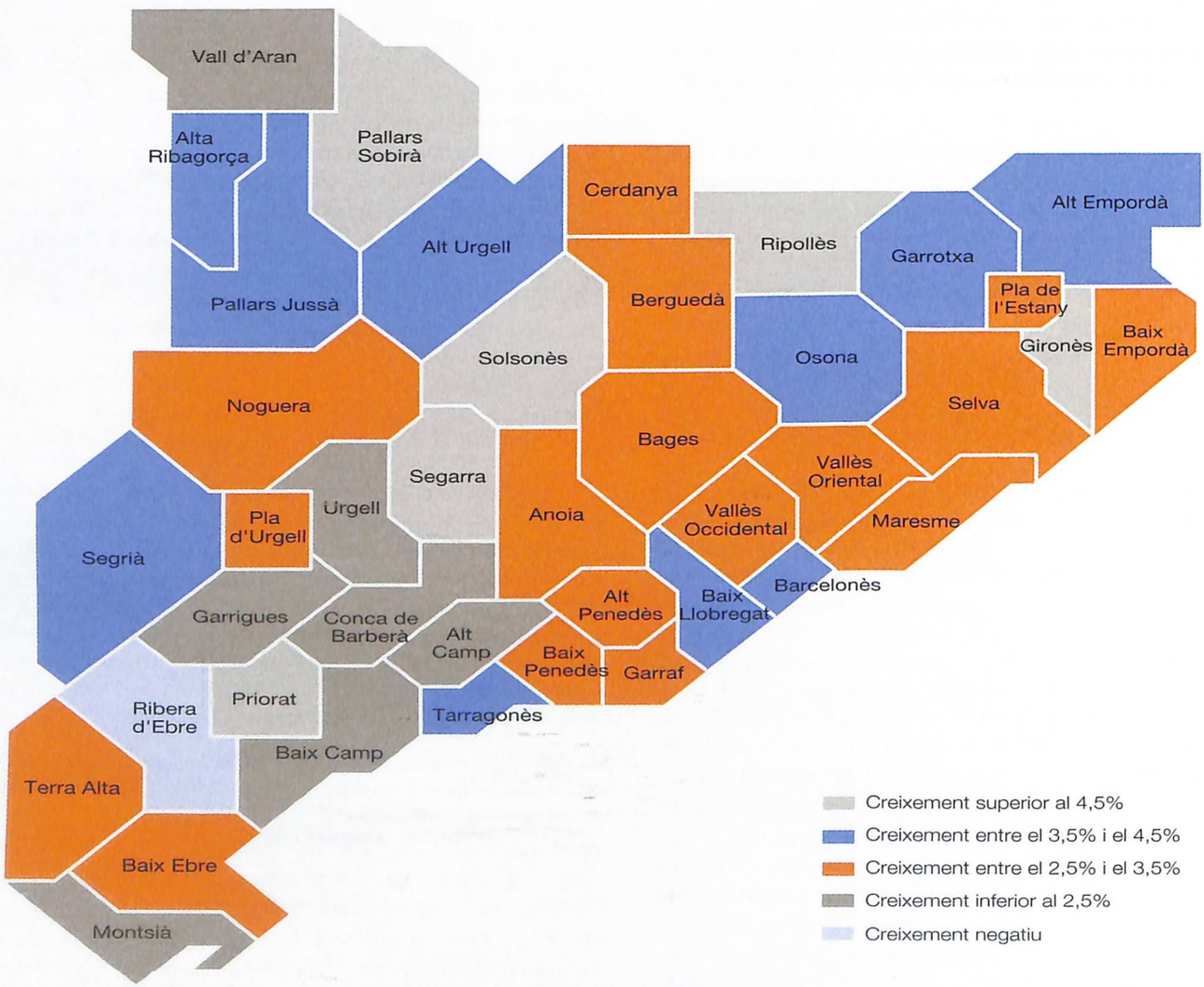
Si agrupem les comarques en eixos territorials, la conjuntura més bona es constata a l'eix gironí, amb un creixement del 3,75%, idèntic al de l'any precedent (és a dir, el 2006); tot seguit, destaca l'eix metropolità, que va registrar un creixement del 3,61%, lleugerament superior al del 2006. La clau que explica aquests bons resultats és que es tracta de dos eixos territorials més especialitzats que Catalunya en serveis privats vinculats directament a l'activitat productiva, com ara els serveis a les empreses, la mediació financera o el transport i la comunicació (que van ser els sectors més dinàmics durant l'any 2007). Així mateix, l'eix gironí també va registrar increments més elevats que els del conjunt de Catalunya en el sector industrial i el de la construcció.

La resta d'agrupacions comarcals catalanes no només van experimentar creixements econòmics inferiors al 3,5% l'any 2007, sinó que també es van mostrar menys dinàmiques que un any abans, ja que totes van experimentar un alentiment del ritme d'increment del VAB. Les comarques del Camp de Tarragona van créixer un 3,45%, especialment gràcies als serveis (amb l'hoteleria al capdavant), ja que la indústria i sobretot la construcció van registrar progressos menys importants. Les comarques del Pla de Lleida, al seu torn, van constatar un increment del VAB del 3,4%, motivat pel dinamisme dels serveis i la construcció. Pel que fa a aquest darrer sector, aquest va ser l'eix territorial català amb un

increment més important (del 5,5%) en un any en què al conjunt de Catalunya se'n va alentir el ritme de creixement habitual, la qual cosa ja era un indici dels problemes ocasionats pel descens de la demanda d'habitatges i del principi de la fi de la bombolla immobiliària. A les comarques centrals, l'increment del VAB real de l'any 2007 va ser del 3,36%, gràcies al creixement per sobre de la mitjana catalana que van registrar el sector industrial i la construcció. D'altra banda, les comarques de muntanya van experimentar un creixement del VAB del 3,24% el 2007, cosa que les va convertir en el segon eix comarcal amb uns resultats més dolents; les causes cal buscar-les en un creixement industrial dèbil, que s'ha d'atribuir sobretot a les branques energètiques i extractives, i en un progrés dels serveis clarament per sota de la mitjana de Catalunya.

Finalment, l'any 2007, l'eix comarcal amb un creixement més baix va ser, clarament, el de les Terres de l'Ebre (1,97%). El causant, en bona part, d'aquest resultat tan dolent va ser el creixement negatiu registrat per les activitats industrials i energètiques (–1,4%), que tenen un pes superior al 30% en el VAB d'aquest eix comarcal. El bon dinamisme dels serveis, especialment, i de la construcció no va poder compensar el resultat decebedor del sector secundari.

Mapa 1. **Variació del PIB comarcal (any 2007)**



4. Resum

La crisi financera internacional, amb les restriccions de crèdit que ha implicat, i el final del *boom* immobiliari —més abrupte del que s'havia previst— han provocat un clar alentiment de la demanda i una pèrdua de dinamisme de l'economia catalana que s'han anat intensificant a mesura que avançava l'any. De mitjana anual, el PIB ha crescut només el 0,7%, després de fer-ho a una taxa del 3,6% el 2007.

Des del punt de vista de la demanda, la demanda interna s'ha reduït algunes dècimes. Les causes d'això cal buscar-les en la caiguda de la inversió en béns d'equipament, i sobretot de la inversió en construcció, i en la reducció del consum familiar en un context de destrucció d'ocupació i pujada de l'atur. El retraïment de la demanda interna ha comportat una caiguda significativa de les importacions de béns i serveis, caiguda que ha estat superior a la de les exportacions. Això ha fet possible que, a diferència dels anys anteriors, l'aportació del sector exterior al creixement del PIB hagi estat positiva.

Per que fa a la producció, dels grans sectors productius, únicament el dels serveis ha registrat un creixement real del valor afegit brut, encara que aquest augment ha estat pràcticament la meitat del de l'any 2007 (2,5% enfront del 4,9% d'aleshores). Les reduccions que han patit la indústria i la construcció han estat significatives (–2,6 i –3%, respectivament), amb disminucions interanuals durant el quart trimestre de l'any superiors al 5%. Dins de la indústria, la conjuntura més negativa s'ha produït en el sector tèxtil, el dels minerals no metàl·lics i el de les indústries extractives, mentre que, pel que fa als serveis, destaquen negativament el comerç, el turisme, les activitats immobiliàries i de lloguer i els serveis a les empreses.

III El sector exterior

1. Els fluxos de béns i serveis amb l'exterior

A diferència dels darrers 10 anys, l'any 2008 l'aportació del sector exterior (intercanvi de béns i serveis amb l'estranger i la resta d'Espanya) al creixement de l'economia catalana ha estat positiva (0,9 punts) i ha permès compensar en part la davallada de la demanda interna. Aquesta evolució s'explica fonamentalment per la reducció del dèficit dels intercanvis de béns i serveis amb l'estranger (–6,9% del PIB el 2008 enfront del –8,8% del 2007), atès que s'ha reduït el superàvit amb la resta d'Espanya, i s'ha passat de l'11,4% del PIB al 10%.

La millora del saldo de béns i serveis amb l'estranger ha estat marcada per la caiguda de les importacions de béns i serveis (–6,1%), que contrasta amb el creixement mitjà dels darrers sis anys (6,8%), i que està estretament lligada a l'estancament de l'activitat econòmica al Principat. Les exportacions de béns i serveis a l'estranger, d'altra banda, han experimentat també una disminució, que, malgrat no ser tan intensa (–1,5%), no fa sinó reflectir la caiguda de l'activitat econòmica als principals socis comercials de Catalunya (els països de la zona euro) i, en menys grau, la fortalesa de l'euro enfront del dòlar, especialment en el primer semestre. Com a conseqüència d'aquestes evolucions, la taxa de cobertura amb l'estranger de béns i serveis ha millorat en més de 3 punts percentuals (del 77,8% al 81,3%), mentre que el grau d'obertura de l'economia catalana ha disminuït i s'ha situat en el 67,2%, enfront del 70,6% del 2007.

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

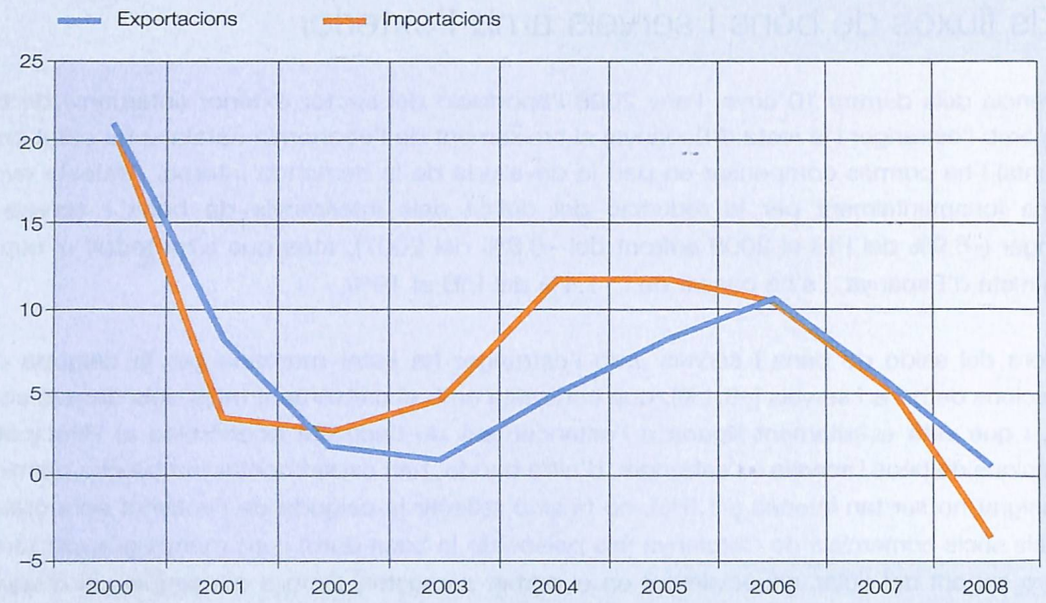
En un context de desacceleració del creixement de les economies mundials principals i de fortes tensions en els mercats financers, especialment a partir del segon semestre, el comerç mundial de mercaderies ha crescut un 2% en termes nominals, taxa sensiblement inferior a la de l'any anterior (6%) i a la mitjana del període 1998-2008 (5,7%).

En aquest context, les exportacions catalanes de béns a l'estranger han crescut un 0,7% en termes nominals, enfront del 6% de l'any anterior, i han arribat als 50.314 MEUR. Les importacions han caigut un 3,8%, quan l'any 2007 havien crescut un 5,9%, i s'han situat en els 76.255 MEUR (gràfic III.1). Aquestes tendències han permès reduir el dèficit comercial de Catalunya amb l'estranger un 11,4%, i s'ha trencat així la tendència a l'ampliació que s'observava els darrers anys. La taxa de cobertura amb l'exterior ha millorat 3 punts percentuals, i s'ha situat en el 66% (63% l'any 2007), una taxa que no s'assolia des de l'any 2003, si bé continua sent inferior a la taxa de cobertura del període 1996-2002 (gràfic III.2).

El grau d'obertura de l'economia catalana, mesurat pel pes de les importacions i les exportacions de béns sobre el PIB, ha disminuït, en relació amb el 2007, del 61,7% al 58,3%. El pes de Catalunya en les exportacions i les importacions del conjunt de l'Estat també s'ha reduït respecte de l'any anterior: del 27,7% al 26,7% en el cas de les exportacions, i del 28,3% al 27% en el de les importacions, com a conseqüència del major dinamisme del comerç exterior de l'economia espanyola (les exportacions han crescut un 3,7% i les importacions un 0,6% el 2008).

Gràfic III.1

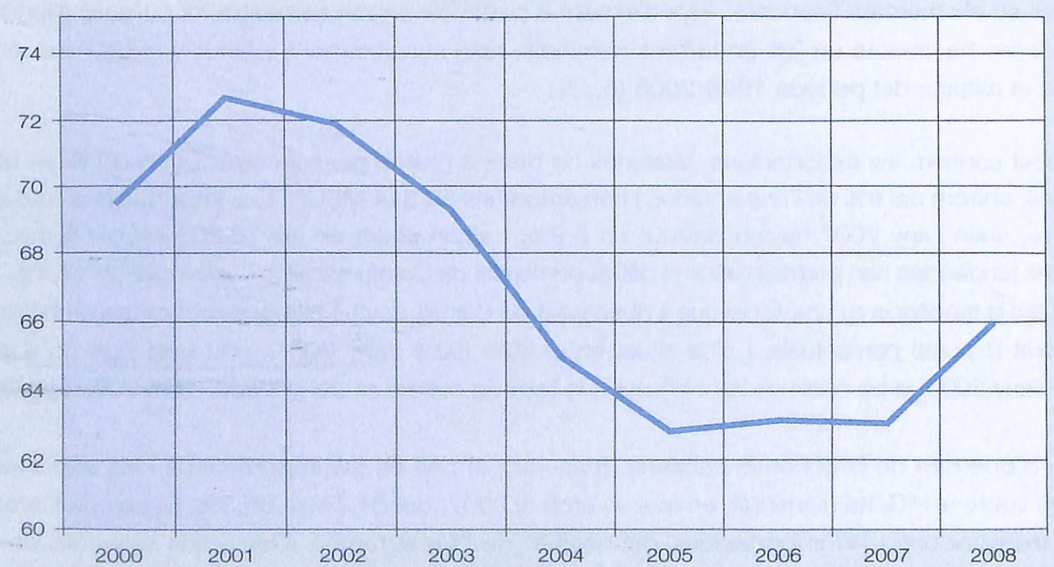
Fluxos comercials amb l'estranger de Catalunya
(Taxes de creixement en valor)



Font: Idescat

Gràfic III.2

Taxa de cobertura, Catalunya
(Percentatge d'exportacions sobre importacions)



Font: Idescat

3. La distribució geogràfica del comerç

L'any 2008 els intercanvis comercials amb els països de la UE han estat inferiors als de l'any anterior, particularment pel que fa a les importacions, que s'han reduït un 8,4%, mentre que les exportacions ho han fet un 0,1%. El comerç extracomunitari ha mostrat més dinamisme, amb un creixement de les exportacions i les importacions del 3,7% i el 2,8% respectivament. Com a conseqüència d'aquesta evolució, els mercats extracomunitaris han incrementat el seu pes. La UE continua sent, però, el principal client (71% de les exportacions totals) i proveïdor (58,7% de les importacions) del Principat (quadre III.1).

Com s'acaba de comentar, les importacions procedents de la UE han disminuït un 8,4% respecte de l'any anterior. Aquesta disminució s'explica fonamentalment per quatre països, que representen el 42,4% de les importacions totals: França (–8,7%), Alemanya (–10,7%), Itàlia (–9,9%) i els Països Baixos (–12,7%). Tot i així, les davallades més importants es registren a les compres procedents de Malta, Luxemburg, Letònia, Grècia, Irlanda i Hongria, països tots ells amb un pes reduït en els

Quadre III.1

Evolució de les exportacions i les importacions per àrees geogràfiques*

	Exportacions				Importacions					
	Taxa de creixement (%)		Valor (MEUR)	Pes (% total)	Taxa de creixement (%)		Valor (MEUR)	Pes (% total)	Taxa de cobertura (%)	Saldo comercial (MEUR)
	2007	2008	2008	2008	2007	2008	2008	2008	2008	2008
Europa	**5,1**	**1,1**	**39.796**	**79,1**	**4,8**	**–8,0**	**48.654**	**63,8**	**81,8**	**–8.858**
UE-27	5,2	–0,1	35.728	71,0	5,2	–8,4	44.751	58,7	79,8	–9.023
Alemanya	2,9	–3,9	5.036	10,0	11,1	–10,7	13.198	17,3	38,2	–8.162
França	5,9	2,2	9.807	19,5	5,4	–8,7	7.689	10,1	127,5	2.118
Itàlia	9,1	–1,5	4.938	9,8	13,2	–9,9	8.189	10,7	60,3	–3.251
Portugal	1,3	8,1	4.003	8,0	–17,5	3,2	1.478	1,9	270,9	2.525
Regne Unit	4,0	–14,2	3.069	6,1	–13,7	0,9	2.528	3,3	121,4	541
Altres països i territoris d'Europa	–3,8	12,3	4.068	8,1	–7,0	–2,8	3.903	5,1	104,2	165
Àfrica	**16,4**	**7,2**	**2.070**	**4,1**	**–2,0**	**23,9**	**5.118**	**6,7**	**40,5**	**–3.047**
Àfrica del nord	20,3	14,8	1.545	3,1	2,5	16,9	3.828	5,0	40,4	–1.542
Àfrica occidental	18,3	31,6	162	0,3	35,7	57,2	730	1,0	22,2	–162
Àfrica central, oriental i austral	5,9	–21,3	363	0,7	–42,2	42,4	560	0,7	64,9	–362
Amèrica	**4,0**	**–11,1**	**4.085**	**8,1**	**17,6**	**10,9**	**6.621**	**8,7**	**61,7**	**–2.535**
Amèrica del Nord	–0,5	–6,1	1.441	2,9	29,2	15,6	3.149	4,1	45,8	–1.708
Amèrica Central i del Sud	6,4	–13,6	2.645	5,3	9,3	7,0	3.472	4,6	76,2	–827
Àsia	**8,1**	**8,6**	**3.382**	**6,7**	**8,1**	**–2,8**	**15.657**	**20,5**	**21,6**	**–12.276**
Pròxim Orient i Orient Mitjà	1,5	26,2	1.314	2,6	1.400,0	31,7	1.844	2,4	71,3	–1.312
Japó	17,1	–5,2	398	0,8	20,6	–20,7	2.498	3,3	15,9	–2.100
Xina	–7,6	–1,6	476	0,9	3,6	3,4	5.853	7,7	8,1	–5.377
Altres països i territoris d'Àsia	18,5	2,2	1.193	2,4	2,4	–7,4	5.462	7,2	21,8	–4.269
Oceania i diversos	**36,7**	**5,4**	**981**	**2,0**	**10,1**	**42,9**	**205**	**0,3**	**479,5**	**777**
Total	**6,0**	**0,7**	**50.314**	**100,0**	**5,9**	**–3,8**	**76.255**	**100,0**	**66,0**	**–25.940**

(*) Dades provisionals

Font: Idescat

intercanvis comercials amb Catalunya. Altrament, pel fort dinamisme de les importacions, el 2008 destaquen Xipre, Bulgària, Eslovàquia, Romania i Polònia (amb augments entre el 20% i el 106%), si bé aquests països únicament són l'origen del 2% de les importacions.

En el cas de les vendes, les dirigides a Hongria (12,9%), Polònia (11,3%) i Portugal (8,1%) són les que han enregistrat les taxes de creixement mes elevades. Les exportacions a França —que amb el 19,5% és el mercat principal de les exportacions catalanes— han mostrat un increment nominal del 2,2%, mentre que han disminuït les que tenen com a destí el Regne Unit, sobretot com a conseqüència de la depreciació de la lliura enfront de l'euro. Fruit dels comportaments anteriors, el dèficit amb la UE-27, que representa el 34,8% del dèficit comercial de Catalunya,s'ha reduït un 31,2% i la taxa de cobertura ha millorat 6,6 punts percentuals fins a situar se en el 79,8%.

Quant als intercanvis comercials amb els països extracomunitaris, les importacions han crescut un 3,7%, impulsades per les procedents del continent africà (23,9%), l'Amèrica del Nord (10,9%) i els països del Pròxim Orient i l'Orient Mitjà (31,7%). Del continent africà han augmentat especialment les importacions provinents de Nigèria (72,6%), Líbia (47,2%) i Algèria (30,9%), que, conjuntament, són l'origen del 4,6% de les importacions de Catalunya. Aquesta evolució està estretament lligada a l'elevat preu de l'energia durant el primer semestre de l'any, atès que es tracta de països subministradors d'energia. En aquest sentit, cal recordar que, si bé els preus es van reduir dràsticament des del mes de juliol fins als 50 dòlars per barril del mes de desembre, l'increment mitjà dels preus de l'energia el 2008 ha estat del 40%, i així també s'explica l'augment intens de les importacions procedents de l'Orient Mitjà. La fortalesa de l'euro, especialment en la primera meitat de l'any, en què el seu valor va augmentar un 7% enfront del dòlar, explica en gran mesura el creixement notable (10,6%) que han enregistrat les importacions dels EUA.

L'augment de les vendes als països extracomunitaris (2,8%) ha estat protagonitzat pels països europeus (12,3%), el continent africà (7,2%) i els països del Pròxim Orient i l'Orient Mitjà (26,2%). En canvi, les exportacions al continent americà s'han reduït un 11,1%, especialment a l'Amèrica Central i del Sud (–13,6%).

El creixement de les importacions (3,7%), superior al de les exportacions (2,8%), ha donat lloc a un augment del dèficit comercial amb els països extracomunitaris (4,6%) i a un lleuger empitjorament de la taxa de cobertura exterior (s'ha situat en el 46,3%). Per zones geogràfiques, Catalunya únicament presenta un saldo comercial positiu amb els països europeus extracomunitaris (taxa de cobertura del 104,2%). En canvi, manté un dèficit comercial elevat amb l'Àsia (taxa de cobertura del 21,6%), l'Amèrica del Nord (45,8%) i l'Àfrica (40,5%). El dèficit comercial amb el continent asiàtic s'explica fonamentalment pel desequilibri amb la Xina, que és l'origen del 7,7% de les importacions de Catalunya i el destí únicament del 0,9% de les exportacions, i suposa ja el 20,7% del dèficit total de Catalunya amb l'estranger.

4. La composició del comerç

El 2008 la reducció de les importacions s'explica fonamentalment per l'evolució de la demanda dels béns de capital (–14,1%) —que ha estat condicionada per la moderació de la inversió en béns d'equipament i per les males perspectives de futur d'aquesta variable— i per l'evolució

dels béns de consum (–8%). Dins dels béns de consum, les importacions d'aliments, begudes i tabac s'han mantingut estables (amb una lleu reducció del 0,2%), mentre que els béns de consum duradors són els que s'han vist més afectats per la moderació de la despesa en consum de les llars (–21,6%). Les importacions de béns intermedis, que amb un pes del 63,1% representen el gruix de les importacions (gràfic III.3), s'han mantingut estables en termes nominals (–0,1%). Dins dels productes intermedis cal diferenciar, d'una banda, entre les importacions de productes intermedis energètics i de l'agricultura, la silvicultura i la pesca, que han crescut un 29,3% i un 24,5%, respectivament, i han mostrat, per tant, un fort dinamisme; i, de l'altra, les importacions de productes industrials (amb un pes del 46,7% a les importacions) que han caigut un 7,3%.

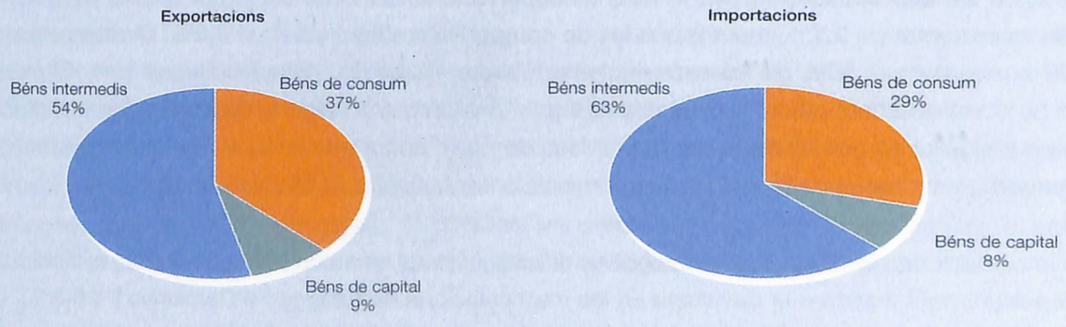
Quant a les exportacions, l'evolució més positiva ha estat la dels béns de consum (3,4%) i, particularment, dels aliments i begudes (10,6%). En canvi, les exportacions de béns de capital s'han reduït un 2,5% i les de béns intermedis han mostrat una lleugera disminució (–0,5%). Dins dels béns intermedis cal destacar l'augment de les exportacions de productes energètics del 93,5%, si bé el seu pes a les exportacions és únicament del 2,3%. Els productes intermedis de l'agricultura han augmentat un 3,1%, mentre que els industrials (amb un pes en les exportacions del 50,7%) han caigut un 2,7%.

Si s'analitza l'estructura del comerç de productes industrials des de la perspectiva del contingut tecnològic dels productes, el comerç exterior de Catalunya es caracteritza pel pes elevat dels productes de nivell tecnològic mitjà-alt (47% de les exportacions i 41% de les importacions), tal com mostra el gràfic III.4. Pel que fa a l'evolució, les exportacions de productes industrials s'han mantingut estables en relació amb el 2007, els productes de nivell tecnològic baix i alt han presentat increments del 6,7% i el 3,5% respectivament, mentre que les exportacions de nivell tecnològic mitjà-alt i mitjà-baix s'han reduït un 2,1% i un 5,9% respectivament.

Quant a les importacions de productes industrials, la reducció ha estat del 7,2%. Les importacions que més han caigut són les de nivell tecnològic mitjà-alt (–11,9%), evolució que s'explica en gran mesura per la reducció de les importacions del sector de l'automoció. Les importacions de nivell

Gràfic III.3

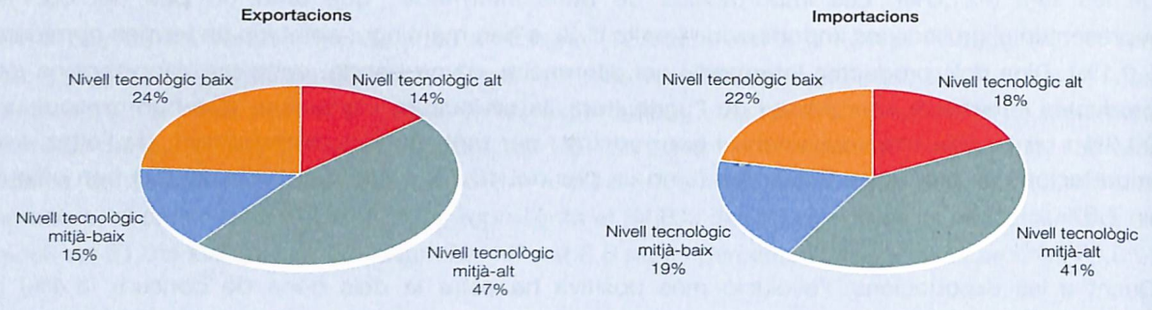
Exportacions i importacions catalanes segons la destinació econòmica dels béns, 2008



Font: Idescat

Gràfic III.4

Exportacions i importacions de productes industrials, 2008
(Distribució segons continguts tecnològics)



Font: Idescat

tecnològic mitjà-baix (–7,1%) i de nivell tecnològic alt (–4,4%) també s'han reduït, mentre que les de productes de nivell tecnològic baix s'han mantingut estables.

En relació amb l'evolució del comerç exterior per branques d'activitat, l'evolució més destacable el 2008 és l'increment del dèficit comercial dels productes energètics, que ha estat compensat per la millora del saldo comercial de les branques d'automoció i d'alimentació i begudes, tal com mostra el quadre III.2.

El pes de la branca dels productes energètics i les indústries extractives en les importacions del Principat és del 13,1%, mentre que la taxa de cobertura del sector se situa en l'11,5%. El creixement de les importacions del 28,7% està estretament lligat a l'evolució del preu del petroli. D'altra banda, les exportacions d'aquesta branca, amb un pes de només el 2,3% en les exportacions totals, han crescut un 73,8%.

El sector de l'automòbil i els seus components és el que més ha contribuït a la reducció del desequilibri comercial exterior, principalment per la forta caiguda de les importacions (–23%), mentre que les exportacions han baixat un 2,9%. Cal destacar que l'automoció, amb una taxa de cobertura del 103,5%, és l'única branca en què el saldo comercial amb l'estranger és positiu. L'evolució d'aquesta branca està determinada per l'evolució dels turismes (amb el 44,6% de les exportacions i el 47,1% de les importacions de la branca) i dels components i accessoris (amb el 25,3% de les exportacions i el 23,9% de les importacions). El 2008 les exportacions de turismes s'han incrementat un 2,7%, mentre que les de components s'han reduït un 3,5%. Quatre països de la UE concentren el 55% de les exportacions: França, Alemanya, Itàlia i el Regne Unit. El mercat amb un comportament pitjor ha estat el del Regne Unit (amb una caiguda de les vendes del 27,2%), fet que s'explica en gran mesura per la fortalesa de l'euro enfront de la lliura. Als altres tres mercats les exportacions han crescut en termes nominals entre el 0,4% i el 6%.

Les importacions de turismes han caigut un 25,3% i les de components un 16,7%, evolució que està estretament lligada a la davallada en les matriculacions de turismes a Catalunya (–29,3%). Les importacions dels principals països proveïdors, Alemanya (amb el 51,5% de les importacions), el Japó, Itàlia i França, s'han reduït entre el 17,5% i el 23,6% el 2008.

Quadre III.2

Evolució de les exportacions i les importacions agrupades per branques productives, 2008

	Exportacions				Importacions					
	Creixement (%)		Valor (MEUR)	Pes (% total)	Creixement (%)		Valor (MEUR)	Pes (% total)	Taxa de cobertura (%)	Saldo comercial (MEUR)
	2007	2008	2008	2008	2007	2008	2008	2008	2008	2008
Agricultura, ramaderia, caça, silvicultura i pesca	5,6	5,5	1.007	2,0	26,5	12,7	3.440	4,5	29,3	–2.433
Productes energètics; extracció i refinació de petroli	14,1	73,8	1.152	2,3	5,3	28,7	9.977	13,1	11,5	–8.825
Alimentació i begudes	8,9	15,5	4.986	9,9	11,9	8,1	5.205	6,8	95,8	–219
Tèxtil, confecció, cuir i calçat	8,3	–0,8	3.442	6,8	–3,8	–1,2	5.867	7,7	58,7	–2.425
Indústries químiques	6,9	0,0	10.737	21,3	5,5	–0,9	12.536	16,4	85,6	–1.799
Metal·lúrgia i productes metàl·lics	23,4	–1,1	3.175	6,3	12,7	–14,3	5.320	7,0	59,7	–2.145
Maquinària i equips mecànics	15,7	–8,1	3.379	6,7	9,2	–15,3	5.553	7,3	60,9	–2.174
Màquines d'oficina, instruments de precisió i òptica	–5,8	–4,4	947	1,9	–9,5	–12,5	3.795	5,0	25,0	–2.848
Equips elèctrics i electrònics	–1,2	–2,5	5.136	10,2	8,7	–1,3	7.699	10,1	66,7	–2.563
Vehicles de motor i altres materials de transport	–3,2	–2,9	9.777	19,4	5,4	–23,0	9.438	12,4	103,6	339
Resta de branques d'activitat	12,8	–3,3	5.771	11,5	5,0	–8,2	6.984	9,2	82,6	–1.214
No classificats	8,2	–	807	1,6	17,6	71,2	442	0,6	182,7	365
Total	**6,0**	**0,7**	**50.314**	**100,0**	**5,9**	**–3,8**	**76.255**	**100,0**	**66,0**	**–25.940**

Font: Idescat

La branca d'alimentació i begudes, amb un augment de les exportacions del 15,5%, també ha tingut una contribució positiva al saldo comercial de Catalunya. Les importacions d'aquesta branca s'han incrementat un 8,1% i la taxa de cobertura d'aquest sector ha millorat 6 punts percentuals, amb la qual cosa se situa en el 95,8%. La branca d'agricultura, ramaderia, caça, silvicultura i pesca és l'altra branca que ha tingut un comportament positiu de les exportacions (5,5%) i de les importacions (12,7%), si bé el dèficit comercial s'ha incrementat pel major creixement de les importacions.

La química, que és la branca amb més pes en el comerç de Catalunya amb l'estranger (21,3% de les exportacions i 16,4% de les importacions), s'ha caracteritzat el 2008 per l'estancament de les exportacions i les importacions. Dins de les indústries químiques, cal destacar pel seu pes les matèries plàstiques (28,9% de les exportacions i 36,2% de les importacions). El comerç d'aquests productes s'ha reduït tant pel que fa a les exportacions (–3,2%) com a les importacions (–9,4%). Els mercats principals d'aquests productes són quatre països de la UE (França, Itàlia, Portugal i Alemanya), que el 2008 concentren el 58% de les vendes. L'evolució de les vendes a França (–12,5%) i a Itàlia (–16,9%) explica en gran mesura el descens de les exportacions.

Les exportacions de productes farmacèutics —que representen el 23% de les exportacions i el 20,5% de les importacions de la branca— han crescut un 8,3%. El 66% de les exportacions es

concentren en cinc països: Suïssa, Alemanya, França, els EUA i el Regne Unit. Mentre que les exportacions al Regne Unit i a Alemanya s'han reduït un 18,45% i un 11,4%, als EUA, França i Suïssa s'han incrementat un 51,4%, un 25,3% i un 3,7%, respectivament. Les importacions de productes farmacèutics han crescut un 13,6%, principalment per l'augment de les importacions procedents d'Alemanya, els EUA i Itàlia. Els productes químics orgànics —que representen el 29% de les importacions i el 15% de les exportacions de la branca— han tingut una evolució més negativa, amb una disminució del 3,9% de les importacions i del 15,4% de les exportacions. Els països als quals s'han reduït més les exportacions del Principat són els Països Baixos, Bèlgica, Alemanya i Itàlia, que concentren el 32,5% de les vendes.

La branca d'equips elèctrics i electrònics també ha vist reduïdes les exportacions (–2,5%) i les importacions (–1,3%). Els televisors i els seus components, que representen el 32,6% de les importacions (amb clar predomini dels components) i el 39,7% de les exportacions (amb clar predomini dels televisors) de la branca, han mostrat una reducció tant de les importacions (–3,3%) com de les exportacions (–2,7%). Els mercats de destinació principals són França, el Regne Unit, Itàlia i Alemanya, mentre que les importacions provenen principalment de la Xina, Alemanya, França, Corea del Sud, el Japó i Eslovàquia.

Les exportacions i les importacions de la branca del tèxtil, confecció, cuir i calçat s'han reduït lleugerament en termes nominals. Dins de la branca cal destacar, pel fort dinamisme de les exportacions, les peces i els complements de vestir de punt (21%), amb forts creixements a França, Itàlia, Portugal i Turquia, que concentren el 52,4% de les exportacions; i el calçat (80,1%), especialment a França, Portugal, França, Alemanya i Itàlia, amb el 74% de les exportacions. En canvi, les exportacions de teixits, fibres i fils han tingut un comportament més negatiu. Pel que fa a les importacions, s'han reduït per a la majoria de productes. L'excepció més destacada és la de peces i complements de vestir de punt, amb un creixement del 10,1%, que s'explica fonamentalment per les importacions dels dos principals països proveïdors: la Xina (amb un pes del 20,5% i un increment del 42,1%) i Turquia (pes del 13,5% i augment del 35,6%). S'han reduït, però, les importacions procedents de França, Itàlia i el Marroc.

Per a la resta de branques les exportacions han caigut en termes nominals, i destaquen particularment les branques de maquinària i equips mecànics (–8,1%) i la de màquines d'oficina i instruments de precisió i òptica (–4,4%). Les branques per a les quals la caiguda de les importacions és més important, després de la branca de vehicles de motor i altre material de transport, són la maquinària i equips mecànics (–15,3%), la metal·lúrgia i productes metàl·lics (–14,3%) i les màquines d'oficina i instruments de precisió i òptica (–12,5%).

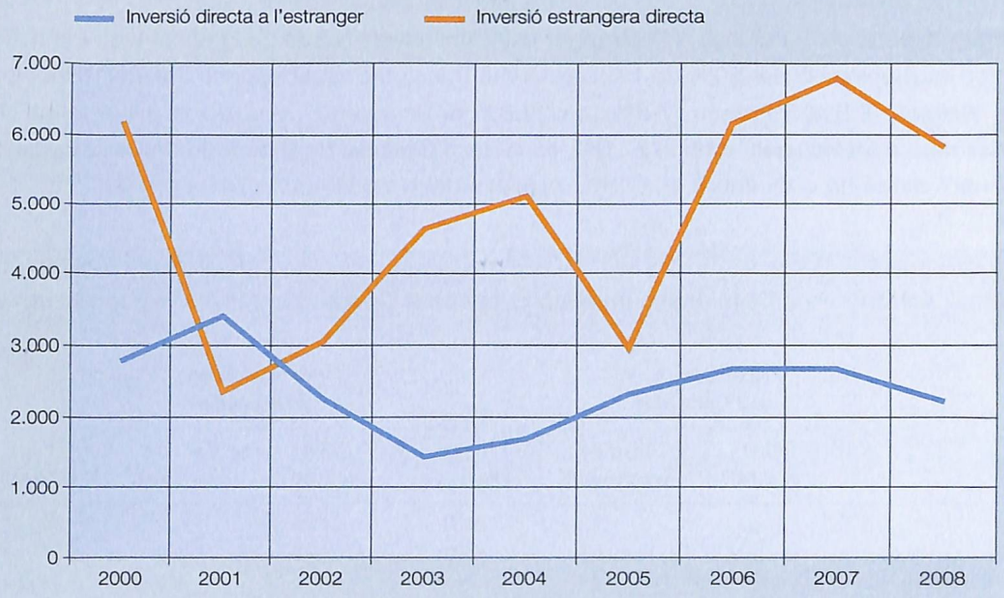
5. Els fluxos d'inversió amb l'estranger

Els fluxos mundials d'inversió estrangera directa (IED), que van assolir una xifra record d'1,8 bilions de dòlars el 2007, han disminuït l'any 2008 més d'un 20%. Si s'atén als tipus, els fluxos d'inversió directa han caigut un 33% als països avançats, mentre que els països en desenvolupament han patit una forta desacceleració del ritme de creixement (del 20% al 4%).

El 2008 el valor de la inversió estrangera bruta a Catalunya (excloent-ne les entitats de tinença de valors estrangers, ETVE) s'ha reduït un 18,2%, i s'ha situat en els 2.124,4 MEUR (gràfic III.5).

Gràfic III.5

Fluxos d'inversió amb l'estranger
(Milions d'euros)



Font: Secretaria d'Estat de Turisme i Comerç i Idescat

Malgrat això, Catalunya es manté com la segona comunitat autònoma que rep més inversió, amb un 7,4%, molt per darrere de Madrid (82,7%). Cal tenir en compte que el repartiment dels fluxos inversors estrangers es fa segons la seu social de les empreses receptores i que a Madrid hi ha ubicades les grans empreses que han estat objecte de grans operacions d'adquisició o presa de participació majoritària durant el 2008. Les següents comunitats autònomes per ordre d'importància són les Illes Balears (1,8%), la Comunitat Valenciana (0,9%) i el País Basc (0,8%).

Les inversions catalanes a l'estranger també s'han reduït (un 14,6% respecte del 2007, i s'han situat en els 5.898,2 MEUR), si bé en menys mesura que al conjunt de l'Estat (–69,8%). Quatre comunitats autònomes concentren el 86,4% de la inversió total emesa pel conjunt de l'Estat. La primera comunitat autònoma és la de Madrid (32,4%), seguida per Catalunya (20,4%), que millora dues posicions respecte del rànquing de l'any anterior i passa per davant de Cantàbria (18,1%) i el País Basc (15,5%). Com en el cas de la inversió rebuda, cal tenir en compte que la seu social de les grans empreses inversores és la que explica, en gran mesura, la distribució per comunitats autònomes. El 2008 Catalunya es consolida un any més com un territori exportador net de capitals, amb un saldo de 3.774 MEUR.

La UE ha estat l'origen del 90% de la inversió estrangera a Catalunya (quadre III.3). Destaquen en particular França (31,4%), els Països Baixos (26,5%), Luxemburg (11,9%) i Alemanya (5,8%). Com en anys anteriors, els Països Baixos i Luxemburg mantenen el seu rol de països de trànsit de la inversió. Els països europeus extracomunitaris són l'origen del 5,2% de la IED, especialment Andorra (2,2%) i Suïssa (1,7%). Els EUA, que els anys anteriors havien estat un dels principals països inversors a Catalunya, el 2008 han reduït la inversió un 69,2% i únicament representen

l'1,3% de la IED a Catalunya. La inversió provinent de l'Amèrica Llatina s'ha incrementat un 112,2% respecte de l'any anterior i representa el 2,2% de la inversió estrangera. El 3,5% de la inversió prové de l'Àfrica, mentre que l'Àsia únicament en representa l'1,1%.

La inversió directa de Catalunya a l'estranger està més diversificada geogràficament. Els països de la UE són la destinació del 50% de la inversió del Principat, especialment Grècia (16%), Portugal (9,9%), Bèlgica (8,9%) i França (7,8%). El 29,8% de la inversió s'ha dirigit a l'Amèrica Llatina, particularment a Mèxic, que, amb el 27,9%, és el destí principal de la inversió de Catalunya el 2008. El continent africà ha concentrat el 10,8%, Amèrica del Nord el 4,4% i l'Àsia el 4%.

Quadre III.3

Inversió estrangera a Catalunya i inversió catalana a l'estranger per àrees geogràfiques

	Inversió estrangera a Catalunya			Inversió catalana a l'estranger		
	2008 (MEUR)	Taxa de creixement	Pes (% total)	2008 (MEUR)	Taxa de creixement	Pes (% total)
UE27	1.912,0	7,2	90,0	2.947,8	–35,2	50,0
Amèrica del Nord	27,8	–69,8	1,3	259,3	–2,0	4,4
Amèrica Llatina	46,9	112,2	2,2	1.760,2	8,6	29,8
Resta d'Amèrica	4,2	–5,4	0,2	0,0	–	0,0
Àsia i Oceania	22,8	144,5	1,1	233,3	82,3	4,0
Àfrica	74,7	54,2	3,5	634,5	387,5	10,8
Paradisos fiscals	0,1	–95,8	0,0	94,9	300,9	1,6
Tots els països	**2.124,4**	**–18,2**	**100,0**	**5.898,3**	**–14,6**	**100,0**

Font: Secretaria d'Estat de Turisme i Comerç i Idescat

Per branques productives, els serveis concentren el 65,7% de la inversió estrangera directa a Catalunya, i destaquen principalment la branca immobiliària i de serveis (22,5%), mediació financera, banca i assegurances (18,2%) i el comerç (16,2%), tal com mostra el quadre III.4. La branca de producció i distribució d'energia elèctrica ha rebut el 20,5% de la inversió, particularment, la captació, depuració i distribució d'aigua (20,1%). D'altra banda, les manufactures han estat el destí del 13,2% de la inversió estrangera a Catalunya. Destaquen la construcció de maquinària i equips mecànics (4,1%), les indústries de transformació del cautxú (2,1%) i la indústria química (1,7%).

Les branques amb més creixement en relació amb el 2007 són la de producció i distribució d'energia elèctrica —que passa de representar menys de l'1% de la inversió estrangera directa el 2007 a representar-ne el 20,5% el 2008—, la mediació financera (298,2%), el comerç (109,9%) i la indústria tèxtil (97,8%), si bé el pes d'aquesta darrera branca és únicament del 0,8%.

Quant a la inversió directa de Catalunya a l'estranger, el 63,3% té com a destí els serveis. El 2008 destaca especialment la branca de mediació financera, banca i assegurances, tant pel seu creixement (277,9%) com pel seu pes (41%). El comerç ha rebut el 9,6% de la inversió, la branca de transports i comunicacions el 5,1% i la d'immobiliària i serveis el 4,3%. La indústria manufacturera ha estat el destí del 32,5% de la inversió catalana a l'exterior. Cal destacar que el

Quadre III.4

Inversió estrangera a Catalunya i inversió catalana a l'estranger per sectors

	Inversió estrangera directa a Catalunya					Inversió catalana a l'estranger				
	Taxa de creixement		Valor (MEUR)	Pes (% total)	Pes (% Espanya)	Taxa de creixement		Valor (MEUR)	Pes (% total)	Pes (% Espanya)
	2007	2008	2008	2008	2008	2007	2008	2008	2008	2008
Agricultura, ramaderia, caça, silvicultura i pesca	689,2	–89,8	1,8	0,1	2,9	–79,8	–22,6	1,2	0,0	1,3
Producció i distribució d'energia elèctrica, gas i aigua	–76,2	3.009,7	434,7	20,5	5,5	290,8	–88,3	121,6	2,1	2,5
Ind. extractives, refinament petroli·i tract. combustibles	–100,0	–	0,0	0,0	0,0	–	–	0,0	0,0	0,0
Alimentació, begudes i tabac	630,3	–95,9	22,6	1,1	38,0	69,0	–96,3	27,0	0,5	28,0
Indústria tèxtil i de la confecció	–88,3	97,8	16,5	0,8	47,5	249,6	–48,3	16,2	0,3	85,7
Indústria del paper, edició arts gràfiques	181,1	–77,5	10,7	0,5	34,1	2378,8	–98,1	2,5	0,0	8,7
Química i transformació de cautxú i plàstics	184,5	–86,9	81,7	3,8	41,8	–7,3	–93,5	53,0	0,9	43,9
Altres manufactures	–44,8	12,9	147,9	7,0	40,0	121,0	63,0	1.815,5	30,8	68,9
Construcció	26,5	–74,5	11,7	0,6	2,8	–98,6	1.455,3	110,0	1,9	29,0
Comerç	–71,8	109,9	344,5	16,2	2,6	88,8	–18,0	568,0	9,6	27,0
Hoteleria	–73,9	–48,4	32,8	1,5	15,2	–72,0	–19,4	72,7	1,2	56,4
Transports i comunicacions	–85,8	8,7	45,3	2,1	5,8	–14,9	–74,8	301,2	5,1	67,6
Mediació financera, banca i assegurances	–20,2	298,2	386,6	18,2	14,3	–3,3	277,9	2.418,5	41,0	16,1
Immobiliària i serveis	48,8	–30,5	477,4	22,5	24,3	–51,5	–21,6	251,4	4,3	9,5
Altres	–33,9	5,8	110,1	5,2	21,0	–52,1	51,6	139,4	2,4	56,7
Total	**0,2**	**–18,2**	**2.124,4**	**100,0**	**7,4**	**11,0**	**–14,6**	**5.898,3**	**100,0**	**20,4**

Font: Secretaria d'Estat de Turisme i Comerç i Idescat

87,7% de la inversió a les manufactures s'ha concentrat en el sector de fabricació d'altres productes minerals no metàl·lics.

6. Resum

En un context de davallada de l'activitat econòmica a les principals economies mundials i de fortes tensions en els mercats financers, l'evolució del comerç exterior de Catalunya ha estat marcada per la reducció de les importacions (–6,1%) i les exportacions (–1,5%) de béns i serveis, i per la millora de la taxa de cobertura amb l'exterior (3,3 punts percentuals, amb la qual cosa se situa en el 81,3%).

Les exportacions de béns al mercat de la UE, que ha estat el destí del 71% de les exportacions de Catalunya, s'han reduït un 0,1% en valor, mentre que les importacions provinents d'aquest mercat, amb un pes del 58,7%, han caigut un 8,4%. Com l'any anterior, el comerç extracomunitari ha mostrat més dinamisme, amb un creixement de les exportacions del 3,7% —destaquen els països

europeus extracomunitaris i els països del Pròxim Orient i l'Orient Mitjà— i un augment de les importacions del 2,8%. Per tipus de productes, únicament els béns de consum han augmentat les vendes en relació amb l'any anterior. La reducció de les importacions s'explica fonamentalment per la caiguda de la demanda de béns de capital i, en menys mesura, de béns de consum. Els productes industrials que han mostrat més creixement pel que fa a les exportacions són els de nivell tecnològic baix i els de nivell tecnològic alt. Quant a les importacions, les que han patit més reducció són les de nivell tecnològic mitjà-alt. En relació amb el comerç per branques d'activitat, l'evolució més destacable és l'increment del dèficit comercial de la branca de productes energètics (per l'augment de les importacions), que ha estat compensat per la millora del saldo comercial de les branques d'automoció (per la caiguda de les importacions) i d'alimentació i begudes (pel major creixement de les exportacions).

El 2008 s'han reduït els fluxos d'inversió de Catalunya amb l'estranger, tant pel que fa a la inversió estrangera bruta a Catalunya (amb una caiguda del 18,2% en termes nominals) com a les inversions catalanes a l'estranger (–14,6%).

IV Població i mercat de treball

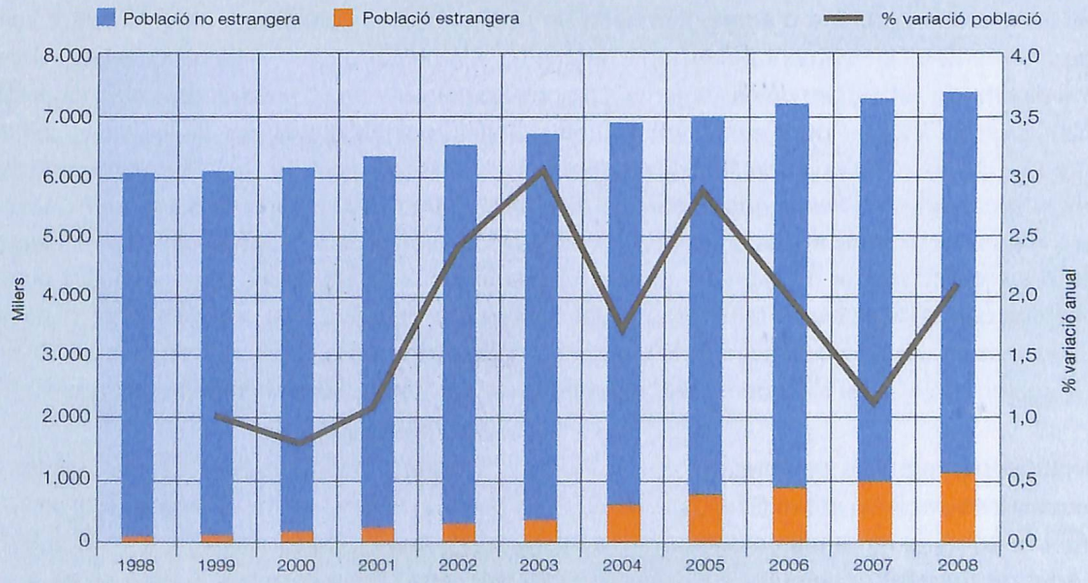
1. Població i població activa

En primer lloc, per tal de contextualitzar l'evolució de la població activa i del mercat de treball a Catalunya durant l'any 2008, és necessari fer una breu síntesi dels trets demogràfics més recents. Les darreres dades disponibles del padró, procedents de l'INE, corresponen a l'1 de gener de 2008; aleshores la població catalana era de 7.364.078 persones, amb un creixement del 2,1% respecte d'un any abans. Aquest ritme supera lleugerament l'increment mitjà dels darrers 10 anys (de l'1,8% anual), període en què s'ha produït una forta expansió demogràfica a Catalunya i a Espanya, sobretot a causa del fenomen immigratori. Al conjunt de l'Estat a principis de 2008 s'havia registrat un creixement del 2,1% respecte d'un any abans, igual que a Catalunya. Tot i això, a la darrera dècada l'increment mitjà (de l'1,5% anual) ha estat una mica més suau que en l'àmbit català, i això ha provocat que la població catalana hagi anat augmentant lentament el seu pes demogràfic sobre el total d'Espanya (fins al 16%). D'altra banda, la població catalana també ha registrat els darrers anys un creixement demogràfic més intens que la Unió Europea, amb la qual cosa ha augmentat gradualment el seu pes poblacional, i a principis de gener de 2008 representava el 2,21% de la zona euro (UEM-16) i l'1,46% de la UE-27.

Com ja s'ha comentat, el creixement dels fluxos immigratoris ha estat la raó principal de l'expansió poblacional a Catalunya i a Espanya. A més, aquest procés ha estat molt ràpid i intens: si fa 10 anys

Gràfic IV.1

Evolució anual de la població a Catalunya



Nota: Les dades anuals fan referència a l'1 de gener de l'any corresponent.

Font: INE

la població estrangera amb prou feines suposava un 2%, en data 1 de gener de 2008 representava un 15% del total de població catalana. De fet, un 85,5% de l'increment poblacional de l'any 2008 s'explica pel factor immigratori. La presència de població estrangera és, per tant, molt rellevant; supera la major part de països europeus, i també està per sobre de la mitjana espanyola (on el pes és de l'11,4%). La procedència de la població estrangera empadronada a Catalunya és bàsicament extracomunitària, mentre que els estrangers procedents de la UE-25 només representen un 14,8% dels nascuts a l'estranger. Els col·lectius de població estrangera més nombrosos són els corresponents al Marroc (suposava a principis de 2008 el 16,5% del total de població estrangera), l'Equador (7,2% dels estrangers), Romania (7,1%, país que des de l'any 2007 ja forma part de la Unió Europea 27), Argentina (5,7%) i Bolívia (5%).

La rellevància del fenomen immigratori es constata en analitzar la taxa bruta de creixement total de la població (disponible fins a l'any 2007), resultat de la suma del creixement natural o vegetatiu (diferència entre els nascuts vius i les defuncions) i el creixement migratori net. A la darrera dècada el creixement poblacional s'ha derivat bàsicament del segon factor, que va registrar una expansió molt forta a partir de l'any 2000. L'any 2007 la taxa bruta de creixement total va ser de 20,7 per cada 1.000 habitants, una mica més baixa que els tres anys anteriors. Per components, el més important va continuar sent el saldo migratori, que assenyala el creixement poblacional atribuïble al factor immigratori, i que va baixar lleugerament respecte d'anys anteriors, fins al 17,3‰. Al mateix temps, s'observa que la taxa bruta de creixement natural, tot i ser molt més baixa que el saldo migratori, ha augmentat lentament des de finals dels anys noranta, i el 2007 arriba al 3,4‰ gràcies a l'augment dels naixements totals. Aquests s'han vist impulsats pels naixements corresponents a les dones estrangeres (que presenten una taxa de fecunditat per sobre de les dones autòctones), però també pels corresponents a la població femenina nascuda a Catalunya, que han viscut un auge degut a l'arribada a l'edat de reproducció de les dones de la generació del *baby boom*. Així, l'any 2007 el nombre de naixements arribava a 83.716, el nombre més alt des de l'any 1979. D'aquests, 21.454 naixements van correspondre a mares estrangeres.

Amb relació a la piràmide d'edats, l'arribada de població estrangera també ha contribuït a frenar d'alguna manera l'envelliment poblacional, ja que ha augmentat el pes relatiu de les edats centrals i s'ha dinamitzat el nombre de naixements. La població catalana de 60 anys representava a principis de 2008 un 21,4%, un punt menys que 10 anys abans, mentre que el pes de les edats centrals (entre 25 i 60 anys) ha pujat del 48,5% el 1998 fins al 53,4% el gener de 2008. La participació dels menors de 25 anys ha baixat quatre punts al llarg dels darrers 10 anys, fins al 25,1%, però una nota que s'ha de destacar és el pes creixent de la població de menys de 5 anys (que en 10 anys ha pujat més d'un punt, fins al 5,5%). Així mateix, si s'analitzen les diferències entre homes i dones, s'observa que en la població femenina, pel fet de tenir una esperança de vida més llarga, hi ha una presència més elevada dels estrats de més edat, de manera que les persones de més de 60 anys representen el 24% del total de dones, mentre que en els homes aquesta proporció és del 18,8%.

L'evolució demogràfica es reflecteix en els indicadors laborals principals. Així, i segons dades de l'Enquesta de població activa (EPA), s'aprecia que la població en edat de treballar ha crescut un 1,1% durant el 2008, el ritme més moderat des de l'any 2001. Aquest menor creixement de la població en edat de treballar contribueix a explicar la moderació en la població activa, que va alentir el seu avanç fins a un 2,2%, l'increment més baix des de l'any 2001. A aquest factor, cal afegir-hi també un cert efecte de desànim derivat del deteriorament gradual de les expectatives econòmiques, que

pot haver fet decidir alguns individus a passar a la inactivitat. De fet, a la segona meitat de 2008, quan es va anar materialitzant la recessió, la població activa es va desaccelerar de manera més intensa, amb un creixement de l'1,5% interanual, mentre que a principis d'any presentava un ritme més intens, del 3,1%. Cal destacar que a Espanya no es va observar el 2008 cap desacceleració en la població en edat de treballar (que va avançar un 3,2%) ni en la població activa, que va créixer un 3% —fins i tot per sobre de l'any 2007— malgrat l'empitjorament econòmic.

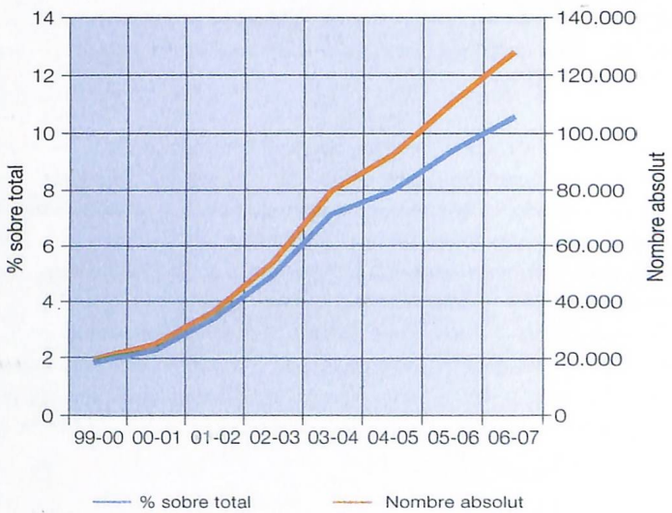
Tornant a l'àmbit català, es va registrar un major avanç de la població activa femenina (d'un 3,7% en el conjunt de 2008) i dels actius estrangers (que van representar un 88% dels nous actius), tal com ha passat els darrer anys. En el primer cas, l'increment de les dones actives respon sobretot a un efecte *taxa d'activitat* (és a dir, més dones en edat de treballar han passat a situació d'activitat), mentre que en el cas dels estrangers es deu a un *efecte demogràfic* (és un increment d'actius derivat exclusivament de factors demogràfics). Així, la taxa d'activitat per al conjunt de l'economia catalana, que mesura la proporció de població entre 16 i 64 anys en situació d'activitat, va assolir un nou màxim històric, del 77,9% (enfront del 77% de l'any 2007), gràcies a l'increment d'1,7 punts en la taxa d'activitat femenina, que va arribar al 69,3%.

LA INCIDÈNCIA DE LA IMMIGRACIÓ EN EL SISTEMA EDUCATIU CATALÀ

El flux d'arribada de població immigrant que ha experimentat Catalunya en els darrers deu anys ha provocat un increment molt ràpid de la participació de l'alumnat d'origen immigrant en el sistema educatiu. La velocitat d'aquest increment, de fet, és de les més ràpides que s'han conegut històricament. El gràfic 1 descriu aquesta evolució, el resultat més recent de la qual és una presència d'alumnes estrangers als centres educatius catalans que suposa entorn del 10,5% del total de l'alumnat. La lleugera desacceleració, a partir del curs 2004-2005, de la *proporció* d'alumnat estranger ha estat causada per un petit repunt de la natalitat nacional. Podem esperar que la crisi econòmica suposi la desacceleració dels nombres absoluts d'immigrants arribats i, per tant, la reducció de la pressió sobre el sistema educatiu causada per aquest fenomen. No obstant això, d'acord amb les estimacions del professor Oliver, no sembla raonable esperar canvis gaire abruptes en el flux d'arribada d'immigrants en temps de crisi econòmica; això és a causa de l'escassetat estructural, ja coneguda, de la força de treball nacional.

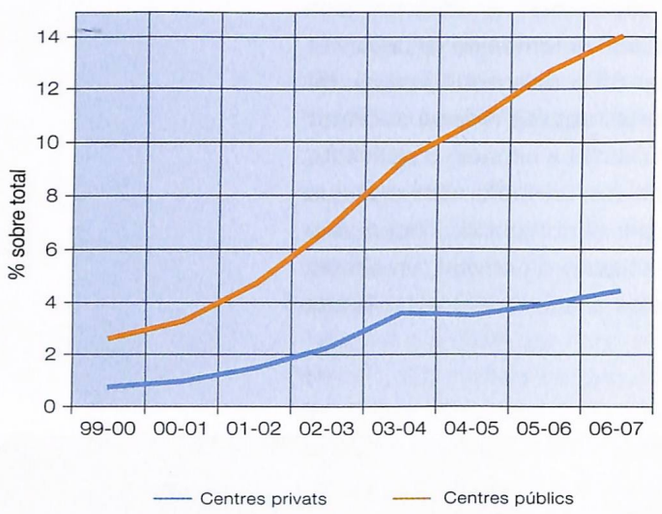
Els centres públics han estat els que han hagut de suportar el gruix de l'increment de la nova demanda de serveis educatius. El gràfic 2 permet comprovar que la proporció d'alumnat estranger ha crescut molt més als centres públics que als privats; la diferència entre les «densitats» d'alumnes immigrants en tots dos tipus de centres ha crescut fins a arribar a 10 punts en el curs 2006-2007. Aquesta diferència s'explica per tres factors: a) la ubicació territorial dels llocs

Gràfic 1. Evolució de l'alumnat estranger en els nivell no universitaris (nombre absolut i participació percentual sobre el total, 1999-2007)



Font: Elaborat a partir de dades del MEPSYD, «Estadística de las enseñanzas no universitarias», diversos anys

Gràfic 2. Alumnat estranger en els nivells no universitaris (participació percentual sobre el total, segons la titularitat del centre, 1999-2007)



Font: Elaborat a partir de dades del MEPSYD, «Estadística de las enseñanzas no universitarias», diversos anys

de residència de la població immigrant (són llocs on hi ha una disponibilitat menor de centres privats); b) les eleccions de les mateixes famílies immigrants, que opten per centres on ja hi ha matriculats altres alumnes immigrants i, finalment, c) els possibles processos de selecció efectuats pels centres privats (que suposen un incompliment de la normativa).

El programa PISA ens ha permès conèixer informacions molt rellevants sobre les característiques dels estudiants d'origen immigrant i els seus resultats educatius. Per exemple, sabem que els pares i les mares dels alumnes immigrants tenen un nivell educatiu *superior* al dels pares i les mares dels alumnes nacionals. No obstant això, les seves categories socioprofessionals —relacionades amb la posició que ocupen en el mercat de treball— i les seves rendes són inferiors a les de les llars nacionals. També sabem que és la condició d'alumne estranger (nascut fora d'Espanya) i no la d'immigrant de segona generació la que s'associa a uns resultats significativament inferiors en l'informe PISA (en concret, en l'informe PISA 2006, aquests alumnes obtenen 30 punts «nets» menys que els alumnes nacionals).

Els nivells d'abandonament prematur que registra l'alumnat d'origen immigrant pel que fa a l'educació secundària superior són considerablement més elevats que la mitjana. En el cas del conjunt d'Espanya, els valors de l'indicador número 3 de formació de capital humà (KH3, abandonament prematur) són del 40,6% pel que fa als alumnes estrangers de la Unió Europea de 27 membres i del 46,5% pel que fa als alumnes estrangers extracomunitaris. Així mateix, la taxa d'accés de l'alumnat d'origen immigrant a l'educació superior és fins i tot més baixa proporcionalment.

En els darrers anys el Departament d'Educació ha desplegat diverses polítiques orientades a reduir els problemes generats per l'arribada accelerada d'alumnat d'origen immigrant. Algunes es deriven de l'aplicació del Pacte nacional per a l'educació, signat l'any 2005. Aquí en destacarem quatre de les més importants:

- Signatura de contractes-programa, de caràcter voluntari, amb els centres privats concertats, que tenen com a objectius, entre altres, el compliment de la gratuïtat de l'educació i de la no-selecció dels usuaris. Un element d'aquests contractes consisteix a concedir ajudes complementàries (per valor de 600 euros anuals addicionals) als alumnes amb necessitats educatives específiques matriculats —essencialment, alumnat immigrant.

- Oficines municipals de matriculació, que s'han establert progressivament des de l'any 2004. Un dels seus objectius principals és «procurar una distribució equilibrada de l'alumnat amb necessitats educatives específiques que en permeti la integració, faciliti la cohesió social i afavoreixi una qualitat educativa adequada per a tota la població escolar».

- Reserva de places, tant als centres públics com als privats, per a alumnes nouvinguts que es matriculen al centre una vegada ha començat el curs.

- Aules d'acollida destinades a l'escolarització temporal dels alumnes nouvinguts. Aquestes aules són en centres ordinaris, a diferència dels polèmics espais de benvinguda educativa que, des de l'any 2008, ha establert el Departament d'Educació, en situacions de fort creixement de l'accés de població nouvinguda, com a eina *prèvia* a l'escolarització.

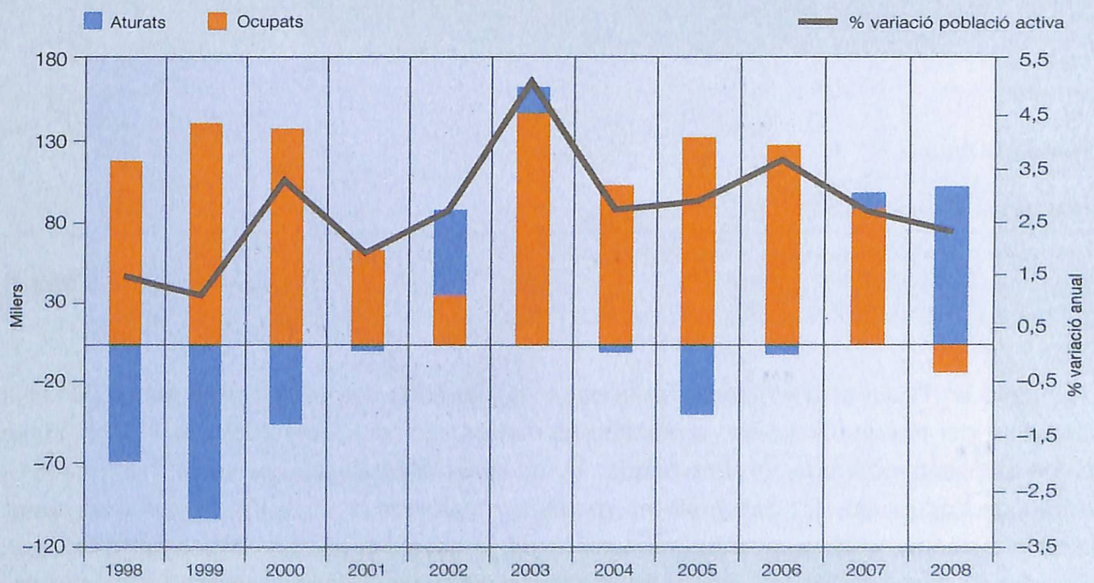
2. Població ocupada

Ja entrant en la dinàmica del mercat de treball, cal destacar que l'any 2008 es va caracteritzar per un canvi de tendència derivat de la crisi econòmica. Totes les fonts estadístiques assenyalen uns resultats molt negatius dels indicadors laborals. Les dades de l'EPA mostren la primera caiguda anual de l'ocupació (d'un –0,5%) des de l'any 1994. A més, a mesura que avançaven els trimestres es registrava més deteriorament en l'ocupació. Mentre que al primer trimestre la població ocupada encara registrava un creixement interanual positiu (d'un 2,1%), aquest creixement es va anar desaccelerant ràpidament, per passar a una tendència negativa i acabar el quart trimestre amb un descens interanual d'un –4,2%. Així, a finals de l'any 2008 els ocupats s'havien reduït en 148.300 persones en comparació amb el quart trimestre de 2007.

En el conjunt de l'any 2008, la destrucció de llocs de treball va afectar bàsicament els homes, amb una caiguda de l'ocupació del 2,6%. La població ocupada femenina, en canvi, va mantenir el creixement positiu (del 2,5%), però més moderat que en anys anteriors. Així mateix, els treballadors estrangers també es van veure menys afectats, ja que en aquest col·lectiu es va seguir generant ocupació, tot i que al ritme més baix des de l'inici de la sèrie a mitjan anys noranta (4,6%). Per sectors d'activitat, la construcció va ser la branca que va destruir més ocupació tant en termes absoluts com relatius (amb un descens del 10,5%). A l'agricultura i a la indústria també es van registrar davallades (del –10,2% i del –0,1%), mentre que el de serveis va ser l'únic sector amb un creixement positiu, de l'1,8%.

Gràfic IV.2

Variacions en la població activa a Catalunya



Nota: Les variacions corresponents a l'any 2005 estan corregides dels canvis metodològics realitzats a l'EPA en aquell any.

Font: INE

Quadre IV.1

Indicadors del mercat de treball. Catalunya

	2008	Variació 2008/2007 (%)	Variació 2007/2006 (%)
Població activa (milers)	**3.840,4**	**2,2**	**2,6**
Homes	2.159,4	1,1	2,3
Dones	1.530,2	2,5	3,6
Població ocupada (milers)	**3.494,6**	**–0,5**	**2,7**
Homes	1.964,4	–2,6	2,0
Dones	1.681,1	3,7	3,0
Població nascuda a l'estranger	710,9	4,6	14,0
Assalariats (milers)	**2.910,8**	**–0,8**	**3,7**
Indefinits	2.292,9	2,4	7,6
Temporals	618,0	–11,0	–7,0
Sector públic	372,1	1,3	1,0
Sector privat	2.538,7	–1,1	4,2
No assalariats	583,8	1,1	–2,4
Població en atur (milers)	**345,8**	**40,6**	**1,8**
Homes	194,9	63,7	8,2
Dones	150,9	18,9	–3,5
Població nascuda a l'estranger	131,3	48,0	11,0
Taxa d'activitat. Població 16 a 64 anys (%)	**77,9**	**0,9**	**0,5**
Homes	86,3	0,2	0,2
Dones	69,3	1,7	0,7
Taxa d'ocupació. Població 16 a 64 anys (%)	**70,9**	**–1,0**	**0,5**
Homes	78,5	–2,8	0,0
Dones	63,1	0,8	1,0
Taxa d'atur (%)	**9,0**	**2,5**	**–0,1**
Homes	9,0	3,5	0,3
Dones	9,0	1,1	–0,5
Menors de 25 anys	20,3	6,9	–1,2
Taxa de temporalitat (%)	**21,2**	**–2,5**	**–2,7**

Nota: Les taxes i les seves variacions estan expressades en punts percentuals.

Font: Enquesta de població activa (EPA), INE

La reducció en l'ocupació va afectar el treball tant a jornada completa com a temps parcial, i la participació del treball parcial es va mantenir al mateix valor que l'any 2007, de l'11,9% sobre el total de població ocupada. D'altra banda, el col·lectiu d'assalariats va ser el més afectat pel descens de l'ocupació. En canvi, els no assalariats van créixer un 1,1%, ja que molt sovint la situació d'autoocupació representa una activitat refugi davant la pèrdua del lloc de treball. L'ajust de l'ocupació va recaure sobre els assalariats temporals (amb una davallada de l'11% respecte de l'any anterior), mentre que els assalariats indefinits van registrar un creixement modest (del 2,4%), però de signe positiu. Això va determinar una retallada en la taxa de temporalitat fins a mínims històrics, del 21,2%, si bé aquest descens té un cert caràcter passiu i cíclic, perquè no s'explica

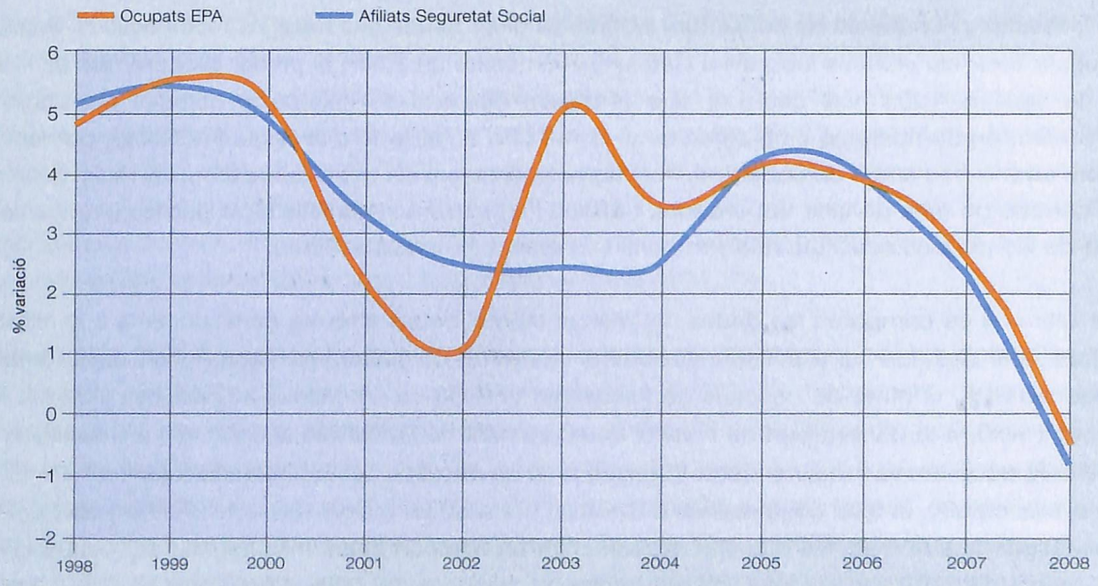
pel dinamisme de l'ocupació indefinida, sinó perquè les empreses van ajustar les plantilles amb la no-renovació de contractes temporals. Així, la indústria i els serveis només van perdre treballadors temporals, mentre que a la construcció —el sector amb més temporalitat de l'economia— la caiguda de l'ocupació va afectar també els indefinits, si bé en menys mesura que els assalariats temporals (que van disminuir un 24% respecte del 2007). Un altre tret que s'ha de destacar del mercat laboral català és que la destrucció d'ocupació durant l'any 2008 es va concentrar al sector privat, a diferència del sector públic, que va mantenir el creixement positiu del nombre de treballadors (de l'1,3%), a un ritme més alt que els dos darrers anys.

D'altra banda, l'anàlisi del comportament del mercat de treball en el conjunt de 2008 s'ha de matisar pel fet que als últims trimestres de l'any la situació al mercat laboral va anar empitjorant substancialment. Com ja s'ha comentat, al primer trimestre de 2008 l'ocupació encara augmentava un 2,1% interanual, però el deteriorament al llarg de l'any va ser molt significatiu. Al darrer trimestre la població ocupada ja davallava un 4,2% interanual, i els mals resultats de l'ocupació, si bé es van continuar concentrant en el treball temporal i el sector privat, es van començar a estendre també a les dones, la població estrangera i els treballadors no assalariats, alhora que es van generalitzar per sectors d'activitat.

El comportament de l'ocupació va donar com a resultat un descens de la taxa d'ocupació de la població de 16 a 64 anys, després d'un creixement pràcticament ininterromput des de 1994. Així, el 2008 la taxa va caure fins al 70,9%, en contrast amb el màxim de 2007 (del 71,9%). Amb tot, la taxa d'ocupació va continuar per sobre de l'objectiu definit a la cimera de Lisboa de la UE, que establia la consecució d'una taxa del 70% en l'horitzó de l'any 2010. El descens de 2008 va

Gràfic IV.3

Evolució anual de l'ocupació a Catalunya



Nota: L'ocupació EPA considerada al 2005 està corregida dels efectes del canvi metodològic introduït a l'enquesta al 2005.

Font: Idescat, INE i Ministeri de Treball i Immigració

perjudicar sobretot el col·lectiu d'homes (la taxa del qual cau gairebé tres punts fins al 78,5%), mentre que entre les dones es va registrar un petita millora (fins al 63,1%). Per edats, cal destacar la forta disminució en la taxa d'ocupació dels menors de 25 anys (baixa més de quatre punts en un any, fins al 45,2%), a diferència dels treballadors de més edat (de 55 a 64 anys), que registren un màxim en la taxa (54,1%).

Altres fonts estadístiques que confirmen el mal comportament de l'ocupació són el registre d'afiliats de la Seguretat Social, les dades de contractes registrats als serveis públics d'ocupació i l'enquesta de conjuntura laboral (realitzada pel Ministeri de Treball i Immigració). Segons la informació d'afiliació a la Seguretat Social, el 2008 el nombre d'afiliats va registrar a Catalunya una tendència similar a l'EPA, amb una reducció d'un 0,8% respecte del 2007, el primer descens anual des de la crisi dels anys 1993-1994. A més, al llarg dels mesos el comportament va anar empitjorant de manera contínua, i al desembre la variació interanual de l'afiliació arribava al –4,3% interanual. Per sectors d'activitat, també es confirma la davallada intensa de l'ocupació a la construcció (superior al 9%) i, en menys mesura, a la indústria (–3,2%), dada aquesta que difereix notablement de l'obtinguda per l'EPA (–0,1%). Per subsectors, els comportaments més negatius van correspondre a la construcció i a les branques relacionades (activitats immobiliàries, alguns serveis empresarials —com ara treballs d'arquitectura, notaria, etc.—, la fabricació de mobles, etc.), així com a la indústria tèxtil. Per contra, els màxims creixements van ser els registrats per activitats amb una presència elevada del sector públic, com ara la sanitat, l'educació, i la recerca i el desenvolupament.

D'altra banda, el volum de contractes registrats al llarg de 2008 va ser de 2.521.892, un 11,8% menys que l'any 2007. La caiguda va afectar pràcticament per igual els contractes temporals (que es redueixen un 11,7%) i els indefinits (dels quals es van formalitzar 425.932, un 12,3% menys que l'any anterior). Cal recordar que, com cada any, el volum de contractes temporals va ser molt superior al d'indefinits a causa de l'elevada rotació laboral, ja que hi ha persones que acumulen diversos contractes temporals al llarg de l'any.

Amb relació a l'enquesta de conjuntura laboral, va oferir també uns resultats molt negatius. Segons aquesta font, els efectius laborals a Catalunya van caure un 2,5%, el primer descens des de l'inici de la sèrie el 1999. Cal destacar que el màxim descens de l'ocupació detectat per aquesta enquesta, en comparació amb altres fonts com l'EPA o l'afiliació a la Seguretat Social, pot tenir a veure amb el seu àmbit de cobertura. Així, només considera els treballadors afiliats al règim general, en centres de més de cinc treballadors, i exclou l'agricultura i l'administració pública (precisament una de les poques activitats que van continuar creant ocupació el 2008).

Per últim, si es comparen les dades del mercat laboral català amb les corresponents a la mitjana estatal, cal destacar que a Espanya també s'observa un panorama laboral molt desfavorable. Segons l'EPA, el ritme de descens de l'ocupació el 2008 va ser idèntic a Catalunya (–0,5%). No obstant això, a la darrera part de l'any el deteriorament no va ser tan acusat com a Catalunya i la població ocupada va tancar el quart trimestre amb un descens del 3% interanual, (enfront del 4,2% en el cas català), la qual cosa equival a 620.100 treballadors menys respecte d'un any abans. Per comunitats autònomes, les que van experimentar un comportament més negatiu de l'ocupació en el conjunt de 2008 van ser les Canàries, amb una davallada del 5,9%, i Andalusia (–2,2%). La taxa d'ocupació per al conjunt de l'Estat, per a la població de 16 a 64 anys, va baixar més d'un punt, fins al 65,3%, després d'un ascens continuat des de l'any 1994. D'altra banda, l'afiliació va caure

el 2008 un 0,8% anual (com a Catalunya), mentre que segons l'enquesta de conjuntura laboral, els efectius laborals van caure un 2,9%, ritme una mica més intens que el de l'àmbit català.

D'altra banda, a la zona euro l'ocupació va registrar un panorama menys desfavorable i va mantenir el creixement positiu (al voltant del 0,7%), tot i que amb una clara desacceleració respecte dels dos anys anteriors, que previsiblement derivarà en una tendència negativa al llarg de 2009, tal com preveu la Comissió Europea. Aquests resultats posen de manifest que, tot i que les economies catalana i espanyola presenten fins al moment un descens de l'activitat econòmica similar al d'altres països europeus, l'impacte sobre el mercat de treball està sent molt més greu que a la zona euro. Alguns factors que poden explicar aquest fort impacte negatiu són el major ajust que s'està produint en l'àmbit espanyol en sectors intensius en factor treball com ara la construcció (després de la bombolla immobiliària generada a la darrera dècada). D'altra banda, l'elevada temporalitat en comparació amb la zona euro (del 21,2% a Catalunya i del 29,2% en el cas espanyol, mentre que a la UEM se situa al voltant del 16,5%) pot estar incentivant l'ajust de plantilles en lloc d'altres vies, com ara l'ajust en les despeses de personal o la reducció de les hores treballades.

Per últim, cal recordar que les economies catalana i espanyola havien experimentat al llarg de la darrera dècada un estancament en la productivitat per treballador degut, entre altres factors, al creixement basat en sectors intensius en factor treball. Segons les dades de Comptabilitat Nacional per a Espanya de l'INE, la productivitat, que ja va iniciar una certa recuperació a partir de l'any 2006, estaria accelerant-se fins un creixement al voltant de l'1,5%, per l'actual pèrdua de llocs de treball en sectors amb baixa productivitat. Tot i així, aquest augment de la productivitat té un caràcter passiu, perquè no es deriva de millores en l'eficiència dels factors o un major ritme de progrés tecnològic.

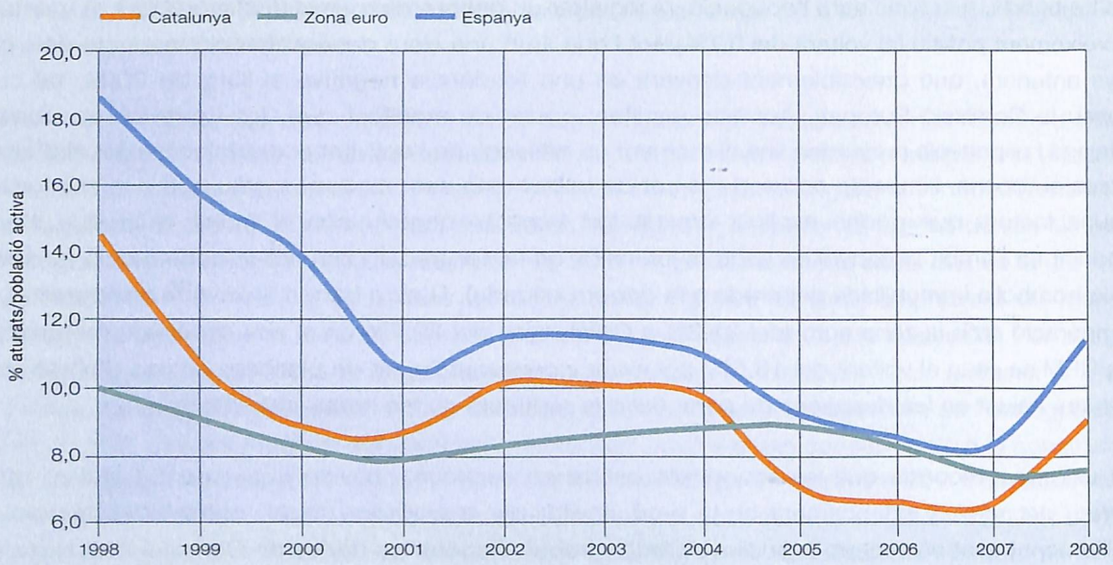
3. Població aturada

L'any 2008 la crisi econòmica es va traduir en un increment molt intens de la població aturada (d'un 40,6%), el ritme més elevat registrat per l'EPA des de l'any 1993. El creixement de l'atur es va derivar de la caiguda de l'ocupació i de la notable expansió de la població activa (de fet, més d'un 80% de l'augment de l'atur van ser nous actius). En el conjunt de 2008 la taxa d'atur es va elevar fins al 9%, el valor més alt des de 2004, i molt per sobre de la taxa mínima que s'havia assolit el 2007 (del 6,5%). Val a dir que al llarg de l'any l'augment de l'atur es va accelerar a mesura que s'accentuava la destrucció d'ocupació, i al quart trimestre ja es comptabilitzaven 204.000 aturats més que un any abans, mentre que la taxa d'atur arribava al 11,8%.

