

El 21 de maig de 1921, al bell mig d'una crisi material que posava en perill els avanços de la revolució, el Partit Comunista de la Unió de Repúbliques Socialistes Soviètiques, reunit a Moscou en el seu desé congrés, certificava un gir econòmic copernicà conegut com a Nova Política Econòmica, la NEP (en rus *Novaya Ekonomicheskaya Politika*). La situació del país era realment catastròfica: la producció agrícola s'havia reduït en més de la mitat respecte de les xifres de 1914, la indústria no era més que una anècdota, les ciutats s'omplien de pobres i la fam s'estenia per les planures silents del país. Calia, doncs, canviar. I una vegada acceptada la dramàtica situació, el canvi va ser immediat. Fou relativament senzill, per a un país com l'URSS dels anys 20, decretar el canvi de model productiu. Bastava que el partit en el govern (l'únic partit) s'hi decidira, però ¿com fer en una democràcia una *Novaya Ekonomicheskaya Politika*? Aquesta és la qüestió. ¿Com aconseguir capgirar un model productiu, com el valencià, per

exemple, que no sols s'ha vist incapaç d'assegurar una certa resistència davant la crisi global, sinó que potser l'ha feta més profunda i intensa? ¿Pot un decret canviar les coses? ¿Cal esperar que un motí casolà de Kronstadt incite el govern i la societat sencera a reflexionar sobre les exigències que pot comportar un nou escenari econòmic?

Aquest nou número de *Nexe. Debats valencians* està dedicat a debatre justament sobre el model productiu valencià, les seues mancances, els seus encerts i, sobretot, el seu futur. Travessem uns moments d'incertesa i d'improvisacions. ¿Què ens passa? ¿Com hem d'actuar? ¿Què cal canviar? Potser hi ha més preguntes que respostes, però des d'aquesta revista volem proposar, com sempre ha fet el pensament valencianista, iniciatives i idees. En contra de dos termes de sentit negatiu que comencen per i, incertesa i improvisació, en tenim dos d'esperança: iniciativa i idees. Aquesta és la fórmula que proposem, com sempre, dins de les coordena-

des «naturals» d'aquesta publicació: obertura, pluralitat, respecte i diàleg. La importància del tema exigia un número doble, el 6 i el 7. Per això, la revista és àmplia, i extensa la llista de col·laboradors. Economistes, empresaris, sindicalistes, universitaris, governants...

Pedro Nueno, qui sovint ens delecta a *La Vanguardia* amb la seua perspectiva global de les qüestions locals, ens avisa de la necessitat de mantenir el nervi industrial del país, la vocació productiva tradicional. El professor Ernest Reig retrata la crisi, la dura crisi que vivim i ens alerta sobre la ficció de voler canviar el model productiu d'un dia per a l'altre. Juan F. Julià, rector de la Universitat Politècnica de València, insisteix en el protagonisme universitari per a qualsevol eixida a la situació d'estancament que patim, perquè productivitat i competitivitat són debilitats que una major col·laboració amb el món acadèmic podria ajudar a resoldre. Francisco Pérez, director de l'Institut Valencià d'Investigacions Econòmiques, posa el

dit a la nafra en parlar de la formació i el capital humà com a condició, potser fins i tot prèvia, per a qualsevol canvi de política econòmica. José Vicente González, president de la Confederació Empresarial Valenciana, reflexiona sobre les bases d'un nou model. Paco Molina, secretari de les CCOO-PV, i Conrado Hernández, secretari general de la UGT-PV, hi diuen la seua des de la perspectiva del món del treball. El conseller Vicente Rambla ressalta el paper de la innovació i la internacionalització com a fórmules que ajudarien a superar aquest difícil moment. Elisa Signes, gestora d'innovació de l'Institut de Biomecànica de València, insisteix en aquesta via, amb una documentada reflexió sobre la despesa i la inversió real en la desitjada R+D+I. L'empresari Rafael Benavent ens proposa l'experiència de la Plana de Castelló i les seues indústries, especialment la ceràmica, i Joan Subirats, catedràtic de Ciència Política a la UAB, malda per fer entendre la dimensió social i política de l'economia, emancipant-la, tant com

siga possible, del fred funcionament d'un model economètric de govern incert i desconegut. Finalment, Joan Trullén, director de l'Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona, aposta per la geografia de proximitat, interregional, per la constitució d'un gran districte de caire *marshallià* entre Catalunya i la Comunitat Valenciana, farcit, al seu torn, d'aglomeracions industrials de característiques semblants i base important d'ambdós economies.

En realitat, després de llegir els articles del nostres magnífics col·laboradors, s'arriba com sempre a una solució intermèdia entre mantenir-se en l'actual i decadent model —l'opció conservadora en moments d'incertesa— o endinsar-se, amb agosarament, en un escenari productiu totalment diferent. És clar que no podem continuar així, la societat valenciana necessita un lideratge clar, valent i, això sí, responsable. Cap salt al buit, però tampoc fer, com diuen, la de Don Tancredo, irresponsable davant

l'embranchida del bou. ¿Qui està disposat a protagonitzar aquest *New Deal* valencià? ¿Hi haurà un Franklin D. Roosevelt nascut a Xàtiva, València, Dénia, Vinaròs, Requena, Oriola o Villena que encapçale la reacció davant la crisi? ¿Algú que ens diga, com aquell, que no hi ha res pitjor que la por? ¿Serà, en canvi, una reacció liderada per la societat civil, els empresaris i treballadors associats al món acadèmic i al marge dels seus polítics? El que seria imperdonable és que les exigències partidistes, les disputes entre opcions, la por que el contrari puga traure profit del reconeixement de l'error o de la generositat de la col·laboració impediren abordar el necessari replantejament del quadre econòmic, del model productiu en molts sentits exhaurit que hui patim. Des de *Nexe* volem fer una crida a una mena de nou congrés d'economia valenciana, a mitjan camí entre els mons acadèmic, social i polític, que puga definir el nou horitzó cap al qual transitar. És responsabilitat de tots. Dels qui manen i dels qui no.

La societat del coneixement i la societat industrial

PEDRO NUENO INIESTA Professor titular de la Càtedra d'Iniciativa Empresarial en l'IESE



Parlem molt sobre la societat del coneixement, però és una conversa un poc estranya, com si acceptàrem que la societat industrial ja no és per a nosaltres i que en tenim una altra, la del coneixement, que ocuparà a tothom qui fins ara treballava en la societat industrial, a més dels qui aniran entrant en el mercat laboral, i oferirà millors remuneracions i millor qualitat de vida. Alguns fins i tot valoren aquesta nova societat més perquè serà més verda. Tot açò és prou lamentable.

La societat del coneixement es basa i està íntimament relacionada amb la societat industrial. Una bona investigació en biotecnologia té futur quan es recolza en la indústria farmacèutica o la dels productes mèdics i busca dotar-les de nous productes. Un sòlid sector de l'automòbil, de l'alimentació, de la química o de les telecomunicacions requereix per a la seua competitivitat una contínua innovació. Aquests processos d'innovació es realitzen en les empreses mateixes o es nodreixen d'elements que

adquireixen altres companyies de l'entorn.

A vegades les noves idees es produeixen a la universitat. Si el teixit està ben entrellaçat, universitat i empresa poden reforçar-se mútuament, a partir de la capacitat de la universitat, adequadament orientada, per a crear un coneixement que després l'empresa aplicarà al seu procés d'innovació, convertint-lo en productes o processos nous que generen noves vendes o major competitivitat.





Lamentablement veiem al nostre país la proliferació de parcs tecnològics, on mitjançant subvencions es munten projectes d'investigació allunyats de l'empresa i també de la universitat. Més d'un alcalde creu que això adquirirà vida pròpia i que cal fer-ho perquè és crear la societat del coneixement. Però el dia que s'acaba la subvenció s'acaba el projecte d'investigació, perquè només interessa a l'investigador i no té aplicabilitat.

La realitat del nostre avantatge competitiu és desconegut en el món.

Nosaltres hauríem de fer una aposta decidida per la indústria. Encara tenim una bona base industrial, tot i que cada vegada està més allunyada dels centres de decisió perquè una bona part de la nostra indústria correspon a empreses estrangeres. El cost laboral és només una component del cost final. El nostre cost laboral és molt avantatjós comparat amb l'Europa desenvolupada, però si hi afegim la formació de la mà d'obra, els costos logístics, la infraestructura industrial _accés a subcontractació de quasi tot, a subministraments, a qualsevol classe de serveis professionals_ la nostra indústria pot

avantatjar en cost, en molts subsectors, a la de l'Europa de l'Est. Si hi afegim aspectes com la proximitat als mercats europeus, però també a mercats amb potencial, com l'àrea de la Mediterrània i la d'Àfrica, a les quals tenim un bon accés des de ports excel·lents com Barcelona i València, les nostres zones industrials apareixen sòlides i amb futur. Sobre elles, creient en el seu futur, és possible anar construint àrees de treball innovadores que contribuïsquen a mantenir-ne la competitivitat i renovar-les.

Encara tenim una bona base industrial, tot i que cada vegada està més allunyada dels centres de decisió.

Pot ser que en aquesta evolució natural apareguen processos molt elementals per a coses molt concretes, que puguem separar-se i fins i tot deslocalitzar-se a altres zones geogràfiques de costos laborals menors, però mantenint altres processos renovats i enfortits per la innovació. Aquesta capacitat innovadora pot al seu torn atraure clients i inversors. Hi ha exemples com l'àrea de Munic, que atrau

centres d'R+D en temes industrials (automoció, maquinària), o la de Boston en centres d'R+D en farmàcia i sanitat.

Una economia del coneixement només naix d'una sòlida economia industrial.

La qualitat de la nostra economia industrial i de la nostra economia del coneixement ens posiciona com un lloc idoni per al desembarcament de companyies de països emergents en el seu procés d'internacionalització. El problema, però, és que aquesta realitat del nostre avantatge competitiu és desconegut en el món. A vegades no ens la creiem nosaltres mateixos. Hauríem de dur a terme una acció decidida per atraure cap al nostre entorn líders decisius en temes industrials, en empreses clau, i explicar-los els nostres avantatges. Açò no és fàcil, però hi ha ciutats al món que ho fan amb èxit, com ara Hamburg, que atrau companyies industrials xineses.

Però hem de ser molt conscients que una economia del coneixement només naix d'una sòlida economia industrial. Un fracàs industrial és un pas cap al subdesenvolupament.

Sobre la situació actual de l'economia valenciana

ERNEST REIG MARTÍNEZ Catedràtic d'Economia Aplicada de la Universitat de València



Alan Greenspan, l'anterior president de la Reserva Federal, el banc central dels Estats Units, va afirmar en una ocasió que la ingrata tasca d'aquesta institució era comparable a la de l'amfitrió que decideix retirar les begudes d'una festa precisament en el moment en què els invitats, animats per la ingesta alcohòlica, ho estan passant millor. Volia donar a entendre que la política monetària dels bancs centrals ha de tallar les ales d'una expansió econòmica excessiva, abans que es materialitzen els riscos

potencials d'inflació. És una llàstima, no obstant això, que aquesta actitud genèricament prudent no haja conduït en el passat recent a l'adopció de mesures preventives, orientades a frenar l'especulació immobiliària i les pràctiques financeres de risc en diverses economies dels països industrialitzats, els Estats Units d'Amèrica principalment. Les conseqüències s'han posat tristament en relleu amb el terratrèmol que des del 2008 ha sacsejat els fonaments de l'economia global.

L'actual crisi resulta particularment dolorosa en el cas espanyol, perquè ha tancat una època brillant quant als grans índexs macroeconòmics, al final de la qual la ciutadania podia albirar fins i tot *il sorpasso* respecte a Itàlia, el nostre veí mediterrani, en el rànquing de renda per habitant. A Espanya en conjunt, i particularment a les regions de la costa mediterrània, com ara el País Valencià, el creixement de la dècada anterior a la crisi es va veure encoratjat per un fort influx de població immigrant, que simultàniament



aportava recursos humans amb un cost salarial moderat i donava un fort impuls a la demanda d'habitatges i béns de consum. També hi va tindre un paper decisiu, en el reescalfament del motor del nostre vehicle econòmic, la política de baixos tipus d'interés practicada pel Banc Central Europeu, fruit d'una època en què la inflació en l'àrea de l'euro semblava estar controlada. Aquests tipus d'interés resultaven particularment baixos, en termes reals, per als inversors autòctons, una vegada descomptada la taxa d'inflació espanyola, que superava significativament la mitjana de l'eurozona. Com a conseqüència d'això, les atractives condicions de finançament que era possible obtenir en bancs i caixes d'estalvi estimularen un elevat volum d'inversió, que va gravitar excessivament cap al sector immobiliari. A l'entorn d'aquest sector es va articular un ampli conjunt d'interessos

polítics, socials i econòmics, interessats en la continuïtat d'un model de desenvolupament que resultava tecnològicament feble i de baix contingut exportador, però fortament dinàmic en la creació de llocs de treball.

El sector immobiliari ha deixat de funcionar com a motor de creació de llocs de treball i d'atracció de capitals.

Des de mitjan 2007, les notícies que han generat l'economia valenciana han sigut cada vegada més negatives. Es féu perceptible, en primer lloc, la finalització del llarg cicle expansiu iniciat en 1995, a mesura que conclouia l'auge de la construcció residencial. Posteriorment, es va

fer palés que l'economia s'endinsava en una recessió de gravetat sense precedents en l'últim mig segle, amb una elevació dramàtica de les xifres de desocupació, que segons l'Enquesta de Població Activa afectava ja 549.000 valencians a mitjan 2009, amb previsions d'augment ulterior. El rerefons és el desinflament al llarg de l'últim any i mig de la bombolla de preus del sector immobiliari, que ha deixat de funcionar com a motor de creació de llocs de treball i d'atracció de capitals. Al mateix temps, i com a conseqüència de la crisi financera internacional, les entitats financeres espanyoles no han pogut mantindre l'elevat recurs a la captació de fons en l'estranger, han hagut de reconsiderar la disposició a assumir riscos en el negoci bancari i han acabat adoptant una política molt restrictiva en les concessions de crèdit, que, al seu torn, ha posat en perill la continuïtat d'un bon

nombre de petites i mitjanes empreses. En definitiva, la nova conjuntura interna i externa no ha fet possible prolongar per més temps una forma de creixement, en què la suma de les despeses d'inversió dels particulars —materialitzades en habitatges— i de les empreses —en equips productius— superava de bon tros l'estalvi intern dels residents en el país i en què la bretxa entre les dues magnituds era coberta amb la captació d'estalvi extern per part dels bancs. Quan al setembre del 2008 es va enfonsar el banc nord-americà Lehman Brothers, la crisi de confiança dels mercats financers internacionals va tancar bruscament l'aixeta a la captació de fons en els mercats exteriors de capital i les conseqüències no es van fer esperar: fre al creixement del crèdit, caiguda de la inversió i de la despesa en consum i augment de la desocupació.

Multitud d'indicadors posen en relleu la intensitat de la crisi econòmica que viu en els moments actuals la societat valenciana. Si comparem les dades de mitjan 2009, les últimes disponibles, amb les de les mateixes dates però de dos anys enrere, observem una caiguda del 42% en les matriculacions de vehicles turisme, del 45% en les societats mercantils de nova creació i del 87% en els habitatges lliures iniciats. La forta davallada de l'activitat econòmica ha conduït el País Valencià a una destrucció de llocs de treball pròxima als 180.000 entre el segon trimestre de 2007 i el mateix període de 2009, el 68% de la qual es registra en el sector de la construcció. El nombre de parats encara ha augmentat en una xifra superior a aquesta, pel fet que s'ha mantingut, a desgrat de la crisi, un ritme relativament elevat d'augment de la població activa, és a dir de la part de la població que constitueix oferta o disponi-

bilitat de mà d'obra. Tot això ha situat la taxa de desocupació valenciana en el 21%, enfront del 8% de fa dos anys. Entre les comunitats autònomes, només Andalusia i Canàries superen en l'actualitat la taxa valenciana.