Si s'analitzen les característiques dels nous aturats, novament s'observa que el col·lectiu d'homes es va veure especialment afectat, ja que va representar el 76% de l'increment de la població aturada. La seva taxa d'atur es va incrementar en un any des del 5,6% fins al 9%, mentre que l'alça en el cas de les dones va ser més baixa (del 7,8% al 9%). Així, després que a les darreres dècades les dones presentessin una taxa d'atur sistemàticament més alta que els homes, sembla que s'ha produït un canvi en aquesta tendència estructural. Com ja s'ha comentat a la secció anterior, l'ocupació i l'atur dels homes van experimentar un comportament especialment negatiu, atès que la crisi econòmica ha castigat sectors com la construcció, amb una elevada presència masculina. Pel que fa a la població estrangera, la seva taxa d'atur també va registrar un augment notable, des

Gràfic IV.4

Evolució de la taxa d'atur



Font: Idescat, INE i Eurostat

de l'11,5% fins al 15,6%, però en aquest cas l'increment es va explicar per l'entrada de nous actius, i no per la destrucció d'ocupació. Quant a les franges d'edat, l'alça de la taxa d'atur es va centrar en les edats centrals (de 25 a 54 anys), en què va pujar fins al 8,2%, i sobretot en els menors de 25 anys, amb un augment des del 13,5% el 2007 fins al 20,3%. En canvi, la taxa d'atur de les persones de 55 a 64 anys es va mantenir estable en el 5,1%.

Pel que fa a la taxa d'atur segons el nivell d'estudis, va augmentar per a totes les categories, però especialment per als treballadors sense estudis o només amb estudis primaris (la seva taxa d'atur va augmentar des del 9,3% el 2007 fins al 14,7% el 2008). En canvi, la taxa d'atur de la població amb estudis superiors va ser la que menys va augmentar (set dècimes, fins al 4,7%) i va continuar com la més baixa de totes les categories. D'altra banda, la població amb estudis secundaris obligatoris va presentar una taxa del 10,7%, i la d'estudis secundaris postobligatoris, del 8,5%.

Al marge de l'EPA, la informació de l'atur registrat procedent de les Oficines de Treball de la Generalitat també confirma el ràpid ascens de l'atur, amb un creixement del 30,1% en el conjunt de 2008. Igual que l'EPA, al llarg dels mesos el creixement es va anar accelerant. Per sectors d'activitat, el màxim creixement relatiu va correspondre a la construcció (amb un augment proper al 90%), seguit de l'agricultura i el col·lectiu sense ocupació anterior.

Per últim, cal fer una breu referència a l'evolució de l'atur a Espanya i a la zona euro. A Espanya, la població desocupada segons l'EPA va augmentar un 40,6%, ritme similar a Catalunya, mentre que la taxa d'atur es va elevar tres punts, des del 8,3% fins a l'11,3%, el nivell més elevat dels darrers cinc anys, i amb un perfil trimestral creixent (ja que ha acabat el quart trimestre en un 13,9%). A la zona euro, en canvi, el deteriorament del mercat de treball va ser molt més suau. De fet, la taxa

d'atur per al conjunt de 2008 (7,5%) es va mantenir en el mateix valor que el 2007, si bé a la segona meitat també es va orientar clarament a l'alça i va acabar l'any 2008 en un 8%. Així, l'any 2008 la taxa d'atur a Catalunya supera la de la zona euro, si bé encara està per sota de la del conjunt de l'Estat espanyol.

4. Resum

L'any 2008 ha suposat un canvi de cicle per al mercat laboral català. Després d'uns resultats molt favorables des de mitjan anys noranta, la situació s'ha invertit pel deteriorament de l'activitat econòmica. La població ocupada s'ha reduït un 0,5%, la primera caiguda des de 1994. L'ajust s'ha centrat, per ara, en els treballadors temporals, i ha afectat especialment els homes. La construcció és el sector que més se n'ha ressentit, si bé els últims mesos de l'any el mal comportament s'ha estès a la resta d'activitats econòmiques. En aquest context, la població activa s'ha moderat lleugerament, però ha seguit amb un avanç notable. Com a resultat, la població aturada ha experimentat un augment molt intens i la taxa d'atur s'ha enfilat fins al 9%, després d'haver assolit mínims (6,5%) el 2007. A Espanya, també s'observa un panorama molt negatiu i la taxa d'atur s'ha elevat tres punts fins a l'11,3%. En canvi, a la resta de països europeus, malgrat que l'economia registra un descens similar, l'ajust al mercat laboral està sent molt més limitat, la qual cosa evidencia problemes estructurals en el mercat laboral espanyol.

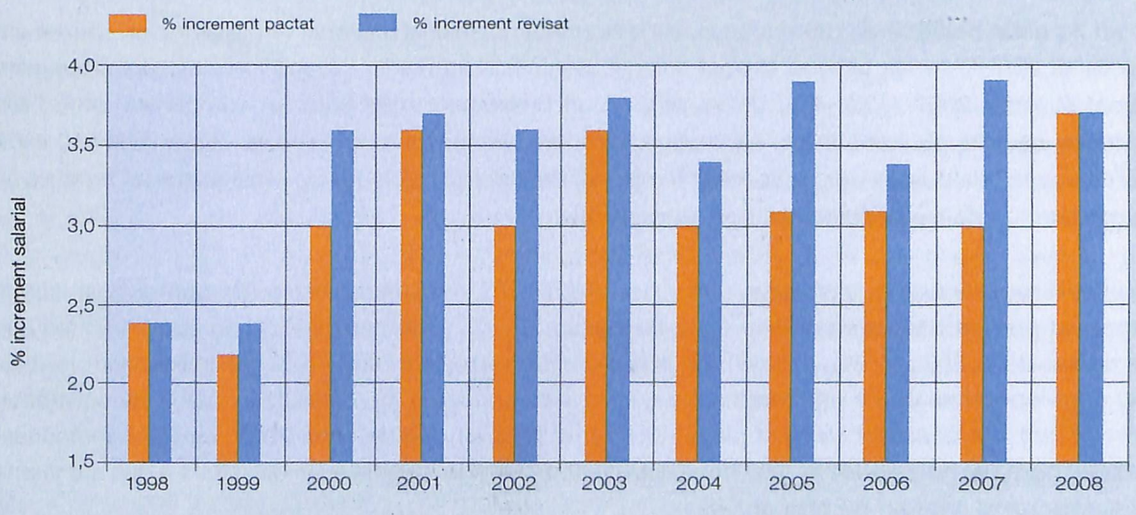
V Salaris, costos i preus

1. Salaris i costos laborals

L'any 2008 s'ha caracteritzat per un increment substancial dels salaris i els costos laborals, i els senyals de moderació han estat poc significatius malgrat el context de crisi econòmica. Segons les dades provisionals de negociació col·lectiva, el 2008 s'han signat a Catalunya 960 convenis col·lectius, que han afectat 163.397 empreses i 1.901.258 treballadors, amb un increment salarial pactat del 3,70% (gràfic V.1). Aquest creixement salarial va tenir lloc en un context de profunda correcció a la baixa de la inflació, que, malgrat haver registrat una evolució molt alcista durant la primera meitat de l'any, va tancar el 2008 amb una taxa interanual mínima de l'1,6%. Això va fer que la major part de les clàusules de salvaguarda salarial (que afecten el 80% dels treballadors inclosos a la negociació col·lectiva), que s'activen quan el creixement de l'IPC supera l'increment pactat al conveni, no entressin en vigor. Per tant, com a tret distintiu de l'any 2008, l'increment revisat, que considera l'efecte de l'aplicació de les clàusules, va ser aquest any equivalent a l'augment pactat, el 3,70%. Aquest increment és una mica més alt que el revisat de l'any 2007 (3,68%) i el del 2006 (3,42%).

Gràfic V.1

Evolució salarial dels convenis laborals a Catalunya



Font: Departament de Treball

Segons l'àmbit, com és habitual, els convenis sectorials van mostrar un augment revisat més elevat (3,76%) que no pas els d'empresa (3,22%). Val a dir que els convenis d'empresa són minoritaris i afecten menys de l'11% dels treballadors. Per la seva banda, els convenis de nova signatura van experimentar un increment revisat del 4,2% (tot i que els signats al final de l'any van mostrar un comportament més moderat, d'acord amb el descens de la inflació), mentre que els plurianuals

d'anys anteriors van presentar un augment del 3,59%. Per sectors econòmics, la construcció va ser la branca amb un creixement salarial revisat més moderat (3,5%), seguida per la indústria (3,57%), els serveis (3,82%) i l'agricultura (4,03%). De fet, els convenis del sector de serveis van abandonar el seu paper tradicionalment moderat, ja que van registrar el creixement més alt dels darrers anys. Finalment, cal destacar que l'increment salarial corresponent als convenis sense clàusula (els més minoritaris) va arribar a màxims (4,84%). En canvi, els augments als convenis que incorporaven clàusula de salvaguarda van ser més moderats, sobretot els de clàusula retroactiva. Aquest tipus de convenis (que són els majoritaris, ja que afecten més del 50% dels treballadors coberts) va mostrar un increment dels salaris històricament molt baix (2,87%) perquè la retallada en la inflació va fer que no es produïssin revisions a l'alça de l'augment pactat inicialment.

L'enquesta de cost laboral duta a terme per l'INE, que mesura els costos laborals i salarials efectius, confirma que el creixement d'aquests va ser significatiu, per bé que es va observar una certa tendència a la desacceleració a mesura que avançava l'any. De mitjana, el cost laboral mensual per treballador va créixer el 2008 un 4,7%, fins a situar-se en 2.551,68 euros (quadre V.1). Aquest augment és inferior al registrat el 2007 (5%), encara que superior als creixements corresponents al període 2003-2006. En termes d'hores treballades efectivament, el cost laboral va augmentar el 4%, taxa que també és inferior a la de l'any 2007 (5,6%) i més baixa que l'increment del cost mensual per treballador a causa de l'augment del 0,5% pel que fa al nombre d'hores efectives de treball.

El component principal del cost laboral és el salari, que representa un 74% del cost total. El 2008, el cost salarial mensual per treballador va registrar un creixement substancial (4,4%), el més elevat des del 2002.

Com ha estat habitual els darrers anys, el component no salarial mensual va presentar un creixement destacat (5,7%) i més alt que el cost salarial, però se'n va alentir l'avanç respecte del creixement registrat l'any 2007 (7%). Així, es va produir un creixement més baix, en comparació amb l'any anterior, de tots els conceptes, en particular de les percepcions no salarials —que inclouen, entre altres coses, els costos per incapacitat temporal, les indemnitzacions i les prestacions no salarials de l'empresa— i de les cotitzacions socials pagades.

Per sectors d'activitat, s'observa una clara moderació en la construcció (en què el cost laboral mensual per treballador va créixer un 5,4% davant del 8,9% de l'any 2007) i en els serveis (en què va baixar del 5,2% al 4,2% el 2008). En el cas de la construcció i els serveis, el creixement més baix del cost laboral es deu a una moderació en tots els conceptes. En canvi, la indústria va registrar un creixement del cost laboral molt elevat (5,7%), el més alt des de l'any 2001, tant pel component salarial com pel no salarial, la qual cosa suposa una càrrega afegida a les dificultats a què s'enfronta el sector en el context de crisi actual.

La deriva salarial, que mesura la desviació entre el creixement del salari percebut efectivament i l'increment salarial negociat als convenis, va ser positiva, ja que el creixement del cost salarial va ser 0,7 punts superior a l'augment pactat, la desviació més àmplia des de l'any 2002. Així, la deriva salarial pot provenir dels conceptes retributius no considerats dins de l'increment negociat (per exemple, les prestacions en espècie, etc.), per bé que el 2008 el més probable és que fos causada per un efecte «composició» (per exemple, perquè s'estiguin eliminant llocs de treball amb baixa remuneració).

Quadre V.1

Indicadors de costos laborals i salarials a Catalunya
(En milers d'euros)

	2008	(%) variació 2008/2007	(%) variació 2007/2006
Cost laboral total	**2.551,7**	**4,7**	**5,0**
Cost salarial	1.889,6	4,4	4,3
Cost no salarial	662,9	5,7	7,0
Cost laboral total per sectors			
Indústria	2.944,0	5,7	3,2
Construcció	2.624,5	5,4	8,9
Serveis	2.418,4	4,2	5,2
Cost laboral total a Espanya	**2.390,4**	**5,2**	**4,0**
Cost salarial a Espanya	1.762,8	5,1	3,9
Cost no salarial a Espanya	627,6	5,5	4,4
Increment salarial revisat		**3,70**	**3,86**
Convenis sense clàusula	–	4,84	3,55
Amb clàusula no retroactiva	–	4,38	3,01
Amb clàusula retroactiva	–	2,87	4,36
Agricultura	–	4,03	2,87
Indústria	–	3,57	3,90
Construcció	–	3,50	5,74
Serveis	–	3,82	3,48

Font: Enquesta de cost laboral (INE) i Departament de Treball

Amb relació a l'evolució dels costos laborals a Espanya, l'increment salarial pactat (i revisat) va ser del 3,57%, el més baix dels darrers nou anys i inferior a la dada corresponent a Catalunya per al 2008 (3,70%). En canvi, segons l'enquesta de cost laboral de l'INE, els costos laborals van registrar el 2008 un comportament més alcista a Espanya (on van créixer un 5,2%, l'augment més fort des del principi de la sèrie homogènia, l'any 2001) que no pas a Catalunya (on van pujar un 4,7%). El cost laboral va créixer més a Espanya en els sectors de la construcció i els serveis, mentre que a la indústria l'augment va ser inferior al de Catalunya. Al marge de l'evolució experimentada l'any 2008, Catalunya continua sent una de les comunitats autònomes amb nivells salarials i costos laborals més alts, després de Madrid, el País Basc i Navarra. Així, el cost laboral català va representar el 106,7% de la mitjana estatal.

2. Costos energètics

Durant la primera meitat de l'any 2008 el preu del petroli va mostrar una trajectòria ascendent i va assolir màxims històrics el mes de juliol, moment en què es van vorejar els 133 dòlars per barril Brent. Cal recordar que el petroli havia registrat, a grans trets, un encariment sostingut des del final dels anys noranta a causa de factors relacionats amb la demanda i l'oferta. Entre els primers, cal destacar l'ampliació de la demanda, en particular la procedent dels països emergents asiàtics. Pel que fa a l'oferta, hi ha un problema d'encariment estructural dels costos d'extracció i refinament, ja que les reserves d'aquest combustible fòssil tenen un horitzó temporal limitat, s'han produït colls

d'ampolla en diverses fases a causa de les inversions insuficients registrades en la dècada dels noranta i la producció està altament concentrada en països inestables des del punt de vista geopolític.

No obstant això, a partir dels mesos d'estiu l'evolució del preu del petroli es va invertir completament: la crisi econòmica va comportar una aturada important de la demanda energètica i va provocar una forta caiguda del preu del petroli, que el mes de desembre del 2008 es va situar al voltant dels 40 dòlars per barril Brent, el preu més baix des de l'any 2004 (gràfic V.2). Tot i això, segons la mitjana de l'any, el preu en dòlars va créixer el 33%, mentre que la tendència a l'apreciació de l'euro va suavitzar l'augment només lleugerament, de manera que l'increment mesurat en moneda europea va ser del 23,1%.

L'evolució dispar del preu del petroli durant el 2008 també s'ha reflectit en les cotitzacions internacionals dels seus productes derivats principals, per bé que han trigat més a experimentar la moderació registrada a partir de l'estiu. Així, el preu internacional de la benzina i el gasoil va registrar creixements anuals significatius, del 21% i el 41%, respectivament, els més alts des de l'any 2005.

Gràfic V.2

Evolució dels preus del petroli



Font: Banc d'Espanya

Pel que fa als carburants, a Catalunya, el 2008, els preus abans d'impostos de la benzina sense plom i el gasoil van registrar un fort creixement (el 13,2% i el 28,4%, respectivament, els increments més alts des del 2005), cosa que reflecteix els efectes de l'escalada del petroli durant la primera meitat de l'any. Si s'incorpora el component d'impostos, l'encariment de la gasolina sense plom i la gasolina d'automoció va ser a Catalunya del 7,1% i el 17,5%, en tots dos casos per sota de l'increment registrat a Espanya i la zona euro. Val a dir que Catalunya i Espanya continuen

presentant uns nivells de preus dels carburants molt més baixos que la mitjana de la zona euro (de fet, són els preus més reduïts juntament amb els de Grècia i Eslovènia), ja que els impostos que els graven són més baixos. En canvi, en termes de preus sense impostos, se situa una mica per sobre del nivell de preus mitjà de la zona euro.

Pel que fa al preu del gas natural, el 2008 va experimentar el creixement més alt dels darrers anys (a conseqüència de l'escalada de les matèries primeres energètiques fins a l'estiu), amb un increment superior al 17% per als consumidors domèstics i proper al 20% per als consumidors comercials. Així, l'increment va superar amb escreix l'augment moderat de la tarifa que es va registrar el 2007 (2,5%). Cal recordar que l'any 2007 es va eliminar la tarifa per als consumidors industrials, i a partir de juliol del 2008 es va produir la liberalització total del mercat. Només queda la tarifa anomenada *d'últim recurs*, una mena de preu màxim per a petits consumidors, que només pot ser proveïda per les empreses comercialitzadores habilitades.

Pel que fa als preus elèctrics, la tarifa estatal va experimentar el 2008 una de les pujades més grans dels darrers vint anys per tal de poder fer front al dèficit tarifari al qual s'enfronten les companyies (els ingressos per tarifa no cobreixen els costos de generació). El gener es va produir un increment inicial del 3,3% i, posteriorment, el mes de juliol es va introduir un nou increment del 5,6%. D'altra banda, a partir de juliol va desaparèixer la tarifa d'alta tensió per a grans consumidors, que a partir d'ara han d'anar al mercat liberalitzat o convertir-se en comercialitzadors directes.

En definitiva, l'efecte dels costos energètics sobre els consumidors es recull al grup especial de productes energètics, que s'inclou a l'IPC i engloba el preu dels carburants i els combustibles, l'electricitat i altres subministraments energètics. D'acord amb aquest indicador, a Catalunya els preus dels productes energètics van créixer durant tot el 2008 un 11,8%, l'increment més gran des de l'inici de la sèrie, l'any 2002, i molt similar al corresponent a Espanya (11,9%). Aquest creixement mitjà reflecteix la tendència inflacionista de la primera meitat de l'any, mentre que els últims mesos del 2008 els preus van caure notablement.

EL PREU DEL PETROLI: CAUSES EXPLICATIVES I RESPOSTES ESTRATÈGIQUES

Joan Batalla. *Director del Gabinet de Presidència. Comisión Nacional de la Energía*

A finals del mes de maig d'aquest any 2009, el preu del barril de petroli Brent, la referència en els mercats europeus, ha superat la barrera dels 60 dòlars des d'una mitjana al voltant dels 40 dòlars per barril que s'ha mantingut al llarg del primer trimestre de l'any a mesura que han sorgit possibles indicis de recuperació econòmica i, per tant, d'increment de la demanda. Aquesta pujada, tot i que és significativa, es troba molt lluny del nivell de preus assolit el mes de juliol de l'any passat, quan el preu del cru va escalar fins als 143 dòlars i durant diverses setmanes hi va haver moltes resistències per recuperar els nivells existents prèviament.

Tenint en compte que des dels anys seixanta el petroli és la font d'energia principal, clau per al desenvolupament econòmic, aquesta situació de volatilitat extrema dels preus requereix una anàlisi detallada de les seves possibles causes i factors explicatius.

És fàcil entendre que, si el petroli és un factor clau per al desenvolupament futur, qualsevol canvi de certa importància que afecti el seu preu repercuteix en tots els sectors de l'economia i, en última instància, aquest efecte es traslladarà a la vida quotidiana de tots els ciutadans. El preu del cru ha deixat de ser únicament una qüestió empresarial per convertir-se en un tema d'alta sensibilitat social: els ciutadans comproven fàcilment en el seu dia a dia que l'evolució del preu dels derivats del petroli repercuteix en aspectes tan quotidians com el preu dels productes alimentaris, la factura de l'electricitat, la compra de béns de consum o el cost del transport, entre altres.

Tot i que els factors condicionants de l'evolució del preu del petroli són molts i molt diversos, a continuació s'analitzen els factors principals que

incideixen en el mecanisme de fixació dels preus del cru tant des del costat de l'oferta com del de la demanda.

En primer lloc, un dels factors explicatius del preu del petroli rau en **l'existència d'un desequilibri important entre països productors i països consumidors.** Les àrees productores principals no es corresponen amb les àrees consumidores principals en l'àmbit mundial.

Actualment a l'Orient Mitjà es concentren el 62% de les reserves mundials de cru, mentre que el seu consum només representa el 7%; per contra, en els països de l'OCDE es concentra el 60% del consum i aquests països només representen el 7% de les reserves mundials. En les àrees desenvolupades la capacitat d'autoabastiment varia en funció dels països i la mitjana se situa al voltant del 35%. El cas espanyol se situa a l'extrem inferior, atès que el nostre grau d'autoabastiment tot just arriba al 0,5% del nostre consum.

A més, aquest desequilibri geogràfic s'accentua perquè les reserves mundials de cru (aproximadament un 80%) es concentren en zones políticament inestables.

És per aquest motiu que la influència de les variables geopolítiques adquireix una importància vital, i això es reflecteix en l'evolució diària del mercat. El preu del cru no solament respon a factors econòmics o de mercat (equilibri oferta-demanda, expectatives de creixement econòmic o disponibilitat d'instal·lacions), sinó que, tal com hem pogut comprovar al llarg de la història, les tensions més grans en els preus han estat conseqüència d'esdeveniments polítics en les àrees productores.

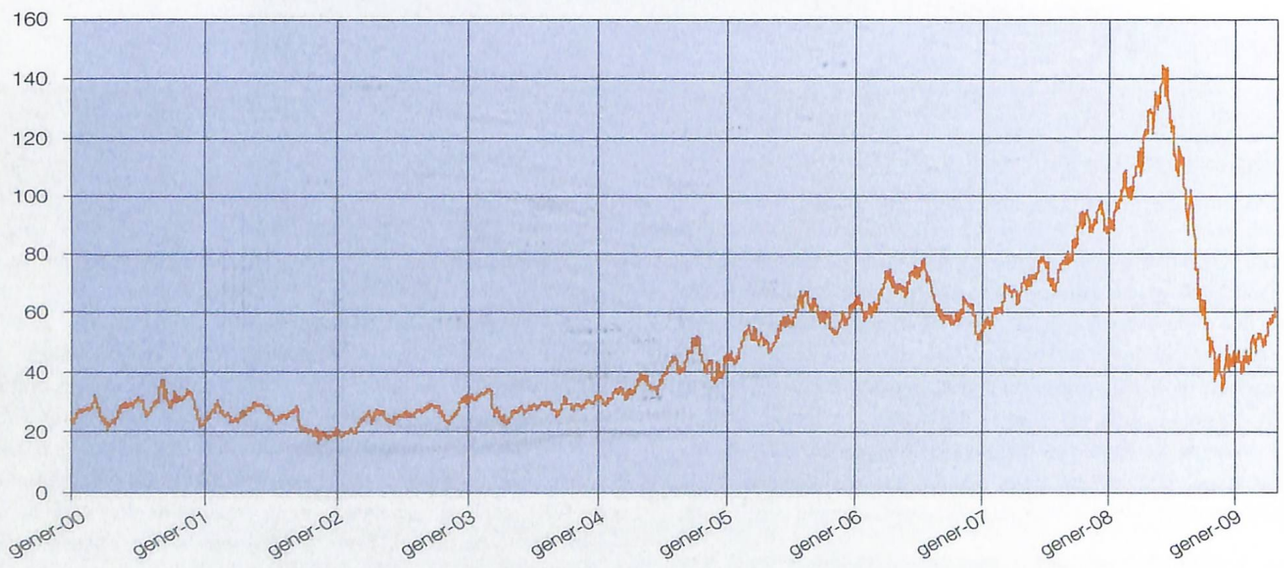
En aquest punt cal esmentar el paper rellevant que ha tingut l'actuació de l'Organització de Països Productors de Petroli (OPEP). L'OPEP s'ha erigit com a actor principal de les crisis de preus des de la seva creació l'any 1960 i ha actuat com a interlocutor privilegiat entre productors i consumidors. Freqüentment s'apunta a l'organització com a responsable de les situacions de tensió que es produeixen, si bé també és cert que en altres ocasions també ha actuat com a moderador de les tensions de preus.

Un segon factor determinant de l'evolució dels preus rau en **la forta inelasticitat de la demanda en relació amb el preu que caracteritza la funció d'oferta de petroli.**

El mercat treballa amb expectatives i previsions, que poden complir-se en més o menys grau, sobre l'evolució de la demanda i la capacitat de producció per donar resposta a aquesta demanda. És difícil quantificar algunes previsions, ja que hi ha elements importants, com ara els esdeveniments naturals, que són difícils de predir.

Així mateix, una altra característica del mercat de petroli és la **successió de cicles d'inversió en exploració i refinament** que pot generar colls d'ampolla en l'oferta de cru i productes refinats en els països consumidors principals. En aquest sentit, cal destacar que l'escenari de preus baixos del cru, acompanyat de la posició monopolista de les

Gràfica: **Evolució del preu del barril de cru de Brent (US$/barril)**



Font: Platts

empreses estatals, va donar més preferència a obtenir més ingressos mitjançant l'augment dels volums exportats que a cercar nous recursos. Aquest tipus d'estratègies que van ocasionar una caiguda en les inversions en els diferents segments de la cadena de valor han variat en els darrers anys com a conseqüència del canvi de tendència en els preus.

Addicionalment, un tercer factor de tipus estructural relacionat amb **l'esquema de demanda dels països desenvolupats** està incorporant noves tensions en la funció d'oferta de cru. Aquestes tensions acaben accentuant la inelasticitat de la demanda en relació amb els preus i estan vinculades als nous requisits tècnics, cada vegada més exigents, associats a la normativa mediambiental o a la dieselització del consum, especialment a Europa.

La demanda de combustibles respectuosos amb el medi ambient per part dels països desenvolupats està produint uns efectes innegables en els mercats. Obtenir combustibles més nets implica disposar de refineries més ben preparades i un ventall més estret a l'hora de seleccionar crus. Les refineries estan obligades a fer un esforç inversor considerable en una direcció doble. D'una banda, han de millorar les instal·lacions a fi de poder fabricar combustibles més nets, la qual cosa implica invertir esforços, entre altres, en plantes de dessulfuració i, de l'altra, han de fer grans inversions que evitin les emissions contaminants a l'atmosfera associades als processos productius. L'efecte de la dieselització també és evident. Els països europeus consumeixen principalment combustibles tipus dièsel. Això provoca problemes en l'estructura de refinament, que està al límit de la capacitat de les refineries per elaborar aquest producte i que fa necessari que s'importi gasoil per cobrir la demanda europea.

En tots dos casos, aquesta tensió de l'oferta restringeix, a més, les possibilitats de selecció de crus, ja que són més adequats els que tenen menys contingut de sofre. Aquesta restricció de l'oferta acaba introduint tensions addicionals en els preus del mercat del cru.

Finalment, i en relació amb l'oferta de cru, cal parlar de la **rigidesa de la corba d'oferta**, bàsicament per dos motius. D'una banda, i així ha succeït en els darrers dos anys, el mercat reflecteix d'una manera més acusada qualsevol tensió quan la capacitat excedentària de producció és molt baixa. El que s'anomena el «matalàs» de l'OPEP s'ha reduït d'una manera accentuada durant els darrers dos anys com a conseqüència del fet que la major part de països que tenien una capacitat productiva excedentària, com era el cas de Líbia, Qatar, Algèria o Indonèsia, actualment produeixen al màxim de la seva capacitat per donar resposta al creixement de la demanda. Durant els últims anys, el país amb més capacitat de producció excedentària en l'àmbit de l'OPEP ha estat l'Aràbia Saudita, tot i que en els darrers anys aquesta capacitat s'ha reduït més del 50 %, i actualment no supera els 1,5 milions de barrils/dia. D'altra banda, **algunes àrees geogràfiques no aconsegueixen estabilitzar la producció** per diverses raons, fet que no dóna un missatge d'estabilitat al mercat. Casos com ara el d'Iraq, amb un 10% de les reserves mundials de cru, són una mostra inequívoca d'aquesta inestabilitat.

Però, sens dubte, en relació amb la dècada dels anys noranta la situació ha variat significativament en el vessant de la demanda i, en principi, es podia pensar que va ser el factor determinant principal de la situació que es va viure l'any passat.

Si bé la demanda de cru ha crescut de manera contínua en els darrers 20 anys, durant l'any 2007 i a principis del 2008 es van produir increments forts en la demanda de cru en certes àrees geogràfiques, especialment als Estats Units i l'Àsia. El dinamisme de les economies xinesa i índia va ser superior al de la resta d'economies desenvolupades. Aquest dinamisme va estar acompanyat d'un ús menys eficient de l'energia, que s'ha traduït en increments substancials en la demanda mundial de petroli.

Si s'analitza l'evolució des del 1965 de la demanda mundial de cru desglossada entre els països membres i no membres de l'OCDE, podem destacar que, si bé el consum dels països OCDE és més gran que el de l'àrea no OCDE, el pes de les economies en vies de desenvolupament que no formen part de l'OCDE ha anat creixent d'una manera sostinguda en els darrers anys.

Aquests canvis en l'estructura geogràfica de la demanda van ser un dels arguments principals que es van esgrimir a l'hora d'intentar donar una primera explicació a la dinàmica de preus del cru viscuda al llarg del 2008 i que va culminar el mes de juliol amb un màxim històric. No obstant això, si bé es cert que des de l'inici de la dècada actual fins al 2007 hem assistit a un increment de la demanda, aquest no ha estat intens (1,6% anual). El creixement ràpid del consum procedent de la Xina, la Índia i altres països es va compensar amb l'estancament o el creixement lent del consum que van registrar altres països importants com ara Indonèsia, el Japó, Corea del Sud i bona part d'Europa occidental.

En definitiva, si bé en un context de crisi econòmica d'àmbit mundial com l'actual l'evolució de la demanda pot ser un factor explicatiu de l'evolució recent dels preus, per si sola no pot explicar el màxim històric que es va assolir el mes de juliol, per això és necessari buscar altres arguments addicionals.

Tot i que la conjuntura actual de preus presenta similituds amb altres períodes anteriors caracteritzats per importants tensions en l'oferta i la demanda, conseqüència, en part, del caràcter estratègic dels productes derivats del petroli, en el mercat del cru actual, a diferència de períodes anteriors, la contractació a termini ha adquirit unes dimensions espectaculars. **El mercat de futurs de petroli** no només ha aconseguit una importància inesperada –en l'actualitat és el tercer mercat financer per volum de negoci– sinó que, a més, des de finals de la dècada dels anys noranta ha començat a registrar l'afluència d'agents no comercials amb grans volums d'inversió com a conseqüència del que estava succeint en els mercats financers. Els futurs del petroli es valoraven com un mercat a l'alça i van rebre una forta injecció de liquiditat que els va fer encara més dinàmics, cosa que va afavorir l'augment dels contractes i l'alça dels preus.

És en el comportament del mercat financer que s'ha creat al voltant dels futurs, les opcions i els swaps de petroli, i no en l'existència de desajustos importants entre l'oferta i la demanda, on cal buscar una possible explicació de la situació a què es va arribar el mes de juliol. Des de principis de l'any 2004 els mercats de futurs i altres derivats han rebut volums de liquiditat importants gràcies a capitals que van migrar d'altres mercats financers i immobiliaris. Aquest procés, que s'ha frenat dràsticament durant els darrers mesos com a conseqüència de la situació econòmica actual, explica l'evolució espectacular dels preus que es va viure el 2008.

L'evolució dels referents bàsics del mercat físic del petroli no pot explicar per si sola el preu que es va assolir el mes de juliol, de la mateixa manera que aquests mateixos referents bàsics –per molt intensa que es pugui considerar que està sent la crisi actual– no poden explicar una davallada de tanta magnitud en els preus del petroli en un període de temps tant curt: des dels 143 dòlars/barril el dia 11 de juliol del 2008 fins als 33 dòlars/barril el dia 26 de desembre del 2008.

Amb independència de quin torni a ser en els propers anys el paper dels mercats de futurs quan es recuperin els nivells d'activitat econòmica, l'experiència recent ens obliga a continuar avançant en la millora de les ràtios d'intensitat i eficiència energètica del nostre teixit empresarial. La magnitud dels efectes derivats de canvis en el preu del petroli dependrà en gran mesura de la capacitat de desenvolupar noves tecnologies productives que utilitzin el petroli d'una manera més eficient.

Amb el ritme de creixement actual de la demanda de petroli i el nivell de reserves existent, podem estar en desacord pel que fa a l'horitzó temporal, però tots estarem d'acord que el petroli com a font primària d'energia primària té una vida temporal limitada. Això fa que sigui necessari afrontar el futur buscant altres fonts energètiques que redueixin la nostra vulnerabilitat i dependència energètica.

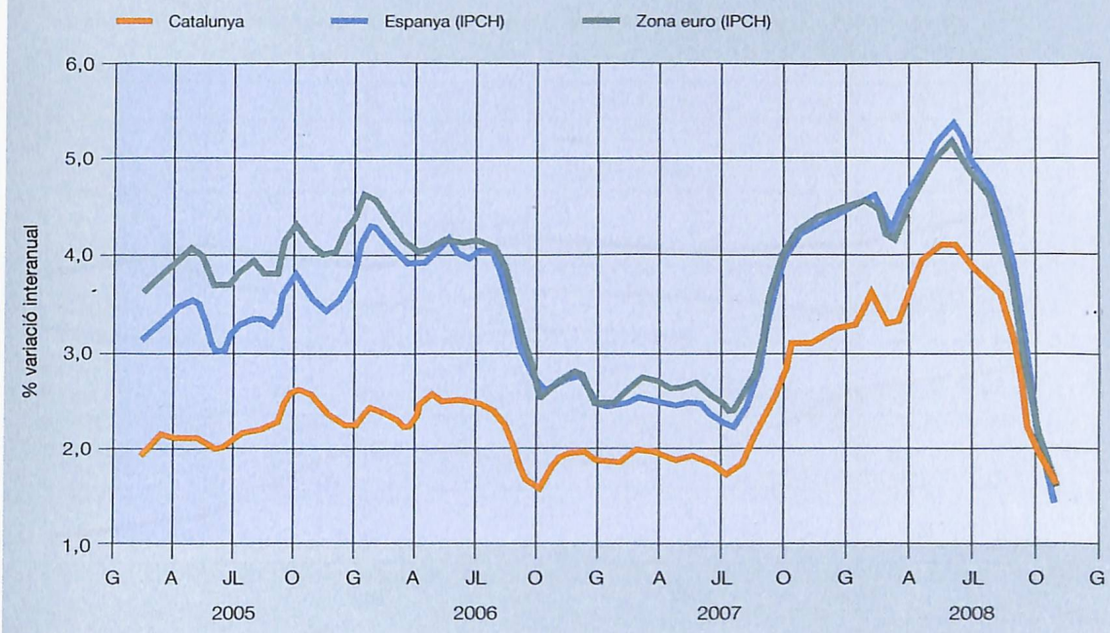
3. Evolució dels preus

L'any 2008 s'ha caracteritzat per oscil·lacions importants en l'evolució de la inflació. A la darreria del 2007 la inflació ja va començar a pujar de manera significativa i amb caràcter global a causa de l'escalada dels preus del petroli i els cereals (que són una matèria primera fonamental per a molts aliments elaborats). La tendència alcista va arribar al màxim el mes de juliol del 2008, moment en què la inflació catalana va assolir la taxa més alta des del 1994 (5,1%). Durant la segona meitat de l'any, però, s'ha produït un canvi de tendència radical: com ja s'ha comentat, la crisi econòmica ha provocat un enfonsament del preu del cru (que ha passat dels 150 dòlars per barril a l'estiu fins al voltant dels 40 dòlars al final del 2008). Això ha ocasionat un efecte «comparació», ja que es comparen els preus baixos del petroli del final del 2008 amb les cotitzacions elevades registrades en el mateix període del 2007. Aquest factor, juntament amb la debilitat del consum privat, ha determinat un procés de desinflació. Així, el mes de desembre es va tancar amb una inflació mínima històrica de l'1,6% interanual (gràfic V.3). Amb tot, la mitjana per a tot el 2008 queda situada en una taxa relativament elevada (4,1%) perquè recull les fortes tensions inflacionistes de la primera part de l'any.

Aquest patró anual de màxims i mínims en la inflació s'ha reproduït a gairebé totes les economies occidentals. A Espanya la inflació també es va disparar durant la primera meitat de l'any, i a partir de l'estiu va caure de manera acusada fins a arribar a l'1,4% el desembre, la taxa més baixa des de l'any 1998. En el conjunt del 2008 es va registrar una inflació mitjana del 4,1%, igual que a Catalunya, de manera que el diferencial d'inflació respecte de la mitjana estatal va ser pràcticament nul, amb la qual cosa es va registrar la millor evolució des de l'any 2001. En termes d'inflació subjacent, la corresponent al conjunt de l'Estat va acabar el desembre en una taxa del 2,4%, mentre que la mitjana ha estat del 3,2%, igual que a Catalunya.

Gràfic V.3

Evolució dels preus a Catalunya, Espanya i la zona euro



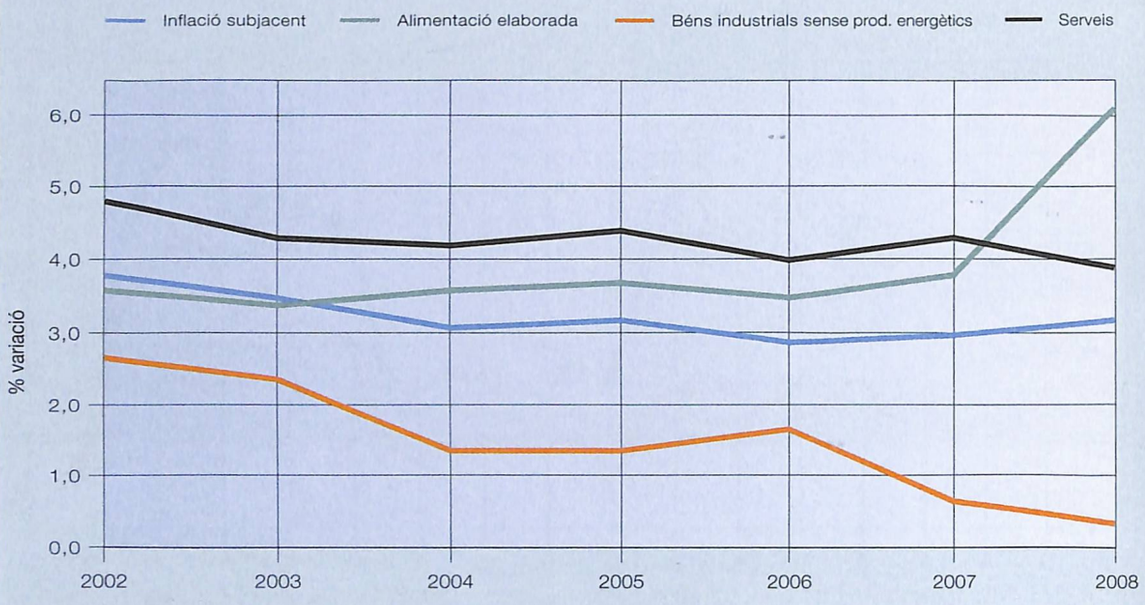
Font: INE

Pel que fa a la zona euro, la inflació va registrar una taxa mitjana l'any 2008 del 3,3%, la més alta des de l'inici de la sèrie, l'any 1996, també a causa de les tensions inflacionistes derivades del petroli i els aliments durant la primera meitat de l'any. Tot i això, la trajectòria de descens dels últims mesos de l'any va fer que el mes de desembre es tanqués amb una taxa de l'1,6% interanual. D'acord amb aquestes dades, la mitjana anual de l'Estat espanyol va mostrar un comportament inflacionista molt superior al de la mitjana de la UEM (juntament amb països com ara Eslovènia, Malta, Xipre i Grècia), en part perquè les pujades del petroli de la primera meitat de l'any van tenir un efecte més inflacionista. Com ja s'ha dit, aquesta situació d'inflació elevada va canviar substancialment els últims mesos de l'any, i la inflació catalana i espanyola van registrar una reducció molt notable que va fer que assolissin unes taxes molt similars o fins i tot inferiors a les de la UEM (per bé que les dades de Catalunya no són estrictament comparables, perquè no es disposa d'un IPC harmonitzat).

Tornant a les dades de Catalunya, la inflació subjacent (que exclou l'evolució dels components volàtils, és a dir, l'energia i els aliments frescos) va seguir una trajectòria més estable que l'índex general: es va mantenir alta durant la primera meitat del 2008 (sempre per sobre del 3%, bàsicament a causa del fort creixement dels preus de l'alimentació elaborada), mentre que durant la segona part de l'any va registrar un descens notable, fins a arribar el desembre a un 2,5% interanual, la taxa més baixa des de l'inici de la sèrie (gràfic V.4). Pel que fa a la mitjana anual, el 2008 la inflació subjacent es va quedar en el 3,2%, per sobre dels dos anys anteriors. Cal destacar

Gràfic V.4

Evolució anual dels grups especials de l'IPC a Catalunya



Font: INE

que durant la darrera part de l'any es va observar una tendència a la moderació en tots els seus components. El ritme de creixement dels preus de l'alimentació elaborada es va anar desaccelerant fins al 3,3% interanual del desembre (després d'haver assolit increments superiors al 7% els mesos centrals del 2008), i els serveis també van perdre impuls inflacionista (tot i que encara van registrar un ritme prou alt, el 3,7%). Els béns industrials sense productes energètics van presentar un dels anys més moderats, amb creixements de preus molt reduïts (0,4% de mitjana anual).

De mitjana, els grups de despesa que van presentar més tensions inflacionistes durant tot el 2008 són les despeses d'habitatge (amb un augment del 6,7% per l'encariment dels subministraments), els transports (5,8%) i els aliments (5,6%), ja que van ser els grups més afectats per l'encariment de les matèries primeres i els cereals que es va produir durant la primera meitat de l'any. Els últims mesos del 2008, però, la situació va canviar substancialment, i tots els grups de despesa van experimentar una moderació força generalitzada, tret de les despeses d'habitatge i l'ensenyament (amb augments que vorejaven el 5%). Així, els transports van invertir el seu comportament inflacionista i al final del 2008 presentaven una caiguda interanual dels preus del 5,9% per l'abaratiment dels carburants que es va produir els últims mesos de l'any. Els hotels, els cafès i els restaurants i, sobretot, els aliments també van moderar molt el ritme de creixement dels preus (quadre V.2).

En comparació amb Espanya, s'observa que els grups que van mostrar un comportament més inflacionista en l'àmbit català són el grup de l'ensenyament i el del lleure i la cultura, dos apartats

Quadre V.2

Evolució de l'índex de preus al consum (IPC) per grups de despesa
(Taxes de variació interanuals)

	General	Aliments	Beg. alcoh. i tabac	Vestit	Habitatge	Parament llar	Medicina	Transports	Comunicacions	Lleure i cultura	Ensenyament	Hotels, cafès i restaurants	Altres
Mitjana 2006	3,7	4,1	1,8	2,0	6,4	3,0	1,5	4,3	–1,5	0,6	4,4	4,6	4,0
Mitjana 2007	3,0	3,5	7,2	1,2	4,0	2,8	–1,1	2,1	0,0	–0,2	6,3	5,4	3,8
Mitjana 2008	4,1	5,6	3,9	0,8	6,7	2,4	0,3	5,8	–0,1	0,4	4,5	4,7	3,6
Desembre 08	1,6	2,6	3,9	0,6	6,0	2,4	0,2	–5,9	–0,3	0,5	5,4	3,9	3,7
ESPANYA													
Mitjana 2008	4,1	5,9	4,0	0,7	6,6	2,6	–0,2	5,8	0,0	–0,1	4,0	4,7	3,3
Desembre 08	1,4	2,4	3,9	0,5	5,9	2,6	–0,3	–5,6	–0,3	0,3	4,0	4,0	3,5

Font: Elaboració a partir de les dades de l'INE.

que han tendit històricament a registrar diferencials amplis d'inflació respecte de la mitjana estatal. A més, el desequilibri en el cas de l'ensenyament va anar augmentant al llarg de l'any i va acabar el 2008 amb un creixement dels preus més d'un punt superior al d'Espanya. Pel que fa als preus dels aliments, en el conjunt de l'any van presentar una evolució més moderada en l'àmbit català que no pas en el cas d'Espanya (el 5,6% davant del 5,9% de mitjana a Espanya), per bé que els darrers mesos de l'any aquesta tendència es va invertir perquè es va produir una moderació més accentuada en el cas de l'Estat espanyol.

Finalment, cal repassar l'evolució de l'índex de preus industrials (IPRI), que mesura el comportament dels preus dels productes fabricats a la indústria i venuts al mercat interior. L'any 2008, l'IPRI (base 2005) va registrar el creixement més gran des de l'inici de la sèrie homogènia, el 2003, amb un augment del 5,8%. Aquest increment contrasta amb la moderació relativa del 2007 (any en què va créixer un 3,6%), per bé que el 2006 també s'havia assolit un augment notable (5,5%). Com va passar amb els preus de consum, els preus industrials van experimentar una acceleració molt forta durant la primera meitat de l'any a conseqüència de l'escalada del preu del cru; es va arribar a un creixement interanual màxim el mes de juliol (8,4%), però a partir de llavors l'enfonsament de la cotització del petroli, juntament amb la debilitat creixent de la demanda, va comportar una moderació brusca, i el mes de desembre el creixement interanual s'havia moderat fins a l'1,5%.

Si s'analitza l'IPRI segons les categories de béns, s'observa que la més alcista el 2008, amb diferència, va ser la de l'energia, amb un augment del 14,6%, molt per sobre del de l'any 2007 (1,3%); la van seguir la dels béns intermedis (5,1%) i la dels béns de consum (4,1%, amb una acceleració significativa respecte del 2007). Finalment, la categoria amb una trajectòria més moderada va ser la dels béns d'equipament (2,3%).

Al conjunt de l'Estat els preus industrials van seguir el 2008 una tendència més alcista que a Catalunya, amb un augment mitjà del 6,5% a causa dels increments més grans en totes les

categories tret de la de l'energia. No obstant això, la moderació al final de l'any va ser més intensa en el cas d'Espanya, que va tancar el desembre amb un creixement interanual del 0,4%. A la zona euro els preus industrials destinats al mercat domèstic van registrar un augment mitjà del 6,3%, el creixement més alt des del principi de la sèrie, l'any 1996, i superior al dels àmbits català i espanyol.

4. Resum

L'any 2008 ha estat marcat per una forta disparitat en l'evolució dels preus. Durant la primera meitat de l'any l'escalada internacional dels preus del petroli i els cereals va empènyer la inflació fins a màxims, i a Catalunya es va arribar el juliol a la taxa més alta des del 1994 (5,1%). No obstant això, a partir de l'estiu la situació es va invertir totalment, i el deteriorament de l'activitat econòmica va enfonsar els preus del petroli, cosa que va arrossegar la inflació a la baixa. Els preus de consum es van anar desaccelerant i van tancar el 2008 amb una inflació mínima històrica de l'1,6%. Al conjunt de l'Estat la inflació interanual va caure fins a l'1,4% interanual el desembre, i a la zona euro, fins a l'1,6%, de manera que per primera vegada s'ha registrat un diferencial d'inflació nul respecte de la zona euro.

La inflació subjacent va seguir una evolució més estable que la inflació general: va ser del 3,2% per a tot el 2008 (per sobre de la dels dos anys anteriors), per bé que els darrers mesos de l'any es va retallar fins a marcar el mínim de la sèrie el mes de desembre (2,5% interanual). Entre els seus components, destaca especialment la forta moderació dels béns industrials no energètics.

Pel que fa als costos laborals, el context de crisi econòmica no va comportar una moderació significativa, i la inèrcia inflacionista de la primera meitat de l'any va contribuir al fet que s'assolissin creixements considerables. Així, el cost laboral mensual per treballador va créixer un 4,7% el 2008, per sota del corresponent al 2007 (any en què va augmentar un 5%), però per sobre dels creixements corresponents al període 2003-2006.

D'altra banda, l'escalada del preu del cru durant la primera meitat de l'any es va traduir en una forta pujada dels costos energètics, en particular dels preus dels carburants (tot i que es van moderar al final de l'any). Les tarifes elèctriques i del gas natural, per la seva banda, també van registrar increments molt importants el 2008.

VI El sistema financer

1. Evolució general

L'any 2008 s'ha caracteritzat per l'aprofundiment en el procés d'ajust dels desequilibris heretats de l'etapa expansiva anterior, en especial els derivats de la bombolla del sector de la construcció i de l'endeutament de les llars i les empreses i del dèficit exterior vinculat a aquests processos. La rapidesa amb què ha empitjorat la situació des del mes de setembre, el deteriorament de les perspectives i els temors de ser a les portes d'una recessió dilatada s'afegeixen a l'impacte especial de la crisi en els mercats financers de diner, capital i crèdit. Davant aquest deteriorament de l'activitat econòmica i financera i en un context en què les pressions inflacionistes són pràcticament inexistents, el BCE va rebaixar els tipus de referència en tres ocasions (els mesos d'octubre, novembre i desembre) 50 punts bàsics cadascuna, fins a situar-los en el 2,50% a finals d'any. La Reserva Federal dels Estats Units va actuar, una altra vegada, de manera més radical i va deixar els tipus d'interès en un marge comprès entre el 0% i el 0,25%.

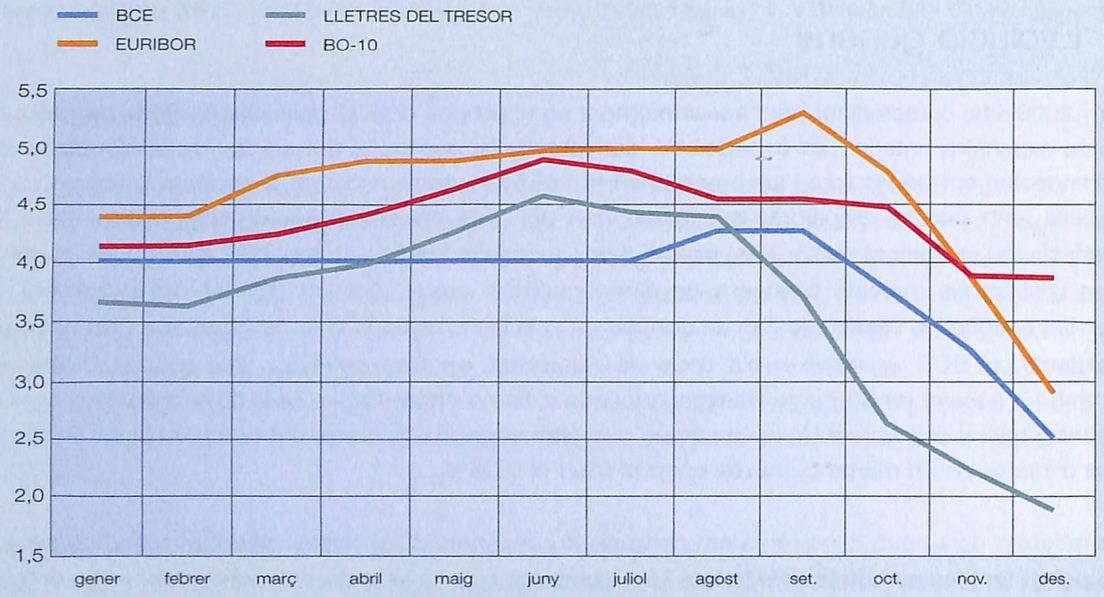
Les rebaixes dels tipus d'interès s'emmarquen en un context de fortes dificultats financeres que han portat tant les autoritats dels Estats Units com les europees a prendre mesures, cada vegada més radicals i heterodoxes, de suport de les entitats financeres en situacions delicades. En aquest sentit, cal destacar el pla del Tresor nord-americà de destinar 700.000 milions de dòlars a estabilitzar el sistema financer i el pla d'acció concertada dels països de la zona euro. En el cas espanyol, aquest darrer pla es va concretar en un primer moment en la creació d'un fons d'adquisició d'actius financers dotat amb 30.000 MEUR (ampliables fins a 50.000 MEUR) per a l'adquisició d'actius d'entitats de crèdit de màxima qualitat per promoure la concessió de nou crèdit, així com la creació d'una línia de 90.000 MEUR en avals per emissions de deute d'entitats de crèdit residents a Espanya per a l'any 2008 (línia que es preveu ampliar fins als 100.000 MEUR pel 2009).

Val a dir que les rebaixes dels tipus oficials els darrers mesos del 2008 han contribuït a la disminució dels tipus d'interès del mercat monetari, com es pot apreciar al gràfic VI.1. De fet, l'EURIBOR a tres mesos va tancar l'any al 2,89%, gairebé dos punts per sota del seu valor l'any anterior. Una evolució semblant s'observa en el cas de les lletres del Tresor, les quals han acabat l'exercici amb un tipus de l'1,88%, gairebé la meitat que en el mateix període del 2007. D'altra banda, els tipus d'interès del deute públic a llarg termini també s'han reduït des de l'estiu, si bé aquesta baixada ha estat més moderada que en els casos anteriors.

L'euro s'ha tornat a apreciar enfront del dòlar (un 7,3% de mitjana anual), la qual cosa reflecteix en gran mesura la retallada intensa dels tipus d'interès ja esmentada que va dur a terme la Reserva Federal. Un tipus d'interès proper a zero redueix la rendibilitat dels actius emesos en dòlars i, per tant, la demanda d'aquesta divisa. D'altra banda, el ien japonès ha experimentat una lleugera apreciació respecte de l'euro, de l'ordre del 5,5%, si bé aquest encariment de la moneda nipona ha tingut lloc durant la segona part de l'any, fet que ha coincidit amb la debilitat del dòlar americà i de l'euro als mercats de divises. En canvi, la lliura esterlina s'ha depreciat amb intensitat enfront de l'euro (caiguda del 16,4% interanual) i la seva cotització s'ha situat el mes de desembre a 0,90 lliures

Gràfic VI.1

Tipus d'interès monetaris



Font: Banc d'Espanya

per euro. El fort deteriorament de l'economia britànica i les perspectives de baixades més intenses i ràpides per part del Banc d'Anglaterra en comparació amb el BCE expliquen el procés descrit.

Pel que fa a l'oferta monetària, la M3 va mantenir una taxa de creixement relativament elevada. Les estadístiques del BCE mostren, però, una desacceleració important al llarg de l'any, passant del creixement de l'11,2% interanual del primer trimestre al 8,1% el darrer. Així mateix, s'adverteix menys dinamisme de l'agregat M1, que passa de créixer a un ritme del 3,8% interanual el primer trimestre de l'any al 2,7% el quart trimestre, valors molt inferiors a les taxes enregistrades per la M2.

Pel que fa a les contrapartides, el crèdit al sector privat ha experimentat una desacceleració intensa durant el 2008 i ha tancat l'any creixent al conjunt de la zona euro al 6,8%, pràcticament la meitat que l'assolit al primer trimestre de l'any (12,7%). Igual que en el cas de l'oferta monetària, la desacceleració s'ha anat intensificant a mesura que avançava l'any, reflectint els efectes de la inestabilitat financera. L'enduriment de les condicions del crèdit ha estat especialment intens en les activitats del sector de la construcció i l'immobiliari, si bé el finançament a les famílies també s'ha vist perjudicat, tant en el vessant hipotecari com en el de consum.

LA POLÍTICA MONETÀRIA DAVANT DE LA CRISI ECONÒMICA ACTUAL

Álvaro Anchuelo, *Universidad Rey Juan Carlos,* i Antonio J. Olivera

El Banc Central Europeu té un únic mandat legal: aconseguir l'estabilitat dels preus en el conjunt de la zona euro. Es considera que s'ha assolit aquest objectiu quan la taxa d'inflació de la zona, mesurada mitjançant l'índex de preus de consum harmonitzat, no sobrepassa el 2% anual. El compliment de l'objectiu és compatible amb l'existència de diferencials d'inflació nacionals, que fan que determinats països puguin tenir taxes que sobrepassin el 2%. El BCE només s'ocupa de la inflació agregada del conjunt, ja que és la variable sobre la qual pot actuar amb la política monetària, comuna per naturalesa a tota la zona que comparteix moneda. Els diferencials nacionals es deuen a causes locals, per la qual cosa cal contrarestar-los amb els instruments de política econòmica que continuen a les mans de cada país (com ara les polítiques d'oferta o la política fiscal).

Si jutgem la política monetària única del BCE només segons aquest criteri, els resultats s'han de qualificar de satisfactoris. El gràfic 1 reflecteix com, fins a l'any 2007 (inclòs), la inflació a la zona euro es va mantenir virtualment clavada en l'ambiciós objectiu, tot just amb unes dècimes de desviació a l'alça. Únicament es va produir un repunt l'any 2008, fins al 3,3% anual (es va arribar al 4% interanual els mesos de juny i juliol d'aquell any), que va anar seguit ràpidament per la moderació provocada per la crisi. Tenint en compte les turbulències experimentades des del 1999 (la bombolla de les noves tecnologies, l'esclat d'aquesta bombolla, el sorgiment i l'esclat d'una nova bombolla immobiliària, grans fluctuacions en el preu del petroli), no es tracta d'una fita menyspreable. El mateix gràfic permet observar el diferencial d'inflació persistent, a la ratlla d'un punt anual, que ha mantingut Espanya respecte de la UME des del naixement de l'euro, malgrat tractar-se de taxes d'inflació relativament baixes si s'observen amb perspectiva històrica. El diferencial està canviant de signe el 2009 a causa de l'impacte més gran de la crisi internacional en la nostra economia.

No obstant això, si s'adopta un punt de vista més ampli, la valoració deixa de ser tan favorable. La política monetària ha tingut a veure amb la gènesi de la crisi actual, n'ha estat un dels factors desencadenants. Com que l'objectiu se centra en la inflació mesurada per l'IPC harmonitzat, només es té en compte l'evolució dels preus dels béns i els serveis; el que passi amb els preus dels actius, com ara les accions o l'habitatge, queda relegat a un segon pla. Per això, quan el BCE va situar els tipus d'interès en nivells molt baixos entre el 2003 i el 2005 (gràfic 1) per combatre el mal comportament de la producció i l'ocupació durant aquells anys, només es va fixar en l'absència d'amenaces inflacionistes enmig d'aquest entorn recessiu; no li va preocupar la pujada del preu dels actius immobiliaris que els baixos tipus d'interès van desencadenar.

Això va tenir conseqüències particularment perverses als països que, com Espanya, tenien un diferencial d'inflació positiu. En aquests països els tipus d'interès reals eren més baixos (en el cas d'Espanya, com indica el gràfic 1, de vegades van arribar a ser negatius); amb uns tipus d'interès reals tan reduïts, les condicions eren encara més propícies per al naixement de la bombolla especulativa immobiliària.

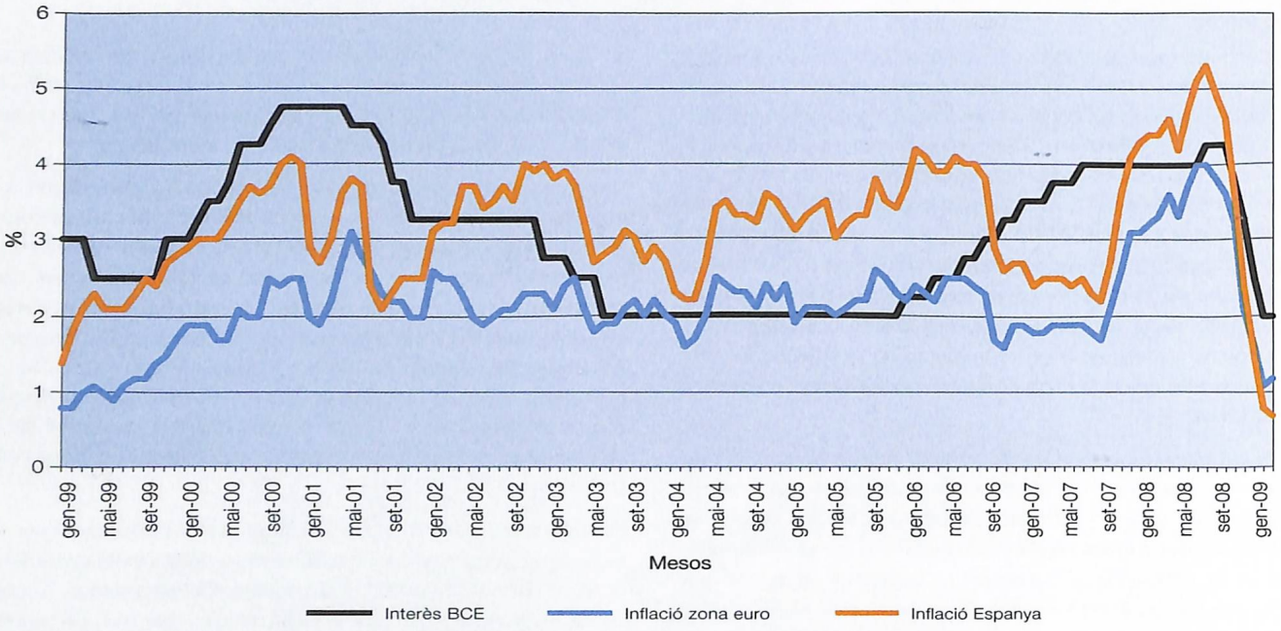
Una vegada desencadenada la crisi, també es pot criticar la política monetària per haver reaccionat amb lentitud. De nou, això té relació amb la definició de l'objectiu; al BCE li preocupa el que passa amb la producció i l'ocupació, però només en la mesura en què sigui compatible amb el manteniment de l'estabilitat dels preus. En èpoques de desacceleració de l'activitat en el conjunt de la zona euro, únicament es rebaixen els tipus d'interès per estimular-la en cas que no hi hagi perill de sobrepassar l'objectiu d'inflació. La producció i l'ocupació importen a l'hora de prendre les decisions de política monetària única, però estan subordinades a l'assoliment de l'estabilitat dels preus.

Fidel a aquest mandat, el BCE va trigar a reaccionar en desencadenar-se la crisi. La bombolla immobiliària va esclatar l'estiu del 2007, la qual cosa va deprimir la inversió i el consum. *Ceteris paribus*, la contracció de la demanda agregada hauria d'haver generat un entorn lliure d'amenaces inflacionistes i donat marge al BCE per combatre el mal comportament de la producció i l'ocupació. Desafortunadament, l'esclat de la bombolla va coincidir amb una altra pertorbació, en aquest cas de l'oferta: la forta pujada dels preus del petroli i altres matèries primeres. L'increment consegüent dels costos productius va aguditzar l'afebliment de la producció alhora que generava inflació. La política monetària s'enfrontava a un dilema: combatre la recessió o la inflació. Aquesta, per primera vegada des del naixement de l'euro, començava a depassar clarament l'objectiu. En el gràfic 1 es pot veure com la inflació interanual a la zona euro va començar a augmentar a partir del setembre del 2007, fins a arribar al 4% els mesos de juny i juliol del 2008. El mateix gràfic mostra com la política monetària va donar prioritat a combatre aquest repunt inflacionista mantenint el tipus d'interès inalterat, i fins i tot elevant-lo el juliol del 2008, malgrat la recessió. Només en una data tan tardana com és l'octubre del 2008, moment en què la inflació va començar a emetre senyals d'estar sota control, es va començar a baixar decididament el tipus d'interès.

De cara al futur immediat, la definició de l'objectiu de la política monetària única del BCE encara pot donar lloc a un altre inconvenient: l'obsessió per mantenir la inflació tan baixa accentua el risc de caure en la deflació en cas que es produeixi una recessió severa. L'experiència japonesa ensenya quins són els perills d'un parany deflacionista, no menors que els de la inflació: la despesa es posposa, amb la qual cosa es retroalimenta la deflació, els tipus d'interès reals augmenten (encara que els nominals disminueixin), etc.

A més de prendre les decisions ordinàries relacionades amb la política monetària, els bancs centrals tenen dues altres funcions que

Gràfic 1. **Inflació a la zona euro, inflació a Espanya i tipus d'interès del BCE (1999-2009)**



Font: Elaboració pròpia amb dades de l'Eurostat i el BCE. Percentatge de variació interanual de l'IPCH i interès anualitzat de les operacions de finançament principals

adquireixen importància en un context de crisi financera: la supervisió dels bancs comercials i el paper de prestador d'última instància. A la UEM, la supervisió bancària és la funció principal que ha quedat a les mans dels bancs centrals nacionals. El Banc d'Espanya ha exercit particularment bé el seu paper supervisor: va obligar els bancs comercials espanyols a efectuar provisions que incrementessin els seus recursos propis en l'època de bonança, per fer cara a una possible desacceleració. Això ha permès, fins al principi del 2009, que les institucions financeres espanyoles hagin tingut menys problemes de solvència que les d'altres països.

El paper de prestador d'última instància, que permet proporcionar liquiditat a les institucions financeres que no puguin obtenir-ne per una altra via, es manté en l'àmbit supranacional, per la qual cosa l'Eurosistema ha estat la institució encarregada de dur a terme aquesta tasca. Molts bancs centrals han recorregut recentment a aquesta via d'actuació per atallar la falta de liquiditat generada per la crisi financera actual. Abans de comentar les mesures concretes que han pres les autoritats monetàries principals del món (el BCE i la Reserva Federal dels Estats Units), convé recordar per què és rellevant aquest instrument d'injecció de liquiditat.

L'oferta monetària d'una economia és el resultat del procés de multiplicació (conegut com a *multiplicador bancari*) que experimenta la base monetària, que és el passiu que té l'autoritat monetària, constituït pels diners en circulació i les reserves bancàries. El multiplicador bancari pot ser més o menys elevat, de manera que una mateixa base monetària pot generar una oferta monetària major o menor. De la mateixa manera, davant, per exemple, d'una reducció del multiplicador bancari, l'autoritat monetària hauria d'augmentar la base monetària per mantenir una mateixa oferta monetària.

Hi ha dos tipus de mesures que es poden aplicar per expandir la base monetària: les quantitatives i les qualitatives. Les quantitatives o d'injecció de liquiditat funcionen mitjançant la compra de títols de deute públic a les entitats financeres, que en circumstàncies normals utilitzarien aquests diners per concedir crèdits a les empreses o les famílies; les qualitatives impliquen la injecció de liquiditat per mitjà d'entitats financeres mitjançant l'adquisició d'actius de menys qualitat (és a dir, de més risc) que els títols de deute públic, per exemple, títols amb garantia hipotecària. Es pot arribar fins i tot a la injecció de liquiditat de manera directa, mitjançant la compra de deute de les empreses.

Durant els últims anys la innovació financera ha anat intensificant el procés de multiplicació bancari mitjançant el recurs al palanquejament, amb la qual cosa s'ha provocat una inundació de liquiditat en l'àmbit mundial que ha permès créixer amb força el consum i la inversió. No obstant això, en les circumstàncies actuals s'han superposat dues tendències que fan especialment important que s'incrementi la base monetària. En primer lloc, els tipus d'interès nominals s'acosten cada vegada més a zero, i en diverses economies es troben en nivells que ja no ofereixen

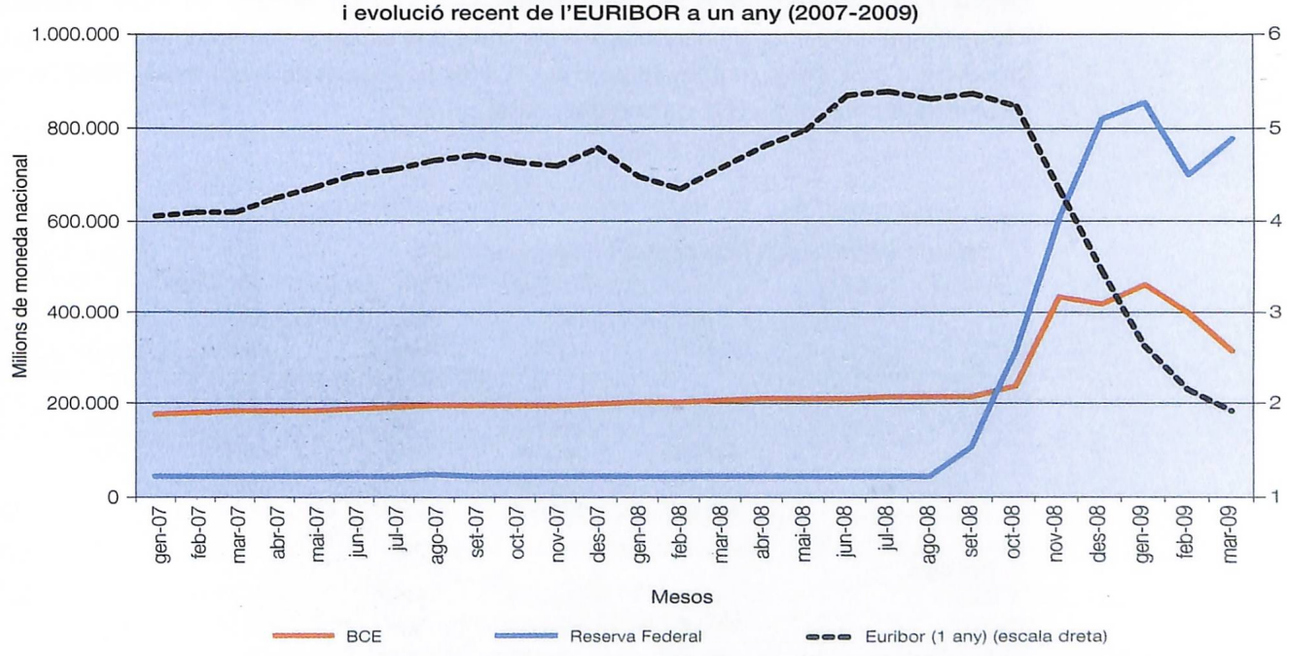
marge per a retallades addicionals. En segon lloc, el despalanquejament provocat per la crisi financera ha reduït el multiplicador bancari, cosa que, si es manté constant tota la resta, tendirà a generar una contracció de l'oferta monetària. En un entorn d'aquestes característiques és lògic que les autoritats monetàries hagin adoptat mesures d'expansió de la base monetària, d'una banda per compensar l'efecte negatiu que té la reducció del multiplicador bancari sobre l'oferta monetària i, de l'altra, per generar un estímul addicional per a l'economia davant la impossibilitat de reduir encara més els tipus d'interès. Com s'aprecia en el gràfic 2, les accions han estat més que notables.

En el cas del BCE, entre l'agost del 2008 i el març del 2009 es va produir un increment del 46% de les reserves bancàries, que va arribar a ser, fins i tot, del 113% el gener del 2009. Per obtenir aquests resultats, el BCE ha aplicat mesures de naturalesa tant quantitativa com qualitativa. Entre les mesures quantitatives, bàsicament, es preveu un increment de la freqüència amb què es fan les operacions de refinançament. Pel que fa a l'aspecte qualitatiu, s'han pres les decisions següents: en primer lloc, s'ha fet un canvi progressiu en els terminis de maduresa de les operacions de refinançament, passant del termini estàndard d'una setmana, vigent abans de la crisi, a terminis més llargs (a tres i sis mesos); en segon lloc, s'ha estès de manera temporal la llista d'actius que les entitats financeres poden incloure com a col·laterals per fer les seves operacions de crèdit amb l'Eurosistema. Al costat d'aquestes mesures, les interrelacions existents entre les entitats financeres en l'àmbit internacional han fet recomanable que les autoritats monetàries es coordinessin fins i tot pel que fa a les mesures d'injecció de liquiditat. D'aquesta manera, el BCE va incrementar el finançament en dòlars a les entitats financeres europees assignant a les injeccions de liquiditat actius denominats en aquesta moneda amb terminis de maduració a una setmana i tres mesos.

Les mesures adoptades no només han permès incrementar la base monetària i estimular així l'oferta monetària de la zona euro, sinó que, a més, han aconseguit eliminar les tensions existents en els mercats monetaris, cosa que es reflecteix en el descens significatiu de l'EURIBOR (vegeu el gràfic 2).

La resposta de la Reserva Federal ha estat més decidida que la del BCE, tal com va passar també en el cas del tipus d'interès. Les mesures adoptades als Estats Units han estat més variades i s'ha arribat, fins i tot, a la compra directa de deute comercial de les empreses. Així mateix, per al 2009 es preparen noves mesures que, si s'apliquen, acabaran convertint en moderat l'increment que s'observa en el gràfic 2, que mostra com entre l'agost del 2008 i el març del 2009 les reserves bancàries es van multiplicar per 16.

Gràfic 2. **Reserves bancàries en els balanços del BCE i la Reserva Federal i evolució recent de l'EURIBOR a un any (2007-2009)**



Font: Elaboració pròpia amb dades de la Reserva Federal dels Estats Units i el BCE

En qualsevol cas, tampoc no convé sobredimensionar el paper de la política monetària com a instrument per superar la crisi actual. Com Keynes ja va saber veure, la seva eficàcia està limitada en aquest tipus de situacions, en què cadascuna de les peces del mecanisme de transmissió de la política monetària té dificultats. El BCE només controla un tipus d'interès a curt termini del mercat monetari, el tipus al qual presta liquiditat als bancs comercials. Normalment, aquest tipus fixat transmet els seus efectes, amb més o menys celeritat i intensitat, a la resta dels tipus d'interès a terminis diferents, als quals marca la tendència. Dit de manera més col·loquial, quan els bancs comercials obtenen diners barats del banc emissor, tendeixen a repercutir aquesta baixada en els tipus d'interès que ells carreguen als seus clients en els préstecs de consum, els hipotecaris, etc. No obstant això, l'augment generalitzat de les primes de risc que acompanya el desencadenament de la crisi ha dificultat que aquesta transmissió es produís, tant a l'interès interbancari com a altres tipus a terminis més llargs. La peça següent del mecanisme de transmissió depèn del fet que famílies i empreses modifiquin les seves decisions de consum i inversió i, per tant, demanin més en resposta als tipus d'interès més baixos. Aquest pas també queda dificultat en el context actual; les expectatives tan negatives pel que fa al futur immediat compliquen que la inversió i el consum es reactivin, per més baixos que siguin els tipus. A més, l'accés al crèdit no només depèn del cost dels préstecs, altres aspectes, com les garanties exigides, també el poden dificultar. Per tot això, en la crisi actual les mesures de política fiscal poden tenir més marge d'actuació en el futur que les monetàries.

2. Intermediaris financers

El crèdit total concedit a Catalunya per les entitats de dipòsit (bancs, caixes d'estalvi i cooperatives de crèdit) ha accentuat la tònica de desacceleració gradual que ja va mostrar l'any 2007, i ha acabat l'any creixent un 7,7% interanual, 7,8 punts percentuals per sota de la taxa del mateix període de l'any anterior. Al conjunt estatal, el crèdit ha patit una desacceleració més acusada, ja que ha tancat l'any creixent al 6,5%, deu punts per sota de la taxa de l'any anterior (quadre 1). L'agreujament de la crisi financera des de finals de l'estiu i el deteriorament de les perspectives de creixement econòmic, juntament amb els efectes de l'esclat de la bombolla immobiliària, explicarien l'alentiment en el ritme d'expansió del crèdit.

Quadre VI.1

Crèdits i dipòsits a Catalunya i Espanya, 2008

	Milions d'euros		Taxa de variació (%)		Pes sobre el total (%)	
	Dipòsits	Crèdits	Dipòsits	Crèdits	Dipòsits	Crèdits
Catalunya						
Bancs	54.014	146.032	15,0	5,6	27,9	41,7
Caixes	137.050	200.404	8,4	9,4	70,8	57,2
Cooperatives	2.551	3.794	6,7	1,5	1,3	1,1
Total	193.615	350.230	10,1	7,7	100,0	100,0
Espanya						
Bancs	531.415	840.270	13,4	6,1	43,6	45,6
Caixes	611.191	906.081	8,1	6,9	50,2	49,2
Cooperatives	75.882	96.454	5,5	5,6	6,2	5,2
Total	1.218.488	1.842.805	10,2	6,5	100,0	100,0

Font: Banc d'Espanya

Cal destacar en aquest sentit la caiguda que ha enregistrat el crèdit a la construcció i promoció immobiliàries (–1,0%), així com la forta desacceleració del crèdit als serveis, que enguany han crescut un 9,6% en contrast amb el 23,4% de l'any anterior.

Tant a Catalunya com a Espanya, el crèdit atorgat per les caixes ha continuat creixent per sobre dels bancs i les primeres, doncs, han tornat a guanyar quota de mercat fins a assolir el 57,2% del total, mig punt més que l'any anterior, a Catalunya i el 49,2% a Espanya (quadre VI.1).

Pel que fa als dipòsits captats pel sector financer a Catalunya, el seu ritme de creixement ha mostrat símptomes d'acceleració, i ha tancat l'any amb un creixement interanual del 10,1%, 3,5 punts superior al de l'any anterior. En un context de millores generalitzades, els dipòsits dels bancs han estat els que han assolit un creixement més elevat durant l'any 2008 (15,0%), si bé encara representen una xifra reduïda del volum total de dipòsits (el 27,9% del mercat català). Les caixes enregistren un creixement lleugerament inferior, del 8,4%, i passen de representar el 71,9% al 70,8% del mercat de dipòsits català. En el conjunt estatal, els bancs també han estat les entitats on l'augment en la captació de dipòsits ha estat més elevat, amb un creixement del 13,4% interanual, cosa que els situa en un 43,6% de quota de mercat (42,4% del 2007). Malgrat aquest increment més pronunciat, les caixes d'estalvis continuen ocupant la major part del mercat de dipòsits al conjunt de l'Estat, amb un 50,2% de quota de mercat el 2008.

Quadre VI.2

Dipòsits del sector privat a Espanya i Catalunya, 2008

	Sistema bancari		Bancs		Caixes		Cooperatives	
	Milions d'euros	Var. 08/07 (%)	Milions d'euros	Var. 08/07 (%)	Milions d'euros	Var. 08/07 (%)	Milions d'euros	Var. 08/07 (%)
Catalunya								
Dipòsits a la vista	46.556	–5,8	18.379	–4,4	27.461	–6,7	716	–3,1
Dipòsits d'estalvi	22.221	–0,5	5.099	–1,2	16.942	–0,3	180	–7,7
Dipòsits a termini	119.192	21,0	28.545	40,0	89.002	16,1	1.645	13,9
Total de dipòsits	187.969	10,4	52.023	16,2	133.405	8,4	2.541	6,9
Espanya								
Dipòsits a la vista	248.998	–5,2	124.194	–3,6	114.154	–6,3	10.650	–11,4
Dipòsits d'estalvi	179.815	0,2	57.602	3,4	103.928	–1,2	18.285	–1,0
Dipòsits a termini	714.861	21,3	315.888	22,0	355.117	17,4	43.856	12,9
Total de dipòsits	1.143.674	10,9	497.684	14,0	573.199	9,0	72.791	5,7

Font: Banc d'Espanya

Atenent a les modalitats de dipòsit, cal destacar l'augment considerable que tant a Catalunya (21,0%) com al conjunt estatal (21,3%) han enregistrat els dipòsits a termini. Sembla, doncs, que es manté la tendència de retorn de gran part de l'estalvi canalitzat els darrers anys als mercats borsaris i els fons d'inversió cap als dipòsits bancaris, en un context en què els inversors cerquen la seguretat dels seus estalvis (quadre VI.2). Tanmateix, cal destacar que la forta expansió dels dipòsits a termini ha estat acompanyada d'una caiguda de les taxes de creixement dels dipòsits d'estalvi i, en major mesura, dels dipòsits a la vista; aquests moviments són més accentuats en el cas de Catalunya que en el conjunt estatal.

Quadre VI.3

Caixes d'estalvi catalanes
(Dades en milions d'euros)

	Recursos aliens				Crèdits a clients			
				Variació				Variació
	2008	2007	Pes	(%)	2008	2007	Pes	(%)
La Caixa	192.343	177.873	63,2	8,1	172.492	158.642	60,5	8,7
Caixa de Catalunya	46.634	48.427	15,3	–3,7	50.011	50.514	17,5	–1,0
Caixa Girona	6.493	6.537	2,1	–0,7	6.057	5.979	2,1	1,3
Caixa de Manlleu	2.421	2.431	0,8	–0,4	2.278	2.255	0,8	1,0
Caixa Manresa	5.430	4.951	1,8	9,7	4.567	4.302	1,6	6,2
Caixa Laietana	7.433	7.515	2,4	–1,1	7.167	7.026	2,5	2,0
Caixa Sabadell	10.612	10.326	3,5	2,8	9.798	10.001	3,4	–2,0
Caixa Tarragona	6.980	6.586	2,3	6,0	7.060	6.628	2,5	6,5
Caixa Terrasa	9.717	8.266	3,2	17,5	8.860	8.626	3,1	2,7
Caixa del Penedès	16.355	15.850	5,4	3,2	16.675	15.447	5,9	8,0
Total de caixes catalanes	**304.416**	**288.763**	**100,0**	**5,4**	**284.966**	**269.420**	**100,0**	**5,8**

Font: CECA (dades consolidades)

2.1. Les caixes d'estalvi catalanes

En aquest context, i com es pot veure al quadre VI.3, els recursos aliens de les caixes catalanes han crescut un 5,4%, molt per sota del que ho van fer l'any anterior (15,1%). Bona part d'aquesta evolució és deguda al creixement dels dipòsits que ha experimentat "la Caixa", la qual té un pes elevat en el conjunt de les caixes catalanes (el 63,2% dels recursos aliens el 2008). D'altra banda, la inversió creditícia ha crescut lleugerament per sobre dels recursos aliens, un 5,8%, tot i que es tracta també d'una taxa molt inferior a la de l'any previ (15,8%).

Quadre VI.4

Resultats de les caixes d'estalvis
(En % dels actius totals mitjans, ATM)

	Federació Catalana		
	2007	2008	% variació interanual
Productes financers	5,27	5,24	–0,6
Costos financers	3,04	3,64	19,7
Marge d'intermediació	2,23	1,60	–28,3
Altres productes ordinaris	0,54	0,50	–7,4
Marge ordinari	2,80	2,17	–22,5
Despeses d'explotació	1,22	1,20	–1,6
Marge d'explotació	1,60	0,99	–38,1
Benefici abans d'impostos	1,30	0,57	–56,2
Benefici després d'impostos	1,20	0,52	–56,7

Font: Departament d'Economia i Finances (dades individuals)

Pel que fa a l'evolució dels resultats de les caixes catalanes durant l'exercici 2008, cal tenir present que les xifres obtingudes s'han comptabilitzat tot seguint les Normes d'informació financera pública

i reservada i models d'estats financers, incloses a la Circular comptable 04/2004 del Banc d'Espanya, actualitzada recentment per la Circular comptable 6/2008, de 26 de novembre. Aquesta darrera modificació s'ha adreçat a adaptar la normativa de 2004 als canvis produïts en la legislació mercantil espanyola i comunitària, així com a les NIIF que afecten la normativa comptable, fonamentalment en els aspectes següents: definició de grup d'entitats de crèdit; formats d'estats financers públics; tractament dels instruments financers, incloses les garanties, dels compromisos per pensions, dels pagaments basats en instruments de capital i de l'impost de societats; així com determinada informació que s'ha de reflectir en la memòria. També s'han introduït altres canvis menors, com ara els canvis en la normativa que regula la determinació i el control dels recursos propis, els requeriments d'informació del BCE, el mercat hipotecari i la Classificació Nacional d'Activitats Econòmiques (CNAE).

Tenint en compte aquests aspectes, les caixes catalanes han obtingut un resultat abans d'impostos inferior al del 2007 en termes absoluts (1.977 MEUR enfront de 4.217 MEUR), fet que s'explica per les conseqüències de la greu crisi financera i econòmica mundial en els mercats de crèdit i, en el cas espanyol, també per l'esclat de la bombolla immobiliària. En aquest sentit, el conjunt de les entitats financeres s'enfronta els darrers mesos a un increment important dels crèdits dubtosos, amb l'impacte negatiu conseqüent en les ràtios de solvència i morositat.

En termes relatius, és a dir, en termes d'actius totals mitjans (ATM), el marge d'intermediació ha experimentat una reducció important i ha passat de suposar el 2,23% dels ATM el 2007 a l'1,60% el 2008. Això es pot explicar per la reducció dels ingressos obtinguts pels productes financers i per l'increment notable dels costos financers (quadre VI.4). En comparació amb aquests resultats, cal destacar que per al conjunt de l'Estat el marge d'intermediació del conjunt de les caixes d'estalvi espanyoles es va situar en l'1,59% del balanç mitjà a tancament d'exercici, un 3,0% menys que l'exercici anterior.

La caiguda del marge d'intermediació ha condicionat el comportament del marge ordinari, que ha experimentat també una caiguda notable (del 2,80% al 2,17% dels ATM). En línia amb la davallada dels graus d'activitat, els altres productes ordinaris (entre els quals figuren les comissions netes) han registrat un descens del 7,4%.

Malgrat la contenció de les despeses d'explotació (que han disminuït un 1,6% en termes d'ATM), el marge d'explotació de les caixes catalanes s'ha reduït un 38,1% en termes relatius fins a quedar situat en el 0,99% dels ATM, més de mig punt per sota de l'assolit l'exercici precedent (1,60%). Si afegim que tant bancs com caixes han hagut d'incrementar considerablement les seves provisions per cobrir l'augment de la morositat, s'entendrà que el benefici abans d'impostos de les caixes catalanes hagi estat tan sols del 0,57% dels ATM, set dècimes només per sota dels nivells del conjunt de caixes de l'Estat (0,64%), però lluny dels nivells assolits els darrers anys (1,30% dels ATM sense anar més lluny l'any 2007).

LA CRISI FINANCERA INTERNACIONAL

Antoni Garrido. *Universitat de Barcelona*

A mitjan any 2007 va esclatar la crisi financera més greu i intensa dels últims temps. Només cal assenyalar que, segons el Fons Monetari Internacional, ja ha generat pèrdues de gairebé 4 bilions de dòlars, és a dir, el 7% del PIB mundial. Iniciada en un segment molt petit del sistema financer dels Estats Units (el de les hipoteques *subprime*), la crisi es va propagar ràpidament a la resta de mercats i intermediaris financers nord-americans i va afectar posteriorment la major part dels sistemes financers del món. És, de fet, la primera crisi financera global de la història. Com totes les anteriors, la crisi és el resultat d'un conjunt de desequilibris (sobrevaloració d'actius, assumpció de riscos excessiva, errors en la regulació, etc.) que es van acumulant al llarg del temps fins a arribar a ser insostenibles. Analitzem, doncs, els factors que hi ha darrere de les turbulències financeres recents.

Entorn macroeconòmic

Des del començament del segle XXI, l'economia mundial va registrar taxes d'expansió certament elevades (entorn del 5% anual) sense que això es traduís en un creixement de les tensions inflacionistes. Aquesta combinació virtuosa va permetre situar els tipus d'interès en nivells històricament reduïts i va generar la il·lusió que no només era possible sinó també factible mantenir ritmes de creixement elevats en el futur immediat.

La política seguida pels països emergents en general, i per la Xina i l'Aràbia Saudita en particular, d'invertir bona part dels seus superàvits exteriors en actius (principalment deute públic) emesos pels països desenvolupats va generar, d'altra banda, un augment considerable dels nivells de liquiditat de l'economia mundial. En aquest context d'optimisme i liquiditat abundant, el risc que implica qualsevol inversió va començar a ser infravalorat.

Els tipus d'interès reduïts (negatius en termes reals en molts dels casos) van fer que els consumidors i les empreses incrementessin notablement els seus nivells d'endeutament. En el cas concret dels Estats Units, els baixos tipus d'interès també van contribuir a generar una bombolla immobiliària de dimensions considerables. De fet, durant un llarg període de temps els participants en el mercat de l'habitatge es van comportar com si els preus de l'habitatge als Estats Units no poguessin caure o, en cas que poguessin fer-ho, ho fessin d'una manera molt moderada.

Innovació i palanquejament financer

Els tipus d'interès baixos també van reduir els nivells de benefici de les entitats financeres, cosa que va incentivar la recerca d'operacions noves que generessin una taxa de rendibilitat més gran. Una d'aquestes operacions va ser concedir crèdits hipotecaris a famílies o individus amb recursos escassos que, per raons òbvies, havien de pagar un tipus d'interès *subprime*, és a dir, més elevat que la resta de clients. Mentre es mantingués la tendència alcista del preu de l'habitatge, el risc que corria l'intermediari era certament reduït, ja que augmentava el valor de la garantia en cas d'impagament. A més, una bona part d'aquests crèdits es van transformar en títols i es van vendre a altres intermediaris financers, la qual cosa va permetre que els prestadors inicials transferissin el risc.

Dissenyar nous productes financers, més complexos i sofisticats, va ser l'altra via que van explorar les entitats i els intermediaris financers per tal d'incrementar els seus nivells de rendibilitat. Un bon exemple són els títols (CDO *–collateralized debt obligations–* i similars) que van crear els grans bancs d'inversió nord-americans barrejant hipoteques de primera qualitat amb altres de més dubtoses. Empaquetats en vehicles d'inversió situats fora del balanç, els nous títols es van vendre a bancs comercials i inversors institucionals de tot el món, cosa que va permetre que el risc hipotecari de Minnesota acabés a la cartera, per exemple, d'un fons de pensions suís. La consecució de beneficis ràpida, facilitada per algunes normes comptables, va alimentar la percepció que els riscos que s'estaven assumint eren reduïts, i va incentivar així noves rondes de titulització. El resultat final va ser un augment espectacular en els nivells de palanquejament del sistema financer i una vulnerabilitat creixent de les entitats financeres enfront d'un canvi en les condicions econòmiques.

Errades en la gestió i la valoració del risc

L'extrema complexitat dels nous productes financers va fer difícil valorar adequadament el nivell de risc que comportaven. Els models utilitzats per les mateixes entitats financeres van infravalorar el risc de liquiditat i la probabilitat que es produïssin xocs comuns que afectessin alhora tots els participants del mercat (ningú no esperava, per exemple, que hi hagués un col·lapse total del mercat interbancari).

Els conflictes d'interessos a què s'enfrontaven les companyies de qualificació van complicar encara més la situació. Si bé és veritat que la confiança dels inversors en les agències de qualificació depèn de l'encert de les seves valoracions, també ho és que les empreses emissores són les que paguen els serveis de qualificació i que, en molts casos, les companyies de qualificació també són les que asseguren la col·locació de les emissions.

Les successives rondes de titulització que incorporaven els nous productes financers van generar una opacitat notable i la conseqüent pèrdua d'informació per als inversors. No ha d'estranyar, doncs, que, quan principalment a causa de l'enduriment de la política monetària nord-americana va començar a augmentar la morositat en els crèdits hipotecaris, la resposta fos considerar tots els actius titulitzats, estiguessin o no exposats al risc de les *subprime*, com si fossin actius tòxics i, com a conseqüència d'això, optessin per desprendre-se'n.

Errades en la regulació i la supervisió

L'eliminació de les barreres que dificultaven la mobilitat dels capitals i la no-regulació d'alguns mercats (per exemple, els de derivats) i activitats (com les operacions fora de balanç) van impulsar una expansió notable i, el que és tan o més important, la globalització dels mercats financers. Tot sembla indicar que els mercats han crescut molt més que la capacitat de governar-los, la qual cosa incentiva que els intermediaris financers assumeixin nivells de risc més grans. En un context de competència intensa entre les entitats mateixes i entre els grans centres financers internacionals, pocs països van donar suport a l'enduriment dels controls i els mecanismes de supervisió, ja que això podia perjudicar els seus campions nacionals.

El marcat caràcter procíclic que presenten bona part de les regulacions en vigor també ha generat problemes. És el cas de les provisions que han de fer les entitats bancàries per plantar cara a la morositat; en la mesura que la base de càlcul són les pèrdues que s'han produït (en lloc de les previstes o les esperades), no eviten una assumpció de riscos excessiva en la fase alcista del cicle i provoquen una prudència extrema, i possiblement exagerada, en les fases a la baixa. Altres normes, com per exemple la Basilea II, han sobreestimat la capacitat dels bancs i les empreses financeres per gestionar el risc i han infravalorat, en conseqüència, el nivell de recursos propis que les entitats bancàries haurien de mantenir per ser solvents.

Com ja s'ha dit, la crisi va esclatar a mitjan any 2007 als Estats Units i el seu detonant va ser la pujada progressiva dels tipus d'interès que va instrumentar la Reserva Federal a partir del 2004 per evitar l'increment de les tensions inflacionistes. Aquesta pujada va tallar d'arrel la tendència alcista dels preus de l'habitatge, va augmentar significativament la morositat, molt especialment entre les famílies sense recursos, i va qüestionar la qualitat dels bons escudats en les *subprime*. Obligades per la pèrdua de valor dels seus actius, les entitats especialitzades en el crèdit hipotecari van experimentar necessitats de liquiditat creixents i van haver de vendre part dels seus actius. Bona part d'aquestes entitats no van poder, malgrat tot, plantar cara a la situació i van fer fallida (és el cas, per exemple, de New Century Financial, la principal concessionària d'hipoteques *subprime*) o van haver de ser intervingudes per les autoritats (és el cas de Coutrywide, la hipotecària principal dels Estats Units).

Les fallides anteriors van generar dubtes entre les entitats bancàries sobre la solvència de la resta d'intermediaris financers, la qual cosa va provocar el bloqueig progressiu del mercat interbancari. En aquest marc, i obligats pels compromisos explícits o implícits adquirits amb els inversors finals, els grans bancs d'inversió nord-americans van haver de reintroduir en els seus balanços els vehicles d'inversió, assumir les pèrdues consegüents i començar a buscar capital per reconstruir els seus recursos propis.

Fins a l'estiu de l'any 2008 les autoritats monetàries i econòmiques pensaven que, malgrat tot, seria possible controlar les turbulències financeres. El fet que la crisi no hagués afectat ni l'economia real ni els països emergents els feia ser moderadament optimistes. Era necessari, això sí, que les entitats disposessin de temps per eliminar dels seus balanços els actius tòxics, raó per la qual els bancs centrals van prioritzar abaratir (reduint els tipus d'interès oficials) i augmentar la liquiditat que posaven a disposició dels intermediaris financers.

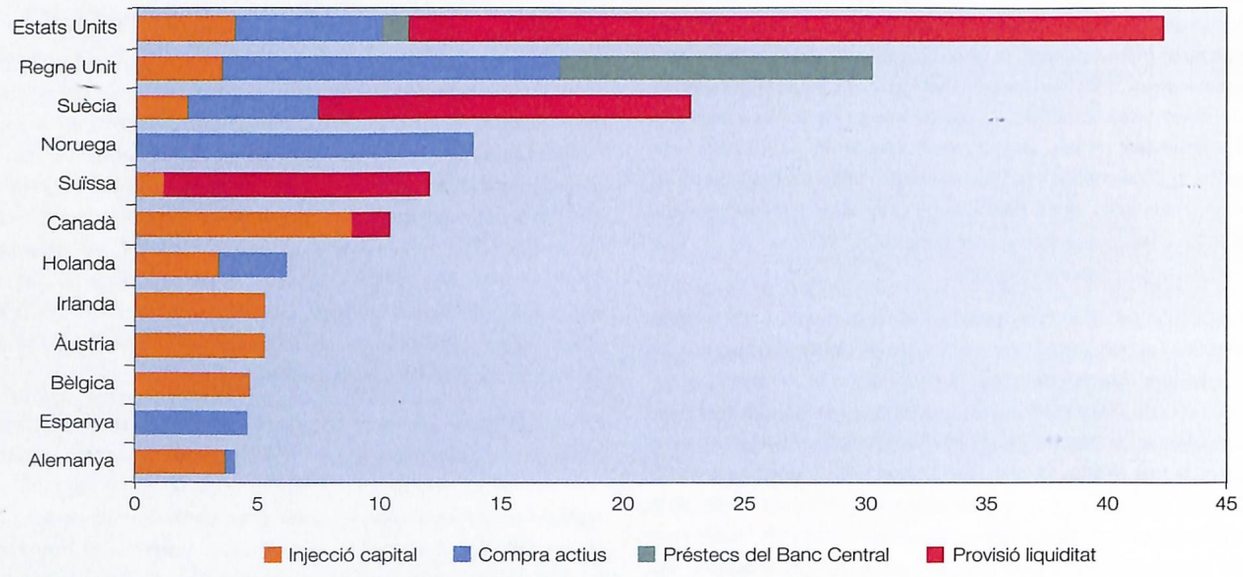
L'escenari va canviar radicalment a partir de l'estiu del 2008, moment en el qual es va fer evident que les pèrdues dels grans bancs eren molt més elevades que les previstes inicialment. En gran part a causa de l'existència d'aquestes pèrdues, les entitats bancàries van reduir dràsticament la concessió de crèdits, cosa que va trencar l'esperança que l'economia real quedés al marge de les turbulències financeres. En un context d'extrema preferència per la liquiditat, els inversors van liquidar per la seva banda les posicions en mercats amb risc, encara que aquest fos mínim, i els països emergents amb un dèficit exterior elevat i/o un sistema financer molt depenent del finançament exterior van ser els que en van resultar més afectats.

La decisió de deixar caure Lehman Brothers, un dels principals bancs d'inversió nord-americans, no va fer sinó complicar les coses en la mesura que va generar dubtes sobre la capacitat de les autoritats per plantar cara a les turbulències financeres. Escarmentats per les pèrdues, els mercats van començar a qüestionar la solvència dels grans bancs nord-americans i europeus, atrapats en una espècie de dilema irresoluble (els intents que feien per augmentar els nivells de capital i millorar la seva viabilitat eren interpretats pel mercat com un signe de debilitat que confirmava i justificava els dubtes sobre la seva solvència). Un rere l'altre altre van sofrir una forta pressió venedora que va empitjorar la situació, al mateix temps que va generar una desconfiança extrema entre els dipositants i els estalviadors de tot el món. No ha d'estranyar, doncs, que els governs i els bancs centrals haguessin d'adoptar mesures de suport del sistema financer cada vegada més heterodoxes i radicals. Es tractava, en definitiva, d'evitar un pànic generalitzat i la consegüent fallida de tot el sistema financer internacional. Per citar les mesures més importants, es va fer el següent:

- Augmentar els nivells de cobertura de l'assegurança de dipòsits.
- Explicitar que s'evitaria la fallida de qualsevol entitat d'«importància sistèmica» (és a dir, la fallida de la qual podria posar en perill tot el sistema).
- Injectar més liquiditat en el sistema, tant ampliant les línies de finançament dels bancs centrals, com avalant les noves emissions de les entitats bancàries o adquirint part dels seus actius.
- Reforçar la solvència de les entitats en dificultats, per a la qual cosa s'entra en el seu capital i/o s'actua com a asseguradors d'última instància (garantint la totalitat o una part de les pèrdues que poguessin generar els actius tòxics).
- Nacionalitzar o intervenir entitats en dificultats.

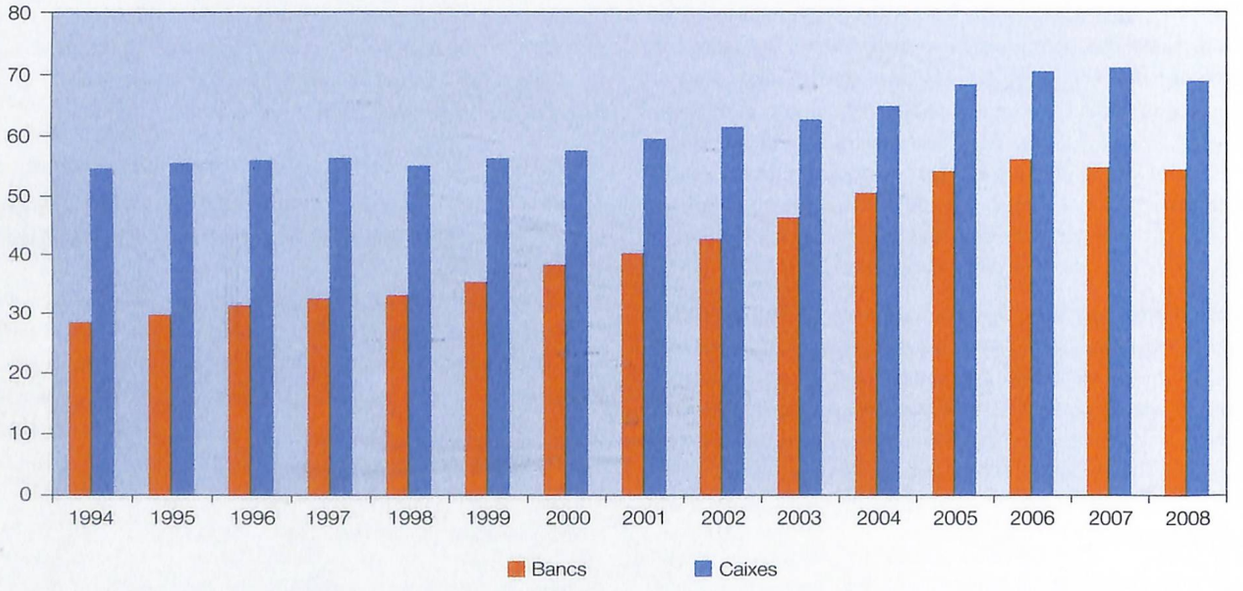
Adoptades amb més o menys intensitat i rapidesa per la major part de països, les mesures anteriors han aconseguit evitar l'esclat del sistema financer internacional. La quantia de fons públics que ha calgut mobilitzar amb aquesta finalitat ha estat, però, certament elevada, i els

Gràfic 1. **Volum de recursos públics mobilitzats en ajut del sistema financer (% del PIB)**



Font: Fons Monetari Internacional

Gràfic 2. **Crèdit relacionat amb la construcció atorgat per bancs i caixes d'estalvis, 1994-2008**



Nota: Inclou adquisició i rehabilitació d'habitatge, construcció i activitats immobiliàries.

Font: Banc d'Espanya

països anglosaxons han estat els que han hagut de fer un esforç relatiu més gran (vegeu el gràfic 1). Atès l'elevat volum d'actius tòxics que encara roman en els balanços de les grans entitats bancàries, no és possible descartar que es necessitin més fons públics.

La crisi financera ha modificat l'estructura dels principals sistemes bancaris occidentals. S'ha de destacar, en aquest sentit, el cas dels Estats Units, on pràcticament ha desaparegut la banca d'inversió. La major part dels anomenats campions nacionals (Citibank, BNP, Lloyds, ING, etc.) ara també són propietat, parcial o total, dels estats respectius.

L'impacte directe de la crisi sobre el sistema financer espanyol ha estat, en canvi, reduït, bàsicament per dues raons. La primera d'aquestes raons és l'existència d'un model de titulització diferent a Espanya: entès com un mecanisme de captació de recursos, el model espanyol està molt allunyat del que s'anomena «originar per distribuir» que és a l'origen, valgui la redundància, de les turbulències financeres. A diferència d'altres organismes supervisors, el Banc d'Espanya no va permetre que els vehicles d'inversió se situessin fora de balanç, amb la qual cosa s'assolien dos objectius: reduir considerablement els incentius que impulsen la creació d'aquests vehicles (ja que també calia augmentar els recursos propis) i fomentar un seguiment adequat del risc per part de les mateixes entitats, ja que no era possible transferir-lo a tercers.

L'impacte indirecte de la crisi està sent, per contra, molt elevat. L'aversió extrema al risc que regna actualment manté bloquejada la major part dels mecanismes de finançament majoristes de les entitats bancàries; per tant, per als bancs i les caixes d'estalvis espanyols ara és molt més car i difícil que abans captar recursos en els mercats internacionals. L'empitjorament de la conjuntura econòmica i l'esclat de la bombolla immobiliària han empitjorat encara més la situació en la mesura que han elevat la prima de risc de l'economia espanyola. No en va, i com es pot veure en el gràfic 2, el grau d'exposició de les entitats bancàries espanyoles, i molt especialment de les caixes d'estalvis, enfront del sector de la construcció és certament molt elevat (el 68% dels crèdits concedits per les caixes d'estalvis al sector privat l'any 2008 es van destinar a aquest sector).

És un mal moment, doncs, per a les entitats bancàries espanyoles. Si l'activitat econòmica continua deteriorant-se, haurien de plantar cara a més a un problema més greu: l'augment significatiu de la morositat.

3. Mercats financers

L'esclat de la crisi financera a finals de l'estiu passat ha adquirit unes dimensions inicialment insospitades i els seus efectes sobre l'economia real s'han estès fins a generar una situació d'estancament gairebé total de l'activitat econòmica. Malgrat les fortes injeccions de liquiditat, els mercats monetaris i de crèdit encara no han recuperat la normalitat, i les empreses tenen cada vegada més dificultats per obtenir finançament.

Els efectes d'aquesta inestabilitat han condicionat l'evolució dels mercats borsaris de tot el món. Així, l'índex Dow Jones ha tancat l'any amb una pèrdua acumulada del 33,8%, en contrast amb el guany del 6,4% enregistrat l'any anterior. Pel que fa a Europa, l'índex Euro Stoxx 50 ha tancat amb una caiguda del 43,9%, amb la qual cosa aprofundeix en la tendència encetada el 2007 (en què va enregistrar una lleugera pèrdua del 0,4%). També ha estat important el retrocés que han experimentat el MIB 30 italià (d'un 48,4%), el CAC 40 francès (del 42,7%) i el Dax Xetra alemany (del 40,4%, en contrast amb l'any anterior, en què va ser la plaça europea que va experimentar l'increment de rendibilitat més elevat).

L'Íbex-35 espanyol, d'altra banda, ha sofert una caiguda del 39,4%. La caiguda en les cotitzacions ha tingut un caràcter generalitzat, si bé ha estat més intensa en els valors del sector financer i de la construcció. Pel que fa al volum negociat, a la borsa espanyola aquesta variable ha experimentat una reducció important respecte de l'any anterior (–24,7%), i s'ha situat en 1,33 bilions d'euros (incloent-hi el MAB i el Latibex). A més, la difícil conjuntura econòmica i les restriccions a l'accés al crèdit han provocat una baixada del volum de moviments corporatius el 2008, i els han situat al nivell del 2005

(el volum de compravendes empresarials ha assolit els 77.971 MEUR). Així mateix, el volum de sortides a borsa i la dimensió de les operacions també han experimentat considerables reduccions.

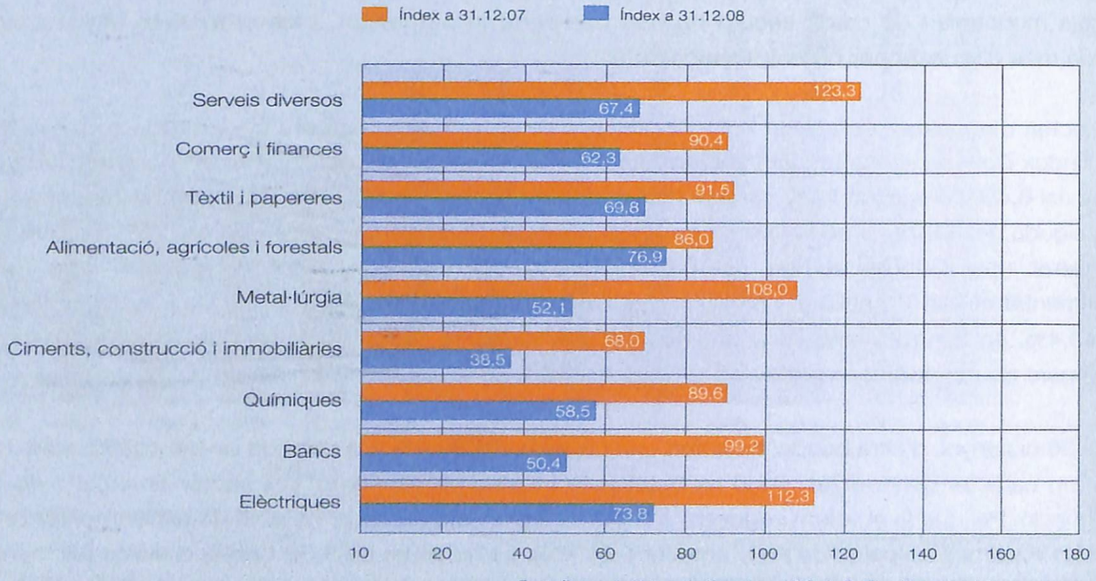
Pel que fa a la Borsa de Barcelona, el BCN MID-50 va tancar el 2008 amb un rendiment negatiu del –53,8%. Aquesta evolució és resultat de la major prima de risc dels valors que formen part d'aquest índex, superior a la de l'Íbex-35. Els índexs sectorials de la Borsa de Barcelona el 2008 també van presentar descensos generalitzats (gràfic VI.2). Les caigudes més intenses han estat les patides pel de ciments, construcció i immobiliàries, amb un descens del 61,5%, seguit pel dels bancs (–49,6%), el de la metal·lúrgia (–47,9%) i el de les químiques (–41,5%).

Com a conseqüència d'aquest context, la Borsa de Barcelona ha negociat un volum de 326.305,5 MEUR, import que representa un –21,1% respecte de l'any anterior. Tot i així, la quota de negociació en aquest mercat respecte del conjunt de les borses espanyoles ha augmentat lleugerament, i s'ha situat en el 24,7%.

Els mercats espanyols de deute públic han mostrat un comportament semblant als de la resta de països. La retallada dels tipus d'interès oficials ha impulsat l'augment del preu dels títols a llarg termini, a l'hora que ha generat una caiguda intensa de les seves rendibilitats. Val a dir en aquest sentit que el bo espanyol a deu anys cotitzava el mes de desembre al 3,89%, en contrast amb el nivell de juny, proper al 5%. Aquesta baixada considerable ha estat acompanyada d'un increment també notable del diferencial respecte del bo alemany com a resultat de l'augment de la prima de risc. Tot i ser un fenomen que ha afectat a la major part de les economies europees, ha estat a Irlanda i Espanya, països especialment afectats per l'esclat del *boom* immobiliari i per l'augment del

Gràfic VI.2

Índexs sectorials de la Borsa de Barcelona
(Base índexs: 1 de gener = 100)



Font: Borsa de Valors de Barcelona i DG de Política Financera i Assegurances

dèficit públic, on les diferències han assolit nivells especialment elevats (150 i 80 punts bàsics al mes de desembre, respectivament).

L'any 2008 també ha estat un any complicat per a les institucions d'inversió col·lectiva. Val a dir que el patrimoni dels fons d'inversió gestionats al mercat espanyol s'ha reduït un 29,8% respecte de l'any anterior, amb sortides de diners de totes les categories. La difícil situació que han travessat els mercats ha reduït també la rendibilitat de gairebé tots els fons d'inversió. Diferenciant segons el tipus de fons, les disminucions més accentuades han estat les dels internacionals (–64,2%), de la renda variable (–63,4%), dels globals (–56,0%) i dels de renda variable mixta (–53,5%). D'altra banda, els fons garantits, que suposen el 31,2% del total dels fons d'inversió (respecte del 25,3% de l'any anterior) semblen haver resistit millor, atesa la forta aversió al risc existent; malgrat experimentar una reducció d'un 12,3%, són els fons amb més patrimoni gestionat. També ha estat elevat el volum de patrimoni gestionat pels fons de renda fixa a curt termini, que ocupen el segon lloc amb 43.030,9 MEUR (el 25,7% del volum total de fons), i el dels fons monetaris, amb 34.020,2 MEUR gestionats.

4. Resum

L'any 2008 s'ha caracteritzat per l'aprofundiment en el procés d'ajust dels desequilibris heretats de l'etapa expansiva anterior. L'esclat de la crisi financera a finals de l'estiu de 2007 ha adquirit unes dimensions inicialment insospitades i els seus efectes sobre l'economia real han generat unes dificultats creixents per a les empreses per obtenir finançament, així com una forta retallada de les previsions de beneficis empresarials.

La rapidesa amb què ha empitjorat la situació ha portat els bancs centrals de les principals economies del món a prendre mesures dràstiques per fer front a la crisi. Seguint l'estela de la Reserva Federal (que ha acabat situant els tipus bàsics entre el 0% i el 0,25%) el BCE ha rebaixat en tres ocasions els tipus d'interès durant el darrer trimestre de l'any fins a situar-los en el 2,50%. Així mateix, les autoritats governamentals principals han dissenyat diversos plans de rescat i ajut a les entitats financeres i als sectors en dificultats, amb la finalitat de reactivar el crèdit i superar els problemes de liquiditat.

Enmig d'aquesta situació, el mercat de dipòsits ha mostrat símptomes d'acceleració en el ritme de creixement durant el 2008. Atenent a les modalitats de dipòsit, cal destacar el notable augment que tant a Catalunya com al conjunt estatal han enregistrat els dipòsits a termini (amb taxes superiors al 20%). Tot i això, les entitats financeres han vist deteriorats considerablement els seus estats financers pels efectes de la crisi. Així mateix, les turbulències ja esmentades s'han traduït en pèrdues generalitzades als principals mercats borsaris del món.

VII El sector públic

1. Introducció

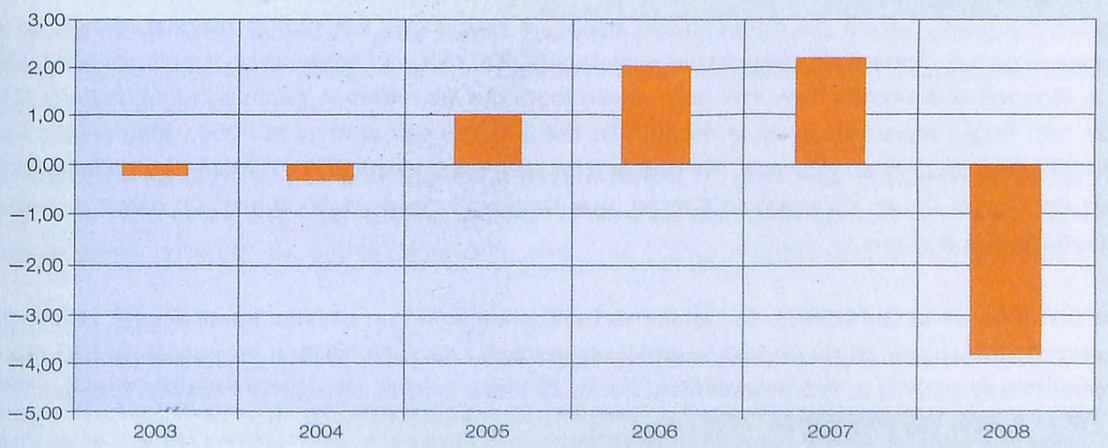
El primer apartat d'aquest capítol analitza el tancament dels comptes de les administracions públiques corresponents a l'any 2008, tant pel que fa a l'Administració central com pel que fa a l'Administració autonòmica. L'apartat detalla els ingressos liquidats per aquestes administracions a Catalunya, atès que són les úniques dades disponibles. El segon apartat se centra en els pressupostos de les administracions central i autonòmica aprovats per a l'exercici 2009 i en la seva repercussió per a Catalunya. Finalment, el tercer apartat es dedica a analitzar la situació econòmica i financera dels governs locals. L'elevat nombre d'entitats fa difícil disposar d'informació actualitzada. No obstant això, per tal de conferir coherència temporal al capítol, s'ha cregut oportú analitzar no només les darreres dades disponibles per a totes les entitats, corresponents al pressupost del 2007, sinó també oferir dades relatives a l'avanç de liquidació del 2007 i a l'avanç del pressupost del 2008.

2. Els comptes de les administracions públiques l'any 2008: tancament pressupostari

La greu crisi econòmica que afecta l'economia espanyola ha tingut com a conseqüència immediata un important deteriorament de la situació econòmica i financera de les administracions públiques. D'aquesta manera, les administracions han vist com la trajectòria iniciada el 2005 d'augments constants del superàvit (l'any 2007 el superàvit va arribar al 2,21% del PIB) s'invertia i l'any 2008 es registrava un nivell de dèficit públic de 41.874 milions d'euros, import que suposa el 3,82% del PIB (gràfic VII.1).

Gràfic VII.1

Superàvit/dèficit públic del total de les administracions públiques
(En % del PIB)

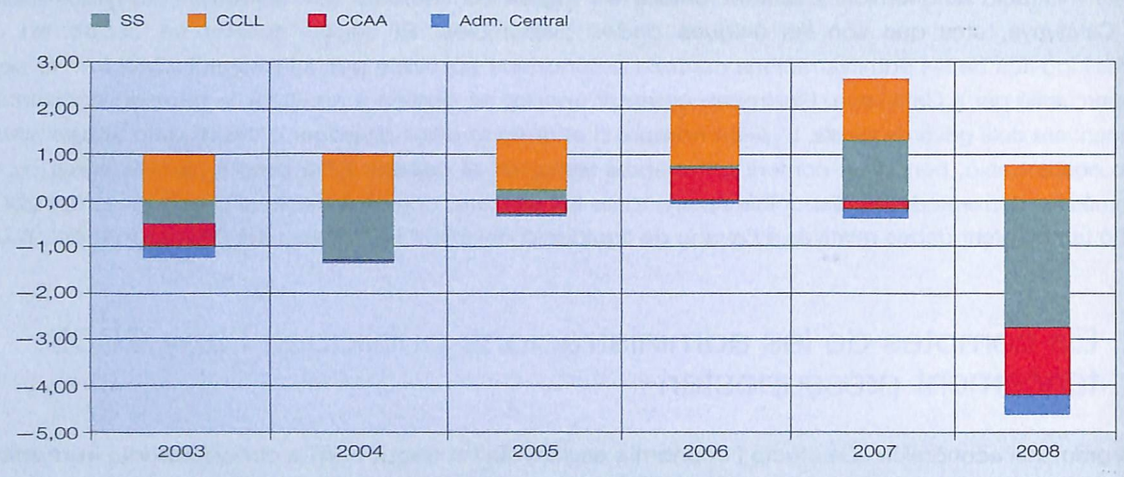


Font: Ministeri d'Economia i Hisenda

Totes les administracions pateixen els efectes de la crisi, però l'Administració central, que ha registrat un dèficit del 2,74% del PIB, és la més perjudicada; la segueixen les comunitats autònomes (dèficit de l'1,45%) i les corporacions locals (dèficit del 0,39%). En canvi, la Seguretat Social continua presentant un lleuger superàvit (0,76%) (gràfic VII.2).

Gràfic VII.2

Distribució del superàvit/dèficit públic per administracions
(En % del PIB)



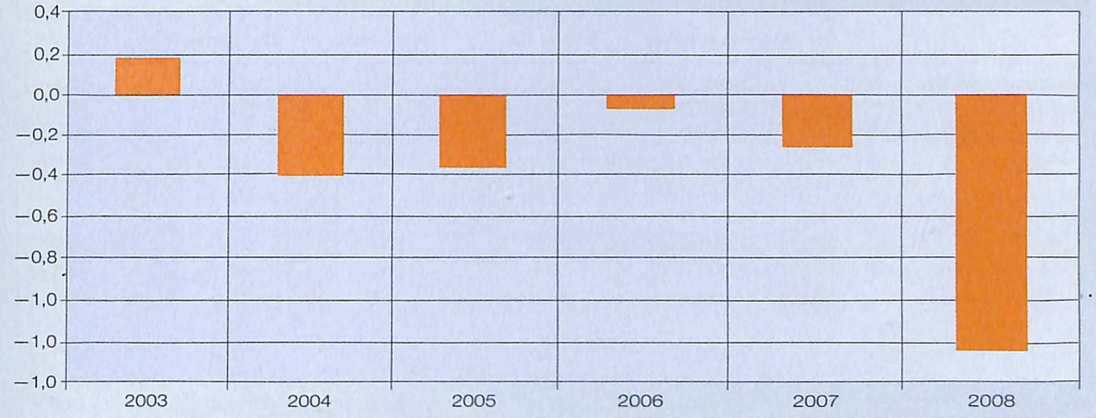
Font: Ministeri d'Economia i Hisenda

L'empitjorament de la situació financera de l'Administració central obeeix bàsicament a la caiguda del 18,2% dels ingressos no financers de l'Estat, per l'efecte de la reducció de la recaptació i per les mesures de política fiscal que ha adoptat el Govern. En concret, segons el Ministeri d'Economia i Hisenda, dels 30.000 milions d'euros de dèficit de l'Estat, 19.540 corresponen a mesures discrecionals normatives: deducció dels 400 euros en l'IRPF (4.100 milions), reforma fiscal sobre la quota diferencial de l'any 2007 de l'IRPF i l'impost de societats (2.400 i 4.300 milions, respectivament), règim de consolidació fiscal de grups en l'IVA (2.800 milions), canvis en els pagaments fraccionats de l'impost de societats (2.600 milions), entre les principals. Val a dir, però, que algunes d'aquestes mesures normatives (com ara les reformes sobre la quota de l'any 2007) que han tingut repercussió en la recaptació del 2008 es van aprovar el 2006, quan encara no hi havia indicis de crisi econòmica. Pel que fa a les despeses, destaca l'increment dels pagaments per part del Servei Públic d'Ocupació Estatal, que ha tancat l'exercici 2008 amb un dèficit de gairebé 5.000 milions d'euros.

Els comptes de la Generalitat de Catalunya també han sofert un empitjorament acusat. En concret, el dèficit pressupostari de l'àmbit institucional exclusiu de la Generalitat ha passat de 553 milions d'euros l'any 2007 a 3.125 milions l'any 2008, xifra que suposa un augment del 465% respecte del 2007 i l'1,44% del PIB (gràfic VII.3).

Gràfic VII.3

Superàvit/dèficit públic de la Generalitat. Àmbit institucional de la Generalitat
(En % del PIB)



Font: Departament d'Economia i Finances

2.1. Recaptació tributària de l'Administració central a Catalunya[1]

L'any 2008 la recaptació tributària a Catalunya s'ha reduït el 13,4%, amb la qual cosa ha estat de 36.519,3 milions d'euros; aquest comportament és similar al del conjunt de comunitats autònomes (–13,8%). Tots els grans conceptes tributaris presenten taxes negatives de creixement, però destaca l'impost de societats, amb una caiguda del 33,9%, i l'IVA, amb una baixada del 14,5% (quadre VII.1).

Els factors que expliquen la forta davallada de la recaptació procedent de l'impost de societats són, d'una banda, la caiguda dels beneficis empresarials (a causa de l'alentiment de les vendes, l'increment dels costos salarials, energètics i financers, l'augment de les dotacions per a provisions i el descens sobtat i brusc dels resultats extraordinaris i de la cartera de valors) i, de l'altra, els canvis normatius introduïts de baixada del tipus impositiu.

Pel que fa a l'IVA, la davallada s'explica perquè tots els components de la despesa final subjecta a IVA han experimentat desacceleracions significatives el 2008, especialment la despesa en compra d'habitatges i el consum privat.

El descens de les importacions procedents de tercers països ha provocat una caiguda del 12,0% en la recaptació obtinguda amb el tràfic exterior. D'altra banda, la recaptació aconseguida amb l'impost sobre la renda de no-residents s'ha reduït el 8,3%, mentre que la corresponent als

1. Aquest apartat s'ha elaborat a partir de les dades que publica l'Agència Estatal de l'Administració Tributària (AEAT). Aquestes dades no tenen en compte la cessió d'una part de la recaptació a les comunitats autònomes i a les corporacions locals, ni tampoc la recaptació efectuada per les diputacions forals del País Basc i la Comunitat Foral de Navarra. Per tant, cal tenir present que les xifres que s'analitzen inclouen tant la part corresponent a l'Estat com la part cedida a les comunitats autònomes de règim comú i a les corporacions locals, i només la recaptació efectuada per l'Agència Estatal de l'Administració Tributària a les comunitats forals.

Quadre VII.1

Recaptació líquida dels tributs estatals a Catalunya. 2008

	Milions d'euros	% Catalunya s/total CA	% s/total	% variació 2008/2007 Catalunya	% variació 2008/2007 Total CA
Impostos directes	21.672,0	21,9	59,3	–13,3	–16,2
–IRPF	15.239,3	22,0	41,7	–1,1	–2,0
–Impost s/societats	6.121,0	22,5	16,8	–33,9	–39,1
–IRNR	301,7	13,4	0,8	–8,3	–6,8
Impostos indirectes	14.671,9	20,8	40,2	–13,7	–10,4
–IVA	12.391,0	25,8	33,9	–14,5	–14,0
–Impostos especials	1.281,6	6,5	3,5	–7,4	–1,1
–Tràfic exterior	642,4	41,0	1,8	–12,0	–9,0
Taxes i altres ingressos	175,3	19,8	0,5	15,9	–8,4
Total	**36.519,3**	**21,4**	**100,0**	**–13,4**	**–13,8**

Font: Agència Estatal de l'Administració Tributària

impostos especials ho ha fet el 7,4%. Aquesta darrera baixada s'explica principalment per la caiguda que ha registrat la recaptació procedent de l'impost sobre hidrocarburs, en línia amb el descens del consum de carburants que s'ha produït durant la segona meitat de l'any 2008.

Finalment, destaca la davallada suau, de només l'1,1%, de la recaptació en concepte d'IRPF, que obeeix al procés de desacceleració de la renda bruta de les llars iniciat l'any 2007 (que, tanmateix, continua sent positiva i el 2008 s'ha situat en ritmes propers al 5,0%). Les rendes del treball, i sobretot les rendes del capital, excloent-ne els guanys patrimonials, han mantingut ritmes dinàmics el 2008, si bé en el primer cas s'observa una inflexió brusca a la baixa durant el segon semestre, a mesura que la taxa d'ocupació anava baixant progressivament. Els altres dos components (les rendes dels empresaris individuals i els guanys patrimonials) han registrat descensos importants.

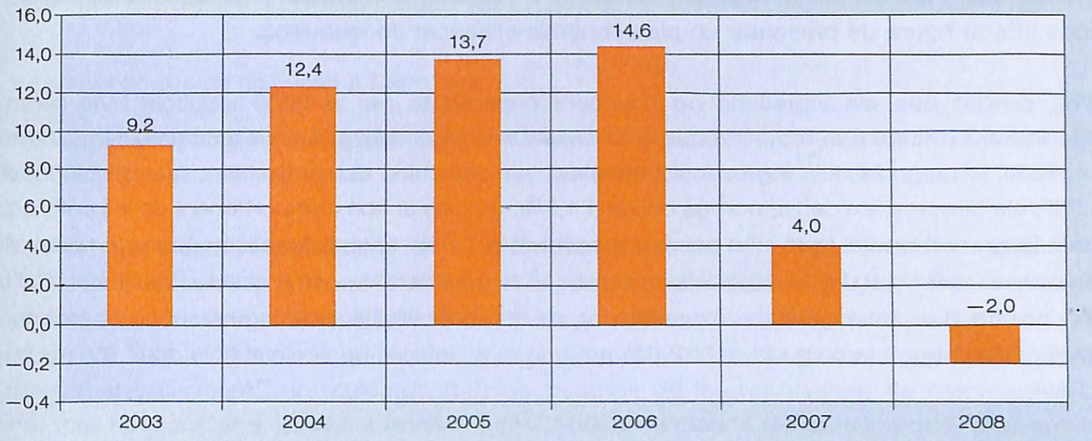
2.2. Liquidació de la recaptació dels ingressos de la Generalitat de l'exercici 2008

La crisi econòmica i, sobretot, la recessió persistent del mercat immobiliari han fet que l'any 2008 els ingressos tributaris vinculats al model de finançament autonòmic disminuïssin el 2%. És la primera vegada que la Generalitat ingressa menys recursos (18.750 milions d'euros) que l'any anterior (19.123 milions). Aquesta reducció suposa 3.405 milions menys del previst i 373 milions menys que la liquidació de l'any 2007 (gràfic VII.4).

La davallada ha afectat tots els impostos, però, d'una manera especial, l'impost sobre transmissions patrimonials i actes jurídics documentats (ITPAJD), la recaptació del qual s'ha reduït de 1.456 milions d'euros, xifra que suposa una taxa de decreixement del 45,5% respecte al 2007. Un altre component que ha fet minvar els ingressos ha estat la no-concessió de la bestreta (4% sobre els pagaments a compte de tributs i el Fons de Suficiència) per part de l'Administració general de l'Estat (quadre VII.2).

Gràfic VII.4

Evolució dels ingressos derivats del model de finançament
(En %)



Font: Departament d'Economia i Finances

Quadre VII.2

Evolució dels ingressos derivats del model de finançament
(Milions d'euros)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Variació 2008-2007
ITPAJD	2.115	2.706	3.247	3.865	3.199	1.743	–45,5
Resta tributs cedits	827	949	1.190	1.374	1.609	1.844	14,6
Tributs participats	7.579	8.285	9.033	9.920	10.812	11.978	10,8
Tributs participats: bestreta addicional (4 %)	0	0	214	465	506	0	–100,0
Fons de Suficiència	2.014	2.081	2.307	2.537	2.819	3.024	7,3
Resta de conceptes	23	93	55	233	177	160	–9,6
Total ingressos	**12.558**	**14.114**	**16.046**	**18.394**	**19.122**	**18.749**	**–2,0**

Font: Generalitat de Catalunya

Tal com es pot comprovar, les dades de la liquidació d'ingressos de l'any 2008 posen en relleu les deficiències del model de finançament actual: hi ha una dependència excessiva d'ingressos molt volàtils i, en canvi, les despeses principals assumides per la Generalitat (sanitat, educació i serveis socials) són molt estables en el temps, la qual cosa comporta que en èpoques de crisi es generin desequilibris financers importants.

3. Els pressupostos de les administracions públiques per al 2009

3.1. Els pressupostos generals de l'Estat

Els pressupostos generals de l'Estat per al 2009 tenen com a eix d'actuació principal les polítiques de reactivació del creixement econòmic i les polítiques dedicades a la protecció social, en particular

a la protecció contra la desocupació. L'empitjorament de l'escenari macroeconòmic i la implantació de polítiques estabilitzadores han fet que els comptes de l'Estat i els seus organismes per al 2009 registrin un dèficit de l'1,5% del PIB. Aquesta xifra supera amb escreix el 0,4% del PIB, que és el dèficit màxim previst per la regulació actual (Llei 15/2006, d'estabilitat pressupostària), per la qual cosa l'Estat haurà de presentar un pla econòmic i financer de reequilibri.

S'ha previst que els ingressos no financers consolidats per al 2009 (capítols I-VII) seran de 294.936,93 milions d'euros, xifra que suposa una reducció del 2,2% en relació amb l'any 2008. Cal destacar la caiguda dels ingressos impositius, en particular, dels indirectes, que disminueixen el 5,9%; els directes, en canvi, només baixen l'1,8%, gràcies al bon comportament de les cotitzacions de la Seguretat Social (que s'ha previst que creixin el 7,5%), la qual cosa atenuarà la forta davallada (es preveu que sigui del 15,1%) dels ingressos obtinguts dels impostos directes de l'Estat. Cal tenir en compte que els ingressos impositius representen el 90,2% dels ingressos no financers. Per figures, destaquen la caiguda del 32,3% pel que fa a l'impost de societats i la del 7,0% pel que fa a l'IVA.

El pressupost consolidat de despeses no financeres puja a 304.413,96 milions d'euros, xifra que suposa un increment del 5,1%. La conjugació dels ingressos i les despeses no financers comporta un greu empitjorament de tots els indicadors pressupostaris de l'Administració central. Així doncs, l'estalvi brut (diferència entre ingressos i despeses corrents) es redueix el 61,0%; l'estalvi net (estalvi brut menys amortitzacions), el 508,0%, i el dèficit no financer passa a ser de 9.477 milions d'euros.

Si s'hi incorporen les operacions financeres, es constata un augment de la despesa per actius financers del 84,9%; aquesta despesa puja a 45.799,3 milions d'euros quan s'hi incorpora la dotació de 20.000 milions per al Fons d'Adquisició d'Actius Financers. Això, juntament amb l'augment del dèficit no financer i la previsió d'una despesa per passius financers de 34.306,8 milions d'euros, té com a resultat una necessitat d'endeutament brut de 83.084,9 milions d'euros, el 103,4% més que l'any 2008.

Així doncs, les previsions pressupostàries per al 2009 constaten un empitjorament molt considerable dels comptes públics de l'Administració central, situació que encara es pot agreujar molt més si es té en compte que aquests pressupostos es basen en unes previsions macroeconòmiques que han estat totalment superades per la realitat.

Pel que fa a les prioritats pressupostàries, cal assenyalar que les polítiques de despesa que augmenten més són les vinculades a aquests tres sectors productius: el comerç, el turisme i les pimes; la indústria i l'energia, i la investigació, el desenvolupament i la innovació civil, que creixen el 36,0, el 23,7 i el 6,9%, respectivament. Val a dir, però, que aquests tres sectors tenen un pes molt reduït dins del total del pressupost (el 0,5, el 0,8 i el 2,3%, respectivament). També augmenta de manera significativa la despesa en polítiques de protecció i promoció social, com ara les dotacions per a la desocupació (24,3%), per a l'accés a l'habitatge i el foment de l'edificació (17,2%), per a la gestió i l'administració de la Seguretat Social (15,0%), per als serveis socials i la promoció social (9,6%) i per a les pensions (8,3%). Cal tenir present que aquesta darrera política i la de desocupació representen el 30,3 i el 5,6% del pressupost, respectivament. Finalment, cal esmentar la política d'administració financera i tributària, el pressupost de la qual és el que ha experimentat un creixement més important (del 1.227,4%), gràcies a la incorporació de la dotació de 20.000 milions d'euros per al Fons d'Adquisició d'Actius Financers.

Catalunya rebrà els efectes de tot aquest conjunt d'actuacions pressupostàries, però la naturalesa de la major part de partides fa difícil determinar-ne la imputació geogràfica i, per tant, és difícil quantificar-ne l'impacte. L'excepció a aquesta pràctica pressupostària és la inversió directa que es territorialitza per comunitats autònomes.

3.1.1. La inversió directa de l'Estat a Catalunya

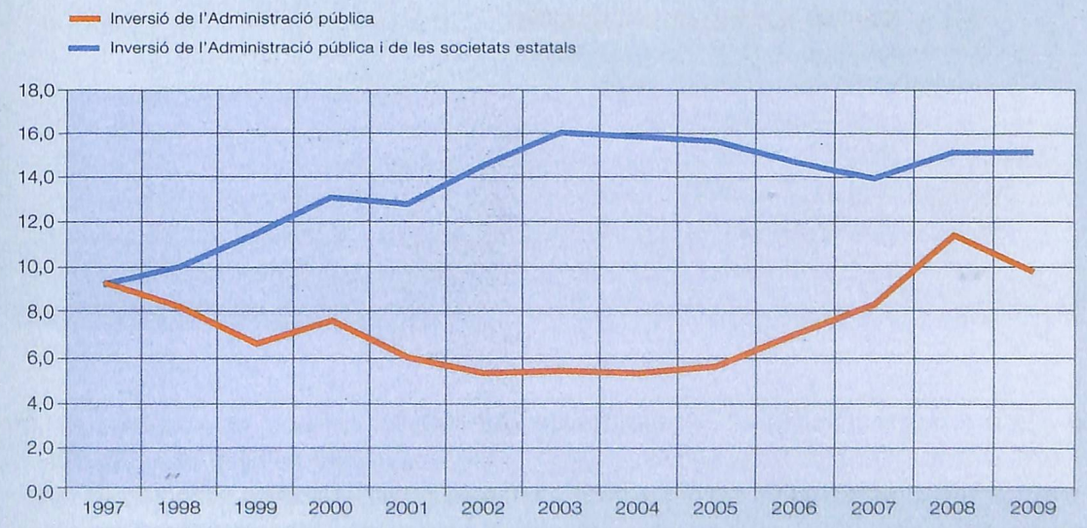
La inversió del sector públic central prevista per a l'any 2009 per al conjunt de l'Estat espanyol puja a 31.503,65 milions d'euros, amb la qual cosa es mantenen les xifres del pressupost del 2008.

La inversió prevista per a Catalunya és de 3.790,6 milions d'euros, xifra que suposa un creixement de l'1,7% en relació amb el 2008 i el 15,2% del total de la inversió regionalitzada. A més, per donar compliment a la disposició addicional tercera de l'Estatut, cal afegir a aquest import les transferències de capital a la comunitat autònoma i a les corporacions locals catalanes, altres projectes pendents de determinar inicialment i no regionalitzats i els peatges de les autopistes, de manera que la inversió total ha d'arribar a 4.670,3 milions d'euros. Addicionalment a aquests imports, s'ha previst un crèdit de 1.000 milions d'euros que es destinarà a incrementar les inversions a Catalunya i les Balears per compensar, si escau, els possibles desajustos de la inversió dels exercicis 2007 i 2008 o complementar els imports indicats.

La distribució per agents constata que la inversió de l'Estat i els seus organismes a Catalunya s'ha reduït el 15,6% i ha baixat fins a 903,1 milions d'euros; això vol dir que el percentatge sobre el total territorialitzat ha disminuït de l'11,3 al 9,7%. En canvi, la inversió de les empreses públiques ha augmentat el 8,6%, amb la qual cosa s'ha arribat a un nivell d'inversió de 2.887,5 milions d'euros; això equival al 18,4% de la inversió regionalitzada (gràfic VII.5).

Gràfic VII.5

Evolució de la inversió pressupostada del sector públic central a Catalunya
(En % sobre el total territorialitzat)



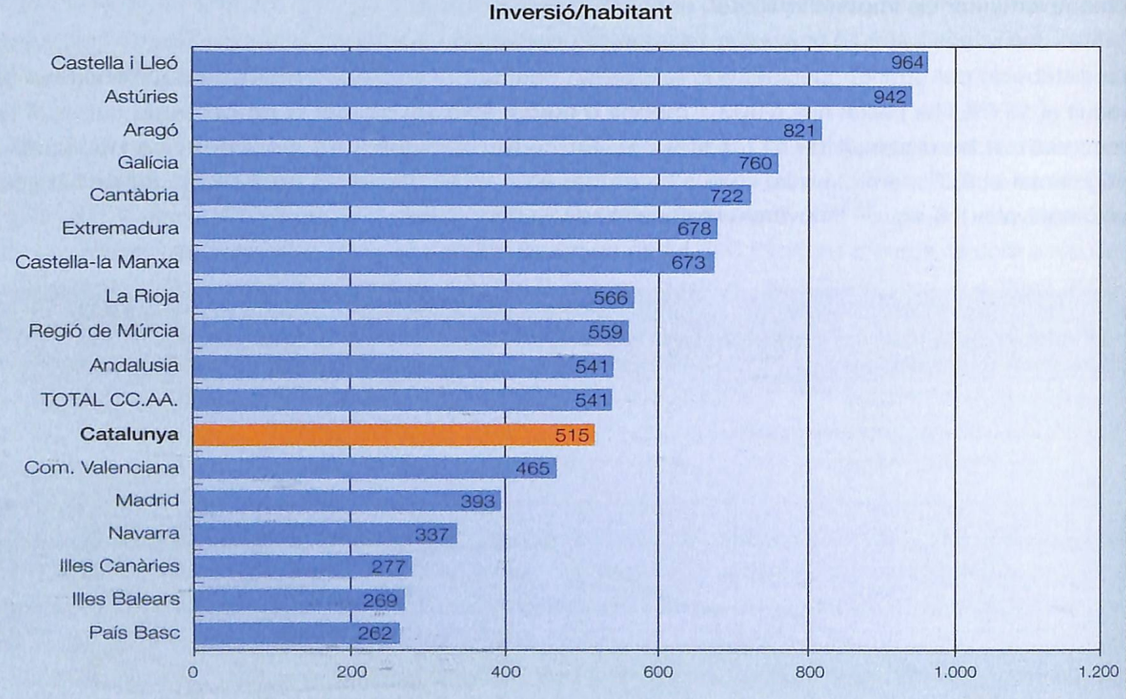
Font: Ministeri d'Economia i Hisenda

La destinació principal d'aquest volum d'inversió són les infraestructures de transport, a les quals s'assignen 3.114,6 milions d'euros, xifra que suposa el 82,2% del total. D'aquestes, les infraestructures ferroviàries són les que acaparen la major part de la inversió (el 58,6%); les segueixen les viàries (el 22,9%), les aeroportuàries (el 9,7%) i les portuàries (el 8,9%). Per projectes, continua destacant, amb una gran diferència, la construcció de la línia d'alta velocitat que ha d'unir Madrid, Barcelona i la frontera francesa, amb una inversió de 966,3 milions d'euros. La segueixen, a més distància, les inversions en construcció de carreteres (580,0 milions), les inversions que SEITTSA té previst fer sota el concepte «Catalunya ferrocarrils» (250,0 milions), l'ampliació i la millora de l'aeroport de Barcelona (248,7 milions), el port de Barcelona (223,0 milions) i la inversió en la xarxa de rodalies de Barcelona (178,5 milions).

L'anàlisi comparativa amb la resta de comunitats autònomes permet constatar que Catalunya se situa per sota de la mitjana. La inversió real per càpita a Catalunya és de 515 euros, import que equival al 95,2% de la inversió mitjana regionalitzada, la qual cosa situa Catalunya en l'onzena posició (gràfic VII.6).

Gràfic VII.6

Distribució territorial de la inversió del sector públic central per CC.AA., 2009
(Estat, Organismes Autònoms, Seguretat Social i Sector Públic Empresarial)



Font: Ministeri d'Economia i Hisenda

3.2. Els pressupostos de la Generalitat de Catalunya

Els pressupostos de la Generalitat per al 2009 s'emmarquen en un context econòmic de restricció pressupostària, per la qual cosa pretenen ser austers i rigorosos, i s'orienten cap a les polítiques dinamitzadores del creixement econòmic i cap a les polítiques socials.

El pressupost consolidat del sector públic de la Generalitat s'incrementa el 6,4% en relació amb l'exercici 2008, amb la qual cosa arriba al 16,6% del PIB català. Augmenta el pressupost de totes les entitats, a excepció del de les entitats autònomes comercials i financeres, que es redueix el 3,5%; cal tenir present, però, que aquestes entitats tenen un pes pressupostari ínfim (quadre VII.3).

Quadre VII.3

Pressupostos del sector públic de la Generalitat*
(Milions d'euros)

	Pressupost 2009		2009/2008
	Import	%	Variació %
Generalitat	29.730,8	52,7	5,3
CatSalut, ICS i ICASS	13.033,3	23,1	2,7
Entitats Autònomes Administratives	720,8	1,3	11,4
Entitats Autònomes Comercials i Financeres	153,4	0,3	–3,5
Entitats de Dret Públic	6.489,8	11,5	14,8
Societats Mercantils	2.867,6	5,1	2,5
Consorcis	3.091,3	5,5	38,4
Fundacions	287,9	0,5	197,2
Total	**56.374,9**	**100,0**	**7,3**
Transferències internes	–19.389,8	–	
Total consolidat	**36.985,1**	**–**	**6,4**

(*) Inclou operacions financeres

Font: Generalitat de Catalunya

3.2.1. La despesa autonòmica

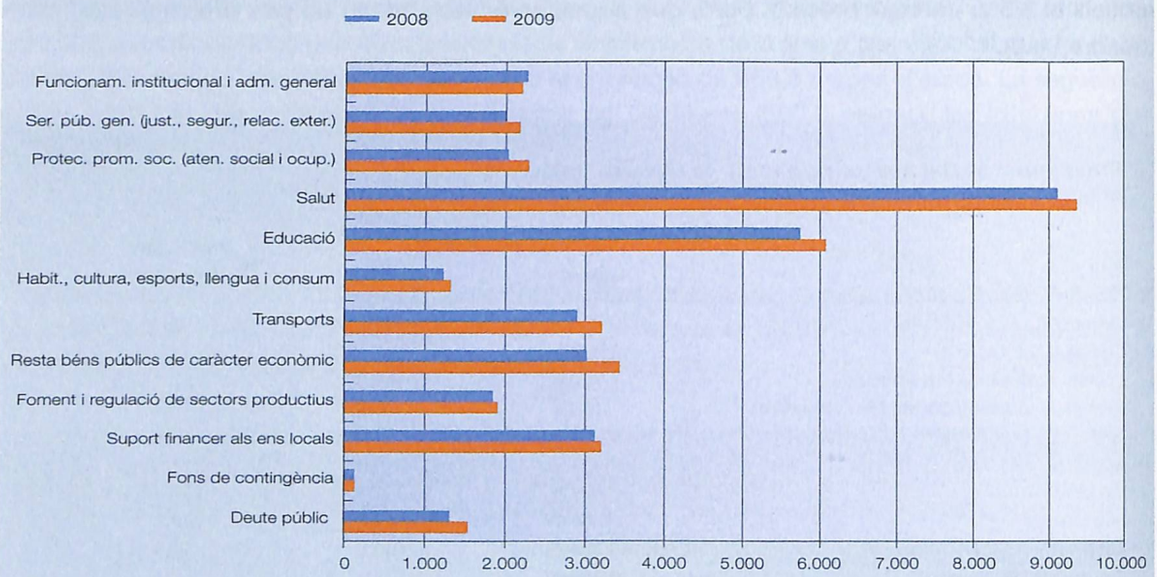
La despesa consolidada del sector públic de la Generalitat per al 2009 es reparteix d'aquesta manera: el 77,3% es destina a despeses corrents; el 14,8%, a despeses de capital, i el 7,9%, a despeses financeres. Els increments que experimenten aquestes tres categories de despesa són del 5,8, el 4,7 i el 16,7%, respectivament.

Per tal d'aconseguir els objectius fixats per al 2009, a banda del deute públic (que augmenta el 28,5%), hi ha dues àrees de despesa que es preveu que tinguin un increment pressupostari important: la dels béns públics de caràcter econòmic, amb un augment previst del 13,9%, i la de la protecció i la promoció social, amb un creixement del 13,7%. Dins del primer bloc, destaquen les polítiques d'R+D+I (amb un creixement del 37,1%), les d'infraestructures agràries i rurals (30,0%), les del cicle de l'aigua (15,4%) i les de transports (13,3%). Quant a la protecció i la promoció social, destaca l'augment del 39,3% que registrarà la política de foment de l'ocupació (gràfic VII.7).

Entre les polítiques de despesa el pressupost de les quals es redueix, destaca, pel volum pressupostari, la de despesa vinculada a l'Administració i els serveis generals (reducció del 5,7%). Altres polítiques amb un pressupost menys important que també experimentaran reduccions pressupostàries són les de comerç (el 33,7%), les de relacions exteriors i cooperació al desenvolupament (el 19,4%) i les de llengua catalana (el 9,3%).

Gràfic VII.7

Despeses del sector públic de la Generalitat per àrees de despesa



Font: Departament d'Economia i Finances

Una de les mesures que ha adoptat la Generalitat per afrontar la conjuntura econòmica desfavorable és augmentar la inversió d'una manera significativa. Així doncs, les inversions reals previstes per al 2009 pugen a 4.581,5 milions d'euros, el 9,9% més que l'any 2008, i representen el 2,2% del PIB català. A aquest volum d'inversió cal afegir-hi la inversió de 1.086,8 milions d'euros que la Generalitat té previst efectuar al llarg d'aquest exercici per mitjà de sistemes de finançament extrapressupostaris (concessions, drets de superfície i mètode alemany).[2] Per tant, l'import del total d'actuacions inversores del conjunt del sector públic autonòmic per a l'exercici 2009 és de 5.668,3 milions d'euros, import que suposa un increment del 17,4% respecte al 2008 i el 2,6% del PIB.

D'aquest volum d'inversió, 2.699,5 milions d'euros corresponen a inversions en infraestructures de transport; aquesta xifra suposa un increment del 53,7% respecte al pressupost de l'exercici passat. Les actuacions més rellevants afectaran les infraestructures ferroviàries, que acaparen el 67,5% del total de la partida, és a dir, 1.821,3 milions d'euros (construcció de la línia 9 del metro, perllongament de la línia 5 del metro, perllongament del metro del Vallès, etc.), i les infraestructures viàries, a les quals es destina el 31,1% de la partida (840,5 milions d'euros).

3.2.2. Els ingressos del sector públic autonòmic

El pressupost d'ingressos per al 2009 s'ha confeccionat a partir del model de finançament vigent des del 2002, ja que, malgrat que el 9 d'agost del 2008 es va exhaurir el termini que fixava l'Estatut

2. Es tracta d'unes obres d'inversió que s'executaran per encàrrec de la Generalitat l'any 2009 però que rebran el tractament de despesa de capital en el futur; mentrestant, són les empreses constructores i promotores les que n'assumeixen el cost.

Quadre VII.4

Ingressos consolidats de l'Administració pública de la Generalitat, 2009*

	2009		% variació
	Milions d'euros	% s/total	09/08
A. Total ingressos derivats dels tributs cedits (B + C + D)	**17.496,9**	**51,4**	**–5,1**
B. Impostos directes	**8.916,0**	**26,2**	**19,9**
– IRPF tram autonòmic	6.594,4	19,4	22,9
– Impost sobre successions i donacions	991,3	2,9	12,1
– Impost sobre el patrimoni de les persones físiques	538,9	1,6	14,4
– Liquidació pendent IRPF tram autonòmic	791,5	2,3	10,7
C. Impostos indirectes	**8.261,0**	**24,2**	**–22,5**
– Impost sobre transmissions patrimonials i AJD	2.067,9	6,1	–46,0
– 35 % de l'impost sobre el valor afegit	3.667,7	10,8	–13,5
– 40 % de l'impost especial sobre labors del tabac	625,5	1,8	11,3
– 40 % de l'impost especial sobre alcohols	98,6	0,3	–6,6
– 40 % de l'impost especial sobre hidrocarburs	746,3	2,2	–3,9
– Impost especial sobre l'energia elèctrica	262,5	0,8	7,2
– Impost especial sobre determinats mitjans de transport	425,9	1,3	3,0
– Impost especial sobre vendes minoristes de determinats hidrocarburs	176,5	0,5	3,0
– Tram autònomic de l'impost sobre vendes minoristes de determinats hidrocarburs	176,5	0,5	3,0
– Liquidacions pendents d'impostos indirectes	13,6	0,0	–90,8
D. Taxes i altres ingressos	**319,9**	**0,9**	**–6,8**
– Taxes del joc	319,9	0,9	–6,8
E. Transferències	**3.915,3**	**11,5**	**–1,2**
* Fons de Suficiència	2.847,8	8,4	–3,3
* Fons de Cohesió Sanitària i IT	79,8	0,2	0,9
* Acord de finançament sanitari	127,3	0,4	1,4
* Liquidacions pendents del Fons de Suficiència	206,0	0,6	6,6
* Policia autonòmica	654,4	1,9	5,4
TOTAL RECURSOS MODEL DE FINANÇAMENT (A + E)	**21.412,2**	**62,9**	**–4,4**
Altres ingressos	**2.682,5**	**7,9**	**15,8**
– Impost sobre grans establiments comercials	15,3	0,0	2,0
– Altres taxes i ingressos	2.667,2	7,8	13,8
Altres transferències corrents i de capital	**2.500,9**	**7,3**	**75,5**
Transferències a la Generalitat procedents:	652,7	1,9	117,5
– De l'Estat	318,6	0,9	205,8
– De la Seguretat Social	188,8	0,6	182,6
– D'ens territorials	2,5	0,0	–28,6
– De la UE	142,8	0,4	13,7
Transferències a altres entitats de l'Adm. pública autonòmica	1.848,2	5,4	50,4
Ingressos patrimonials i per venda d'inversions reals	**1.050,9**	**3,1**	**–17,5**
TOTAL INGRESSOS NO FINANCERS	**27.646,5**	**81,2**	**0,7**
Ingressos financers	**6.421,4**	**18,8**	**49,5**
TOTAL INGRESSOS	**34.067,9**	**100,0**	**7,3**

(*) Xifres del pressupost inicial. No s'ha comptabilitzat la participació local en els ingressos tributaris de l'Estat, ja que són recursos procedents de l'Estat destinats als ens locals però que es canalitzen per mitjà de la Generalitat. El seu import conjunt és de 2.917,2 milions d'euros.

Font: Generalitat del Catalunya

per establir el nou model, en el moment d'elaborar els pressupostos encara no hi havia cap acord de finançament.

Les previsions d'ingressos per al 2009 estan marcades per una situació econòmica poc favorable. El quadre VII.4 detalla els ingressos de l'Administració autonòmica, i diferencia els que provenen del model de finançament dels que provenen d'altres fonts. Els ingressos que es preveu que s'obtindran del model de finançament pugen a 21.412,2 milions d'euros, xifra que suposa el 62,9% del total d'ingressos i un 4,4% menys respecte als ingressos pressupostats per al 2008. D'aquests recursos, el 81,7% correspon als tributs cedits, i el 18,3% restant, a transferències. Tots dos conceptes presenten taxes negatives de creixement, però la partida de tributs cedits és la que presenta una reducció més important (del 5,1%), a conseqüència del comportament dels impostos indirectes, la recaptació dels quals disminueix el 22,5%. Val a dir que es preveu que els ingressos procedents dels impostos directes augmentin el 19,9% gràcies a l'increment del 22,9% dels ingressos en concepte d'IRPF (tram autonòmic), cosa que, segons el Ministeri d'Economia i Hisenda, respon a l'ajustament de la previsió a l'evolució real de la recaptació. També hi contribueixen els augments dels ingressos procedents de l'impost sobre el patrimoni (14,4%) i l'impost sobre successions i donacions (12,1%); aquestes taxes s'han estimat a partir de la recaptació de l'any 2008. Pel que fa a l'impost sobre el patrimoni, cal assenyalar que la quantia es correspon amb la compensació que l'Estat oferirà a la Generalitat per la supressió de l'impost mitjançant l'aplicació d'una bonificació del 100% de la quota íntegra.

Quant als impostos indirectes cedits, destaca la baixada del 46,0% dels ingressos procedents de l'ITPAJD a conseqüència de la davallada prevista de les transaccions en el mercat immobiliari. Els altres impostos que també presenten taxes negatives són els que graven el consum: l'IVA (–13,5%), els impostos especials sobre alcohols (–6,6%) i els impostos sobre els hidrocarburs (–3,9%).

Pel que fa a les transferències, s'espera una davallada de l'1,2% a causa de la reducció del 3,3% del Fons de Suficiència, que evoluciona d'acord amb els ingressos tributaris de l'Estat.

A partir de la suma dels recursos derivats del model de finançament i de la resta d'ingressos no financers, s'obtenen els ingressos no financers. Aquests ingressos pugen a 27.646,5 milions d'euros, un 0,7% més que l'any 2008.

D'altra banda, les dades indiquen un augment del 49,5% dels ingressos financers; la causa d'això és l'increment del deute públic necessari per afrontar les necessitats de finançament previstes. Aquest augment tan important ha fet que els ingressos financers hagin passat de representar el 13,5% del total d'ingressos del sector públic autonòmic (any 2007) a representar-ne el 18,8%.

3.2.3. El compte financer i el recurs a l'endeutament

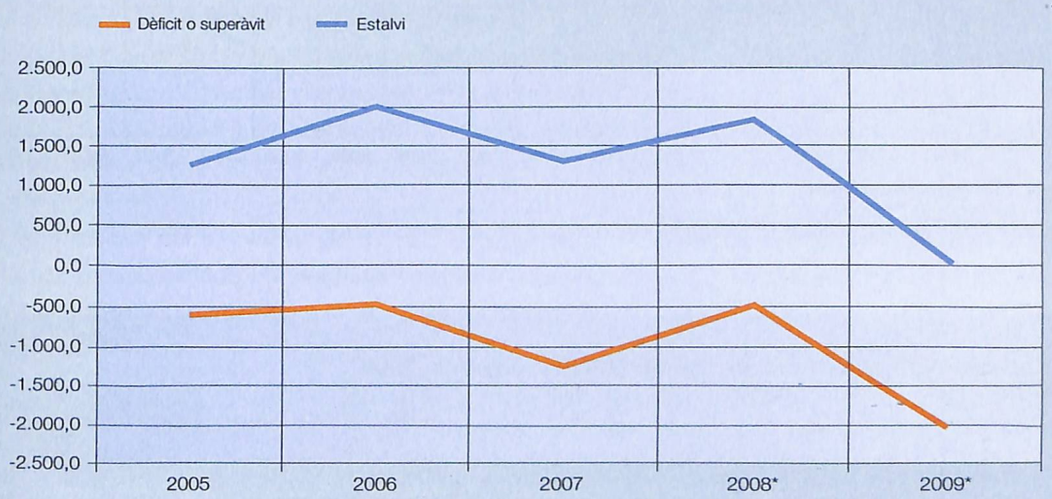
Aquest apartat presenta el compte financer del pressupost de la Generalitat a partir de la metodologia europea SEC-95, base 2000. L'aplicació d'aquesta metodologia implica portar a terme tota una sèrie d'ajustos que fan que les variables analitzades no es puguin extreure directament de l'anàlisi pressupostària elaborada prèviament.

D'acord amb aquesta metodologia, es preveu que el dèficit no financer de l'Administració de la Generalitat per al 2009 sigui de 2.127,7 milions d'euros, xifra que suposa un creixement del 353,2%

respecte al previst per al 2008 i l'1,0% del PIB català. Aquest volum de dèficit compleix la normativa actual d'estabilitat pressupostària, atès que, d'una banda, el Consell de Política Fiscal i Financera va aprovar la possibilitat que els comptes de les comunitats autònomes per al 2009 es poguessin presentar amb un dèficit no superior al 0,75% del PIB sense l'obligació de presentar un pla econòmic financer de reequilibri, i de l'altra, la normativa permet un dèficit addicional del 0,25% per finançar inversions productives (és l'anomenada *regla d'or*). Per tant, els comptes aprovats respecten els límits normatius fixats, atès que les necessitats de finançament previstes per al 2009 representen l'1% del PIB català (gràfic VII.8).

Gràfic VII.8

Evolució del compte financer del sector públic autonòmic
(Àmbit SEC 95 (Base 2000) (Milions d'euros))



(*) Dades del pressupost inicial.

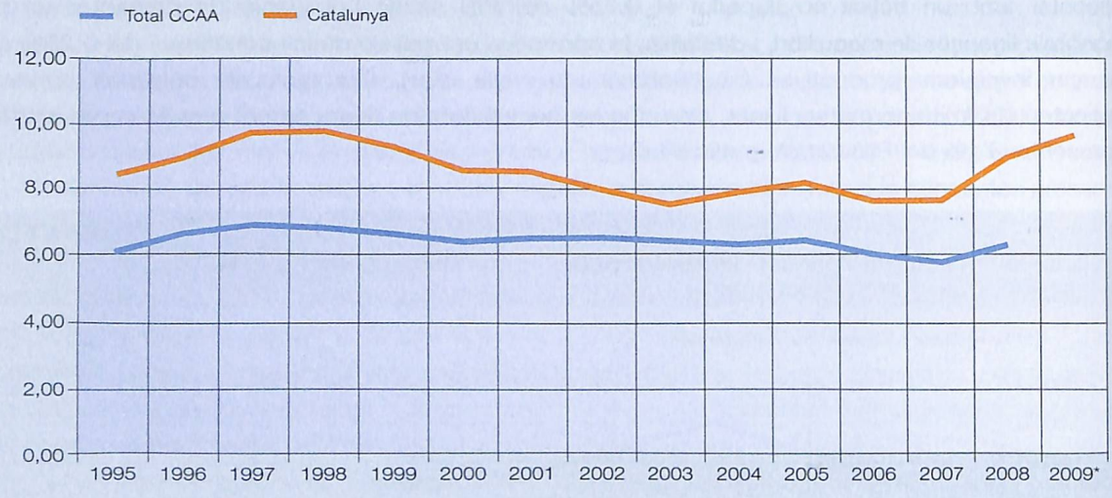
Font: Departament d'Economia i Finances

L'empitjorament de la situació econòmica també comporta un augment de l'endeutament, tant en valors absoluts com en relació amb el PIB. Segons les dades del Banc d'Espanya, el quart trimestre del 2008 l'endeutament de la Generalitat pujava a 18.230 milions d'euros, xifra que suposa un augment del 22,7% en relació amb el 2007 i el 8,9% del PIB (1,3 punts més que l'any 2007). Les dades pressupostades per al 2009 preveuen un endeutament net de l'exercici de 3.222 milions, la qual cosa implica un saldo negatiu, el dia 31 de desembre del 2009, de 21.452 milions d'euros, el 9,6% del PIB català. L'evolució de l'endeutament al conjunt de comunitats autònomes evidencia que Catalunya és molt més sensible al cicle econòmic, ja que la trajectòria del deute públic en relació amb el PIB hi és més acusada (gràfic VII.9).

La comparació amb la resta de comunitats autònomes evidencia que Catalunya, amb un nivell de deute que representa el 8,9% del seu PIB, se situa en la tercera posició. La segona posició l'ocupen les Balears, amb un deute del 9,0% del PIB, i la primera continua sent per a la Comunitat Valenciana, amb un deute de l'11,4% del PIB. D'altra banda, en una posició totalment diferent hi ha el País Basc, amb un deute de l'1,3% del PIB (gràfic VII.10).

Gràfic VII.9

Evolució de l'endeutament de l'administració pública de la Generalitat en termes SEC
(En % s/PIB)

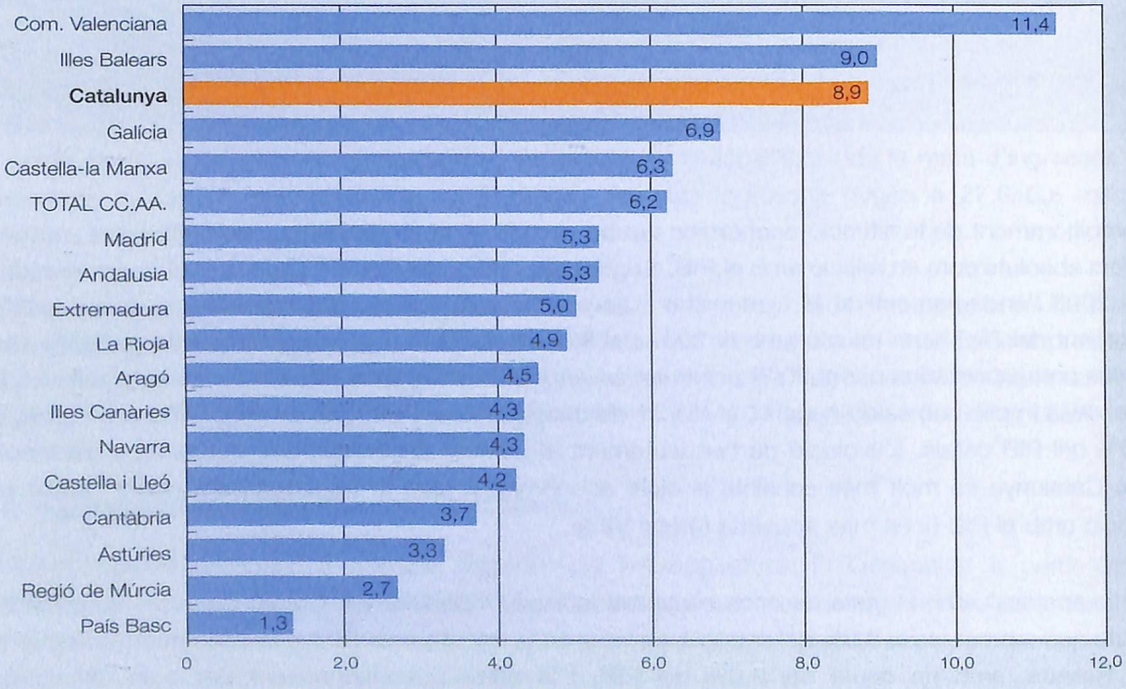


(*) Dades del pressupost inicial.

Font: Banc d'Espanya

Gràfic VII.10

Endeutament autonòmic per comunitats autònomes, 2008
(% Deute/PIB)



Font: Banc d'Espanya

4. El sector públic local

Les dades que presenta aquest apartat provenen del Ministeri d'Economia i Hisenda i corresponen al pressupost del 2007, a l'avanç de liquidació del 2007 i a l'avanç del pressupost del 2008. D'aquesta manera, s'ofereix la continuïtat de la sèrie iniciada a la «Memòria econòmica de Catalunya 2007» i, a la vegada, es pot observar l'evolució més actual de la situació economico-financera de les entitats locals catalanes.[3]

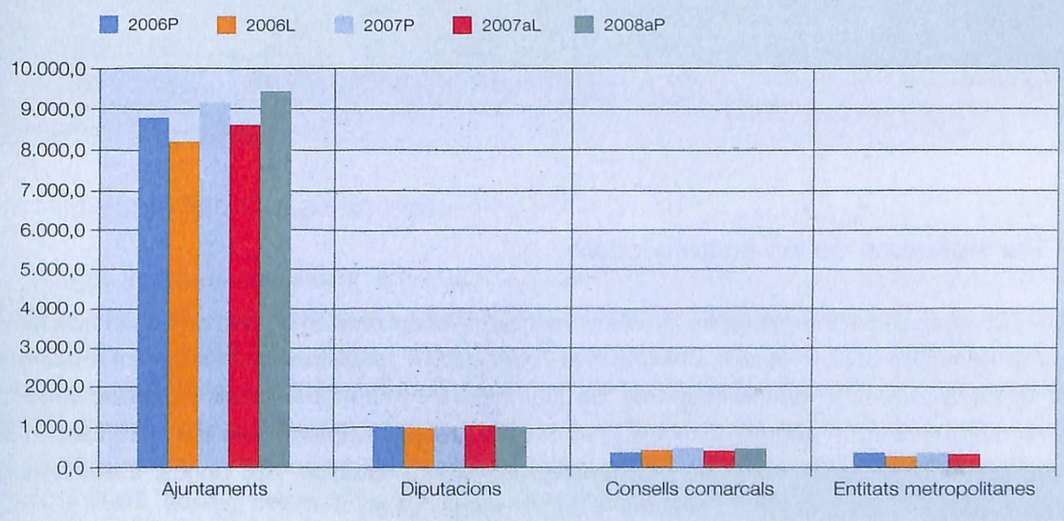
4.1. Volum i importància relativa

Els anys 2007 i 2008, el pes del sector públic local a Catalunya es va mantenir en el 5% del PIB català. Les entitats locals catalanes van preveure, per al 2007, un increment del 7,1% de la despesa, amb la qual cosa aquesta arribava a 10.679,6 milions d'euros. Per entitats, cal destacar l'augment del 15,0% dels consells comarcals; els seguien les entitats metropolitanes, amb un increment del 12,1%, i les diputacions (pujada del 8,9%); tancaven la llista els municipis (augment del 6,2%). Aquests increments es van moderar pel que fa a totes les entitats en els pressupostos per a l'any 2008.

Tal com es pot comprovar al gràfic VII.11, en general, no hi ha desviacions importants entre la despesa pressupostada i la despesa liquidada finalment. El gràfic també permet observar el gran pes que tenen els ajuntaments en el sector públic local.

Gràfic VII.11

Evolució del sector públic local català



Font: Ministeri d'Economia i Hisenda

4.2. Despeses de les administracions locals

L'any 2007, el conjunt d'entitats locals catalanes va preveure un augment del 9,5% de la despesa corrent, una reducció del 0,1% de la despesa de capital i un augment del 15,0% de la despesa

financera. La tendència per al 2008 era més homogènia i moderada: es preveia que la despesa corrent creixeria el 3,7%; la de capital, el 3,4%, i la financera, el 3,8%. Per entitats, es constata, una vegada més, que els municipis són els que defineixen el comportament global del sector local. Així doncs, les previsions dels ajuntaments per al 2008 eren d'un augment de la despesa corrent del 6,5%, mentre que les diputacions i els consells comarcals preveien uns increments del 0,8 i l'11,9%, respectivament. Pel que fa a la despesa de capital, les previsions de comportament també eren força dispars: així doncs, mentre que els municipis i els consells comarcals preveien unes reduccions del 2,7 i el 15,4%, respectivament, les diputacions pressupostaven un augment del 8,4% (quadre VII.5).

Quadre VII.5

Evolució de les despeses de les entitats locals

	Despesa corrent	Despesa de capital	Despesa financera	Total
2007 (pressupostat)				
Ajuntaments	6.037,2	2.595,3	494,7	9.127,2
Diputacions	739,0	238,7	77,4	1.055,1
Consells comarcals	334,0	159,9	2,8	496,6
Entitats metropolitanes	343,8	49,8	1,1	394,7
2008 (pressupostat)				
Ajuntaments	6428,6	2525,5	514,6	9.468,7
Diputacions	744,9	258,8	81,1	1.084,8
Consells comarcals	373,7	135,25	2,4	511,4
Variació 2007/2008				
Ajuntaments	6,5%	–2,7%	4,0%	3,7%
Diputacions	0,8%	8,4%	4,8%	2,8%
Consells comarcals	11,9%	–15,4%	–12,8%	3,0%

Font: Ministeri d'Economia i Hisenda

4.3. Els ingressos de les entitats locals

La previsió era que els ingressos de les administracions locals catalanes, que provenen bàsicament dels impostos i les transferències, creixessin el 7,4% el 2007 i registressin un augment moderat del 2,4% el 2008. Aquesta variació responia, bàsicament, al comportament dels ingressos impositius (que estava previst que augmentessin el 7,9 i el 0,7%, respectivament). Les transferències, d'altra banda, presentaven unes taxes de creixement més altes i estables. Així doncs, s'estimava que augmentessin el 10,3% el 2007 i el 7,1% el 2008 (quadre VII.6).

L'anàlisi per entitats evidencia que el 2007 els consells comarcals eren els que preveien un increment més important dels seus recursos (15,0%); els seguien les entitats metropolitanes (12,1%), les diputacions (8,9%) i els ajuntaments (6,0%). El 2008, la moderació es feia palesa en totes les entitats: d'aquesta manera, els ajuntaments preveien un increment del 3,8%; els consells comarcals, del 3,0%, i les diputacions, del 2,8%.

Quadre VII.6

Evolució dels ingressos de les entitats locals

	Ajuntaments	Diputacions	Consells Comarcals	EE. Metropolitanes	Transferències internes	Total consolidat
2007 (pressupostat)						
Ingressos impositius	3.230,1	225,4	0,0	58,6	0,0	3.514,0
Taxes i altres	1.660,5	65,5	60,5	127,5	0,0	1.914,0
Transferències	3.104,1	660,9	423,4	194,2	269,5	4.113,1
Altres ing. no financers	549,1	11,2	7,7	10,6	0,0	578,5
Ingressos no financers	8.543,9	962,9	491,6	390,9	269,5	10.119,8
Ingressos financers	593,5	92,2	5,1	3,9	0,0	694,6
Total ingressos	**9.137,4**	**1.055,1**	**496,7**	**394,7**	**269,5**	**10.814,4**
2008 (pressupostat)						
Ingressos impositius	3.287,9	251,8	0,0			3.539,7
Taxes i altres	1.680,9	71,2	68,6			1.820,7
Transferències	3.335,3	656,0	414,0			4.405,3
Altres ing. no financers	486,8	17,1	25,4			529,4
Ingressos no financers	8.790,9	996,1	508,1			10.295,0
Ingressos financers	689,8	88,8	3,3			781,9
Total ingressos	**9.480,6**	**1.084,9**	**511,4**	**nd**	**nd**	**11.076,9**
Variació 2007/2008						
Ingressos impositius	1,8%	11,7%				0,7%
Taxes i altres	1,2%	8,6%	13,4%			–4,9%
Transferències	7,4%	–0,7%	–2,2%			7,1%
Altres ing. no financers	–11,3%	53,5%	229,9%			–8,5%
Ingressos no financers	2,9%	3,4%	3,4%			1,7%
Ingressos financers	16,2%	–3,7%	–34,6%			12,6%
Total ingressos	**3,8%**	**2,8%**	**3,0%**			**2,4%**

Font: Ministeri d'Economia i Hisenda

4.4. El compte financer de les administracions locals

Els diversos ritmes de creixement dels ingressos i de les despeses corrents determinen l'evolució de l'estalvi brut. Aquest indicador era positiu per al conjunt d'entitats locals catalanes, i es preveia que el 2008 se situés en 1.599,0 milions d'euros, xifra que suposava una reducció del 3,9% respecte al pressupost del 2007. Val a dir que les dades de liquidació del 2006 i el 2007 confirmen un nivell d'estalvi més positiu que el previst inicialment. Així doncs, les dades de liquidació del 2006 permeten constatar un estalvi del sector públic local que és el 38,1% superior al pressupostat; pel que fa al 2007, aquest percentatge positiu és del 27,8%. Aquesta tendència favorable s'estén a totes i cadascuna de les entitats locals.