Multitud d'indicadors posen en relleu la intensitat de la crisi econòmica que viu en els moments actuals la societat valenciana.

La crisi s'ha encarregat, al llarg del 2008 i el 2009, de posar clarament en relleu les moltes insuficiències del model de creixement valencià. Seria un error, no obstant això, especular sobre la possible existència d'un model alternatiu que haguera pogut evitar les conseqüències del canvi de cicle

en la construcció i de la crisi financera internacional. Quant a això, convé no oblidar que l'economia alemanya, que constitueix en gran mesura una imatge invertida de la valenciana (forta base tecnològica, especialització en béns d'equip industrials, alta capacitat exportadora), s'ha vist molt durament afectada també per la crisi. De fet era, entre totes les grans economies de la Unió Europea, la que havia experimentat fins a l'estiu de 2009 una caiguda més intensa de la producció, a causa del retrocés de la inversió productiva en l'economia mundial, que ha reduït de forma dràstica la demanda per a la maquinària i equips que Alemanya exporta. Per tant, l'element diferencial de la crisi al País Valencià, i també en altres regions espanyoles, no correspon a la intensitat de la caiguda de la producció, sinó al col·lapse de l'ocupació, la qual cosa té a veure amb el caràcter altament intensiu del creixement del producte interior brut (PIB) en els últims anys i amb l'estructura fortament dualista del mercat de treball espanyol. L'àmplia perifèria de treballadors amb

contracte temporal que envolta el nucli central del mercat laboral espanyol, format per treballadors amb contracte per temps indefinit i costos d'acomiadament relativament elevats, facilita habitualment la ràpida creació d'ocupació en els moments d'expansió, però també la seua ràpida destrucció en moments de dificultats i alhora limita el grau de compromís de les empreses amb la formació d'uns treballadors que experimenten un alt índex de rotació en els seus llocs de treball.

No sembla probable una recuperació ràpida i intensa, que faça disminuir en el curt termini la taxa de desocupació.

La pregunta que val la pena formular, per tant, no és si existeix, en estat sòlid o gasós, un model mític de creixement adornat de totes les virtuts, entre les quals hi ha la de la immunitat enfront de les crisis,

sinó si és possible trobar trets en el model valencià realment existent que permeten augurar una recuperació ràpida i sòlida i, en tot cas, adoptar polítiques i fer els canvis adients per a enfortir aquesta recuperació quan finalment s'esdevinga. És preferible, no obstant això, no emprar l'expressió «canvi de model», perquè transmet una visió excessivament voluntarista del que és possible aconseguir a curt i mitjà termini, com si els «models de creixement» foren una mena de plats precuinats, a punt per a ser triats i consumits, i no el fruit d'una llarga història econòmica amb tots els seus condicionants.

Desafortunadament, no sembla probable una recuperació ràpida i intensa, que faça disminuir en el curt termini la taxa de desocupació. En el pla de la demanda interna, les famílies i empreses valencianes pateixen la mateixa indigestió d'endeutament que la resta de les espanyoles, la qual cosa les obliga a alentir les pautes de consum i inversió fins a aconseguir elevar els nivells d'estalvi i completar la digestió de l'excés



de despesa de l'etapa anterior. Pel que fa a la demanda externa, la recuperació de les economies del sud i sud-est asiàtics, que pareix en aquests moments la que amb més claredat es perfila a escala internacional, tampoc no generarà a curt termini impulsos suficients per a traure'ns del marasme, ja que el comerç d'exportació valenciana es produeix principalment amb la Unió Europea. En tot cas, i com que no cal esperar un recobriment del sector de la construcció fins als nivells, clarament sobredimensionats, anteriors a la crisi, es fa necessari adoptar totes aquelles mesures que permeten afavorir un transvasament fluid de recursos humans cap a ocupacions alternatives en el si d'altres sectors productius. Ara bé, aquests nous llocs de treball no seran el fruit de les decisions d'un planificador omniscient, sinó que sorgiran en resposta a oportunitats de mercat descobertes i aprofitades pels empresaris valencians. Per tant, per a potenciar aquest ajustament vital del sistema econòmic, cal adoptar totes aquelles mesures que el puguin afavorir i accelerar: alleugerir els

tràmits de constitució de noves empreses i incentivar els nous empresaris, millorar la formació professional i facilitar l'adquisició de noves qualificacions per part dels treballadors, potenciar els instruments de finançament del capital de risc, donar suport als sistemes d'innovació, provocant sinergies entre les institucions de recerca i les empreses, i, probablement, reformar amb el major grau de consens possible els actuals sistemes de contractació laboral.

Els contractes temporals faciliten la ràpida creació d'ocupació, però també la seua ràpida destrucció en situacions de dificultat.

Més enllà de la conjuntura, l'economia valenciana pateix problemes estructurals, i un dels més importants es el dèficit de productivitat. El valor del producte per cada persona ocupada al País Valencià només representa el 87% del que produeix el tre-

ballador mitjà espanyol en el cas de l'agricultura, el 80% en la indústria, el 91% en els serveis i el 86% en la construcció. És aquest dèficit el que principalment explica que una regió aparentment tan pròspera, segons els seus apòlogistes, es trobe des de fa anys per davall de la mitjana espanyola en renda per habitant i sense que s'hi observe una tendència a l'eliminació de la bretxa. Superar l'esmentat dèficit de productivitat exigeix un esforç notable de formació de capital físic, tecnològic i humà, per a elevar el rendiment dels llocs de treball existents i per a facilitar-ne la creació en sectors amb major capacitat de generació de valor afegit per persona ocupada. Aquesta tasca és competència fonamentalment dels empresaris. El paper de les administracions públiques, tot i ser important, ha de centrar-se principalment a crear les condicions necessàries per a transitar cap a un estadi tecnològic més complex i productiu. És precisament a la llum d'aquestes consideracions que la política de grans esdeveniments, propiciada els darrers anys pel



LOUIS VUITTON

E. endesa

Santander

Alcatel-Lucent

La política de grans esdeveniments, propiciada pel govern autonòmic, apareix sota una llum poc favorable.

govern autonòmic, apareix sota una llum poc favorable. La qüestió no consisteix, per descomptat, a negar la capacitat immediata d'impuls a l'activitat econòmica que aquests esdeveniments indubtablement posseeixen o el seu efecte de cara a la projecció d'una imatge externa positiva de la regió. La pregunta que cal fer té a veure amb el seu cost d'oportunitat, és a dir, a què es renuncia implícitament per a adoptar aquest tipus concret de prioritats en la gestió dels fons pressupostaris. És molt possible que aquests recursos pogueren trobar un ús més escaient socialment a mitjà i llarg termini, si es destinaren a corregir les mancances educatives de la societat valenciana i l'insuficient esforç en matèria

d'innovació, encara que la projecció mediàtica d'aquestes actuacions fóra menor.

Les mancances del model econòmic valencià deriven finalment en el fet, perfectament constatable estadísticament, que el producte interior brut per càpita (PIBpc) i, per tant, els ingressos mitjans dels valencians resten per davall de la mitjana espanyola, com ja hem assenyalat abans. Pot haver-hi qui raonablement pense que el PIBpc, sense deixar de ser un indicador important del nivell de vida, ofereix un interès limitat de cara a avaluar en quina mesura una economia compleix el que hauria de ser la seua finalitat primordial: facilitar un nivell creixent de benestar als ciutadans. Hauríem, per tant, de valorar la situació actual de l'economia valenciana des d'una perspectiva més àmplia que l'estrictament productiva, fent ús d'un nombre més gran d'elements de referència. Tot afirmant la sensatesa d'aquest plantejament, s'ha de dir que, dissortada-

ment, el canvi de perspectiva no ens situa col·lectivament en una posició millor. En aquest sentit, podríem fer servir un indicador àmpliament difós internacionalment, com és l'Índex de Desenvolupament Humà (IDH) de les Nacions Unides, que combina distints components relacionats amb el nivell de renda, l'educació de la població i l'esperança de vida en el moment de naixer. Quan s'utilitza l'IDH per a establir un rànquing de les comunitats autònomes espanyoles, la situació no resulta, per descomptat, gens brillant per a la valenciana, ja que ocupa, amb dades de 2003, el lloc número dotze entre les dèsset, una posició semblant a la que li correspon segons el nivell de PIB per habitant, que és l'onzena. S'imposa, per tant i en primer lloc, un exercici de realisme a l'hora de jutjar la situació present de la societat i l'economia valenciana, condició necessària per a encarar amb possibilitats d'èxit un futur que en els moments actuals sembla prou problemàtic.

A propòsit de la Llei d'economia sostenible. Universitat i societat del coneixement

JUAN F. JULIÀ IGUAL Rector de la Universitat Politècnica de València. President de la Xarxa Interuniversitària Espanyola de Centres i Instituts d'investigació en Economia Social



El propòsit d'aquest article és mostrar la nostra opinió sobre la norma anunciada des de la perspectiva del paper que ha de tenir la universitat davant el previsible canvi de model econòmic en el marc de l'anomenada societat del coneixement en què vivim.

La nova Llei d'economia sostenible mereix sens dubte una primera valoració positiva quant a la finalitat que es proposa, que no és una altra que impulsar l'imprescindible canvi de model econòmic espanyol. Aquest impuls de canvi es planteja en tres direccions:

1. Una economia més productiva i més competitiva, basada en la incorporació de més coneixement a la producció de serveis i productes.
2. Una economia més sostenible, basada en el canvi gradual del model energètic i l'eradicació de pràctiques depredadores del medi ambient, com a base del desenvolupament econòmic.
3. Una economia més social, que permeta redistribuir les majors rendes derivades

d'una economia més productiva i fer-la compatible amb la intensificació del nou estat del benestar.

Per a desenvolupar aquests tres vectors és imprescindible materialitzar els discursos en els fets. Primer en les polítiques i en el pressupost, en un impuls ineludible des del sector públic, i després en les dades constitutives de la nostra dinàmica econòmica i social.

Com diu bé el nostre admirat professor



José Barea, no hi ha una vertadera política sense l'acompanyament pressupostari corresponent. Política i acompanyament pressupostari han d'anar indissociablement units.

No hi ha una vertadera política sense l'acompanyament pressupostari corresponent.

Les dades són incontestables: l'economia espanyola té un notable dèficit de productivitat i competitivitat. Atès el seu nivell de maduresa com a economia, només té l'opció de corregir-ho produint béns i serveis de major valor afegit tecnològic o innovador. Els països que han assolit bons resultats fa unes quantes dècades que impulsen el canvi del seu model productiu per mitjà de polítiques públiques d'inversió en R+D i d'implantació d'eficaços mecanismes de difusió tecnològica.

Comparant la inversió pública percentual dels seus respectius PIB, els Estats Units, el país paradigma del liberalisme, dedica en l'actualitat un 40% més de recursos públics que Espanya a l'educació superior i més del doble a la despesa en R+D+I. Aquest comportament l'ha aplicat durant dècades, amb una acumulació de capital que li permet estar a l'avantguarda mundial.

Alguns països europeus han imitat aquest model, especialment els països nòrdics, igual que altres països de l'Orient Llunyà, amb resultats brillants per a la posició competitiva, la resistència a la crisi i el retorn en renda d'aquests països. En tots aquests l'esforç públic ha anat per davant i ha estat motor de la transformació de l'economia productiva.

Espanya necessita, de manera urgent, aquest canvi de timó en l'economia, i el necessita de manera efectiva, ja que és impossible retornar a l'anterior model

d'expansió constructiva residencial i depredació mediambiental, i és urgent recuperar la senda de creixement i de generació d'ocupació, perquè està en joc el mateix equilibri social.

És preocupant que l'única mesura operativa efectiva en l'àmbit d'universitat, investigació i transferència siga el programa Campus d'Excel·lència Internacional.

El desenvolupament efectiu de l'economia del coneixement no és una opció sinó un repte inajornable, i la seua materialització requereix impulsos fiscals decidits (perfectament aconsellables i compatibles amb l'actual necessitat de política anticíclica), claredat conceptual i objectivitat de criteris.

Davant d'aquesta necessitat, podem anticipar que el capítol VI, «Ciència i innovació», del projecte de Llei d'economia sostenible, no respon a les necessitats de transformació que calen. La ciència i la innovació són dos elements essencials de la transformació que requereix la nova economia espanyola. És imprescindible millorar la rellevància de la nostra producció científica, i planificar-ne el desenvolupament cap als camps en què es preveu un increment de la rendibilitat econòmica i social. Però abans de res, és ineludible desplegar una fèrtil acció de transferència de coneixement i innovació cap als sectors productius. Si en el camp científic, Espanya presenta resultats de producció acceptables i de rellevància millorables en un 40%, en el camp de la transferència de coneixement i la innovació, se situa en la sisena part del que correspon al potencial econòmic que té.

És ben clar que els incentius al reconeixement de l'activitat investigadora en el món universitari han donat fruits. Així ho mostra el creixement significatiu de la producció científica espanyola en els últims anys

referida a publicacions científiques en el JCR i altres bases de dades de reconeixement internacional. Però ara es tracta de potenciar-ne la rellevància i sobretot la utilitat social mitjançant la transferència, que haurà de ser incorporada a la reeixida política d'incentius, bé per mitjà de la valoració d'aquesta també en els mèrits que reconeixen els anomenats sexennis d'investigació (ara d'R+D), bé afegint-hi un incentiu nou (transferència per patents i contractes d'R+D).

El projecte de Llei d'economia sostenible no respon a les expectatives del sistema universitari espanyol ni a les necessitats de l'economia espanyola.

No sembla sostenible, com es comentava fa unes poques setmanes en una reunió que experts en indicadors per a l'avaluació de l'activitat universitària van mantenir a

Baeza, que la transferència no s'haja considerat en pla d'igualtat amb la recerca a l'efecte del reconeixement de la tasca dels professors universitaris i investigadors, i que fins ara bàsicament s'hi valoren tan sols les publicacions en JCR, a les quals sens dubte haurien de sumar-se, tal com també hem apuntat, la valoració de patents i contractes. Especialment contractes i regalies de patents, que mostren la utilitat social del treball d'aquests col·lectius, en major mesura que els referits *papers*, que no sempre tenen ni la difusió ni la resposta esperada en el teixit productiu.

Enfront d'aquestes dues gravíssimes debilitats estructurals, el projecte de Llei d'economia sostenible planteja:

1. millores en la regulació en l'àmbit de la transferència de resultats de l'activitat investigadora
2. promoció dels drets de propietat industrial
3. promoció de la competitivitat en la internacionalització de les universitats mitjançant la modernització de les seues infraestructures

4. incentivament de la productivitat científica i la transferència de coneixement, tecnologia i innovació en totes les branques del saber
5. millora de les deduccions de l'impost de societats per activitats d'R+D+I

Valorem positivament els canvis de regulació dels punts 1, 2 i 5. Són canvis regulatoris necessaris, i que es configuren com a mesures d'acompanyament imprescindibles per a les vertaderes polítiques d'ampliació de la productivitat científica i la transferència de coneixement, tecnologia i innovació.

En la futura Llei d'economia sostenible no hi ha una aposta clara per la modernització del nostre sistema universitari i de ciència i tecnologia.

Respecte a les disposicions que es refereixen a la promoció de la competitivitat i la internacionalització de les universitats per mitjà de la modernització de les infraestructures d'aquestes, cal assenyalar que:

1. Es pot afirmar que la major part de les universitats espanyoles no té en l'actualitat insuficiències greus o falta de modernització de les infraestructures. En els últims deu anys, el sistema universitari espanyol ha invertit més de 10.000 milions d'euros en infraestructures docents i d'investigació. No sembla que la modernització d'infraestructures es puga identificar com un objectiu estratègic.