La bona trajectòria de l'estalvi va permetre augmentar la capacitat de finançament de l'Administració local. Així doncs, el 2006 el superàvit consolidat liquidat va ser de 971,7 milions d'euros, que és una xifra molt elevada si es té en compte que per a aquell any s'havia previst un dèficit de 87,4 milions. Aquesta tendència també s'observa el 2007, any per al qual s'havia previst un superàvit de 16,1 milions d'euros i es va acabar liquidant un superàvit de 332,1 milions.

Finalment, cal assenyalar que per al 2008 totes les entitats van preveure petits dèficits, que sumats tenien com a resultat un total no consolidat de 171,7 milions d'euros, dels quals 163,2 corresponien als ajuntaments; 7,7, a les diputacions, i 0,8, als consells comarcals (quadre VII.7).

Quadre VII.7

Evolució de la necessitat o capacitat de finançament del sector públic local català

	Pressupostat	Liquidat	Pressupostat	Liquidat	Pressupostat
Ajuntaments	–142,3	740,1	–88,7	210,0	–163,2
Diputacions	–11,0	319,3	–14,8	42,7	–7,7
Consells comarcals	–6,8	34,4	–2,3	95,0	–0,8
Entitats metropolitanes	3,3	18,0	–2,7	–15,5	
Total consolidat	–87,4	971,7	16,1		

Font: Ministeri d'Economia i Hisenda

4.5. Perspectives financeres per al 2009

És evident que la situació econòmica actual tindrà repercussions negatives en la situació financera de les entitats locals. En els darrers anys, aquestes entitats, i sobretot els ajuntaments, han obtingut una part molt important dels seus ingressos a partir dels tributs vinculats al sector de la construcció. A tall d'exemple, cal assenyalar que l'any 2006 l'impost sobre construccions, instal·lacions i obres s'havia convertit, per al conjunt de municipis catalans, en la segona figura impositiva en termes de recaptació, i l'impost sobre l'increment dels terrenys de naturalesa urbana, en la quarta. De fet, una bona part dels superàvits liquidats els anys 2006 i 2007 té l'origen en la intensa activitat constructora desenvolupada durant aquests anys. Òbviament, el canvi en la situació del mercat immobiliari comportarà una reducció dels ingressos municipals obtinguts per aquesta via.

D'altra banda, la persistència de la crisi fa preveure un increment de la despesa municipal relacionada amb les polítiques socials. Així doncs, inevitablement, la conjugació d'aquests dos factors comportarà un fort empitjorament de les finances locals.

Un element que pot contribuir d'alguna manera a pal·liar els efectes de la crisi és la creació del Fons Estatal d'Inversió Local per als ajuntaments. Aquest fons, dotat amb 8.000 milions d'euros i que es reparteix d'acord amb la població dels municipis, neix amb l'objectiu de promoure l'obra pública i les inversions generadores d'ocupació per part dels ajuntaments.

5. Resum

La contundència de la crisi econòmica ha capgirat l'evolució favorable que havien experimentat recentment les finances del conjunt d'administracions públiques. S'ha passat de registrar superàvits a tancar l'exercici 2008 amb un dèficit del 3,82% del PIB. L'Estat, amb els seus organismes, és l'administració que presenta un deteriorament financer més acusat; les causes s'han de buscar en la forta caiguda de la recaptació impositiva —especialment pel que fa a l'impost de societats i

l'IVA— i en l'augment de les prestacions d'atur. L'Administració autonòmica catalana també s'ha ressentit de la crisi. La repercussió més immediata ha estat una davallada del 2% dels ingressos procedents del model de finançament autonòmic. La caiguda ha afectat les recaptacions obtingudes amb tots els impostos, però d'una manera especial, la de l'ITPAJD, que s'ha reduït el 45,5% respecte al 2007.

Els pressupostos per al 2009 tant de l'Administració central com de l'Administració autonòmica pretenen plantar cara a aquesta situació mitjançant el reforçament de la despesa productiva i, a la vegada, de la despesa social. Aquest augment de la despesa, juntament amb la reducció prevista de la recaptació impositiva, ha fet que tant l'una com l'altra hagin aprovat uns comptes amb un dèficit de l'1,5 i l'1,0% del PIB, respectivament.

Pel que fa a les entitats locals, tot fa preveure que, malgrat que van presentar uns pressupostos força moderats per al 2008, les xifres liquidades posaran de manifest un fort empitjorament de les finances locals a conseqüència del comportament dels impostos vinculats al sector de la construcció, situació que es pot aguditzar el 2009.

FACTORS DE COMPETITIVITAT

VIII Capital humà

1. Introducció

Les últimes dècades han permès acumular evidència cada vegada més sòlida sobre la importància de generar capital humà. Tant des del punt de vista del creixement econòmic com des del de la cohesió social, el capital humà ha passat a ocupar un espai central en les aproximacions socioeconòmiques positives i normatives. Pel que fa a les aproximacions positives, cada vegada se sap amb més precisió com incideix l'educació, al llarg de la vida, sobre aspectes crucials de les persones (amb implicacions monetàries, però també no monetàries). En relació amb les aproximacions normatives, si alguna cosa caracteritza el disseny de les polítiques socials del segle XXI dels països desenvolupats, és precisament la centralitat de la política educativa, fins al punt que aquesta ha arribat a ser etiquetada com «la» política social.

Actualment, el conjunt d'institucions vinculades a la generació de capital humà a Catalunya està sotmès a una sèrie doble de factors que en condiciona l'actuació. D'una banda, hi ha en marxa un procés de reformes importants, entre les quals es poden destacar les derivades del Pacte nacional per a l'educació de l'any 2006 i les que, previsiblement, es derivaran de la nova Llei d'educació de Catalunya. De l'altra, hi ha una sèrie de factors externs que també tenen una incidència important sobre el sistema educatiu. Se'n poden destacar dos: la immigració i el mercat de treball. Pel que fa a aquest últim, en els darrers anys —i fins a la fi del període econòmic expansiu, l'any 2008— el mercat de treball ha dificultat considerablement la capacitat de retenció d'estudiants del sistema educatiu.

L'objectiu d'aquest capítol és descriure i analitzar la situació del procés de formació de capital humà a Catalunya i els resultats d'aquest procés, per a la qual cosa cal identificar-ne les característiques i els problemes més rellevants. Les explicacions presentades al llarg del capítol se centren específicament en les connexions entre l'educació i l'activitat econòmica. Al llarg del capítol, s'utilitza, com a element de suport important, una sèrie d'indicadors (tan estandarditzats com és possible) que permet determinar la situació de Catalunya en el context internacional.

Els continguts del capítol s'estructuren d'aquesta manera: el segon apartat revisa els processos actuals de formació de capital humà a Catalunya, així com les característiques més importants de l'estoc de capital humà, resultat dels fluxos de formació de les últimes dècades. El tercer apartat se centra en l'anàlisi de la qualitat de la formació, i presta una atenció especial als processos d'avaluació, l'aplicació dels quals s'ha intensificat en els últims anys. El quart apartat revisa alguns efectes de la relació entre formació i mercat de treball en el cas català. Finalment, el cinquè apartat sintetitza les idees més importants desenvolupades en els apartats anteriors.

Aquest capítol sobre capital humà a Catalunya analitza també els desajustos entre l'oferta formativa de la formació professional a Catalunya i les qualificacions requerides per les empreses.

2. Formació de capital humà

Els fluxos de generació de capital humà a Catalunya es caracteritzen per la presència d'un greu problema: la manca de continuïtat dels estudis en el nivell secundari postobligatori, tant pel que fa a batxillerat com pel que fa a cicles formatius de grau mitjà. Hi ha dos factors diferents que intervenen en l'abandonament prematur dels estudis —que és com es denomina aquest fenomen—: d'una banda, el fracàs escolar, és a dir, la no-obtenció del graduat d'ESO, i de l'altra, l'accés limitat als estudis postobligatoris per part dels estudiants que sí que han obtingut el graduat d'ESO. En l'Estratègia de Lisboa de l'any 2001, la Comissió Europea va establir com a objectiu per al 2010 la reducció de l'abandonament prematur fins a una taxa del 15%. En el quadre VIII.1 (indicador 3), es pot observar que a Catalunya es dobla aquest valor, que, a més, no s'ha reduït significativament en els darrers anys. El gràfic VIII.1 permet veure més detalladament les diferències que hi ha entre països pel que fa a la qüestió de l'abandonament prematur. Els valors més baixos corresponen als països nòrdics i de l'est d'Europa, mentre que els països de l'Europa meridional són els que presenten una incidència més elevada de l'abandonament prematur.

El problema de l'abandonament prematur és un problema compartit a la major part de les comunitats autònomes espanyoles, encara que s'ha presentat amb més intensitat a les comunitats amb un mercat de treball dinàmic (fins a l'any 2008) i atractiu per als joves poc qualificats, que introduïa un elevat cost d'oportunitat en la continuació dels estudis. El sistema educatiu català ha sofert aquesta situació d'una manera especial; això s'ha combinat amb el nivell educatiu reduït de les generacions anteriors (pares i mares dels joves actuals), factor addicional que ha dificultat l'accés a l'educació postobligatòria. D'altra banda, ens podem referir a l'abandonament prematur a Catalunya com un fenomen majoritàriament masculí, tal com posa de manifest la important diferència entre el valor de l'indicador corresponent a les dones (25,9% l'any 2007) i el corresponent als homes (37,1%).

Quadre VIII.1

Indicadors relatius a la formació de capital humà
(Percentatges)

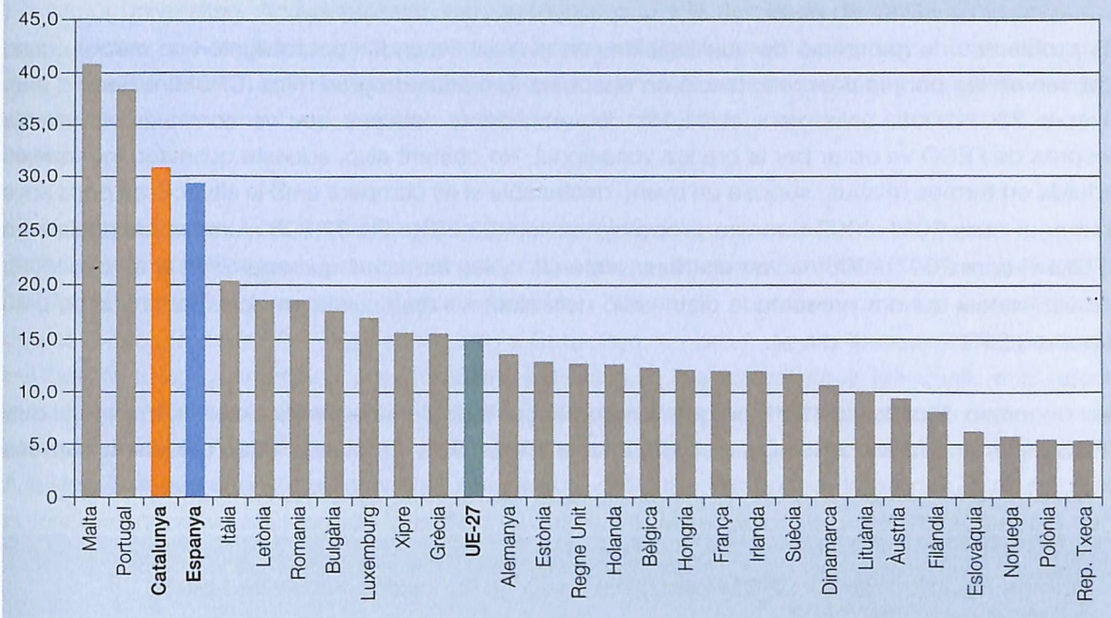
	Catalunya	Espanya	Unió Europea
Formació de KH1. Taxa neta d'escolarització en l'educació secundària postobligatòria (any 2007)	61,10	58,60	81,20
Formació de KH2. Taxa neta d'escolarització en l'educació superior (any 2007)	34,56	33,58	36,20
Formació de KH3. Taxa de persones de 18 a 24 anys que ha finalitzat, com a màxim, l'educació secundària obligatòria i no cursa cap estudi ni programa de formació (any 2006)	31,47	30,42	15,20
Formació de KH4. Percentatge de persones de 16 a 22 anys que ni estudia ni treballa (Catalunya i Espanya: any 2007; Unió Europea: any 2006)	10,82	11,19	12,20

Fonts:

- Formació de KH1 i formació de KH2: elaboració pròpia a partir de la publicació *Sistema estatal de indicadores de la educación* (MEPSYD, 2007)
- Formació de KH3: elaboració pròpia a partir de microdades de l'Enquesta de condicions de vida (EU-SILC, 2006)
- Formació de KH4: pel que fa a Catalunya i Espanya, elaboració pròpia a partir de microdades de l'Enquesta de població activa (segon trimestre de 2007); pel que fa a la Unió Europea, elaboració pròpia a partir de microdades de l'Enquesta de condicions de vida (EU-SILC, 2006)

Gràfic VIII.1

Taxa de persones de 18 a 24 anys que ha finalitzat, com a màxim, l'educació secundària obligatòria i no cursa cap estudi ni programa de formació, 2006



Font: Elaboració pròpia a partir de microdades de l'Enquesta de condicions de vida (EU-SILC, 2006)

Aquesta situació es constata en un document recent de l'OCDE referit a Espanya. Segons aquest document, el flux de joves amb un nivell d'educació baix que hi ha al mercat de treball és inusualment important per a un país de renda elevada; això respon, en bona mesura, a les elevades taxes de fracàs en l'educació secundària inferior, que, al seu torn, són el reflex d'una de les taxes de repetició més elevades de l'OCDE. L'oferta de treballadors amb qualificacions professionals intermèdies és sorprenentment baixa, a pesar dels elevats rendiments que proporcionen aquestes qualificacions —en termes de resultats al mercat de treball—, fins i tot malgrat el deteriorament que han experimentat recentment.

La crisi econòmica, que ha suposat la reducció brusca, a partir de l'any 2008, de les oportunitats d'ocupació per als joves, serà un factor molt rellevant en l'evolució de la demanda de qualificacions educatives per part dels joves a curt i mitjà termini. És evident que la disminució del cost d'oportunitat de continuar estudiant (respecte a la decisió d'entrar al mercat de treball) pot contribuir a reduir l'abandonament prematur, i fins i tot pot contenir el fracàs escolar (en la mesura que, ja a l'ESO, els joves prestin més atenció als estudis i a les seves possibilitats). No obstant això, convé no sobrevalorar l'efecte potencial de la reducció del cost d'oportunitat, atès que en períodes de crisi també disminueixen els incentius associats a l'educació que perceben els joves: efectivament, les millores en la inserció laboral i els salaris més elevats vinculats als nivells educatius més alts probablement quedaran limitats mentre persisteixi la contracció de la demanda laboral provocada per la crisi. La combinació d'aquests dos efectes (la reducció del cost d'oportunitat de la continuació dels estudis en relació amb l'entrada al mercat de treball i la reducció dels incentius

que es perceben en l'educació) podria tenir com a resultat una baixada modesta de l'abandonament prematur, combinada amb el creixement de la proporció de joves que ni estudia ni treballa. Actualment, a Catalunya aquesta proporció (vegeu l'indicador número 4 de la formació de capital humà, KH4) es manté en nivells reduïts.

Els problemes de generació de qualificacions en el nivell secundari postobligatori no milloren quan s'observen les pautes d'escolarització en els cicles formatius de grau mitjà (CFGM, a partir d'ara). El curs 2007-2008, únicament el 31,1% dels estudiants catalans que va continuar els estudis després de l'ESO va optar per la branca vocacional. No obstant això, aquesta quantitat, tot i que és reduïda en termes relatius, suposa un avenç destacable si es compara amb la situació de pocs anys abans: el curs 2001-2002 aquesta proporció era del 23,85%. Els 37.890 alumnes matriculats en CFGM el curs 2007-2008 es van distribuir entre els cicles formatius que apareixen al quadre VIII.2. Aquest mateix quadre presenta la distribució dels alumnes matriculats en cicles formatius de grau superior (CFGS, a partir d'ara).

Des de mitjan dècada de 1990, en què van començar a funcionar aquests cicles, la trajectòria dels CFGS ha estat considerablement reeixida. El curs 1994-1995, un total de 4.238 estudiants catalans

Quadre VIII.2

Alumnes matriculats als CFGM i als CFGS, segons les categories professionals durant el curs 2007-2008

(Ordenades segons el nombre d'alumnes inscrits als CFGS)

	CFGM		CFGS	
	Matriculats	% sobre total	Matriculats	% sobre total
Serveis socioculturals	1.483	3,91	5.802	15,51
Administració	5.763	15,21	5.415	14,48
Sanitat	4.797	12,66	4.189	11,20
Informàtica	3.980	10,50	3.549	9,49
Electricitat i electrònica	4.684	12,36	3.231	8,64
Comerç i màrqueting	1.520	4,01	2.090	5,59
Comunicació, imatge i so	275	0,73	1.896	5,07
Edificació i obra civil	223	0,59	1.630	4,36
Activitats físiques i esportives	977	2,58	1.604	4,29
Hoteleria i turisme	2.251	5,94	1.402	3,75
Química	576	1,52	1.381	3,69
Manteniment i serveis a la producció	2.033	5,37	1.131	3,02
Fabricació mecànica	1.197	3,16	1.046	2,80
Manteniment de vehicles autopropulsats	3.608	9,52	1.045	2,79
Imatge personal	2.435	6,43	693	1,85
Activitats agràries	701	1,85	464	1,24
Arts gràfiques	545	1,44	334	0,89
Indústries alimentàries	143	0,38	191	0,51
Activitats marítimes i pesqueres	174	0,46	187	0,50
Fusta i moble	465	1,23	68	0,18
Tèxtil, confecció i pell	60	0,16	56	0,15
Total	**37.890**	**100,00**	**37.404**	**100,00**

Font: Dades estadístiques del Departament d'Educació consultades en línia: http://www20.gencat.cat/portal/site/Educacio

feien CFGS, mentre que el curs 2007-2008 els alumnes matriculats en aquests cicles eren 36.475 (una xifra gairebé idèntica a la d'alumnes matriculats en CFGM), la qual cosa suposa el 14,3% del total d'estudiants dels programes d'educació superior. Aquesta ràtio ha crescut en els últims anys i indica que s'està configurant un sector d'educació superior més equilibrat, no compost únicament pel sector universitari. Addicionalment, cal assenyalar que a la demanda de CFGS s'hi han sumat grups socials que tradicionalment no s'havien interessat pels estudis de formació professional, la qual cosa, juntament amb la valoració positiva que en fan els empresaris, constitueix un bon exponent del creixement del prestigi de la formació professional reglada, almenys en el nivell superior.

Els fluxos de formació de capital humà de les últimes dècades, caracteritzats per la debilitat de la generació de qualificacions secundàries postobligatòries i pel creixement ràpid, en les dècades de 1970, 1980 i 1990, de les taxes d'escolarització en l'educació superior —que es van estabilitzar durant la dècada de 2000—, han configurat, a Catalunya, un estoc de capital humà molt particular pel que fa a les generacions potencialment actives. Les particularitats a les quals ens referim queden ben paleses al quadre VIII.3 i al gràfic VIII.2: prop de la meitat de la població potencialment activa té un nivell d'estudis que coincideix amb el nivell obligatori actualment, o bé un nivell inferior. A la Unió Europea aquesta proporció se situa entorn del 30%. Per contra, la proporció de població potencialment activa amb estudis superiors (a Catalunya, essencialment universitaris) és una mica més alta que al conjunt dels països europeus.

En una última nota sobre els fluxos i l'estoc de capital humà a Catalunya, voldríem subratllar el fort efecte inercial de la generació de capital humà. Una situació de debilitat en la formació de qualificacions postobligatòries com la que preval actualment a Catalunya és difícil de capgirar a curt i mitjà termini. Tal com veurem més detalladament en aquest capítol, les probabilitats d'aconseguir uns bons resultats educatius i de continuar els estudis estan molt vinculades als nivells educatius de la generació anterior. Queda clar que la situació actual ha estat causada, en bona mesura, per les pautes del sistema educatiu imperants en la generació anterior. Pels mateixos motius, aquesta situació actual tan problemàtica tindrà una incidència més que probable sobre els processos de formació de capital humà de la propera generació.

Quadre VIII.3

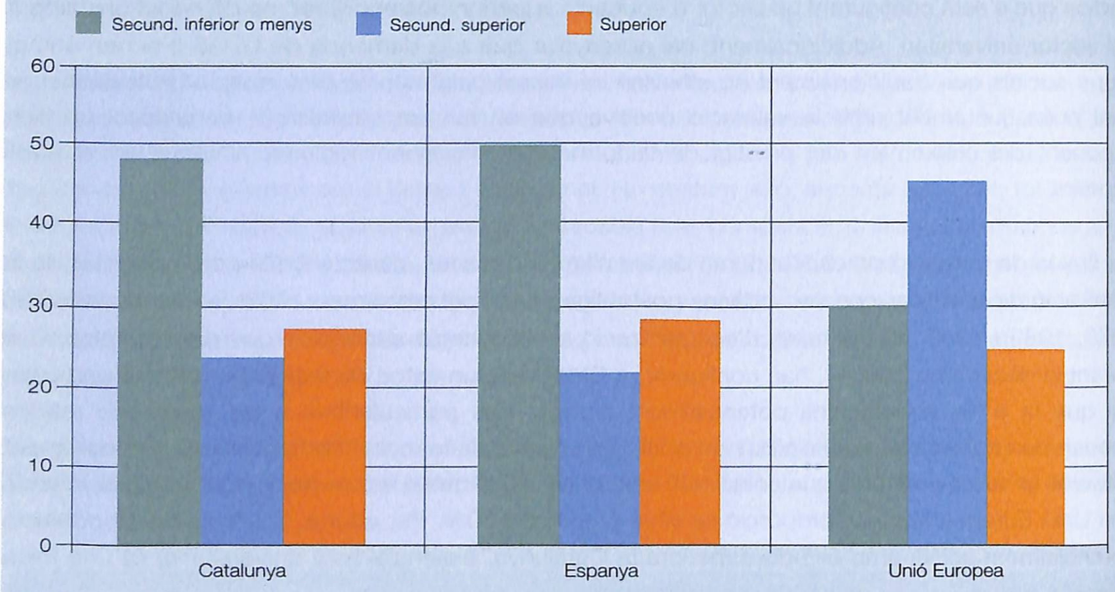
Indicadors relatius a l'estoc de capital humà

	Catalunya (2007)	Espanya (2007)	Unió Europea (2006)
Estoc de KH1. Taxa de persones d'entre 25 i 64 anys amb un nivell educatiu igual o superior a la secundària postobligatòria	51,75	50,09	70,00
Estoc de KH2. Taxa de persones d'entre 25 i 64 anys amb un nivell educatiu corresponent a l'educació superior	27,98	28,32	24,64

Fonts: Pel que fa a Catalunya i Espanya, elaboració pròpia a partir de microdades de l'Enquesta de població activa (segon trimestre de 2007); pel que fa a la Unió Europea, Enquesta europea de les forces de treball (2006)

Gràfic VIII.2

Distribució de la població d'entre 25 i 64 anys en funció del nivell educatiu, 2007



Font: Pel que fa a Catalunya i Espanya, elaboració pròpia a partir de microdades de l'Enquesta de població activa (segon trimestre de 2007); pel que fa a la Unió Europea, Enquesta europea de les forces de treball (2006)

3. Qualitat de l'educació i avaluació educativa

Una de les àrees en les quals el sistema educatiu català ha experimentat progressos més significatius en els últims anys és la de l'avaluació de la qualitat i dels resultats. Les mancances que hi havia hagut tradicionalment es van començar a superar amb l'aplicació d'una mostra ampliada, representativa per a Catalunya, en l'avaluació PISA 2003, portada a terme per l'OCDE. Posteriorment, iniciatives tant del Departament d'Educació com del Ministeri d'Educació, Polítiques Socials i Esport estan contribuint a facilitar una informació molt valuosa per conèixer els processos d'aprenentatge dels alumnes als centres educatius, els seus resultats i les seves causes. A continuació revisarem més detalladament algunes de les avaluacions que han portat a terme recentment les tres institucions que hem esmentat.

a) OCDE. El programa d'avaluació PISA s'ha aplicat a Catalunya, amb una mostra ampliada, en les edicions 2003 (centrada en les proves de matemàtiques) i 2006 (centrada en les proves de ciències). Durant el 2009 es faran les proves d'una nova edició, que analitzarà especialment la comprensió lectora. Convé recordar que l'avaluació PISA analitza les *competències* dels alumnes, no els seus coneixements considerats de la manera tradicional. Al quadre VIII.4 apareixen dos indicadors bàsics que permeten fer una primera aproximació a la situació de Catalunya pel que fa a l'informe PISA: la puntuació mitjana obtinguda en les proves de l'avaluació PISA se situa molt lleugerament per sobre de la mitjana espanyola, encara que onze punts per sota de la dels països de la Unió Europea que participen en aquesta avaluació. El segon indicador presentat, referit als alumnes amb puntuacions més baixes, proporciona informació sobre la presència de població

amb risc de fracàs escolar i, possiblement, d'exclusió social al llarg de la vida. Veiem que a Catalunya el valor de l'indicador gairebé no es diferencia del valor mitjà que té l'indicador als països europeus.

Quadre VIII.4

Indicadors relatius a la qualitat de l'educació

	Catalunya	Espanya	Unió Europea
Qualitat 1. Puntuació en competències clau: puntuació en les proves de ciències en l'avaluació PISA 2006	491,4	488,4	502,5
Qualitat 2. Probabilitat de situar-se al grup I o en un grup inferior en la puntuació de les proves de ciències en l'avaluació PISA 2006	18,7	19,6	17,9

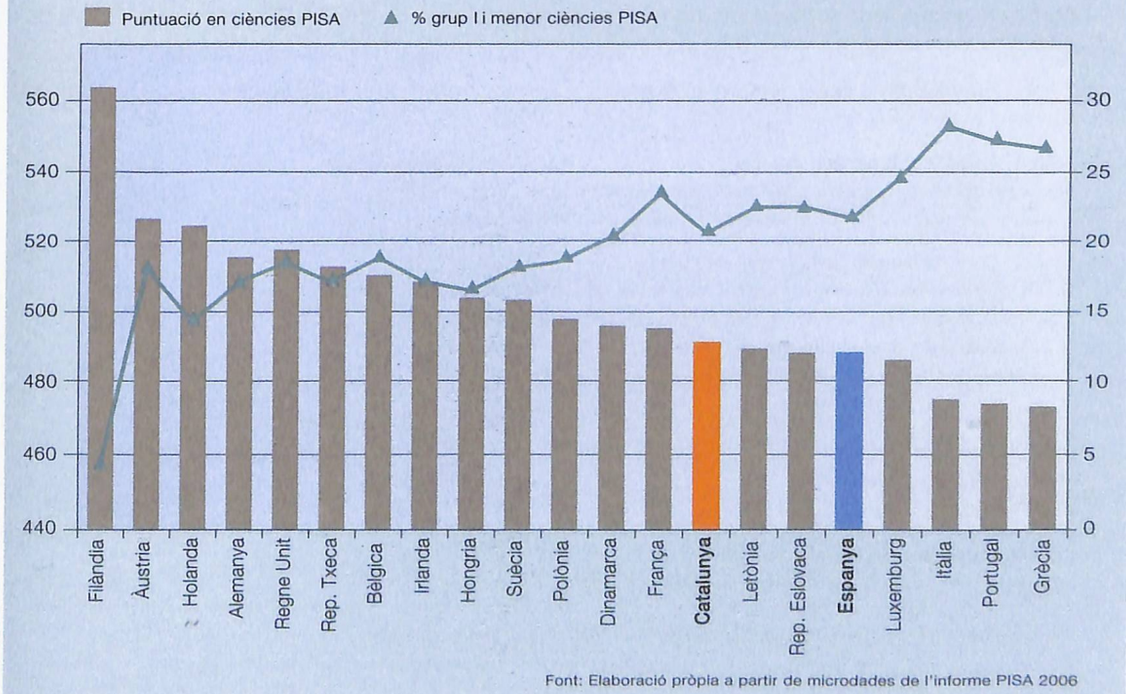
Nota: Es consideren únicament els països de la Unió Europea que participen en l'avaluació PISA.

Font: Elaboració pròpia a partir de microdades de l'informe PISA 2006

El gràfic VIII.3 exposa els valors de tots dos indicadors per al conjunt de països europeus que van participar en l'avaluació PISA 2006 (proves de ciències). Es pot observar que l'establiment de rànquings de països en funció de les puntuacions obtingudes en l'avaluació PISA és bastant enganyós: una posició relativament baixa en el rànquing pot suposar, en realitat, molt pocs punts de diferència respecte a la mitjana de l'OCDE (500 punts) o de la Unió Europea (502,5 punts). Aquest és el cas de Catalunya. No obstant això, el gràfic permet observar la diferència important

Gràfic VIII.3

Distribució de la població d'entre 25 i 64 anys en funció del nivell educatiu, 2007



Font: Elaboració pròpia a partir de microdades de l'informe PISA 2006

que queda per salvar per arribar als valors elevats de països continentals com Àustria, Holanda o Alemanya, per no esmentar el cas de Finlàndia, que ja ha esdevingut paradigmàtic. Pel que fa al segon indicador (percentatge d'alumnes en els nivells més baixos), tot i que les diferències no són tan importants, n'hi ha, la qual cosa indica una clara possibilitat de millora dels resultats de l'educació a Catalunya (en aquest cas, també en termes d'equitat).

Més enllà de l'establiment de rànquings, les dades generades pel programa PISA ens permeten accedir a l'anàlisi dels factors que determinen el rendiment i la qualitat de l'educació. Amb la intenció de fer una petita introducció a aquest tipus d'anàlisi i subratllar alguns dels factors determinants més importants, el quadre VIII.5 incorpora un breu resum d'alguns dels resultats d'una anàlisi més extensa aplicada al cas de Catalunya. En aquesta anàlisi, els resultats es poden interpretar com les puntuacions «netes» addicionals que aporta cada variable al resultat de l'avaluació PISA. Per exemple, en els resultats de l'avaluació PISA, els immigrants «de primera generació» tenen una puntuació 78,2 punts inferior a la dels nadius. Doncs bé, el que explica el quadre VIII.5 és que, del total d'aquests 78,2 punts, l'aportació «neta» de la condició d'immigrant

Quadre VIII.5

Resum de les variables més importants del conjunt de variables explicatives del rendiment de l'informe PISA 2006 pel que fa a Catalunya
(Competències de ciències)

Àmbit	Variable
Personal	
Sexe: dona (referència: home)	−21,2[a]
Familiar 1. Característiques socioculturals i econòmiques de la llar	
Nascut a l'estranger (referència: nascut a Espanya, pares espanyols)	−30,0[c]
Nascut a Espanya, pares estrangers (referència: nascut a Espanya, pares espanyols)	4,3
Mare activa econòmicament (referència: mare inactiva econòmicament)	16,4[a]
Anys d'escolarització de la mare	1,2[b]
Familiar 2. Recursos de la llar i ús d'aquests recursos	
Més de 100 llibres a la llar	29,2[a]
Escolar 1. Característiques de l'escola	
Titularitat del centre: privada concertada (referència: titularitat pública)	−7,3
Titularitat del centre: privada independent (referència: titularitat pública)	−29,1
Escolar 2. Característiques de l'alumnat de l'escola	
0,1-10% d'alumnes d'origen immigrant (referència: 0% al. or. immigrant)	−8,0
10-20% d'alumnes d'origen immigrant (referència: 0% al. or. immigrant)	−10,5
> 20% d'alumnes d'origen immigrant (referència: 0% al. or. immigrant)	−9,7
Anys d'escolarització de la resta de pares i mares del centre	6,4[a]
	(2,4)
Escolar 3. Recursos de l'escola	
Ràtio alumne-professor	0,3
% de professors a temps parcial	−1,1[a]
Escolar 4. Processos educatius a l'escola	
Agrupació dels alumnes en classes diferents en funció del rendiment	12,8[b]

Notes: *a*, significativa a l'1%; *b*, significativa al 5%; *c*: significativa al 10%; *t* estadístics entre parèntesis.

Font: Resumit a partir del quadre 2 de Calero i Waisgrais (2008), «Entorn familiar i rendiment educatiu», *Nota d'Economia*, núm. 91 (segon quadrimestre de 2008), p. 87-104.

«de primera generació» és únicament de 30 punts. Expressat d'una altra manera: els 48,2 punts restants s'expliquen per l'efecte d'altres variables (pocs recursos socioeconòmics, principalment) que apareixen simultàniament a la condició d'immigrant.

La conclusió principal que es pot extreure de l'anàlisi anterior és que les característiques de l'entorn familiar tenen una forta incidència en els resultats educatius, i que altres variables (com les que pot controlar el servei proporcionat pel sistema educatiu) hi tenen un efecte més modest. Les pautes bàsiques, organitzades en funció dels àmbits explicatius, són les següents:

Àmbit familiar 1. Característiques socioculturals i econòmiques de la llar. Els anys d'escolarització de la mare afecten molt positivament el rendiment educatiu dels fills. També afecta aquest rendiment el fet que la mare sigui activa econòmicament. D'altra banda, l'efecte negatiu de la immigració sobre el rendiment acadèmic se circumscriu als alumnes que han nascut a l'estranger, i no als fills de pares estrangers que ja han nascut a Catalunya.

Àmbit familiar 2. Recursos de la llar i ús d'aquests recursos. La disponibilitat de llibres a la llar, com a exponent del capital cultural de la família, té una incidència positiva sobre el rendiment educatiu.

Àmbit escolar 1. Característiques de l'escola. La poca importància de la titularitat del centre (pública o privada) és un resultat que crida l'atenció, però també un resultat esperat tenint en compte les investigacions prèvies. Les causes del rendiment més positiu dels alumnes que van a centres privats cal buscar-les principalment en les característiques d'aquests alumnes i els seus companys, i no en diferències de qualitat entre centres públics i privats.

Àmbit escolar 2. Característiques de l'alumnat de l'escola. Es detecta una incidència important de l'educació dels pares dels alumnes dels centres per mitjà del que s'anomena l'«efecte company», és a dir, la incidència (positiva o negativa) que tenen els companys (i, per tant, l'entorn familiar dels companys) sobre els resultats d'un estudiant.

Àmbit escolar 3. Recursos de l'escola. Només una de les variables incorporades en aquest àmbit resulta significativa: el percentatge de professors a temps parcial del centre té un efecte negatiu sobre el rendiment educatiu. Aquest resultat, que assenyala la poca importància, o la importància nul·la, que tenen els recursos de l'escola sobre els resultats educatius, es correspon amb les conclusions de la major part d'anàlisis efectuades pel que fa a aquest aspecte.

Àmbit escolar 4. Processos educatius a l'escola. Els resultats posen de manifest l'efecte positiu que s'associa a les pràctiques d'agrupació dels alumnes en classes diferents en funció del seu rendiment educatiu. Aquest resultat no és l'habitual, ja que en la major part de les aproximacions empíriques l'efecte que s'associa a les pràctiques d'agrupació d'alumnes és neutre. L'existència de l'efecte neutre seria provocada per la «cancel·lació» dels efectes positius que es generen per als grups «selectes» amb els efectes negatius que es generen per als grups «no selectes».

b) Consell Superior d'Avaluació del Sistema Educatiu del Departament d'Educació (CSdA, a partir d'ara). A més de l'execució de les proves de l'avaluació PISA a Catalunya, el CSdA ha impulsat una diversitat d'avaluacions que, a mesura que es vagin completant i analitzant, portaran Catalunya,

comparativament, a una situació excel·lent pel que fa a l'avaluació educativa. Tot seguit n'esmentem algunes:

- Prova d'avaluació de sisè curs d'educació primària, 2009. Aquesta prova avalua les competències lingüístiques i matemàtiques. Aquest 2009, la prova s'aplicarà a tots els alumnes de sisè de primària.
- Durant els anys 2008 i 2009 s'està portant a terme l'avaluació de la formació professional (reglada, ocupacional i contínua).
- L'any 2008 es van publicar els primers resultats de l'avaluació SITES (*Second Information Technology in Education Study 2006*), en la qual va participar Catalunya. SITES avalua la disponibilitat i l'ús de les TIC als centres educatius, en concret en les àrees de matemàtiques i ciències naturals (vegeu el Consell Superior d'Avaluació del Sistema Educatiu, 2008b).

c) Ministeri d'Educació, Política Social i Esport. Durant l'any 2009 es faran als alumnes de quart curs de primària les avaluacions de diagnòstic que estableix la Llei orgànica d'educació de l'any 2006. L'any 2010 es faran aquestes avaluacions de diagnòstic als alumnes de segon curs d'ESO. Aquestes avaluacions es fan a una mostra d'alumnes i valoren un conjunt de competències bàsiques del currículum. La normativa que regula les avaluacions de diagnòstic estableix que tenen caràcter formatiu i intern, que els resultats s'han de comunicar a la comunitat educativa i que no poden servir per efectuar valoracions individuals de l'alumnat ni tampoc per elaborar classificacions dels centres educatius.

EL SISTEMA PÚBLIC DE FORMACIÓ PROFESSIONAL A CATALUNYA: AVALUACIÓ DE LES POLÍTIQUES RECENTS I PROPOSTES DE MILLORA

Esteve Oroval i Josep-Oriol Escardíbul. *Universitat de Barcelona*

1. Introducció

En aquest requadre s'analitza el sistema públic de formació professional a Catalunya, tant en l'àmbit escolar (formació inicial) com en el laboral (formació per a l'ocupació). Malgrat la concepció integrada de tot el sistema de formació professional, l'existència de dinàmiques pròpies en cadascun dels dos subsistemes (escolar i per a l'ocupació) aconsellen estudiar-los per separat. No es pretén fer una descripció detallada del sistema, que es pot consultar, entre altres, a Oroval i Escardíbul (2007), CTESC (2008) i Homs (2008), sinó exposar l'estat de la qüestió i, en especial, mostrar les polítiques més recents, així com fer-ne una breu valoració.

2. El sistema de formació professional inicial

L'Administració central té competències exclusives en l'ordenació i la programació general del sistema educatiu i la fixació d'ensenyaments mínims, mentre que la resta de competències i la gestió les desenvolupen les comunitats autònomes. Així, la formació professional inicial està regulada per la Llei orgànica 5/2002, de qualificacions i formació professional, i la Llei orgànica 2/2006, d'educació, que configuren aquest subsistema dins del conjunt del sistema de formació professional. A Catalunya, el Decret 332/1994 ordena els ensenyaments de formació professional. Val a dir que aquest sistema ha atès, el curs 2007-2008, prop de 80.000 alumnes (distribuïts gairebé al 50% entre cicles formatius de grau mitjà i de grau superior) amb un cost aproximat de 3.000 euros per alumne.

En l'àmbit estatal, s'han pres diverses mesures de flexibilització del sistema de formació professional. En primer lloc, s'han vinculat els títols i els certificats mitjançant el Catàleg nacional de qualificacions professionals (que actualment consta de més de 400 qualificacions), elaborat i actualitzat per l'Institut Nacional de les Qualificacions. En segon lloc, s'ha facilitat la transició dels CFGM als CFGS mitjançant la creació d'un curs pont, així com la connexió entre els CFGS i la universitat. Finalment, s'ha fomentat la combinació de formació i activitat laboral amb diversos programes de formació i treball i amb la creació de centres integrats que proporcionen tot tipus de formació professional.

A Catalunya les polítiques també s'han basat en la creació de nous tipus de centres i, especialment, en polítiques de flexibilització de l'accés. Respecte a les polítiques de creació de centres, des del 2005 s'han creat 12 centres integrals a partir d'instituts d'educació secundària (IES) del Departament d'Educació i centres d'innovació i formació ocupacional (CIFO) del Departament de Treball. Aquests han de proporcionar tota l'oferta de formació de les famílies professionals per a les quals han estat reconeguts com a integrals, acreditar competències (que ha de certificar l'Institut Català de Qualificacions Professionals), gestionar la informació i l'orientació formativa i laboral per a estudiants i aturats, així com desenvolupar accions d'innovació i transferència tecnològica. Mentre que els IES ofereixen formació inicial (i cal ampliar-la a ocupacional i contínua), els CIFO, que ofereixen formació per a l'ocupació, han de proporcionar formació inicial mitjançant un IES associat. Així, els centres integrals es constitueixen com a xarxes o campus, de manera que un centre no equival a un edifici, sinó que pot estar format per diversos espais on es desenvolupa alguna de les funcions assignades. De fet, diverses institucions poden formar part del consell social (com ara els agents socials) i es poden coordinar amb l'administració local i els agents econòmics i socials per prestar diferents serveis. Aquests centres formen part del Pla FP.cat, iniciat el 2009 pels departaments d'Educació i de Treball, seguint els acords de renovació de l'Acord estratègic, que té l'objectiu d'arribar a 15 centres el 2010 (el pressupost total per a aquests tipus de centres previst al II Pla de formació professional és de 6 milions). Respecte a la flexibilització de la formació professional, fruit del I Pla general de formació professional de 2002 i de l'Acord estratègic, el Departament d'Educació ha establert les polítiques següents (vegeu el Decret 240/2005):

- Oferta parcial de cicles. S'ofereix una part dels crèdits que componen un cicle per facilitar l'accés a la formació. En l'àmbit estatal, el Reial decret 1538/2006 estableix una regulació similar, de manera que es donen certificats per mòduls professionals superats que es poden acumular per obtenir titulacions.
- Distribucions temporals extraordinàries. Consisteixen a distribuir temporalment el cicle formatiu de manera diferent a l'establerta amb caràcter ordinari, en un o dos cursos acadèmics, per facilitar l'accés a la formació a les persones amb disponibilitats horàries que no s'ajusten a la distribució ordinària dels cicles formatius.
- Distribucions conjuntes. Són la combinació de dos cicles formatius afins (d'una part dels crèdits o tots) per oferir una formació polivalent que augmenti les expectatives d'inserció i promoció laboral (s'obtenen dues titulacions en menys temps, bàsicament en tres anys en lloc de quatre). Els mateixos centres formatius ofereixen la titulació doble.
- Matrícula parcial. S'ofereixen les places vacants una vegada finalitzat el procés ordinari de matrícula, de manera que els alumnes poden cursar itineraris formatius a un ritme diferent. També es permet la reserva de places per a repetidors.
- Col·laboracions per impartir crèdits en entorns laborals. Consisteix a disposar dels espais, les instal·lacions i els productes més idonis per impartir els cicles formatius. El professorat del centre és el responsable de l'ensenyament i l'avaluació, que es faran tenint en compte, si és necessari, els informes de les persones formadores de l'empresa.
- Ofertes a col·lectius singulars (d'una part dels crèdits del cicle formatiu o tots). Es tracta d'atendre les necessitats d'inserció o reinserció laboral, promoció, reciclatge o adaptació professional, o les dels alumnes amb més dificultats. En aquest àmbit destaquen els convenis entre el Departament d'Educació i les empreses per a la formació dels seus treballadors, per iniciativa del Departament d'Educació o de les mateixes empreses. En aquests convenis, l'Administració gestiona l'organització dels crèdits a partir d'un cicle professional i crea un perfil adequat que s'ofereix als treballadors de l'empresa (i als externs, si és necessari). L'empresa aporta els alumnes (treballadors) i l'IES de la població imparteix l'ensenyament, amb la particularitat que l'ensenyament teòric es fa al mateix centre i la formació pràctica als tallers de l'empresa i s'adapta als seus horaris. En tots els casos, el currículum s'acorda amb l'empresa. Actualment, hi ha 170 convenis d'aquest tipus.
- Ensenyaments a distància. Aquesta oferta de formació es planteja només per a uns crèdits determinats de l'ensenyament, que s'ha de completar de manera presencial. La formació no presencial s'imparteix mitjançant l'oferta de l'Institut Obert de Catalunya (que depèn del Departament d'Educació). Aquesta oferta, de més de 4.000 places, complementa l'ensenyament a distància en formació professional ocupacional de l'e-CIFO, iniciat el 2006 pel Servei d'Ocupació de Catalunya (SOC) que, tanmateix, es destina, principalment, a la formació de formadors, gestors i tècnics de polítiques actives d'ocupació.

Val a dir que les mesures de flexibilització s'han anat extenent de manera que són una pràctica habitual a la majoria de centres. A més, es mantenen dins dels objectius del II Pla del 2007, així com de la renovació de l'Acord estratègic. Més recentment s'han desenvolupat quatre tipus de polítiques:

- Ensenyaments semipresencials (Resolució 2901/2007). S'adrecen als alumnes dels cicles formatius que no poden assistir a totes les classes (majoritàriament actius) de diferents mòduls o crèdits. Així, els centres educatius ofereixen a aquests alumnes la possibilitat de treballar part dels continguts a casa (si bé s'han d'examinar de tot el temari com la resta d'alumnes).
- Formació en alternança o aprenentatge (Resolució 2768/2008). S'ofereix la possibilitat que els alumnes treballin a temps parcial en una empresa (mitjançant un contracte de formació) i que estudiïn a la tarda. Actualment el programa s'adreça a 200 alumnes i s'espera arribar, en breu, als 500. Aquesta política intenta lluitar contra l'abandonament dels estudis postobligatoris (pel cost d'oportunitat que suposa estudiar enfront de treballar), afavorir la formació en el sector industrial (que té menys demanda que el dels serveis), i ajudar les empreses a tenir aprenents amb una bona formació teòrica. L'aprenent té dos tutors, un al centre i un a l'empresa, que segueixen el procés d'aprenentatge de l'alumne.

- Incorporació de nous col·lectius i validació de la formació per augmentar el nombre de treballadors en formació (Resolució 134/2009). En el primer cas, els centres de formació proporcionen mòduls de formació i en el segon les empreses proporcionen formació i un centre educatiu la valida. Totes dues polítiques volen que nous col·lectius, especialment treballadors (però també inactius), puguin capitalitzar la seva formació, ja que es cursen uns mòduls de formació certificada que serveixen com a formació contínua i permeten obtenir una titulació professional.
- Oferta de cicles de formació professional en zones amb una densitat de població baixa. Aquesta iniciativa està en fase de proves i està pendent de ser regulada. Pretén donar un servei en zones on els alumnes potencials tenen dificultats per accedir als estudis professionals. Així, una part de la formació del cicle es fa de manera presencial i una altra a distància (mitjançant l'Institut Obert de Catalunya), de manera que, a més, es redueix el cost de la formació, ja que el professorat presencial disminueix més d'un 50%.

3. El sistema de formació per a l'ocupació

Tradicionalment, el sistema públic de formació ha estat dividit entre formació ocupacional (per a aturats) i contínua (per a treballadors), si bé el Reial decret 395/2007 les ha considerades conjuntament i ha establert el sistema de formació per a l'ocupació. Els recursos de la formació per a l'ocupació provenen bàsicament de la quota sobre formació, que és el 0,7% de la base d'accidents de treball i malalties professionals. El 1993 el 0,6% anava a la formació ocupacional i el 0,1% a la contínua, però aquests percentatges s'han anat acostant fins a la paritat del 0,35% des del 1997. En la distribució dels recursos financers per comunitats autònomes i en els plans ocupacionals, aquestes acostumen a rebre el 60% de la quantitat rebuda l'any anterior i la resta en funció de l'atur existent; en formació contínua el repartiment entre comunitats autònomes es basa en el nombre de treballadors ocupats que apareix en l'enquesta de població activa els primers tres trimestres de l'any anterior (sense considerar els empleats del sector públic, que tenen els seus propis acords de formació).

La formació per a aturats s'ha desenvolupat a partir de dos tipus de programes: el Pla nacional de formació i inserció professional (Pla FIP), les característiques principals del qual es van establir al Reial decret 631/1993, i els programes d'escoles taller, cases d'oficis i tallers d'ocupació, en què es proporciona formació i experiència laboral. El Pla FIP el desenvolupa el Ministeri de Treball, mitjançant l'Institut Nacional d'Ocupació (INEM), si bé, a excepció del País Basc, Ceuta i Melilla, la major part de la gestió la fan les comunitats autònomes (a Catalunya es va traspassar el 1992). Encara que la formació d'aturats ja no la regula el Pla FIP (a partir del Reial decret 395/2007), els mecanismes de finançament i gestió continuen sent pràcticament els mateixos: són altament burocratitzats i condicionen les polítiques de les comunitats autònomes. A Catalunya, les places ofertes en formació ocupacional organitzada pel Departament de Treball i Indústria el 2005 van ser 64.664. Els alumnes que participen en programes d'ocupació i formació són molts menys (aproximadament 4.000 l'any 2005), si bé la xifra està creixent a causa de l'augment dels tallers d'ocupació.

La formació per a ocupats s'ha regulat mitjançant diferents acords nacionals entre els agents socials (el primer per al període 1993-1996, el segon per al 1997-2000 i el tercer per al 2001-2004). Primer la va gestionar la Fundació per a la Formació Contínua (FORCEM), finançada públicament però formada només pels agents socials, i des del 2004 la gestiona la Fundació Tripartida per a la Formació en l'Ocupació, en la qual també participa el Ministeri de Treball. Finalment, es va signar el IV Acord el 2006, els principis i objectius del qual es recullen al Reial decret 395/2007. A Catalunya, des del 2004, la formació contínua la gestiona el Consorci de Formació Contínua de Catalunya, amb un pressupost de 71 milions d'euros, i es dóna formació a 389.000 participants. Amb la nova reglamentació del 2007, l'oferta de formació s'adreça a ocupats i aturats, amb col·lectius prioritaris per a cada grup (els que tenen més dificultats d'inserció i promoció professional), segueix les línies de formació establertes en regulacions anteriors i té en compte el conjunt de la formació ocupacional i contínua antiga. A més, hi ha altres accions complementàries de formació que es comenten a continuació.

Formació de demanda

La formació de demanda, organitzada i gestionada per les empreses, pot ser desenvolupada per aquestes individualment o col·lectivament. Si bé abans del III Acord les empreses presentaven projectes que havien de ser aprovats pel FORCEM, des del 2004, aquestes tenen dret a una bonificació en les quotes que paguen a la Seguretat Social per la formació que proporcionen. La quantitat s'obté aplicant un percentatge (que fixa anualment la Llei de pressupostos del govern central) sobre la quantitat pagada per l'empresa l'any anterior com a quota de formació professional. Aquest percentatge és més alt per a les empreses petites per tal d'incentivar la formació dels seus empleats. Així, és el 100% per a empreses amb entre 6 i 9 treballadors, el 75% per a les que en tenen entre 10 i 49, el 60% per a les que en tenen entre 50 i 249 i el 50% per a les que tenen 250 treballadors i més (per a les de menys de 6 empleats la bonificació és de 420 euros). Les empreses noves o que obren centres nous es beneficien d'aquest sistema si contracten nous empleats. Les ajudes exigeixen cofinançament per part de l'empresa, que és del 10% per a empreses entre 10 i 49 empleats, el 20% (entre 50 i 249) i el 40% (250 i més). Aquest cofinançament no es requereix a les empreses de fins a 9 empleats. L'absència de notificació al treballador (i/o al seu representant legal) comporta la pèrdua de la bonificació. També hi ha els permisos individuals de formació, que des del 2007 no ha d'entrar necessàriament en l'horari laboral, perquè els treballadors rebin una formació amb la qual puguin obtenir un títol. El cost del salari es pot finançar mitjançant el sistema de bonificació (fins a 200 hores per curs acadèmic o any natural) i no es requereix cofinançament. Des del 2009, el Consorci per a la Formació Contínua té competències per efectuar el seguiment, el control i l'avaluació de la formació de demanda.

Formació d'oferta

En l'àmbit estatal els programes d'oferta els crea l'INEM, en col·laboració amb la Fundació Tripartida i recollint propostes de les comunitats autònomes i els agents socials (mitjançant la seva participació en el Consell General del Sistema Nacional d'Ocupació). Hi ha els programes següents:

- Plans sectorials i intersectorials que principalment s'adrecen a ocupats (mínim el 60% del total). Els plans sectorials han d'impulsar les prioritats establertes per comitès conjunts sorgits d'acords de la negociació col·lectiva entre agents socials. A Catalunya, des de l'Acord interprofessional (2005-2007), s'ha acordat que les comissions de formació paritàries sectorials han de ser el referent de les polítiques públiques en aquest àmbit de formació i han de fer el seguiment i el control dels diferents plans sectorials de formació. En els intersectorials, fins al 10% dels participants poden procedir de l'Administració pública. A més, hi ha plans de formació adreçats a treballadors d'entitats de l'economia social (cooperatives) i autònoms. Des del 2004, el Consorci per a la Formació Contínua s'encarrega de la gestió i l'execució a Catalunya dels programes esmentats.
- Plans que principalment s'adrecen a aturats (mínim el 60% del total). Plans de formació que s'intenta associar als certificats del Catàleg nacional de qualificacions professionals (i al Catàleg català a la nostra comunitat). A Catalunya la competència d'aquesta formació recau en el SOC, que la planifica, i es porta a terme mitjançant els vuit centres CIFO i majoritàriament en centres col·laboradors públics i privats.
- Empreses (i altres organitzacions) que proporcionen experiència professional a aturats amb el compromís de contractar el 60% dels formats. A Catalunya, el SOC gestiona aquest programa, en convocatòria conjunta amb els plans que s'adrecen principalment als aturats.
- Formació per als qui tenen necessitats especials, que són a la presó o a les forces armades i per a immigrants al seu país d'origen que seran contractats posteriorment. Aquest tipus de formació no s'ha descentralitzat a les comunitats autònomes.

Els primers dos tipus de plans es financen amb subsidis públics mitjançant un concurs competitiu (de l'administració amb competències). La resta es financen amb subsidis directes.

Formació en alternança

Els programes de formació en alternança (amb ensenyament teòric i pràctiques professionals) comprenen els contractes de formació i els programes públics d'ocupació/formació. Els primers comporten treball i formació per a joves, ja que en aquests programes les empreses poden finançar la formació teòrica mitjançant bonificacions de quotes a la Seguretat Social i els centres que proporcionen formació es poden finançar mitjançant subsidis en un sistema d'atorgament competitiu, que fixa el SOC a Catalunya. Els segons estan constituïts per les escoles taller i les cases d'ofici per a joves sense qualificació, i els tallers d'ocupació per als majors de 25 anys amb dificultats per trobar feina. La formació s'adreça a activitats de cura de l'herència cultural, artística, històrica o natural, i la regeneració del medi urbà i natural i altres activitats d'interès social. Els programes estan dirigits des de l'administració central, però hi ha 15 comunitats autònomes que tenen competències de gestió (el traspàs a Catalunya es va fer el 1998). Cap dels programes dura més de dos anys. Fins en aquest moment, la formació en el primer cas ha resultat poc consistent, mentre que en el segon cas els programes s'han desenvolupat poc.

Plans específics de la Generalitat de Catalunya

Les comunitats autònomes també poden establir els seus plans de formació a més de gestionar els plans descrits als apartats anteriors. A continuació es destaquen els que intenten ajudar a superar la crisi econòmica actual, que tenen un pressupost de 425 milions d'euros.

- Pla Qualifica't. Impulsat pels departaments d'Educació i de Treball, té com a objectiu millorar la qualificació de 6.000 persones que es troben en situació d'atur i pren com a punt de partida les competències assolides al llarg de la seva vida laboral. Aquest pla utilitza la xarxa de 184 orientadors professionals d'aturats del SOC perquè cursin, no només la formació ocupacional, sinó també la formació inicial en 60 IES en l'àmbit dels sectors emergents i les activitats que generen ocupació (telecomunicacions, atenció sociosanitària, logística, etc.), a més de coneixements transversals com ara l'aprenentatge d'idiomes, l'ús de les noves tecnologies, les capacitats de gestió i comercials, etc.
- Programa Forma't. Ofert pel SOC i cofinançat pel Fons Social Europeu, subvenciona a les empreses (70% per a PIMES i autònoms i 30% per a grans empreses) els costos de formació dels seus treballadors en idiomes (inclòs el català), prevenció de riscos laborals i transferència de coneixements (qualsevol activitat formativa que millori les competències professionals dels empleats).
- Préstecs a la formació d'aturats. Programa aprovat el novembre del 2008 que destina 100 milions d'euros a finançar el cost de l'acció formativa que el SOC recomana per als aturats. Es tracta de préstecs en condicions preferents, ja que es poden finançar fins a 6.000 euros per persona al 0% d'interès durant sis anys.

Finalment, cal considerar l'acreditació de competències. En aquest àmbit, l'actuació de la Generalitat està supeditada a la normativa de l'administració central, que ha de regular els requisits i els procediments per a l'avaluació i l'acreditació de les competències. De moment, però, s'han començat a acreditar les competències respecte dels títols de formació professional (l'únic cas possible) i no els certificats de professionalitat, experiència laboral o ensenyament no formal. A Catalunya, el sistema d'avaluació i acreditació de les competències professionals l'ha establert l'ICQP. Aquest ha d'acreditar els centres que poden avaluar i acreditar les competències professionals d'acord amb el Catàleg de qualificacions professionals de Catalunya.

4. Valoració

Les dades que hem presentat mostren el dinamisme del conjunt del sistema de la formació professional a Catalunya, sobretot pel que fa a la voluntat d'augmentar el nombre d'alumnes en tot tipus de programes de formació professional. Segons el nostre parer, les polítiques indicades tenen una valoració positiva, encara que per tal de millorar el sistema caldria tenir en compte alguns elements. A grans trets, a continuació presentem alguns suggeriments:

En primer lloc, cal reduir els organismes que participen en el sistema de formació professional per incrementar-ne l'eficàcia i l'eficiència. En concret, es podria començar amb la fusió dels organismes responsables de la formació ocupacional i contínua (i, en conseqüència, la gestió) i, posteriorment, la d'aquests organismes amb els de la formació inicial, tant en l'àmbit estatal com autonòmic. En segon lloc, s'hauria d'aprofundir en les polítiques de flexibilització de l'oferta formativa descrites, així com en l'assessorament a empreses per participar en la formació contínua de demanda per tal de permetre la incorporació de nous col·lectius a la formació professional. Pel que fa a això, també cal reduir el fracàs en l'educació obligatòria i l'abandonament dels estudis professionals i reconèixer la formació en l'àmbit laboral (es podrien implementar certs drets de formació) A més, l'Administració ha de valorar els títols professionals i desenvolupar plenament l'acreditació de competències, que pot estimular la formació en segments de població aliens a la formació contínua. En tercer lloc, s'hauria d'augmentar la qualitat de la formació proporcionada, especialment en la formació per a l'ocupació, per incrementar les capacitats productives dels individus i ajustar-se millor a les demandes laborals. Finalment, les polítiques d'augmentar la quantitat i la qualitat de la formació han de tenir present la lluita contra les desigualtats de qualsevol tipus (gènere, qualificació, territorial i socioeconòmiques).

4. Resultats al mercat de treball

En aquest apartat s'analitzen alguns efectes de la formació sobre la situació de les persones al mercat de treball a Catalunya. La idea essencial és que les persones amb nivells més alts d'educació formal presenten menys risc d'atur i tenen salaris més elevats, pautes conegudes i reiterades sobradament en els estudis efectuats des de l'economia de l'educació. Ara bé, si es compara amb el d'altres països del nostre entorn, el rendiment salarial dels nivells educatius més elevats —específicament, del nivell superior— és reduït, tant a Catalunya com al conjunt d'Espanya. Aquesta característica del mercat de treball espanyol en relació amb les qualificacions educatives ha cridat l'atenció als experts de l'OCDE, que la van remarcar tant en l'informe «Economic Survey of Spain 2008» com en l'informe «Education at a Glance 2008».

A partir dels indicadors exposats al quadre VIII.6 es poden constatar, amb alguns matisos addicionals, les afirmacions del paràgraf anterior. S'observa, per exemple, que la probabilitat d'estar a l'atur és inversament proporcional al nivell educatiu dels treballadors: les taxes d'atur dels treballadors amb un nivell educatiu superior són molt reduïdes, especialment en la fase del cicle econòmic a la qual es refereix el valor de l'indicador. La probabilitat d'estar en situació d'atur perllongat, una vegada el treballador ha perdut la feina (indicador de resultats ML2), té una interpretació menys simple. Els elevats valors de l'indicador per als nivells educatius superiors són causats per l'existència d'un alt salari de reserva (salari a partir del qual l'individu decideix reincorporar-se a una ocupació), ja que aquest creix, igual que la resta de factors, a mesura que s'incrementa el nivell educatiu.

L'indicador de resultats ML3 i, sobretot, l'indicador de resultats ML4 ens proporcionen una informació sintètica sobre la valoració de les qualificacions educatives en el mercat de treball i, al seu torn, sobre el conjunt d'incentius econòmics que poden orientar la demanda d'aquestes qualificacions. El primer d'aquests indicadors (resultats ML3) permet observar com

Quadre VIII.6

Indicadors relatius als resultats de l'educació en el mercat de treball

Resultats ML1. Taxa d'atur (grup d'edat de 25 a 64 anys) segons el nivell educatiu (2007)

	Primària o inferior	Secundària inferior	Secundària superior	Superior
Homes				
Catalunya	5,81	4,33	5,91	3,41
Espanya	7,42	4,98	4,59	3,79
Dones				
Catalunya	8,32	8,23	5,81	3,81
Espanya	13,74	11,76	8,87	5,68

Font: Elaboració pròpia a partir de microdades de l'Enquesta de població activa (segon trimestre de 2007)

Resultats ML2. Probabilitat de trobar-se en situació d'atur durant 18 mesos o més (percentatge sobre el total d'aturats) segons el nivell educatiu (2007)

	Primària o inferior	Secundària inferior	Secundària superior	Superior
Homes				
Catalunya	14,47	20,31	7,52	27,12
Espanya	16,33	16,10	14,34	20,92
Dones				
Catalunya	17,40	15,12	19,34	13,19
Espanya	24,42	21,58	21,53	21,06

Font: Elaboració pròpia a partir de microdades de l'Enquesta de població activa (segon trimestre de 2007)

Resultats ML3. Salari per hora (en euros) dels assalariats a temps complet (2006)

	Primària o inferior	Secundària inferior	Secundària superior	Superior
Catalunya	7,37	8,20	9,11	11,81
Espanya	7,19	7,32	8,52	11,64
Unió Europea	8,80	9,18	10,45	14,92

Font: Elaboració pròpia a partir de microdades de l'Enquesta de condicions de vida (EU-SILC, 2006)

Resultats ML4. Tipus de rendiment salarial dels nivells educatius (2006)

	Primària o inferior	Secundària inferior	Secundària superior	Superior
Homes				
Catalunya	Referència	11,99	25,81	48,77
Espanya	Referència	9,30	27,80	54,60
Dones				
Catalunya	Referència	n. s.	22,91	61,86
Espanya	Referència	10,7	30,70	70,00
Total				
Catalunya	Referència	11,97	23,76	52,81
Espanya	Referència	9,31	26,94	58,18
Unió Europea	Referència	20,64	36,94	75,54

n. s.: coeficient no significatiu en la regressió.

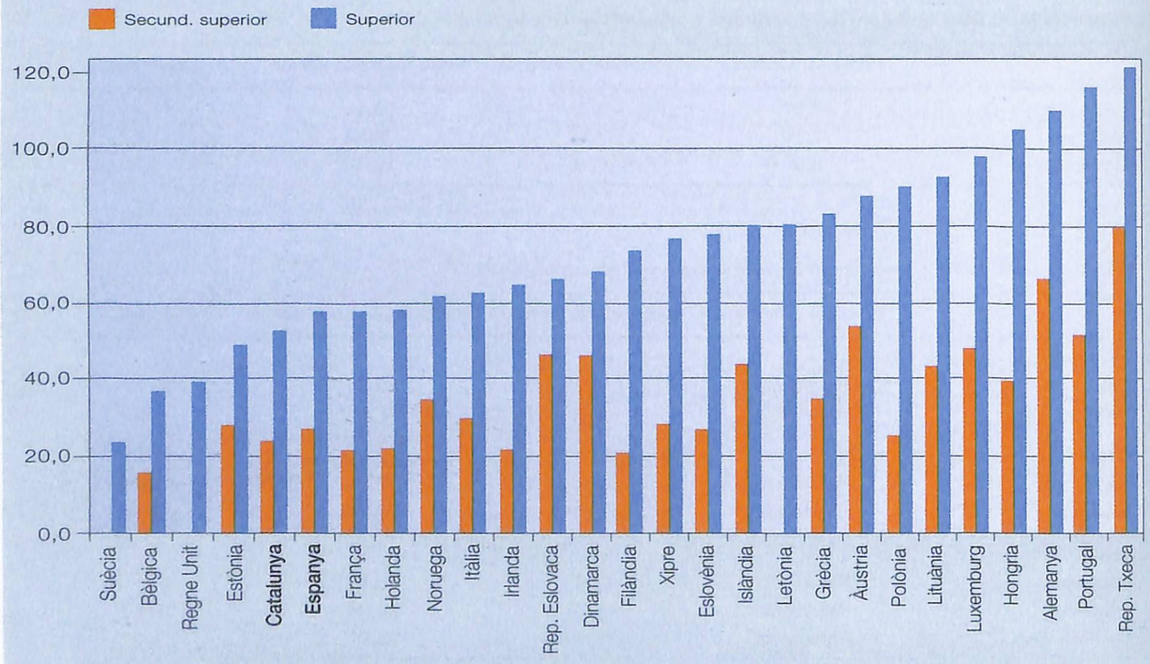
Font: L'indicador s'ha construït a partir dels resultats de l'estimació d'una sèrie d'equacions mincerianes en què s'utilitza el nivell educatiu com a variable explicativa del nivell salarial. Les dades de partida provenen de l'Enquesta de condicions de vida (EU-SILC, 2006)

l'increment de salari que suposa, de mitjana, un nivell educatiu superior és considerablement més reduït en el cas de Catalunya (i en el d'Espanya) que en el conjunt de països de la Unió Europea.

L'indicador de resultats ML4 (tipus de rendiment salarial) pren els valors dels coeficients associats als diversos nivells educatius en una sèrie d'equacions mincerianes. Aquestes equacions permeten aïllar l'efecte net de l'educació sobre el salari i diferenciar-lo de l'efecte de l'edat i l'experiència laboral. Aquest indicador de resultats ML4 presenta el tipus de rendiment de cada nivell educatiu en forma de diferència percentual respecte del nivell educatiu de «primària o inferior», que és pres com a nivell de referència. Una primera comparació dels valors de l'indicador ens permet identificar almenys tres pautes: a) els rendiments educatius són més elevats en el cas de les dones que en el cas dels homes (aquesta pauta no es compleix pel que fa al nivell educatiu secundari superior a Catalunya); b) els rendiments educatius són més baixos en el cas de Catalunya que en el cas del conjunt de l'Estat, i c) de mitjana, els rendiments de l'educació superior (i també, encara que en una mesura inferior, de l'educació secundària superior) són considerablement més baixos a Catalunya i a Espanya que als països europeus. És destacable la diferència de 22,73 punts que hi ha entre el rendiment salarial de l'educació superior als països europeus (75,54 punts) i a Catalunya (52,81 punts).

Gràfic VIII.4

Tipus de rendiment salarial dels nivells educatius (percentatge sobre el nivell educatiu «estudis primaris o inferiors»), comparativa internacional, 2006



Nota: Pel que fa a alguns països, no apareixen les taxes de rendiment corresponents a l'educació secundària superior; això és a causa de la falta de significativitat dels coeficients.

Font: Elaboració pròpia de microdades de l'Enquesta de condicions de vida (EU-SILC, 2006)

Pel que fa específicament a la pauta *c* (els rendiments de l'educació superior), les causes d'aquesta diferència cal buscar-les en una combinació de motius relacionats amb la demanda i l'oferta de qualificacions. Tal com passa amb la resta de factors, tant una demanda reduïda de qualificacions per part de les empreses com una oferta elevada de qualificacions per part dels treballadors provoquen caigudes dels rendiments salarials. El baix nivell dels rendiments de l'educació superior a Catalunya es pot explicar pel fet que tots dos factors actuen simultàniament. En el cas de l'educació secundària superior, en canvi, el nivell reduït dels rendiments difícilment es pot atribuir a factors de l'oferta, atès que, com hem vist, la participació de treballadors amb aquest nivell formatiu en el mercat de treball català és molt limitada. Més enllà de l'anàlisi de les causes explicatives, convé recordar que els rendiments salarials (almenys, la percepció que en té la població) actuen com a incentius que configuren la demanda d'educació per part dels joves. El nivell actual d'aquests rendiments a Catalunya i Espanya permet anticipar que no serà senzill incrementar la taxa d'escolarització postobligatòria en els propers anys.

El gràfic VIII.4 permet comparar els valors, per a diversos països europeus, del tipus de rendiment salarial associat al nivell educatiu de la secundària superior i al nivell superior, respectivament. En funció dels factors de la demanda i l'oferta de qualificacions educatives, és possible identificar la posició d'alguns països, com ara el Regne Unit, Suècia, Holanda i Noruega, en els quals una oferta de qualificacions molt elevada en els últims anys ha conduït a la contenció dels tipus de rendiment.

En el cas de Suècia i Noruega, les estructures salarials, més igualitàries, tendeixen a reduir els tipus de manera addicional. El cas d'Alemanya, per contra, és el resultat de la confluència d'una demanda molt elevada de qualificacions educatives i una oferta que no s'ha expandit en els últims anys.

ELS DESAJUSTOS ENTRE L'OFERTA FORMATIVA DE FORMACIÓ PROFESSIONAL I LA DEMANDA DE QUALIFICACIONS DE LES EMPRESES

El Departament d'Economia i Finances, en el marc de l'Acord estratègic per a la internacionalització, la qualitat de l'ocupació i la competitivitat de l'economia catalana, va sol·licitar al Consell de Treball, Econòmic i Social de Catalunya (CTESC) l'elaboració d'un estudi sobre els desajustos entre l'oferta formativa de formació professional (a partir d'ara, FP) i la demanda de qualificacions de les empreses. Aquest estudi aborda l'anàlisi dels tres subsistemes de la FP: la reglada (FPR), l'ocupacional (FPO) i la contínua (FC). L'estudi es planteja com a objectiu principal proporcionar orientacions estratègiques per millorar l'ajust entre l'oferta formativa de FP i les demandes de qualificació de les empreses a Catalunya. Per assolir aquest objectiu s'analitzen les evolucions de l'oferta de FP i de l'ocupació a Catalunya, i s'assenyalen les pautes d'encaixament i desencaixament.

L'estudi s'articula en quatre àmbits diferenciats: en primer lloc, es descriuen el marc normatiu i les iniciatives públiques en matèria de FP. En segon lloc, s'analitzen l'evolució de l'ocupació i la de l'oferta de formació professional. El tercer àmbit es dedica a descriure i valorar com es fa la planificació de l'oferta formativa. Finalment, l'atenció es focalitza en els serveis d'informació i orientació professional que hi ha al territori. Aquí ens centrarem en algunes de les conclusions centrals del segon i el tercer àmbits.

Evolució de l'ocupació i de l'oferta de formació professional

L'estudi analitza l'evolució comparada de l'ocupació i de l'oferta de formació durant el període 2000-2006 a fi de detectar els desajustos entre tots dos fluxos per als subsistemes de FP reglada, ocupacional i contínua.

Els desajustaments que s'assenyalen a l'estudi s'han de considerar tenint en compte el període d'anàlisi, corresponent a una època de creixement sostingut de la demanda laboral. En un període caracteritzat per la destrucció d'ocupació, aquests desajustaments adquireixen un

sentit diferent i assenyalen manques més a llarg termini que a curt termini. En qualsevol cas, els desajustaments detectats als subsistemes de FP reglada i ocupacional (en el cas de la FP contínua l'aplicació d'aquesta aproximació no és rellevant) són els següents:

Formació professional reglada: en general, es detecta un dèficit de persones titulades en cicles formatius. Aquest dèficit es concentra en les famílies professionals següents: edificació i obra civil; electricitat i electrònica; química; activitats agràries; activitats marítimes i pesqueres; administració i gestió; arts gràfiques; sanitat; fabricació mecànica; indústries alimentàries; comerç i màrqueting; hoteleria i turisme, i manteniment i serveis a la producció.

Formació professional ocupacional: les famílies professionals que presenten una manca d'alumnes en relació amb l'evolució de l'ocupació són les següents: arts gràfiques; comerç i màrqueting; edificació i obra civil; electricitat i electrònica; manteniment de vehicles autopropulsats; química; activitats agràries; activitats marítimes i pesqueres; imatge personal; serveis socioculturals, i seguretat i medi ambient.

Addicionalment, l'estudi presenta una anàlisi de les ofertes d'ocupació canalitzades per una diversitat d'operadors (SOC, serveis d'ocupació municipal, empreses de selecció, ETT, etc.). Es presta una atenció especial a la contractació en origen (en situacions d'escassetat de treballadors autòctons, per cobrir les ofertes d'ocupació) i a tres instruments utilitzats per portar a terme la contractació en origen: el contingent, el catàleg d'ocupacions difícils de cobrir i les certificacions negatives. D'acord amb la informació extreta d'aquests tres instruments, l'estudi assenyala que hi ha una demanda no coberta de professionals de les famílies professionals següents:

- Sanitat (metges, tècnics sanitaris i auxiliars d'infermeria).
- Construcció i obra civil (professions tècniques i treballadors qualificats del sector de la construcció).
- Fabricació mecànica (soldadors, planxistes i emmotlladors).
- Alimentació (forners i treballadors de la indústria de l'alimentació i les begudes).
- Electricitat i electrònica.
- Manteniment i serveis a la producció.
- Comerç i màrqueting (agents comercials, dependents en general i dependents especialitzats).
- Activitats socioculturals (tècnics d'educació infantil i auxiliars de geriatria).
- Hoteleria i turisme (cambrers i cuiners).
- Activitats agràries (treballadors qualificats del sector agropecuari).
- Fusta, moble i suro (fusters).
- Química (operadors de plantes industrials químiques).
- Arts gràfiques (operadors de màquines d'impressió, enquadernació i fabricació de paper i cartró).

La planificació de l'oferta formativa

L'estudi analitza els processos mitjançant els quals es porta a terme a Catalunya la planificació de l'oferta formativa dels subsistemes de la FP. Més concretament, s'analitza com es detecten les necessitats dels perfils professionals requerits per les empreses. Amb aquest objectiu, es van mantenir una sèrie d'entrevistes en profunditat amb responsables designats pel Departament d'Educació, el SOC, el Consorci per a la Formació Contínua de Catalunya i l'ICQP. A partir d'aquestes entrevistes, i d'una sèrie addicional d'entrevistes mantingudes amb els agents socials, els consells territorials de la FP i les administracions locals, l'estudi identifica una sèrie de mancances en el sistema de planificació de l'oferta de FP a Catalunya. A continuació transcrivim algunes de les mancances que subratlla l'estudi:

- Manca una planificació estratègica de la FP, tot i que hi ha determinats instruments que poden contribuir a elaborar-la:
  - Els observatoris del mercat de treball.
  - L'ús de metodologies estandarditzades d'integració i d'anàlisi de la informació.
  - La integració dels mecanismes de planificació de tots tres subsistemes.
  - L'augment de la coordinació de les administracions competents en matèria de formació.
- Manca un dispositiu estable per coordinar i canalitzar les propostes de planificació que s'originen al sector o al territori i poder-ne fer una planificació general.
- Es produeix una disgregació del sistema (integrat per tres subsistemes i mecanismes dispersos d'informació i d'orientació professional).
- Manca un model de sistema d'informació i orientació professional.
- Les necessitats formatives del sector productiu sovint no estan ben identificades.
- Les relacions tradicionals i estereotipades per gènere i determinades ocupacions impedeixen avançar en l'encaixament de l'oferta i la demanda.
- La FP inicial presenta mancances importants pel que fa a formació en noves tecnologies i en idiomes.
- Determinades rigideses del subsistema de la FP inicial frenen el foment dels centres educatius de referència per als sectors productius, com ara la necessitat de reciclatge dels professors amb especialitats obsoletes, les dificultats de mobilitat dels alumnes, la demanda d'oferta formativa dels municipis, etc.
- El sistema de convocatòria única anual provoca una sèrie de desencaixamens en la FPO per la incapacitat de donar respostes ràpides davant una necessitat formativa nova.
- Manca una cultura d'avaluació i un sistema d'avaluació integrat dels tres subsistemes de FP. Això impedeix detectar els ajustos i els desajustos entre aquests subsistemes i les necessitats del mercat de treball

5. Resum

En aquest apartat exposarem les idees més rellevants que hem plantejat en aquesta revisió de la situació del capital humà a Catalunya. El primer element important que subratllàvem en referir-nos als processos de generació de capital humà era la situació de debilitat pel que fa a la formació de qualificacions del nivell d'educació secundària postobligatòria (batxillerat i cicles formatius de grau mitjà). Aquesta situació és provocada per la combinació de dos factors: el fracàs escolar (referit, específicament, a la no-obtenció del títol de graduat d'ESO) i la baixa proporció d'estudiants que sí que obtenen el graduat d'ESO que continuen els estudis. L'abandonament prematur ha estat reforçat, almenys fins a la fase del cicle econòmic que va concloure l'any 2008, per la presència d'un mercat de treball molt dinàmic que incrementava els costos d'oportunitat de l'educació, especialment per als nois (recordem que l'abandonament prematur és un fenomen majoritàriament masculí).

Per tant, la contracció de les probabilitats d'ocupació per als joves a partir de l'any 2008 suposarà una reducció del cost d'oportunitat de la formació; no obstant això, aquest factor també es combinarà amb la reducció dels incentius per continuar els estudis. L'efecte combinat que es pot esperar és la reducció modesta de l'abandonament prematur i, possiblement, el creixement de la proporció de joves que ni estudia ni treballa, la qual cosa suposa un cert risc per a les possibilitats futures de creixement econòmic, i també per a la cohesió social.

En aquest panorama problemàtic de la generació de capital humà a Catalunya, destaca, com a aspecte positiu, l'expansió dels cicles formatius de grau superior. Aquests cicles estan completant el sector de l'educació superior, que ha deixat d'estar basat gairebé exclusivament en la formació universitària.

L'estoc de capital humà del conjunt de la població potencialment activa arrossega el llast de la tendència històrica a una formació poc important de qualificacions en l'educació secundària postobligatòria. Prop de la meitat de la població catalana potencialment activa té qualificacions educatives que no superen la secundària obligatòria actual; si comparem aquesta dada amb la mitjana de la Unió Europea (en què aquesta proporció és del voltant del 30%), comprovarem fins a quin punt és intensa l'especificitat del nostre estoc de capital humà.

D'altra banda, en aquest capítol hem revisat aspectes relatius no només a la *quantitat* de capital humà sinó també a la *qualitat* d'aquest capital. Hem vist que els programes d'avaluació, tan rellevants a l'hora d'analitzar la qualitat educativa, han experimentat avenços molt significatius a Catalunya en els últims anys. A més dels programes propis impulsats pel Consell Superior d'Avaluació del Sistema Educatiu del Departament d'Educació i pel Ministeri d'Educació, Política Social i Esport, destaquen les evidències que ens ha proporcionat el programa PISA de l'OCDE en les edicions 2003 i 2006.

A Catalunya, la puntuació mitjana en les proves de l'avaluació PISA 2006 se situa onze punts per sota de la dels països de la Unió Europea que hi participen. Queda un camí considerable per recórrer en termes de millora de la qualitat i els resultats. Les anàlisis basades en l'avaluació PISA ens permeten entendre els factors que determinen el rendiment i la qualitat de l'educació; tanmateix, les conclusions essencials no permeten concebre l'aplicació de polítiques educatives

que millorin el rendiment a curt i mitjà termini. Aquestes conclusions posen de manifest la forta incidència de les característiques de l'entorn familiar (els recursos socioculturals, essencialment) i l'efecte més modest que tenen altres variables (com les que es poden controlar de manera més immediata per mitjà d'intervencions públiques, per exemple).

A l'apartat 4 d'aquest capítol hem analitzat algunes qüestions relatives a l'efecte de les qualificacions educatives sobre les trajectòries de les persones en el mercat de treball a Catalunya. Els rendiments salarials de l'educació postobligatòria són reduïts tant a Catalunya com a Espanya. Aquest fet, que ha cridat l'atenció dels analistes de l'OCDE, és una circumstància especialment rellevant, ja que els rendiments salarials actuen com a incentius en la formació de la demanda d'educació. Per tant, els baixos rendiments salarials de l'educació postobligatòria permeten anticipar la persistència de dificultats en el futur pròxim per incrementar la taxa d'escolarització en aquests nivells.

IX R+D i innovació

1. Introducció

L'avenç tecnològic és un factor fonamental per al progrés econòmic i el benestar social, tal com posen de manifest les aportacions teòriques i l'evidència empírica sobre el creixement econòmic dels països i les regions. La recerca i el desenvolupament (R+D) incideixen en el creixement econòmic gràcies als efectes positius que tenen sobre la productivitat, factor bàsic per al desenvolupament econòmic a mitjà i llarg termini. En aquest sentit, millorar l'assignació de recursos a l'R+D influeix en la generació de tecnologia pròpia i en la capacitat d'absorció dels avenços tecnològics que tenen lloc en altres països. Així mateix, la importància de l'R+D com a factor de creixement augmenta si el nivell de desenvolupament del país o la regió en qüestió és elevat, com és el cas de Catalunya. En la generació i la difusió d'innovacions tecnològiques hi intervenen nombrosos agents, com les empreses, les universitats o els centres de recerca, amb la qual cosa, a banda dels esforços destinats a l'R+D, el grau de relació entre aquests agents i la fluïdesa dels fluxos d'informació i de comunicació que s'estableixen entre ells també influeixen decisivament en la capacitat del sistema de recerca i innovació.

Per a les empreses, la innovació tecnològica és un element bàsic de la seva capacitat per competir en un entorn cada vegada més exigent. En aquest sentit, disposar d'un sistema de ciència i tecnologia que afavoreixi la innovació influeix positivament en la relació entre innovació i creixement, ja que són les empreses les que converteixen els avenços del coneixement en nous productes i processos i els introdueixen al mercat, amb els efectes positius corresponents que tenen aquests productes i aquests processos sobre els nivells de productivitat i competitivitat.

A banda d'aquesta introducció, la resta del capítol s'organitza en dos apartats. En primer lloc, s'analitza la posició de Catalunya en el context espanyol i europeu a partir de la presentació de l'evolució recent dels principals indicadors d'R+D. En segon lloc, es presenta la informació referent a la innovació empresarial. Aquesta anàlisi es fa a partir de diverses fonts estadístiques, com són les enquestes d'R+D+I que elabora l'INE, la informació proporcionada per l'Idescat (elaborada a partir de la informació de l'INE), i també altres fonts estadístiques com l'Oficina Espanyola de Patents i Marques (OEPM), l'informe «La Universidad en cifras», de la Conferència de Rectors de les Universitats Espanyoles (CRUE), i la publicació *Main Science and Technology Indicators*, de l'OCDE, entre altres. En general, l'any 2007 és el darrer any per al qual aquestes fonts disposen d'informació. L'elaboració d'una nova enquesta sobre innovació tecnològica per part de la Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona permet complementar les fonts anteriors amb informació referida a l'activitat innovadora de les empreses catalanes durant l'any 2008 i amb previsions per al 2009.