2. La visibilitat de les universitats no ha d'identificar-se com un problema de bones instal·lacions, qualitat urbanística o ambiental (millors en les universitats espanyoles que en moltes universitats de referència mundial), sinó amb la rellevància de la producció científica, la capacitat d'atracció d'estudiants estrangers o la disponibilitat i excel·lència dels recursos d'investigació.

3. La continuïtat del programa Campus d'Excel·lència Internacional, una bona iniciativa pel que fa a la finalitat que té, però manifestament millorable, i l'impuls de la política d'agregacions (que, en tot cas, no constitueixen un element essencial per a la visibilitat del sistema universitari espanyol,

ja que el mateix concepte de CEI no té referència internacional) han de ser revisats notablement, i dotar-lo de majors elements d'objectivitat, transparència i, sobretot, de més recursos. En l'actualitat, l'aportació de 150 milions d'euros préstecs reintegrables suposa una aportació efectiva de recursos entre 20 i 30 milions d'euros, sens dubte insuficient per als objectius enunciats (tan sols els pols d'excel·lència de París rebran 2.400 milions d'euros en cinc anys).

En aquest context, és veritablement preocupant que l'única mesura operativa efectiva en l'àmbit d'universitat, investigació i transferència siga el programa Campus d'Excel·lència Internacional, un programa que, independentment de les seues necessitats de millora, no es pot entendre com a estratègic, sinó com a complementari.

La redacció de l'article 72, que fa referència a l'«Incentivament de la productivitat científica i la transferència de coneixement i tecnologia i innovació en totes les branques del saber», recull una redacció merament declarativa del que les universitats podrien o haurien fer en aquest àmbit. No aporta



cap novetat sobre el que ja assenyalava la LOU, i fins i tot la LRU, com a missió de les universitats. Però sobretot no incorpora cap compromís que permeta albirar l'impuls des de les polítiques públiques a les tasques que és imprescindible emprendre.

A Espanya, una gran part del coneixement resideix en les universitats i en els organismes públics d'investigació. Un dels dèficits estratègics de l'economia espanyola és que la transferència d'aquest coneixement al teixit productiu és insuficient. Aquest és el principal desafiament que ha de resoldre el canvi del model productiu espanyol.

Doncs bé, sorprenentment, el projecte de Llei d'economia sostenible no recull cap proposta que connecte les dues ribes que han d'entrar en relació: les empreses i les universitats. Cap pla per a impulsar la demanda de coneixement des de les empreses o l'oferta des de les universitats. Ni tan sols l'elemental elaboració d'un catàleg, ben coordinat i efectiu, de capacitats investiga-

dores i tecnològiques de les universitats a la disposició de les empreses. Ni la implantació -com en molts països competitius- d'una xarxa d'oficines de difusió tecnològica territorials, gestionades conjuntament per empresaris, tecnòlegs i investigadors, que permeta acostar i gestionar la necessitat i la disponibilitat de coneixement als sectors econòmics. I el que és més important, absència completa de compromís pressupostari per a incrementar les aportacions públiques necessàries per a la mobilització de l'R+D+I en les empreses, i la millora de la rellevància científica en les universitats.

En resum, tal com està redactat en l'actualitat el projecte de Llei d'economia sostenible, no respon ni a les expectatives del sistema universitari espanyol, ni, cosa que és molt més greu, a les necessitats de l'economia i la societat espanyola. En aquest aspecte, li falten objectius explícits, necessita concretar més, actuacions i polítiques, i sobretot fixar compromisos pressupostaris per a aquestes.

Finalment, resulta difícil d'entendre que en un país en què les dues forces polítiques majoritàries declaren que tenen una voluntat ferma de tirar avant un gran pacte per l'educació (pacte que gaudeix d'un ampli suport popular, tal com han mostrat diversos mitjans: més del 90% de la població espanyola dóna suport a aquesta encertada, necessària i desitjada iniciativa impulsada pel ministre d'Educació Ángel Gabilondo), quede desdibuixat el paper de l'educació superior i la ciència. Com ja hem assenyalat, en aquesta futura Llei d'economia sostenible no es recull d'una manera clara i compromesa la necessària aposta per la millora i la modernització del nostre sistema universitari i de ciència i tecnologia, com a pedra angular fonamental del canvi de model econòmic basat en el coneixement tecnològic.

Confiem que durant la tramitació prèvia d'aquesta llei es produïsquen canvis que permeten abordar el futur amb més optimisme des del punt de vista universitari i científic.

¿Pot el capital humà ser el motor dels canvis del model productiu?

FRANCISCO PÉREZ GARCÍA Director de l'IVIE



No tots els debats que acompanyen la crisi són nous, però alguns dels que són antics mereixen, en el context de la crisi, més atenció. Un bon exemple n'és el que es refereix als canvis que calen al model productiu valencià —i a l'espanyol— per a millorar en productivitat i competitivitat, i al paper que hi hauria de correspondre al capital humà. L'Agenda de Lisboa ja parlava, fa deu anys, de convertir Europa en una economia més competitiva basada en el coneixement, fonamentant-se en

les noves tecnologies i en l'ús intensiu del capital humà en les activitats productives. Enguany, quan «celebrem» l'incompliment d'aquesta Agenda, reapareix entre nosaltres la preocupació per créixer sobre aquelles bases, i el problema que representa aconseguir-ho amb les urgències derivades de la necessitat de recuperar el creixement.

Es discuteix sobre com millorar la productivitat i evitar les incòmodes conseqüències

de dependre tant d'activitats com la construcció, amb un perfil cíclic tan pronunciat, i s'escolta sovint crítiques al fet que s'ha avançat ben poc en matèria de capital humà i TIC. Però només una part d'aquestes crítiques té fonament: encara que, en vista dels resultats, és veritat que no s'ha fet prou, cal advertir que s'han produït avanços importants en ambdós terrenys, que potser ens ajudaran en el futur més del que ara es reconeix.



El creixement durant el boom: no tot fou la rajola

Des del fons del pou de la recessió, el retrat més contemplat de la darrera fase expansiva col·loca en llocs destacats la inversió residencial i la creació d'ocupació, acompanyades de la baixa productivitat i l'empitjorament de la competitivitat exterior. Aquests protagonistes són assenyalats com els principals responsables dels nostres problemes i se'ls responsabilitza de l'escassa presència dels factors de què parlava l'estratègia de Lisboa. Complementàriament, s'afirma sovint que les trajectòries de la inversió en maquinària —i en particular, en TIC— i del capital humà van ser dèbils, i que la indústria va ser la gran oblidada. No obstant això, aquestes últimes afirmacions no estan abonades per les dades: les estadístiques disponibles indiquen que el creixement del capital acumulat en maquinària i equips

va superar el dels actius de la construcció, residencial i no residencial. Així mateix, el capital humà va créixer més encara que l'ocupació en general, i va ser especialment important l'increment dels ocupats amb estudis universitaris. Tant és així que el nombre d'ocupats universitaris va créixer un 142% a Espanya entre els anys 1995 i 2009 (el 158% a la Comunitat Valenciana), mentre que en el mateix període el total d'ocupats va augmentar d'un 51% i un 57% respectivament. Finalment, la inversió industrial també va créixer a bon ritme, encara que va resultar superada per l'acumulació de capital en els serveis.

Així, doncs, les dotacions d'aquests actius productius també van millorar. El problema és que, tot i això, la productivitat no va avançar prou en la majoria dels sectors. En conseqüència, el mal que patim és un escàs aprofitament dels recursos, en particular dels més intensius en coneixement,

dels quals es podria esperar una generació de valor afegit major que la que s'observa. Identificar les causes i els remeis d'aquesta deficiència és, per tant, l'assumpte més important en el moment actual.

El mal que patim és un escàs aprofitament dels recursos, en particular dels més intensius en coneixement.

En el cas del capital humà, la pregunta és per què avança tan poc la productivitat precisament quan tenim el major sistema educatiu i les generacions més qualificades de la nostra història. Quan s'intenta respondre a aquesta qüestió les mirades es dirigeixen tant al sistema educatiu —que és acusat d'ineficient, per generar abandonament i formar poc en les competències que calen per al treball— com al sistema

productiu —que pareix incapaç d'aprofitar el capital humà. Les crítiques també es dirigeixen als governs —per no aportar prou recursos financers ni regular bé el sistema educatiu públic— i a les famílies —per no transmetre la cultura de l'esforç, que és imprescindible perquè els joves es comprometen en el procés d'aprenentatge i en l'exercici posterior de la seua faena.

Els guanys de productivitat que es podria esperar del capital humà es deuen a les contribucions que l'educació pot fer a l'hora de generar valor afegit, per tres vies: ensenyar a fer les coses bé, capacitar per a millorar la manera de fer les coses i preparar per a ser capaços de fer coses noves i millors. En altres paraules: la qualificació permet produir el mateix amb major eficiència, i també canviar els processos productius i produir nous productes i de major qualitat, més valuosos. Així doncs, el potencial de millora de la productivitat del capital humà opera tant a través de la reducció dels costos per unitat produïda com facilitant els canvis en les organitzacions, en les característiques dels productes i en l'especialització de les empreses que afavoreixen la generació de

valor. Quan, en usar uns recursos humans cada vegada més qualificats, s'obtenen uns resultats pobres, es comprova que l'aprofitament efectiu d'aquest potencial transformador no està garantit. El risc que això representa és greu, perquè la millora de la productivitat per totes aquestes vies és clau per a l'eficiència productiva, la capacitat de competir i l'evolució dels salaris.

Canviar el model productiu?

És més que probable que el tipus de formació que es rep siga responsable de part de l'escàs aprofitament dels anys d'estudi. Però els resultats en matèria de productivitat també es poden deure al fet que l'especialització productiva no ha canviat prou per a adaptar-se a les nostres actuals dotacions de recursos i nivells de costos. Aquesta lentitud en l'adaptació s'explica, en part, perquè hi va haver altres formes de guanyar diners que no van incentivar les transformacions estructurals, malgrat els senyals de pèrdua de competitivitat que llançava el deteriorament del nostre saldo exterior, que va arribar a perdre durant el *boom* el seu tradicional signe positiu.

Ara, enmig de les dificultats de la crisi, es reconeixen millor els límits del model de creixement precedent i hi ha un major interès pels canvis en el patró d'especialització. Però també s'observa una gran preocupació per les dificultats que això planteja i pel significat d'aquest canvi; uns dubtes que, en part, es deriven de les contínues referències al *canvi de model productiu*. Aquesta expressió és una descripció exagerada de la situació en què ens trobem si s'entén com una crida a fer girs bruscos en l'especialització, com si es tractara de passar del tèxtil a l'aeronàutica i de la ceràmica a les telecomunicacions. Les referències al canvi de model, reclamat ben sovint per acadèmics i polítics, susciten desconcert entre els que han de prendre decisions empresarials, perquè el sentit comú i l'experiència els diuen que aquests girs radicals resulten inviables, de manera que si foren imprescindibles ens enfrontaríem a desafiaments insuperables a curt termini.

La trajectòria de l'economia valenciana durant l'últim terç del segle XX és una bona mostra que els canvis estructurals

profunds són factibles, però van molt més enllà de l'horitzó de superació d'una recessió i poden durar una generació. Així va succeir amb el pas d'una economia en què la meitat de l'ocupació era agrícola a una altra basada en ocupacions industrials i de serveis. El perfil de les activitats i de l'ocupació ha variat substancialment des dels anys 1970, i el nombre de persones ocupades i els seus salaris superen de bon tros els de llavors, però el procés va requerir molt de temps i durant aquest hi va haver expansions i recessions. Probablement el desafiament actual és també de gran profunditat i per a dur a terme les transformacions estructurals que comporta caldrà bastant temps, però això no vol dir que no puguem tornar a créixer i crear ocupació fins que no es complete el canvi necessari.

El nou model productiu ja és ací

Encara que les dificultats que trobem hui són serioses, la superació de les més urgents i l'eixida de la recessió no depenen que un dia es declare inaugurat solemnement *un nou model productiu*. En realitat, aquest nou model productiu ja és ací, tot i

que encara és xicotet i no pot assumir el protagonisme que necessitaríem, ni substituir els gegants amb peus de fang que recentment s'han enfonsat. I existeix fins i tot a l'interior de molts dels sectors tradicionals, en les empreses que més han millorat els seus productes i processos, són més productives i han conquistat nous mercats. Per a la sorpresa d'alguns, va ser engendrat durant els anys del boom immobiliari en projectes empresarials que es van desenvolupar en paral·lel amb aquest i, en part, gràcies als avantatges de l'intens creixement i les expectatives optimistes d'aquell període.

Les referències al canvi de model entre els que han de prendre decisions empresarials, perquè el sentit comú els diu que els girs radicals resulten inviables.

Va ser així perquè, com hem dit adés, en aquells anys també es van acumular quantitats molt rellevants d'altres actius productius, basats en el coneixement i, en particular, en el capital humà, i no tots van ser

poc aprofitats. Una part substancial d'aquestes inversions s'ha concentrat en les empreses de major contingut tecnològic, no sols de la indústria sinó dels serveis intermedis i avançats. Els estudis disponibles expliquen les raons d'aquesta tendència: és en aquestes activitats que les inversions esmentades es rendibilitzen millor.

Les investigacions sobre l'aprofitament del capital humà mostren que aquest és major en empreses que produeixen béns i serveis diferenciats, de gammes mitjanes i altes; en les empreses més grans, i en aquelles en què els treballadors qualificats col·laboren amb d'altres que també posseeixen bastants anys de formació; i quan treballen sota la direcció de persones amb nivells educatius superiors. Indiquen també que les empreses capaces de competir en mercats internacionals són més eficients i aprofiten millor els seus recursos més qualificats. El reflex de tots aquests avantatges s'aprecia en la major productivitat per treballador i en els salaris que es paguen, que són més elevats.

Sabem també que tant el perfil formatiu —els estudis cursats, l'especialització du-

rant el postgrau, el domini d'idiomes i de les eines informàtiques, a més de les competències adquirides— com l'experiència influeixen de manera significativa en la productivitat i en els salaris. En aquest sentit, l'evidència empírica confirma tres coses: que la formació és una inversió rendible, que no tots els tipus de formació són igualment productius i que la rendibilitat de les inversions en educació —i en particular, de la universitària— es manifesta a mitjà i llarg termini, quan es combina amb l'experiència.

La rendibilitat de les inversions en educació es manifesta a mitjà i llarg termini, quan es combina amb l'experiència.

Com pot el capital humà impulsar el canvi

Allò que cal ara és que aquests canvis arriben a un percentatge creixent del teixit productiu, que guanyen pes les empreses que utilitzen i aprofiten el capital humà en allò per a què serveix: millorar-ne la capacitat d'innovar, la capacitat organitzativa i

la capacitat comercial, i dinamitzar la resta de factors productius. La fi del *boom* immobiliari pot ajudar a comprendre que, una vegada desapareguts els guanys fàcils derivats de les revaloracions de preus d'alguns actius, la rendibilitat a mitjà i llarg termini de les empreses ha de venir de les millores de productivitat per totes aquestes vies, i que l'ús d'uns recursos humans qualificats pot contribuir a fer-ho possible.

Però tampoc no es pot oblidar que la qualitat del capital humà acumulat per les persones al llarg de la vida en condiciona el possible aprofitament, i depèn tant de les característiques de la formació com de les empreses. Per això, perquè el capital humà impulse el canvi cal que hi haja transformacions a les dues vores i que es bastisquen més ponts entre el sistema educatiu i el productiu. Tampoc en aquest aspecte no es parteix de zero, ni manquen els exemples de bones pràctiques que convindria difondre perquè foren imitats. El diàleg i la col·laboració entre les universitats i les empreses es va intensificant, i el pas més important que s'ha fet en aquest terreny —més rellevant fins i tot, en una primera etapa, que la despesa en

R+D— és l'intens creixement del nombre d'universitaris que treballen a les empreses i del nombre d'empresaris i directius amb estudis superiors. Les xifres se n'han més que duplicat des del 1995, i en l'actualitat un de cada cinc treballadors i més de les dues terceres parts dels directius posseeixen un títol universitari.

Perquè el capital humà impulse el canvi cal que es bastisquen més ponts entre el sistema educatiu i el productiu.

Aquests resultats indiquen que el reforç i el rejuveniment del capital humà de les empreses valencianes han sigut substancials, i representen el campament base necessari des del qual esdevé possible atacar ara altres objectius més ambiciosos. Pareix raonable esperar que, a partir d'aquest fet, siga més freqüent i més senzill el contacte entre les unitats especialitzades en la producció de coneixement i les que saben com fer-lo productiu, i ja disposen per a aquesta finalitat d'uns recursos humans amb la qualificació adequada.

Bases del nou model econòmic

JOSÉ VICENTE GONZÁLEZ PÉREZ President de la Confederació Empresarial Valenciana (CEV)



Sens dubte, el model econòmic de la Comunitat Valenciana que va fer crisi en el 2008 va proporcionar, fins aquell moment, anys de prosperitat i creació d'ocupació; però en les seues pròpies característiques hi havia implícites les limitacions que ens han dut a l'actual situació. És cert que no ha sigut un model exclusiu de la Comunitat Valenciana i que a tot Espanya i en altres països succeïa el mateix o alguna cosa semblant, però no és menys cert que a la nostra comunitat la caiguda, tant d'activitat com d'ocupació, ha sigut més intensa. Tothom en coneix les raons: pes excessiu del sector immobiliari residencial en el PIB, productivitat baixa, i per tant

escassa competitivitat, poca innovació i internacionalització, etc.

No es pot construir un model productiu en l'aire. Hem de basar-nos en el que tenim.

Hi ha un consens generalitzat sobre la necessitat d'avançar cap a un nou model productiu, sostenible en el temps i generador d'ocupació de qualitat. La qüestió no és, doncs, si cal o no un canvi, que tots considerem necessari, sinó cap a quin model hem d'anar. En primer lloc, hem

d'admetre que no es pot construir un model productiu en l'aire i també hem de saber que els models econòmics no poden ser imposats des de l'administració. No construir un model econòmic en l'aire significa que cal basar-se en el que ja tenim, millorar-lo, esprémer les seues virtuts i modificar els seus defectes, mentre van sorgint nous sectors, noves activitats.

La tan injuriada construcció n'és un bon exemple. Sempre serà un sector important, generador d'ocupació directa i indirecta. En circumstàncies normals, ha de representar el 7% o el 8% del PIB de la Comunitat Valenciana més l'efecte d'arrossegament.



JOSÉ VICENTE GONZÁLEZ PÉREZ

La construcció és també un sector que, en els últims anys, ha progressat molt tecnològicament: materials aïllants, ús d'energies renovables, domòtica, etc. L'activitat del sector ha permès també la innovació en aspectes tan importants com el màrqueting o l'organització directiva. Tenim en el sector immobiliari, per tant, una bona palanca per al futur.

Els models econòmics no poden ser imposats des de l'administració.

El turisme, un altre sector tradicional, tindrà un pes significatiu en el model de futur, sense oblidar l'anomenat turisme

de sol i platja, que sempre serà majoritari. Tenim sol, tenim platja i a moltíssima gent arreu del món li agrada el sol i la platja, ¿per què ens referim a aquest turisme amb un to despectiu? La veritat, però, és que cal fer més i que tenim condicions i experiència per a impulsar el turisme cultural, gastronòmic, enològic, etc. No hem de descuidar la preparació una oferta audaç, juntament amb el sector comercial, per a aprofitar les conseqüències i l'impacte de l'arribada de l'AVE a València. A més, totes les activitats empresarials relacionades amb la qualitat de vida i les ciències de la salut tenen també un gran futur, si sabem fer bé les coses. Hi ha la base, es tracta d'articular bé activitats empresarials com ara clíniques privades o fundacions que atraguen pacients de tot el món. Tenim excel·lents

La construcció sempre serà un sector important, generador d'ocupació directa i indirecta.

professionals en aquest sector, al qual hem de donar també una orientació empresarial. I, per descomptat, la indústria moderna ha de ser un pilar d'aquest nou model. Ací la innovació i la internacionalització juguen un paper fonamental. En uns casos caldrà la innovació en el producte i en altres la innovació en l'organització, en l'ús de les TIC, en la forma d'arribar al client final. De nou, hem de basar-nos en el que ja tenim i donar-li un impuls en la direcció correcta.

És missió de les empreses i dels ciutadans fer aquest canvi, però les administracions públiques l'han d'afavorir i impulsar: han d'invertir més en innovació, en sentit ampli, i en internacionalització, han de simplificar els tràmits burocràtics. Cal ajudar les empreses i no posar-los traves; s'ha d'estimular la concentració empresarial, guanyar pes és fonamental. Però, sobretot, és urgent un gran pacte nacional sobre l'educació i la formació. No podem continuar estant a la cua de l'OCDE en quasi tots els paràmetres educatius. Són les persones les que fan els models econòmics i perquè els facen bé han d'estar ben formades. No és una tasca fàcil, però es pot fer. Un canvi d'aquest tipus necessita cinc o deu anys, un motiu més per a començar de seguida. Podem i devem fer-ho: ens hi juguem el futur.

La crisi del model productiu des del món del treball

PACO MOLINA BALAGUER Secretari General de CC00-PV



Per a CC00, la crisi del model productiu ens remet al fracàs d'un marc d'acumulació del sistema capitalista que s'ha anat construint en les darreres dècades des de la desregulació dels mercats, especialment del mercat de treball, i la reducció de la protecció social per a garantir els augments dels beneficis empresarials. És realment, com diu Albert Recio, la conseqüència d'una «contradicció flagrant» entre la moderació de les rendes salarials i la necessitat compulsiva de consum, dinamitzada per la capacitat incontrolada del sistema financer per a endeutar les famílies. Un model que ha prioritzat l'acumulació en l'esfera financera enfront

de l'esfera productiva, incentivant els processos especulatius que, en aquest cas, s'han centrat en el sector immobiliari.

El model ha prioritzat l'acumulació en l'esfera financera enfront de l'esfera productiva.

La construcció d'aquest model d'acumulació ha estat guiada des de l'òptica economicista més ortodoxa, des de l'eficiència econòmica i el benefici, enfront de la justícia social i la sostenibilitat ambiental; des del «lliure mercat» i el poder corporatiu empresarial,

enfront de la participació social i la democratització de les relacions econòmiques. Aquesta visió econòmica, que ha guiat el procés de globalització econòmica, és l'arrel de la crisi.

Dins d'aquesta dinàmica, hem d'entendre les polítiques econòmiques i laborals que s'han desenvolupat a l'estat espanyol i que han anat construint el nostre model productiu. Unes actuacions guiades per la desregulació dels mercats com a paradigma del creixement econòmic i del progrés social.

Així, s'ha reduït el control en els mercats de capitals i s'ha dinamitzat l'expansió del



sistema financer cap a l'especulació immobiliària, la qual cosa ha provocat un fort desequilibri en la major part d'entitats financeres. Una desestabilització que, cal recordar-ho, estem pagant entre tots i no només ens ha dut a nivells d'endeutament insostenible per part de les famílies, sinó que, a més, està limitant un paper essencial del sistema financer: la concessió de crèdit a les empreses. Podem dir que els directius de les entitats financeres han rebut elevats salaris per crear i desenvolupar aquest procés especulatiu. En aquest sentit, cal parlar de com les caixes d'estalvi han entrat, de la mà del poder polític regional, també en aquesta bogeria especulativa, oblidant del seu paper social i econòmic.

Pel que fa al mercat de treball, les actuacions dels diversos governs han anat encaminades al deteriorament dels drets laborals, tant en el marc normatiu com en la

capacitat de control de l'actuació de l'empresari, cosa que, òbviament, ha minvat les possibilitats de resposta dels treballadors enfront del poder empresarial. Aquesta actuació ha donat com a fruit altes taxes de temporalitat, un augment de la segmentació del nostre mercat de treball —la qual cosa ha deteriorat la situació dels col·lectius amb menys poder contractual com ara les dones, els joves o els immigrants—, majors facilitats per a l'acomiadament, tant individual com col·lectiu, i un augment de les possibilitats de l'empresari per a canviar les condicions de treball. No podem oblidar, però, que també han empitjorat les condicions per als aturats, reduint les prestacions i endurant les condicions d'accés al sistema de cobertura. Per tant, respecte del mercat de treball hi ha un deteriorament fort de les condicions d'entrada, permanència i eixida. Les conseqüències d'aquesta política sociolaboral han sigut molt clares: dificul-

tats per a fer complir les normes laborals, especialment les que es pacten en els convenis col·lectius; reducció del salari mitjà en termes reals en els últims anys, caiguda del pes de les rendes salarials en el PIB i augment del nivell de desigualtats socials. De la mateixa manera, cal recalcar que aquest marc sociolaboral és clarament contrari al canvi del model productiu i que, en tot cas, incentiva els comportaments empresarials menys innovadors.

També en aquesta mateixa línia, hem d'entendre els processos de liberalització en mercats com el del sòl, cosa que òbviament ha ajudat a l'especulació o la privatització completa en sectors estratègics per a la nostra economia, com ara l'energia o les telecomunicacions. Han sigut processos molt beneficiosos per a certs grups empresarials, però no han comportat gens de benefici per a la resta

de la societat i, a més, han reduït la capacitat d'intervenció de l'estat en polítiques econòmiques estratègiques.

Les actuacions dels diversos governs han anat encaminades al deteriorament dels drets laborals.

Una mirada més pausada requereix l'evolució de la política pressupostària, tant des de l'òptica de l'ingrés com des de la despesa, perquè una part del nostre salari com a treballadors està determinada pels serveis públics que rebem i també per com es financen aquests serveis. El sistema impositiu espanyol ha sofert canvis molt regressius, que han minvat l'equitat vertical -que pague més el qui més té- i l'equitat horitzontal -mateixa pressió fiscal per als diferents tipus de rendes-, cosa que ha

provocat una disminució de recursos per al finançament dels serveis públics i, a més, un transvasament de rendes cap als qui més guanyen. Des d'aquesta òptica, s'han augmentat els impostos indirectes enfront dels directes, s'ha reduït la pressió fiscal sobre les rendes de capital o els impostos de societats, s'ha reduït la progressivitat de l'IRPF i s'ha eliminat l'impost de patrimoni i el de successions i donacions. Cal dir que el deteriorament del sistema impositiu ha estat, de vegades, també iniciat i aprofundit pels mateixos governs autonòmics, a partir de la major capacitat normativa que tenen transferida en impostos directes (reducció de l'IRPF o de l'impost de successions).

Des del vessant de la despesa pública, cal parlar, especialment, de l'actuació dels governs autonòmics que tenen al seu càrrec una part important dels serveis públics

(educació, sanitat, persones majors, dependència...) i les polítiques sectorials i de mercat de treball. Per a Comissions Obres del País Valencià, la política de despesa pública de la Generalitat Valenciana ha sigut clarament regressiva en termes socials. Ha prioritzat la despesa en grans projectes de rendibilitat econòmica dubtosa i contingut social escàs, enfront de la millora en del sistema sanitari i educatiu, la posada en marxa de la llei de la dependència, la inversió en R+D+I, l'actuació en els nostres sectors productius o les actuacions per a la millora i la sostenibilitat ambiental. Aquesta política, a més, ha comportat un fort endeutament per a la Generalitat, que ens ha situat al davant de les autonomies amb major endeutament respecte al PIB (13,4%, enfront del 7% de la mitjana de les comunitats autònomes). El que és important no és que la Generalitat estiga endeutada, sinó les raons que ens han portat a



aquest endeutament i el cost d'oportunitat que això ha comportat quant a la millora de la qualitat de vida i de treball.

La forta destrucció d'ocupació té l'arrel en un comportament irresponsable dels empresaris.

El País Valencià ha sigut paradigma d'aquest model d'acumulació, amb una importància major del binomi construcció-turisme (tant en termes de PIB com d'ocupació) respecte de la mitjana de l'estat, i del deteriorament dels sectors industrials tradicionals. Així, els primers afectats per la crisi són els treballadors del País Valencià. La nostra taxa d'atur se situa en el 21,5%, quatre punts per damunt de la mitjana estatal, i arriba al 38,36% en els joves, al 31,18% en els immigrants i al 21,5% en les dones. S'han destruït 230.000 llocs de treball des del primer trimestre del 2008, per damunt de la mitjana espanyola, essencialment per la no-renovació dels contractes temporals, encara que a poc a poc pren major importància el nombre d'acomiadaments objectius i també el d'afectats per expedients de regulació d'ocupació. Per a CCOO, no hi haurà sortida de la crisi mentre la taxa d'atur no mostre un retrocés clar.

Aquesta forta destrucció d'ocupació no és fruit de la crisi en abstracte, té l'arrel en un comportament irresponsable dels empresaris: en primer lloc, per la falta d'inversions en millores productives i de diversificació en els mercats en el passat i, en segon lloc, per un ajustament excessiu

de les plantilles, no justificat en termes econòmics ni productius. En aquest sentit, el marc jurídic i l'actuació dels responsables polítics és molt laxa, cosa que reforça la dinàmica de destrucció d'ocupació. Hi ha hagut a més, en tercer lloc, una proposta de reformes extemporània, que pretén aprofundir encara més els nivells de desigualtat i desprotecció dels treballadors. Per posar-ne dos exemples, citarem la proposta de reducció del cost per acomiadament improcedent —el que no té justificació, és a dir, totalment arbitrari—, o la de reducció de les cotitzacions a la Seguretat Social, que limitaria el nostre sistema de pensions públiques. En quart lloc, hi ha el boicot a un dels instruments més importants per a iniciar el canvi de model productiu: la negociació col·lectiva. Així, per l'actitud obstinada de la patronal una part important dels treballadors no té la possibilitat de negociar les condicions de treball i les millores en la gestió de la mà d'obra.

La política de despesa pública de la Generalitat Valenciana ha sigut clarament regressiva en termes socials.

La crisi, per tant, com hem vist, no naix d'una suposada falta de flexibilitat del mercat de treball o d'un excés de protecció social, com diuen els grups acadèmics i empresarials més liberals i pròxims a la dreta política. Per tant, no és just socialment ni recomanable tècnicament aprofundir en aquest marc desregulador, almenys si es vol anar cap al «nou model

productiu» del qual es parla. Ans al contrari, anar en aquesta direcció, que és la que marca el poder econòmic, significarà aprofundir en la línia que, precisament, ens han dut a aquesta crisi.

El canvi de model productiu s'ha de construir des de la concertació social i no des del mercat.

Per a Comissions Obreres del País Valencià, el canvi de model productiu es construeix des de la concertació social i no des del mercat. Allò que és important definir en aquest nivell són els eixos on ha de desenvolupar-se el nostre creixement econòmic. Per a nosaltres, aquest canvi de model passa ineludiblement per un enfortiment dels drets laborals i socials dels treballadors, fent complir el principi d'igualtat entre homes i dones i donant suport als grups socials més febles (joves, immigrants, etc.); per aprofundir i enriquir la negociació col·lectiva i, el que és més important, per fer complir els drets laborals a les empreses i perseguir el frau laboral, per millorar els sistemes de protecció social i els serveis públics bàsics, per augmentar els recursos dedicats a les activitats de R+D+I, la qual cosa passa també per aconseguir treball decent per als investigadors; per desenvolupar mesures de mobilitat sostenible i un marc energètic menys intensiu, amb una composició de fonts energètiques més favorable a les energies renovables; i per una adaptació del model productiu a les necessitats i recursos que té el territori.