2. Evolució dels indicadors principals d'R+D

L'any 2007, la despesa en R+D va mantenir la tendència creixent dels darrers anys i va pujar a prop de 3.000 MEUR. Aquesta xifra representa l'1,48% del PIB català (l'any 2006 en representava

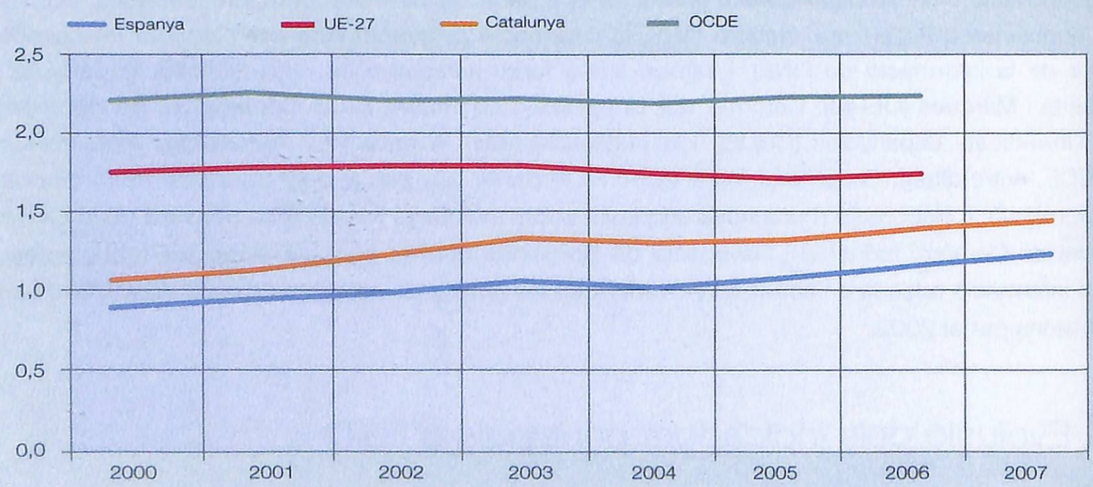
l'1,43%). La despesa en R+D recull el conjunt d'esforços que fan tots els agents, tant públics com privats, en la generació de coneixements i en el desenvolupament de productes, processos o serveis nous, per la qual cosa constitueix un dels indicadors principals per analitzar la capacitat d'innovació d'un país. L'augment de l'esforç en R+D mesurat en relació amb el PIB té l'origen en un increment nominal de l'11,3% del total de la despesa en R+D. Aquest creixement és lleugerament inferior al del conjunt de l'Estat espanyol (12,9%), la qual cosa significa que Catalunya passa de concentrar el 22,1% de la despesa en R+D del conjunt d'Espanya a representar-ne el 21,8% (gràfic IX.1). Amb aquest percentatge, Catalunya se situa per darrere de Madrid (26,9%), i és la segona comunitat autònoma amb un volum de despesa en R+D més elevat.

Malgrat l'augment dels esforços destinats a l'R+D dels darrers anys, que han permès que la despesa en R+D passés de l'1,1% del PIB de l'any 2000 a l'1,48% de l'any 2007, les diferències respecte dels països més desenvolupats encara són substancials: segons dades del 2006, la despesa en R+D representa el 2,26% del PIB al conjunt dels països de l'OCDE i l'1,77% a la UE-27.

En l'anàlisi dels esforços que un país destina a l'R+D, a part del volum de la despesa, altres elements clau són l'estructura d'aquesta despesa i, en particular, la contribució del sector privat a l'R+D. Així doncs, l'Estratègia de Lisboa de la Unió Europea, a més de la necessitat d'incrementar la despesa en R+D, destaca que dos terços d'aquesta inversió haurien de provenir del sector privat, amb la qual cosa emfatitza la importància de tenir un sistema de ciència i tecnologia orientat a la innovació. A Catalunya, la participació de les empreses en la despesa total en R+D se situa prop d'aquests dos terços, ja que és del 63,0%; d'altra banda, l'ensenyament superior és responsable del 23,3% de la despesa, i l'Administració pública, del 13,7% restant. Aquesta estructura s'ha mantingut força estable en els darrers anys, malgrat que la participació de les empreses en la despesa en R+D ha experimentat una lleugera disminució respecte de l'any 2006, en què les empreses van ser responsables del 65,2% d'aquesta despesa. No obstant això, l'estructura

Gràfic IX.1

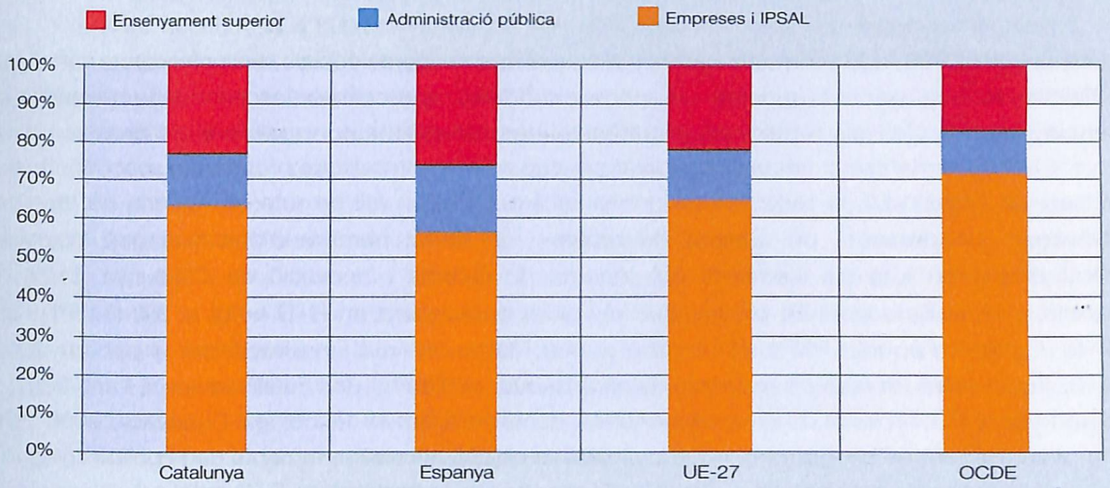
Evolució de la despesa en R+D en relació amb el PIB
(En tant per cent, a Catalunya, Espanya, la UE-27 i l'OCDE durant el període 2000-2007)



Font: INE i OCDE. Elaboració pròpia

Gràfic IX.2

Recerca i desenvolupament: despesa interna per sectors d'execució, 2007
(En tant per cent sobre el total)



Nota: Pel que fa a la UE-27 i l'OCDE, les dades són de l'any 2006.

Font: INE i OCDE. Elaboració pròpia

continua sent similar a la dels països més desenvolupats i difereix de la d'Espanya, on les empreses tenen una participació inferior en la despesa total en R+D, ja que només són responsables del 56% de la dita despesa (gràfic IX.2).

L'any 2007, tots tres sectors (empreses, Administració pública i ensenyament superior) van presentar un comportament expansiu i van augmentar la despesa en R+D. No obstant això, hi va haver diferències substancials entre ells: es van registrar increments molt més elevats pel que fa a l'ensenyament superior i, en particular, les administracions públiques que no pas pel que fa a les empreses. En primer lloc, en el cas de les despeses internes de les empreses en R+D, després del fort increment de l'any 2006 (16,7%), l'augment va ser més moderat: es va constatar un creixement nominal del 7,5%. Aquest increment, inferior al que va registrar Espanya (13,7%), és insuficient per avançar cap a la convergència tecnològica amb la Unió Europea, ja que només és lleugerament superior al creixement nominal del PIB.

Aquesta disminució del ritme de creixement va anar acompanyada de l'estancament de la quantitat d'investigadors incorporats a les empreses, que va ser de 10.355, pràcticament la mateixa xifra que l'any 2006 (10.344 investigadors en equivalència a jornada completa). Si s'estableix una comparació, és una xifra molt allunyada dels aproximadament 22.000 i 18.000 investigadors incorporats a les empreses de Finlàndia i Dinamarca, respectivament, i posa de manifest les dificultats per superar una de les debilitats del sistema català d'innovació: la baixa proporció d'investigadors que treballa a les empreses.

En segon lloc, l'augment de protagonisme que l'any 2007 les polítiques públiques van atorgar a la ciència i la tecnologia va quedar reflectit en un increment de la despesa de les administracions

públiques en R+D del 27,9%. D'aquesta manera, es mantenien els ritmes de creixement elevats dels darrers anys: l'any 2006 s'havia registrat un increment del 18,3%, i l'any 2005, un del 33,8%. De la mateixa manera que els anys anteriors, aquest augment del 27,9% de la despesa en R+D va ser superior al que va registrar el conjunt de l'Estat espanyol, que va ser del 19,2%.

L'octubre del 2008, el Govern, els partits polítics, diversos agents socials i les universitats van signar el Pacte nacional per a la recerca i la innovació (PNRI), que defineix les prioritats en matèria de ciència i tecnologia i els reptes, les estratègies i les actuacions principals per als propers quinze anys. El PNRI emfatitza la necessitat d'avançar cap a un nou model de progrés socioeconòmic que es basi en l'educació, la recerca i la innovació, i defineix un full de ruta en matèria de recerca i innovació que presenta un conjunt de reptes i un elevat nombre d'objectius que incideixen pràcticament en tots els elements del sistema de recerca i innovació de Catalunya. Entre els objectius específics, el PNRI preveu que el volum de despesa en R+D arribi al 2% del PIB l'any 2010. A partir d'aquest PNRI s'elaborarà el nou Pla de recerca i innovació per al període 2009-2013, actualment en fase de redacció. D'altra banda, en l'àmbit de l'Estat espanyol, l'any 2007 es va aprovar el Pla nacional de recerca científica, desenvolupament tecnològic i innovació 2008-2011 com a instrument de programació que defineix els objectius i els instruments de la política científica i tecnològica per als propers anys. Aquest pla preveu que la despesa en R+D arribi a un percentatge del 2,2% del PIB l'any 2011.

En tercer lloc, l'any 2007 la despesa de les universitats catalanes en R+D va créixer el 13,3%, increment que és significativament superior al de l'any 2006 (3,4%) i al del conjunt de l'Estat espanyol (7,7%). D'aquesta manera, es recupera el ritme de creixement dels anys anteriors, en què les taxes de variació van ser del 13,2 i el 12% (anys 2005 i 2004, respectivament). Amb aquest augment, la participació de les universitats catalanes en la despesa del conjunt de l'Estat espanyol en R+D va arribar al 19,3%, un punt percentual més que l'any 2006. La despesa de les universitats en R+D està formada per les despeses corrents, que són principalment les retribucions del personal (la part que s'estima que correspon anualment a la seva activitat de recerca), i les despeses de capital, que, per les seves característiques, són més fluctuants. Les dades disponibles, publicades per l'Idescat, indiquen que el creixement més important es va produir en el capítol de despeses corrents, que van registrar un increment del 14,8%, malgrat que l'augment tant del personal total dedicat a l'R+D com del nombre d'investigadors (en equivalència a jornada completa) va ser mínim: es van registrar taxes de creixement inferiors al 2% en tots dos casos.

Quan es parla de la contribució de les universitats a l'avenç científic i a la innovació tecnològica, cal tenir en compte, a més de l'esforç directe del sistema universitari en l'R+D, les relacions que s'estableixen entre les empreses i les universitats i la transferència de coneixements de les universitats al sistema productiu. Aquesta contribució s'articula per diverses vies, com ara la cooperació en matèria d'innovació entre empreses i universitats, el finançament empresarial de les activitats d'R+D de les universitats, la creació de *spin-offs* (empreses derivades que tenen l'origen en la recerca universitària) o la sol·licitud de patents i els possibles ingressos derivats de l'explotació d'aquestes patents. Les dades disponibles de la CRUE posen de manifest que el finançament privat de les activitats d'R+D de les universitats públiques catalanes es va situar entorn de 46 MEUR l'any 2006, cosa que representa el 23,2% del conjunt de l'Estat espanyol. Així mateix, les universitats catalanes van sol·licitar 80 patents a l'Oficina Espanyola de Patents i Marques (OEPM), sis més que l'any 2005, i 17 a l'Oficina Europea de Patents (EPO), una més que l'any anterior. Les universitats

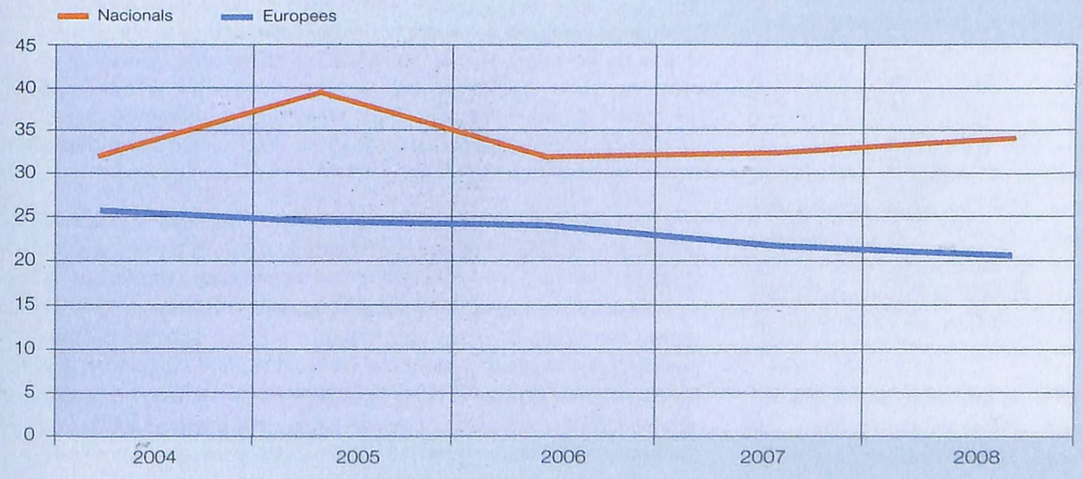
catalanes exploten 27 patents (15 de les quals corresponen a la Universitat Politècnica de Catalunya, UPC), que l'any 2006 van generar uns ingressos d'uns 300.000 EUR. Finament, l'any 2007, les universitats catalanes van crear 17 *spin-offs*, 14 de les quals a la UPC.

Les despeses destinades a l'R+D recullen els recursos que s'empren en aquestes activitats. Per analitzar-ne els resultats, dos indicadors utilitzats habitualment són el nombre de publicacions científiques i el nombre de patents. El primer indicador recull fonamentalment resultats de la recerca bàsica, mentre que el segon està més vinculat al desenvolupament tecnològic i a la innovació. L'evolució de la producció científica de Catalunya ha estat molt positiva en els darrers anys. D'acord amb la informació disponible a la web del Departament d'Innovació, Universitats i Empresa (a l'estudi «Caracterització bibliomètrica de la producció científica de Catalunya»), l'any 2006, Catalunya va ser responsable del 0,87% de la producció científica mundial i del 2,5% de la corresponent a la UE-15. En tots dos casos, el creixement de la proporció de publicacions catalanes va ser molt positiu, ja que l'any 2004 els percentatges de producció científica van ser del 0,75 i el 2,11%, respectivament; així doncs, continua la tendència de creixement dels darrers anys. En l'àmbit estatal, l'any 2006, la producció científica catalana va representar el 25,54% de l'espanyola, dos punts percentuals més que l'any 2004.

Pel que fa al nombre de patents, hi ha informació disponible sobre les sol·licituds de patents nacionals i les sol·licituds de patents europees presentades a Espanya, amb detall de la comunitat autònoma de residència del primer sol·licitant. L'any 2008 es van registrar 756 sol·licituds de patents nacionals i 168 de patents europees formulades per residents a Catalunya. Això vol dir que l'any 2008 Catalunya va presentar el 21% de les sol·licituds de patents nacionals registrades al conjunt d'Espanya i el 34,1% de les sol·licituds de patents europees registrades a tot l'Estat (gràfic IX.3). L'evolució de l'any 2008 va ser positiva en tots els casos: la taxa de creixement va ser del 6% pel que fa a les patents nacionals i del 6,3% pel que fa a les europees.

Gràfic IX.3

Estadístiques de propietat industrial: evolució de les sol·licituds de patents a Catalunya (en tant per cent respecte a Espanya)



Font: INE i Oficina Espanyola de Patents i Marques (OEPM). Elaboració pròpia

LES POLÍTIQUES PÚBLIQUES DE SUPORT A LA INNOVACIÓ A CATALUNYA

Joan Romero i Inma Rodríguez. *ACC1Ó CIDEM | COPCA*

1. Introducció

El creixement de la inversió en R+D i Innovació en un territori és un factor clau que pot possibilitar la competitivitat i la diferenciació de les seves empreses en un entorn global i canviant com l'actual. En conseqüència, l'increment de la inversió en R+D i Innovació sovint esdevé una prioritat fonamental per als governs, que dissenyen i executen polítiques públiques de suport a la innovació per tal d'afavorir aquesta acumulació d'R+D i Innovació al seu territori.

Aquest requadre analitza el cas particular de les polítiques de suport a la innovació a Catalunya des de dos punts de vista. En primer lloc, descriu el marc regulador que perfila el Sistema d'Innovació Català per mitjà de l'establiment de tota una sèrie de plans i acords que marquen el full de ruta que cal seguir en aquesta qüestió. En segon lloc, parla de l'evolució de la inversió en R+D i Innovació a Catalunya al llarg de la darrera dècada, que, parcialment, és el resultat de les polítiques de suport a la innovació definides amb anterioritat.

2. El marc regulador del Sistema d'Innovació Català

Catalunya, conscient de la importància de la recerca i la innovació, així com del moment crucial que viu, ha apostat pel camí del consens i de la involucració dels agents socioeconòmics com a pas diferencial en el desplegament de la seva estratègia. Com és lògic, les polítiques de foment de la innovació han anat evolucionant amb el pas del temps, com també han evolucionat les dotacions pressupostàries que hi estan associades.

En una primera etapa, una vegada identificada la necessitat creixent d'impulsar mesures de suport a la recerca i la innovació, el Govern català va promoure diversos plans de recerca (1993-1996, 1997-2000, 2001-2004) i un pla d'innovació (2001-2004).

Aquests plans van donar lloc a moltes iniciatives. En aquest sentit, cal destacar els centres de suport a la innovació com a mecanisme de dinamització d'aquells àmbits universitaris, amb capacitat per desenvolupar projectes de recerca per a les empreses, o els trampolins tecnològics com a element d'impuls a la generació d'empreses de base tecnològica des de les universitats.

Tanmateix, els resultats evidenciaven un buit important entre recerca i innovació que feia palesa la necessitat de coordinar de manera sistèmica tots dos àmbits. Així doncs, l'any 2005 es va desplegar el Pla de recerca i innovació de Catalunya 2005-2008 (PRI), que incorporava els principals àmbits del Govern que impulsaven els àmbits esmentats. El PRI desplegava mesures per potenciar la recerca i la innovació, tant des de la demanda com des de l'oferta, i definia, entre altres coses, la figura dels centres tecnològics.

D'altra banda, Catalunya és un país amb un gran nombre d'iniciatives publicoprivades. Un gran potencial que, alineat estratègicament, pot impulsar la recerca i la innovació del país. És per això que, per fer un pas més cap endavant, calia tenir una visió no només de Govern —com feia el Pla de recerca i innovació— sinó de país i a llarg termini, i definir l'estratègia conjunta, alineada i consensuada de tots els agents que incideixen en el Sistema de Recerca i Innovació de Catalunya. Amb aquesta filosofia s'ha impulsat el Pacte nacional per a la recerca i la innovació (PNRI), que, a part dels agents signants, té el suport d'un gran nombre d'agents que s'hi ha adherit.

El PNRI és un full de ruta que defineix, a més, el marc per establir un sistema de focalització de la recerca i la innovació en els àmbits en els quals Catalunya, per les seves característiques i les seves potencialitats, pot presentar aspectes diferencials respecte de la resta de territoris. Pel que fa a la part empresarial, en el PNRI destaquen l'impuls a les actuacions cooperatives d'R+D, el treball en sistemes territorials d'innovació, l'ordenació de l'oferta tecnològica i la perspectiva d'internacionalització de la innovació.

El PNRI també planteja aspectes de governança i d'instrumentació del sistema. Entre aquests canvis, hi ha la creació d'ACC1Ó (fruit de la fusió del CIDEM i el COPCA) com a element impulsor de la competitivitat empresarial per mitjà de les sinergies de la innovació i la internacionalització. Així doncs, ACC1Ó és l'organisme encarregat de dissenyar i executar les polítiques que han d'incentivar l'esforç innovador de les empreses catalanes i donar-hi suport.

Un aspecte necessari que també queda reflectit en el Pacte és la importància de la coordinació de les diverses estratègies impulsades pels diversos nivells d'administració (local, nacional, estatal i europea). Un petit exemple d'això és l'alineació amb el calendari europeu del Pacte per tal de facilitar aquesta coordinació i millorar el retorn que obté Catalunya de les diverses iniciatives de la Unió Europea, entre les quals cal destacar el setè Programa marc. De la mateixa manera, la coordinació amb iniciatives estatals com ara el PROFIT o iniciatives d'altres línies gestionades per mitjà del CDTI, com ara el programa CENIT, també és essencial.

Tanmateix, tot i que l'alineació d'estratègies és un element important, cal tenir present que, en un entorn socioeconòmic i legal similar com és el cas de la Unió Europea, és l'entorn territorial —no l'estatal ni el comunitari— el que determina de manera important el diferencial competitiu de les empreses. Tenint en compte que la innovació es produeix al territori, és plausible pensar que és al territori on cal alinear i focalitzar els esforços públics.

Les mesures de suport a la innovació descrites han tingut un impacte positiu en els indicadors macroeconòmics, com veurem en el punt següent. Tanmateix, es fa difícil associar i valorar les aportacions que ha fet cadascun dels plans i les iniciatives endegats a aquests resultats. En aquest sentit, una bona part dels estudis d'impacte elaborats destaca que hi ha dos factors principals que dificulten aquesta avaluació: d'una banda, el gran nombre de factors exògens a les polítiques d'innovació que afecten les actuacions i les decisions dels diversos agents del Sistema de Recerca i Innovació i, de l'altra, el fet que aquestes polítiques són polítiques a mitjà i llarg termini.

3. Evolució de la inversió en R+D i Innovació a Catalunya

La inversió en R+D a Catalunya pràcticament s'ha triplicat entre els anys 1998 i 2007: ha passat de 1.075,3 milions d'euros el 1998 a 2.908,7 milions d'euros el 2007. En termes relatius, la inversió en R+D a Catalunya en relació amb el PIB també ha tingut una evolució clarament positiva, tal com indica el gràfic 1.

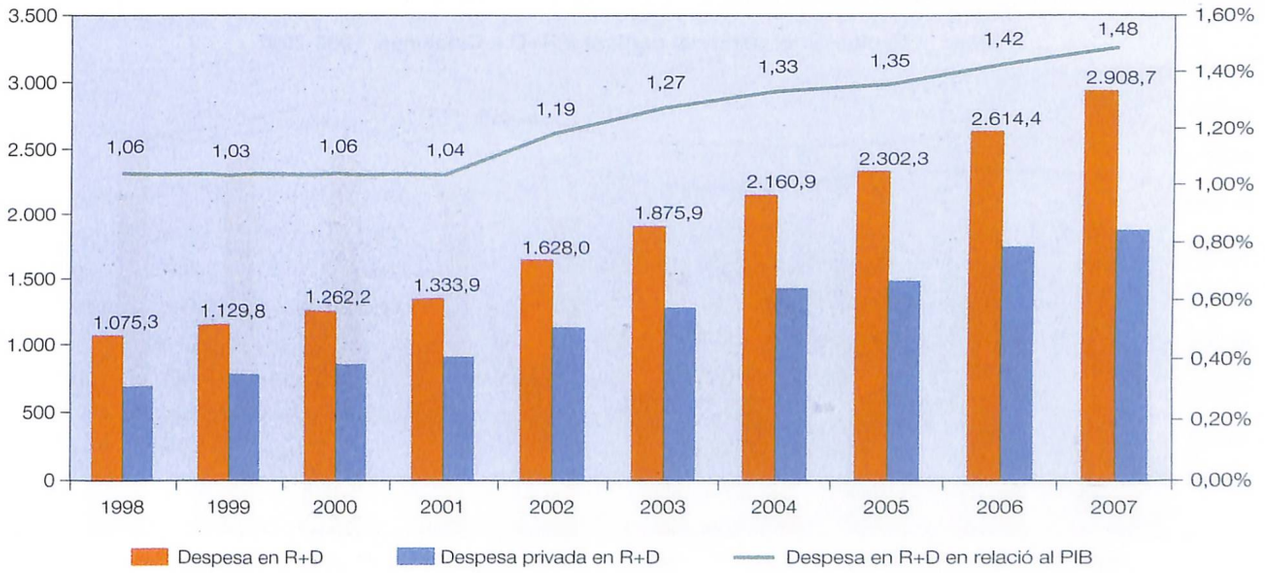
Tal com s'observa al gràfic 1, a Catalunya, el sector privat és el responsable principal de la inversió en R+D que es duu a terme al país, ja que en representa una proporció de més del 60%. Així doncs, l'any 2007, el 63,02% del total de la inversió en R+D provenia del sector empresarial i de les institucions privades sense finalitat de lucre (IPSAL). Aquest percentatge es correspon amb les recomanacions de l'Agenda de Lisboa, segons la qual l'aconsellable és que, dins d'un territori, el sector privat sigui responsable de dues terceres parts de la inversió total en R+D.

En el cas de Catalunya, les polítiques de suport a la innovació empresarial, executades per mitjà d'ACC1Ó, s'adrecen tant a les pimes —constituents principals del teixit empresarial català— com a les grans empreses —sovint tractores de determinats sectors econòmics. Cal destacar que Catalunya concentra un elevat nombre d'empreses innovadores, que són les generadores de la inversió en innovació tecnològica (l'evolució d'aquesta inversió es mostra al gràfic 2). Com a resultat, segons les dades de l'«Informe anual de l'R+D i la Innovació a Catalunya, 2008», publicat per ACC1Ó, l'any 2008 el territori de Catalunya concentrava 11.129 empreses innovadores, de manera que era la regió de l'Estat que n'aglutinava més. A més, aquesta dada ens permet afirmar que l'any 2008 gairebé una de cada quatre empreses innovadores de l'Estat s'ubicava a Catalunya.

D'altra banda, segons les dades de l'estudi «La inversió en R+D de les 50 empreses més grans de Catalunya», també publicat per ACC1Ó el 2008, l'any 2005 les 50 empreses que formaven part de la mostra d'empreses d'aquest estudi van invertir 631,32 milions d'euros en R+D i tenien 4.595 treballadors dedicats a tasques d'R+D. Si ens fixem en les dades oficials d'inversió en R+D corresponents al mateix any, veiem que aquestes 50 empreses van ser responsables del 43,22% del total de la inversió en R+D duta a terme pel sector privat a Catalunya durant aquest any i que tenien el 10,7% del total de personal dedicat a l'R+D el mateix any. Per tant, aquí queda palesa la força que tenen determinades empreses com a dinamitzadores de l'R+D que es duu a terme al nostre territori.

Com a conclusió, la reflexió anterior ens porta a indicar l'existència de dos grans reptes per a Catalunya en termes d'inversió en R+D i Innovació empresarial. En primer lloc, queda clar que la inversió en R+D duta a terme per les pimes catalanes té un gran marge de creixement, la qual cosa vol dir que s'ha d'ajudar a materialitzar aquest increment potencial. En segon lloc, també és clau el paper de líder que han de fer les empreses de grans dimensions: han d'actuar com a tractores de la inversió en R+D i fer cooperar cada cop més les pimes en els seus projectes d'R+D, de manera que l'aportació de les pimes en aquest

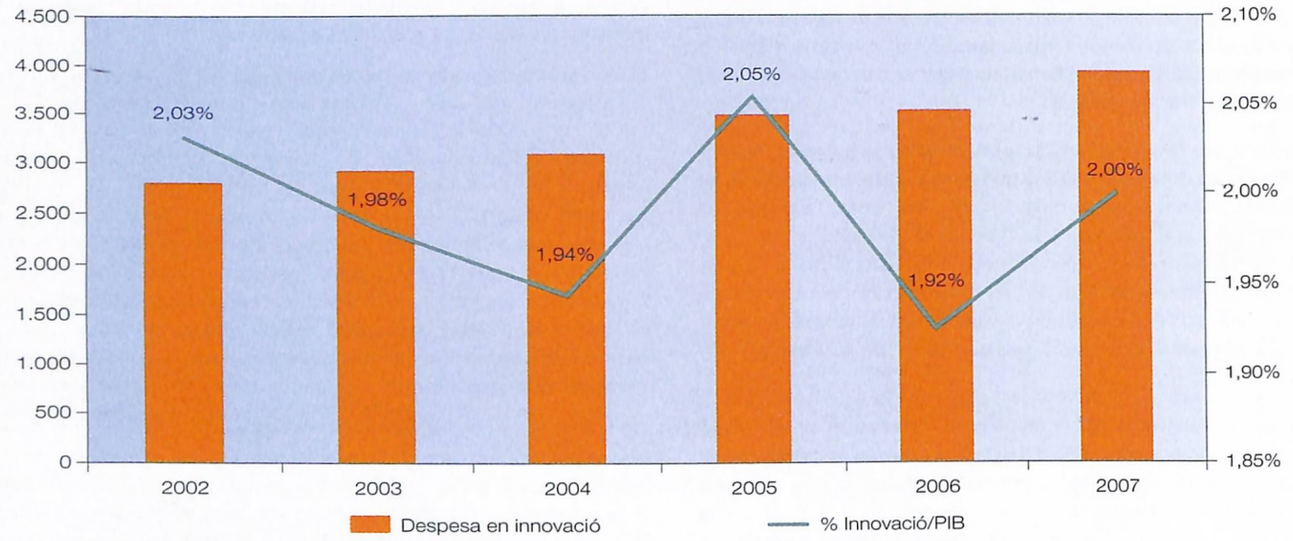
Gràfic 1. **Evolució de la inversió en R+D a Catalunya, 1998-2007**



Dades expressades en milions d'euros i percentatges.
La inversió privada en R+D inclou la inversió empresarial i la de les empreses IPSAL.

Font: Elaboració pròpia a partir de dades de l'INE

Gràfic 2. **Evolució de la inversió en innovació tecnològica a Catalunya, 2002-2007**

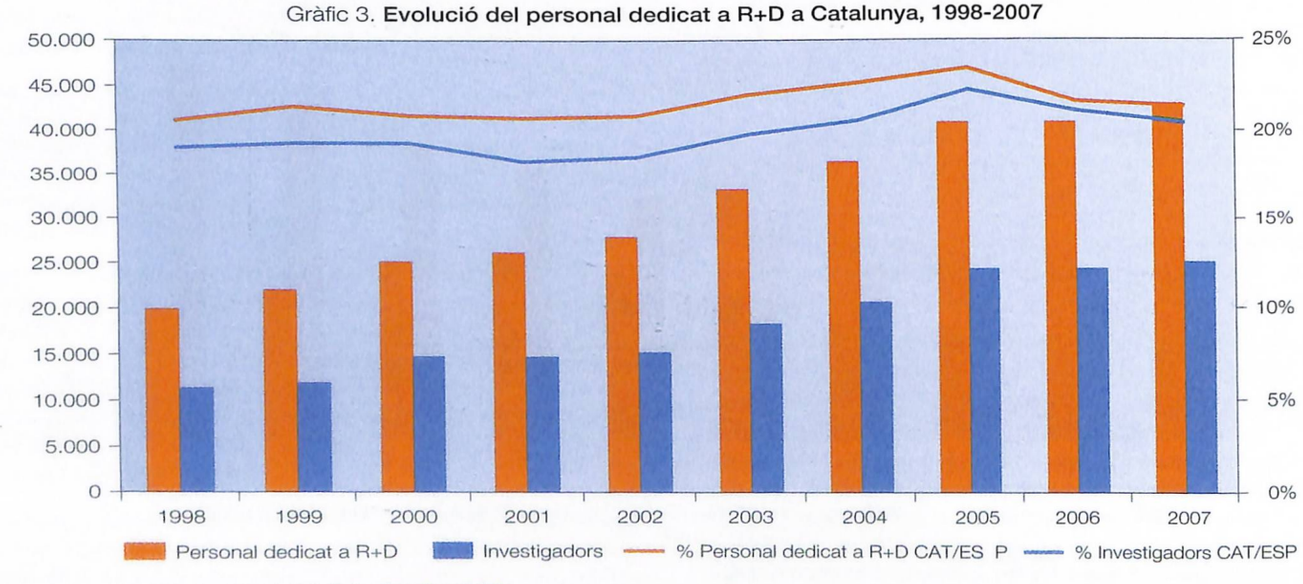


Dades expressades en milions d'euros i percentatges.

Font: Elaboració pròpia a partir de dades de l'INE

àmbit s'incrementi no només individualment sinó també col·lectivament. Aquests objectius queden recollits en les polítiques perfilades més amunt, que treballen per fer-los realitat. Així doncs, les polítiques de suport a la innovació han de continuar treballant en aquest sentit per tal d'ampliar el paper que fan tant les grans empreses com les pimes en la inversió en R+D a Catalunya.

Gràfic 3. **Evolució del personal dedicat a R+D a Catalunya, 1998-2007**



Dades expressades en persones equivalents a jornada completa.

Font: Elaboració pròpia a partir de dades de l'INE

3. La innovació empresarial

Segons les dades de l'Enquesta sobre innovació tecnològica a les empreses elaborada per l'INE, disponibles a l'Idescat, l'any 2007 la despesa en innovació va pujar a uns 4.000 MEUR. De la mateixa manera que la despesa en R+D, el conjunt de despeses en innovació va experimentar un creixement significatiu, ja que va registrar un increment del 10,9% en termes nominals, amb la qual cosa va superar l'augment escàs de l'1,4% de l'any 2006. L'augment de l'any 2007 registrat a Catalunya també va ser superior a l'increment del 9,4% constatat al conjunt de l'Estat espanyol. D'altra banda, Catalunya és la segona comunitat autònoma de l'Estat amb una despesa en innovació més elevada, despesa que representa el 21,4% de la despesa total de l'Estat, i únicament es troba per darrere de la Comunitat de Madrid (31,9%). La mida de l'empresa influeix en el volum i l'evolució de la despesa en innovació. D'acord amb les dades disponibles, corresponents a l'any 2007, a Catalunya el 55,1% de la despesa en innovació correspon a empreses de més de 250 treballadors, percentatge similar al del conjunt de l'Estat espanyol.

Els resultats d'una nova enquesta sobre innovació tecnològica feta per la Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona a una mostra de 4.000 empreses catalanes posen de manifest que, malgrat el context de crisi econòmica, les empreses tenen previst mantenir els seus esforços en matèria d'innovació. En concret, les previsions per al 2009 són d'un augment del 5,9% de la despesa en innovació. No obstant això, les diferències entre sectors són notables. En concret, el sector industrial, que concentra la major part d'empreses innovadores, preveu un creixement inferior d'aquesta despesa: del 3,2%. Així mateix, en algunes indústries, com la del cautxú i les matèries plàstiques, la de fabricació de material de transport i la metal·lúrgica i de productes metàl·lics, les previsions indiquen una disminució de la despesa en innovació. En canvi, pel que fa a algunes activitats dels serveis, com ara els serveis a les empreses, els serveis hotelers i el comerç minorista, les empreses preveuen augments notables de la despesa en innovació: de més del 10% en tots tres casos. En termes generals, entre els factors que afecten les decisions relatives a la despesa en innovació per al 2009, destaquen la debilitat de la demanda, la priorització de projectes més rendibles a curt termini i les dificultats d'accés al crèdit. Aquests factors poden influir negativament en la destinació de recursos a la innovació.

A banda de la despesa en R+D interna i externa, la despesa en innovació inclou altres despeses en activitats que condueixen al desenvolupament i la introducció d'innovacions tecnològiques. Aquestes altres despeses són les derivades de l'adquisició de maquinària, equipament i programari, les ocasionades per l'adquisició d'altres coneixements externs, les de formació, les relacionades amb la introducció de la innovació en el mercat i les derivades d'altres preparatius per a la producció i la distribució. De totes aquestes despeses, les principals són la despesa en R+D, tant interna com externa, i les despeses derivades de l'adquisició de maquinària, que representen més del 85% de la despesa total en innovació. En concret, l'any 2007 la despesa interna i la despesa externa en R+D van suposar el 34,8 i el 14%, respectivament, de la despesa en innovació, mentre que les despeses per adquisició de maquinària i equipament en van representar el 39,2%. Aquesta distribució és pràcticament igual que la de l'any 2006.

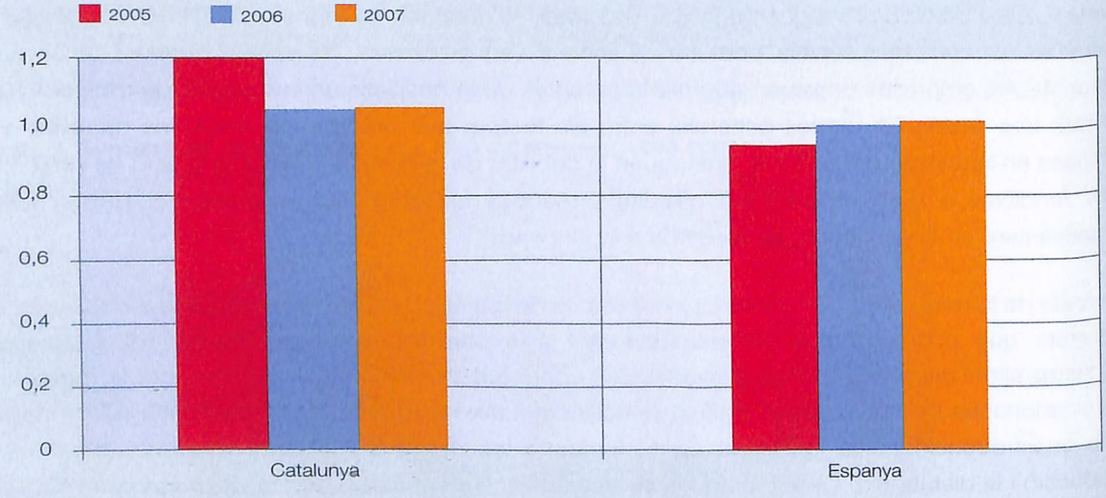
La innovació té lloc quan s'introdueix en el mercat un producte nou o que incorpora una millora substancial, o quan el dit producte s'ha utilitzat en el procés de producció d'un bé o de prestació d'un servei. Un indicador dels resultats de la innovació és la participació dels productes nous o

millorats en el conjunt de les vendes. En el període 2005-2007, la innovació de producte va representar el 12,4% de les vendes de les empreses catalanes, percentatge inferior al del període 2004-2006, que va ser del 16,05%. Així mateix, d'acord amb la definició anterior d'innovació, en el període 2005-2007 a Catalunya hi havia 10.470 empreses innovadores, una xifra inferior a les 11.129 empreses del període 2004-2006. Aquesta disminució del nombre d'empreses innovadores ha comportat una lleugera disminució de la proporció d'empreses innovadores catalanes sobre el conjunt de l'Estat espanyol: s'ha passat del 22,5 al 22,3%. No obstant la disminució del nombre d'empreses innovadores del període 2005-2007, cal destacar que hi va haver una quantitat més elevada d'empreses que van destinar recursos a activitats innovadores: de les 6.867 empreses que n'hi van destinar l'any 2006 es va passar a les 7.248 que n'hi van destinar l'any 2007.

L'any 2007, la intensitat d'innovació a Catalunya —mesurada com el percentatge de la despesa en innovació sobre la xifra de negoci total de les empreses, tant innovadores com no innovadores— va ser del 0,93%, percentatge que supera lleugerament el d'Espanya (0,89%) i que suposa un augment poc destacable respecte de l'any 2006 (0,92%). Considerada específicament per a les empreses innovadores o que tenen activitats d'R+D, la intensitat innovadora també va experimentar petites millores respecte de l'any anterior: els percentatges van ser del 2 i el 2,3%, respectivament, enfront de l'1,9 i el 2,2% de l'any 2006 (gràfic IX.4).

Gràfic IX.4

Intensitat innovadora: despesa en innovació sobre la xifra de negoci total de les empreses (en tant per cent, a Catalunya i Espanya durant el període 2005-2007)



Font: INE, Idescat i elaboració pròpia

L'esforç i els resultats d'un país en matèria d'innovació depenen de diversos factors vinculats a les característiques del sistema de recerca i innovació. D'aquests, els que es relacionen més estretament amb les característiques del teixit empresarial són el nombre d'empreses innovadores i que porten a terme activitats d'R+D, l'estructura sectorial i, en particular, la presència (en el teixit productiu) d'activitats tant industrials com de serveis que tinguin un alt contingut tecnològic i l'esforç en innovació dut a terme específicament per cada sector en concret.

En el període 2005-2007, el 27,4% de totes les empreses de Catalunya eren empreses innovadores (d'acord amb la metodologia de l'INE per a l'enquesta d'innovació tecnològica, únicament es tenen en compte les empreses de 10 assalariats o més). D'aquesta manera, continua la disminució respecte dels períodes anteriors, en què els percentatges eren del 29,7% (període 2004-2006) i del 30,2% (període 2003-2005). Amb aquesta disminució, Catalunya es converteix en la tercera comunitat autònoma amb un percentatge més elevat d'empreses innovadores, i se situa per darrere del País Basc (31,8%) i Navarra (30,4%); en el període anterior, en canvi, únicament Navarra tenia un percentatge d'empreses innovadores més elevat. Malgrat això, la presència d'empreses innovadores continua sent significativament superior a la mitjana d'Espanya (23,5%). D'acord amb els resultats de l'enquesta tecnològica de la Cambra de Barcelona esmentada més amunt, les previsions per als propers anys són de manteniment de la tendència de reducció del nombre d'empreses innovadores. Així doncs, per al 2009, es preveu una disminució de sis punts percentuals de la proporció d'empreses innovadores respecte del total d'empreses. Es preveu que aquesta disminució serà més accentuada en la indústria, el sector amb una presència més important d'empreses innovadores, que, segons les previsions, registrarà una caiguda de 7,3 punts en el percentatge d'empreses innovadores sobre el total d'empreses industrials.

La segona dimensió per examinar el comportament innovador de l'economia catalana és la composició sectorial i, en particular, la presència d'activitats d'alt contingut tecnològic. En la seva estadística d'indicadors d'alta tecnologia, l'INE ofereix les magnituds bàsiques dels sectors manufacturers considerats d'alta tecnologia i de tecnologia mitjana-alta i dels serveis d'alta tecnologia seguint la proposta de classificació de l'OCDE. La presència de sectors d'alta tecnologia afavoreix el creixement, ja que es tracta de sectors amb més oportunitats tecnològiques i nivells més alts de productivitat. La importància de l'estructura sectorial en l'esforç innovador d'un país queda palesa en la seva participació en la despesa en R+D. D'acord amb les dades de l'INE, el 70% de la despesa empresarial en R+D de Catalunya és efectuada pels sectors industrials d'alta tecnologia i de tecnologia mitjana-alta i pels serveis d'alta tecnologia. En particular, cal destacar els sectors industrials, en què Catalunya concentra el 35% de la despesa de l'Estat espanyol en R+D, mentre que la presència inferior de serveis d'alta tecnologia fa que, en aquest cas, la participació en la despesa de l'Estat en R+D es redueixi al 19,4%.

Si es compara amb la del conjunt d'Espanya, l'estructura productiva de Catalunya es caracteritza per una presència més important de sectors d'alt contingut tecnològic. L'any 2007, el nombre d'ocupats a Catalunya en aquestes activitats representava l'11,1% del total d'ocupats, percentatge que, malgrat que és lleugerament inferior al de l'any 2006 (11,3%), supera de gairebé quatre punts percentuals el corresponent a Espanya (7,5%). En particular, a Catalunya cal destacar la presència de sectors manufacturers de tecnologia mitjana-alta, en els quals treballa el 61,2% dels ocupats en activitats d'alta tecnologia, mentre que els sectors manufacturers d'alta tecnologia i els serveis d'alta tecnologia donen feina, respectivament, al 14,1 i el 24,7% restants d'aquests ocupats.

La comparació de l'estructura productiva de Catalunya amb la d'Espanya posa de manifest que l'any 2007 pràcticament tots els sectors, a excepció del de la fabricació de maquinària d'oficina i material informàtic i el de la construcció aeronàutica, van experimentar una lleugera disminució (quadre IX.1). No obstant això, el pes de les activitats manufactureres d'alta tecnologia continua sent elevat, i els percentatges sobre el total d'Espanya són del 40,5% pel que fa als sectors manufacturers d'alta tecnologia i del 28% pel que fa a les activitats industrials de tecnologia mitjana-

alta. En el primer cas, cal destacar el pes de la branca d'aparells i components electrònics i de la indústria farmacèutica, mentre que en el segon és la indústria química la que registra una participació més elevada. En contraposició amb la indústria manufacturera, el percentatge de serveis d'alta tecnologia de tot Espanya que s'ubica a Catalunya s'allunya molt del pes econòmic que té Catalunya en el conjunt d'Espanya. Les dades disponibles per a l'any 2006 mostren que els serveis d'alta tecnologia de Catalunya només representen el 6,9% dels del conjunt d'Espanya; no obstant això, aquest percentatge és lleugerament superior al de l'any 2005 (6,3%).

Quadre IX.1

Evolució de la participació del volum de negoci (en tant per cent) dels sectors d'alta tecnologia i de tecnologia mitjana-alta de Catalunya respecte a Espanya

	2006 (%)	2007 (%)
Sectors manufacturers d'alta tecnologia i de tecnologia mitjana-alta	31,1	29,9
Sectors manufacturers d'alta tecnologia	40,8	40,5
244. Indústria farmacèutica	49,8	47,5
30. Maquinària d'oficina i material informàtic	10,8	11,7
32. Aparells i components electrònics	62,0	57,8
33. Instruments mèdics, de precisió, d'òptica i de rellotgeria	31,3	29,0
353. Construcció aeronàutica i espacial	0,1	0,2
Sectors manufacturers de tecnologia mitjana-alta	29,4	28,0
24-244. Indústria química, excepte la indústria farmacèutica	43,6	42,9
29. Maquinària i equips	24,5	23,0
31. Maquinària i aparells elèctrics	27,7	26,4
34. Indústria de l'automòbil	24,3	23,5
35-353. Construcció naval, ferroviària, de motocicletes i bicicletes i d'altres materials de transport	25,8	21,3
Serveis d'alta tecnologia o de tecnologia punta	6,9	s. d.
64. Correus i telecomunicacions	3,4	s. d.
72. Activitats informàtiques	12,6	s. d.
73. Recerca i desenvolupament	27,4	s. d.
Total sectors d'alta tecnologia i de tecnologia mitjana-alta	**24,7**	**s. d.**

Font: INE i elaboració pròpia

El tercer element determinant de la innovació empresarial és el comportament individual de cada sector en matèria d'R+D i innovació. La indústria és el sector amb una intensitat innovadora més elevada i amb un percentatge més gran d'empreses innovadores. En particular, destaquen la indústria farmacèutica, la fabricació de material de transport, les indústries químiques i la fabricació de maquinària d'oficina i equips elèctrics i electrònics.

Els resultats de l'Enquesta sobre innovació tecnològica realitzada per la Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona preveuen un reduït creixement de les despeses en innovació del sector industrial l'any 2009. En concret, la taxa de creixement prevista és del 3,2%, per sota de la taxa del 5,9% estimada per al conjunt de l'economia.

En els altres dos grans sectors, construcció i serveis, on la intensitat innovadora és substancialment inferior a la del sector industrial, les previsions per a l'any 2009 apunten a comportaments

significativament diferents. En la construcció, els efectes de la crisi econòmica es manifesten en unes previsions de creixement de les despeses en innovació molt reduïdes, per sota de les de la indústria. En canvi, en el sector serveis, en les tres activitats analitzades a l'enquesta esmentada –serveis a les empreses, sector hoteler i comerç minorista–, les previsions són més favorables, amb taxes estimades de creixement de la despesa en innovació de l'entorn del 10%.

Finalment, s'examina la participació de les empreses catalanes en els principals programes de suport a l'R+D+I de la UE i de l'Administració general de l'Estat. Les empreses catalanes, de la mateixa manera que el conjunt d'empreses de l'Estat espanyol, es poden acollir a diversos programes de foment de la innovació per tal d'obtenir finançament complementari per al desenvolupament dels seus projectes d'R+D+I. Les dades disponibles per al conjunt d'Espanya indiquen que el finançament públic de les despeses privades en R+D ha augmentat substancialment en els darrers anys: l'any 2006, es finançava el 14,4% d'aquestes despeses; per tant, el percentatge era significativament més elevat que el 7,3% de la UE-27 o el 6,8% de l'OCDE (quadre IX.2).

Les accions impulsades per la Unió Europea que tenen com a objectiu específic fomentar la innovació i, fonamentalment, les activitats d'R+D es porten a terme mitjançant el VII Programa marc 2007-2013, que, amb un pressupost de més de 50.000 milions d'euros, substitueix el VI Programa marc 2003-2006. Per la seva banda, la política de foment de l'R+D+I de l'Administració general de l'Estat es desenvolupa mitjançant els plans nacionals d'R+D+I. El foment específic de les accions d'R+D+I de les empreses té lloc per diverses vies, com són el suport als projectes empresarials d'R+D mitjançant subvencions i crèdits reemborsables i l'actuació del Centre per al Desenvolupament Tecnològic Industrial (CDTI), que concedeix crèdits sense interessos i amortitzables a llarg termini a les empreses. El CDTI també gestiona el programa CENIT (Consorcis Estratègics Nacionals d'Investigació Tècnica), destinat a finançar grans projectes integrats d'R+D industrial, amb col·laboració pública i privada, en àrees tecnològiques de futur.

Quadre IX.2

Participació de Catalunya en el Programa marc d'R+D de la UE i en diversos programes estatals (en tant per cent respecte del total de l'Estat espanyol)

Programa		Participació de Catalunya (%)
VII Programa marc d'R+D[1]	Subvencions	25,3
Pla nacional d'R+D[2]	Nombre de projectes	20,6
	Crèdits reemborsables	27,3
	Subvencions	22,9
CDTI[3]	Nombre de projectes	23,9
	Aportació CDTI	24,4
	Total pressupost	23,8
Programa CENIT[4]	Total pressupost	17,0

1. Participació de Catalunya sobre el retorn obtingut per Espanya (període 2007-juny 2008).
2. Participació de Catalunya en els projectes aprovats d'R+D l'any 2006.
3. Participació de Catalunya en els projectes del Centre per al Desenvolupament Tecnològic Industrial (desenvolupament tecnològic, innovació tecnològica, recerca industrial concertada, promoció tecnològica i NEOTEC) l'any 2007.
4. Participació de Catalunya en el programa CENIT l'any 2007.

Font: CDTI i COTEC

La participació de Catalunya en els diversos programes europeus i estatals se situa en percentatges propers al 21,8% (corresponent al volum de la despesa de Catalunya en R+D respecte del conjunt de l'Estat espanyol). No obstant això, en la major part dels casos, se supera aquest percentatge. En concret, la participació registrada durant els primers anys del VII Programa marc indica que continua la tendència positiva que ja es va manifestar en el VI Programa marc 2003-2006, en què el percentatge de participació va ser del 24,4%, 3,4 punts percentuals més que pel que fa al V Programa marc. En canvi, en el cas dels projectes d'R+D del Pla nacional, la participació de Catalunya ha empitjorat lleugerament respecte de l'any 2005, en què els percentatges sobre el total d'Espanya pel que fa a nombre de projectes, crèdits reemborsables i subvencions van ser del 23, el 33,8 i el 26,1%, respectivament. Així mateix, també hi ha hagut un cert retrocés en la participació en els projectes del CDTI, amb disminucions d'entorn de dos punts percentuals pel que fa a tots tres conceptes esmentats. Finalment, en el cas del programa CENIT, les dades disponibles corresponents al pressupost total indiquen que la participació de Catalunya se situa per sota del seu volum de despesa en R+D respecte de l'Estat espanyol, i també posen de manifest una disminució de la participació de les empreses catalanes en relació amb convocatòries anteriors.

EL DISSENY A CATALUNYA, UN FACILITADOR DE LA INNOVACIÓ

Isabel Roig. *Directora general. BCD, Barcelona Centre de Disseny*

El disseny és un dels elements clau per a la innovació i la diferenciació tant de productes com de serveis i, per tant, un aliat imprescindible per a les nostres empreses i per a l'economia del nostre país.

Segons l'informe «The Cox Review of Creativity in Business» (Regne Unit, 2005), el disseny és l'enllaç entre la creativitat i la innovació: serveix per donar forma a les idees per tal que esdevinguin propostes pràctiques i atractives per a usuaris i clients. La innovació, en canvi, és l'explotació reeixida de les noves idees, és el procés que les converteix en nous productes, nous serveis, noves formes d'organització o de gestió empresarial. D'altra banda, l'augment de la competència internacional fa que la competència per preu sigui cada cop més difícil per a molts sectors empresarials. La innovació, la diferenciació i la necessitat d'incrementar la cadena de valor per obtenir avantatges competitius en el mercat s'han convertit en els reptes de qualsevol país desenvolupat.

Però, quin és el grau d'integració del disseny a l'empresa catalana? I, sobretot, quin és l'impacte del disseny en l'empresa catalana? Aquesta informació es recull a l'estudi «L'impacte econòmic del disseny en l'empresa catalana», elaborat per Barcelona Centre de Disseny (BCD) el gener de 2009, entre una mostra de 400 empreses de més de 20 empleats del sector de la indústria (béns d'equipament i béns de consum) i del sector del comerç i els serveis (intensius en coneixement i no intensius en coneixement). A continuació se citen els resultats més rellevants d'aquest estudi.

Pel que fa a la integració del disseny a l'empresa, el 68%% de les empreses el té bastant en compte a l'hora de definir la seva estratègia empresarial, i el 25%, molt en compte. De fet, el disseny és el factor d'èxit més ben valorat (amb una mitjana de 4,8 sobre 6) entre els factors següents: R+D, gestió comercial i/o màrqueting, recursos humans, operacions, finances i disseny. Per mida de l'empresa, no s'observen diferències significatives; tots els trams consideren que el disseny és un factor important en les estratègies de negoci: el 92,9% de les empreses de 20 a 49 empleats, el 91,4% de les de 50 a 199, el 100% de les de 200 a 499 i el 91,4% de les de més de 500.

Per especialitats, el disseny que més es contracta o es desenvolupa internament és el disseny de marca i comunicació (el 86% de les empreses), seguit del disseny industrial i de producte (el 49%), el disseny digital i de multimèdia (el 13%), el disseny de serveis (el 10%), el disseny d'interiors (el 6%) i el disseny tèxtil i de moda (el 2%).

El 55% de les empreses catalanes afirma que té dissenyadors en plantilla; en el 51% dels casos, aquests dissenyadors estan estructurats en un departament propi. Per mida de l'empresa, el segment d'empreses de 200 a 499 empleats és el que concentra més empreses amb dissenyadors en plantilla: el 71%. Els altres tres segments no presenten diferències significatives: de les empreses de 20 a 49 empleats, el 46% té dissenyadors en plantilla; de les de 50 a 199, el 54%, i de les de més de 500, el 51%. La mitjana de dissenyadors en plantilla és de 4 per empresa. El 40% de les empreses té 1 dissenyador; el 35%, de 2 a 4; el 18%, de 5 a 10, i el 7%, més de 10.

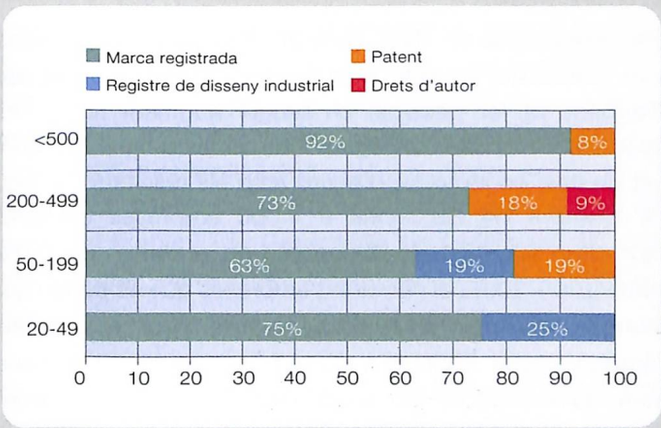
L'àrea funcional de la qual depèn el disseny varia segons el sector d'activitat en què opera l'empresa: així doncs, en el sector de la indústria i els béns d'equipament el disseny depèn majoritàriament de l'àrea d'enginyeria de producte, mentre que en el sector del comerç i el sector dels serveis depèn de l'àrea funcional de màrqueting.

D'altra banda, el 80% de les empreses catalanes contracta serveis externs de disseny: el 47%, per a projectes concrets, i el 33%, de

manera habitual. En el 59% dels casos, aquests serveis es remuneren per mitjà d'honoraris o a preu tancat, mentre que només en el 4% dels casos s'utilitza el sistema dels cànons.

Tenint en compte l'evolució de la facturació dels darrers tres anys, podem dir que, pel que fa a les empreses en què la facturació ha crescut, són majoria les que han invertit en disseny (el 73,1%). En canvi, les empreses en què la facturació no ha crescut, o fins i tot ha evolucionat negativament, són menys propenses a invertir en disseny.

Pel que fa a la protecció del disseny, només el 37% de les empreses catalanes el protegeix legalment, enfront del 45% que no ho fa i el 18% que desconeix aquesta qüestió. Per tant, es tracta d'una assignatura pendent per a les empreses catalanes, tot i que, si es compara amb la resta d'Espanya (en què només el 31% de les empreses protegeix el disseny), la mitjana de Catalunya és més elevada. De les empreses catalanes que protegeixen el disseny, el 84% utilitza el sistema nacional (78%: marca registrada, 11%: patent, 8%: registre de disseny industrial i 3%: drets d'autor), mentre que el 16% restant utilitza el sistema comunitari (57%: marca registrada, 14%: registre de disseny industrial i 29%: patent). Per mida de l'empresa, la distribució és la següent:



Finalment, en aquest primer apartat d'integració del disseny a l'empresa catalana, cal destacar que el 8% de les empreses utilitza explícitament la marca Barcelona en la comunicació empresarial. D'aquesta proporció, el 75% la utilitza com a part de la marca pròpia, i el 25%, com a referència en publicacions, fullets, catàlegs o webs.

Pel que fa a l'empresa catalana, el disseny té un impacte positiu en totes les variables econòmiques que recull l'estudi: en la millora de la xifra de facturació (per al 49%, bastant; per al 10%, molt), en l'increment de la productivitat (per al 50%, bastant; per al 9%, molt), en la xifra d'exportació (per al 42%, bastant; per al 9% molt), en el benefici empresarial (per al 53%, bastant; per al 8%, molt) i en l'obertura de nous mercats (per al 54%, bastant; per al 14%, molt).

D'altra banda, el 84% de les empreses afirma que el disseny ha millorat la imatge de marca i la notorietat de l'empresa. Aquesta relació és més evident entre les empreses la facturació de les quals ha crescut molt en els darrers tres anys (el 88%).

L'augment de la satisfacció dels clients és un altre aspecte en què una àmplia majoria d'empreses (el 78%) considera que la incidència del disseny és molt important.

Amb relació a la incidència del disseny en la millora de la productivitat, el 49% de les empreses afirma que hi incideix bastant, i el 9%, que hi incideix molt. Si tenim en compte l'evolució de la facturació de les empreses en els darrers tres anys, es fa palès que les empreses que han crescut més són les que estan més d'acord amb aquesta afirmació. Així doncs, les que han crescut molt opinen que el disseny ha incidit bastant (el 44%) o molt (el 22%) en la millora de la productivitat. Les empreses la facturació de les quals ha disminuït creuen, majoritàriament, que el disseny incideix poc en la millora de la productivitat.

Pel que fa a la satisfacció dels empleats i la comunicació interna a l'empresa, un percentatge significatiu opina que el disseny ha millorat la motivació dels empleats (el 79%) i la comunicació entre els diversos departaments (el 80%).

Com a conclusió, cal dir que el disseny és un aspecte present en els plantejaments estratègics de les empreses catalanes: aproximadament 9 de cada 10 empreses afirmen que el tenen en compte en la seva estratègia empresarial. D'altra banda, hi ha una relació entre el comportament de la facturació i la inclusió del disseny en l'estratègia empresarial. Quant als aspectes negatius, cal destacar que el 20% de les empreses no contracta serveis de disseny externs ni té dissenyadors en plantilla (només en tenen el 55% de les empreses), tot i afirmar que desenvolupen alguna activitat de disseny. També cal destacar el baix grau de protecció del disseny per part de les empreses catalanes: només el 37% afirma que el protegeix, mentre que el 45% no el protegeix i el 18% restant desconeix la qüestió. Caldria estudiar aquest tema amb més profunditat per veure si això respon al desconeixement dels diversos sistemes i les diverses opcions per part de les empreses o bé si és per un problema de cost o d'efectivitat dels sistemes mateixos amb relació a les necessitats empresarials. Pel que fa a l'estudi de les variables econòmiques, en tots els casos, el disseny té un impacte positiu sobre totes les variables que recull l'estudi: cal destacar la valoració positiva que se'n fa quant al benefici empresarial, la millora de la productivitat i l'obertura de nous mercats. D'altra banda, també cal destacar la valoració positiva quant al gran impacte que té el disseny en la imatge i la notorietat de l'empresa, sobretot en les empreses que han crescut més en els darrers tres anys.

Per tant, sembla que, afortunadament, la gran majoria d'empreses catalanes ha superat la visió que es tenia fa uns anys del disseny com a element prescindible, com a conjunt de valors merament estètics i vàlids només per a determinats tipus o mides d'empresa. Ara és important que aquestes empreses treguin el màxim profit de les seves inversions en disseny i n'obtinguin els màxims beneficis empresarials mitjançant la gestió correcta de tots els recursos de disseny que tenen a l'abast. Per això és important posar a disposició seva la màxima quantitat d'informació, formació i assessorament en aquesta matèria.

Finalment, cal destacar que la revisió de la CNAE (Classificació nacional d'activitats econòmiques), que ha entrat en vigor aquest gener de 2009, inclou, per primera vegada, una classe específica per a les activitats de disseny (la 74.10, «activitats específiques de disseny»). Això permetrà quantificar el pes d'aquests serveis en l'economia nacional.

4. Resum

En la millora de la productivitat i del benestar de Catalunya, el foment de la innovació és un element clau per avançar cap a un model de creixement en què la incorporació del coneixement esdevingui un factor fonamental de competitivitat. L'any 2007, la despesa de Catalunya en R+D va mantenir la tendència creixent dels darrers anys i es va situar en l'1,48% del PIB (l'any 2006 havia estat de l'1,43%). Malgrat aquest increment, és necessari un esforç sostingut en el temps per avançar cap a la convergència tecnològica amb els països més desenvolupats, la despesa en R+D dels quals és del 2,26% del PIB (pel que fa a l'OCDE) o de l'1,77% (en el cas de la UE-27).

Aquest creixement de la despesa en R+D es constata en tots tres sectors: les empreses, l'Administració pública i l'ensenyament superior. No obstant això, els creixements més elevats es registren a les administracions públiques (27,9%) i a l'ensenyament superior (13,3%); en el cas de les empreses, l'augment és molt més moderat: del 7,5% en termes nominals. En relació amb l'actuació de les administracions públiques, cal destacar la signatura, l'octubre del 2008, del Pacte nacional per a la recerca i la innovació (PNRI) per part del Govern, els partits polítics, diversos agents socials i les universitats. El PNRI defineix el full de ruta i els reptes i les estratègies principals en matèria de recerca i innovació per als propers quinze anys.

De la mateixa manera que la despesa empresarial en R+D, l'any 2007 el conjunt de despeses en innovació va experimentar un augment significatiu (10,9%), molt per sobre de l'increment escàs de l'1,4% de l'any 2006. Aquest creixement va fer possible un lleuger augment de la intensitat innovadora (variable mesurada en relació amb la xifra de negoci total de les empreses), que es va situar en el 0,93%. Malgrat el context de crisi econòmica, d'acord amb els resultats de l'enquesta d'innovació tecnològica feta per la Cambra de Barcelona a 4.000 empreses catalanes, les perspectives per als propers anys són d'un augment de la despesa en innovació del 5,9% l'any 2009. No obstant això, durant el període 2005-2007, el nombre d'empreses que es poden qualificar d'innovadores, és a dir, que desenvolupen innovacions de producte o de processos, va disminuir gairebé el 6% respecte al període anterior (2004-2006). En aquest cas, d'acord amb l'enquesta d'innovació tecnològica de la Cambra, les previsions per als propers anys són de manteniment d'aquesta tendència: per al 2009 es preveu una disminució de sis punts percentuals del percentatge d'empreses innovadores sobre el total d'empreses.

X Infraestructures de transport

1. Infraestructures i creixement econòmic

Les infraestructures de transport són un element clau per al creixement econòmic en la mesura que contribueixen a reduir els costos que suporten les empreses i, consegüentment, afavoreixen l'augment de la productivitat i de l'ocupació a mitjà i llarg termini. No ha d'estranyar, doncs, que es consideri que la millora d'aquestes infraestructures és una condició necessària per arribar a un nou model de creixement econòmic liderat per les exportacions i la inversió productiva. La importància d'aquestes millores justifica que es faci un seguiment del grau d'execució de les inversions en infraestructures per tal de garantir el compliment dels terminis d'execució i la posada a disposició de les infraestructures en el moment en què són necessàries i no uns quants anys més tard.

En aquest context, la Cambra de Comerç de Barcelona ha desenvolupat una base de dades que incorpora els projectes d'infraestructures de transport i logística dels diversos plans vigents: el Pla estratègic d'infraestructures i transport (PEIT), el Pla d'infraestructures de transport de Catalunya (PITC), el Pla director d'infraestructures de la regió metropolitana de Barcelona (PDI) i el Pla director de mobilitat de la regió metropolitana de Barcelona (PDM). Aquests plans fan referència a projectes de gran envergadura: infraestructures de nova construcció, perllongaments i desdoblaments d'infraestructures existents, construcció de calçades laterals, condicionament, modernització i millora de línies i estacions existents, etc. D'altra banda, s'han inclòs a la Base Integrada de Projectes d'Infraestructures (BIPI) tots els convenis signats entre el Ministeri de Foment i la Generalitat de Catalunya (incloent-hi els que s'han signat amb els ajuntaments) que, entre altres coses, tenen com a objectiu la integració urbana de les línies ferroviàries.

Gràcies a aquesta base de dades de projectes, la Cambra segueix l'evolució de més de 1.200 projectes viaris, ferroviaris, portuaris, aeroportuaris, de transport públic i d'àrees logístiques, que s'agrupen en 275 macroprojectes (ampliació del port de Barcelona, de l'aeroport del Prat, etc.). El nombre de projectes controlats ha anat augmentant a mesura que s'han anat aprovant nous plans, com són el Pla de transport de viatgers de Catalunya (PTVC), el Pla de serveis de transport o el Pla de Rodalies. La base de dades, però, no inclou les actuacions lligades a l'execució de les infraestructures que no són obres pròpiament (expropiacions i serveis afectats, seguretat i salut, afectacions mediambientals, direccions d'obra, etc.) ni tampoc les obres menors (condicionament i millora de ferms, enllaços, rotondes i accessos, petits condicionaments de línies de ferrocarril i manteniments en general, entre altres).

2. Inversió pressupostada en infraestructures per a l'any 2008

En aquest apartat es descriuen les inversions pressupostades tant pel Ministeri de Foment com per la Generalitat de Catalunya per a l'any 2008 a Catalunya. Abans, però, el requadre 1 recorda com es desenvolupa el procés d'execució de la inversió en termes generals.

PROCÉS D'EXECUCIÓ DE LA INVERSIÓ

El procés d'execució de la inversió en infraestructures pressupostada per les administracions es pot resumir segons l'esquema inferior.

La inversió pressupostada per a l'any en curs correspon al següent:

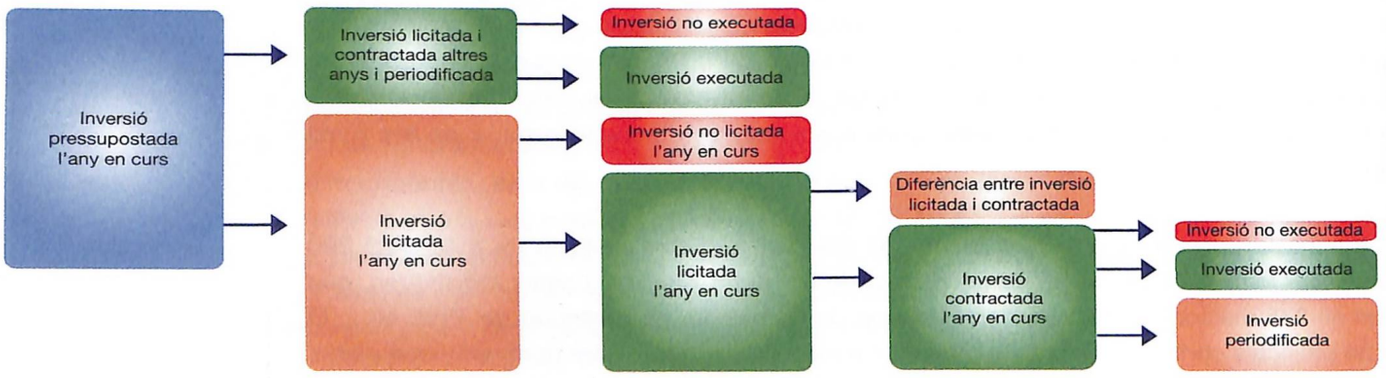
- els projectes licitats, contractats i periodificats en anys anteriors que s'haurien d'executar durant l'any en curs,
- i els projectes que s'han de licitar i contractar durant l'any en curs; normalment, la inversió corresponent a aquests projectes es periodifica de manera que una part s'executi durant l'any en curs, i la resta, durant els anys posteriors.

Com es pot veure, la suma de la inversió licitada en altres anys i de la inversió que s'ha de licitar durant l'any en curs no ha de coincidir necessàriament amb la inversió pressupostada, ja que els projectes solen tenir un termini d'execució superior a un any.

A més, s'ha de tenir en compte la diferència que hi ha entre la inversió de licitació i la inversió de contractació. La inversió de licitació és la inversió de referència per als concursos i és la que figura en els pressupostos; la inversió de contractació correspon a l'import pel qual es contracta l'obra, que generalment és inferior a la inversió de licitació.

Això és així perquè les empreses constructores que es presenten a un concurs tendeixen a fer les seves ofertes econòmiques a la baixa respecte de la inversió de licitació. Aquesta diferència representa una petita part de la inversió pressupostada que quedarà «sense executar», però no perquè es deixi d'executar una part de la infraestructura, sinó perquè el cost final serà inferior. Una vegada licitat el projecte, es procedeix a contractar l'obra i a executar-la.

Normalment, no tota la inversió prevista en el pressupost s'arriba a executar al final de l'any (a l'esquema, això s'ha representat de color vermell). Diverses raons de tipus tècnic, mediambiental o fins i tot polític poden impedir que la marxa d'un projecte segueixi la pauta marcada en els pressupostos, tant en la fase de licitació i contractació com en la d'execució.



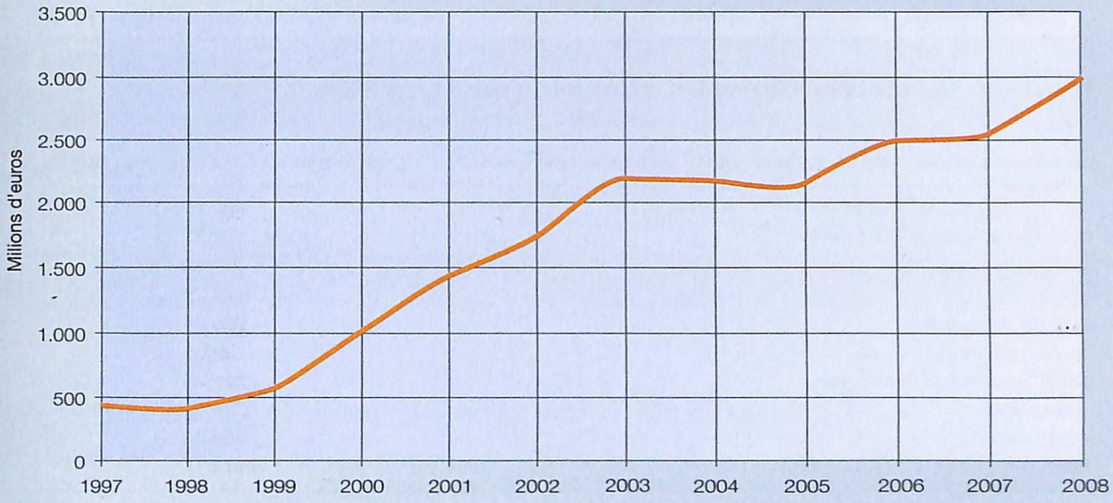
Font: Cambra de Comerç de Barcelona

2.1. Ministeri de Foment

Durant els últims dotze anys, la inversió pressupostada pel Ministeri de Foment a Catalunya ha evolucionat gradualment: dels menys de 400 milions d'euros que es van pressupostar l'any 1997 s'ha passat a 2.919 milions d'euros l'any 2008 (gràfic X.1). La inversió prevista per a l'any 2008 suposa un increment de més del 15% respecte de la de l'any 2007: és l'augment més significatiu dels darrers dotze anys.

Gràfic X.1

Inversió pressupostada pel Ministeri de Foment a Catalunya

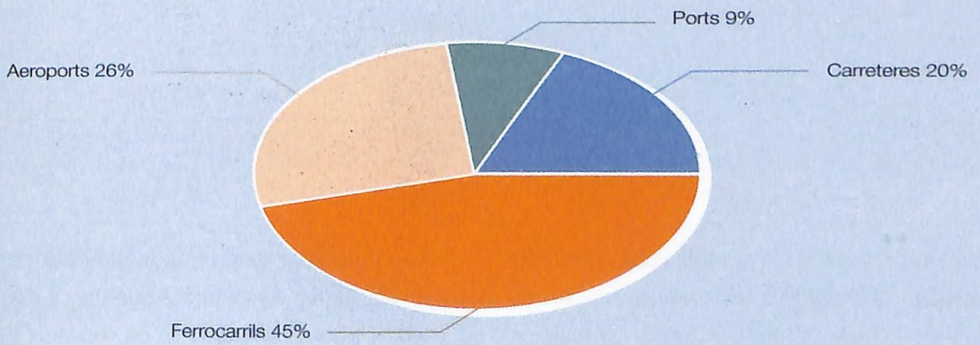


Font: Pressupostos generals de l'Estat

Pel que fa a la distribució per modes, el 45% del pressupost es va destinar a projectes ferroviaris; el 26%, a projectes aeroportuaris; el 20%, a projectes viaris, i tan sols el 9%, a projectes portuaris (gràfic X.2).

Gràfic X.2

Distribució per modes del pressupost de l'any 2008 (2.919 MEUR)



Font: Cambra de Comerç de Barcelona, 2008

Tal com es pot veure al quadre X.1, les inversions del Ministeri de Foment a Catalunya es distribueixen entre diversos organismes gestors. Dins de cada organisme, també hi ha diversos grups d'actuacions.

Quadre X.1

Inversions del Ministeri de Foment a Catalunya per a l'any 2008

Organismes del Ministeri de Foment que generen projectes i obres	Inversió prevista per a l'any 2008 (MEUR)
Direcció General de Carreteres	492,14
Direcció General de Ferrocarrils	264,81
ADIF	804,63
AENA	771,23
Puertos del Estado	265,89
Renfe Operadora	42,93
SEITT (carreteres i ferrocarrils)	277,48
Carreteres	*86,56*
Ferrocarrils	*190,92*
Total	**2.919,11**

Font: Pressupostos generals de l'Estat, 2008

El quadre X.2 mostra, com a exemple, el cas de les carreteres. Les inversions de la Direcció General de Carreteres corresponents a l'epígraf «Creació d'infraestructures de carreteres» i les de la SEITT (Societat Estatal d'Infraestructures de Transport Terrestre) inclouen projectes de nova infraestructura proposats en els plans d'infraestructures de l'Estat.

Quadre X.2

Inversions del Ministeri de Foment per a l'any 2008. Carreteres

Organismes del Ministeri de Foment que generen projectes i obres	Inversió prevista per a l'any 2008 (MEUR)
Direcció General de Carreteres	492,14
Creació d'infraestructures de carreteres	*375,37*
Conservació i explotació	*116,77*
SEITT (carreteres)	86,56
Total	**578,70**

Font: Pressupostos generals de l'Estat, 2008

La inversió en projectes de conservació i explotació inclou les actuacions necessàries per mantenir la xarxa en les condicions requerides per tal de complir les seves funcions. Aquesta divisió entre actuacions de noves infraestructures i actuacions de manteniment i explotació es repeteix pel que fa a la resta d'organismes.

El quadre X.3 presenta les inversions en projectes ferroviaris que el Ministeri de Foment preveia fer a Catalunya l'any 2008. Es pot veure que hi ha diversos organismes que destinen inversions a actuacions ferroviàries a Catalunya:

Quadre X.3

Inversions del Ministeri de Foment per a l'any 2008. Ferrocarril

Organismes del Ministeri de Foment que generen projectes i obres	Inversió prevista per a l'any 2008 (MEUR)
Direcció General de Ferrocarrils	264,81
Creació de noves infraestructures	*171,54*
Reposició i béns d'ús general	*93,27*
ADIF	804,63
RENFE Operadora	42,93
SEITT (ferrocarrils)	189,48
Total	**1.301,85**

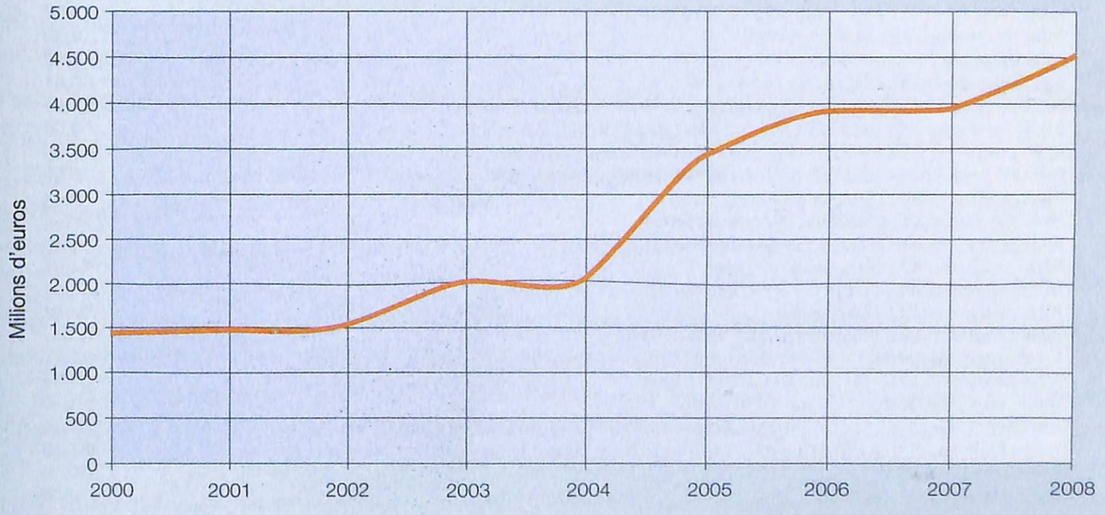
Font: Pressupostos generals de l'Estat, 2008

2.2. Departament de Política Territorial i Obres Públiques

El gràfic X.3 indica la inversió pressupostada pel Departament de Política Territorial al llarg dels últims nou anys. Es pot observar que de l'any 2000 al 2008 la inversió pressupostada per la Generalitat destinada al Departament de Política Territorial i Obres Públiques ha anat augmentant de manera gradual, i ha passat de 1.390 milions d'euros l'any 2000 a 4.500 milions d'euros el 2008.

Gràfic X.3

Inversió pressupostada pel Departament de Política Territorial



Font: Pressupostos de la Generalitat de Catalunya

Aquesta xifra inclou les transferències a GISA, destinades a actuacions no vinculades a infraestructures de transport sinó a altres àmbits —com poden ser el de la justícia, el de la seguretat ciutadana, el de la salut, etc.— que no formen part de la base de dades de projectes d'infraestructures que elabora la Cambra.

El pressupost que correspon a les infraestructures de transport puja a 1.539 milions d'euros. Al quadre X.4 es pot veure la distribució del pressupost de manera desglossada.

Inversions del Departament de Política Territorial i Obres Públiques de la Generalitat de Catalunya per a l'any 2008 (MEUR) — Quadre X.4

TOTAL AGRUPACIÓ: Política territorial i obres públiques	**598,50**
Gabinet i SG de Política Territorial i Obres Públiques	**56,38**
Total programa 121 (Direcció i administració generals)	53,57
Total programa 123 (Prevenció de riscos laborals del personal de l'Administració de la Generalitat)	0,08
Total programa 542 (Ordenació del territori)	2,73
DG de Transport Terrestre	**195,32**
Total programa 522 (Infraestructures ferroviàries) - Transferència a GISA**	195,32
DG de Ports, Aeroports i Costes	**0,50**
Total programa 525 (Aeroports i transport aeri)	0,50
DG de Carreteres	**341,72**
Total programa 521 (Carreteres)	139,18
Transferències a GISA**	202,55
DG d'Actuacions Estratègiques i Política del Sòl	**3,50**
Total programa 542 (Ordenació del territori)	3,50
DG d'Arquitectura i Paisatge	**1,08**
Total programa 544 (Actuacions a la costa) - Transferència a GISA**	0,64
Total programa 553 (Polítiques i sensibilització ambientals)	0,45
TOTAL Política Territorial i Obres Públiques	**1.794,32**
Total centre: Ferrocarrils de la Generalitat	**113,80**
Total programa 522 (Infraestructures ferroviàries)	103,82
Total programa 651 (Promoció i foment del sector turístic)	9,98
Total centre: Ports de la Generalitat	**24,14**
Total programa 524 (Ports i transport marítim)	24,14
Total centre: Infraestructures Ferroviàries de Catalunya	**669,24**
Total programa 522 (Infraestructures ferroviàries)	669,24
Total centre: Túnels i Accessos de Barcelona, SAC	**1,06**
Total programa 521 (Carreteres)	1,06
Total centre: Gestió d'Infraestructures, SA (GISA)	**886,32**
Total programa 121 (Direcció i administració generals)*	40,91
Total programa 211 (Administració de Justícia)*	7,05
Total programa 212 (Justícia juvenil)*	2,39
Total programa 213 (Serveis penitenciaris)*	6,42
Total programa 221 (Seguretat ciutadana)*	30,31
Total programa 223 (Prevenció, extinció d'incendis i salvaments)*	22,97
Total programa 313 (Atenció a les famílies i drets de la ciutadania)*	3,00
Total programa 315 (Atenció a la gent gran amb dependència)*	13,53
Total programa 316 (Atenció a les persones amb discapacitats)*	0,02
Total programa 323 (Serveis a la comunitat)*	0,43
Total programa 411 (Atenció primària de salut)*	38,55
Total programa 412 (Atenció especialitzada de salut)*	36,60
Total programa 421 (Educació general)*	174,63
Total programa 444 (Esports i educació física)*	10,01
Total programa 521 (Carreteres)	205,91
Total programa 522 (Infraestructures ferroviàries)	243,36
Total programa 524 (Ports i transport marítim)	4,47
Total programa 525 (Aeroports i transport aeri)	45,59
Total programa 544 (Actuacions a la costa)*	0,16
Total centre: Centre Integral de Mercaderies i Activitats Logístiques (CIMALSA)	**95,39**
Total programa 526 (Logística i altres actuacions de suport al transport de mercaderies)	27,39
Aportacions a GISA*	68,00
Total centre: Túnel del Cadí	**1,06**
Total programa 521 (Carreteres)	1,06
Total centre: Consorci de l'Autoritat del Transport Metropolità	**1,30**
Total programa 523 (Suport al transport públic de viatgers)	1,30
Total Aeroports Públics de Catalunya	**2,00**
Total programa 525 (Aeroports i transport aeri)	2,00
TOTAL	**2.392,82**
TOTAL SENSE * i **	**1.539,33**

(*) Actuacions no incorporades a la base de projectes d'infraestructures de la Cambra.
(**) Transferències a GISA.

Font: Pressupostos de la Generalitat de Catalunya, 2008

L'agrupació de les inversions segons els diversos modes de transport es pot veure al quadre X.5.

Distribució, per modes de transport, de les inversions del Departament de Política Territorial i Obres Públiques de la Generalitat de Catalunya per a l'any 2008 Quadre X.5

Mode	MEUR	%
Carretera	347,21	23
Ferrocarril i transport públic	1.017,72	65
Aeroports	48,09	3
Ports	28,61	2
Centrals logístiques	27,39	2
Altres actuacions	70,31	5
Total	**1.539,33**	**100**

Font: Cambra de Comerç de Barcelona a partir dels pressupostos de la Generalitat de Catalunya, 2008

Com es pot observar, una bona part del pressupost total (el 66%) correspon al ferrocarril. Aquest mode és seguit pel transport per carretera, amb més del 23% de les inversions. El pressupost previst per a les centrals logístiques és proper al 2%, mentre que el previst per als aeroports és del 3%. La resta de modes de transport en conjunt suposen un 7% del pressupost.

3. Inversió licitada en infraestructures l'any 2008

3.1. Ministeri de Foment

Al llarg dels darrers deu anys, el Ministeri de Foment ha anat incrementant la inversió licitada (que és la que constitueix el preu base dels concursos): de menys de 1.000 milions d'euros l'any 1999 va passar a un màxim de més de 2.500 milions d'euros l'any 2007. L'any 2008 va disminuir l'import de la inversió licitada respecte a l'any anterior, i la quantitat d'aquesta inversió es va situar al voltant de 2.000 milions d'euros.

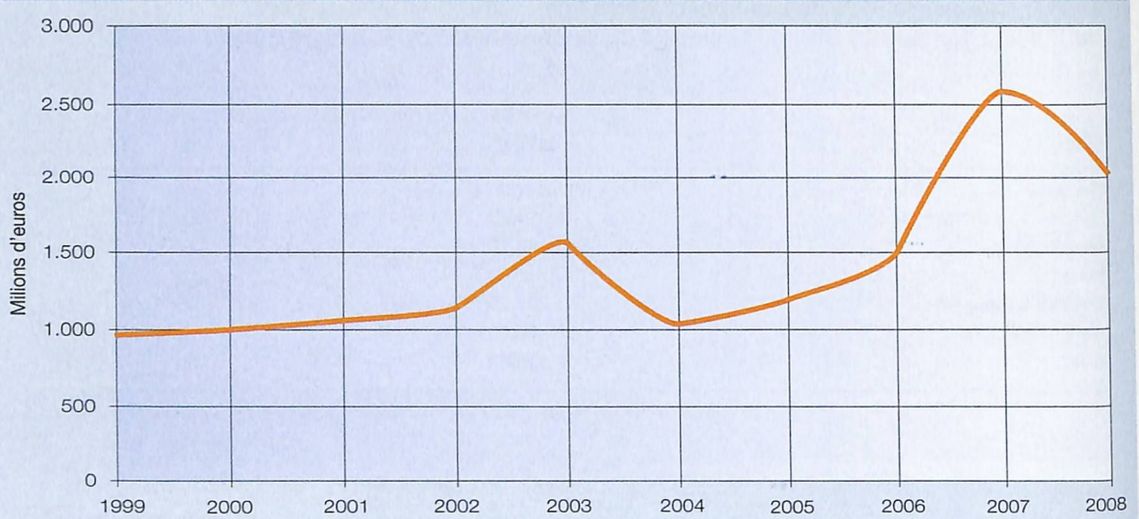
El gràfic X.4 permet veure l'evolució al llarg dels anys; així mateix, permet comprovar que en els anys previs a les eleccions generals (2003 i 2007) la inversió licitada presenta increments significatius i que en els anys d'eleccions (2004 i 2008) experimenta una davallada. El descens que es produeix de l'any 2003 al 2004 és relativament semblant al que es produeix de l'any 2007 al 2008.

Al llarg de l'any 2008, el Ministeri de Foment va licitar obres a Catalunya per un valor de 2.060 milions d'euros, que es van distribuir d'aquesta manera:

- El 20% de l'import de licitació correspon a projectes viaris, entre els quals sobresurten l'A-27 entre la variant de Valls i Montblanc i el perllongament de l'A-2 entre la ronda Litoral i la C-32.
- El 19% correspon a projectes portuaris, entre els quals destaquen, principalment, la licitació del nou moll de les Illes Balears i l'ampliació del moll d'Andalusia, tots dos al port de Tarragona, i l'ampliació del moll Adossat i del moll Sud, tots dos al port de Barcelona.

Gràfic X.4

Inversió licitada pel Ministeri de Foment a Catalunya



Font: Cambra de Contratistes d'Obres de Catalunya

- El 13% es dedica a projectes ferroviaris, entre els quals destaquen el ramal Perafort-Alcover del corredor del Mediterrani, la nova estació de rodalies de Renfe a la Sagrera i la primera fase de la variant de Figueres.
- El 2% correspon a projectes aeroportuaris, fonamentalment a la primera fase de la plataforma d'estacionament d'aeronaus i a la torre de control sud de l'aeroport de Barcelona.
- La resta de licitacions, el 46%, correspon a projectes que no suposen la creació d'infraestructures de transport noves. Aquestes licitacions poden consistir en el manteniment i la millora d'infraestructures existents o bé es pot tractar de licitacions d'altres organismes del Ministeri al marge de les carreteres, els ferrocarrils, els ports i els aeroports.

3.2. Departament de Política Territorial i Obres Públiques

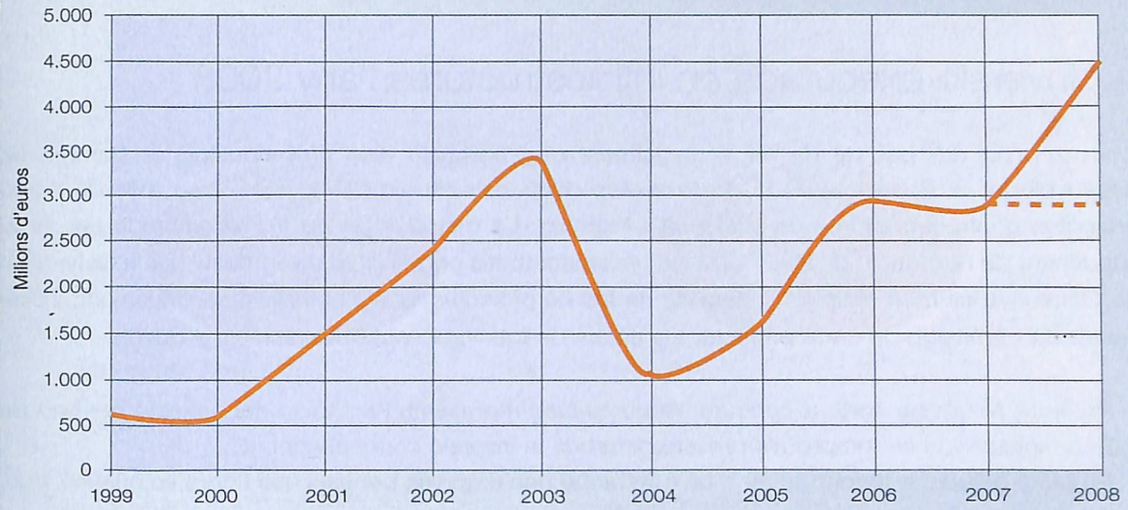
Fins fa poc, la inversió licitada a Catalunya per la Generalitat també estava marcada pels cicles electorals: per exemple, el valor màxim de licitació es va presentar l'any 2003. Aquest valor va ser seguit pel de les licitacions de l'any 2006, coincidint amb les eleccions anticipades celebrades aquell any.

Com es pot veure al gràfic X.5, que mostra la inversió licitada a Catalunya per la Generalitat, hi ha una diferència acusada entre les inversions licitades l'any 2003 i les licitades l'any 2004, cosa que es pot relacionar amb la magnitud de les obres que es van començar a executar en aquest període i que s'havien començat a licitar abans. També cal subratllar que des del 2006 s'ha fet un gran esforç per augmentar l'import de les licitacions.

D'altra banda, crida enormement l'atenció l'increment de l'import de les licitacions registrat l'any 2008: s'ha de tenir en compte, però, que al llarg d'aquest any es va licitar la concessió de les estacions de la línia 9 de metro de Barcelona, licitació que va tenir un import superior a 1.600

Gràfic X.5

Inversió licitada per la Generalitat de Catalunya



Font: Cambra de Contratistes d'obres de Catalunya

milions d'euros. Si restéssim l'import corresponent a les estacions de la línia 9 de l'import de licitació total, ens trobaríem amb un import de licitació semblant al dels anys 2006 i 2007 (vegeu la línia discontínua del gràfic X.5).

Segons la Cambra de Contractistes d'Obres de Catalunya, l'any 2008 la Generalitat de Catalunya va licitar obres per un import superior a 4.500 milions d'euros. Cal tenir present, però, que tan sols el 71% d'aquest import correspon a obra civil. D'altra banda, de l'obra civil licitada l'any 2008, només el 61% correspon a projectes d'infraestructures inclosos als plans vigents (per un valor de 2.765,88 milions d'euros) i incorporats a la base de dades de projectes de la Cambra. Si en restem l'import corresponent a la licitació de la concessió per a la construcció de les estacions de la línia 9 de metro a Barcelona, es pot dir que el 84% de les licitacions correspon a projectes viaris; el 8%, a transport públic urbà; el 4%, a centrals logístiques, i la resta, un 4%, es reparteix entre projectes portuaris i aeroportuaris. Les licitacions més importants des del punt de vista econòmic són les següents:

- Eix Diagonal (360 milions d'euros).
- Carril bus de la C-58 entre Ripollet i l'avinguda Meridiana (119 milions d'euros).
- C-31 entre Platja d'Aro i Palamós (103 milions d'euros).
- C-51 entre Albinyana i Valls (77 milions d'euros).
- C-31 entre la Tallada d'Empordà i Torroella de Fluvià (76 milions d'euros).
- Calçades laterals de la C-58 i ronda oest de Sabadell (69 milions d'euros).
- Variant sud de Lleida (50 milions d'euros).
- Eix Vic-Gironella i Olost-Olvan (47 milions d'euros).
- Millora de la T-331 entre Ulldecona i Tortosa (24 milions d'euros).
- Eix viari entre el port i l'aeroport (24 milions d'euros).
- C-14: variant d'Artesa de Segre (18 milions d'euros).
- Actuacions a la línia 9 de metro de Barcelona (90 milions d'euros).

- Estacions de la línia 9 de metro de Barcelona, trams de l'I al IV (1.620 milions d'euros).
- Intercanviador de Vullpalleres (29 milions d'euros).
- Actuacions a la Central Integrada de Mercaderies de la Selva (40 milions d'euros).

4. Inversió executada en infraestructures l'any 2008

Com ja s'ha dit, per tal de fer el seguiment de l'execució dels pressupostos, la Cambra ha desenvolupat la Base Integrada de Projectes d'Infraestructures (BIPI), que inclou més de 1.200 projectes d'infraestructures de transport i logística. La metodologia de treball emprada per fer el seguiment de l'execució de les inversions pressupostades pel Ministeri de Foment i per la Generalitat de Catalunya és molt simple: la base de dades de projectes, que s'actualitza contínuament, inclou l'estat de tramitació de cada projecte. Els estats de tramitació possibles són els següents:

- Projecte licitat: ha sortit a concurs. Aquesta fase representa l'activació del projecte per part de l'Administració i el compromís pressupostari de la inversió corresponent.
- Projecte adjudicat o contractat: s'ha contractat una empresa per executar l'obra en qüestió, que, en principi, s'iniciarà de manera immediata.
- Projecte en execució: l'execució de les obres ja ha començat i la inversió corresponent s'està liquidant.
- Projecte en servei: el projecte ja s'ha executat i ha entrat en funcionament.

El pas següent és fer la suma dels totals corresponents a cada estat de la inversió, per a cada mode de transport, a partir del miler llarg de projectes controlats. D'aquesta manera, s'arriba als resultats finals de l'activitat de seguiment. A continuació es comparen aquests resultats amb les partides pressupostàries dels diversos organismes de les administracions públiques, agrupades per modes de transport (carreteres, ferrocarrils, aeroports, ports i centrals logístiques), i es determina el grau d'execució de la inversió.

4.1. Ministeri de Foment

La Cambra de Comerç de Barcelona fa el seguiment d'actuacions portades a terme pel Ministeri de Foment, que l'any 2008 van suposar una inversió de més de 2.919 milions d'euros. Aquest import correspon a infraestructures de nova construcció. Aquesta anàlisi permet arribar a la conclusió que el 89% del pressupost previst per al 2008 pel Ministeri de Foment va ser executat, mentre que l'11% restant queda compromès per a l'any 2009.

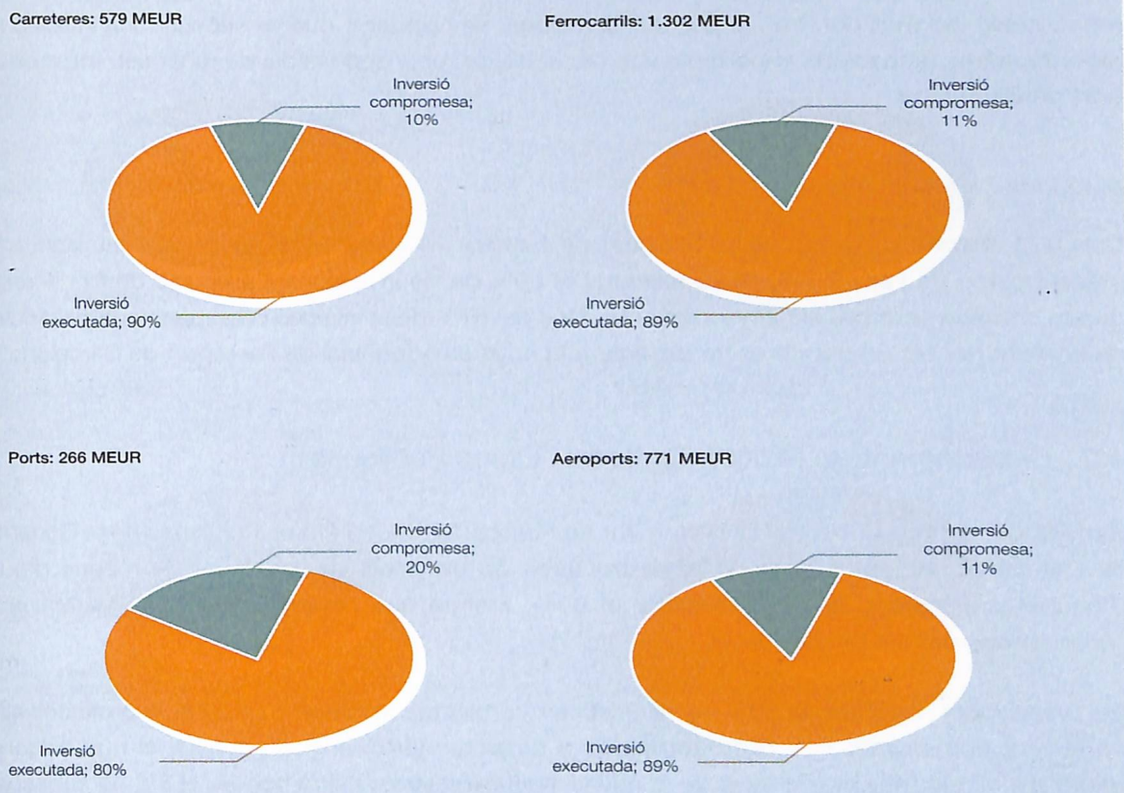
De la inversió executada, el 46% correspon a projectes ferroviaris; el 29%, a projectes aeroportuaris; el 18%, a projectes viaris, i el 7% restant, a projectes portuaris (gràfic X.6).

Carreteres

Dels 579 milions d'euros que l'any 2008 el Ministeri de Foment va destinar a projectes viaris, el 90% es considera inversió executada, mentre que l'execució del 10% restant queda compromesa per a l'any 2009.

Gràfic X.6

Inversió del Ministeri de Foment per a l'any 2008
(Grau de control i execució dels pressupostos)



Font: Cambra de Comerç de Barcelona, 2008

Una bona part de la inversió executada pel Ministeri de Foment durant l'any 2008 es va destinar a projectes com l'autovia A-27 entre Tarragona i Montblanc, l'A-7 (autovia del Mediterrani), l'A-2 entre Maçanet de la Selva i Caldes de Malavella o la B-40 entre Viladecavalls i Terrassa i entre Abrera i Olesa de Montserrat.

Ferrocarrils

Dels 1.302 milions d'euros que el Ministeri de Foment va destinar l'any 2008 a projectes ferroviaris, el 89% es pot considerar inversió executada, mentre que l'execució de l'11% restant queda compromesa per a l'any 2009. Més del 57% de la inversió es va destinar a la línia d'alta velocitat que ha d'unir Madrid, Saragossa, Lleida, Barcelona i la frontera francesa; això va suposar una inversió de 749 milions d'euros. Altres actuacions que van suposar una execució important al llarg del 2008 van ser la connexió de la línia d'alta velocitat entre València i Tarragona, l'adaptació de la línia entre el Papiol i Mollet, l'estació de Sants, la variant de Figueres i actuacions diverses a la xarxa de rodalies.

Ports

L'any 2008, el Ministeri de Foment va destinar una partida pressupostària de 266 milions d'euros als ports de Barcelona i Tarragona. El 80% de tot el pressupost del 2008 destinat als ports es va executar, mentre que l'execució del 20% restant queda compromesa per a l'any 2009. La rehabilitació del moll del Prat, al port de Barcelona, és l'actuació que va suposar una inversió més elevada; altres actuacions importants van ser el dic de recer sud i el dic de recer est, totes dues al port de Barcelona.

Aeroports

Dels 771 milions d'euros que el Ministeri de Foment va assignar als aeroports catalans en els pressupostos de l'any 2008, es va executar el 89% de les inversions; l'execució de l'11% restant queda compromesa per als anys següents. Més del 57% de la inversió pressupostada pel Ministeri de Foment per als aeroports es va destinar a la nova àrea terminal de l'aeroport de Barcelona.

4.2. Departament de Política Territorial i Obres Públiques

L'any 2008, el pressupost del Departament de Política Territorial i Obres Públiques de la Generalitat de Catalunya dedicat a obres d'infraestructures de transport va ser de 1.539 milions d'euros. D'aquest pressupost, se'n va executar el 68%, mentre que l'execució del 32% restant queda compromesa per als propers anys.

Del pressupost executat, el 56% es va destinar a projectes ferroviaris, i el 27%, a projectes viaris. De la part compromesa, el 88% correspon a projectes ferroviaris; d'aquests, el que exigeix un volum d'inversió més elevat és el de la nova línia 9 de metro. D'altra banda, el 8% del pressupost compromès correspon a projectes viaris; el 3%, a projectes portuaris, i l'1%, a centrals logístiques (gràfic X.7).

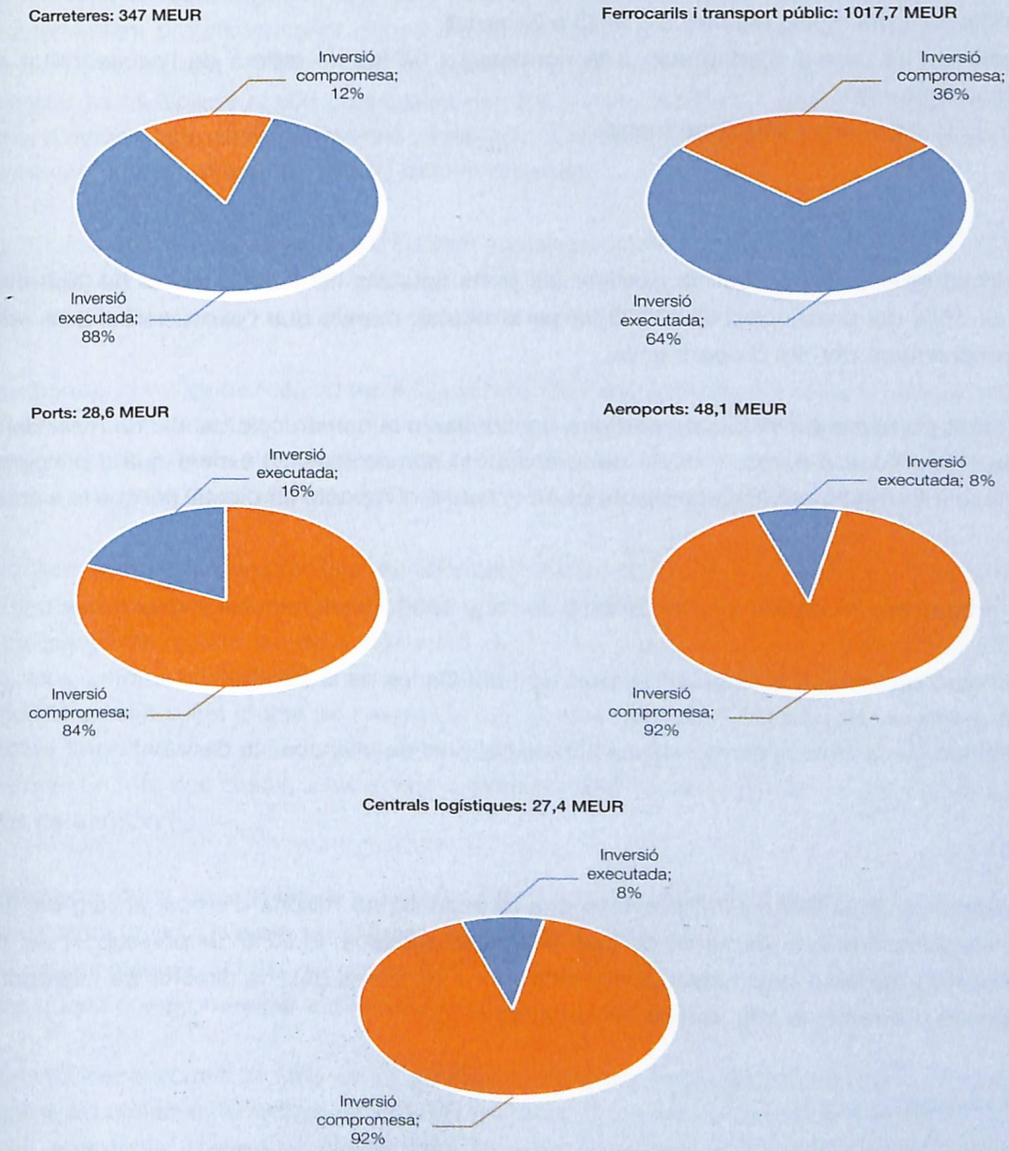
Carreteres

A partir del seguiment de les inversions de la Generalitat a Catalunya, es pot considerar que es va executar el 88% de la inversió pressupostada, que era de 347,21 milions d'euros. D'altra banda, l'execució del 12% restant del pressupost queda compromesa per als propers anys. Les actuacions que concentren la major part de la inversió en carreteres per a l'any 2008 són les següents:

- Desdoblament de la C-31 entre Palamós i Palafrugell.
- Soterrament de la ronda nord de Granollers.
- Variant de la C-13/C-28 entre Esterri d'Àneu i València d'Àneu.
- Eixamplament i millora del traçat de la C-28 entre la variant d'Avets i la cruïlla de Son.
- Ronda sud d'Igualada.
- Obres a la C-12.
- Integració de la C-31 al seu pas pel Parc del Garraf.
- Millora de la C-17 entre la Garriga i Aiguafreda.

Gràfic X.7

Inversió del Departament de Política Territorial per a l'any 2008
(Grau de control i execució dels pressupostos)



Font: Cambra de Comerç de Barcelona, 2008

Ferrocarrils i transport públic

A partir de la base de dades de la Cambra de Barcelona, s'ha pogut determinar que al llarg de l'any 2008 es va executar el 64% de la inversió pressupostada, que era de 1.017,42 milions d'euros, i que l'execució del 36% restant queda compromesa per als anys següents. Cal destacar que, de l'import compromès, el 79% correspon a la línia 9 de metro.

Entre les actuacions més importants portades a terme al llarg del 2008 hi ha les següents:

- Perllongament de la línia 5 de metro.
- Perllongament del metro del Vallès d'FGC a Terrassa.
- Perllongament del metro del Vallès d'FGC a Sabadell.
- Execució de les obres d'adaptació a la normativa i de les de millora de l'accessibilitat a les estacions de metro.
- Construcció de la nova línia 9 de metro.

Ports

El pressupost que la Generalitat va destinar als ports catalans l'any 2008 va ser de 28,6 milions d'euros. El 16% del pressupost del 2008 va ser executat, mentre que l'execució del 84% restant queda compromesa per als propers anys.

El pressupost compromès inclou les partides destinades a la construcció del dic de recer del port de Blanes (13 milions d'euros, el 83% del pressupost compromès). S'espera que a principis del 2009 surtin a informació pública el projecte bàsic i l'estudi d'impacte ambiental pel que fa a aquesta actuació.

Entre les actuacions portades a terme al llarg de l'any 2008, destaquen les següents:

- Reordenació de la nàutica popular del port de Sant Carles de la Ràpita.
- Estació marítima del port de Palamós.
- Urbanització de la zona d'estesa de les xarxes del port de Vilanova i la Geltrú.

Aeroports

Els pressupostos de la Generalitat preveien una inversió de 48 milions d'euros, al llarg del 2008, destinats als aeroports que depenen de l'administració catalana. El 92% del pressupost del 2008 va ser executat; aquesta part executada correspon a les obres del Pla director de l'aeroport de Lleida-Alguaire. La resta, el 8%, queda compromesa.

Centrals logístiques

Al llarg de l'any 2008 es va executar el 91% del pressupost. Aquesta partida executada correspon principalment a actuacions a la CIM del Camp i al Logis de l'Empordà, a més d'inversions en terrenys i béns naturals i inversions menors de Cimalsa, empresa pública de la Generalitat de Catalunya encarregada de la promoció de centrals i infraestructures per a la mobilitat i la logística. Val la pena esmentar que la Cambra de Comerç segueix les inversions executades a quatre centrals integrades de mercaderies o CIM (la de Lleida, la del Vallès, la del Camp i la de la Selva) i a quatre Logis (el del Bages, el d'Ebre, el de l'Empordà i el del Penedès). A més, controla les actuacions a la zona d'activitats logístiques ZAL-II, la nova plataforma logística prevista a la regió metropolitana de Barcelona, i a la nova plataforma intermodal de Montblanc.

5. Resum

La inversió real pressupostada a Catalunya per les administracions públiques (el Ministeri de Foment i la Generalitat de Catalunya per mitjà del Departament de Política Territorial i Obres Públiques) ha anat augmentant progressivament durant els últims vuit anys. En el cas del Ministeri de Foment, la inversió s'ha triplicat, i l'any 2008 va arribar a 3.000 milions d'euros. Per la seva banda, la Generalitat ha multiplicat el seu pressupost per 3,2, i l'any 2008 la inversió va superar els 4.500 milions d'euros. Tanmateix, la inversió destinada a infraestructures de transport equival, aproximadament, a una tercera part (1.540 milions d'euros).

L'any 2008 la licitació del Ministeri de Foment va experimentar un decreixement del 21% respecte de l'any 2007. La causa d'això és que el gruix de les obres de la línia d'alta velocitat que ha d'unir Madrid, Lleida, Barcelona i la frontera francesa es va licitar el 2007.

D'altra banda, el volum de licitació de la Generalitat de l'any 2008 va ser el 60% superior al de l'any 2007. La causa és la licitació de la concessió de les estacions de la línia 9 de metro, que va sortir per un import de més de 1.600 milions d'euros. Si no es tenen en compte les estacions, es pot dir que la licitació de la Generalitat tan sols va experimentar un increment del 3%.

Del conjunt de les inversions pressupostades pel Ministeri de Foment a Catalunya l'any 2008, 2.919 milions d'euros corresponen a nova infraestructura. El 89% de la inversió es considera executat, mentre que l'11% restant queda compromès per a l'any següent. Les actuacions ferroviàries i les actuacions aeroportuàries que s'estan portant a terme a Catalunya han tingut una influència destacada en el resultat global de l'execució del pressupost del Ministeri de Foment, ja que hi ha projectes importants en marxa, com són la línia d'alta velocitat i l'ampliació de l'aeroport de Barcelona. En tots dos casos, s'ha arribat a executar el 89% del pressupost previst per a aquests modes de transport.

El pressupost de la Generalitat de Catalunya de l'any 2008 dedicat a obres de transport de nova infraestructura (que ha d'executar el Departament de Política Territorial i Obres Públiques) va ser de 1.539 milions d'euros. El 68% del pressupost previst per al 2008 es va executar, mentre que el 32% restant queda compromès per a anys posteriors.

Del pressupost executat, el 56% es va destinar a projectes ferroviaris, i el 27%, a projectes viaris. Pel que fa als projectes ferroviaris, el 36% del pressupost previst va quedar sense executar; aquesta part no executada correspon, majoritàriament, a la nova línia 9 de metro, que continua força endarrerida. A més, del pressupost destinat als ports, en va quedar compromès el 84%, en el qual tenen una influència important les obres que continuen pendents d'executar al port de Blanes.

Cal assenyalar que el grau d'execució del pressupost de la Generalitat de l'any 2008 destinat a infraestructures va augmentar set punts respecte a l'any 2007: del 61% executat el 2007 es va passar al 68% executat el 2008.

ESTUDI MONOGRÀFIC

XI La internacionalització de l'empresa catalana

Àngel Hermosilla. *Unió Patronal Metal·lúrgica (UPM) i Universitat Autònoma de Barcelona (UAB)*

Josep Lladós. *Serveis d'Economia i Empresa. Universitat Oberta de Catalunya (UOC)*

Albert Puig. *Serveis d'Economia i Empresa. Universitat Oberta de Catalunya (UOC)*

1. Introducció

Des de la incorporació d'Espanya a la Comunitat Econòmica Europea (CEE) l'any 1986 i, especialment, en les dues darreres dècades Catalunya ha registrat un important procés d'obertura a l'exterior i ha augmentat notablement la seva inserció en l'economia mundial. Això s'ha manifestat en diversos camps, dels quals destaca la internacionalització de les empreses. Al llarg d'aquest temps les firmes han evolucionat per diversos estadis, passant d'una orientació bàsicament interna o estatal a un enfocament a l'estranger en l'àmbit comercial, cercant nous clients i mercats, i, posteriorment, prestant una atenció creixent al camp productiu i financer, mitjançant inversions directes i implantacions comercials, fabrils i tecnològiques a l'exterior, així com l'establiment d'aliances de tot tipus amb agents d'altres països.

Actualment, la internacionalització empresarial es palesa en els importants volums d'intercanvis comercials amb l'exterior, que han anat creixent en aquest temps i suposen que les exportacions i, al mateix temps, les importacions representin un percentatge elevat del PIB. No obstant això, la internacionalització també es manifesta en els fluxos d'inversió cada vegada més rellevants de les empreses catalanes a l'exterior i en la generació d'un nombre significatiu de multinacionals catalanes que han passat a situar-se entre els líders mundials dels seus sectors i subsectors d'activitat.

La dècada dels anys vuitanta es va caracteritzar per la integració de Catalunya en el mercat comunitari i per una forta entrada d'inversió europea. Els anys noranta, tanmateix, van estar marcats per l'expansió internacional de les empreses catalanes, que van multiplicar els seus intercanvis comercials i les seves inversions cap a altres països, sobretot d'Amèrica Llatina. Això s'ha mantingut durant aquesta dècada, la qual cosa ha convertit Catalunya en un emissor net d'inversió a la resta del món en els darrers anys, que, a més, ha diversificat els seus mercats exteriors i la destinació de les seves inversions. Actualment, les empreses internacionalitzades tenen un protagonisme cada vegada més gran i molt important dins de l'economia catalana, de tal manera que del seu èxit depèn estretament el futur del conjunt de Catalunya. Es pot afirmar que l'elevat grau d'internacionalització de moltes empreses catalanes és una fortalesa per fer front a l'actual conjuntura de l'economia internacional.

Si en un principi la internacionalització es va iniciar i intensificar per mitjà d'operacions bàsicament comercials, des de la segona meitat de la dècada dels anys noranta i, sobretot, a partir del 2000, es va produir una acceleració important en el nombre d'empreses amb implantacions en altres països, cosa que s'ha multiplicat en els darrers anys. Paral·lelament, s'ha ampliat el ventall de països de destinació. S'estima que hi ha més de 41.000 empreses de tot l'Estat que fan operacions de manera estable amb altres països, per la via d'exportacions, filials o aliances. A més, segons la CEOE es calcula que uns 7 milions de llocs de treball d'Espanya depenen directament de la internacionalització empresarial. No obstant això, les empreses de l'Estat i, en menys mesura, les catalanes presenten un grau d'internacionalització inferior en comparació amb les companyies d'altres països comunitaris.

La internacionalització empresarial del Principat ha tingut, també, un fort impuls en els darrers anys sota el guiatge de dos fenòmens paral·lels i positius per a Catalunya. D'una banda, el reconeixement internacional de la qualitat dels professionals d'origen català, que cada vegada més s'han anat incorporant a les estructures de multinacionals de capital estranger, i han ocupat de manera creixent càrrecs d'alta responsabilitat, en moltes ocasions dins dels consells d'administració dels grups mateixos. D'altra banda, s'ha d'esmentar que un gran nombre de multinacionals estrangeres amb implantació comercial i productiva al Principat constitueixen planters importants per a la formació i la preparació de directius catalans i també d'altres països, que més tard passen a desenvolupar funcions de gran responsabilitat. Exemples d'això són Nestlé, Hewlett-Packard, Pepsico i Henkel.

Aquest monogràfic examina quina ha estat l'evolució i quin és l'estat actual de la internacionalització de l'empresa a Catalunya des de les diverses perspectives possibles. Per això s'estructura en tres grans apartats. En el primer s'analitzen els trets bàsics de la internacionalització en general, tant pel que fa els intercanvis comercials amb l'estranger, de productes i de serveis, com respecte a les inversions directes, rebudes i fetes per Catalunya. El segon gran apartat està dedicat a l'examen de les estratègies d'internacionalització de les empreses, ja sigui de les empreses exportadores com de les empreses inversores –multinacionals. Finalment, el darrer apartat de l'article recull les principals conclusions assolides durant el treball, i inclou una sèrie de propostes i recomanacions d'interès.

2. La internacionalització de l'economia catalana: trets bàsics

2.1. Evolució del comerç exterior

La internacionalització és una història d'èxit protagonitzada per l'economia catalana. El grau d'obertura exterior de Catalunya supera els registres de les regions europees més industrialitzades.

Diferents motius han impulsat el major protagonisme dels mercats internacionals per al sistema productiu localitzat a Catalunya. Evidentment, la incorporació de l'economia espanyola al procés d'integració econòmica europea l'any 1986 va generar els clàssics efectes de creació de comerç que es van manifestar més intensament en una economia més industrialitzada i orientada als mercats exteriors com, ja en aquell moment, era la catalana. Progressivament, els proveïdors estatals van ser substituïts per la compra de béns procedents de l'estranger. A la publicació de J.

Lladós *et alii* (2007), sobre comparació entre les taules d'*input-output* de Catalunya corresponents als anys 1987 i 2001, es posa de manifest tant el fort increment dels intercanvis amb l'exterior com el desplaçament progressiu del mercat espanyol en favor dels mercats internacionals com a destí prioritari de les exportacions. En un treball posterior de T. Fernández (2007), s'estén aquesta anàlisi fins al 2004 i es mostra com la propensió a exportar de les empreses catalanes augmenta sensiblement pel que fa als mercats internacionals, particularment en el cas de les economies de la Unió Europea. El mercat espanyol continua sent la destinació preferent de la producció industrial catalana, si bé la contribució dels mercats exteriors s'apropa progressivament.

Al seu torn, el creixement de la propensió a importar ha esdevingut encara més important, fins al punt que els mercats internacionals són el mercat d'aprovisionament més important per a la indústria catalana. L'adhesió a aquest acord d'integració, juntament amb els processos posteriors de consolidació econòmica vinculats al procés de convergència nominal que va precedir l'arribada de la Unió Monetària, i l'estabilitat econòmica que resulta de l'adopció de l'euro van afavorir també un flux intens d'inversió directa exterior que aportava noves tecnologies a la producció, alhora que modificava el rol i l'especialització de l'economia catalana en l'escenari internacional. La mobilitat de capital ha estat acompanyada durant tot aquest temps d'un important comerç intrafirma, associat a la creixent translació de la indústria catalana cap a les fases del procés productiu i al recurs creixent d'incorporar coneixement i valor afegit a la producció per mitjà de les importacions. Un treball de T. Fernández (2008) mostra el paper determinant que han tingut les empreses transnacionals localitzades a Catalunya en l'evolució de les xifres de comerç exterior.

Aquest procés d'expansió internacional, però, ha tingut el seu punt de feblesa en l'abast i la persistència del dèficit comercial. Tot i el fort creixement de les exportacions que s'ha observat durant els darrers vint anys, el seu valor ha estat incapaç, en tot aquest període, de cobrir el 80% del valor de les compres exteriors. D'aquesta manera, el procés creixent d'internacionalització comercial de l'economia del Principat conclou que les bases sobre les quals s'ha sostingut aquesta expansió en el darrer quart de segle no permeten afrontar amb plenes garanties els reptes futurs. S'observa un panorama vulnerable en l'estructura comercial catalana i, com a conseqüència d'això, un deteriorament progressiu de les relacions d'intercanvi amb l'estranger, fet que s'evidencia en aquest increment continuat del dèficit exterior (gràfic XI.1).

La globalització dels intercanvis, la multinacionalització creixent de les estratègies empresarials, la incorporació als mercats mundials dels països de baixos costos i l'aplicació creixent de les noves tecnologies d'informació i comunicació a l'activitat econòmica requereixen la capacitat de generar valor afegit i l'aplicació del coneixement com a determinants principals de la competitivitat. A Catalunya això es palesa de manera clara, tant en els seus intercanvis de mercaderies amb l'exterior com en els relatius als serveis.

La presència d'un saldo deficitari en les relacions comercials amb l'estranger és una de les deficiències estructurals de l'economia catalana. La seva persistència al llarg del temps convida a reflexionar sobre quines són les causes subjacents principals d'aquesta manca de competitivitat als mercats internacionals. Durant els primers anys posteriors a la integració a la CEE, el valor de les exportacions només cobria la meitat del cost dels productes que s'adquirien a l'exterior. Les devaluacions de la pesseta entre els mesos de setembre de 1992 i març de 1995 van donar un impuls significatiu a la competitivitat exterior dels productes catalans. D'aquesta manera, les

Gràfic XI.1

Evolució de la taxa de cobertura exterior
(En percentatge)



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'Institut d'Estadística de Catalunya

exportacions van augmentar a un ritme mitjà anual superior al 20% durant el període 1992-1997, amb un efecte positiu en el creixement econòmic intern i en la taxa de cobertura de les importacions. De fet, en el moment de l'arribada de l'euro, l'economia catalana havia millorat la taxa de cobertura exterior en 25 punts percentuals en relació amb el moment de l'adhesió. Tot plegat era un estímul en preu a la competitivitat que necessàriament havia de desaparèixer quan, l'1 de gener de 1999, es va posar en funcionament la Unió Monetària Europea. Aquesta evolució positiva no ha tingut continuïtat, fins al moment, dins la Unió Monetària ja que, en el transcurs dels darrers anys, es fa palès un deteriorament constant de la posició competitiva exterior de l'economia catalana.

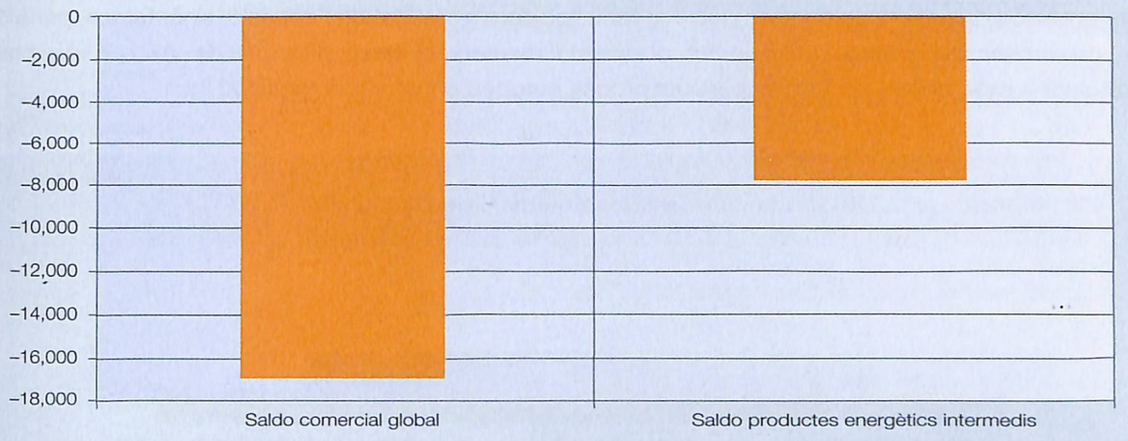
2.1.1. Tendència del dèficit comercial

J. Lladós i A. Hermosilla (2006) parlen del *pentàgon del dèficit comercial* per identificar les cinc causes principals del comportament desfavorable del comerç exterior de Catalunya en els darrers vint anys.

La primera d'aquestes causes està relacionada amb la dependència energètica. Com és ben sabut, Catalunya no és un país ric en recursos energètics. És precisament en les activitats d'extracció i refinació d'aquests recursos on l'economia catalana presenta un desequilibri comercial més gran (l'any 2008 cobria menys del 12% de les seves importacions), fruit de la manca d'especialització en aquest tipus d'activitats. Aquesta dependència de les importacions d'energia, bàsicament del gas, el petroli i els seus derivats, té un efecte negatiu sobre el saldo comercial quan s'encareix el preu d'aquests recursos al mercat internacional, tal com ha succeït en els darrers anys. Efectivament, el capítol dels productes energètics explica més del 40% de la variació observada en el saldo comercial des dels inicis de la Unió Monetària (gràfic XI.2).

Gràfic XI.2

Efecte dels productes energètics en la variació del saldo comercial 1998-2008
(Milions d'euros)

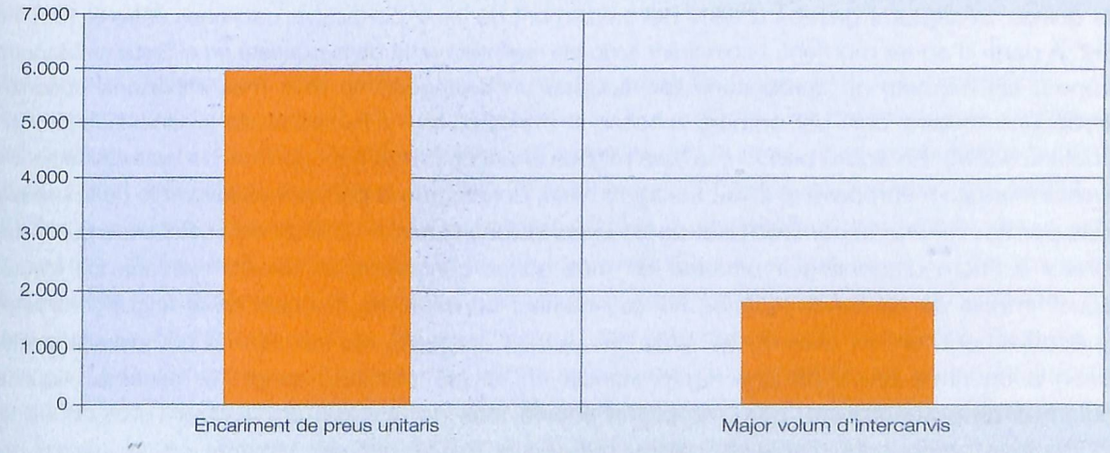


Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'Institut d'Estadística de Catalunya

No obstant això, no tot l'empitjorament del saldo energètic és atribuïble a l'encariment de l'energia, ja que el dinamisme econòmic intern també ha fet créixer considerablement la demanda energètica. Tanmateix, el cost de l'energia explica la part del lleó del dèficit, ja que, en el període 1998-2008, el valor unitari d'importació dels productes energètics intermedis ha crescut més d'un 400%, de manera que l'encariment en el preu d'aquests productes contribueix per si sol al 45% de la davallada observada del saldo comercial global (gràfic XI.3).

Gràfic XI.3

Contribució a l'increment del dèficit comercial energètic 1998-2008
(Milions d'euros)

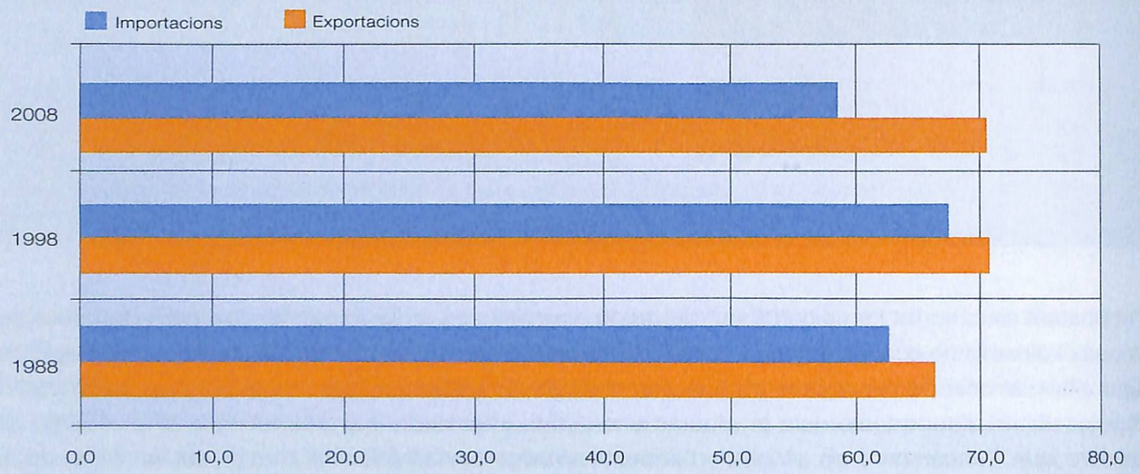


Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'Institut d'Estadística de Catalunya

Un segon motiu és la pèrdua de competitivitat en el comerç no comunitari. Quan una economia participa d'un acord d'integració econòmica plenament consolidat, cal esperar que la major part dels intercanvis comercials es duguin a terme dins de l'àrea integrada. Efectivament, els països de la Unió Europea són els principals socis comercials de Catalunya, no només pels efectes clàssics de creació i desviació de comerç que van tenir lloc com a resultat de l'adhesió, sinó, també, perquè la proximitat geogràfica ja havia fet d'aquests mercats el destí principal de les exportacions catalanes molt abans de formar part del procés europeu d'integració (gràfic XI.4).

Gràfic XI.4

Participació de la UE-15 als intercanvis comercials de Catalunya
(En percentatge)



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'Institut d'Estadística de Catalunya

La preponderància d'aquestes economies europees, però, ha passat per etapes diferents des del període d'adhesió. D'aquesta manera, durant els primers anys els nous socis comunitaris pràcticament van monopolitzar tota l'activitat comercial de l'economia catalana amb l'exterior. En concret, el mercat dels quinze va capturar gairebé el 88% del creixement de les exportacions catalanes entre el 1988 i el 1992. A partir d'aquell moment, i coincidint amb els realineaments de la pesseta en el Sistema Monetari Europeu, els mercats no comunitaris van adoptar un protagonisme molt més important, absorbint gairebé una tercera part del comerç exterior al Principat fins a l'arribada de la Unió Econòmica i Monetària (UEM). En aquell període, la taxa mitjana anual de creixement nominal de les exportacions a aquests mercats s'apropava al 25%. Es confirmaria, doncs, que la paritat més favorable de la pesseta hauria permès millorar la competitivitat de les exportacions catalanes enfront dels seus socis europeus, sobretot a l'hora d'aconseguir penetrar en més bones condicions en tercers mercats. Els efectes d'aquell impuls de demanda exterior, necessàriament transitori, no semblen haver tingut continuïtat. Significativament, en els darrers deu anys les vendes catalanes als mercats no comunitaris només creixen a un ritme anual del 6%. La presència en tercers mercats, doncs, és escassa. Aquests problemes de competitivitat, però, es posen encara més de manifest en analitzar l'evolució de les importacions procedents d'aquests països que, en el mateix període, mostren un dinamisme tres vegades superior, fins al punt que la taxa de cobertura actual de les importacions de Catalunya se situa molt per sota del 50% i es manté en nivells similars als existents vint anys enrere (quadre XI.1).

Quadre XI.1

Estructura del comerç exterior català

	Milions d'euros			Estructura (%)			Contribució (%)		
	1988	1998	2008	1988	1998	2008	1988-98	1998-08	1988-08
Exportacions									
Unió Europea	4.365,4	19.168,8	35.355,9	66,2	70,6	70,3	72,0	69,9	70,9
Altres països	2.232,1	7.979,0	14.958,3	33,8	29,4	29,7	28,0	30,1	29,1
Total	**6.597,5**	**27.147,8**	**50.314,2**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
Importacions									
Unió Europea	7.973,1	24.370,2	44.510,1	62,5	67,3	64,5	69,9	50,3	57,5
Altres països	4.776,1	11.833,5	31.744,4	37,5	32,7	35,5	30,1	49,7	42,5
Total	**12.749,2**	**36.203,7**	**76.254,5**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
Taxa de cobertura exterior									
Unió Europea	54,8	78,7	79,4						
Altres països	46,7	67,4	47,1						
Total	**51,7**	**75,0**	**66,0**						

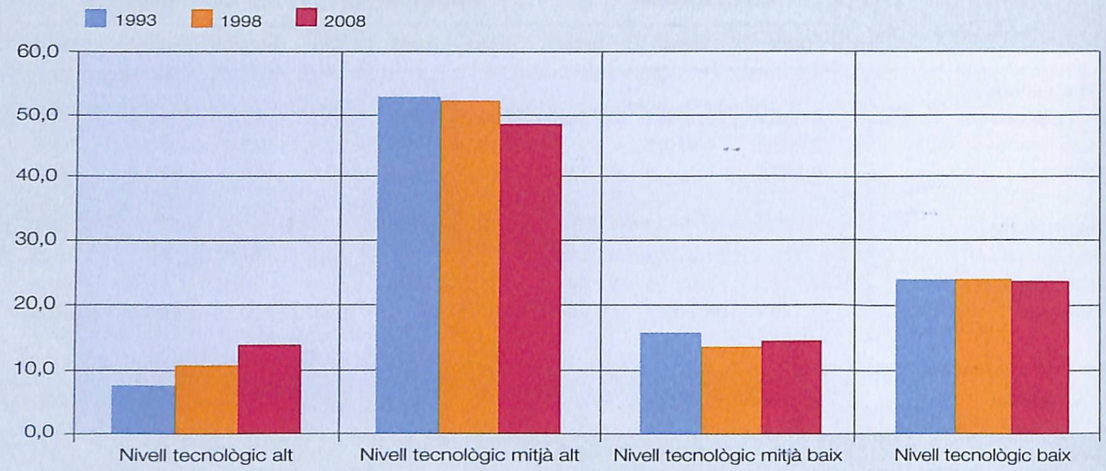
Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'Idescat

La presència creixent de les economies asiàtiques en els intercanvis comercials del Principat amb l'exterior és un dels trets més significatius del que ha succeït en els darrers anys. Però el desequilibri no només està present en els intercanvis amb economies emergents i de gran potencial de creixement. En el cas d'un gran mercat amb renda més elevada, com és el cas dels Estats Units, la seva presència en el comerç exterior català és limitada, decreixent i deficitària. El sector exterior català, d'una banda, no sembla aprofitar prou bé les oportunitats que ofereixen les economies d'alt dinamisme econòmic, mentre que, de l'altra, sembla ser sensible als riscos derivats de la relocalització de l'activitat econòmica cap a algunes d'aquestes regions. Reforçar la capacitat de penetració als mercats no europeus sembla indispensable per a la recuperació de l'equilibri exterior de l'economia catalana. En la mesura que persisteix una situació d'atonia econòmica als mercats d'exportació principals, la recerca de nous mercats dinàmics i amb fort potencial de demanda esdevé crucial.

Un tercer determinant del dèficit comercial de manufactures són les limitacions d'una especialització poc favorable. La indústria catalana ha dut a terme una transformació considerable en l'estructura de les seves vendes als mercats exteriors, en la direcció d'un contingut tecnològic més gran i sota el guiatge de la inversió directa exterior. D'aquesta manera, en relació amb l'estructura d'exportacions que Catalunya comercialitzava quan l'economia espanyola es va adherir a l'acord d'integració europeu, la presència de productes intensius en l'ús de tecnologies avançades és actualment molt superior. Com és ben conegut, aquesta transició sectorial de les exportacions ha fet que avui en dia el contingut dels intercanvis comercials del Principat amb l'exterior tingui un caràcter marcadament intraindustrial, per causa de la composició similar de les exportacions i de les importacions. Tot i això, la presència d'activitats industrials de baix contingut tecnològic és avui encara més important en les exportacions catalanes que no pas en les compres a l'exterior (gràfic XI.5).

Gràfic XI.5

Estructura de les exportacions industrials
(En percentatge)

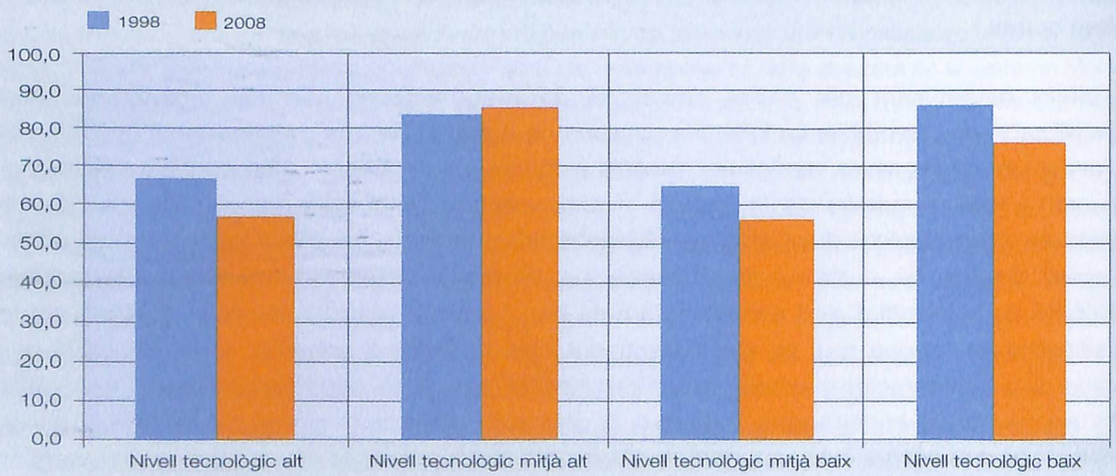


Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'Institut d'Estadística de Catalunya

Malgrat la major semblança dels intercanvis, en cadascuna de les agrupacions d'activitats segons intensitat tecnològica, l'economia catalana presenta un dèficit comercial clar (gràfic XI.6). A més, el deteriorament de la competitivitat és generalitzat des de l'arribada de l'euro. Aquests fets són indici tant de la manca de posicions competitives ben consolidades en alguns conjunts d'activitat industrial, com de la presència d'alguns factors/febleses comuns que estan profundament arrelats en el contingut dels intercanvis comercials amb l'exterior. Els valors competitius de les nostres activitats industrials presenten, doncs, algunes característiques compartides que justifiquen la

Gràfic XI.6

Taxa de cobertura exterior de l'activitat industrial
(En percentatge)



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'Institut d'Estadística de Catalunya

persistència del dèficit comercial i, per tant, dificulten l'assoliment de l'equilibri exterior en un context de globalització dels mercats.

Una anàlisi de l'evolució de l'estructura sectorial del comerç exterior permet contrastar amb més precisió la direcció dels canvis observats. Actualment, les exportacions catalanes estan liderades pels productes químics, els vehicles i material de transport i els equipaments elèctrics i electrònics, en detriment d'activitats amb menys contingut tecnològic, com és el cas de la maquinària mecànica i, sobretot, dels productes tèxtils i de confecció (quadre XI.2). En general, aquesta transformació

Estructura del comerç exterior Quadre XI.2

				Evolució		
	1988	1998	2008	1988-98	1998-2008	1988-2008
Exportacions						
Agricultura, ramaderia i pesca	1,9	2,0	2,0	0,1	0,0	0,1
Extracció i refinació de petroli i carbons	2,4	0,7	2,3	–1,7	1,6	–0,1
Productes alimentaris i begudes	6,8	8,2	9,9	1,4	1,7	3,1
Indústries tèxtils, del cuir, calçat i vestit	13,3	9,2	6,8	–4,2	–2,3	–6,5
Indústries químiques	20,0	16,1	21,3	–3,8	5,2	1,4
Metal·lúrgia i productes metàl·lics	5,1	4,7	6,3	–0,4	1,6	1,2
Maquinària i equips mecànics	10,7	8,9	6,7	–1,8	–2,2	–4,0
Maq. d'oficina, ordinadors i instr. de precisió	2,7	4,2	1,9	1,5	–2,3	–0,8
Maquinària i materials elèctrics i electrònics	6,5	10,2	10,2	3,7	0,0	3,7
Vehicles de motor i altre material de transport	16,1	21,3	19,4	5,2	–1,9	3,3
Altres	14,1	13,0	13,1	–1,2	0,1	–1,1
Importacions						
Agricultura, ramaderia i pesca	7,3	5,9	4,5	–1,4	–1,4	–2,7
Extracció i refinació de petroli i carbons	7,5	3,3	13,1	–4,1	9,8	5,6
Productes alimentaris i begudes	7,7	7,4	6,8	–0,4	–0,5	–0,9
Indústries tèxtils, del cuir, calçat i vestit	4,4	7,9	7,7	3,5	–0,2	3,3
Indústries químiques	19,8	19,9	16,4	0,1	–3,5	–3,4
Metal·lúrgia i productes metàl·lics	6,5	6,8	7,0	0,3	0,1	0,4
Maquinària i equips mecànics	13,3	10,6	7,3	–2,7	–3,3	–6,0
Maq. d'oficina, ordinadors i instr. de precisió	6,6	6,4	5,0	–0,2	–1,4	–1,6
Maquinària i materials elèctrics i electrònics	8,9	8,6	10,1	–0,3	1,5	1,2
Vehicles de motor i altre material de transport	8,0	11,6	12,4	3,5	0,8	4,3
Altres	9,5	11,5	9,7	2,0	–1,8	0,2
Taxa de cobertura exterior (en %)						
Agricultura, ramaderia i pesca	13,7	25,2	29,3	11,5	4,1	15,5
Extracció i refinació de petroli i carbons	16,9	16,6	11,5	–0,2	–5,1	–5,3
Productes alimentaris i begudes	45,4	83,8	95,8	38,4	12,0	50,4
Indústries tèxtils, del cuir, calçat i vestit	158,0	87,0	58,7	–71,0	–28,3	–99,3
Indústries químiques	52,1	60,7	85,6	8,7	24,9	33,6
Metal·lúrgia i productes metàl·lics	40,2	51,7	59,7	11,5	8,0	19,5
Maquinària i equips mecànics	41,7	62,9	60,8	21,2	–2,1	19,1
Maq. d'oficina, ordinadors i instr. de precisió	21,3	49,4	25,0	28,0	–24,4	3,6
Maquinària i materials elèctrics i electrònics	37,6	88,6	66,7	51,0	–21,9	29,2
Vehicles de motor i altre material de transport	103,8	138,2	103,6	34,4	–34,6	–0,2
Altres	76,7	84,4	88,6	7,6	4,2	11,8

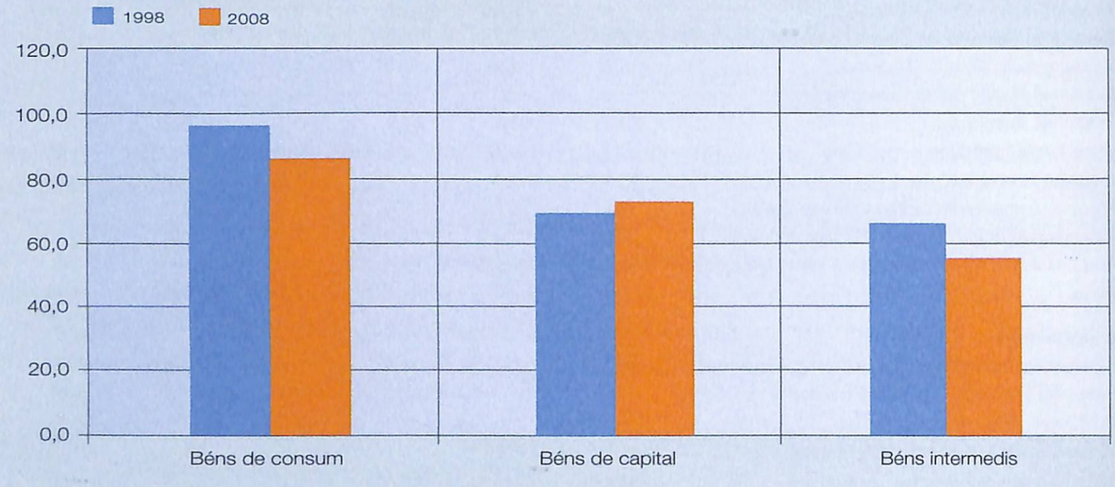
Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'Institut d'Estadística de Catalunya

s'ha produït de manera progressiva al llarg dels darrers vint anys, si bé en alguns casos el procés mostra alguns canvis de tendència recents. En particular, cal esmentar l'esgotament en l'avenç del saldo comercial de les activitats més vinculades a la indústria de la informació, i també la forta regressió registrada al capítol dels vehicles de motor i altre material de transport.

J. Lladós i A. Hermosilla (2008) apunten un quart factor de desequilibri del comerç exterior, com és la incapacitat de satisfer la demanda interna d'inversió i consum. A l'inici de la Unió Monetària el dèficit comercial es corresponia exclusivament amb els desequilibris existents en els intercanvis de béns de capital i de productes intermedis. En canvi, en els darrers anys s'evidencia que el creixement econòmic intern més elevat ha estat acompanyat de l'augment del dèficit comercial en els intercanvis amb l'exterior de tots els tipus de béns (gràfic XI.7).

Gràfic XI.7

Cobertura de les importacions
(En percentatge)



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'Institut d'Estadística de Catalunya

A banda de l'efecte de les importacions de productes energètics, els intercanvis dels altres productes intermedis expliquen més d'una tercera part de l'empitjorament del saldo exterior en els darrers deu anys. Aquesta persistència del dèficit comercial en productes intermedis sembla posar de manifest l'existència d'altres factors de dependència exterior en l'estructura productiva de l'economia catalana. En particular, cal fer esment de l'empitjorament apreciable de l'intercanvi de productes intermedis destinats als mitjans de transport, com també els corresponents al conjunt d'activitats metal·lúrgiques. L'element més distintiu, però, de l'empitjorament del dèficit exterior en els anys recents és la incapacitat de la indústria autòctona per satisfer la demanda interna creixent de béns de consum i d'inversió. El canvi radical de tendència en el comerç de béns de consum durador és, en particular, l'element més preocupant.

Finalment, la persistència del dèficit no és aliena a l'estructura industrial del Principat i el patró de competitivitat dominant. D'aquesta manera, tot i els avenços constatats en la transició cap a un model d'especialització més intensiu tecnològicament i de més valor afegit, la progressió de les

exportacions competitives en qualitat no és suficient per compensar la penetració d'importacions que també incorporen, i de manera creixent, més contingut tecnològic. El fort creixement d'importacions a un preu inferior al dels productors interns hauria desestabilitzat el balanç comercial de la indústria catalana. En aquest sentit, la millora dels preus d'intercanvi és compatible amb un agreujament del dèficit en tots els segments de producte. Crida especialment l'atenció que en els darrers anys la major part del desequilibri s'origina en mercats on no hi ha domini del preu d'importació. Aquest comportament seria el resultat, principalment, de la dificultat per compensar l'entrada de productes d'importació de menys cost amb un major accés als mercats exteriors dels productes de gamma més alta originats a Catalunya, però també, i de manera creixent, de la preferència pel consum de les varietats de producte originades a l'exterior. Al seu torn, el desequilibri en els mercats amb domini del preu d'importació també ha registrat un increment apreciable. Per tot plegat, caldria preguntar-se si aquest comportament és el resultat d'un cert dèficit en el contingut tecnològic dels intercanvis comercials o el producte de la pèrdua de competitivitat en els mercats determinats pel preu.

En el conjunt del període analitzat, la davallada de la posició competitiva s'ha traduït en un fort creixement del dèficit comercial en tots els mercats, fins i tot en aquells en què la competència sembla explicar-se per factors complementaris al cost del producte (quadre XI.3). Encara ha estat més negatiu el retrocés observat per la competitivitat de la indústria catalana en els mercats on les diferències de cost esdevenen un dels factors de competitivitat principals, en la mesura que aquests mercats encara són majoritaris, ja que representen conjuntament més del 60% dels intercanvis amb l'exterior. De fet, més d'una tercera part del comerç exterior industrial català s'origina actualment en mercats on sembla haver-hi un desavantatge competitiu en cost. Aquest comportament probablement s'explicaria tant per una dependència palesa envers les importacions d'alguns béns intermedis i de capital, com per la competència creixent de béns de consum d'importació a un cost més baix. Les dades més recents mostren com l'empitjorament recent del

Quadre XI.3

Evolució del saldo comercial de les manufactures

	Saldo comercial*		Estructura	
	1998	2004	1998	2004
Mercat competitiu en preus	5.204	4.576	30,2%	25,2%
Mercat no competitiu en preus	-9.968	-15.317	32,6%	37,3%
Mercat competitiu en qualitat	5.335	6.417	16,5%	13,3%
Mercat no competitiu en qualitat	-7.067	-11.547	20,7%	24,2%
	-6.495	**-15.871**	**100,0%**	**100,0%**
			Taxa de cobertura	
			1998	2004
Mercat competitiu en preus	-4.764	-10.740	0,768	0,676
Mercat competitiu en qualitat	-1.732	-5.131	0,850	0,733
	-6.495	**-15.871**	**0,798**	**0,697**

(*) Milions d'euros

Font: J. Lladós i A. Hermosilla (2006)

saldo comercial al final del cicle expansiu de l'economia es corresponia tant amb un volum d'intercanvis desfavorable com, principalment, amb una evolució negativa de la relació de preus unitaris d'intercanvi (quadre XI.4).

Quadre XI.4

Evolució de la taxa de cobertura i la relació d'intercanvi

	2003	2007	Variació
Manufactures			
Taxa de cobertura (Vx/Vm)	0,707	0,643	–9,0%
Relació de quantitats (Qx/Qm)	0,424	0,415	–2,1%
Relació de preus (Vx/Vm)	1,669	1,549	–7,2%
Activitats innovadores en TIC			
Taxa de cobertura (Vx/Vm)	0,631	0,553	–12,3%
Relació de quantitats (Qx/Qm)	1,002	0,777	–22,5%
Relació de preus (Vx/Vm)	0,630	0,712	13,0%

Vx: valor de les exportacions
Vm: valor de les importacions
Qx: volum de les exportacions
Qm: volum de les importacions
Px: preu unitari d'exportació
Pm: preu unitari d'importació

Font: J. Lladós (2008)

D'altra banda, la contribució a l'evolució del saldo global de les activitats més intensives en l'ús estratègic de les tecnologies digitals no ha estat prou positiva, a causa de la forta penetració d'importacions en aquests sectors. Tot i això, es posa de manifest una tendència clara cap a un comportament més favorable dels preus unitaris d'intercanvi, conseqüència probable de l'ús d'aquestes tecnologies com un instrument diferenciador i generador de valor. Les dades palesen, en qualsevol cas, com en aquests sectors d'activitat el grau d'especialització també sembla ser poc favorable, i la indústria catalana se situa en segments d'exportació que semblen aportar menys valor afegit que les importacions. Semblen persistir, doncs, alguns diferencials negatius en tecnologia o qualitat. Cal dirigir una atenció preferent, per tant, a la qualitat de l'especialització productiva de la indústria catalana.

En general, aquest deteriorament està relacionat amb la productivitat més baixa de la major part de les branques industrials. Tal com assenyala C. Amarelo (2006), tot i la convergència creixent en l'estructura sectorial de la indústria catalana en relació amb les economies del nostre entorn proper, el diferencial de productivitat persisteix. El treball de J. Vilaseca, J. Lladós i Ll. Torrent (2004) ja avançava l'aprofitament limitat que la indústria catalana havia fet de la revolució tecnològica dels anys noranta. A J. Lladós i T. Fernández (2004) s'advertia del repte que representava l'ampliació de la Unió Europea cap a les economies del centre i l'est d'Europa per a la competitivitat d'una indústria catalana que mostrava dificultats per situar-se en els segments tecnològics més avançats, cosa que podria repercutir en costos d'ajustament més elevats que els previstos inicialment.

La dificultat per millorar la productivitat també incideix en el diferencial d'inflació i, per extensió, en la minva de competitivitat associada al diferencial en l'augment dels salaris, tal com demostren

C. Amarelo i J. Jorba (2008). El creixement experimentat per l'economia catalana en la darrera fase del cicle econòmic es va sustentar més en els increments d'ocupació que en la millora de la productivitat, i la immigració va ser un dels factors determinants de l'evolució recent de la renda a Catalunya. De fet, d'acord amb el que palesen alguns treballs, tot i l'expansió econòmica, Catalunya ha perdut posicions en termes de productivitat en el context europeu.

En el treball de J. Vilaseca *et alii* (2006) es posa de manifest com la innovació esdevé un dels determinants principals de l'activitat exportadora de l'economia catalana, i que aquesta innovació se sustenta en l'activitat d'R+D, la incorporació de talent i de treball qualificat, i la utilització estratègica de les tecnologies digitals (gràfic XI.8). La presència d'aquests factors determinants de competitivitat en l'economia catalana és insuficient, tal com mostra J. Lladós (2008). La necessitat de desenvolupar avantatges competitius més complexos, sofisticats i basats en la creativitat i l'aplicació de nou coneixement continua sent una assignatura pendent del teixit productiu català. Al seu torn, A. Rialp *et alii* (2007) apunten la necessitat d'impulsar més estratègies d'internacionalització globals per part de l'empresa catalana. Per tant, avançar en els nivells de productivitat, en el contingut tecnològic i en els factors de diferenciació sembla ser una estratègia vital per a l'esdevenidor de la competitivitat de la indústria catalana en els propers anys.

Gràfic XI.8

Innovació digital i grau d'internacionalització
(% empreses innovadores)



Font: Vilaseca *et al.* (2006)

2.1.2. Internacionalització creixent dels serveis

Un dels fenòmens de canvi estructural de l'economia catalana que acompanya el procés d'internacionalització és la terciarització creixent de la seva activitat. Aquest pes creixent de les activitats de serveis, tant en l'ocupació com en la producció, està acompanyat d'un protagonisme més gran d'algunes d'aquestes activitats en les exportacions.

La publicació de la taula d'*input-output* de l'economia catalana corresponent a l'any 2001 ha permès inferir que no només les activitats tradicionalment exportadores, com les relacionades amb

el comerç a l'engròs, el transport terrestre, marítim i aeri o la mediació financera, tenen una presència important en els mercats exteriors. De fet, algunes activitats de serveis emergents i d'alt valor afegit, intensives en coneixement, tenen una presència creixent en els intercanvis internacionals. Aquell any ja s'exportava una part apreciable (entre un 16% i un 27%) de la producció de serveis relacionats amb la informàtica, la recerca i el desenvolupament, o els serveis d'arquitectura i enginyeria, publicitat o suport a la gestió empresarial. Al seu torn, també es tracta d'activitats que arrossegaven importacions procedents de l'exterior i amb un import equivalent. L'orientació fora del mercat tradicional local es confirma en el cas d'aquestes activitats, en la mesura que ja l'any 2001 més de la meitat de la producció d'aquests serveis es comercialitzava fora del Principat.

La penetració de les tecnologies digitals i les noves estratègies d'internacionalització de les empreses principals del sector haurien facilitat aquesta orientació creixent dels serveis proveïts per empreses ubicades a Catalunya cap a mercats no locals, i molt probablement la seva influència es deu haver continuat incrementant els darrers anys.

El treball de J. Vilaseca *et alii* (2006) mostra com en el conjunt del sector de serveis tant el percentatge de vendes a l'estranger com el nombre d'empreses catalanes orientades a l'exportació, tot i ser inferiors als registres observats en el sector manufacturer, se situen a nivells comparables a algunes activitats industrials (quadre XI.5). Més d'una quarta part de les empreses de serveis localitzades a Catalunya desenvolupaven activitat exportadora l'any 2003 i el 5% de les empreses de serveis exportaven més d'una tercera part de la seva producció; el mercat europeu era el més rellevant per als serveis intensius de coneixement, mentre que els serveis menys intensius de coneixement orientaven preferentment les seves exportacions fora de la Unió Europea. El mercat internacional està esdevenint, doncs, un referent cada vegada més important també per a les empreses de serveis.

Quadre XI.5

Empreses amb activitat exportadora

Indústria de la informació	41,0%
Indústria de tecnologia baixa	12,8%
Indústria de tecnologia mitjana	40,5%
Indústria de tecnologia alta	59,4%
Serveis menys intensius de coneixement	27,8%
Serveis intensius de coneixement	26,0%

Font: Projecte PIC-Empreses

Les activitats relacionades amb el turisme continuen sent les activitats principals de serveis que aporten divises a l'economia catalana. Catalunya concentra el 25% de l'activitat turística, en el context estatal, i és líder de fluxos i de despesa turística. La construcció del Compte Satèl·lit del Turisme de Catalunya a partir de la taula d'*input-output* de 2001 elaborada per l'Institut d'Estadística de Catalunya ens permet deduir la transcendència econòmica d'aquesta activitat. S'estima que la despesa realitzada pels turistes a Catalunya generava en aquell any un impacte de gairebé 13.500 milions d'euros per a l'economia catalana, una tercera part dels quals correspon als efectes indirectes o induïts pel consum dels turistes.

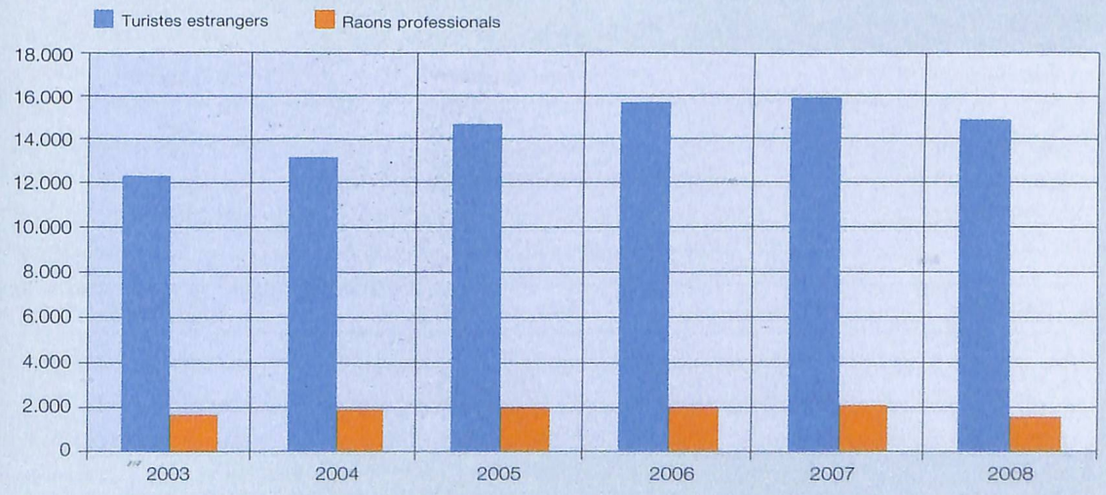
El treball d'A. Costa *et alii* (2006) ens mostra com la millora de la posició competitiva del turisme català en termes de preus va permetre doblar el nombre de turistes estrangers entre 1997 i 2005 i millorar la quota de Catalunya al mercat mundial del turisme des de l'1,25% fins a l'1,74%, en aquest període.

Tanmateix, l'evolució posterior no ha estat tan favorable. Una aportació recent d'A. Saló (2007) posa de manifest que l'intens flux de turisme exterior que rep el Principat es caracteritza per una ràtio de despesa per turista i dia baixa. L'autor identifica tres factors determinants principals d'aquesta baixa aportació de valor: el predomini del turisme de proximitat francès, la presència creixent de passatgers per línies de baix cost que donen lloc a molta mobilitat però a menys dies d'estada i l'especialització elevada del turisme de segones residències, amb menys propensió al consum. Significativament, l'any 2005 els turistes procedents de l'estranger es gastaven al dia a Catalunya un 23% menys del que ho fan en altres comunitats autònomes.

Aquests factors mostren l'elevada elasticitat de la demanda turística. D'aquesta manera, l'evolució de l'activitat turística ha alentit el seu ritme de creixement en els darrers tres anys. Significativament, les dades de l'Observatori del Turisme de Catalunya mostren com la desacceleració de l'activitat econòmica està tenint repercussions desfavorables sobre el nombre de turistes estrangers (–6,5% l'any 2008), les seves pernoctacions (–4,0%) i la seva despesa (–1,1%). Les comarques de costa, vinculades al turisme de sol i platja, emergeixen com la destinació més afectada negativament pel canvi de conjuntura. Així mateix, l'evolució desfavorable dels viatges de feina (d'un 25% l'any 2008) sembla evidenciar els efectes de la desacceleració econòmica en un context de competència internacional creixent en l'atracció de fires i congressos professionals (gràfic XI.9). El futur del turisme també sembla restar pendent, per tant, a les exigències de més qualitat i generació de valor afegit.

Gràfic XI.9

Turistes estrangers a Catalunya
(Milers de persones)



Font: Idescat

2.2. Fluxos d'inversions directes

Segons estimacions de la Conferència de les Nacions Unides sobre Comerç i Desenvolupament (UNCTAD), els fluxos mundials d'inversions estrangeres directes (IED) s'han multiplicat per 20 al llarg dels darrers 30 anys. Els processos de liberalització dels moviments de capital, així com els avenços en els transports i en les tecnologies de la informació i la comunicació (TIC), expliquen, en gran part, aquesta evolució, ja que han permès tant la fragmentació dels processos productius, i la ubicació consegüent de cadascuna de les fases de la cadena de valor en la localització que resulti més avantatjosa, com la intensificació dels processos de fusió i adquisició empresarials internacionalment.

L'evolució de les IED mundials en el període 1999-2007 ha estat ambivalent. Després d'arribar a una xifra màxima el 2000, com a culminació d'uns anys de fort creixement d'aquest tipus d'inversions, els fluxos es redueixen fins a la meitat el 2003, per iniciar una nova recuperació a partir del 2004, que fa que el 2006 i el 2007 les xifres passin a ser lleugerament superiors a les del 2000.

En aquest context, Espanya va rebre durant el període 1999-2007 gairebé el 3% de les IED mundials, el 4,3% de les dels països de l'OCDE, el 6,6% de les dels països de la Unió Europea-27 i el 7,2% de les dels països de la Unió Europea-15 (quadre XI.6). Com a país receptor, i en termes absoluts, l'Estat només va ser superat en el si de la Unió Europea-27 per la Gran Bretanya, França, Bèlgica-Luxemburg, Alemanya i els Països Baixos.

D'altra banda, com a país inversor, les sortides d'IED des d'Espanya van representar un 5,59% de les inversions estrangeres directes de tot el món, un 6,4% de les de l'OCDE, un 9,8% de les de la Unió Europea-27 i un 10,8% de les de la Unió Europea-15. És a dir, el conjunt de l'Estat té més importància relativa com a país inversor que com a país receptor d'IED en aquests anys. El saldo inversor net «negatiu» posa de manifest que la internacionalització de l'economia espanyola al llarg dels darrers anys s'ha basat més en l'expansió cap a l'exterior que en l'entrada de capitals estrangers en territori estatal.

Quadre XI.6

Inversions estrangeres directes (IED) en el món per àrees geogràfiques. 1999-2007 (milions de dòlars)

IED rebudes	Total acumulat	% Espanya
Món	9.418,1	2,99
OCDE	6.594,2	4,27
Unió Europea-27	4.234,9	6,65
Unió Europea-15	3.904,7	7,22
Espanya	281,7	–
IED efectuades	**Total acumulat**	**% Espanya**
Món	9.291,8	5,59
OCDE	8.080,0	6,43
Unió Europea-27	5.286,6	9,82
Unió Europea-15	4.816,2	10,78
Espanya	519,4	–

Font: *World Investment Report* 2008 (UNCTAD) i elaboració pròpia

2.2.1. Inversions estrangeres a Catalunya

En termes mitjans, Catalunya va rebre entre el 1999 i el 2008 un total de 2.165 milions d'euros anuals en forma d'inversions estrangeres directes (IED), la qual cosa representa el 13,3% de la IED aconseguida pel conjunt d'Espanya, i és la segona comunitat autònoma en importància (quadre XI.7). Aquesta participació significa un descens important en relació amb altres períodes previs recents. Així, entre els anys 1993 i 2001 la IED rebuda per l'economia catalana va ser del 20,8% del total espanyol i en el període 2002-2006 del 21,5%. Aquesta caiguda s'explica per l'important creixement de la inversió estrangera directa global absorbida per Espanya el 2007 i el 2008, combinada amb la disminució de la rebuda per Catalunya. L'any 2006 el Principat va rebre el 26,4% del total espanyol, mentre que el 2007 i fins al mes de setembre del 2008 va assolir només el 8,8% i el 4,9% del conjunt de l'Estat, respectivament.

Quadre XI.7

Evolució de les inversions estrangeres directes (IED) a Catalunya i a Espanya. 1999-2008 (milions d'euros)

Anys	Catalunya	Espanya	% Cat./Esp.
1999	1.890,42	10.702,74	17,66
2000	2.734,99	25.975,49	10,53
2001	3.336,81	15.554,10	21,45
2002	2.141,91	11.612,32	18,45
2003	1.306,28	9.724,68	13,43
2004	1.544,69	8.913,04	17,33
2005	2.212,25	13.683,29	16,17
2006	2.582,16	9.780,29	26,40
2007	2.587,32	29.505,64	8,77
2008	1.314,92	26.698,07	4,93
Total	**21.651,75**	**162.149,66**	**13,35**

Nota: Les dades del 2008 arriben fins al mes de setembre

Font: Idescat i elaboració pròpia

La regió que més quantitat d'IED va rebre entre el 1999 i el setembre del 2008 va ser la Comunitat de Madrid, amb una mitjana anual de gairebé 10.000 milions d'euros, quantitat equivalent al 61,4% de la IED territorialitzada del conjunt de l'Estat (quadre XI.8). Sens dubte, aquesta desproporció important es justifica per factors com l'efecte capitalitat i l'efecte seu (comptabilitzar la IED on és ubicada la seu social de l'empresa filial en què es fa la inversió). Després de la Comunitat de Madrid i de Catalunya, cap altra arriba a un 5% del total estatal. De fet, destaca l'important quantitat d'IED no territorialitzada, és a dir, no atribuïda a cap comunitat autònoma, la qual representa un 8,4 % del total estatal rebut durant el període considerat.

Els sectors que més volum d'inversions estrangeres directes van rebre van ser la indústria química (11,88% del total), les activitats immobiliàries (11,2%), el comerç a l'engròs i altra intermediació comercial (8,9%) i l'alimentació i begudes (8,9%) (quadre XI.9). Per tant, i sobre la base de la classificació d'activitats productives que fa l'OCDE, la IED a Catalunya va estar protagonitzada, bàsicament, per serveis no intensius en coneixement, un subsector manufacturer d'intensitat tecnològica mitjana-alta (química) i un de baixa (alimentació i begudes).

Quadre XI.8

Inversió estrangera directa (IED) rebuda a Espanya per comunitats autònomes. 1999-2008 (milions d'euros)

Comunitats autònomes	Total acumulat	% sobre Espanya
Andalusia	3.282,47	2,02
Aragó	846,59	0,52
Cantàbria	138,31	0,08
Castella i Lleó	629,95	0,38
Castella-la Manxa	537,31	0,33
Catalunya	21.651,77	13,35
Comunitat de Madrid	99.568,28	61,40
Comunitat Valenciana	7.246,71	4,46
Extremadura	196,36	0,12
Galícia	1.858,38	1,14
Illes Balears	2.066,33	1,27
Illes Canàries	1.190,41	0,73
La Rioja	158,36	0,09
Navarra	518,92	0,32
País Basc	4.468,31	2,75
Principat d'Astúries	2.464,02	1,51
Regió de Múrcia	1.696,43	1,04
Ceuta i Melilla	52,61	0,03
Sense assignar	13.578,14	8,37
Total	**162.149,66**	**100,00**

Nota: Les dades del 2008 arriben fins al mes de setembre

Font: Secretaria d'Estat de Comerç (Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç) i elaboració pròpia

Quadre XI.9

Inversions estrangeres directes (IED) a Catalunya per sectors d'activitat de destí (sectors que superen l'1% del total). 1999-2008 (milers d'euros)

Sectors d'activitat	Total acumulat	%
Indústria de productes d'alimentació i begudes	1.924.401,19	8,97
Indústria tèxtil	526.812,13	2,46
Indústria del paper	384.949,27	1,79
Edició, arts gràfiques i reproducció suports	373.901,77	1,74
Indústria química	2.549.504,17	11,88
Fabricació de productes de cautxú i plàstic	321.477,71	1,50
Fabricació d'altres productes minerals no metàl·lics	381.841,11	1,78
Fabricació de maquinària i material elèctric	283.854,00	1,32
Fabricació de vehicles de motor i components	269.635,46	1,26
Producció i distribució d'energia elèctrica, gas	635.555,37	2,96
Captació, depuració i distribució d'aigua	430.334,13	2,01
Comerç a l'engròs i intermediació comercial	1.926.534,53	8,98
Comerç al detall,excloent vehicles de motor	919.703,17	4,29
Hostaleria	1.036.853,35	4,83
Activitats annexes als transports	473.421,71	2,21
Telecomunicacions	1.002.271,12	4,67
Banca i altres intermediaris financers	1.343.355,73	6,26
Assegurances i plans de pensions, excloent Seg. Social	398.145,10	1,86
Activitats immobiliàries	2.429.298,23	11,32
Lloguer de maquinària i equips sense operari	241.558,22	1,13
Activitats informàtiques	338.781,82	1,58
Altres activitats empresarials	1.190.832,74	5,55
Activitats recreatives, culturals i esportives	511.239,15	2,38
Total	**21.457.524,42**	**92,73**

Nota: Les dades del 2008 arriben fins al mes de setembre

Font: Secretaria d'Estat de Comerç (Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç) i elaboració pròpia

En l'àmbit sectorial, cal destacar, també, tres qüestions més. En primer lloc, pel que fa a les activitats manufactureres la indústria química va mantenir el lideratge al llarg del temps, amb un percentatge que va ser estable (entre el 1993 i el 2001 va representar l'1,3% de la IED rebuda). D'altra banda, el sector de l'alimentació i begudes també es va mantenir relativament estable, amb una certa tendència a l'alça, ja que va passar del 7,2% el període 1993-2000 al 8,97% entre el 1999 i el 2008.

En segon lloc, cal esmentar la pèrdua progressiva d'importància en els darrers anys del sector de vehicles de motor i components, branca d'intensitat tecnològica mitjana-alta i clau per a l'economia catalana. En aquest sector, el capital estranger passa de representar el 8,7% de la inversió estrangera rebuda en el període 1993-2001 a suposar l'1,2% en el període 1999-2008. Indubtablement, la incorporació a la Unió Europea d'alguns dels països de l'est i el centre d'Europa al llarg de la dècada, els quals combinen un factor de treball tècnicament qualificat a uns costos comparativament més baixos, juntament amb més proximitat a l'epicentre productiu del sector en l'àmbit europeu, expliquen tant un efecte de desviació de les inversions com alguns dels casos més rellevants de deslocalització productiva que han tingut lloc al llarg dels darrers anys a Catalunya.