Innovació, competitivitat i internacionalització

VICENTE RAMBLA MOMPLET Vicepresident primer del Consell i conseller d'Indústria, Comerç i Innovació de la Generalitat Valenciana



La Comunitat Valenciana s'ha caracteritzat, al llarg de la seua història, per ser una regió emprenedora, una regió que coneix perfectament els seus desafiaments, però també les seues forteses i que ha sabut adaptar-se a les necessitats dels temps i sempre ha mirat al futur amb la idea de continuar progressant. En el govern valencià continuem treballant amb empresaris i agents socials, per a buscar solucions als reptes econòmics que se'ns plantegen i per a desenrotllar mesures eficaces que generen confiança en els nostres sectors productius. Innovació, competitivitat i in-

La Comunitat Valenciana s'ha caracteritzat per ser una regió emprenedora.

ternacionalització són els vectors fonamentals sobre els quals gira la política industrial del Consell per a, tant a curt com a mitjà i llarg termini, aconseguir que la Comunitat Valenciana recupere la senda del creixement i la generació d'ocupació. Des del Consell volem dotar els empresaris de tots els instruments necessaris per a recuperar la confiança

del sector. Cal internacionalització per a explotar la potent tradició exportadora de les empreses de la Comunitat Valenciana i aprofitar la recuperació d'economies amb gran arrelament per a les exportacions valencianes, com l'alemanya o francesa, a més d'obrir nous mercats per als nostres productes. Innovació per a dotar els nostres articles de valor afegit que els diferencie dels seus competidors i al mateix temps aconseguir noves oportunitats de negoci. La competitivitat és necessària per a continuar progressant en un mercat cada vegada més global.

Per això, des del Consell treballem per a potenciar totes les accions relacionades amb la innovació i la internacionalització, però també per a desenrotllar una estructura productiva industrial i de serveis diversificada, amb activitats de creixent intensitat tecnològica i major valor afegit, a fi d'incrementar la productivitat i la competitivitat del nostre teixit industrial i de serveis. En aquest sentit, estem ultimant l'Estratègia de la Comunitat Valenciana en Innovació, Internacionalització i Competitivitat 2010-2015. Una estratègia, basada en el lideratge del Consell i en la coresponsabilitat d'agents socials i empreses, que serà el full de ruta que permetrà el manteniment i la creació d'ocupació per a aconseguir el benestar i el creixement de la Comunitat Valenciana. La Conselleria d'Indústria, Comerç i Innovació i els seus

organismes dependents, com l'IVEX, l'IMPIVA o el SEPIVA, continuaran apostant per unes ajudes que redunden en el benefici de les nostres pimes i, alhora, es posaran en marxa noves accions, consensuades amb tots els agents implicats, basades en aquesta estratègia.

Cal internacionalització per a explotar la potent tradició exportadora de les empreses de la Comunitat Valenciana.

Unes iniciatives en què la innovació actuarà com a font de valor afegit i competitivitat empresarial en els nostres sectors consolidats, en la diversificació cap a sectors

emergents per a construir el futur, desenrotllant noves empreses i sectors productius en recerca, desenvolupament i innovació i en la internacionalització, per a aprofitar les oportunitats de la globalització per a competir i créixer, perquè l'aposta decidida del Consell per la internacionalització —enguany hem incrementat les ajudes en un 30%— va directament lligada a l'esforç en matèria de creació d'ocupació. Juntament amb l'Estratègia per a la Internacionalització i la Innovació, els Plans de Competitivitat, el Pla Preveure, la Llei de Comerç i les noves mesures d'accés al sòl industrial són algunes de les línies estratègiques de la Conselleria d'Indústria, Comerç i Innovació.

En definitiva, la nostra política industrial i comercial es basa en actuacions encami-

VICENTE RAMBLA MOMPLET

La competitivitat és necessària per a continuar progressant en un mercat cada vegada més global.

nades a l'impuls de la recerca i el desenvolupament, el foment de la innovació en tots els nostres sectors productius, es basa a posar a disposició de les nostres empreses sòl industrial en millors condicions, en la potenciació de la internacionalització i en la diversificació industrial del nostre teixit productiu cap a activitats de major valor afegit. Junts aconseguirem que la Comunitat Valenciana lidere l'eixida de la crisi i puga continuar creixent en creació d'ocupació, en benestar i en confiança.



El model productiu i el món del treball

CONRADO HERNÁNDEZ MAS Secretari general de la UGT del País Valencià



Crisi és canvi. Canvis accelerats s'entén, perquè ja sabem que tot muta amb el temps i encara que ens banyem dos vegades en el mateix riu, ni el riu ni nosaltres serem els mateixos. Per això, per a entendre la crisi econòmica mundial que ara ens té en suspens és imprescindible analitzar-ne els orígens, saber com era el riu i com érem nosaltres no fa tant de temps i contraposar-ho al riu actual que ens amera. Les anàlisis que hi fem servir, ens donaran o llevaran raó davant de qui ens llig, ja que costarà trobar dos actors que vegen l'escenari des d'un punt de vista enterament coincident.

Pel que fa al món del treball, la UGT del País Valencià té mitjanament clar que l'origen d'aquesta crisi ha de buscar-se en el desplaçament que, en les dos o tres últimes dècades, ha patit l'economia productiva, com a motor de la creació de riquesa enfront de l'economia especulativa. L'exemple més nítid del que dic el tenim en el sector immobiliari, un sector que en el seu màxim apogeu edificava més habitatges dels que el mercat podia absorbir, cosa que també afectà altres sectors, sobretot en el vessant financer. Així, va haver-hi un moment en què ja no importava si les empreses feien sabates, cotxes, vestits

o prestaven un servei de qualitat a la ciutadania; el seu valor només estava en la cotització en borsa o, més trist encara, en els diners que hom podia aconseguir amb la seua venda total o parcial.

Amb tant de trasbals de fusions i d'opes hostils o amables, les inversions, és a dir, els diners es multiplicaven sense a penes esforç i, sobretot, sense una visió a termini mitjà, la qual cosa relegava la sostenibilitat i la responsabilitat social a ser conceptes buits per a conferenciants vestits de llarg. ¿Per què, si no, els genis de les finances podien passar de dirigir una empresa de



tabac a dirigir-ne una altra de la construcció i, en un tres i no res, es posaven al capdavant de les empreses siderometal·lúrgiques? Sense ànim d'assenyalar a ningú, ¿és el mateix distribuir mercaderies que alçar edificis?

L'origen de la crisi està en el desplaçament que ha patit l'economia productiva, com a motor de la creació de riquesa, enfront de l'economia especulativa.

No obstant això, no hem de caure en el parany de pensar que la crisi era inevitable, aquesta crisi ha pres impuls i ha aconseguit una dimensió majúscula per l'absència de controls adequats i eficients en el sistema financer, uns controls que haurien pogut encendre els senyals d'alarma a temps. Hi ha hagut l'omnipresència del concepte ultraliberal que té el referent econòmic en Hayek i l'Escola de Chicago i la màxima expressió política en les administracions

Thatcher i Reagan, en una primera fase, i, posteriorment, en la de l'inefable George Bush.

En realitat, gran part del món anomenat ric i algun dels països emergents va viure el miratge dels diners fàcils i ràpids, que va tindre el correlat no sols en el món de l'especulació de la construcció, sinó també en la liberalització de grans parcel·les econòmiques gestionades per l'estat fins als anys 80. Aquesta nova realitat va propiciar la compravenda massiva d'empreses i entitats, juntament amb la creació de nous actius que es revaloraven en qüestió de mesos i que tornaven al mercat emmascarats amb altres additaments, per a generar un nou paquet «de futurs» —llegiu “tòxics”— per vendre novament, segons el mite del creixement sense final que alguns economistes es van atrevir a vaticinar.

I la festa del capitalisme més salvatge va anar bé mentre la liquiditat lubricava les transaccions. Semblava vàlid aquell axioma de l'ultraliberal Hayek, segons el qual

tant el mercat com la societat són fenòmens tan complexos que no se'n pot explicar o predir en el funcionament. Per tant, se'ns va dir, se'ns va repetir pesadament, quasi fins a fer callar els qui no pensàvem igual, que el lliure mercat és la solució i les forces lliures del mercat ens farien més rics i més lliures.

Se'ns va dir, se'ns va repetir pesadament, que el lliure mercat és la solució i les forces lliures del mercat ens farien més rics i més lliures.

Segons la meua modesta opinió, és ací on hi ha la mare dels ous, en el concepte que ve del «deixar fer, deixar passar», que fou la base d'aquell despotisme il·lustrat i del liberalisme més inhumà del XIX, és a dir, en la quimera segons la qual la planificació és una dilapidació de temps i de recursos, que no aconsegueix mai els seus objectius i que frena el creixement econòmic d'una societat.

Les societats que millor estan passant la crisi són les que han demostrat estar més cohesionades socialment.

No obstant això, des del moviment sindical, i des de la UGT en particular, sabem molt bé que qualsevol societat, també la valenciana, necessita guies, plans en què basar-se per a intentar una millora de les perspectives de futur i per a generar major prosperitat a totes les persones que la componen. No diem que la planificació haja de ser tan estricta que coarte la llibertat del mercat, sinó que, sense la seua dimensió social, el lliure mercat esdevé una lluita sense quarter, on tot val i on l'interés comú és destruït pels interessos personals i corporatius.

I és que, des de qualsevol punt de vista, les interaccions que es produeixen en la nostra societat han de ser regulades, no fer-ho així només beneficia a qui ja té poder. Perquè, si bé és cert que molts treballadors van fer una mica de diners amb la venda d'un pis o d'un terreny heretat, això no era comparable amb els diners que van fer els qui estaven millor col·locats en la graella de l'economia.

Per això, cal recordar que les societats que millor estan passant la crisi són les que han demostrat estar més cohesionades socialment. En aquest sentit, la vella Europa continental està demostrant que la societat que cuida la protecció dels seus individus respon millor als reptes de conjunt. De nou, hem de posar en valor l'economia social de mercat, tal com diu la Unió Europea.

En aquesta conjuntura, la UGT del País Valencià considera que els qui tenim alguna responsabilitat en els àmbits econòmic i social a la Comunitat Valenciana hem d'unir esforços per a prendre les regnes del nostre futur, de manera que les situacions exteriors, encara que inevitables, no siguen una llosa en el desenvolupament de la nostra societat.

És clar que això no resulta espectacular, ni tan sols innovador; la major part de les societats estructurades políticament ja s'han dotat de plans contra l'actual crisi, des de moltes de les comunitats autònomes que conformen Espanya fins als estat nació, que s'han reunit en l'anomenat G-20 per a tractar de donar solució a la barrabassada que ens ha deixat l'ultraliberalisme practicat en els últims anys, passant per les estructures



supranacionals, que també han plantejat actuacions conjuntes per a mitigar els efectes de la crisi.

En aquest context, la UGT del País Valencià ha reclamat en diversos fòrums la necessitat d'aconseguir un gran acord social, en què estiguen representats treballadors, empresaris i administració autonòmica, amb el qual plantejar quin és el futur que volem per a la Comunitat, què hem de fer, a més de com i quan fer-ho, de manera que els inversors, la ciutadania i els poders públics tinguin clares quines són les prioritats per a demà.

Aquest acord no ha d'estar tancat a la societat civil. Al contrari, ha d'expandir-se a més a les universitats i a altres institucions socioeconòmiques, com les entitats financeres radicades a la Comunitat, perquè tots

puguem sentir-nos a gust en aquestes guies. Guies que han de tendir cap a l'excel·lència de productes i serveis que es realitzen a la Comunitat, cap a la generació de treball segur, estable i amb drets, cap a la protecció del medi ambient i de la ciutadania més exposada, com ara les persones amb discapacitat o dependència. En definitiva, una guia per a fer una Comunitat en què el que és de tothom siga el més important i no l'última de les prioritats.

El contrari seria tornar al temps en què el destí era qui decidia si una societat avançava o s'estancava i seria també tornar a creure precisament en aquell axioma que ens ha portat fins ací: el lliure mercat lliure ens farà rics i lliures. En el fons, seria tornar a creure en aquella Providència, amb majúscula, segons la qual les capacitats humanes eren incapaces de regir el nostre destí.

Llavors s'acudia als interpretadors dels oracles, als intermediaris consagrats de déus de molt diversa procedència i condició. No hi ha dubte que aquests intermediaris tenien uns interessos molt lligats a les qüestions i a les persones amb poders terrenals, però això són altres calces.

El que convé retindre és que quan estos endevinadors fallaven les prediccions, les culpes es repartien de manera arbitrària i, al final, passara el que passara, era perquè Déu ho volia així. Des d'aleshores, les coses han canviat, sens dubte per a millor, i encara que el que haja de passar en el futur continua sent una incògnita, com en aquells temps, la foscor ja no ens espanta, ni ens atemoreix per a escarni dels talibans i de la resta de torsimanys de la providència amb minúscula.

Nous models i experiències a la Plana de Castelló

RAFAEL BENAVENT ADRIÁN President del Grup Ceràmic Kerabén i president del Consell Social i de la Fundació Universitat-Empresa de la Universitat Jaume I



Uns traços generals

La Plana té una extensió de 1.532 km², una mica menys de la quarta part de la província de Castelló, i un cens poc major de 450.000 habitants, tres quartes parts del total provincial; ací es troben Castelló de la Plana i cinc de les set localitats de la província majors de 10.000 habitants. La Plana deu aquest nom a la poca altura sobre el nivell del mar i a l'escàs relleu que caracteritzen la comarca, en contrast amb l'interior accidentat de la província,

que en fa la segona més muntanyosa d'Espanya. És una zona de gran desenvolupament econòmic i social, el qual s'associa als cítrics i a la ceràmica, i més recentment al turisme, tot i que té també altres pilars importants.

Ja abans de la crisi actual hi havia consciència a la comarca que calien mesures per a reorientar certes activitats, algunes de les quals ja s'havien posat en pràctica. La situació que es viu des de fa dos anys fa més acusada i urgent aquesta necessi-

tat. És a dir, més que no en nous models, convé pensar què cal fer per a millorar el model actual, mentre es reflexiona sobre el futur i es prepara el canvi. A la Plana, com a tot Espanya, cal promoure la formació de capital humà, impulsar les activitats d'R+D+I, revitalitzar el teixit econòmic, assegurar un entorn favorable a l'activitat empresarial, accentuar la internacionalització de les empreses i la promoció exterior dels productes, i millorar les infraestructures de comunicació i de suport a l'activitat econòmica, adaptant-



RAFAEL BENAVENT ADRIÁN

les a les noves circumstàncies i estenen-les a nous subsectors. Aquestes línies tracten de situacions i activitats que, a la importància que tenen en el conjunt estatal, sumen en el cas de la Plana alguna nota peculiar; per això no es refereixen, per exemple, a la construcció, la difícil situació de la qual no difereix a la nostra comarca de la de la resta d'Espanya.

Infraestructures de comunicació

La Plana necessita a curt termini millores de la xarxa de comunicació per carretera que donen fluïdesa al transport de passatgers i mercaderies, en benefici dels habitants, el turisme, el comerç i la indústria de la comarca. Aquestes millores es concreten a acabar l'autovia de la Mediterrània (anomenada A-7 o CV-10 en el tram de Castelló) mitjançant la

remodelació de l'N-340. L'A-7 i l'AP-7 (autopista de la Mediterrània) formen el tram espanyol de l'E15 de la xarxa europea, via de més de 3.600 quilòmetres que va des d'Algesires fins al nord d'Escòcia per França i Anglaterra.

La Plana necessita a curt termini millores de la xarxa de comunicació per carretera.

També és important acabar l'A-23 (autovia Mudèjar, de Sagunt a Somport), l'E07 de la xarxa europea, actualment en servei fins a Saragossa i en obres fins a la frontera francesa. Igualment millorarà la comunicació amb el Baix Aragó, Navarra, la Rioja i Burgos quan finalitzen, l'any 2017 o el 2018, les obres de l'A-68 (autovia de l'Ebre) i se'n faça —no n'hi ha data prevista— la connexió amb Vinaròs.

El Grau de Castelló concentra gran part de l'activitat en el tràfic de cru i productes petroquímics per a la refineria de BP Oil, o procedents d'aquesta, i de matèries primeres i productes acabats de la indústria ceràmica. L'accés ferroviari pel sud i les connexions amb l'autopista AP-7 i l'autovia CV-10 el confirmaran com a port natural a la Mediterrània per a mercaderies que es dirigeixen cap a Aragó, Castella-la Manxa i fins i tot Navarra, la Rioja i Euskadi, o bé que en provenien. El Pla estratègic 2009-2011 apunta a estendre'n el radi d'acció a l'Orient Mitjà i Extrem, la Mar Negra, Algèria, Mèxic i l'Argentina; vendre espai a la dàrsena sud per a sumar noves plantes a la que ja hi ha hui de biodièsel, possiblement la major del món, i a la de molta de clínquer, i buscar concessionaris de la nova terminal; i oferir una zona de suport logístic als usuaris del port.



El futur del ferrocarril passa per satisfer la necessitat urgent del corredor mediterrani, des d'Algesires fins a la frontera francesa. Hi circularan sense interferències els trens AVE de passatgers, per via d'amplada internacional, i els trens de mercaderies i serveis regionals, per amplada ibèrica. El tram València-Castelló de l'AVE pot estar acabat l'any 2012, però la continuació Castelló-Tarragona no es preveu que comence abans d'un encara llunyà 2020; quant a la via per a mercaderies, ha d'estar acabada el 2012 per compromís davant la Unió Europea.

L'aeroport de Castelló, a 24 quilòmetres de la capital, s'ha dissenyat per a l'operació d'avions dels vols continentals i domèstics. Se'n preveu l'obertura al trànsit enguany, amb un ritme inicial de funcionament d'uns cinc mil cinc-cents avions anuals, amb sis-cents mil passatgers.

Cítrics

El cultiu i el comerç de cítrics són, amb la indústria ceràmica, un puntal de la vida econòmica de la Plana amenaçat per anys de resultats econòmics magres o nuls i d'escasses perspectives de millora. La producció de mandarines i de taronges dolces, que durant la campanya 2009-2010 va arribar a les 467.000 i 94.000 tones respectivament, representa el 23,2 i el 10,51% del total espanyol. L'exportació de 2008 va sumar 600 milions d'euros. Cal no oblidar la bellesa incomparable dels paisatges de tarongerars, un patrimoni el valor del qual s'adverteix quan es perd amb l'abandó dels horts, sensible ja en algunes zones.

El cultiu està sotmés a requisits fitosanitaris i a la prohibició de certs plaguicides, amb estrictes controls que poden detectar residus

de parts per milió. Una mesura que demana el sector és que s'apliquen en el mercat comunitari aquests mateixos controls a la taronja de tercers països, establint així a *level playing field* (un terreny de joc igualitari).

Cal satisfer la necessitat urgent del corredor mediterrani, des d'Algesires fins a la frontera francesa.

S'està considerant el cultiu de taronges primerenques i de mandarines tardanes per a ampliar el temps de campanya, la qual cosa permetria satisfer una demanda que hui es cobreix amb importacions procedents de l'Àfrica o de Sud-amèrica. El registre de noves varietats en protegiria la producció, en prevenir-ne l'excés i assegurar-ne la qualitat.

La indústria ceràmica ha demostrat històricament capacitat per a superar les crisis, encara que la present té una intensitat inèdita.

La indústria ceràmica

La indústria espanyola de taulells i paviments ceràmics es concentra a la Plana, amb una extensió a l'Alcora i Llutena, a la comarca veïna de l'Alcalatén. Des de la reconversió total del sector, després de l'arribada del gasoducte l'any 1980, la producció va experimentar un fort augment, impulsat per una demanda creixent tant interna com exterior. Des del 2000 fins al 2007 s'hi van fabricar al voltant de 600 milions de m²/any, només superats per la Xina, que en aquells mateixos anys va pujar de 2.000 a 3.200 milions.

En dos anys la situació ha patit un canvi considerable. Amb xifres provisionals del 2009, la producció ha caigut a 317 milions de m² (-46%), i per tant és menor que la del Brasil, la d'Itàlia i possiblement les de l'Índia i l'Iran; l'exportació ha baixat a 235 milions de m² i 1.660 milions d'euros (-29 i -28%), xifra que de tota manera només superen les de la Xina i Itàlia. La baixa de la producció comporta un efecte negatiu afegit: la infrautilització en la mateixa mesura dels 400 MW de potència de cogeneració del sector, a pesar de ser la producció tèrmica d'energia elèctrica menys contaminant i més eficient (al voltant d'un 90% de rendiment elèctric equivalent, enfront del 55/60 de les centrals de cicle combinat).

Òbviament, aquest canvi repercuteix en les activitats afins a la indústria del taulell, com són la mineria i el transport d'argiles, la construcció, el muntatge i manteniment

de béns d'equip, el transport de productes acabats i un bon nombre de serveis. Així, les vendes de les empreses productores de frites, esmalts i colors ceràmics —a l'avantguarda mundial per quantitat, qualitat i varietat— han caigut de 1.050 a 700 milions d'euros, una baixada del 30%. Aquesta baixada s'ha acusat encara més en el mercat domèstic, en què les vendes s'han reduït a la meitat. La caiguda del 45% de la producció de taulells ha provocat que en dos anys hagen perdut l'ocupació 7.471 treballadors (el 34,3% del total), mentre que altres 8.430 passen o han passat per una suspensió temporal. Es pot témer que el percentatge de desocupació augmente encara per a ajustar-se al de davallada de producció. Si a això se suma la pèrdua induïda de llocs de treball de les activitats afins, se supera la xifra de 10.000 llocs de treball perduts en dos anys en el clúster ceràmic.

La indústria ceràmica ha demostrat històricament capacitat per a superar les crisis, encara que la present té una intensitat, una extensió i unes característiques inèdites. No es pot preveure una recuperació dels nivells històrics de producció, i un objectiu a mitjà termini de 450 milions de m² no s'aconseguirà sense un esforç sever. No hi ha actualment cap avanç tecnològic que poguera sumar avantatges competitius a la indústria espanyola; avantatges que de tota manera serien transitoris, perquè estarien també a l'abast dels nostres competidors; tampoc no hi ha perspectives de recuperació a curt o mitjà termini de l'edificació a Espanya, i a l'estranger són dèbils. Per això la indústria ha d'adaptar-se a la nova situació.

Des de fa temps s'assenyala la concentració com una estratègia necessària, però l'experiència n'ha posat en relleu

les dificultats, tot i que la crisi ha impulsat alguna fusió. La mateixa cosa ha succeït amb els processos d'internacionalització, bé establint en altres països centres de distribució per a prestar un servei més pròxim i ràpid als clients, bé amb implantació industrial en aquells països on les condicions són favorables i els mercats local i pròxims tenen compradors potencials. No és aquest el cas de la indústria de frites i esmalts, que ha obert amb èxit plantes a l'estranger, i que fins i tot pot veure's impulsada a la deslocalització pel desmesurat pes de la compra de drets d'emissió de CO².

En el terreny productiu l'atenció es dirigeix a les innovacions d'equips i processos (tècniques d'emmotllament i cocció del vidre, nanotecnologia o electrodeposició) i al redisseny de productes per a augmentar-ne el valor afegit, guanyar nous espais

d'aplicació i reforçar la posició davant de materials competitius. L'estratègia és orientar-se a productes de la gamma alta, com ara peces de gruix i pes mínim per metre quadrat per al revestiment de parets interiors, que es pugen col·locar fins i tot damunt de revestiments preexistents, i també peces de gruix rebaixat per a ús exterior i paviments; als avantatges de col·locació que presenta aquesta mena de producte se suma l'estalvi de recursos i d'energia i l'abaratiment de l'emalatge, el transport i el moviment en obra. A més, l'estratègia mena a la fabricació de materials amb noves funcions (bactericides, fungicides, hidròfobs, autonetejables), amb propietats ecològiques (reducció catalítica dels òxids de nitrogen), amb incorporació d'elements de domòtica, i utilitzables en instal·lacions d'energia solar o per a millorar l'accessibilitat urbana de persones amb minusvalideses físiques.



La de Castelló és una de les poques províncies espanyoles en què es pot passar del mar a l'alta muntanya en uns pocs quilòmetres.

Turisme

La de Castelló és una de les poques províncies espanyoles en què es pot passar del mar a l'alta muntanya en uns pocs quilòmetres. El clàssic turisme de sol i platja pot triar, a la Plana, entre 60 quilòmetres de platges d'excel·lent qualitat que legitimen del nom turístic de Costa dels Tarongers; d'ençà d'aquestes tenen la bandera blava, com també el port esportiu d'Orpesa. Hi ha altres atrac-

tius a la Plana o a curta distància d'aquesta, poc coneguts o explotats: paratges naturals, superbs tarongerars, espais protegits, localitats amb un patrimoni històric i cultural notable o una variada gastronomia. La Plana ofereix, a més, l'oportunitat de practicar esports nàutics o senderisme, i de jugar en tres camps de golf.

A pesar de tot això, el desenvolupament de l'activitat turística de la Costa dels Tarongers ha sigut més lent que en altres fragments del litoral mediterrani per la deficiència de les comunicacions, i la millora d'aquestes permetrà recuperar aquest relatiu retard. Actualment, el 82% del nostre turisme és d'origen espanyol; l'aeroport obrirà Castelló a visitants procedents de mercats tan importants com

són el Regne Unit, Alemanya, França i els països del centre i el nord europeus, alhora que permetrà equilibrar la demanda turística estatal i estrangera i, amb això, donar estabilitat al sector.

La posada en servei de l'AVE acostarà Madrid a la Costa dels Tarongers, i la terminació de les autovies Mudèjar i de l'Ebre atraurà turisme d'Aragó i el nord d'Espanya. Accelerar totes aquestes obres és, doncs, decisiu per al turisme de la zona.

L'UJI ha adquirit, en menys de vint anys d'existència, un pes important en el desenvolupament socioeconòmic de la província

La Universitat Jaume I (UJI)

L'UJI ha adquirit, en menys de vint anys d'existència, un pes important en el desenvolupament socioeconòmic de la província i serà un factor decisiu en el futur i, per tant, en el de la Plana, tant en l'aspecte docent com en l'investigador. Està estructurada en les facultats de Ciències Humanes i Socials i de Ciències Jurídiques i Econòmiques, i l'Escola Superior de Tecnologia i Ciències Experimentals. Té uns 13.000 estudiants, repartits en parts semblants entre els tres centres, i amb un estable 25% procedent d'altres províncies i de l'estranger.

Des de l'any 2000 s'hi ha implantat un sistema de planificació estratègica els fruits del qual han sigut distingits amb l'exclusiu Segell d'Excel·lència Europea 500+. El

pròxim curs oferirà prop de quaranta màsters i trenta títols de grau adequats a la Declaració de Bolonya, que succeeixen diplomatures i llicenciatures de merescut prestigi. En un futur immediat, els graus de medicina i infermeria satisfaran una necessitat llargament sentida a Castelló.

En l'àmbit de l'UJI es troben l'Institut de Tecnologia Ceràmica (ITC), que va naixer el 1969 com a resposta a les necessitats de les indústries del clúster ceràmic, i que ha articulat un sistema de cooperació universitat-empresa que ha sigut, junt amb la gran labor dels llicenciats en enginyeria química de la UJI, el fulcre del desenvolupament de la nostra indústria ceràmica, en liderar els processos d'innovació tecnològica i de disseny. Actualment treballa en un projecte de desenvolupament d'un nou procés i producte per a la

indústria del taulell, amb una reducció de costos que potencie la competitivitat del sector.

El parc científic, tecnològic i empresarial de la Universitat Jaume I de Castelló (Espaitec) es defineix com un node de connexió de les empreses amb el sistema global d'innovació (SGI; extensió del sistema nacional d'innovació (SNI) integrat pels diversos agents generadors de coneixement: grups d'R+D+I, centres tecnològics, microempreses...). L'activitat d'aquest parc es canalitza a través de les empreses derivades (*spin-off*) i emergents (*start-up*, *grow-up*) i dels projectes tractors instal·lats a Espaitec, o bé a través d'un enllaç virtual (e'Vi / e'Net) amb empreses de base tecnològica en qualsevol ubicació, sempre que siguin d'alt valor afegit, amb capacitat de creixement i intenses en coneixement.

Les empreses valencianes seran innovadores o no seran

ELISA SIGNES I PÉREZ Gestora d'innovació de l'Institut de Biomecànica de València (IBV). Sòcia de l'ACV Tirant lo Blanc



Llegia no fa molt que, segons Porter, sols hi ha dos tipus d'empreses: les que innoven i les que desapareixen amb el temps. En una entrevista recent, Eduard Punset deia que «la crisi no és financera, és d'innovació». La innovació és, doncs, una qüestió fonamental hui en dia. Estem, tots ho sabem, en un període molt difícil per a les empreses, perquè als importants canvis en els mercats, producte de la globalització, hem d'afegir la crisi econòmica que vivim. Es pot afirmar que, actualment, hi ha més competència

internacional que mai, que els canvis en els patrons de la demanda són més accelerats i que apareixen nous canals de distribució més ràpidament.

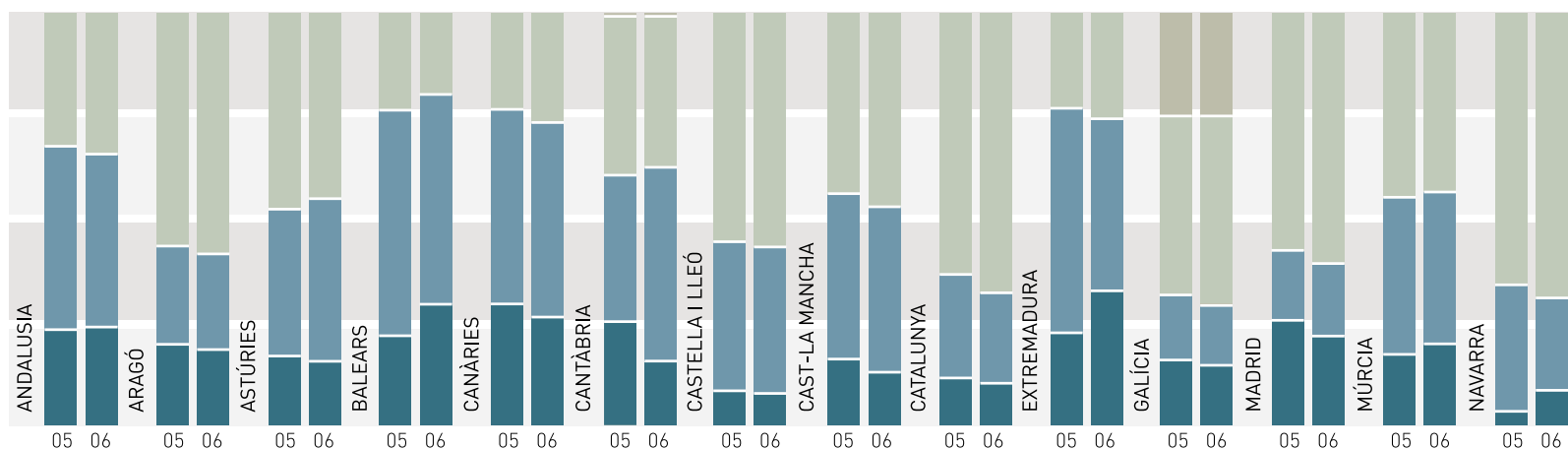
Aquests últims mesos, s'han publicat moltíssims articles sobre la manera de sobreviure a aquesta situació. Es parla de la necessitat de renovar els models de negoci, reinventar sectors, buscar noves estratègies empresarials i de màrqueting, millorar la productivitat, innovar, prestar més atenció als clients, tindre una gestió

més eficaç i competitiva, ser creatius per a diferenciar-se de la competència, etc. És a dir, calen canvis profunds en el model productiu. En diferents períodes econòmics, la competitivitat empresarial s'ha basat, per exemple, en la producció *just in time*, en l'externalització, en la millora contínua dels processos de producció, en la qualitat dels productes i serveis, en l'ús de les noves tecnologies d'informació i comunicació (les TIC) o, més recentment, en la gestió del coneixement. En l'actual cicle econòmic, segons els

EVOLUCIÓ DEL PERCENTATGE DE LA DISTRIBUCIÓ DE LA DESPESA EN R+D PER SECTORS I CCAA

■ Administració pública ■ Ensenyament superior ■ Empreses ■ Institucions privades sense fi de lucre

FONT: INE



experts mundials en gestió empresarial, és la innovació el factor que fa més competitives les empreses.