I, en tercer lloc, s'ha de remarcar la importància limitada que tenen tant els sectors manufacturers d'alta intensitat tecnològica com els serveis intensius en coneixement entre les inversions estrangeres a Catalunya. En aquest sentit, els primers no van passar de representar el 0,5% del total d'inversions absorbides entre el 1993 i el 2006, mentre que els sectors de les telecomunicacions i la banca (els dos serveis intensius en coneixement més importants en termes d'IED rebuda) van representar entre el 1999 i el 2008 el 4,6% i el 6,2%, respectivament, amb una lleugera tendència a la baixa de les telecomunicacions (en el període 1993–2001 havien suposat el 6,4%) i una tendència a l'alça de la banca (5,9%).

Per països, cal destacar que els països de la Unió Europea-15 van ser l'origen de més del 82% de la IED rebuda en el període 1999-2008, percentatge que va augmentar en relació amb el del període 1993-2001 (79,2%) (quadre XI.10). De fet, la inversió procedent d'aquests països només va patir una

Quadre XI.10

Inversions estrangeres directes (IED) a Catalunya i Espanya per àrees geogràfiques d'origen 1999-2000 (milions d'euros)

Àrees geogràfiques	Catalunya	%	Espanya	%
OCDE	20.641,86	95,33	157.833,64	97,33
Europa	19.669,95	90,84	152.533,14	94,06
Unió Europea-15	17.944,25	82,87	147.564,42	91,01
Unió Europea-27	17.989,49	83,08	147.943,85	91,23
Amèrica del Nord	1.198,17	5,53	5.457,50	3,36
Amèrica Llatina	489,78	2,26	2.306,80	1,42
Resta d'Amèrica	54,64	0,25	567,96	0,35
Àsia i Oceania	226,01	1,04	866,67	0,53
Àfrica	13,18	0,06	417,58	0,25
Paradisos fiscals	432,14	1,99	2.095,37	1,29
Total	**21.651,77**	–	**162.149,65**	–

Font: Secretaria d'Estat de Comerç (Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç) i elaboració pròpia

tímida disminució el 2002 i el 2003, mentre que la resta d'anys es va mantenir en valors al voltant del 80%, la qual cosa posa de manifest que l'ampliació comunitària cap a l'est no va generar un efecte de desviació de les inversions important. Cal tenir present, però, que l'ampliació del 2004 (la més gran de les dues que va tenir lloc en el darrers deu anys) es va produir en un context econòmic en què les IED dels països de la Unió Europea-15 van créixer a un ritme del 14,4% anual (2002-2006).

En el cas del conjunt d'Espanya, el pes específic de les inversions estrangeres directes procedents de països de la Unió Europea-15 encara és més significatiu, i representa més del 90% del total. Catalunya, en canvi, rep, en proporció, més quantitat d'inversions procedents d'Amèrica del Nord, Amèrica Llatina i Àsia.

2.2.2. Inversions directes de Catalunya a l'estranger

En les darreres dècades, la fragmentació de la producció entre països i de les cadenes de valor entre empreses ha assolit una dimensió sense precedents. En aquest context, les companyies catalanes no van intensificar el procés d'inversions a l'estranger fins a la segona meitat dels anys noranta, una vegada el grau de capitalització va ser suficient i s'havia superat la crisi del 1993.

Durant els últims anys aquest procés s'ha consolidat, tot i que amb oscil·lacions considerables. Entre el 1999 i el 2008, les sortides d'IED de Catalunya a l'exterior van representar de mitjana el 10,8% de les globals del conjunt espanyol (quadre XI.11). Aquesta evolució ha portat, igual com a Espanya, a fer que els fluxos de sortida de les inversions superin els de les entrades, i l'economia catalana, tradicionalment receptora neta d'aquest tipus de capital, s'ha convertit en inversora neta.

Quadre XI.11

Evolució de les inversions directes de Catalunya i Espanya a l'estranger (milions d'euros)

Anys	Catalunya	Espanya	%
1999	4.698,40	43.087,21	10,90
2000	6.233,32	49.665,68	12,55
2001	2.306,17	27.018,01	8,53
2002	2.975,56	26.615,34	11,17
2003	4.655,70	19.689,10	23,64
2004	5.136,52	37.836,86	13,57
2005	2.888,50	30.531,08	9,46
2006	6.138,08	61.045,88	10,05
2007	6.865,52	95.250,30	7,20
2008	2.245,17	16.568,46	13,55
Total	**44.142,94**	**407.307,92**	**10,83**

Nota: Les dades del 2008 arriben fins al mes de setembre

Font: Idescat i elaboració pròpia

Per comunitats autònomes, Catalunya ocupava en el període 1999-2008 (setembre) el quart lloc pel que fa al volum d'inversions a l'estranger, amb un percentatge mitjà del 10,8% del total espanyol, la qual cosa suposa una pèrdua de dues posicions en relació amb la que ocupava en el període 1993-2001 (quadre XI.12). La van superar la Comunitat de Madrid (55,0%), Cantàbria

Quadre XI.12

Inversions directes a l'estranger d'Espanya per comunitats autònomes. 1999-2008 (milions d'euros)

Comunitats autònomes	Total acumulat	% sobre Espanya
Andalusia	3.137,10	0,77
Aragó	777,89	0,19
Cantàbria	56.513,09	13,87
Castella i Lleó	782,10	0,19
Castella-la Manxa	346,30	0,08
Catalunya	44.142,94	10,83
Comunitat de Madrid	224.217,18	55,04
Comunitat Valenciana	2.755,83	0,67
Extremadura	173,98	0,04
Galícia	7.808,87	1,91
Illes Balears	5.149,57	1,26
Illes Canàries	319,63	0,07
La Rioja	18,40	0,00
Navarra	753,81	0,18
País Basc	53.508,08	13,13
Principat d'Astúries	2.353,10	0,57
Regió de Múrcia	4.549,83	1,11
Ceuta i Melilla	0,22	0,00
Total	**407.307,92**	**100,00**

Nota: Les dades del 2008 arriben fins al mes de setembre

Font: Secretaria d'Estat de Comerç (Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç) i elaboració pròpia

(13,9%) i el País Basc (13,1%). En aquestes tres regions, s'identifica la presència de les seus d'algunes de les empreses espanyoles més grans, fonamentalment del sector de serveis (banca, telecomunicacions i energia), que els darrers anys han expandit les seves inversions a l'estranger, especialment a l'Amèrica Llatina. El cas més significatiu és el de Cantàbria, on el 97,7% de la inversió a l'estranger es dóna en la banca, sens dubte per la radicació de la seu social del BSCH a Santander. Al País Basc el 47,3% de les inversions es fa també en el sector de la banca, mentre que un altre 42,9% es duu a terme en la producció i la distribució d'energia elèctrica i gas. En aquesta comunitat autònoma hi tenen la seu empreses com el BBVA o Iberdrola. Finalment, a la Comunitat de Madrid el 39,4% de les inversions té lloc a les telecomunicacions (hi té la seu Telefónica), i el segon sector en importància és la banca, amb un pes de l'11,3%. Com assenyalen C. Amarelo, T. Fernández i A. Saló (2008), seria diferent si es considerés l'origen financer de les inversions que porten a terme empreses com Telefónica o Repsol, ja que la participació d'empreses catalanes (com, per exemple, la Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona) en el seu accionariat és molt significativa. Òbviament, això faria millorar notablement la posició relativa de Catalunya.

Catalunya, en canvi, presenta una estructura sectorial de les inversions a l'estranger molt més diversificada (quadre XI.13). En concret, quatre branques superen el 10% del pes relatiu sobre el total i quatre sectors més sobrepassen el 5%. Aquesta major diversificació també es dóna en relació amb el conjunt d'Espanya, on dues branques —la banca i les telecomunicacions— suposen el 49,3% del total de les inversions espanyoles a l'estranger, a causa de la dimensió d'algunes de les inversions efectuades per grans empreses pertanyents a aquests sectors.

Quadre XI.13

Inversions directes a l'estranger de Catalunya per sectors d'activitat (sectors que superen l'1% del total). 1999-2008 (milers d'euros)

Sectors d'activitat	Total acumulat	%
Indústria de producció d'alimentació i begudes	3.788.182,61	8,58
Indústria química	4.732.367,63	10,72
Fabricació d'altres productes minerals no metàl·lics	4.976.875,70	11,27
Fabricació de vehicles de motor i components	1.574.104,65	3,56
Producció i distribució d'energia elèctrica i gas	2.221.370,71	5,03
Comerç a l'engròs i intermediació comercial	4.818.289,17	10,91
Hostaleria	1.324.935,25	3,01
Activitats annexes als transports	2.727.354,63	6,17
Telecomunicacions	1.092.877,01	2,47
Banca i altres intermediaris financers	6.592.976,13	14,93
Activitats immobiliàries	2.591.427,55	5,87
Altres activitats empresarials	1.402.344,23	3,17
Total	**44.142.937,96**	**85,69**

Nota: Les dades del 2008 arriben fins al mes de setembre

Font: Secretaria d'Estat de Comerç (Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç) i elaboració pròpia

En síntesi, en l'àmbit sectorial s'observa que en el conjunt d'Espanya alguns dels subsectors dels serveis són els que exerceixen el seu domini en termes d'inversions a l'exterior, mentre que en el cas de Catalunya, es combina la presència de serveis —tant intensius en coneixement com no intensius en coneixement—, amb les manufactures, algunes de les quals formen part dels subsectors d'intensitat tecnològica mitjana-alta i d'altres dels de intensitat tecnològica baixa.

Finalment, per països, i igual com succeïa en el cas de les entrades d'IED, la destinació principal de les inversions catalanes i espanyoles a l'estranger són els països de la Unió Europea-15. Aquesta importància, a més, ha tendit a augmentar en els darrers anys de manera destacada. Així, mentre que en el període 1993-2001 el pes específic de les inversions catalanes i espanyoles a la Unió Europea-15 va representar el 48,1% i el 29,0%, respectivament, en el període 1999-2008 ha significat el 63,28% i el 54,46% (quadre XI.14).

A diferència de les entrades d'IED, però, en les inversions a l'estranger hi ha una desviació de gairebé nou punts percentuals entre el pes relatiu que tenen les inversions directes a l'estranger de Catalunya als països de la Unió Europea-15 i el que hi tenen les inversions l'Estat. Sens dubte, novament les grans inversions d'algunes de les empreses espanyoles de més dimensió dels sectors de la banca, les telecomunicacions i l'energia a l'Amèrica Llatina expliquen aquesta diferència. Però és precisament en relació amb l'Amèrica Llatina on es produeix un dels canvis més significatius en l'evolució de les inversions a l'estranger, ja que, mentre que en el període 1993-2001 les IED a aquests països —especialment a l'Argentina i el Brasil— representaven el 22,8% de les inversions catalanes i el 53,7% de les espanyoles, entre el 1999 i el 2008 només signifiquen el 15,39% i el 24,86%, respectivament; s'observa, per tant, una disminució en tots dos casos, però força més accentuada pel que fa l'Estat.

També, s'observa el comportament diferent de les inversions realitzades i rebudes en el cas dels països de la Unió Europea-27, en relació amb els països de la Unió Europea-15. En les IED rebudes,

Quadre XI.14

Inversions directes a l'estranger de Catalunya i d'Espanya per àrees geogràfiques. 1999-2008 (milions d'euros)

Àrees geogràfiques	Catalunya	%	Espanya	%
OCDE	37.426,84	84,78	312.501,37	76,72
Europa	33.170,63	75,14	253.483,77	62,23
Unió Europea-15	27.952,69	63,28	221.841,04	54,46
Unió Europea-27	29.190,61	66,12	241.505,82	59,29
Amèrica del Nord	2.614,90	5,92	39.187,46	9,61
Amèrica Llatina	6.794,40	15,39	101.265,73	24,86
Resta d'Amèrica	237,92	0,53	3.561,53	0,87
Àsia i Oceania	785,34	1,77	4.764,54	1,16
Àfrica	539,75	1,22	5.044,90	1,23
Paradisos fiscals	516,28	1,16	4.974,15	1,22
Total	**44.142,94**	–	**407.307,94**	–

Nota: Les dades del 2008 arriben fins al mes de setembre

Font: Secretaria d'Estat de Comerç (Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç) i elaboració pròpia

són pràcticament iguals les procedents de la Unió Europea-15 que les de la Unió Europea-27, la qual cosa significa que pràcticament no hi ha cap inversió des d'alguns dels nous països comunitaris ni a Catalunya ni a Espanya. En canvi, pel que fa a les inversions realitzades es constata una diferència d'entre tres i cinc punts percentuals entre les IED realitzades a la Unió Europea-15 i les efectuades als països de la Unió Europea-27. Finalment, també cal destacar el pes específic reduït que tenen les inversions catalanes a l'Amèrica del Nord (5,9%) en comparació amb el que tenen en el conjunt de les inversions espanyoles (9,6%).

3. Les estratègies d'internacionalització de les empreses catalanes

3.1. Formes d'internacionalització empresarial

Per internacionalització empresarial s'ha entendre l'ampliació del camp d'operacions de les companyies més enllà del propi país d'origen, la qual cosa comprèn qualsevol activitat de la seva cadena de valor, és a dir, compres, producció, recerca i desenvolupament, vendes, etc. El tret més destacat de les companyies internacionalitzades és que els mercats exteriors són un referent obligat en les seves estratègies. Per tant, les empreses que s'internacionalitzen poden accedir a nous clients i a nous factors de producció als quals no poden accedir les que només actuen al mercat interior. Val a dir que la internacionalització és possiblement una de les estratègies empresarials més complexa i més desconeguda.

La internacionalització empresarial presenta diverses formes, que es poden sintetitzar tant en la implantació de la companyia a l'exterior —o bé comercial o bé productiva— com en la formalització de diversos tipus de contracte (llicències, franquícies, etc.) i acords de cooperació i aliances a l'estranger, de tal manera que permetin a la firma tenir una presència continuada i regular en altres

països mitjançant el desenvolupament de diferents operacions, que es resumeixen, en definitiva, en exportacions i/o inversions directes a l'exterior. Més detalladament, la diversitat que caracteritza la internacionalització conté fórmules tan variades com per exemple les següents:

- Exportacions.
- Subcontractació.
- Contractes en destinació: de subcontractació, de representació comercial, de franquícies, d'assistència tècnica, de subministrament, etc.
- Filials/xarxes comercials, productives, etc.
- Adquisicions —parcials o totals— de plantes i firmes estrangeres.
- Aliances d'empreses.

A això anterior es pot afegir la internacionalització empresarial per la via de les importacions i del subministrament d'*inputs* de tots tipus, mitjançant compres a empreses d'altres països.

Les empreses que duen a terme activitats productives a l'exterior —un o més països—, de manera permanent, mitjançant l'establiment d'una o més filials o subsidiàries poden passar a anomenar-se firmes multinacionals. Es tracta pràcticament del darrer estadi en el procés d'internacionalització de les companyies, en el qual hi ha una relació estreta i directa amb la inversió exterior directa i que implica una sèrie de reptes organitzatius i culturals per a les empreses que aquestes han d'identificar i de gestionar. Això suposa que la internacionalització, a mesura que es desenvolupa, comporta canvis importants en la perspectiva empresarial, atès que d'un enfocament basat en les exportacions es passa a un altre centrat en la consolidació i en un major compromís en els països en què opera, amb una visió de mitjà i llarg termini.

3.2. Estratègies d'internacionalització

3.2.1. Factors explicatius de la internacionalització

Els processos d'internacionalització empresarial solen ser de caràcter gradual i estar basats en diferents etapes, que permeten a les companyies guanyar experiència i coneixement sobre els mercats exteriors. De fases senzilles i de poc compromís i risc es passa a estadis més complexos i compromesos. Així, després de les primeres etapes d'exportacions esporàdiques i, més tard, consolidades, les empreses opten per filials comercials o altres fórmules bàsicament comercials, per acabar amb implantacions productives. Aquest tipus d'internacionalització incremental és previst per esquemes teòrics que analitzen el fenomen, com per exemple l'enfocament escandinau, també conegut com el *model d'Uppsala*. Tanmateix, més recentment han aparegut firmes que neixen amb una visió global, de manera que des del principi s'orienten a la internacionalització, i també empreses consolidades que s'inicien en la internacionalització de manera ràpida i intensa —sobretot, en activitats que estan molt multinacionalitzades.

La gran majoria de les empreses espanyoles i catalanes ha seguit un procés d'internacionalització de caràcter gradual, d'acord amb el que és més recomanable (exportacions esporàdiques,

exportacions consolidades, implantació comercial, implantació productiva, etc.). Segons un estudi de l'Institut Espanyol de Comerç Exterior (ICEX) (2006), un 73% de les firmes estatals ha dut a terme la seva internacionalització mitjançant un procés d'aquest tipus, que s'ha iniciat amb l'exportació i ha prosseguit amb altres fases, mentre que el 27% restant ha seguit una estratègia més brusca, principalment com a resposta a la necessitat de seguir els seus clients en la seva expansió cap a altres països. Això, que és característic de les empreses industrials, és extrapolable per a Catalunya. En el cas de les companyies de serveis, el procés d'internacionalització es desenvolupa en menys nombre d'etapes, ja que després d'una fase inicial d'exportacions es passa ràpidament a implantar a l'exterior, en moltes ocasions perquè així hi obliguen les activitats mateixes.

Els motius que poden explicar la internacionalització empresarial són molt variats, i poden respondre tant a accions de caràcter defensiu com a iniciatives de vessant ofensiu. Entre les primeres destaquen, per exemple, fer front a pressions competitives, excés de capacitat productiva, davallada de vendes interiors, saturació del mercat local, etc. D'altra banda, les iniciatives ofensives que impulsen la internacionalització poden ser, entre altres, el desenvolupament de productes, la recerca d'avantatges tecnològics, l'obtenció de beneficis fiscals i la captació d'economies d'escala.

Des d'una altra perspectiva, les raons principals que condueixen a la internacionalització de les empreses són l'accés a mercats nous o més grans, i l'accés a la tecnologia i el saber fer, seguits de la recerca d'una reducció de costos. Altres són la diversificació de riscos, la proximitat al client o la millora de la imatge.

Segons M. Buisán i E. Espinosa (2007), la grandària de les empreses no és un factor totalment determinant de la seva internacionalització, però sí que condiciona el procés que segueixen en diversos sentits. Per exemple, la internacionalització exigeix una estructura empresarial mínima necessària —amb un llindar crític en el cas d'Espanya al voltant dels 20 treballadors—, vinculada a la disponibilitat de recursos i l'assumpció de riscos, mentre que, d'altra banda, la dimensió determina les característiques del procés d'internacionalització mateix. En aquest sentit, es pot apuntar que a Catalunya l'accés comercial de les empreses als mercats exteriors difereix segons les seves dimensions (quadre XI.15). Així, s'observa que els mitjans propis, tot i que són la via d'accés més important de manera general —utilitzada per un 72,8% de les firmes l'any 2006—, destaquen, sobretot, entre les companyies de dimensió més gran. D'altra banda, es palesa que les

Quadre XI.15

Vies d'accés als mercats exteriors de les empreses industrials per grandària a Catalunya. 2006 (% d'empreses)

Grandària de les empreses segons ocupació	Per acció col·lectiva	Per agent especialitzat	Per matriu a l'estranger	Per mitjans propis	Per altres vies
Menys de 20 treballadors	8,8	14,7	0,0	61,8	29,4
21-50 treballadors	14,5	12,9	0,0	69,4	12,9
51-100 treballadors	14,6	4,9	7,3	80,5	7,3
101-200 treballadors	5,6	13,9	13,9	77,8	13,9
Més de 200 treballadors	6,2	9,9	27,8	74,7	5,6
Mitjana	**9,9**	**11,3**	**9,8**	**72,8**	**13,8**

Font: Fundació SEPI (2008)

accions col·lectives són més habituals entre les firmes més petites, mentre que l'accés mitjançant matrius a l'estranger predomina entre les més grans.

D'acord amb H. Calderón, A. Cervera, B. Turbillejas i T. Fayos (2007), la dimensió empresarial també constitueix una variable explicativa important de les estratègies d'internacionalització pel que fa a la selecció del mètode d'entrada en un mercat. Així, a mesura que augmenta la grandària, s'incrementa la probabilitat de triar formes amb més control, més compromís de recursos i més risc econòmic.

Pel que fa específicament a les inversions a l'estranger i, de manera concreta, a les anomenades multinacionals, es pot diferenciar entre tres tipus d'empreses segons la dimensió. D'una banda, companyies de gran dimensió, principalment d'activitats terciàries, com ara les finances o el subministrament de serveis bàsics (energia, aigua, telecomunicacions, etc.), que aporten bona part de les inversions a l'exterior i constitueixen la imatge exterior del desembarcament català i espanyol. Al Principat en són exemples la Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona, el Banc SabadellAtlàntic, el Grup Abertis o el Grup Agbar.

El segon grup correspon a empreses industrials de dimensió mitjana i gran, que disposen d'una activitat comercial i productiva relativament intensa en altres països. A títol d'il·lustració, entre aquestes es poden assenyalar a Catalunya firmes de diversos sectors (automoció, béns d'equip, alimentació, química, òptica, material elèctric, etc.), com ara Ficosa International, Roca Corporación Empresarial, Corporación Agrolimen, Codorníu, Freixenet, Miguel Torres, Nutrexpa, Antonio Puig, Girbau, Indo Internacional, Lucta, Simón, o Soler i Palau.

Finalment, s'ha d'apuntar l'existència d'un nombre important de petites i mitjanes empreses industrials, el procés d'internacionalització de les quals s'explica, en una proporció important, per l'arrossegament de companyies de més grandària. Aquestes han fet inversions més reduïdes, però d'una manera creixent. Un exemple força il·lustratiu d'això és la indústria auxiliar de l'automoció, sobretot la fabricació de components metàl·lics i plàstics per a vehicles.

La internacionalització empresarial és molt flexible. Cada producte o servei i cada mercat o país necessita una política d'internacionalització específica; és a dir, cada política s'ha de fer d'acord amb els trets de l'activitat i de la destinació concreta que interessen a la companyia. De manera general, es pot afirmar que les fórmules d'internacionalització preferides per les firmes espanyoles i catalanes són la implantació mitjançant filial comercial, oficina de representació i altres opcions bàsicament comercials, tal com apunta un 47% de les empreses estatals. Un 10,4% de les companyies, sobretot de gran dimensió, posseeix només implantacions productives, mentre que, d'altra banda, un 24,8% combina filials comercials i productives o opta per altres vies (acords de cooperació, franquícies, etc.).

Entre un altre sentit, cal esmentar la diversitat d'estratègies que determinen la internacionalització empresarial a Catalunya si es diferencia entre companyies de propietat eminentment autòctona o firmes amb participació de capital estranger. Les primeres orienten els seus processos d'internacionalització cap a l'accés als mercats exteriors, mitjançant les diverses fórmules disponibles i, sobretot, utilitzant sistemes gradualistes (exportacions, implantacions, cooperacions, etc.). Més recentment, la internacionalització d'aquestes també s'ha centrat cap a la distribució

mundial de les seves cadenes de valor i un aprovisionament creixent d'altres països d'*inputs* i de productes intermedis i finals, per tal de completar les seves gammes d'oferta. D'altra banda, les empreses amb participació de capital estranger que tenen activitat productiva a Catalunya centren la seva internacionalització en la recepció de béns intermedis procedents de l'exterior —de proveïdors o d'altres plantes dels mateixos grups multinacionals— per fabricar béns més acabats aprofitant els avantatges competitius del Principat, que, més tard, són distribuïts en el mercat intern, bàsicament estatal, o, en la majoria dels casos, en mercats internacionals dins de la xarxa comercial dels mateixos grups estrangers propietaris.

3.2.2. Suport a la internacionalització

Les polítiques públiques tenen un protagonisme important en la internacionalització empresarial, especialment pel que fa les firmes de petita i mitjana dimensió. Aquest paper és força destacat en les primeres fases de la internacionalització, sobretot quan les empreses s'inicien en el procés exportador i necessiten un suport públic actiu, així com en la consolidació d'iniciatives productives, etapa que exigeix un major compromís econòmic i implica més riscos, per la qual cosa calen més garanties. Les polítiques públiques ajuden les empreses a compartir, superar o absorbir els costos de la internacionalització de tota mena.

En aquest sentit, és destacable el paper desenvolupat a Catalunya per ACC1Ó CIDEM/COPCA —que recull l'herència del Consorci de Promoció Comercial de Catalunya (COPCA)— del Departament d'Innovació, Universitats i Empresa de la Generalitat. Un altre organisme que s'ha d'esmentar pel seu suport a la internacionalització empresarial a escala estatal és l'Institut Espanyol de Comerç Exterior (ICEX), integrat en el Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç.

En l'impuls de la internacionalització de les empreses catalanes també cal esmentar el paper de les cambres de comerç i indústria, que desenvolupen una tasca important en diversos fronts (informació, formació, assessorament, documentació, programes, promoció i seguiment). Entre aquests destaquen les seves accions en la iniciació a l'exportació (autodiagnosi, seminaris, tallers, Programa NEX PIPE, etc.) i en la promoció internacional (fires, missions empresarials, ponts empresarials, contractació pública, etc.).

Així mateix, s'han d'apuntar les actuacions d'internacionalització desenvolupades per les organitzacions empresarials de caràcter sectorial i intersectorial, en moltes ocasions en col·laboració amb ACC1Ó CIDEM/COPCA i l'ICEX. Entre les diverses accions dutes a terme per aquestes organitzacions poden destacar, entre altres, les d'abast col·lectiu, com ara l'assistència a fires i salons internacionals —com a visitants o com a expositors amb estands—, les missions empresarials o la creació de grups i consorcis d'exportació.

LES POLÍTIQUES PÚBLIQUES DE FOMENT DE LA INTERNACIONALITZACIÓ DE L'EMPRESA CATALANA: EL CAS D'ACC1Ó

Diego Guri. *Director del Centre d'Internacionalització Empresarial*

ACC1Ó és l'agència per a la innovació i la internacionalització de l'empresa catalana, adscrita al Departament d'Innovació, Universitats i Empresa de la Generalitat de Catalunya. ACC1Ó recull l'experiència i el coneixement de més de 20 anys del CIDEM i del COPCA en el desenvolupament de programes i serveis a l'empresa.

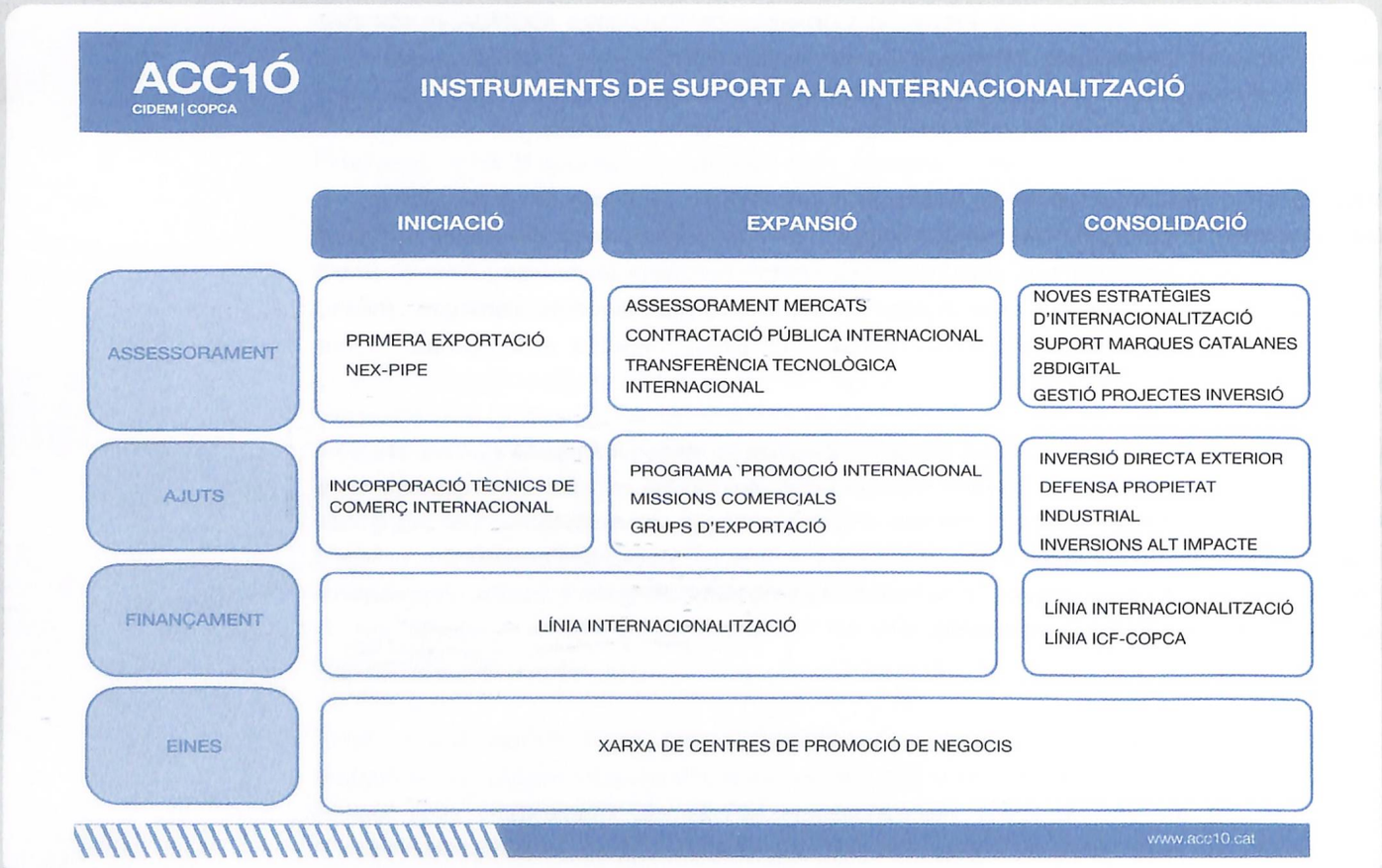
La missió d'ACC1Ó és fer de Catalunya una economia capdavantera en el mercat global facilitant la diferenciació competitiva de les empreses catalanes. Més concretament, ACC1Ó treballa per assolir els objectius generals següents:

- Incrementar la productivitat de l'empresa catalana amb la millora dels resultats dels seus factors determinants: la innovació, la tecnologia i el talent.
- Posar en valor els productes i els serveis catalans als mercats internacionals.
- Augmentar el nombre d'empreses i productes catalans de caràcter internacional.

Els àmbits d'especialització d'ACC1Ó són la innovació i la internacionalització. Addicionalment, per assegurar l'èxit d'aquests processos, ACC1Ó impulsa la reflexió estratègica i la millora de la gestió empresarial. ACC1Ó treballa tant de manera individual com col·lectiva, posa a disposició de l'empresa assessorament, ajuts i finançament, i ofereix els seus serveis en un entorn plenament digitalitzat.

Pel que fa a les polítiques de suport a la internacionalització empresarial, ACC1Ó es planteja dos objectius específics més: diversificar els mercats d'exportació de les empreses catalanes i incrementar el nombre d'empreses globals presents a Catalunya.

Per assolir els seus objectius, ACC1Ó actua amb diversos instruments en les diverses etapes de la internacionalització de l'empresa. Aquests



instruments es veuen reforçats pel suport sobre el terreny, des dels diferents mercats de la xarxa de 35 centres de promoció de negocis de què ACC1Ó disposa arreu del món.

Amb l'objectiu de facilitar l'accés als mercats exteriors de les pimes sense experiència exportadora o amb poca experiència exportadora, hi ha dos programes d'assessorament que les ajudaran a fer les primeres passes en la internacionalització. El Programa primera exportació, adreçat a petites empreses sense experiència exportadora, facilita i transmet la metodologia necessària en les primeres fases del procés exportador, amb un assessorament adaptat a les necessitats individuals de l'empresa i amb la presència d'un col·laborador que s'adapta al ritme diari de cada empresa. D'altra banda, el Programa de nous exportadors (NEX-PIPE), orientat a pimes en fase d'inici a la internacionalització, té com a objectiu principal desenvolupar, mitjançant l'ajuda d'un professional extern expert en comerç internacional, les tasques necessàries per abordar i consolidar el procés d'obertura de l'empresa a l'exterior.

Addicionalment, el Programa d'incorporació de tècnics en comerç internacional ofereix suport per a la incorporació a l'empresa de professionals amb experiència en comerç exterior per crear o potenciar el seu departament d'exportació.

Per potenciar els processos d'expansió de mercats de les empreses de Catalunya, ACC1Ó posa a disposició d'aquestes un assessorament especialitzat que ofereix a la seva seu de Barcelona un equip d'experts que estructuren el seu coneixement i la seva experiència en blocs geogràfics. Aquests experts col·laboraran amb l'empresa catalana en elaborar les millors estratègies per fomentar la seva presència en mercats específics, amb el suport per a la seva implementació de la xarxa de 35 centres de promoció de negocis arreu del món.

D'altra banda, el servei de contractació pública internacional (CPI), permet accedir al mercat de la contractació pública internacional (adquisicions de béns, obres i serveis) oferta per les autoritats públiques de tot el món, inclosos els organismes internacionals, per mitjà de serveis d'informació, formació, assessorament individualitzat i el suport de la xarxa de centres de promoció de negocis, especialment a Brussel·les i Washington.

Amb el servei de transferència tecnològica internacional, ACC1Ó potencia entre les empreses catalanes la compra i la venda internacional de tecnologia, per mitjà dels contactes, les accions promocionals i l'assessorament que ofereix la xarxa europea Enterprise Europe Network (EEN), així com el suport dels 35 centres de promoció de negocis d'ACC1Ó.

Aquests programes d'assessorament es veuen complementats amb ajuts per potenciar la promoció internacional de les empreses, tant de manera individual com col·lectiva, com el Programa de promoció internacional, que ofereix borses de viatge individualitzades, el Programa de missions comercials, que promou la prospecció agrupada de mercats internacionals per part de diverses empreses catalanes, i el Programa de missions inverses, que promou la visita de compradors i prescriptors internacionals perquè coneguin l'oferta de productes i serveis de les empreses catalanes d'un sector determinat.

El Programa de grups d'exportació potencia la creació d'agrupacions d'empreses que es plantegin la introducció conjunta dels seus productes o serveis amb una estructura en un determinat mercat (grups en destinació) o a Catalunya amb diversos mercats objectiu (grups en origen).

Per a les empreses en les fases més avançades de la internacionalització, ACC1Ó posa a la seva disposició una combinació d'instruments d'assessorament i de suport financer per potenciar-ne la consolidació com a empreses globals a Catalunya.

El Programa de noves estratègies per a la internacionalització (NEI) ofereix assessorament especialitzat en diversos àmbits (gestió de filials i d'expatriats, finançament internacional, fiscalitat internacional, fusions i adquisicions internacionals, etc.) amb l'objectiu d'incorporar estratègicament la internacionalització a totes les fases de la cadena de valor de l'empresa catalana.

Per a la potenciació en el màrqueting internacional, el Programa de suport a les marques catalanes proporciona a les empreses l'assessorament necessari per poder crear i potenciar la seva marca en mercats internacionals, i el Programa 2BDigital, ofereix orientació per a la realització d'un pla de màrqueting digital fomentant l'ús d'Internet com a canal de promoció internacional.

D'altra banda, el Programa de defensa de la propietat industrial té com a objectiu facilitar la protecció dels actius intangibles de les empreses catalanes en els mercats internacionals (patents, models d'utilitat, disseny industrial, marques i noms comercials, secrets industrials i comercials, etc.) i així assegurar el retorn de les inversions efectuades en els seus processos d'innovació.

El Programa per a inversions directes a l'exterior (IDE) ofereix assessorament i cofinançament al llarg de tot el procés de la inversió comercial i productiva internacional, des de la fase inicial d'identificació del projecte fins que la filial internacional és operativa. Addicionalment, per mitjà de la Línia ICF-COPCA s'ofereix finançament, amb interès bonificat, a les inversions en actius fixos de qualsevol tipus (materials, immaterials i financers) de la inversió directa a l'exterior d'empreses catalanes.

El Programa d'àrees d'aterratge ofereix assessorament especialitzat i espais industrials comuns en mercats prioritaris per a l'establiment a l'estranger de plantes industrials i logístiques. Actualment el servei s'ofereix a Cixi (Xina), impulsat per la Cambra de Sabadell, i a Premjer (Romania), impulsat per PIMEC.

Amb la Línia d'internacionalització, ACC1Ó bonifica part dels interessos de les línies de crèdit ofertes pels intermediaris financers col·laboradors a les empreses que presenten un projecte de promoció internacional.

Un aspecte important per a la internacionalització de l'economia catalana és la potenciació de l'establiment i la consolidació de la presència d'inversions estrangeres d'alt impacte al nostre país. Des d'*Invest in Catalonia*, ACC1Ó ofereix assessorament especialitzat i a mida a les empreses amb projectes d'inversió que estan considerant la possibilitat d'emprendre operacions a Catalunya, per demostrar la idoneïtat de la zona com a destinació de primer ordre i adaptar la localització a la necessitat operativa de cada projecte. Es presta assessorament des de la fase de planificació del projecte fins al desenvolupament i la implementació, incloses accions de seguiment una vegada la inversió ja és efectiva. L'assessorament inclou suport per a la cerca d'ubicacions per a la inversió i informació sobre els diversos ajuts i finançaments disponibles.

L'element diferencial d'ACC1Ó és la seva xarxa exterior de 35 centres de promoció de negocis (CPN) situats en 31 països, que ofereixen serveis a més de 70 mercats. Aquesta xarxa, multicultural i multidisciplinària, facilita la connexió de l'empresa catalana al món.

La xarxa de 35 oficines d'ACC1Ó es tradueix en més de 70.000 hores de consultoria especialitzada i adaptada a les necessitats dels projectes de les empreses i les entitats empresarials catalanes al món. 14 CPN ofereixen el servei de plataformes empresarials, amb l'objectiu de donar suport específic a les empreses que volen establir-se de manera estable i permanent en els mercats exteriors. Els serveis que ofereixen són: assessorament *in situ* i transferència del *know-how*, una tutoria individualitzada, el suport en la gestió, infraestructures i un espai de trobada i aprenentatge on es pot intercanviar coneixement i experiència amb altres empreses que viuen processos similars.

L'evolució constant de les necessitats de l'empresa catalana en els mercats internacionals, així com les noves oportunitats creades arran de la fusió del COPCA i el CIDEM, fa que els centres de promoció de negocis en endavant adquireixin un rol important per potenciar els diversos àmbits d'actuació d'ACC1Ó. Així, en endavant els CPN començaran a oferir serveis mitjançant noves formes de presència en altres punts del món (amb un projecte pilot de plataforma tecnològica ja operatiu al Silicon Valley); serveis de suport a la transferència tecnològica i a l'R+D internacional; serveis de captació de capital i inversió estrangera; i la recerca i la captació de talent internacional.

La situació actual de crisi global i canvi del model productiu evidencia la necessitat de prendre decisions i actuar a curt termini per assegurar la viabilitat de l'empresa en el mercat. Així, ara més que mai la internacionalització ha de ser una aposta dels empresaris catalans. La internacionalització ofereix la possibilitat de diversificar els mercats de l'empresa i aprofitar les oportunitats que brinden altres països. Però la internacionalització no ha de ser només una aposta de curt termini, per cobrir les mancances del mercat local, per després abandonar-la quan la nostra economia torni a repuntar. La internacionalització s'ha d'incorporar en l'estratègia de llarg termini de l'empresa, per poder així aprofitar les oportunitats de creixement que ofereix d'una manera que perduri en el temps. Amb aquesta voluntat, ACC1Ó adapta constantment els seus serveis a les noves necessitats que es generin, per contribuir així a una major internacionalització de la nostra economia, tot facilitant la diferenciació competitiva de les nostres empreses.

LES POLITIQUES PÚBLIQUES DE FOMENT DE LA INTERNACIONALITZACIÓ DE L'EMPRESA CATALANA: EL CAS DE L'ICEX

Antoni Montserrat. *Director territorial de l'ICEX a Catalunya*

L'Institut Espanyol de Comerç Exterior (ICEX) és l'agència executiva de la Secretaria d'Estat de Comerç, que, dins del Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç, es dedica a promoure les empreses espanyoles als mercats internacionals, tant en béns com en serveis, tant en exportacions com en inversions. Disposa per fer aquestes tasques d'un pressupost anual que l'any 2008 va ser globalment de 243,5 MEUR i que aplica per mitjà de les dues direccions generals, la d'Informació i Inversions i la de Promoció.

En el cas de Catalunya col·laboren amb les activitats de l'ICEX 42 associacions sectorials. D'altra banda, la Secretaria d'Estat dóna suport directament a 13 associacions sectorials representatives amb seu a Catalunya, així com reconeix salons firals com a internacionals (20 el 2008), o bé els dóna un reconeixement parcial a efectes duaners (15 el 2008), bàsicament de Fira de Barcelona. El 2008 hem atès especialment Alimentaria, World Mobile Congress, les dues edicions de Bread & Butter, Expoquimia i Liber.

L'ICEX té una funció important en la coordinació tècnica del Pla cameral d'exportacions de les cambres, pla que signa anualment la Secretaria d'Estat. Finalment, si ens hem de referir als aspectes generals del suport de les empreses a l'exterior, ens cal esmentar el Consell Interterritorial d'Internacionalització, que presideix el Ministre d'Indústria, Turisme i Comerç. Aquest Consell agrupa les cambres,

mitjançant el seu Consell Superior, la patronal CEOE i els organismes de promoció econòmica i de captació d'inversions de les comunitats autònomes (en el cas de Catalunya COPCA-CIDEM, ACC1Ó).

A l'exterior l'ICEX es recolza en les 98 oficines econòmiques i comercials dependents de la Direcció General de Comerç i Inversions del Ministeri. A Espanya es disposa de la xarxa de direccions territorials i provincials, que en el cas de Catalunya són la territorial de Barcelona i les provincials de Tarragona i de Girona (amb seu a Vilamalla). Les dues direccions provincials estan molt centrades en la inspecció de qualitat i en el compliment del conveni CITES de protecció d'espècies en perill, com ho està també una part significativa dels serveis de la Direcció Territorial de Barcelona (antics serveis SOIVRE). El 13 de juny de 2008 va entrar en aplicació la nova normativa de control de qualitat en frontera per a productes industrials (en concret, joguines, petit material elèctric, sabates i confecció infantil), de la qual també s'ocupen aquests serveis SOIVRE. Com a resultat d'això, en el decurs del 2008 s'han controlat a Catalunya, bàsicament pel Port de Barcelona, 43.202 partides.

En matèria d'informació l'ICEX dóna a conèixer mensualment les xifres detallades de l'exportació catalana i informa de les activitats, amb una agenda també mensual que s'envia a unes 7.000 empreses i que integra també informació d'actes de la Cambra de Barcelona i d'altres entitats, com ara Casa Àsia, IEMED, CEI, COFIDES, CESCE, Foment, Pimec, Cidob, etc. En matèria de formació s'han organitzat 31 seminaris i jornades corresponents als diversos plans de formació de l'ICEX i s'ha participat en 34 seminaris més. S'han atès 13 missions inverses de compradors o prescriptors estrangers s'ha donat suport als programes de beques a les oficines comercials i de beques inverses de professionals estrangers interessats a treballar amb empreses espanyoles. Set empreses catalanes han disposat de becaris de segona fase, tornats de les oficines comercials.

Un dels eixos centrals de l'activitat de l'ICEX a Catalunya és el programa Nex-PIPE, destinat a formar els equips directius de les empreses i a establir un primer pla d'actuació internacional. Està acompanyat de subvenció fins al 80% (50% ICEX, 20% ACC1Ó i 10% cambres) i se centra en l'assessorament i la informació. Ja hi han passat més de 1.000 empreses; 150 s'hi van incorporar el 2008. Val a dir que les empreses Nex-PIPE són presents de manera significativa en sectors i països d'expansió del nostre comerç internacional i suposen ja el 2,3% de les exportacions catalanes.

El Programa Nex-PIPE el completen el programa PIPE-Seguiment (amb les cambres) amb 131 empreses actives al programa el 2008, el PIPENET i la Red Pipe. Entre les diverses maneres d'incorporar-se als programes de l'ICEX hi ha la que sorgeix de les actuacions APEX (*Aprendiendo a Exportar*), de les quals ja se n'han fet dues a Catalunya (Terrassa i Girona). El 2008 es van fer 79 diagnòstics d'empreses captades per mitjà d'aquests APEX.

Hi ha una línia ICO-ICEX de subvenció de tipus d'interès que s'ha aplicat a 129 empreses durant l'any 2008.

L'ICEX té programes de continuació de l'esforç de les empreses a l'exterior: programa de consorcis (6), d'obertura de nous mercats (27),d'implantació (93), de suport de marques (42), d'imatge-moda (15), de prospecció d'inversions (38), de difusió de la innovació tecnològica (17), de projectes per a l'Àfrica subsahariana (2), del sector audiovisual (4); és a dir, 244 programes individuals per a empreses catalanes.

Com s'ha dit més amunt, l'ICEX treballa molt sovint amb les empreses de manera agrupada per mitjà dels sectors, bé amb pavellons oficials de fires, en què han participat 3.018 empreses catalanes, o bé mitjançant programes sectorials (2.580 empreses).

Cal no oblidar que l'ICEX compta amb CESCE i COFIDES (i P4R, l'antiga Expansión Exterior) com a societats que també donen suport a l'expansió internacional de les empreses catalanes. CESCE, participada majoritàriament per l'Estat, s'ocupa de l'assegurament del risc polític i actua també en risc comercial de manera molt activa. A Catalunya, CESCE representa aproximadament el 20% de l'activitat del grup i disposa d'oficines a Barcelona, Girona, Granollers i Terrassa. Dins del grup, té una eina d'assessorament tan important com INFORMA (D&B) i disposa d'una xarxa pròpia a Amèrica Llatina (CIAC). COFIDES és el Banc Públic de Desenvolupament. Disposa també d'oficina a Barcelona. Catalunya és la zona d'actuació principal, ja que representa el 40% dels projectes i el 28% de l'import de les operacions, i ara opera pràcticament a tot el món, i no solament als països menys desenvolupats, la qual cosa li permet treballar en més bones condicions. P4R és una empresa participada per l'ICEX i la SEPI especialitzada en comerç exterior i cooperació que, mitjançant l'assistència tècnica a l'Administració de l'Estat i els serveis comercials i financers per a l'exportador i l'inversor, contribueix al suport i l'impuls del procés d'internacionalització de les empreses espanyoles.

En un món globalitzat no podem oblidar que un dels avantatges de l'economia catalana ha estat el seu grau d'obertura a l'exterior en matèria d'inversions estrangeres. Invest in Spain és l'agència pública dedicada a captar inversió estrangera a Espanya i prendre cura dels aspectes globals d'aquesta (fiscalitat, relacions laborals, accés a R+D+i, etc.), en col·laboració amb les agències de les comunitats autònomes.

ICEX. PROGRAMES D'EMPRESA 2009

Programa d'establiment a l'exterior (línies de suport a *l'establiment a l'exterior* i a *consorcis* en origen)

Objectiu:
Donar suport als projectes d'internacionalització d'empreses espanyoles, tant individuals com d'agrupacions de dues empreses o més.

Requisits:
La participació espanyola en el capital de la filial ha de ser superior al 50%.
En el cas d'agrupació d'empreses, s'ha de crear una estructura nova.

Quantitat de l'ajut:
L'ajuda cobrirà un 30% dels conceptes elegibles; en països PIDM, un 35%; en països de l'Àfrica Subsahariana, fins a un 50%.
Durada màxima: 3 anys.
Límit de suport: 100.000 € per empresa i any.€ per empresa i any.

Pla general de promoció exterior i marques (línies de suport a *marques*, a la *difusió internacional de la innovació*, al *producte audiovisual*, a la *internacionalització del disseny* i a la *imatge-moda)*

Objectiu:
Donar suport a les actuacions de promoció exterior i internacionalització de marques espanyoles.

Requisits generals:
Presentació d'un projecte en què es detalli l'estratègia plurianual de posicionament en què s'inscriuen les activitats per a les quals es demana l'ajuda.
Línia de suport a marques espanyoles: s'exigeix una marca registrada o en procés de registre.
Línia de suport a la innovació empresarial: cal disposar de tecnologia pròpia.
Línia de suport al producte audiovisual: els productes han de ser de producció espanyola.
Línia de suport a la internacionalització del disseny: empreses constituïdes legalment a Espanya i que comercialitzin marques espanyoles amb un alt component de disseny.
Línea de suport a la imatge-moda: empreses amb marques espanyoles de confecció, calçat, marroquineria i joieria.

Quantitat de l'ajut:
L'ajut cobrirà un 30% dels conceptes elegibles; en països PIDM, un 35%; en països de l'Àfrica Subsahariana, fins a un 50%.
Durada màxima: 3 anys.
Límit de suport: 100.000 € per empresa i any.

Programa de projectes d'inversió productiva (PAPI)

Objectiu:
Promoure els processos d'internacionalització i la millora de la competitivitat de les empreses espanyoles amb projectes d'inversió productiva o cooperació empresarial a l'exterior que tinguin vocació de permanència.

Requisits:
Projectes d'establiments productius nous, d'ampliació, modernització, rehabilitació i adquisicions d'empreses existents a l'exterior.
Projectes de cooperació empresarial amb aportacions diferents de les dineràries.

Quantitat de l'ajut:
Projectes d'inversió productiva fins al 50% de les despeses elegibles en països PIDM.
Projectes de cooperació empresarial fins al 35%.
Projectes en països ACP (Àfrica, Carib i Pacífic) fins a un 66% i en determinats de l'Àfrica subsahariana fins al 75%.
Límit de suport en fase de preparació: 30.000 €.
Límit en fase de posada en marxa: 100.000 € per projecte i 150.000 € per empresa i any, màxim de 2 projectes.

Participació en licitacions internacionals

Objectiu:
Fomentar la participació d'empreses espanyoles en concursos o licitacions internacionals, tant en solitari com mitjançant consorci, subcontractació, etc.
El programa s'adreça principalment a les petites i mitjanes empreses d'enginyeria i consultoria i als contractistes de projectes industrials i civils.

Requisits:
Prova documental de l'existència del concurs amb la descripció de les seves característiques.
L'empresa haurà de presentar adjunta una memòria descriptiva amb CIF, domicili social, facturació, exportació, empleats, etc.

Quantitat de l'ajut:
L'ajut cobrirà un 30% dels costos elegibles de les activitats contingudes en el programa.
Cada empresa podrà fer un màxim de 6 sol·licituds per any, no pas més de 2 per país.
Límit de suport: 120.000 € per empresa i any.

3.2.3. Valoració de les experiències d'internacionalització

La majoria de les empreses catalanes valoren positivament les seves experiències d'internacionalització i consideren que és un procés necessari per garantir la seva activitat en un context com l'actual. Per a moltes d'aquestes empreses, aquesta estratègia reforça els seus avantatges competitius, especialment els relacionats amb la imatge de marca, la innovació i els recursos humans. Així mateix, la internacionalització permet diversificar els riscos dels mercats, ja que la crisi d'un d'ells pot ser compensada amb la marxa positiva d'un altre. Això és especialment important en moments conjunturals complexos com l'actual, atès que el retrocés del mercat intern es pot compensar mitjançant l'exportació a altres països en què l'evolució dels mercats és més favorable.

Segons un treball de l'Institut Espanyol de Comerç Exterior (ICEX) (2007), un 89% de les empreses espanyoles afirmen estar satisfetes amb la seva expansió internacional, estratègia que els ha permès millorar la seva posició competitiva. A més, més de la meitat tenen intenció d'implantar-se en nous mercats, entre els quals destaquen, segons l'ordre d'interès, la Xina, Mèxic, els Estats Units, el Brasil i països de l'est d'Europa. Altres anàlisis revelen que per a la majoria de les companyies la seva competitivitat ha millorat després de la seva internacionalització, en línia amb el que caracteritza altres països europeus.

En un altre sentit, diversos treballs[1] realitzats a diferents països conclouen que les empreses internacionalitzades, en les seves diverses modalitats, presenten uns resultats més favorables que les que no ho estan, en funció de paràmetres com ara l'ocupació, el valor afegit, la productivitat, o el nivell salarial.

3.3. Internacionalització comercial de l'empresa catalana: empreses exportadores

3.3.1. Evolució històrica i panorama actual: comparativa amb Espanya

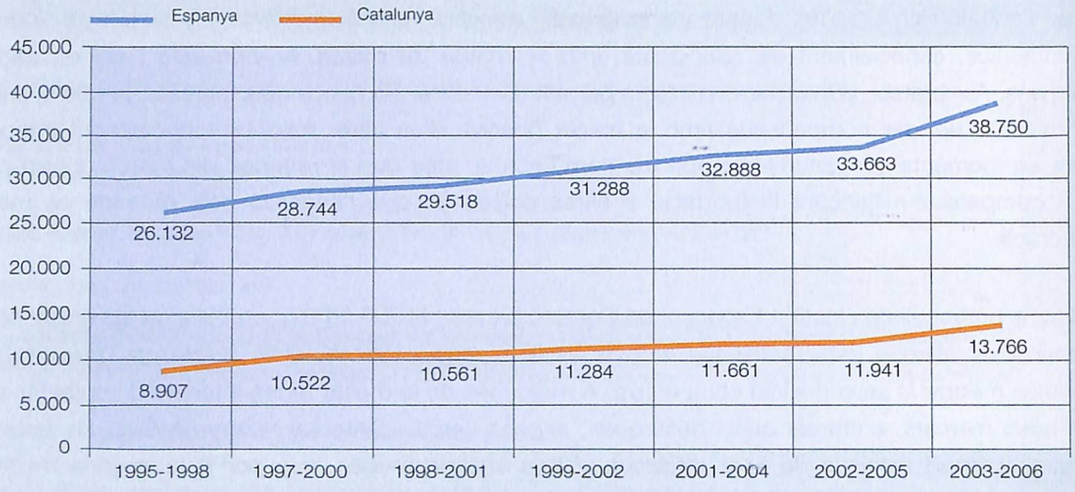
Segons la informació de l'Agència Estatal d'Administració Tributària (AEAT) analitzada pel Consell Superior de Cambres de Comerç, Indústria i Navegació, l'Institut Espanyol de Comerç Exterior (ICEX) i la Secretaria d'Estat de Turisme i Comerç,[2] l'any 2006 hi havia registrades a Espanya 100.177 empreses exportadores, que van vendre a l'estranger un volum total de 170.438,627 milions d'euros, davant les 54.873 firmes que s'havien identificat el 1998, amb un volum de vendes de gairebé 81.000 milions d'euros. Del total de les empreses exportadores, 38.750 eren exportadores regulars, és a dir, havien fet vendes a l'exterior tots els anys del període 2003-2006, cosa que contrasta amb les 26.132 firmes exportadores habituals del període 1995-1998 (gràfic XI.10). Aquestes companyies exportadores regulars representaven l'1,2% del total de les empreses que operaven a l'Estat i el 16,0% de les empreses del sector de la indústria.

L'obertura comercial de les empreses catalanes a l'exterior és molt superior a la de les espanyoles. L'any 2006 es va registrar a Catalunya un total de 13.766 firmes exportadores regulars (que havien

1. Un exemple és el treball de T. Mayer i G. Ottaviano (2008).
2. Aquesta font només inclou empreses exportadores que operen en activitats dels sectors agrícola i industrial. Per tant, no té en compte companyies que actuen en activitats de construcció i serveis.

Gràfic XI.10

Evolució del nombre d'empreses exportadores regulars* a Espanya i a Catalunya (1995-2006)**



(*) Una empresa exportadora regular és la que declara haver fet exportacions o expedicions dins del darrer any del període analitzat, així com tots els anys compresos en el mateix període.

(**) Només s'inclouen empreses exportadores que operen en activitats dels sectors agrícola i industrial.

Font: Consell Superior de Cambres de Comerç, Indústria i Navegació, Institut Espanyol de Comerç Exterior (ICEX) i Secretaria d'Estat de Turisme i Comerç

exportat tots els anys del període 2003-2006); això representa el 2,4% del total del teixit empresarial i el 27,9% de les firmes industrials del Principat. Val a dir que Catalunya concentrava el 35,5% de les companyies exportadores espanyoles, a gran distància de la resta de comunitats autònomes (Comunitat de Madrid: 16,2%; Comunitat Valenciana: 15,8%; Andalusia: 9,4%; País Basc: 6,6%) (quadre XI.16). La posició destacada del Principat pel que fa al nombre d'empreses no es pot estendre al volum d'exportació per companyia, variable en què Catalunya se situava un 20,4% per sota de la

Quadre XI.16

Empreses exportadores regulars* de Catalunya i Espanya (1998 i 2006)**

Comunitats autònomes	1998		2006	
	Nombre d'empreses	Volum mitjà d'exportació (milers d'euros)	Nombre d'empreses	Volum mitjà d'exportació (milers d'euros)
Catalunya	8.907	1.284,98	13.766	3.156,92
Comunitat de Madrid	3.549	2.163,67	6.269	2.460,43
Comunitat Valenciana	4.560	1.208,05	6.141	2.655,38
Andalusia	1.743	1.057,79	3.661	3.613,13
País Basc	1.795	2.205,74	2.564	5.850,49
Espanya	**26.132**	**1.473,70**	**38.750**	**3.966,93**

(*) Una empresa exportadora regular és la que declara haver fet exportacions o expedicions dins de l'any analitzat, així com tots els anys compresos en el període 1995-1998 en el cas del 1998 o 2003-2006 en el cas del 2006.

(**) Només s'inclouen empreses exportadores que operen en activitats dels sectors agrícola i industrial.

Font: Consell Superior de Cambres de Comerç, Indústria i Navegació, Institut Espanyol de Comerç Exterior (ICEX) i Secretaria d'Estat de Turisme i Comerç

mitjana espanyola. Això s'explica, principalment, perquè el Principat es caracteritza per tenir més presència de petites i mitjanes empreses exportadores que el conjunt de l'Estat, on l'exportació està més concentrada en firmes grans. L'any 2006 cada empresa va vendre a l'estranger 3.156,92 milers d'euros de mitjana, davant dels 3.966,93 milers d'euros de mitjana per empresa en l'àmbit estatal.

Val a dir que la importància de Catalunya dins de l'Estat pel que fa al nombre d'empreses exportadores supera la seva rellevància en termes de volum d'exportacions o, fins i tot, de teixit de companyies industrials. En el primer cas, per exemple, el Principat concentrava l'any 2006 el 28,3% del total de vendes a l'exterior d'Espanya, mentre que en el segon Catalunya aplegava el 20,3% de les firmes del sector industrial estatal.

El creixement de la presència d'empreses catalanes a l'exterior es posa en relleu en el fet que, entre els períodes 1995-1998 i 2003-2006, el nombre de firmes exportadores regulars va créixer el 54,6%. Paral·lelament, el volum d'exportació mitjana per companyia es va multiplicar per 2,5 en termes corrents. Així mateix, val a dir que durant el període 1995-1998 el Principat concentrava el 34,1% de les firmes exportadores regulars de l'Estat i el 29,7% del total venut a l'estranger per aquestes empreses. D'altra banda, cal esmentar que, mentre que el 1998 les companyies exportadores habituals representaven l'1,8% del total del teixit empresarial i el 16,0% de les empreses industrials de tot Catalunya, el 2006 n'eren el 2,4% i el 27,9%, respectivament.

Aquesta atenció més gran de les empreses catalanes cap als mercats estrangers al llarg del temps s'observa, també, en el percentatge d'empreses que ha anat situant a l'exterior el seu mercat més important, tant si és de manera única com en combinació amb el mercat domèstic. Segons l'Enquesta sobre estratègies empresarials (ESEE) de la Fundació SEPI (2008), l'any 2006 el mercat principal es trobava a l'estranger per al 5,8% de les empreses industrials del Principat amb 200 treballadors o menys; aquest percentatge pujava fins al 23,5% en els casos en què el mercat principal era interior i exterior a la vegada (quadre XI.17). Per al 12,7% de les firmes de més de 200 treballadors, el mercat principal era només estranger; la proporció se situava en el 39,1% en els casos en què el mercat principal era interior i exterior a la vegada. Aquests percentatges han anat creixent al llarg del temps.

Quadre XI.17

Evolució de l'àmbit geogràfic del mercat principal de les empreses industrials a Catalunya (1995 i 2006) (% d'empreses)

Àmbit geogràfic del mercat principal	Empreses amb 200 treballadors o menys		Empreses amb més de 200 treballadors	
	1995	2006	1995	2006
Local	9,1	6,5	1,1	2,0
Provincial	13,0	14,6	1,3	1,3
Regional	9,4	12,3	5,8	3,8
Nacional	44,6	37,3	42,5	41,1
Exterior	4,0	5,8	11,2	12,7
Interior i exterior	19,9	23,5	37,8	39,1
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Font: Fundació Empresa Pública (1997) i Fundació SEPI (2008)

La majoria de les empreses exportadores regulars i de l'import venut a l'estranger per aquestes es concentra a la província de Barcelona. L'any 2006 aquesta demarcació reunia el 85,6% del total de les companyies i el 80,9% del volum de les exportacions (quadre XI.18). A cadascuna de les altres províncies el nombre d'exportadors regulars no superava el miler; destacava Girona amb 986 firmes. No obstant això, l'import mitjà exportat per les empreses barcelonines se situava un 5,5% per sota de la mitjana catalana a causa, clarament, de l'alt volum de vendes a l'exterior de les firmes tarragonines, que el 2006 va ser de 6.308,79 milers d'euros, el doble de la mitjana del Principat.

Quadre XI.18

Empreses exportadores regulars* de Catalunya segons províncies (2004 i 2006)**

	Nombre d'empreses		Volum mitjà d'exportació anual (milers d'euros)	
Províncies	2004	2006	2004	2006
Barcelona	10.048	11.785	2.703,0	2.982,11
Girona	837	986	3.078,5	2.925,22
Lleida	564	707	1.391,0	1.312,80
Tarragona	550	679	5.366,7	6.308,79
Catalunya	**11.661**	**13.766**	**2.899,9**	**3.156,92**

(*) Una empresa exportadora regular és la que declara haver fet exportacions o expedicions dins de l'any analitzat, així com tots els anys compresos en el període 2001-2004 en el cas del 2004 o 2003-2006 en el cas del 2006.
(**) Només s'inclouen empreses exportadores que operen en activitats dels sectors agrícola i industrial.

Font: Consell Superior de Cambres de Comerç, Indústria i Navegació, Institut Espanyol de Comerç Exterior (ICEX) i Secretaria d'Estat de Turisme i Comerç.

El procés d'internacionalització de les empreses catalanes també ha derivat en un augment del nombre de companyies importadores i, en aquest cas, el Principat també destaca com la comunitat autònoma més important d'Espanya (quadre XI.19). D'acord amb les dades de l'Agència Estatal d'Administració Tributària (AEAT) analitzades pel Consell Superior de Cambres de Comerç, Indústria i Navegació, l'Institut Espanyol de Comerç Exterior (ICEX) i la Secretaria d'Estat de Turisme i

Quadre XI.19

Empreses importadores regulars* de Catalunya segons províncies (2006)**

Províncies	Nombre d'empreses	Volum mitjà d'importació anual (milers d'euros)
Barcelona	14.031	4.025,62
Girona	1.110	1.630,40
Lleida	791	10.598,29
Tarragona	786	1.103,82
Catalunya	15.836	4.282,37
Espanya	**51.478**	**4.651,39**

(*) Una empresa importadora regular és la que declara haver fet importacions o introduccions dins de l'any 2006, així com tots els anys compresos en el període 2003-2006.
(**) Només s'inclouen empreses importadores que operen en activitats dels sectors agrícola i industrial.

Font: Consell Superior de Cambres de Comerç, Indústria i Navegació, Institut Espanyol de Comerç Exterior (ICEX) i Secretaria d'Estat de Turisme i Comerç

Comerç, a Catalunya el nombre de firmes que compraven a l'estranger de manera regular el 2006 era de 15.836, és a dir, el 30,8% de totes les empreses estatals. Seguien a la nostra comunitat la Comunitat de Madrid (10.602 companyies), la Comunitat Valenciana (6.728), Canàries (4.651), Andalusia (3.941) i el País Basc (3.570). El total d'empreses importadores regulars del Principat l'any 2000 era d'11.945, per tant l'increment experimentat fins al 2006 va ser del 32,6%. La província de Barcelona concentrava el 88,6% de les firmes importadores de Catalunya. Val a dir que el volum mitjà anual d'importacions del Principat també és inferior a la mitjana estatal, igual que el corresponent a les exportacions. L'any 2006 es va situar gairebé un 8% per sota de la mitjana espanyola, per bé que el corresponent a la província de Tarragona era 2,3 vegades superior a l'estatal.

3.3.2. Perfil de l'empresa exportadora catalana

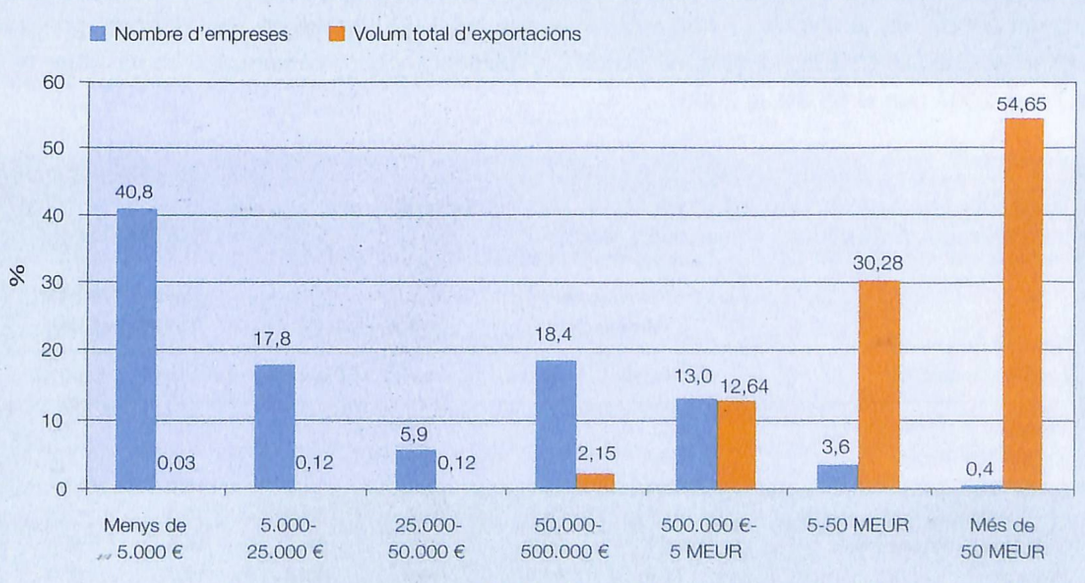
3.3.2.1. *Mida*

Segons dades relatives a tot Espanya, l'any 2006 el 58,6% de les empreses exportadores van fer exportacions per un valor inferior als 25.000 euros; destaquen les que en van fer per menys de 5.000 euros (40,8%) (gràfic XI.11). Aquests percentatges són, segurament, més alts en el cas de Catalunya, ja que la presència de petites i mitjanes empreses dins del teixit global de companyies exportadores és més gran que a la resta de l'Estat.

Segueixen a aquestes empreses les firmes que van fer vendes a l'estranger per un valor situat entre 50.000 i 500.000 euros (18,4%) i entre 500.000 euros i 5 milions d'euros (13,0%). No obstant això, es pot afirmar que les firmes que exporten més són, lògicament, les que concentren els percentatges més alts de les vendes totals a l'exterior. Així, doncs, les que exporten per valor de més de 50 milions d'euros acaparen el 54,7% del total d'exportacions.

Gràfic XI.11

Mida de les empreses exportadores a Espanya segons volum d'exportació anual (2006)
(En %)



Font: Consell Superior de Cambres de Comerç, Indústria i Navegació, Institut Espanyol de Comerç Exterior (ICEX) i Secretaria d'Estat de Turisme i Comerç

Hi ha una correlació positiva entre la mida i la capacitat exportadora de les empreses. Com més gran és l'empresa, més gran la seva vocació cap a l'estranger des del punt de vista comercial. Així, doncs, mentre que l'any 2006 només el 47,7% de les empreses industrials catalanes amb menys de 20 treballadors exportava, aquest percentatge pujava fins al 91,1% en el cas de les de més de 200 treballadors. Això també s'observa si s'analitza la propensió mitjana a exportar: el 2006 les firmes amb menys de 20 treballadors presentaven una propensió del 9,8% mentre que la de les de més de 200 treballadors era del 32,4%. Cal destacar el paral·lelisme relatiu de la capacitat exportadora de les empreses amb més de 50 treballadors. Tot això és extensiu al camp de les compres a l'estranger: la intensitat importadora de les firmes augmenta en consonància amb la seva mida. Segons dades del 2006, les companyies del Principat amb menys de 20 treballadors presentaven una mitjana d'intensitat importadora del 3,6% davant de la de les que tenien més de 100 treballadors, amb una mica més del 19%.

La comparació amb Espanya permet afirmar que les companyies catalanes es caracteritzen per una vocació exportadora més gran en tots els trams en què es divideixen les empreses segons la seva mida, llevat del tram corresponent a les que tenen més de 200 treballadors, segment en què els diversos indicadors són força similars (quadre XI.20). El mateix passa amb la vocació importadora de les empreses, per bé que en aquest cas la distància entre el Principat i Espanya és més petita. En un altre sentit, cal destacar que la vocació exportadora de les companyies catalanes ha crescut amb el pas del temps amb independència de la seva mida (gràfic XI.12). No obstant això, cal apuntar que les que han experimentat un increment més gran pel que fa al comportament exportador són les de mida més petita.

2.3.2.2. *Grau de concentració*

Hi ha un grau de concentració empresarial notable de les exportacions efectuades. Segons dades de l'any 2006, a tot Espanya el 66,1% del volum de vendes a l'estranger va ser a càrrec de les 1.000 primeres companyies exportadores; les 100 més importants van concentrar el 38,9%, i les 10 principals el 16,8%. Aquesta concentració de les exportacions ha experimentat un increment al llarg del temps: en el cas de l'Estat, s'observa que les 1.000 empreses exportadores principals cobrien el 2003 el 63,5% del total de vendes a l'exterior; aquest percentatge es va situar en el 64,7% el 2004 i en el 65,3% el 2005.

Quadre XI.20

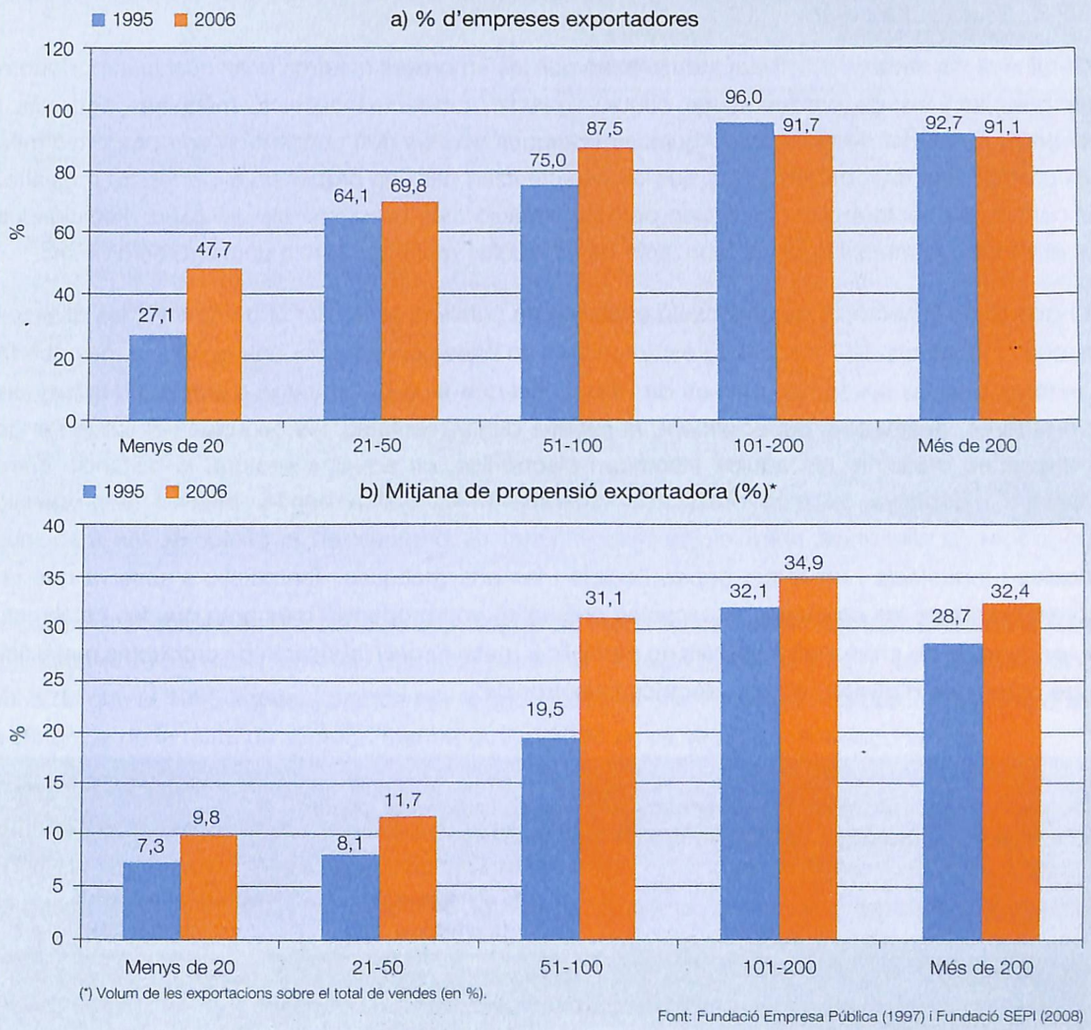
Vocació exportadora i importadora de les empreses industrials segons la seva mida a Catalunya i Espanya (2006)

Mida de les empreses segons l'ocupació	% d'empreses exportadores		Mitjana de la propensió exportadora (%)		Mitjana d'intensitat importadora (%)	
	Catalunya	Espanya	Catalunya	Espanya	Catalunya	Espanya
Menys de 20 treballadors	47,7	31,1	9,8	5,8	3,6	3,6
21-50 treballadors	69,8	50,2	11,7	10,4	7,6	5,3
51-100 treballadors	87,5	74,1	31,1	19,3	13,2	10,4
101-200 treballadors	91,7	78,4	34,9	26,3	19,2	13,8
Més de 200 treballadors	91,1	90,2	32,4	34,2	19,8	18,2
Mitjana	**77,6**	**64,8**	**24,0**	**19,2**	**12,7**	**10,3**

Font: Fundació SEPI (2008)

Gràfic XI.12

Evolució de la vocació exportadora de les empreses industrials segons la seva mida
(Segons el nombre de treballadors) a Catalunya (1995-2006)



(*) Volum de les exportacions sobre el total de vendes (en %).

Font: Fundació Empresa Pública (1997) i Fundació SEPI (2008)

El grau de concentració de les exportacions és més elevat a Catalunya que al conjunt d'Espanya. Dades de l'any 2005 revelen que les quatre firmes exportadores més grans del Principat efectuaven el 13,7% del total de les vendes a l'estranger, davant del 9,3% de l'Estat. Això, no obstant, contrasta amb l'alt índex de regions com ara l'Aragó (56,0%), Navarra (41,0%), la Comunitat Valenciana (22,0%) i el País Basc (20,7%). En aquestes regions, el nombre d'empreses exportadores és més baix i la mida d'aquestes és més gran que a Catalunya, cosa que explica l'alt grau de concentració.

Cal destacar que el grau de concentració de les exportacions catalanes ha experimentat al llarg del temps una reducció significativa a mesura que s'incrementava el nombre de firmes exportadores i se'n reduïa la mida. De fet, l'any 1998 les quatre companyies principals cobrien el 22,7% del total exportat, percentatge que el 2004 es va situar en el 13,9%, i el 2005 en el 13,7%.

Segons dades de l'*Anuari ACICSA*, l'any 2005 la meitat de les empreses exportadores de Catalunya feia vendes a l'exterior per un import d'entre 300.000 euros i 3 milions d'euros. No obstant això, les

quatre companyies amb més volum d'exportacions, superior als 1.000 milions d'euros, concentraven gairebé el 20% del total de les vendes a l'estranger.

3.3.2.3. *Sectors d'activitat*

A Catalunya els sectors d'activitat industrial en què les empreses mostren una vocació exportadora més gran són els de productes de cautxú i plàstic, productes químics, màquines agrícoles i industrials i material de transport. Aquestes branques són les que concentren una proporció més gran d'empreses exportadores i les que es caracteritzen per una propensió exportadora més alta. Per contra, els sectors que destaquen per una vocació més baixa són els del paper, l'edició i les arts gràfiques, la metal·lúrgia i la fabricació de productes metàl·lics i les manufactures diverses.

Tot i que el perfil sectorial de la vocació exportadora catalana és similar al d'Espanya, les diverses branques industrials del Principat es caracteritzen, en línies generals, per una conducta més oberta a l'exterior que les seves homònimes de l'Estat. Pel que fa al percentatge d'empreses industrials exportadores, destaquen, especialment, el sectors de l'alimentació, les begudes i el tabac i el de les màquines d'oficina, els equips elèctrics i electrònics; en aquests sectors, la distància entre Catalunya i Espanya és més destacada (quadre XI.21). D'altra banda, atenent la propensió exportadora, la diferència entre el Principat i l'Estat es produeix en el sector de les màquines agrícoles i industrials i en el del paper, l'edició i les arts gràfiques. Tanmateix, s'observa que en algunes branques les empreses espanyoles presenten una propensió més gran que les catalanes, per exemple, la de productes minerals no metàl·lics, metal·lúrgia i fabricació de productes metàl·lics i la de màquines d'oficina, equips elèctrics i electrònics.

Quadre XI.21

Vocació exportadora de les empreses industrials segons el sector d'activitat a Catalunya i Espanya (2006) (mitjanes sectorials)

Sectors d'activitat	% d'empreses exportadores		Mitjana de propensió exportadora (%)	
	Catalunya	Espanya	Catalunya	Espanya
Alimentació, begudes i tabac	82,8	58,5	12,3	11,4
Tèxtil, confecció, cuir i calçat	72,1	67,7	22,7	19,4
Paper, edició i arts gràfiques	69,6	53,1	18,6	9,2
Productes químics	91,6	75,6	38,9	22,5
Productes de cautxú i plàstic	95,0	76,7	36,4	21,0
Producció de minerals no metàl·lics	77,8	49,1	11,7	15,1
Metal·lúrgia i fabricació de productes metàl·lics	69,0	56,9	19,9	20,3
Màquines agrícoles i industrials	88,3	82,4	50,3	31,1
Màquines d'oficina, equips elèctrics i electrònics	90,7	58,1	19,0	25,3
Material de transport	87,5	74,2	35,0	29,8
Manufactures diverses	72,2	67,5	17,2	13,5
Mitjana	**77,6**	**64,8**	**24,0**	**19,2**

Font: Fundació SEPI (2008)

La vocació exportadora de les empreses catalanes ha registrat un augment important en gairebé tots els sectors d'activitat al llarg del temps i, especialment, a partir del començament dels anys vuitanta (quadre XI.22). En el cas de la indústria, cal destacar les branques de productes químics i de productes de cautxú i plàstics, que han experimentat un fort increment pel que fa al comportament

Quadre XI.22

Evolució de la vocació exportadora de les empreses industrials segons el sector d'activitat a Catalunya (1995-2006)

	% d'empreses exportadores		Mitjana de propensió exportadora (%)	
Sectors d'activitat	1995	2006	1995	2006
Alimentació, begudes i tabac	75,7	82,8	8,6	11,4
Tèxtil, confecció, cuir i calçat	68,8	72,1	19,0	22,7
Paper, edició i arts gràfiques	64,4	69,6	10,8	18,6
Productes químics	65,6	91,6	21,6	38,9
Productes de cautxú i plàstic	73,3	95,0	20,3	36,4
Producció de minerals no metàl·lics	61,9	77,8	3,3	11,7
Metal·lúrgia i fabricació de productes metàl·lics	72,0	69,0	12,7	19,9
Màquines agrícoles i industrials	85,1	88,3	40,7	50,3
Màquines d'oficina, equips elèctrics i electrònics	81,7	90,7	16,2	19,0
Material de transport	96,3	87,5	44,4	35,0
Manufactures diverses	63,3	72,2	22,0	17,2
Mitjana	**71,0**	**77,6**	**19,1**	**24,0**

Font: Fundació Empresa Pública (1997) i Fundació SEPI (2008)

exportador, seguides de la producció de minerals no metàl·lics. En sentit contrari, destaca el sector del material de transport, que sembla haver perdut força exportadora durant el període 1995-2006. Val a dir que el 1995 aquesta branca era la que mostrava una vocació exportadora més important, a distància de la resta de sectors, mentre que el 2006 es va situar en una segona línia.

L'evolució ascendent de la vocació exportadora de les empreses de Catalunya contrasta amb el quasiestancament i la marxa desigual de la vocació importadora dels diversos sectors d'activitat. Entre els anys 1995 i 2006 la intensitat importadora del conjunt de les firmes industrials catalanes ha passat de l'11,9% al 12,7% (quadre XI.23). Les branques en què ha augmentat més la intensitat

Quadre XI.23

Evolució de la vocació importadora de les empreses industrials segons el sector d'activitat a Catalunya (1995-2006)

	Mitjana de la intensitat importadora (%)	
Sectors d'activitat	1995	2006
Alimentació, begudes i tabac	7,9	4,7
Tèxtil, confecció, cuir i calçat	10,7	15,4
Paper, edició i arts gràfiques	11,0	8,5
Productes químics	16,1	19,6
Productes de cautxú i plàstic	23,5	17,9
Producció de minerals no metàl·lics	3,8	9,0
Metal·lúrgia i fabricació de productes metàl·lics	7,5	8,2
Màquines agrícoles i industrials	13,2	11,6
Màquines d'oficina, equips elèctrics i electrònics	18,5	17,9
Material de transport	17,6	19,1
Manufactures diverses	4,5	8,6
Mitjana	**11,9**	**12,7**

Font: Fundació Empresa Pública (1997) i Fundació SEPI (2008)

importadora durant el període 1995-2006 han estat la producció de minerals no metàl·lics, el tèxtil, la confecció, el cuir i el calçat, i els productes químics. Per contra, els sectors que han registrat caigudes més importants en aquest sentit han estat els dels productes de cautxú i plàstic, l'alimentació, les begudes i el tabac, i el paper, l'edició i les arts gràfiques.

3.3.2.4. *Productes exportats*

L'any 2006 el capítol aranzelari que concentrava un nombre més alt d'empreses exportadores regulars era el de màquines i aparells mecànics, que corresponia al 19,4% del total de firmes catalanes. El seguien els sectors de matèries plàstiques i les seves manufactures (13,1%), aparells i material elèctrics (11,9%), llibres, publicacions i arts gràfiques (7,5%) i manufactures de fosa, ferro i acer (7,4%). Aquests apartats cobrien conjuntament gairebé el 60% del total de les companyies exportadores. Aquest panorama era similar al del conjunt de l'Estat, per bé que la importància del global d'aquests capítols era inferior a la del Principat. Així mateix, cal apuntar que a Espanya els apartats de mobles, cadires i làmpades i vehicles automòbils i tractors se situaven entre els primers quant a nombre de firmes exportadores.

Pel que fa als productes exportats principals, la importància de Catalunya dins del conjunt d'Espanya quant a nombre d'empreses resultava destacable en el cas dels olis essencials i la perfumeria, altres productes químics i la confecció de peces de vestir de punt, camps en què el Principat concentrava el 52,9%, el 49,7% i el 47,6%, respectivament, del total de firmes exportadores regulars de l'Estat. També és destacable el pes específic en matèries plàstiques i les seves manufactures (45,9%) i paper, cartró i les seves manufactures (44,4%).

L'any 2008 el volum d'exportació mitjana més alt es concentrava a Catalunya en el capítol de vehicles automòbils i tractors, amb 9,261 milions d'euros; en aquest sector hi havia les empreses exportadores principals de Catalunya segons l'import de vendes a l'estranger (quadre XI.24). El seguia el d'aparells i material elèctrics, amb 3,037 milions d'euros, que es caracteritzava per uns trets similars a l'anterior. A distància d'aquests se situaven els sectors d'olis essencials i perfumeria (1,655 milions d'euros), matèries plàstiques i les seves manufactures (1,654 milions d'euros) i altres productes químics (1,436 milions d'euros).

L'anàlisi de les exportacions segons capítols aranzelaris atenent els volums totals exportats revelava algunes diferències en relació amb l'anterior. En aquest cas, l'apartat principal era el de vehicles automòbils i tractors, que concentrava l'any 2006 el 20,9% del global, seguit, a distància, del d'aparells i material elèctrics (11,5%), el de matèries plàstiques i les seves manufactures (6,9%), el de màquines i aparells mecànics (6,7%) i el de paper, cartró i les seves manufactures (2,1%). La resta de capítols representaven individualment menys del 2% del total.

L'any 2006 el capítol principal de les empreses importadores regulars de Catalunya era el de màquines i aparells mecànics, seguit del de matèries plàstiques i les seves manufactures i el d'aparells i material elèctrics; el primer concentrava el 29,4% de les firmes, mentre que els altres aplegaven, el 21,9% i el 19,1%, respectivament, del total. Altres apartats que destacaven, a certa distància, eren el de manufactures de fosa, ferro i acer (11,5%) i el d'aparells òptics, de mesura i mèdics (11,0%).

Quadre XI.24

Productes principals exportats per les empreses exportadores regulars de Catalunya (2006)*

Capítols aranzelaris (TARIC)	Nombre d'empreses	Volum mitjà d'exportació (milers d'euros)	Import total de les exportacions (milions d'euros)
Màquines i aparells mecànics (84)	2.673	1.090	2.913,570
Matèries plàstiques i les seves manuf. (39)	1.804	1.654	2.983,816
Aparells i material elèctrics (85)	1.639	3.037	4.977,643
Llibres, publicacions i arts gràfiques (49)	1.026	380	389,880
Manufactures de fosa, ferro i acer (73)	1.022	580	592,760
Vehicles automòbils i tractors (87)	980	9.261	9.075,780
Mobles, cadires i làmpades (94)	915	544	497,760
Paper, cartró i les seves manufactures (48)	822	1.135	932,970
Aparells òptics, de mesura i mèdics (90)	724	748	541,552
Confecció de peces de vestir no de punt (62)	546	1.027	560,742
Altres productes químics (38)	517	1.436	742,412
Manufactures diverses de metalls (83)	501	447	223,947
Peces de vestir de punt (61)	466	1.084	505,144
Olis essencials i perfumeria (33)	437	1.655	723,235
Catalunya	**13.766**	**3.157**	**43.459,262**

(*) Només s'inclouen empreses exportadores que operen en activitats dels sectors agrícola i industrial

Font: Consell Superior de Cambres de Comerç, Indústria i Navegació, Institut Espanyol de Comerç Exterior (ICEX) i Secretaria d'Estat de Turisme i Comerç (2008)

3.3.2.5. *Països*

L'any 2006 els països de destinació més freqüents de les exportacions de les empreses catalanes eren Andorra i França, cap a on dirigien les seves vendes exteriors el 33,2% i el 30,3%, respectivament, de totes les companyies exportadores. Els seguien, per ordre d'importància, Portugal (28,2%), Itàlia (20,4%), Alemanya (18,7%) i la Gran Bretanya (14,7%). Fora d'Europa destacaven els Estats Units (13,0%), Mèxic (9,1%), el Marroc (7,7%) i Turquia (6,0%). Aquest panorama era bastant similar al que caracteritzava les firmes exportadores del conjunt de l'Estat; no obstant això, cal assenyalar la gran importància d'Andorra per a les companyies catalanes davant la rellevància pràcticament nul·la que té per a les espanyoles, així com les diferències que es fan paleses quant a la importància de determinats mercats (per exemple, els països anglosaxons són més rellevants per a les firmes estatals).

El panorama anterior registra alguns canvis si l'anàlisi es fa sobre la base del volum total d'exportacions. En general, s'observa que la importància dels diversos països en termes percentuals és més baixa que si es té en compte el nombre d'empreses que hi exporten; per exemple, la rellevància d'Andorra disminueix significativament, ja que l'any 2006 concentrava només l'1,0% del total de les vendes de les empreses catalanes a l'exterior tot i ser la destinació del 33,2% de les exportacions segons el nombre de firmes exportadores (quadre XI.25). Per la seva part, França es converteix en la primera destinació de les vendes a l'exterior, ja que en rep el 18,8%; la segueixen, per ordre de rellevància, Alemanya (10,5%), Itàlia (9,1%), Portugal (7,0%) i la Gran Bretanya (7,0%).

Quadre XI.25

Països de destinació principals de les exportacions de les empreses exportadores regulars de Catalunya (2006)*

Països	Nombre d'empreses	Volum mitjà d'exportació (milers d'euros)	Import total de les exportacions (milions d'euros)
Andorra	4.566	91	415,506
França	4.166	1.963	81.77,858
Portugal	3.879	786	3.048,894
Itàlia	2.803	1.406	3.941,018
Alemanya	2.572	1.766	4.542,152
Gran Bretanya	2.026	1.509	3.057,234
Estats Units	1.791	692	1.239,372
Bèlgica	1.726	737	1.272,062
Països Baixos	1.545	935	1.444,575
Suïssa	1.441	942	1.357,422
Mèxic	1.252	590	738,680
Grècia	1.153	451	520,003
Marroc	1.065	315	335,475
Turquia	828	718	594,504
Àustria	806	612	493,272
Polònia	806	475	382,850
Dinamarca	792	536	424,512
Suècia	787	361	284,107
República Txeca	714	550	392,700
Xile	692	154	106,568
Catalunya	**13.766**	**3.157**	**43.459,262**

(*) Només s'inclouen empreses exportadores que operen en activitats dels sectors agrícola i industrial.

Font: Consell Superior de Cambres de Comerç, Indústria i Navegació, Institut Espanyol de Comerç Exterior (ICEX) i Secretaria d'Estat de Turisme i Comerç (2008)

Pel que fa als mercats principals de les empreses exportadores catalanes, la importància del Principat dins del conjunt d'Espanya quant a nombre de firmes destaca en el cas d'Andorra, ja que bona part de les empreses estatals que hi exporten són catalanes. També resulta important la participació de Catalunya en les exportacions a Turquia i la República Txeca, ja que el 47,6% i el 40,9%, respectivament, de les empreses exportadores regulars d'Espanya són catalanes. Així mateix, val a dir que Catalunya concentra en les vint primeres destinacions dels exportadors del Principat, com a mínim, el 30% del total de vendes a l'estranger que fan les firmes estatals.

Els països europeus principals són els que concentraven l'any 2006 uns volums d'exportació mitjana per empresa més grans. Segons la importància, destacaven França, Alemanya, la Gran Bretanya i Itàlia, amb 1,963, 1,766, 1,509 i 1,406 milions d'euros, respectivament. En un altre sentit, s'ha d'apuntar que Andorra i Portugal, dues de les destinacions principals de les firmes exportadores del Principat, rebien un import d'exportació mitjana relativament baix, especialment en el cas d'Andorra.

Pel que fa a les importacions, els països d'origen principals per a les empreses catalanes que fan compres a l'exterior de manera regular són Itàlia, França i Alemanya. Aquests països concentraven el 36,8%, el 32,6% i el 31,5%, respectivament, del total de les firmes durant el 2006. Els van seguir la Xina (19,4%), els Estats Units (19,2%), la Gran Bretanya (16,7%) i els Països Baixos (13,8%).

Quadre XI.26

Principals empreses exportadores de Catalunya (2006)

Empreses (seu social)	Activitat	Exportacions (milers d'euros)	Vendes (milers d'euros)	% exp./ vendes	Ocupació (treballadors)
Seat, SA (Barcelona)	Automoció	2.900.000	5.270.447	55,0	12.700
Gas Natural, SA (Barcelona)	Serveis públics	2.800.000	8.526.600	32,8	6.717
Nissan Motor Ibérica, SA (Barcelona)	Automoció	1.500.000	3.060.000	49,0	6.320
Sony España, SA (Barcelona)	Electrònica	1.088.700	1.776.030	61,3	2.200
Volkswagen Audi España, SA (VAESA) (El Prat de Llobregat)	Distribució	900.000	5.348.000	16,8	290
Ficosa International, SA (Barcelona)	Automoció	720.000	830.000	86,7	6.500
Fomento de Construcciones y Contratas, SA (FCC) (Barcelona)	Construcció	700.000	7.090.000	9,9	67.562
Mango MNG Holding, SL, y Sociedades Dependientes (Palau-Solità i Plegamans)	Confecció	650.000	1.144.000	56,8	5.560
Compañía Española de Laminación, SL (CELSA) (Castellbisbal)	Metall	600.000	2.800.000	21,4	5.700
Antonio Puig, SA (Barcelona)	Química	500.000	1.050.600	47,6	5.000
Atlantic Copper, SA (Lliçà de Vall)	Metall	469.300	935.200	50,2	760
Corporación Agrolimen, SA (Grup Agrolimen) (Barcelona)	Alimentació	450.000	2.028.000	22,2	7.345
Torraspapel, SA (Barcelona)	Paper	450.000	808.000	55,7	3.150
Sociedad General de Aguas de Barcelona, SA (AGBAR) (Barcelona)	Serveis públics	422.230	3.054.521	13,8	24.929
Distribución Hospitalaria Werfen, SA (Barcelona)	Instrumentació	416.700	622.000	70,0	2.980
Sharp Electrónica España, SA (Sant Cugat del Vallès)	Electrònica	411.000	480.000	85,6	700
Borges, SA (Reus)	Alimentació	380.000	630.000	60,3	1.100
Lear Automotive (EEDS) Spain, SL (Valls)	Automoció	378.000	477.700	79,1	3.500
Basf Española, SA (Tarragona)	Química	370.400	967.000	38,3	900
Nestlé España, SA (Esplugues de Llobregat)	Alimentació	352.000	1.998.000	17,6	6.875
Inmobiliaria Colonial, SA (Barcelona)	Construcció	350.000	910.000	38,5	240
Freixenet, SA (Sant Sadurní d'Anoia)	Alimentació	350.000	518.000	67,6	1.220
Cirsa Business Corporation, SA (Terrassa)	Lleure	335.000	1.300.000	25,8	6.850
Grífols, SA (Barcelona)	Farmàcia	305.000	524.300	58,2	3.600
Bayer Hispania, SL (Barcelona)	Química	275.000	1.336.300	20,6	2.326
Denso Barcelona, SA (Sant Fruitós de Bages)	Automoció	246.500	280.000	88,0	400
Schneider Electric España, SA (Barcelona)	Mat. elèctric	230.000	890.000	25,8	3.180
Planeta Corporación, SRL (Barcelona)	Edició	225.000	1.260.000	17,9	4.600
Ercros, SA (Barcelona)	Química	200.000	435.000	46,0	1.850
Almirall Prodesfarma, SA (Barcelona)	Farmàcia	196.600	984.900	20,0	3.200
Dupont Ibérica, SL (Barcelona)	Química	193.000	375.900	51,3	400
Novartis Hispania, SA (Barcelona)	Farmàcia	193.450	809.700	23,9	1.605
Leisure & Gaming Corporation, SL (Terrassa)	Diversos	190.000	900.000	21,1	4.200
Laboratorios del Dr. Esteve, SA (Barcelona)	Farmàcia	187.000	830.000	22,5	2.450
Cementos Molins, SA (Grup) (Sant Vicenç dels Horts)	Mat. construc.	180.000	594.000	30,3	2.700
Roca Corporación Empresarial, SA (Barcelona)	Mat. construc.	160.000	1.669.000	9,6	16.000
Henkel Ibérica, SA (Barcelona)	Química	160.000	770.000	20,8	1.800
Grupo Areas, SA (Barcelona)	Hostal. i restaur.	160.000	605.600	26,4	7.450
Frape Behr, SA (Barcelona)	Automoció	150.000	320.000	46,9	1.500

Font: Acicsa (2007)

3.3.3. Empreses exportadores principals de Catalunya

Segons dades de l'any 2006, només 39 empreses de Catalunya exportaven per un import de 150.000 euros o més; d'aquestes, només 10 venien a l'exterior per valor de 500.000 euros o més, 4 de les quals superaven la quota d'1.000.000 d'euros i només 2 de les quals exportaven per un volum superior als 2.000.000 d'euros. L'exportació catalana està encapçalada, de manera destacada, per companyies del sector de l'automoció, seguides, principalment, per empreses de les branques de la química, la farmàcia i l'alimentació. Pel que fa a la resta d'activitats, es poden destacar els serveis públics, l'electrònica, el metall, la construcció i els materials de construcció.

En relació amb la vocació exportadora de les empreses catalanes més importants, cal remarcar que el 2006 només 14 companyies obtenien de l'exterior més de la meitat de la seva xifra de negoci; d'aquestes, 4 pertanyien al sector de l'automoció i en 2 les exportacions representaven el 87-88%. Altres branques que destacaven per la vocació exportadora de les seves firmes principals eren l'electrònica i l'alimentació.

L'any 2006 la majoria de les companyies exportadores més rellevants del Principat disposava de plantilles superiors als 1.000 treballadors; d'aquestes, 14 en tenien més de 5.000, i només 4 en tenien més de 10.000. Val a dir que només 2 disposaven de plantilles inferiors a les 300 persones.

Seat i Gas Natural són els líders indiscutibles del rànquing dels exportadors catalans principals, amb unes exportacions de 2.900 milions d'euros i 2.800 milions d'euros l'any 2006, respectivament (quadre XI.26). Les segueixen Nissan Motor Ibérica i Sony España, que van exportar entre 1.000 i 1.500 milions d'euros. A certa distància cal esmentar Volkswagen Audi España (VAESA), Ficosa International, Fomento de Construcciones y Contratas (FCC), Mango MNG Holding y Sociedades Dependientes i la Compañía Española de Laminación (CELSA), amb menys de 1.000 milions d'euros de vendes a l'estranger l'any 2006.

3.4. Internacionalització productiva de l'empresa catalana: multinacionals catalanes

Tot i que hi ha precedents d'empreses multinacionals catalanes, com ara Tabacs de Filipines, Chupa Chups o Antoni Puig, des de la segona meitat dels anys vuitanta s'ha intensificat el sorgiment d'un conjunt d'empreses catalanes que tenen presència productiva a molts països del món.

Aquest fenomen dóna una dimensió internacional a l'economia catalana sense precedents, ja que, juntament amb l'avanç de les exportacions, es tracta d'un moviment inversor que inicia una obertura decidida de la nostra economia cap a l'exterior.

Cal tenir present que les inversions estrangeres directes s'emmarquen cada vegada més dins d'una estratègia competitiva global de les empreses, que localitzen cada fase de la cadena de valor a la ubicació geogràfica que els resulta més convenient. Aquest context de reorganització mundial de la producció està tenint efectes significatius sobre les petites i mitjanes empreses (pimes), que són la base del teixit productiu català i que es relacionen amb les grans empreses multinacionals en qualitat de proveïdors o distribuïdors. D'una banda, les pimes que produeixen béns i serveis

semielaborats amb un contingut tecnològic mitjà o baix, fortament estandarditzats i que requereixen poca innovació, competeixen directament amb els fabricants de països emergents, amb uns costos molt més baixos; però, de l'altra, la fragmentació de la producció en l'àmbit internacional també crea noves oportunitats per subministrar productes i serveis nous davant les quals les pimes innovadores i tecnològiques s'han de posicionar explotant la seva flexibilitat i la seva ràpida capacitat de reacció.

3.4.1. Evolució històrica

El treball de J. Fontrodona i J. M. Hernández (2001) va identificar l'any 2001 a Catalunya 164 empreses que podien ser considerades multinacionals, entenent per multinacionals catalanes les que tenien la seu a Catalunya i centres de producció o prestació de serveis a l'estranger, i el 50% del capital de les quals estava en mans catalanes o espanyoles. Aquestes empreses tenien, en conjunt, 368 establiments productius a l'estranger, facturaven més de 16.000 milions d'euros i donaven ocupació a gairebé 100.000 persones.[3] Aquestes dades revelaven, en relació amb el 1997, un augment del nombre de multinacionals del 55%, del 85% pel que fa a establiments a l'exterior, del 81% en facturació i del 90% en ocupació. Estudis més recents, com el de Sandra Font (2008), exposen que el nombre total d'aquestes organitzacions passava de les 340 al començament de l'estiu del 2007.[4]

Tot i la magnitud d'aquesta evolució, que demostra que el nombre de multinacionals catalanes és més del triple que fa deu anys, es continua evidenciant una situació de cert retard a Catalunya en relació amb els països del seu entorn. I és que cal tenir present que gairebé el 75% de les multinacionals del Principat va començar la seva implantació productiva a l'exterior després del 1986, cosa que confirma que el fenomen de la inversió a l'estranger de les empreses catalanes és relativament recent i que està molt vinculat a l'obertura econòmica que va comportar l'ingrés d'Espanya a la Comunitat Econòmica Europea (CEE).

No obstant això, es tracta d'un fenomen creixent i que avança a un ritme molt intens. Entre el 1986 i el 1992 van obtenir la condició de multinacionals quatre empreses industrials catalanes cada any, mentre que el 1993 (exercici en què es va assolir el mercat únic interior) i el 1997 ho van fer vuit, i entre el 1998 i el 2007 ho van fer quinze empreses cada any. En conseqüència, es pot afirmar, d'una banda, que les companyies del Principat estan fent esforços importants per guanyar la batalla de la internacionalització però, de l'altra, cal continuar avançant en aquest camí.

---

3. Cal dir que l'àmbit d'aquest treball es reduïa exclusivament al sector industrial. En aquest sentit, en relació amb els objectius d'aquest article, certament fins a l'any 2001 les inversions catalanes a l'estranger en el sector de serveis eren poc significatives i, per tant, no podien ser tingudes gaire en compte a l'hora d'analitzar la internacionalització productiva de l'economia catalana. Però això ja no és possible fer-ho a finals de la primera dècada del segle XXI, atès l'augment observat de les inversions catalanes a l'exterior en el sector de serveis.

4. Aquest treball va obtenir les dades i la informació corresponents als anys 2005, 2006 i 2007 de les sol·licituds d'ajuda que 195 empreses catalanes que volien invertir a l'exterior van fer al COPCA, actual ACC1Ó CIDEM/COPCA. Per tant, la mostra utilitzada correspon a les empreses que van recórrer a aquest programa, i no es tenen en compte les que hagin pogut invertir a l'estranger sense recórrer-hi.

3.4.2. Perfil de la multinacional catalana

3.4.2.1. *Propietat i dimensió*

La majoria de les empreses catalanes amb inversions a l'exterior té origen eminentment familiar, tot i que s'observa una forta tendència cap al canvi d'aquest perfil. Així, doncs, l'any 2007 el 61% eren companyies familiars, davant del 76,3% del 2005. En aquest sentit, les dades del 2001 posen de manifest que la immensa majoria de les multinacionals industrials catalanes (81%) no tenia cap participació estrangera en el capital social.

Pel que fa a les característiques de l'empresa inversora, es posa de manifest una tendència al «rejoveniment». D'acord amb el treball de Font, l'any 2005, el 67,9% de les empreses catalanes que invertia a l'exterior tenia menys de 25 anys d'antiguitat; l'any 2006 aquest percentatge era del 66,3% i el 2007 va arribar gairebé al 70%. Aquestes empreses s'anomenen *empreses globals de naixement*, és a dir, acabades de néixer ja decideixen invertir a l'exterior.

En relació amb la mida, observem un increment constant d'empreses petites que surten a l'exterior. Aquest fet va lligat, entre altres coses, a la joventut cada vegada més gran, com ja s'ha comentat (és a dir, menys anys d'antiguitat), de les empreses que comencen a invertir a l'exterior. Per exemple, com que són joves, és més difícil que en poc temps hagin pogut assolir volums de plantilla importants. De fet, de les empreses catalanes que inverteixen a l'estranger, l'any 2005, les d'1 a 10 treballadors eren el 14% del total; el 2006, el 15%, i el 2007, el 17%. Les empreses del nivell intermedi, d'11 a 50 i de 51 a 250 treballadors, s'han mantingut més o menys constants en el temps. Pel què fa a les més grans, s'observa un canvi de tendència, ja que del 8% del 2005 es va passar a gairebé el doble, el 15%, el 2007. Per tant, sembla que les grans reprenen el seu vessant inversor.

Aquesta evolució es confirma si analitzem el nivell de facturació, ja que, tot i que es manté la tendència que la majoria de les empreses catalanes internacionalitzades productivament factura més de 12 milions d'euros (44,1% l'any 2007), s'observa un augment notable de la importància relativa de les empreses que facturen entre 3,1 i 6 milions d'euros, i fins i tot de les que facturen entre 1,1 i 3 milions d'euros. Com en el cas anterior, el fet que les empreses que inverteixen a l'exterior siguin cada vegada més joves és el que explica que encara no hagin pogut assolir un nivell de facturació gaire elevat tot i presentar un grau d'internacionalització prou significatiu.

Pel que fa al perfil exportador de les empreses que inverteixen a l'exterior, observem que aquestes són força obertes, tot i que aquesta obertura tendeix a disminuir. L'any 2003, el percentatge d'empreses catalanes que invertia a l'estranger sense haver exportat mai se situava en el 5,8% (menys d'un terç del que es donava l'any 2007), mentre que l'any 2007 era del 18%.

Aquesta tendència sembla posar fi a la identificada per X. Mendoza, J. I. Sureda i R. Tornabell (2002). El seu estudi, fet l'any 2000, mostrava, en primer lloc i sobre la base de diversos estudis teòrics i empírics, que les empreses, dins del procés d'internacionalització, recorren quatre fases diferenciades: (1) exportador experimental/reactiu; (2) exportador regular sense filials permanents a l'exterior; (3) exportador amb filials comercials i/o de distribució a l'exterior, i (4) empresa amb establiments productius a l'exterior (multinacional). En segon lloc, a partir d'un treball relatiu a un conjunt d'empreses catalanes que globalment tenien 250 establiments permanents a l'estranger,

també demostrava que com més avançada estava l'empresa dins de les quatre etapes definides, més gran era el nombre d'establiments permanents que tenia a l'exterior. Les dades i la informació recents mostren que cada vegada és més gran el nombre d'empreses que inverteixen a l'estranger sense haver fet operacions de comerç exterior o havent-ne fet de manera molt marginal.

Un aspecte relacionat amb el grau d'obertura de les empreses inversores fa referència al pes de la producció feta a l'exterior dins de la seva xifra de negoci global. En aquest sentit, malgrat no disposar de dades corresponents a anys més recents, les informacions disponibles permeten afirmar que la producció feta a l'estranger, tot i representar encara una part minoritària de l'activitat total de les empreses catalanes amb inversions a l'exterior, segueix una tendència a l'alça. En aquest sentit, per exemple, J. Fontrodona i J. M. Hernández (2001) mostren l'evolució produïda des del 28% de l'any 1997 fins al 39% del 2001.

3.4.2.2. *Sectors d'activitat*

Per sectors, la inversió catalana a l'exterior fins a l'any 2000 s'havia caracteritzat per ser bàsicament industrial. Dins d'aquest sector, hi havia quatre branques que concentraven més del 60% de les multinacionals industrials catalanes: la indústria química (el més important), la maquinària i els instruments de precisió, el material de transport i altres productes metàl·lics (material elèctric, electrònica, electrodomèstics, transformats metàl·lics, siderometal·lúrgia, etc.) i el tèxtil, el cuir i la confecció.

Per tant, les multinacionals industrials catalanes es dedicaven a una àmplia gamma d'activitats, que anaven des de les més innovadores fins a les més tradicionals, la qual cosa és el reflex d'una indústria molt diversificada.

Durant la primera dècada del segle XXI s'observa una tendència marcada a l'alça del sector de serveis. L'any 2007 la inversió estrangera en el sector de serveis va representar el 34% del total, mentre que quatre anys abans (2003) només havia representat el 13%. Qualitativament, la tendència general és a l'acceleració de la subcontractació dels serveis, tant els de poca qualificació (centres d'atenció telefònica, etc.) com els de més qualitat (per exemple: centres de programari i R+D). (C. Amarelo, T. Fernández i A. Saló, 2008)

3.4.2.3. *Països*

Finalment, pel que fa a la destinació de les inversions, s'observa que la concentració que es donava l'any 2001 s'ha reduït.[5] Això es tradueix en una diversificació clara de les destinacions de les implantacions productives.

La destinació principal de les inversions de les empreses catalanes és (es podria reproduir el diagrama de barres del treball de Font per a l'any 2007) la Unió Europea (qualsevol dels 27 països), amb el 32,8% del total d'establiments, la qual cosa posa de manifest els lligams estrets de

5. Dues terceres parts dels establiments estaven localitzats en només deu països (malgrat això, les empreses catalanes estaven presents en 65 països), que eren, per ordre d'importància: Mèxic, França, Argentina, la Xina, el Brasil, Portugal, els Estats Units, el Marroc, Xile i Alemanya. (J. Fontrodona i J. M. Hernández, 2001)

Catalunya amb aquesta zona, que també és el lloc principal d'origen i destinació del seu comerç exterior. Els últims anys ha destacat l'augment dels establiments al Regne Unit, Itàlia i Portugal; amb França ha passat a l'inrevés: després de molts anys de ser la destinació pròxima preferida ha sofert una certa baixada. Tampoc no és menyspreable la presència d'empreses catalanes en algun dels estats incorporats a la Unió Europea entre el 2004 i el 2007.[6] En termes més concrets, de les inversions als països de la UE-27, el 39% va tenir lloc en algun d'aquests nous estats membres de la UE. En aquest sentit, destaquen Polònia (amb 12 projectes), Romania (4), la República Txeca (3) i Eslovàquia (3).

Quant a les inversions en el continent americà, els Estats Units i Mèxic, tots dos membres del Tractat de lliure comerç d'Amèrica del Nord, concentren el 13,3% de la inversió total de les empreses catalanes a l'estranger, amb la qual cosa es consolida una tendència a l'alça que ha quedat reforçada per l'efecte euro-dòlar, que ha propiciat més inversions als Estats Units que mai.

Pel que fa a l'Amèrica Llatina, aquesta zona té una participació sobre el total que es manté estable en el període considerat i que és quasi idèntica a la de la UE-27. És evident que, a més del seu potencial econòmic, en aquest fet influeixen decisivament les afinitats culturals i lingüístiques que hi ha entre Catalunya i aquella zona. Per països, els darrers anys ha baixat Xile i s'han anat recuperant, respecte d'anys anteriors, Argentina i el Brasil. A més, han entrat en joc països nous, com ara Cuba, l'Equador i Guatemala, i també han quedat algunes inversions diversificades per a la resta de països.

Àsia concentra el 27% de les inversions de les empreses catalanes. Cal destacar especialment el cas de la Xina, amb el 15% del total tot i que amb certa tendència a la desacceleració, i l'Índia, que continua pujant com a país de destinació de les inversions catalanes.

Pel que fa a l'Àfrica, aquest continent és la destinació de només el 6,7% de les inversions d'empreses catalanes, que, a més, es concentren fonamentalment al Marroc. De fet, al llarg dels anys observats, fins i tot països també molt propers, com ara Tunísia i Algèria, han patit una certa davallada. Finalment, Oceania, ara per ara, continua sent una de les destinacions menys sol·licitades per les empreses catalanes.

Per tant, resumint, les empreses catalanes tenen una preferència clara pels països propers, culturalment i/o geogràficament, per ubicar-hi les filials, ja que més de la meitat (55%) de les filials de les empreses catalanes se situa en països de la UE, especialment França i Portugal, i el 23% entre Amèrica del Sud i Amèrica Central. Per contra, les regions més allunyades, com ara l'Àsia (3%), els nous estats membres de la UE (2%) i l'Àfrica (1%), són les que concentren un volum més reduït de filials d'empreses catalanes (Observatori de Mercats Exteriors, OME, 2007).

6. De fet, si es comparessin estrictament les inversions catalanes a l'Europa comunitària i a la no comunitària entre el 2001 i el 2007, s'observaria que les destinades a l'Europa no comunitària han disminuït. El que ha passat és que entre els anys 2004 i 2007 s'han incorporat a la Unió Europea 12 països procedents de l'Europa de l'Est, la qual cosa n'ha modificat l'adscripció territorial, ja que les inversions rebudes per aquest grup de països s'han convertit en inversions a l'Europa comunitària o Unió Europea dels 27.

3.4.3. Característiques de les inversions d'empreses catalanes a l'estranger

Pel que fa a les característiques de les inversions que les empreses catalanes fan a l'exterior, s'observa, en primer lloc, que més de dues terceres parts dels establiments industrials que les multinacionals catalanes tenen a l'estranger són de nova creació, i aquesta proporció es manté durant tot el període analitzat. Aquest predomini és més accentuat als països menys desenvolupats, ja que és més difícil trobar-hi empreses adequades en venda en comparació amb els països més industrialitzats.

Pel que fa a la possibilitat d'associar-se amb altres empreses per dur a terme la inversió, l'any 2001, una mica més de la meitat de les empreses catalanes establertes a l'estranger ho havia fet per tal de compartir el risc amb altres socis (aliances d'empreses). En aquest àmbit és destacable el canvi de tendència, ja que l'any 2007 el 67,7% de les empreses s'havia decantat per fer la inversió en solitari. Això ens mostra que l'empresari català va perdent els prejudicis que tenia fins ara pel que fa a atrevir-se a actuar sol, encara que sigui en un país llunyà o, fins i tot, poc conegut.

L'opció de la compartimentació dels riscos és més freqüent en el cas de les pimes perquè tenen menys recursos, no només financers sinó també comercials, tecnològics o laborals. Territorialment, sovinteja més a l'Àsia, on dues de cada tres operacions compten amb la participació d'un soci local. Per contra, a Europa predominen les inversions en solitari.

En les inversions amb soci predomina, tot i que a la baixa, la idea de ser l'accionista majoritari. De fet, l'any 2007 encara era molt remarcable el percentatge d'empreses (68%) que tenia el 100% de les accions. Si a aquest percentatge hi afegim les que tenien majoria d'accions (a partir del 51%), observem que el 96% de les empreses catalanes amb presència productiva a l'estranger gaudeix del poder de decisió en els seus establiments. Finalment, es constata que el soci triat acostuma a ser una empresa local, que, en general, és accionista per motius estratègics segons el que es vulgui aconseguir amb la implantació: aprofitament de la seva xarxa comercial, fabricació de productes complementaris, antic distribuïdor, etc.

Per la seva banda, s'observa la tendència que la persona que es fa càrrec de la filial sigui accionista, ja que, si es tenen accions, augmenten la motivació i el compromís. L'any 2007, el 43% de les empreses havia triat aquesta opció. De fet, es posa de manifest que els nivells d'expatriació són força baixos tot i que també en aquest àmbit hi ha hagut un canvi de tendència. El 2005 el 90% de les empreses catalanes no tenia cap expatriat, mentre que l'any 2007 aquest percentatge havia baixat fins al 78,5%, tot i que continuava sent bastant superior al que es donava al conjunt de l'Estat.[7] Més concretament, el 17,2% tenia un expatriat; el 2,2%, dos, i el 2,2% restant en tenia entre tres i set. Val a dir que normalment l'expatriació va lligada directament al fet de no tenir cap soci local i tractar-se d'una inversió en un país amb característiques determinades i complicades (països amb un cert nivell de corrupció, diferències culturals molt grans, etc.).

7. L'estudi de M. Buisán i E. Espinosa (2007) dut a terme per al conjunt de les empreses espanyoles posa de manifest que el 59,7 % d'aquestes no té cap treballador de la plantilla desplaçat als països on té presència productiva.

3.4.4. Motivacions i dificultats de les inversions catalanes a l'estranger

La raó principal esgrimida per les multinacionals catalanes per instal·lar-se productivament a l'exterior és la recerca de mercats nous (tant si són els propis del país de destinació de la inversió com els dels països de l'entorn, cas en què el país receptor s'utilitza com a plataforma d'exportacions) per tal de diversificar-los i superar d'aquesta manera la saturació del mercat espanyol. Això posa de manifest que aquesta decisió és fruit d'una consideració estratègica que entén que, davant d'una economia cada vegada més globalitzada, cal intensificar la presència als mercats mundials, no només comercialment, sinó també mitjançant l'obertura d'instal·lacions productives més enllà de les fronteres pròpies.

Davant d'això, com a norma general, destaca la importància cada vegada més petita que tenen els costos més baixos de producció com a motiu per a la implantació productiva a l'estranger. Al treball de S. Font (2008) s'observa que aquest no és mai el motiu únic d'invertir a l'exterior ni raó suficient per decidir fer-ho. L'únic sector en què predomina la disponibilitat i el cost dels recursos productius del país de destinació com a motiu principal per sortir a fabricar fora d'Espanya és el del tèxtil, el cuir i la confecció. Per aquesta raó, més de la meitat de les factories exteriors d'aquest sector es troben a l'Amèrica Llatina, l'Àfrica i l'Àsia. En canvi, fins i tot les empreses que inverteixen en algun dels nous estats membres de la Unió Europea manifesten que la raó principal per fer-ho és la utilització d'aquests països com a plataformes d'exportació cap a la resta de països comunitaris i la disponibilitat de recursos humans qualificats, això sí, a un cost més baix, en comparació, que a la resta de països de la Unió Europea.

Després del que seria el «motiu principal» per a la implantació a l'estranger, hi ha tot un conjunt de raons, amb importància diversa segons els sectors i els països, que són: situar-se millor davant la competència, l'oportunitat d'adquirir una bona empresa en funcionament, l'exigència de ser a prop d'algun client, tant si és del país d'origen del que s'ha desplaçat o deslocalitzat a l'estranger com si és del mateix país receptor o d'un tercer país, per poder-li donar un servei millor, l'increment de la capacitat productiva, la possibilitat de presentar-se a licitacions públiques, l'obtenció de matèria primera escassa en el mercat nacional, l'elusió d'aranzels elevats o l'aprofitament de situacions impositives favorables, la diversificació de riscos, etc.

Les dificultats principals de les multinacionals industrials catalanes en el procés de sortida productiva a l'exterior estan relacionades amb la manca de personal qualificat al país d'implantació, especialment de personal directiu amb capacitat d'estar al capdavant de les instal·lacions productives.[8] Un aspecte vinculat a això és que les empreses catalanes troben una disponibilitat escassa entre el seu personal per desplaçar-se a l'estranger. Aquest fet té diverses motivacions, entre les quals podríem esmentar la reduïda mobilitat laboral que s'ha donat tradicionalment a Catalunya a conseqüència, entre altres coses, de raons econòmiques, socials, culturals o climatològiques.

Paral·lelament, una de les qüestions més significatives i controvertides és la insuficiència de recursos financers per tirar endavant els projectes d'inversió a l'exterior. Mentre que a mitjan dècada

8. Aquesta era la segona dificultat per a més del 22 % de les empreses enquestades per J. Fontrodona i J. M. Hernández (2001).

dels noranta aquesta dificultat se situava en el primer lloc del rànquing de dificultats d'acord amb el que manifestaven les empreses, l'any 2001 la importància d'aquesta dificultat havia disminuït de manera molt considerable. Segurament les raons d'aquest canvi són diverses, però és raonable pensar que factors com ara l'evolució a la baixa dels tipus d'interès hi van tenir molt a veure.

Sens dubte, la situació econòmica actual, plena d'incerteses i dificultats per accedir al crèdit, farà augmentar novament de manera dràstica la importància del factor «finançament» com una de les dificultats més importants a l'hora d'establir-se productivament a l'exterior.

En resum, al principi de la dècada actual el perfil d'una multinacional industrial catalana era el d'una empresa familiar, industrial manufacturera, que facturava menys de 60 milions d'euros, que no tenia cap mena de participació estrangera en el capital, que s'havia implantat productivament a l'exterior després del 1986, que ho havia fet a la UE o a l'Amèrica Llatina, que havia creat de zero els seus establiments productius a l'exterior, que havia compartit el risc mitjançant la formalització d'una aliança amb un soci local, que havia decidit sortir a fabricar a l'exterior per diversificar el seu mercat, que finançava la inversió amb recursos propis i que havia trobat la dificultat principal en la manca de personal qualificat al país destinatari de la inversió. Aquest perfil ha evolucionat sensiblement durant la primera dècada del segle XXI.

L'empresa inversora catalana dels últims anys ha canviat en certa mesura; entre les noves característiques destaquen la poca antiguitat (augmenten les empreses de menys de 25 anys d'existència amb inversions a l'estranger), el fet que són cada vegada més les petites i mitjanes empreses que protagonitzen inversions a l'estranger, fins i tot empreses amb menys de deu treballadors, que s'ha produït un augment marcat de les empreses que pertanyen al sector de serveis i, finalment, que com més va més inverteixen a l'exterior sense haver exportat mai o havent exportat molt poc.

Pel que fa a les característiques que s'han mantingut al llarg dels darrers anys, trobem que la majoria d'empreses es continua decantant per fer la inversió en solitari, que en cas de tenir algun soci continua predominant l'opció de ser accionista majoritari i que el soci sigui una empresa local i, finalment, que, malgrat algunes diferències, els països principals de destinació de les inversions continuen sent els de l'Europa comunitària (especialment els de la Unió Europea dels 15) i els d'Amèrica Llatina, amb un augment dels Estats Units i una baixada de l'Àsia (també de la Xina, tot i que puja l'Índia) i els països més propers de l'Àfrica.

Per tant, si la crisi econòmica internacional no ho canvia, s'observa que les empreses catalanes, incloses les petites i mitjanes empreses, han fet el pas per deixar de ser exclusivament receptores d'inversions estrangeres i convertir-se en entitats que inverteixen significativament a l'exterior. Això posa de manifest que l'empresariat català ha anat perdent els prejudicis i temors que havia tingut fins a fa uns quants anys pel que fa a atrevir-se a invertir a l'estranger, encara que sigui en un país llunyà i poc conegut.

Consegüentment, és lògic esperar que els propers anys continuï la tendència d'increment de la inversió catalana a l'exterior, tenint en compte que l'entorn competitiu continuarà forçant cada vegada més les empreses a obtenir una dimensió rellevant, i això exigirà tenir més presència internacional.

LA INTERNACIONALITZACIÓ DE LES EMPRESES INDUSTRIALS CATALANES: EL CAS D'AMES

César Molins. *Doctor enginyer industrial. Director general d'AMES*

AMES és un grup d'empreses cent per cent català, fundat l'any 1951 i dedicat a la metal·lúrgia, més concretament, a la pulvimetal·lúrgia.[1] El fet que es dediqui a la metal·lúrgia indica que es tracta d'un sector madur. Tanmateix, la pulvimetal·lúrgia és una branca que es troba encara avui en un procés d'evolució tecnològica notable. Això vol dir que AMES es troba a la vegada en un sector madur i amb una especialitat que té un alt contingut tecnològic i, per tant, d'R+D.

Aquestes característiques han forçat AMES a actuar, d'una banda, amb molta prudència i, de l'altra, amb agilitat en el que respecta tant a aspectes tecnològics com a comercials, per tal d'adaptar-se als canvis que han anat apareixent al món.

Si fem una mica d'història, AMES fou fundada en un moment de postguerra, amb escassetat de tota mena de subministraments, amb una economia espanyola tancada i on les preocupacions principals eren aconseguir mitjans de producció, fins i tot matèries primeres i, molt particularment, coneixements tecnològics. El mercat estava assegurat i hi havia forta demanda, sobretot dels dos clients principals d'aquesta especialitat: el sector de l'electrodomèstic i, més endavant, el de l'automòbil.

Amb el pas dels anys, cada vegada resultava més clar que un dia o altre els mercats s'haurien d'obrir. Això que avui és tan obvi, en aquells temps no ho era del tot. Hi havia qui pensava que no passaria mai o que passarien molts anys abans no arribés, i també hi havia qui pensava que davant la inferioritat tecnològica i industrial d'Espanya enfront dels nostres competidors europeus, no hi havia res a fer: si els mercats realment s'obrien, només hi cabia vendre l'empresa a un industrial europeu més potent o tancar.

Van ser moltes les empreses que, malauradament, van triar una d'aquestes dues opcions. Però també n'hi va haver que van optar per plantar cara i buscar sortides als tres problemes: tecnologia, obertura de mercats i finançament de les inversions.

AMES va obtenir tecnologia comprant-la a un competidor francès, per a la qual cosa va haver de pagar uns *royalties* i cedir part de la propietat de l'empresa, que anys més tard va recomprar. El tracte tecnològic li tancava alguns mercats europeus, entre ells el més proper, però, tanmateix, va saber afrontar un repte alhora tecnològic i de mercat, materialitzat en l'empresa IBM, que, pressionada pel govern espanyol, buscava proveïdors de peces d'alta precisió. Ignorant els advertiments de dificultat tecnològica provinents del pare tecnològic francès, AMES es va llançar a una col·laboració amb IBM. Primera lliçó: saber prendre un risc mesurat, confiant en la pròpia capacitat tecnològica i de recerca, sabent que s'haurien d'assolir fites importants. Segona: decidir aventurar-se en el complex món de l'exportació quan el mercat espanyol encara oferia un nombre de comandes còmode i ben retribuït.

Sota el guiatge d'IBM, AMES va iniciar la seva internacionalització simplement exportant des de Barcelona, amb una xarxa de vendes basada també a Barcelona i amb el suport d'una xarxa de representants creixent, primerament a Europa i tot seguit als EUA.

Pensant que la feina d'aprendre la metodologia d'exportar ja estava feta i que també s'havia fet un salt important en tecnologia i en filosofia de qualitat (els conceptes de zero defectes es parlaven a IBM uns deu anys abans que no se'n parlés a la resta d'indústries), es va decidir reforçar l'acció d'exportació obrint una oficina pròpia d'enginyeria i vendes als EUA, iniciada amb només un enginyer i una secretària.

Amb el pas dels anys van créixer altres oficines d'enginyeria i vendes: París, Zurich, Milà. En aquells moments l'obertura de les fronteres europees ja era un fet i AMES es va trobar en una situació avantatjosa en comparació amb molts dels seus competidors, tant espanyols com estrangers, que van trigar més a respondre a la nova realitat.

El mercat dels EUA, que anys enrere es mostrava eufòric per comprar fora de les seves fronteres, va començar a mostrar una tendència molt més casolana i els molts clients d'AMES als EUA pressionaven cada vegada més per veure un establiment fabril al seu territori. L'ocasió es va presentar amb la venda d'un petit competidor a l'estat de Pennsilvània, gairebé al mateix temps que un altre s'oferia també a Monterrey (Mèxic). AMES es va llançar a l'aventura de produir fora d'Espanya. Era mitjan anys noranta. La fàbrica nord-americana va funcionar bé, però amb tota mena de dificultats de transferència tecnològica i de filosofia d'empresa, mentre que no va ser possible redreçar la fàbrica mexicana, que es va convertir en centre d'enginyeria i de logística.

Paral·lelament al desenvolupament de les implantacions internacionals, AMES també creixia a Catalunya i a Espanya: passava d'una fàbrica a Sant Vicenç dels Horts i unes 100 persones l'any 1965 a una seu central i quatre fàbriques (Sant Feliu de Llobregat, Montblanc, Solsona i Tamarit de Llitera, a més de Sant Vicenç) amb 750 persones i una forta xarxa d'empreses subcontractistes el 2008.

Actualment AMES es troba en negociacions per establir implantacions fabrils al Brasil i possiblement a la Xina, aquesta vegada amb la modalitat de *joint ventures*, mentre que les activitats comercials i el nombre de països i clients estrangers continuen creixent gradualment juntament amb el volum total de vendes, que l'any 2007 va superar la barrera dels 100 MEUR. La forta crisi econòmica actual ha fet perdre aquesta barrera, però AMES confia a recuperar-la aviat, basant-se en la confiança de molts clients que, preocupats per la solidesa d'alguns competidors d'AMES, s'apressen ara a traslladar produccions al grup català.

[1] Procés de fabricació mitjançant el qual es compacta i s'escalfa pols fina en una atmosfera controlada per obtenir una peça metàl·lica.

Els clients d'AMES, conquerits a poc a poc i mitjançant continuades proves de tecnologia, recerca, qualitat, solidesa i esperit de servei, inclouen molts dels noms més coneguts a la indústria, i segueix l'esforç per ampliar els clients i els sectors industrials en què es troben, sempre buscant més solidesa per al grup.

Novament, l'equilibri entre l'afany comercial i la prudència en la mesura de les forces econòmiques, humanes i tecnològiques semblen portar AMES a una nova etapa de creixement.

Tal com dèiem al començament, es tracta d'un sector alhora madur i en evolució. Hi ha oportunitats, però els marges són estrets i s'han de minimitzar les errades. Cal mirar endavant, apostar per la recerca i la innovació en tots els sentits i, alhora, tocar de peus a terra. Aquesta és l'apassionant vida d'una empresa mitjana catalana, oberta al món, en un sector amb forta competència, en què Catalunya competeix i és tinguda en compte arreu.

EL «TURISME MÈDIC», UNA *NOVA* ESTRATÈGIA EMPRESARIAL

Jaume Tort i Bardolet. *Director executiu. Barcelona Centre Mèdic*

Aquest article pretén cridar l'atenció sobre un dels vessants menys coneguts de la indústria sanitària, altrament, però, fortament arrelat al nostre país i amb una capacitat de creixement important.

El «turisme mèdic»: mercats i escenaris internacionals

Inicialment caldria diferenciar entre possibles mercats segons si ens limitem al turisme mèdic o ens referim més extensivament al turisme de salut. Aquest darrer és més ampli, i inclou elements de medicina estètica, balneoteràpia i tot el món del *wellness*; i per tant és molt proper i està molt vinculat al fenomen estrictament turístic. Difícilment trobarem avui dia un destí turístic o un hotel de categoria alta que no hagi incorporat elements de *wellness* a la seva oferta. Aquest fet fa 10 anys no era tan freqüent ni tan normal. Això no deixa de ser una demostració més del valor que les persones donen a la salut i a la seva cura.

Si ens referim al «turisme» estrictament mèdic, en el transcurs dels darrers 4 o 5 anys assistim precisament al fenomen de la seva expansió a l'àmbit mundial. Un fenomen emergent amb un seguit de particularitats i regles de joc que no responen als fluxos tradicionals del coneixement o de l'economia. És a dir, que té com una de les característiques més especials que no respon a una dinàmica —podríem dir tradicional— de fluxos de pacients procedents d'un país menys desenvolupat cap a un altre més ric o desenvolupat. En el turisme mèdic, no només es viatja de països «pobres» a «rics», sinó també de països rics a països menys rics.

Una segona particularitat general i que resumiria en bona part les regles de joc d'aquest mercat es troba en el fet que el pacient que viatja ho fa motivat pel que no li pot oferir el seu país, més que pels atributs del país de destinació. Cal tenir en compte sempre que, en termes generals, el turisme mèdic es nodreix de pacients amb capacitat de pagament, i és menor el volum de pacients que disposen d'una assegurança privada o per als quals el govern del seu país d'origen es fa càrrec de la despesa.

Motivacions o raons per viatjar del pacient internacional:

- Manca de les noves tecnologies i terapèutiques mèdiques modernes.
- Manca de qualitat assistencial.
- Recerca d'un rigor tècnic i professional millor.
- Oferta privada molt cara o insuficient.
- Manca d'una legislació moderna que permeti l'aplicació de tractaments determinats (fertilització *in vitro*, trasplantaments).
- Existència de llistes d'espera.
- Manca de confiança en el propi sistema sanitari.

Al contrari del que es podria pensar, alguns dels països més rics són els emissors principals (tot i que alhora alguns d'ells també són receptors): el Regne Unit, els Estats Units i Rússia. La consultora Deloitte[1] informa d'una estimació d'uns 750.000 ciutadans nord-americans que van viatjar a l'estranger el 2007; mitjans periodístics informen de 50.500 pacients britànics que han viatjat a l'exterior amb una despesa mèdica estimada en 190 MEUR, i la xifra de pacients de Rússia que viatgen a Alemanya és de 60.000 a l'any aproximadament. Un informe de McKinsey de maig de 2008[2] situava el nombre de pacients internacionals amb patologies complexes en una xifra de 85.000 a l'any. Totes aquestes informacions coincideixen en un aspecte: una previsió d'increment sostingut d'aquest mercat, atès que les motivacions per viatjar es mantenen o augmenten.

Pel que fa als països receptors, algunes de les economies emergents en són els protagonistes: Tailàndia, Singapur, l'Índia. Concretament les ciutats de Bangkok, Singapur i Bombai lideren la recepció de pacients

[1] *Medical Tourism, Consumers in Search of Value*. Deloitte Center for Health Solutions, 2009.

[2] Ehrbeck, Tilman; Guevara, Ceani; Mango, Paul. *Mapping the market for medical travel.*. McKinsey&Company, maig de 2008.

internacionals, ja que combinen diverses circumstàncies: són nuclis desenvolupats en països de grans volums de població amb infraestructures sanitàries insuficients. Alhora, ofereixen sinergies turístiques importants en la seva oferta, i el tercer element és la competitivitat dels preus dels serveis mèdics. Després d'aquestes destinacions, les ciutats receptores són europees, entre les quals hi ha París, Londres i Barcelona i diverses ciutats alemanyes i suïsses.

El cas de Barcelona

En aquest context, quina és la posició de Barcelona com a destí de turisme mèdic internacional i quins factors afavoreixen el creixement en aquest mercat tan específic?

Primer de tot, cal recordar que el turisme mèdic a Barcelona ja és una tradició, ja que alguns dels centres mèdics més emblemàtics atenen pacients estrangers des de fa dècades, fruit de la qualitat i l'esperit emprenedor de grans noms de la medicina catalana del segle XX: Puigvert, Gil Vernet, Barraquer, Planas, etc.

En segon terme, Barcelona reuneix una doble característica: segurament concentra l'oferta mèdica privada més important del sud d'Europa i, al mateix temps, aquesta oferta està situada en una ciutat líder com a destí turístic. I en aquesta sinèrgia tan important cal incloure també el lideratge de Barcelona en congressos mèdics i científics.

I en tercer lloc, els preus de la medicina privada a Barcelona se situen entre un 20% i un 40% per sota dels preus dels mateixos serveis a Alemanya, Suïssa o Anglaterra.

Una darrera «exclusivitat» de Barcelona és l'existència de Barcelona Centre Mèdic. És una associació creada ja fa 22 anys pels hospitals i les clíniques privades més importants, amb l'objectiu de donar a conèixer la medicina i els centres mèdics de la ciutat. Avui, en el moment de l'expansió mundial del turisme mèdic, Barcelona Centre Mèdic és l'instrument de promoció internacional dels serveis sanitaris de Barcelona i de Catalunya, i s'ha consolidat com un bon exemple de col·laboració publicoprivada, ja que disposa d'acords estratègics de col·laboració amb totes les institucions públiques.

L'origen principal dels pacients estrangers que són atesos a Barcelona és europeu: Itàlia, França, Portugal i el Regne Unit. I té una gran relació amb els procediments de fertilització *in vitro*, en els quals Barcelona té el lideratge europeu gràcies a la qualitat de la legislació espanyola en aquest camp, en contraposició a la d'altres països.

El segon gran origen són els països àrabs (Emirats Àrabs, Kuwait, Algèria, Egipte, Marroc). I darrerament s'han incorporat pacients procedents de Rússia i, puntualment, dels Estats Units.

Segons dades del 2007, el nombre d'hospitalitzacions i cirurgies sense ingrés se situa en aproximadament 4.900 pacients. A aquests cal afegir-hi unes 5.500 consultes externes i visites i aproximadament uns 2.500 procediments *in vitro*. Això faria un total aproximat d'uns 12.900 pacients estrangers.[3] Una estimació de la despesa generada per aquests pacients la situaria a prop dels 30 MEUR, als quals caldria afegir les despeses pròpiament de viatge (avió, hotel, etc).

La perspectiva

Els centres sanitaris privats veuen l'evolució del turisme mèdic com una de les poques vies de creixement qualitatiu, en la mesura que diversifiquen l'origen dels seus pacients. Cal tenir present que el client majoritari del sector sanitari privat són les companyies asseguradores nacionals, que, com és prou conegut, retribueixen amb tarifes molt baixes els professionals i els centres.

Ara bé, tota aposta de creixement requereix un esforç, una inversió. I el turisme mèdic en concret i la internacionalització del sector salut en general no en són una excepció.

- Primer, cal la modernització i l'actualització dels equipaments. I Barcelona —i aquest és un fet excepcional— ha obert dos grans hospitals privats en el darrer any, i dos centres més estan en construcció. És una aposta arriscada i valenta dels seus promotors, que es converteix en un avantatge competitiu pel que fa al màrqueting, la visibilitat i el prestigi de les institucions que els gestionen.
- Una altra línia d'inversió és la millora en els requeriments de qualitat. Cada vegada més, el mercat de les asseguradores internacionals, dels corredors i els webs especialitzats demana una estandardització dels nivells de qualitat i d'acreditació. Per tant, la millora contínua i l'assoliment d'estàndards de qualitat internacionals han de ser un objectiu dels centres i una línia d'inversió imprescindible.
- L'altra gran línia d'inversió que s'ha de desenvolupar se situa al voltant dels serveis d'acollida al pacient internacional. Pel que fa al turisme en sabem molt, però ens cal afegir els serveis dins dels centres sanitaris i a prop d'aquests: coneixement d'idiomes dels professionals sanitaris, gestió de l'estada dels familiars i els acompanyants, seguiment i fidelització posterior del pacient, etc.

En resum, la tradició mèdica de Barcelona, la importància de l'oferta privada, l'existència de grans centres hospitalaris públics tractors en recerca i, darrerament, la incorporació dels parcs de recerca biomèdica configuren un macroclúster de la medicina destinat a ser una de les vies de progrés, no només de Barcelona, sinó de tot Catalunya. I si afegim a aquesta unió de serveis i coneixement la important sinergia turística, aconseguim un conjunt que no pot més que afavorir la consolidació del turisme mèdic a Barcelona.

[3] Estimació pròpia a partir del registre CMBDAH 2007, del Departament de Salut, i estadístiques de Barcelona Centre Mèdic.

4. Conclusions

Aquest article posa en relleu que Catalunya ha estat capaç d'obrir-se a l'exterior i situar-se dins l'esfera internacional des del punt de vista econòmic i empresarial. Malgrat el retard amb què va iniciar aquest procés, els grans esforços duts a terme pels diversos actors del teixit socioeconòmic (empreses, administracions públiques, organitzacions intermèdies, universitats, etc.) han fet possible que avui dia el Principat assoleixi una posició destacada en el context mundial. No obstant això, cal emfatitzar que aquesta posició no és la que, segurament, li correspon a Catalunya si es tenen en compte diversos criteris (tradició, potencial econòmic, renda per capita, nivell tecnològic, etc.). Així mateix, el procés d'internacionalització ha anat acompanyat de problemes evidents de competitivitat que, amb el pas del temps, han mostrat persistència. Per aquest motiu, la tasca duta a terme només ha de ser el primer pas per continuar impulsant estadis nous en la internacionalització empresarial catalana.

Els propers anys, l'èxit de l'economia catalana dependrà de la intensificació dels processos d'internacionalització per part de firmes que n'han seguit en el passat i, al mateix temps, estarà vinculat estretament a la capacitat de les empreses internacionalitzades per innovar, mantenir la seva presència a l'exterior i intensificar-la. D'això també dependran la superació de la crisi actual i el disseny d'un model econòmic de futur per al Principat. Per tant, és imprescindible identificar els reptes estratègics i organitzatius a què s'enfronten les empreses a l'hora d'internacionalitzar-se o mentre s'internacionalitzen

Per tant, és necessari que la societat catalana i el món economicoempresarial en sentit ampli assoleixin una cultura àmplia i veritable de la internacionalització. Això implica, entre altres coses, interioritzar socialment que la internacionalització no és només una opció, sinó una necessitat indiscutible en el context actual.

En relació amb això, cal tenir present que els nous estadis del procés d'internacionalització passen per internacionalitzar tota la cadena de valor de les empreses, cosa que significa agafar el món com a camp d'actuació habitual per desenvolupar-hi tot tipus d'accions i estratègies (vendre, comprar, fabricar, innovar, etc.). En aquest sentit, per tant, és necessari diversificar els tipus d'internacionalització impulsant modalitats encara poc explorades per les empreses catalanes, com ara la internacionalització tecnològica i, sobretot, la productiva, en les diverses variants. Lògicament, això ha de forçar el disseny de polítiques públiques que prevegin cada vegada més fórmules noves d'internacionalització que vagin més enllà de la simple exportació. S'han de dedicar més esforços a estudiar i millorar aquestes formes d'expansió internacional, especialment si es consideren les dificultats que planteja l'estratègia d'internacionalització empresarial. A més, s'ha de tenir present que la inversió directa exterior és una estratègia que impulsa les exportacions de les economies inversores.

Catalunya ha de diversificar geogràficament més el seu procés d'internacionalització empresarial. El dit procés ha estat important pel que fa a àrees com l'Amèrica Llatina i l'Europa Occidental, on cal continuar actuant, però s'ha d'estendre amb més intensitat a zones molt interessants en què la presència d'empreses del Principat és reduïda en comparació amb la de companyies d'altres indrets. Aquest és el cas del nord d'Amèrica, l'est d'Europa, el continent asiàtic, l'Orient Mitjà i, fins i tot, l'Àfrica.

Des del punt de vista macroeconòmic, no es pot oblidar la necessitat de millorar la competitivitat de Catalunya i les seves empreses, especialment en un context cíclic desfavorable com l'actual. Això requereix atendre la competitivitat nominal quant a preus i costos però, també, els factors reals que doten d'avantatges i desavantatges la competitivitat empresarial (infraestructures de transport, telecomunicacions, capital humà, innovació, estratègies i estructures de comercialització i inversió exterior, etc.). Així mateix, no es poden menysprear la potencialitat que l'ús estratègic de les tecnologies digitals ofereix no només com a font d'innovació, sinó també com a canal de comercialització exterior, principalment en el cas d'algunes activitats emergents de serveis d'alt valor afegit.

Finalment, pel que fa específicament a l'empresa, els reptes que queden són diversos i importants, entre els quals se'n poden destacar, per exemple, quatre: en primer lloc, la necessitat que les companyies es gestionin pensant en la internacionalització com a objectiu bàsic i punt de referència; en segon lloc, tot i ser conscients de les virtuts de mantenir un teixit internacionalitzat que es basi en petites i mitjanes empreses, és indiscutible que en el context actual el futur de la internacionalització passa pel dimensionament de les estructures empresarials amb els diversos mitjans a l'abast (fusions, adquisicions, acords de cooperació, etc.); en tercer lloc, cal potenciar les inversions directes a l'estranger, tant pel que suposen per si mateixes com per la capacitat que tenen d'estimular les exportacions catalanes. Probablement, la dimensió empresarial reduïda condiciona l'aprofitament de les oportunitats d'inversió i comerç que sorgeixen als mercats exteriors –sobretot als emergents–, i agreuja els efectes desfavorables de la competència global o la desviació d'inversions en favor de nous socis europeus. Les dificultats per consolidar grans grups autòctons amb vocació internacional o per desenvolupar i expandir xarxes cooperatives orientades a la internacionalització no contribueixen a capgirar l'escenari competitiu. Per últim, no es pot oblidar que el component humà és fonamental per a la internacionalització empresarial des de diversos punts de vista, per la qual cosa la seva millora exigeix una atenció especial (formació, experiència, idiomes, "cultura oberta a viure a l'estranger, etc.).

En definitiva, l'economia catalana està plenament immersa en un procés d'internacionalització intensa, tant pel que fa als intercanvis de mercaderies i serveis com a les decisions i fluxos d'inversió. Aquesta realitat té un impacte directe en l'evolució de l'activitat econòmica i de l'ocupació al Principat i té la manifestació principal en els problemes persistents de competitivitat exterior del seu teixit productiu. Difícilment es podria identificar avui dia un problema estructural més important en una economia catalana per a la qual els mercats internacionals ja són gairebé estratègicament tan importants com ho fou, en el passat, el mercat interior espanyol. Val a dir que en el moment d'escriure aquest treball el Principat només recupera dos de cada tres euros que esmerça a adquirir productes fabricats fora de l'Estat. La tendència a una dependència econòmica estructural de l'exterior sembla difícil d'evitar en el curt termini.

Diversos són els factors determinants de la dificultat de millorar la competitivitat i han estat àmpliament analitzats i descrits, ja des de fa temps. L'«Acord estratègic per a la internacionalització, la qualitat de l'ocupació i la competitivitat de l'economia catalana», promogut per la Generalitat, n'és un magnífic exemple. No es tracta, doncs, d'un problema de diagnosi, sinó d'acció: «la impressió és que mentre en parlem, els competidors actuen i anem perdent oportunitats».

En els darrers anys s'ha eixamplat àmpliament la base exportadora i inversora del país i són una realitat cada vegada més present les empreses que neixen amb vocació global. Tanmateix, però, persisteixen

encara les limitacions d'una especialització poc favorable, amb presència insuficient d'activitats intensives de coneixement, i d'una concentració geogràfica excessiva en favor dels socis europeus. A més, hi ha arguments suficients per considerar que tant la generació de nous llocs de treball de qualitat, com la preservació dels nivells de benestar existents, requereixen del desenvolupament de factors de competitivitat més complexos per a l'economia catalana dins del context internacional, un repte que passa, necessàriament, per aprofitar i fomentar el talent del país en sentit ampli.

Bibliografia

Acicsa (2007). *Anuari d'empreses exportadores catalanes 2007*.

Almendrós, A. «Les multinacionals de butxaca catalanes». *Revista de Catalunya*, núm. 239 (2008).

Amarelo, C. «L'evolució del sector industrial català al llarg de la darrera dècada: productivitat i competitivitat». Paper de treball del Departament d'Economia i Finances, Generalitat de Catalunya, núm. 9/2006 (2006).

Amarelo, C. i Jorba, J. «Els salaris a Catalunya: efectes derivats de la integració a la Unió Monetària». Paper de treball del Departament d'Economia i Finances, Generalitat de Catalunya, núm. 9/2008 (2008).

Amarelo, C., Fernández, T. i Saló, A. «La inversió exterior a Catalunya en el marc de la globalització». Paper de treball del Departament d'Economia i Finances, Generalitat de Catalunya, núm. 6/2008 (2008).

Ardèvol M. i Tugores J. [directora i coordinador científic]. «Informe anual de l'Observatori de Mercats Exteriors (OME). Un món policèntric: la cursa pel talent, la tecnologia i el capital. Crisis i transformacions en l'economia global». ACC1Ó CIDEM/COPCA, 2008.

Buisán, M. i Espinosa, E. «Una aproximación al perfil de la empresa española internacionalitzada: datos y reflexiones». *Revista de economía de información comercial española (ICE)*, núm. 839 novembre-desembre (2007).

Calderón, H., Cervera, A., Turbillejas, B. i Fayos, T. «Selección del modo de entrada en un mercado internacional: valoración de las capacidades empresariales, la estrategia empresarial y la percepción de los problemas de la internacionalización». *Revista de economía de información comercial española (ICE)*, núm. 839 novembre-desembre (2007).

Consell Superior de Cambres de Comerç, Indústria i Navegació i Ministeri d'Economia i Hisenda. «La empresa exportadora española», 2000.

Consell Superior de Cambres de Comerç, Indústria i Navegació i Agència Tributària. «La empresa exportadora española: 1997-2002», 2003.

Consell Superior de Cambres de Comerç, Indústria i Navegació i Agència Tributària. «Las empresas exportadoras e importadoras en España y en las comunidades autónomas: 1997-2002», 2004.

Consell Superior de Cambres de Comerç, Indústria i Navegació i Agència Tributària. «La empresa exportadora española: 1998-2003», 2005.

Consell Superior de Cambres de Comerç, Indústria i Navegació i Agència Tributària. «La empresa exportadora española 1999-2004», 2006.

Consell Superior de Cambres de Comerç, Indústria i Navegació i Agència Tributària. «La empresa exportadora-importadora española 1999-2004», 2006.

Consell Superior de Cambres de Comerç, Indústria i Navegació i Agència Tributària. «La empresa exportadora española: 2000-2005», 2007.

Consell Superior de Cambres de Comerç, Indústria i Navegació i Agència Tributària. «La empresa exportadora-importadora española 2000-2005», 2007.

Consell Superior de Cambres de Comerç, Indústria i Navegació, Institut Espanyol de Comerç Exterior (ICEX) i Secretaria d'Estat de Turisme i Comerç. «La empresa exportadora española 2003-2006», 2008.

Consell Superior de Cambres de Comerç, Indústria i Navegació, Institut Espanyol de Comerç Exterior (ICEX) i Secretaria d'Estat de Turisme i Comerç. «La empresa importadora española 2003-2006», 2008.

Costa, A. et altri. «Indicadors de posició competitiva del turisme a Catalunya». *Nota d'Economia*, núm. 83-84 (2006).

Cuadras, X. et altri. «Evolució de la qualitat comparada de les exportacions catalanes». *Quaderns OME*, núm. 7 (2008).

Díaz, G. «La presencia de las empresas españolas en América Latina». A: Casilda, R. [ed.], *La gran apuesta: globalización y multinacionales españolas en América Latina. Análisis de los protagonistas*. Granica, 2008.

Direcció General de Comerç, Departament d'Innovació, Universitats i Empresa. «Les empreses exportadores a Catalunya», 2007.

Duch, N., García, J. i Polo, J. L. «Les estratègies empresarials a Catalunya (2005)» Departament d'Innovació, Universitats i Empresa, Generalitat de Catalunya, 2008.

Esade Business School i Institut Espanyol de Comerç Exterior (ICEX). «La expansión de la multinacional española: estrategias y cambios organizativos. Primer informe anual del Observatorio de la Empresa Multinacional Española (OEME)». 2008.

Fernández, T. «La rellevància dels mercats català, espanyol i estranger per a les empreses industrials catalanes en el període 1993-2004». Paper de treball del Departament d'Economia i Finances, Generalitat de Catalunya, núm. 1/2007 (2007).

Fernández, T. «Les empreses participades per capital estranger a la indústria manufacturera de Catalunya». Paper de treball del Departament d'Economia i Finances, Generalitat de Catalunya, núm. 11/2008 (2008).

Fernández, Z. i Nieto, M. J. «La estrategia de internacionalización de la pequeña empresa familiar». Documentos de trabajo dic. 2002, Cátedra de Iniciativas Empresariales y Empresa Familiar, Universidad Carlos III de Madrid (2002).

Font, S. «Invertir a l'exterior o el repte de la competitivitat». Document intern del COPCA (2008).

Fontrodona, J. i Hernández, J. M. «Les multinacionals industrials catalanes». Departament d'Indústria, Comerç i Turisme, Generalitat de Catalunya, 2001.

Fundació Empresa Pública. «Explotación de la Encuesta sobre estrategias empresariales para Catalunya. 1995», 1997.

Fundació SEPI. «Explotación de la Encuesta sobre estrategias empresariales para Catalunya. 2006», 2008.

Guillén, M. i García-Canal, E. «La presencia de la empresa española en el exterior. Operaciones internacionales de las empresas españolas: Base sistemàtica de datos 1986-2007». Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), 2009.

Hernández, J. M., Hermosilla, A., Fontrodona, J. i Pezzi, A. «Directius catalans al món: 30 experiències». *Papers d'Economia Industrial*, núm. 24 (2007), Departament d'Innovació, Universitats i Empresa i Centre d'Economia Industrial.

Institut Espanyol de Comerç Exterior. «Informe sobre la empresa española internacionalizada», 2006.

Institut Nacional d'Estadística (INE). «Directorio central de empresas (DIRCE)», diversos anys.

Lladós, J. «Influencia de las tecnologías digitales en los procesos de innovación y la competitividad de la economía catalana». *Información Comercial Española*, butlletí econòmic núm. 2.952 (2008).

Lladós, J. i Fernández, T. «La indústria catalana a Europa en el context de l'ampliació». *Nota d'Economia*, núm. 78 (2004).

Lladós, J. i Hermosilla, A. «Un nou patró de comerç exterior per a Catalunya». *Nota d'Economia*, núm. 83-84 (2006).

Lladós, J. et altri. «Anàlisi del teixit industrial de Catalunya a partir de la taula input-output». *Papers d'Economia Industrial*, núm. 25 (2007).

Mayer, T. i Ottaviano, G. *The happy few: the internationalisation of European firms. New facts based on firm-level evidence*. Bruegel Blueprint Series Volume III, 2007.

Mendoza, X., Sureda, J. i Tornabell, R. «Trajectòries d'internacionalització de l'empresa catalana». Fòrum d'Empreses Internacionalitzades, ESADE i COPCA, 2002.

Parellada, M. i Álvarez, M. «El comerç de Catalunya amb l'estranger». A: VVAA. *Economia catalana: reptes de futur*. BBVA i Departament d'Economia i Finances de la Generalitat de Catalunya, 2007.

PriceWaterhouseCoopers. «Tendències en comerç i inversió mundial: Catalunya en el context global». *Papers de l'Observatori dels Mercats Exteriors (OME)*. COPCA, 2007.

Rialp, A. et altri. «Estratègies i factors clau d'èxit de les empreses catalanes en els mercats exteriors». *Quaderns OME*, núm. 2, (2007).

Saló, A. «El sector turístic a l'economia catalana: repercussions». Paper de treball del Departament d'Economia i Finances, Generalitat de Catalunya, núm. 7/2007 (2007).

Santiso, J. «La internacionalización de las empresas españolas: hitos y retos». *Revista de economía de información comercial española (ICE)*, núm. 839 novembre-desembre (2007).

Vilaseca, J. et altri. «La indústria catalana ha aprofitat la revolució tecnològica dels anys noranta? La contribució del coneixement a la competitivitat internacional». *Nota d'Economia*, núm. 78 (2004), Departament d'Economia i Finances, Generalitat de Catalunya.

Vilaseca, J. et altri. *Cap a l'empresa xarxa. Les TIC i les transformacions de l'activitat empresarial a Catalunya*. Editorial UOC i CIDEM, 2005.

Cronologia dels esdeveniments econòmics més importants de l'any 2008

GENER

- Xipre i Malta adopten l'euro com a moneda oficial, amb la qual cosa la zona euro s'amplia a 15 països.
- La Reserva Federal redueix dues vegades el tipus d'interès de referència fins a situar-lo en el 3,0%.
- A mitjan mes, l'IBEX havia retrocedit tot el que va guanyar el 2007.
- La CNMV suspèn la cotització en borsa d'Inmobiliaria Colonial, les accions de la qual perden més del 20% en el retorn al mercat.
- Supressió de l'impost sobre el patrimoni amb efecte des de l'1 de gener.
- La Generalitat posa en marxa l'Agència Tributària de Catalunya.

FEBRER

- Entra en funcionament la xarxa ferroviària d'alta velocitat (AVE) entre Barcelona i Madrid.
- El Banc d'Anglaterra redueix un quart de punt el tipus d'interès (el deixa en el 5,25 %) i el Govern nacionalitza el Northern Rock Bank perquè no troba inversors privats disposats a quedar-se l'entitat.
- Se celebra el Mobile World Congress la fira que aporta més ingressos a Barcelona.

MARÇ

- El PSOE guanya les eleccions generals a Espanya.
- La Reserva Federal redueix el tipus d'interès de referència fins al 2,25 % i anuncia la concessió d'ajudes financeres a JP Morgan perquè pugui adquirir Bear Stearns.
- El Cidem i el Copca es fusionen en una única agència: ACC1Ó.
- British Airways incrementa fins al 13 % la seva participació a Iberia.

ABRIL

- El Banc d'Anglaterra anuncia un pla ambiciós, de 50 bilions de lliures esterlines, per intentar recuperar la normalitat del seu sistema financer.
- Eroski absorbeix 170 dels 494 establiments del grup Caprabo.
- La Caixa formalitza la compra de la divisió de banca privada de Morgan Stanley a Espanya.
- La Generalitat presenta un pla de mesures de dinamització econòmica i suport als sectors socials més afectats per la desacceleració.

MAIG

- El BCE augmenta la liquiditat posada a la disposició de bancs de la zona euro.
- La inflació a Catalunya se situa per sota de l'espanyola per primera vegada en set anys.

JUNY

- Comença l'Exposició Internacional de Saragossa, sota el lema «Aigua i desenvolupament sostenible».

- Professionals del transport per carretera, agricultors, ramaders i pescadors fan una vaga per l'alça del preu del petroli i les pujades dels costos de producció.
- EON es converteix en la cinquena empresa elèctrica del mercat espanyol en adquirir Viesgo, la central de carbó Los Barrios i un cicle combinat d'Endesa a Tarragona.

JULIOL

- El Banc Central Europeu apuja el tipus d'interès oficial al 4,25 %.
- El petroli i l'euro assoleixen màxims històrics (146,6 dòlars per barril i 1,599 dòlars per euro, respectivament).
- El Banc Santander compra l'entitat hipotecària britànica Alliance & Leicester (A&L) per 1.574 milions d'euros en accions.
- Martinsa-Fadesa anuncia la suspensió de pagaments més important de la història a Espanya.
- La inflació espanyola arriba al 5,3 %, i la catalana al 5,1 %, les més altes en 13 anys.

AGOST

- Els Jocs Olímpics se celebren a la Xina.
- El creixement de la zona euro cau per primer cop des que existeix la Unió Econòmica i Monetària.
- El Govern espanyol anuncia les bases d'un model nou de gestió aeroportuària.
- El 9 d'agost és la data límit que estableix l'Estatut per pactar un model nou de finançament autonòmic. L'any 2008 acaba sense que s'arribi a cap acord.

SETEMBRE

- El Tresor nord-americà intervé les dues agències de finançament hipotecari principals (Freddie Mac i Fannie Mae).
- El 15 de setembre Lehman Brothers fa fallida i Merrill Lynch és adquirida pel Bank of America. Dos dies més tard, el Govern dels Estats Units rescata l'American International Group (AIG), una de les companyies asseguradores més importants del món.
- Les autoritats de Bèlgica, Holanda i Luxemburg intervenen el banc Fortis i es preparen per afrontar el rescat de Dexia.

OCTUBRE

- Els Estats Units redueixen el tipus d'interès de referència fins a l'1,0 % i aproven un pla de rescat del sistema bancari nord-americà per import de 700.000 milions de dòlars.
- Els països de la zona euro acorden un conjunt de mesures per reforçar la confiança en el sistema financer.
- Els governs de Suïssa, Holanda i Bèlgica aporten capital a UBS, ING i KBC, respectivament.
- El Govern espanyol anuncia la creació d'un fons per a la compra d'actius financers a les entitats de crèdit i eleva la garantia dels dipòsits a 100.000 euros.

NOVEMBRE

- Barack Obama guanya les eleccions generals als Estats Units.
- El Dow Jones registra el seu nivell més baix (7.552,3 punts) des del 2003.
- Reunió del G20 a Washington per analitzar la reforma del sistema financer internacional.

- El Govern espanyol anuncia el Fons Estatal d'Inversió Local, de 8.000 milions d'euros, i el Pla de dinamització de l'economia, de 3.000 milions d'euros, que s'han de gastar durant el 2009.

DESEMBRE

- La Reserva Federal situa el tipus d'interès de referència en la franja del 0% - 0,25%, i el Banc Central Europeu l'abaixa fins al 2,50%.
- Esclata l'escàndol Madoff, una estafa piramidal per import de gairebé 50.000 milions de dòlars.
- El preu del petroli qualitat Brent assoleix el seu nivell més baix (37,23 dòlars per barril) des de juliol del 2004.
- La Unió Econòmica i Monetària entra en recessió per primera vegada des que es va constituir la zona euro. Espanya i Catalunya també entren en recessió el quart trimestre de l'any.
- L'any es tanca amb 3,1 milions d'aturats a Espanya, un milió més que el desembre del 2007.

Relació d'estudis especials i treballs monogràfics

Títols publicats a la *Memòria econòmica de Catalunya* a partir de l'any 2000

	Any	Pàgines
Evolució econòmica internacional		
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
La Xina d'avui	2004	28-29
Els acords de Hong Kong i la viabilitat del programa de Doha per al desenvolupament	2005	27-28
La Unió Europea s'amplia a 27 membres	2006	24-25
Avenços i reptes de la cooperació internacional	2006	28-29
Una crisi dominada	2007	27-32
La crisi financera internacional	2007	32-33
El creixement de l'economia xinesa: reptes i oportunitats	2007	39-41
La reunió del G-20 a Londres	2008	36-37
L'economia espanyola		
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
El déficit exterior creixent de l'economia espanyola	2004	41
Immigració: mecanismes d'assimilació al mercat de treball espanyol	2005	40-41
Agrupacions empresarials innovadores: una política d'innovació empresarial de nou disseny	2006	35-36
La inversió estrangera manufacturera a Espanya	2006	38-39
Demanda i producció		
Productivitat i cicle econòmic: EUA *v.* UE	2000	50-51
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
L'Acord Estratègic per a l'economia catalana. Reptes i oportunitats	2004	48-49
L'Euroregió Pirineus-Mediterrània	2004	52-53
L'aeroport de Barcelona. Cap a un *hub* de nova generació?	2004	57-60
Deslocalització i canvi industrial a Catalunya	2005	54-55
L'economia catalana en el context espanyol i europeu	2007	53
L'impacte del petroli sobre el creixement econòmic	2007	54-55
La localització de la indústria catalana entre el 1920 i el 2006. Continuïtat i canvis	2007	59-60
El creixement econòmic de les comarques catalanes l'any 2006	2007	63
L'economia catalana en el context espanyol i europeu	2008	52
La necessària reconversió del sector de la construcció	2008	59-61
El creixement econòmic de les comarques catalanes l'any 2007	2008	61-62

Títols publicats a la *Memòria econòmica de Catalunya* (Continuació)

	Any	Pàgines
Demanda exterior. Comerç exterior		
La regulació del comerç internacional: del GATT a l'OMC	2001	60-61
Irrupció dels mercats emergents en l'economia mundial: nous reptes, noves oportunitats i noves destinacions per a l'empresa catalana	2006	62-65
La competitivitat de la indústria catalana en un món global	2007	76-77
Les polítiques públiques de foment de la internacionalització de l'empresa catalana: el cas d'ACCIÓ	2008	220-222
Les polítiques públiques de foment de la internacionalització de l'empresa catalana: el cas de l'ICEX	2008	222-224
La internacionalització de les empreses industrials catalanes: el cas d'AMES	2008	246-247
El «turisme mèdic», una nova estratègia empresarial	2008	247-248
Població i mercat de treball		
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
Els efectes demogràfics de la immigració a Catalunya	2006	76-77
La incidència de la immigració en el sistema educatiu català	2008	79-80
Salaris, costos i preus		
La regulació de la negociació col·lectiva	2000	82-84
Costos laborals en l'economia catalana: una anàlisi desagregada per branques d'activitat i dimensió empresarial	2007	94-96
La inflació diferencial de l'economia espanyola	2007	100-101
El preu del petroli: causes explicatives i respostes estratègiques	2008	93-96
El sistema financer		
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
Basilea II i NIC: els nous reptes per a les entitats bancàries	2004	97-98
L'obra social de les caixes d'estalvis: l'adaptació necessària als canvis en les preferències de la societat	2005	97-98
Els derivats: solució o problema?	2007	104-106
Els mercats financers: la crisi del 2007	2007	112-114
La política monetària davant de la crisi econòmica actual	2008	103-106
La crisi financera internacional	2008	110-113
El sector públic		
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 del 2002	2002	100-101
Les finances de la Generalitat de Catalunya: el Pla de sanejament	2004	112-113

Títols publicats a la *Memòria econòmica de Catalunya* (Continuació)

	Any	Pàgines
L'avaluació de les polítiques públiques: perspectives per al nou període de programació 2007-2013 de la Unió Europea	2005	100-102
Federalisme regulador i les indústries de xarxa a Catalunya	2005	111-112
L'harmonització fiscal en el si de la UE: un procés obert	2006	110-111
L'impost sobre successions i donacions: situació actual i perspectives	2007	124-125
La balança fiscal de Catalunya	2007	131-132
L'empresa catalana		
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
Impacte de la tributació de l'aigua sobre el sector empresarial	2004	135-136
El paper dels centres tecnològics a Catalunya: una oportunitat per enfortir la competitivitat del teixit industrial català	2004	144-145
Responsabilitat social corporativa	2005	151-152
Les bones pràctiques de govern de l'empresa	2005	152-153
El conveni i la nova Llei concursal, algunes reflexions al voltant del segon any de la seva entrada en vigor	2005	154-155
Les empreses de l'Euroregió de l'Arc Mediterrani (EURAM)	2006	154-155
Les barreres a la innovació en l'empresa catalana	2006	155-156
El paper de l'emprenedor en la societat del coneixement	2007	162
El govern dels territoris: el Pla estratègic del Camp de Tarragona	2007	186-188
Anàlisi sectorial		
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
La liberalització comercial el sector tèxtil	2004	183
La nova política industrial a Catalunya	2004	186-187
Situació de l'energia eòlica a Catalunya	2005	185-186
Els serveis a les empreses: un sector clau en les economies desenvolupades	2006	182-184
Transformacions i reptes del model comercial català	2006	194-195
Economia i territori		
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
La pobresa a Catalunya: una visió territorial	2004	255-257
La Bioregió de Catalunya, o quan la *triple hèlix* esdevé una realitat	2004	259-260

Títols publicats a la *Memòria econòmica de Catalunya* (Continuació)

	Any	Pàgines
Territori i coneixement: el districte 22@Barcelona	2004	261-262
Les infraestructures de telecomunicació	2004	268-271
El transport marítim de curta distància i els ports catalans	2004	279-283
Evolució de la renda a les comarques catalanes	2005	202-204
Districtes industrials	2006	203-207
Consideracions entorn de la política hidràulica a Catalunya	2006	219-222
Benestar i qualitat de vida		
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
L'opinió de les empreses sobre el paper de la universitat com a motor de desenvolupament	2004	288-289
Cap a una educació obligatòria de resultats òptims	2004	291-292
La sostenibilitat del model sanitari català	2004	294-295
El centres especials de treball i la integració laboral de les persones amb discapacitat intel·lectual a Catalunya	2004	298-300
Formació universitària i mercat de treball a Catalunya	2005	242-244
Llei de la dependència: un projecte de cooperació publicoprivada	2006	231-232
El compte satèl·lit de l'habitatge a Catalunya: alguns resultats	2007	142-144
Economia i canvi climàtic	2007	153-155
Factors de competitivitat		
El sistema de formació professional a Catalunya: reptes i estratègies davant la globalització	2007	224-226
Contractes de transferència de tecnologia universitat-empresa: impacte innovador en les empreses	2007	239-242
Biocat, estratègia de futur per al sector biotecnològic	2007	251-253
L'impacte econòmic i la rendibilitat socioeconòmica de l'autovia orbital B-40	2007	256-258
Algunes experiències internacionals de reforma del model de gestió dels aeroports	2007	264-265
El sistema públic de formació professional a Catalunya: avaluació de les polítiques recents i propostes de millora	2008	148-152
Els desajustos entre l'oferta formativa de formació professional i la demanda de qualificacions de les empreses	2008	155-156
Les polítiques públiques de suport a la innovació a Catalunya	2008	164-166
El disseny a Catalunya, un facilitador de la innovació	2008	172-173
Estudis monogràfics		
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

Títols publicats a la *Memòria econòmica de Catalunya* (Continuació)	Any	Pàgines
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
El sector del medicament a Catalunya: la indústria farmacèutica	2004	191-215
La indústria aeroespacial	2004	217-224
Situació actual del transport de mercaderies per ferrocarril a Catalunya	2004	231-245
Els reptes de la innovació	2005	245-266
La fiscalitat ambiental de l'energia i de l'aigua: anàlisi de la situació actual	2005	267-278
La distribució i la dispensació farmacèutiques a Catalunya	2005	279-294
La governança en la planificació, l'execució i la gestió de les infraestructures	2005	295-308
Les perspectives financeres de la Unió Europea 2007-2013. Implicacions de la nova política de cohesió per a Espanya i Catalunya	2006	247-255
El finançament en el nou Estatut d'autonomia de Catalunya: resol els problemes de l'actual model de finançament de les comunitats autònomes?	2006	257-268
Situació energètica a Espanya i a Catalunya	2006	269-279
El futur del transport de mercaderies per ferrocarril	2006	281-308
La transformació de l'economia espanyola i catalana en una societat de serveis	2007	277-291
L'abastament de l'aigua a Catalunya i la seva garantia	2007	293-311
La indústria alimentària a Catalunya	2007	313-326
La internacionalització de l'empresa catalana	2008	193-253

Sigles i abreviatures

AP	Administracions públiques
AEAT	Agència Estatal de l'Administració Tributària
AENA	Aeroports Espanyols i Navegació Aèria
ATM	Actius totals mitjans
BCE	Banc Central Europeu
BIPI	Base Integrada de Projectes d'Infraestructures
CBBE	Central de Balanços del Banc d'Espanya
CCAE	Classificació catalana d'activitats econòmiques
CEI	Comunitat d'Estats Independents
CENIT	Consorcis estratègics nacionals d'investigació tècnica
CLU	Cost laboral unitari
CNTR	Comptabilitat nacional trimestral
ECL	Enquesta de conjuntura laboral
EIS	European Innovation Scoreboard
EPA	Enquesta de població activa
ESEE	Enquesta sobre estratègies empresarials
ETCL	Enquesta trimestral del cost laboral
ETVE	Entitats de tinença de valors estrangers
EUA	Estats Units d'Amèrica
EURIBOR	Euro Interbank Offered Rate
EUROSTAT	Oficina Estadística de la Unió Europea
FED	Reserva Federal dels EUA
FGC	Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya
FMI	Fons Monetari Internacional
GISA	Gestió d'Infraestructures, SA
IDESCAT	Institut d'Estadística de Catalunya
IED	Inversió estrangera directa
IGAE	Intervenció General de l'Administració de l'Estat
INE	Institut Nacional d'Estadística
INSS	Institut Nacional de la Seguretat Social
IPC	Índex de preus de consum
IPCH	Índex de preus de consum harmonitzat
IPI	Índex de producció industrial
IPRI	Índex de preus industrials
IPSAL	Institucions privades sense ànim de lucre
IRNR	Impost sobre la renda de no residents
IRPF	Impost sobre la renda de les persones físiques
ITPAJD	Impost de transmissions patrimonials i actes jurídics documentats
IVA	Impost sobre el valor afegit
LFS	Labour Force Survey
MEUR	Milions d'euros
NIIF	Normes internacionals d'informació financera
NUTS	Nomenclature des Unités Territoriales Statistiques
OCDE	Organització per a la Cooperació i el Desenvolupament Econòmic
OEPM	Oficina Espanyola de Patents i Marques
PDM	Pla director de mobilitat
PEIT	Pla estratègic d'infraestructures i transport
PGE	Pressupostos generals de l'Estat
PIB pm	Producte interior brut a preus de mercat
PITC	Pla d'infraestructures del transport a Catalunya

PNRI	Pla nacional per a la recerca i la innovació
PPA	Paritat de poder adquisitiu
PTVC	Pla de transport de viatgers de Catalunya
REIC	Registre d'establiments industrials de Catalunya
RIS	Regional Innovation Scoreboard
RSII	Regional Summary Innovation Index
SEITT	Societat Estatal d'Infraestructures de Transport Terrestre
UE	Unió Europea
UEM	Unió Econòmica i Monetària
VAB cf	Valor afegit brut a cost de factors





Oficines i serveis
Av. Diagonal, 452 - 08006 Barcelona
Telèfon 934 169 457
consell@cambrescat.es

Consell General de Cambres de Catalunya

www.cambrescat.org