El tradicional avantatge competitiu valencià (el cost) ha desaparegut, per l'emergència dels països asiàtics i de l'Est d'Europa. El sector de la construcció (base de la nostra economia durant aquests anys) s'ha enfonsat i hi ha arrossegat altres sectors com el moble, el taulell, etc. El nivell d'innovació al País Valencià, ara ho veurem, ha de millorar. L'excepcional qualitat de vida per als executius de les empreses no pot ser l'únic al·licient per a atraure inversió estrangera o de grans empreses. Alguna cosa més els haurem d'oferir. Ens cal un model que genere treball a llarg termini. Cal una *destrucció creativa*, com deia Schumpeter, de manera que els nous productes substituïsquen les velles empreses i models de negoci. I les innovacions són la força que hi ha darrere d'un creixement econòmic sostingut a llarg termini. El nou model econòmic valencià haurà de basar-se en la innovació.

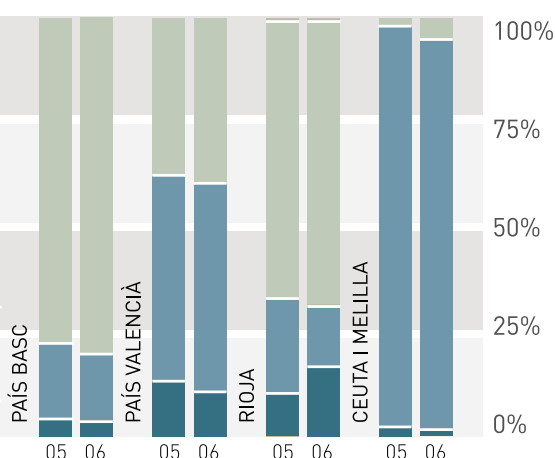
Però, ¿què entenem per innovació? Segons el Manual d'Oslo (2005), és la introducció d'un nou o significativament millorat producte, d'un procés, d'un nou mètode de comercialització o d'un nou mètode organitzatiu, en les pràctiques internes de l'empresa, l'organització del lloc de treball o les relacions exteriors. I les empreses poden aplicar o adquirir innovacions, mitjançant la recerca i el desenvolupament (R+D) o altres activitats innovadores (amb canvis organitzatius, desenvolupant nous mètodes de comercialització i venda, adquirint patents o tecnologia, amb el disseny industrial, etc.). Per tant, per a innovar, no cal necessàriament dur a terme projectes tecnològicament complicats o molt nous. Mercadona i SCA, el seu interproveïdor de productes de cel·lulosa, van compactar productes mitjançant l'extracció de l'aire sobrant, de manera que els paquets de sis rotllos de paper de cuina passaren a ocupar l'espai de tres. D'aquesta manera, a més d'estalviar espai en carros i pres-tatgeries, estalvien quasi 200 tones de

plàstic, 1.200 de cartó i circulen 1.800 camions menys per les carreteres, amb les conseqüents millores mediambientals, de reducció de costos, etc.

Diagnòstic

L'anomenada Estratègia de Lisboa de la Unió Europea dicta que Europa ha de competir amb més inventiva, millor reacció a les necessitats i preferències dels consumidors i més innovació. Entre les polítiques del pla, hi ha l'objectiu d'augmentar la despesa en recerca i desenvolupament al 3% del PIB, per equiparar-se a països punters en innovació com ara els Estats Units o Japó, amb una despesa en R+D en 2007 sobre el PIB del 2,62% i el 3,44%, respectivament, mentre que a la zona euro va ser de l'1,87% i a l'estat espanyol 1,27%, segons EUROSTAT. En termes generals, si bé és cert que els últims anys la posició del País Valencià ha millorat, els valencians som lluny de la desitjada convergència amb la resta d'Europa, pel que fa a la despesa

ELISA I SIGNES PÉREZ



en R+D i la innovació de les nostres empreses. Segons l'INE, en 1997 el nostre percentatge de despesa en R+D sobre el PIB era del 0,56%, mentre que en 2007 va ser del 0,96%. En l'últim informe sobre innovació a les regions europees,¹ el País Valencià es troba en el grup intermedi dels cinc possibles. Per sota de regions com ara Euskadi, Navarra, Madrid i Catalunya a l'estat espanyol. I si observem el *European Innovation Progress Report 2008*² de la Comissió Europea, veiem que l'estat espanyol està en el grup del països innovadors moderats; n'hi ha quatre nivells: els líders en innovació, els seguidors, els moderats i els «*catching-up*» o que encara han de posar-se al dia. Els valencians, com apunta la posició de moltes empreses a escala mundial, hem demostrat un caràcter creatiu, dinàmic i exportador. En són bons exemples empreses innovadores en disseny com ara

Punt Mobles o Tau Ceràmica, empreses com Mercadona, innovadora en aspectes organitzatius, o les empreses que venen taronges a través d'Internet. Hem de potenciar aquesta fortalesa per a millorar la nostra competitivitat.

Propostes per a la millora

Diversos actors de la societat civil (CEV, Cierval, AVE, sindicats, etc.) proposen un nou model econòmic, però poques mesures concretes per a poder fer-ho. La majoria d'idees van encaminades a reformar el mercat laboral per a tindre major flexibilitat, reduir la pressió fiscal -el contrari que, al meu parer, hauria de fer-se, vista, per exemple, la situació dels països nòrdics- o reformar el sistema educatiu. També demanen reduir la morositat i el retard dels pagaments de l'administració pública, impulsar la in-

novació (fonamentalment organitzativa i de màrqueting), la R+D, la internacionalització i les noves tecnologies, apostar per la sostenibilitat (mediambiental, social i econòmica), noves infraestructures, un sistema energètic més diversificat i autònom (amb energies renovables), menys càrregues burocràtiques, més eficiència i eficàcia de l'administració, més formació... En aquest article propose mesures concretes per a facilitar la innovació a les nostres empreses. Per descomptat, està a les seues mans ser més innovadores per a garantir-se la sostenibilitat, són les primeres interessades en això. Ara bé, ¿què es pot fer per a facilitar-los-ho?

1) Cal una major coordinació entre els organismes implicats. En concret, pel que fa als sistemes d'innovació, com indica el Llibre Blanc de COTEC (2007)³, cal millorar

¹ *Regional Innovation Scoreboard 2009*, elaborat per Pro Inno Europe. Disponible en línia en <<http://www.proinno-europe.eu>>

² *European Innovation Progress Report 2008*, elaborat per Pro Inno Europe. Disponible en línia en <<http://www.proinno-europe.eu>>

³ *Las relaciones en el sistema español de innovación. Libro Blanco*. Cotec, Fundación para la innovación Tecnológica, 2007.

DESPESA EN R+D

Evolució del percentatge de despesa en R+D respecte al PIB per a alguns països i regions europees. Total sectors (administració pública, centres d'ensenyament superior, empreses i institucions privades sense fi de lucre).

Font: EUROSTAT i INE

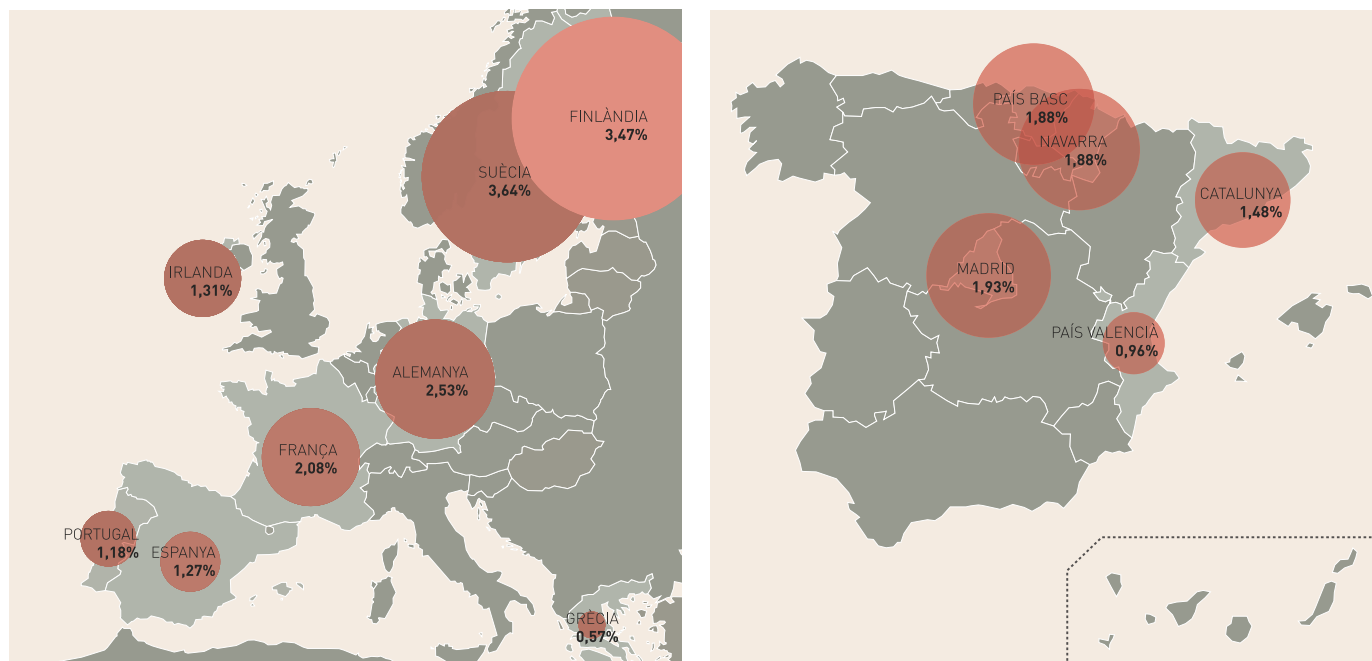
PAÏSOS I REGIONS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ALEMANYA	2,45%	2,46%	2,49%	2,52%	2,49%	2,48%	2,54%	2,53%
AUSTRIA	1,94%	2,07%	2,14%	2,26%	2,26%	2,44%	2,46%	2,56%
BÈLGICA	1,97%	2,08%	1,94%	1,88%	1,87%	1,84%	1,88%	1,87%
DINAMARCA	2,24%	2,39%	2,51%	2,58%	2,48%	2,45%	2,48%	2,55%
ESPANYA	0,91%	0,91%	0,99%	1,05%	1,06%	1,12%	1,20%	1,27%
CATALUNYA	1,04%	1,06%	1,19%	1,27%	1,33%	1,35%	1,42%	1,48%
MADRID	1,58%	1,64%	1,76%	1,69%	1,65%	1,81%	1,96%	1,93%
NAVARRA	0,87%	0,98%	1,05%	1,34%	1,80%	1,68%	1,91%	1,88%
PAÍS BASC	1,16%	1,32%	1,29%	1,39%	1,51%	1,49%	1,58%	1,88%
PAÍS VALENCIÀ	0,71%	0,67%	0,77%	0,83%	0,90%	0,99%	0,95%	0,96%
FINLÀNDIA	3,34%	3,30%	3,36%	3,43%	3,45%	3,48%	3,45%	3,47%
FRANÇA	2,15%	2,20%	2,23%	2,17%	2,15%	2,10%	2,10%	2,08%
GRÈCIA	-	0,58%	-	0,57%	0,55%	0,58%	0,57%	0,57%
IRLANDA	1,12%	1,10%	1,10%	1,17%	1,24%	1,26%	1,30%	1,31%
ITÀLIA	1,05%	1,09%	1,13%	1,11%	1,10%	1,09%	1,14%	-
LUXEMBURG	1,65%	-	-	1,65%	1,63%	1,56%	1,66%	1,63%
PAÏSOS BAIXOS	1,82%	1,80%	1,72%	1,76%	1,78%	1,72%	1,71%	1,70%
POLÒNIA	0,64%	0,62%	0,56%	0,54%	0,56%	0,57%	0,56%	-
PORTUGAL	0,76%	0,80%	0,76%	0,74%	0,77%	0,81%	1,00%	1,18%
REGNE UNIT	1,85%	1,82%	1,82%	1,78%	1,71%	1,76%	-	-
SUÈCIA	-	4,17%	-	3,85%	3,62%	3,80%	3,74%	3,64%

la interrelació entres els seus elements: les administracions, les empreses, les organitzacions de suport, el sistema públic de R+D i l'entorn. S'han de fomentar encontres, facilitar intercanvis de personal, crear equips multidisciplinaris, etc. Conviendria una major coordinació entre les diverses administracions públiques valencianes i d'aquestes amb les de l'estat, per a permetre una reducció dels tràmits burocràtics que minven l'eficàcia dels resultats dels plans de R+D+i. En concret, caldria facilitar la sol·licitud i justificació d'ajudes, sobretot per a les pimes, les quals no compten amb recursos per a aquestes tasques. No és possible que, en l'era de les tecnologies de la informació i les comunicacions, encara calga presentar papers que acrediten qüestions que la pròpia administració pública ja coneix, com ara el pagament de la Seguretat Social. Els procediments haurien de simplificar-se i s'ha de potenciar, encara més, l'administració electrònica.

2) És imprescindible un major control tècnic i econòmic sobre el desenvolupament i els resultats dels projectes que reben ajudes. S'ha de premiar l'excel·lència. No es pot malbaratar recursos públics (ni privats) en idees que no s'estan desenvolupant com caldria per a tindre èxit. És clar que aquesta mesura necessitaria personal i, per tant, tindria costos, però garantiria que els diners públics estan ben invertits i, a llarg termini, resultaria profitosa socialment i econòmicament. Podrien canviar-se, per exemple, les bases de les ajudes per a la preparació de propostes a programes europeus de R+D. Tant en l'àmbit espanyol (a través del CDTI) com a Euskadi i a Catalunya, són en forma de préstec fins a la resolució de la Comissió Europea o l'entitat que corresponga. Només si el projecte rep finançament europeu, les ajudes es converteixen en subvenció a fons perdut. Això obliga les empreses a un nivell d'excel·lència molt alt, a esforçar-se a tindre propostes guanyadores,

a no demanar diners públics (ni usar recursos privats) si no és per a un bon projecte, amb grans possibilitats de ser aprovat i subvencionat, a ser, en definitiva, més competitives. En el cas valencià, en canvi, l'IMPIVA dóna subvencions a les empreses que presenten propostes, siguen aquestes aprovades o no, reben subvenció o no. D'aquesta manera no s'incentiva, no es premia l'excel·lència. Per descomptat, les empreses que s'hi presenten no ho faran per l'ajuda, però que aquesta no discrimine en funció de l'èxit fa que perda, al meu parer, serietat i utilitat. Cal tendir cap a un model més exigent.

Cal una *destrucció creativa*, de manera que els nous productes substituïsquen les velles empreses i models de negoci.



3) Cal un major control i transparència sobre les polítiques (industrials, d'innovació, fiscals, etc.) i sobre les mesures adoptades. Hem de tindre observatoris, informes i avaluacions per a saber si anem pel bon camí, quines coses funcionen i quines no, saber què hem de fer en el futur. I per a tindre'ls calen bones bases de dades que caracteritzen l'economia i la societat valencianes i en permeten una anàlisi que no tenim encara al nivell de les de l'INE o l'EUROSTAT. Pel que fa als informes d'avaluació dels programes d'ajudes, per exemple, és pràcticament impossible trobar-ne cap de l'estil dels informes de seguiment dels acords estratègics⁴ accessibles al web del CIDEM (organisme homòleg a l'IMPIVA a Catalunya). O, a escala europea, l'*Evaluation Platform* d'Àustria. Tenim ací camí per a millorar.

4) Ens hem de conscienciar de la importància d'innovar a les empreses. I mostrar que s'ha de fer de forma contínua, sistematitzada i gestionada. Cal formar els directius en la cultura de la innovació, dotar els treballadors de les tècniques necessàries, facilitar informació sobre possibles fonts d'idees (universitats, centres de recerca, etc.) i difondre bones pràctiques i casos d'èxit. S'ha de promoure la col·laboració no sols amb altres tipus d'entitats del sistema d'innovació, sinó també entre empreses, mitjançant integracions o cooperació, per a distribuir productes, per a fer R+D, adquirir llicències de tecnologia, etc., mitjançant la difusió de bones pràctiques, amb modificacions del marc legal si cal. En aquest sentit, els centres

tecnològics (el País Valencià és una de les regions de l'estat amb més nombre d'instituts tecnològics, fa molts anys que incentiven i ajuden amb la innovació tecnològica, tractant amb les empreses per a conèixer les seues necessitats i proposant idees i solucions. També és cert que existeixen diversos programes d'ajudes perquè les empreses puguem emprendre els projectes d'innovació propis, tot i que algunes no els coneixen o tenen dificultats per a gestionar-los, com hem comentat anteriorment. La formació i la informació són, per tant, fonamentals i podrien oferir-se des de l'administració pública.

5) Cal acostar les empreses i els proveïdors de R+D. A més d'oferir serveis

⁴ Per exemple l'«Acord Estratègic per a la internacionalització, la qualitat de l'ocupació i la competitivitat de l'economia catalana», 2008-2011. Informe qualitatiu de seguiment a 31 de març de 2009, en què es presenten una a una les actuacions realitzades en cadascuna de les 102 mesures plantejades i es comparen resultats i objectius: nombre de centres creats, d'investigadors repatriats, de projectes presentats i aprovats, cursos, campanyes, pressupostos emprats, etc. Disponible en línia en <<http://www.acc10.cat/ACCIO/cat/talent-coneixement/publicacions/>>



Els valencians som lluny de la desitjada convergència amb la resta d'Europa, pel que fa a la despesa en R+D i la innovació de les nostres empreses.

tecnològics i ajuda en la recerca, diversos organismes, com ara els instituts tecnològics de la xarxa IMPIVA o els CEEI, compten amb observatoris, sistemes de vigilància tecnològica, sistemes d'intel·ligència competitiva, etc., que poden ser molt útils com a font d'idees, oportunitats i coneixement sobre el mercat i els competidors per a les empreses. Cal més difusió d'aquesta oferta entre les empreses. Un altre mecanisme, per a apropar l'oferta i la demanda de tecnologia i de línies de R+D, és concedir ajudes a les empreses sols si subcontracten centres tecnològics i universitats del seu país. És el cas de certes ajudes dels sistemes d'innovació català i basc. Més enllà del proteccionisme que puga implicar -podríem discutir si és bo o no-, considere que d'aquesta manera els organismes de recerca enfocaran les seues investigacions a les necessitats de les

empreses del seu entorn, aquestes demanaran solucions als centres propers i es potenciarà així la creació de serveis tecnològics a pocs quilòmetres de les seues instal·lacions, amb avantatges econòmics i mediambientals indirectes. Això ajudaria, en definitiva, a tindre un teixit més competitiu, innovador, proper a les necessitats de les empreses i, per tant, del mercat. L'excel·lència dels centres bascos, per exemple, demostra que aquesta mesura, juntament amb d'altres, ha donat bons resultats. La proximitat entre proveïdors i clients, com passa en els clústers, és un factor positiu perquè permet aprofitar sinergies i compartir recursos. A més, la interacció és més senzilla, fins i tot per l'idioma de relació mateix.

Conclusió

Hi ha, per tant, diverses mesures i accions que poden posar-se en marxa per a ajudar les empreses en aquesta *destrucció creativa* que abans he citat. Sempre hi ha una resistència al canvi, però ara que és inevitable, potser estem en el millor moment per a dur a terme més d'una transformació en profunditat. I no només les empreses haurien

Els valencians, com apunta la posició de moltes empreses a escala mundial, hem demostrat un caràcter creatiu, dinàmic i exportador.

d'aprofitar aquesta ocasió. Sembla un moment ideal per a promoure el canvi i recolzar-lo des dels organismes de l'administració, els centres tecnològics, associacions, etc. L'administració pública hauria d'oferir major control i transparència, per a garantir que la despesa pública està ben destinada i s'empra en suport del que més convé a la sostenibilitat de les empreses i els llocs de treball. Cal la formació en els mecanismes i la cultura de la innovació, perquè les empreses la introduïsquen en el seu dia a dia. Cal major coordinació i comunicació entre les empreses, l'administració i les organitzacions proveïdores de tecnologia i coneixement, perquè les necessitats empresarials troben resposta. Les empreses han de ser innovadores o desapareixeran. Tenim l'oportunitat al davant perquè, com deia el poeta Hölderlin, «on creix el perill creix també la salvació».

Quin model productiu per a quina societat?

JOAN SUBIRATS I HUMET Catedràtic de Ciència Política i investigador de l'Institut de Govern i Polítiques Públiques de la Universitat Autònoma de Barcelona



Un dels fenòmens més inquietants dels darrers anys ha estat la capacitat de convertir un artifici construït pels humans com és l'economia en un fenomen que es presenta com si estigués fora del control social. Hem anat acceptant que es naturalitzi l'economia, fins a situar-la fora del debat polític i social. Algú, per exemple, pot afirmar que determinada proposta o iniciativa no és possible «per raons econòmiques» o, en el mateix sentit, es poden descartar sense massa problemes opcions concretes d'acció envers un pro-

blema social amb la simple afirmació que «això econòmicament no és viable». El més probable és que tothom accepti aquesta asseveració com si l'argument es referís al temps, a variables geogràfiques o a condicions estructurals. La crisi actual, de dimensions globals i fortament estructurals, ens permet repensar aquesta situació i plantejar-nos preguntes com la que encapçala aquesta contribució. No és la societat la que està al servei del sistema productiu, sinó el sistema productiu el que està al servei de la societat. En el nou

escenari en què ens trobem, caldria recordar que ens toca a nosaltres decidir com volem organitzar i estructurar els intercanvis econòmics, valorar-ne els pros i els contres; ens toca a nosaltres decidir com volem distribuir càrregues i avantatges, com pensem la producció i distribució de béns i serveis.

El que aquí defensem, doncs, és una perspectiva que no vol amagar el caràcter evidentment polític de tot debat sobre les formes de producció i acumulació



JOAN SUBIRATS I HUMET

econòmica en qualsevol lloc del món i que, per tant, vol denunciar la suposada neutralitat política de qualsevol model econòmic. Política i economia no funcionen en àmbits separats i aliens. Quan l'activitat econòmica va poder alliberar-se de la moral -i ha anat aconseguint allunyar-se de la política-, ha tractat d'aparèixer com una ciència i una manera de fer plenament autònoma, i ens trobem aquesta aproximació arreu, amb una forta tendència al determinisme. Els esforços per presentar aquesta visió hegemònica de l'economia envoltada d'una aura d'objectivitat i autonomia pel que fa als interessos i conflictes socials, aconsegueixen que pugui allunyar-se de la problematització de qüestions com què i qui defineix allò que és útil, com definim valor, com conceptualitzem la riquesa, qui defineix el bé comú, com hem d'entendre la justícia o el progrés, com distribuïm «ob-

jectivament» costos i beneficis derivats de qualsevol acció pública o privada, etc. De fet, quan es tracten aquestes qüestions des d'aquesta perspectiva de reflexió econòmica avui preponderant, es fa buidant el debat dels components antropològics, ètics i polítics que són necessaris per a entendre el context i els efectes de tota activitat econòmica.

Política i economia no funcionen en àmbits separats i aliens.

Ens trobem, doncs, al mig d'un notable reduccionisme pel que fa al contrast d'idees sobre l'activitat econòmica, i considero que això afecta negativament el debat sobre el model de societat que volem, o com avançar en l'autonomia i la realització per-

sonal, ja que tot plegat es presenta subordinat a un imperatiu econòmic evident. Tot plegat acaba provocant la confusió entre els mecanismes d'assignació de recursos de tota economia de mercat i la «societat de mercat», i comporta que els valors de la competència s'acabin considerant indiscutibles. Això encara és més evident quan el sistema financer i el sistema productiu es desconnecten, com ara passa (acomiadaments que generen augment de cotitzacions en borsa, política de subcontractacions generalitzada, etc.), i generen dinàmiques amb forts impactes socials, que se'ns presenten com a automàtiques, davant la mirada aparentment impotent dels poders públics.

El que volem defensar és que, abans de començar a discutir quins són els recursos i els punts forts bàsics d'un espai territorial

determinat, i per tant, quines prioritats productives i quines dinàmiques econòmiques cal impulsar, hauríem d'aturar-nos a pensar què volem col·lectivament i quins valors i objectius són els que socialment es consideren prioritaris. Evitaríem, així, segmentar economia i societat, debat econòmic i debat social.

Tot plegat pot semblar una mica absurd o fins i tot considerar-ho superflu. No hauria de ser necessari reivindicar el contrast d'idees sobre l'activitat econòmica, ja que ha estat un dels punts centrals del conflicte polític en tots els temps. Des l'any 1989 i la ràpida dissolució dels règims d'economia planificada, però, semblava que aquesta mena de debats eren estèrils, ja que aparentment no hi havia gaires alternatives a l'hora de pensar en formes d'organitzar el sistema econòmic i productiu. Cal també considerar altres elements. En acabar la Segona Gran Guerra, tot l'èmfasi donat a les polítiques redistributives va situar el punt d'equilibri polític en la capacitat de combinar bons rendiments productius, derivats d'una economia de mercat amb forts suports públics, i polítiques redistributives que, fent servir paraules de l'article 9.2 de la Constitució espanyola, remoguessin els obstacles que impediien que la llibertat i la igualtat fossin realment efectives. Aquest gran consens de socialdemòcrates

i democristians situava el conflicte en l'abast o les proporcions de redistribució de les polítiques socials i en l'esforç de subsidiarietat que els poders públics havien de mantenir per a «ajudar» l'eficiència «natural» del mercat en les tasques d'assignació i reassignació de recursos.

No és la societat la que està al servei del sistema productiu, sinó el sistema productiu el que està al servei de la societat.

La ràpida evolució cap a escenaris econòmics i productius molt marcats per la mundialització dels intercanvis, a cavall del gran canvi tecnològic, i la capacitat de desvincular producció i enclavament territorial han desequilibrat les relacions entre poder econòmic i poder polític i han provocat la creixent contradicció entre dos elements que aparentment se situaven en un mateix horitzó normatiu: la competitivitat econòmica i la igualtat social. És evident que el tipus d'economia que s'ha anat consolidant es basa en l'intercanvi competitiu, que tendeix a concentrar guanyadors i perdedors. I els dos bàndols es van distanciant a mesura que anem avançant en aquest segle. A més a més, tot això esdevé en

moments en què creix la percepció que no hi ha hagut mai tanta riquesa disponible i quan tenim més informació que en cap altre moment històric sobre el grau de pobresa i exclusió que ens envolta i som també més conscients que mai dels límits que l'actual model de desenvolupament té plantejats des del punt de vista ambiental. Tot plegat ens fa replantejar els mateixos principis inspiradors del sistema econòmic, un sistema competitiu que genera individualisme i enfrontament. Una competitivitat que s'ha convertit en un principi absolut, autònom i amb existència pròpia.

Deia Hayek que la societat és un conjunt d'«individus que competeixen entre si per la possessió dels béns disponibles» i, d'aquesta manera, exposava l'eix central de la racionalitat burgesa. És precisament aquesta centralitat de la competitivitat la que situa la cooperació i la solidaritat en l'altre pol de l'equació. La construcció abstracta de l'individu com a entitat evident per si mateixa contrasta amb la seva condició inexorable d'ésser social i amb l'existència dels béns comuns com a conjunt de principis, regles, institucions i mitjans que permeten promoure i garantir l'existència de tots els membres d'una comunitat humana. D'altra banda, és cert que, de manera insospitada, democràcia i capitalisme han anat convertint-se en una

parella de ball inseparable, tot i que, més aviat, la tradició històrica ens parla d'una constant tensió entre la tendència igualitària de la democràcia i l'acceptació de la desigualtat com a element natural i fonamental de la concepció de què parteix l'individualisme econòmic, com a punt de partida del capitalisme. La voluntat i la capacitat de construir una altra economia ha de basar-se també a posar en relleu aquesta contradicció i reivindicar la democratització econòmica.

És en aquest sentit que els principis del cooperativisme assoleixen nous relleus. Com sabem, una cooperativa agrupa persones que, de manera voluntària, tracten com a grup de satisfer les seves necessitats econòmiques, socials i culturals, i ho fan acceptant la plena gestió democràtica de l'organització i la propietat conjunta de tot plegat. És en aquest context en què els valors d'autoajuda, autoresponsabilitat, democràcia, igualtat, equitat i solidaritat prenen una dimensió rellevant i apunten a formes de convivència molt allunyades de les que es desprenen d'aquesta «societat de mercat», on predomina l'interès individual i la competitivitat social.

Cal replantejar els principis inspiradors del sistema econòmic, un sistema competitiu que genera individualisme i enfrontament.

Per tant, quan parlem d'economia social entenem una forma de veure l'empresa com una organització de la producció i la supervivència diferent de la de les empreses convencionals en l'economia de mercat, sense renunciar en absolut a l'eficàcia professional i a la rendibilitat empresarial. Aquestes iniciatives tenen com a valors principals la primacia de les persones sobre el capital, la gestió participativa i democràtica, el compromís de les persones amb la ciutadania activa i la seva implicació en la comunitat, la solidaritat, la responsabilitat social i el desenvolupament sostenible. I és significativa la preocupació per generar i assegurar ocupació de qualitat, que juga un paper molt important en el desenvolupament local i la cohesió social. No cal insistir molt en la idea que economia social i deslocalització no són termes que acostumin a anar junts. Si busquem «territoris socialment responsables»,

i no només empreses amb «responsabilitat social corporativa», cal treballar els lligams i els vincles entre territori i sistema productiu i això, inevitablement, ens portarà a valorar l'economia social com una de les alternatives més sòlides.

En aquest sentit, seria bo anar posant-se d'acord sobre quines són les innovacions que l'aproximació cooperativa i democràtica incorpora a les formes de convivència i regulació social, ja que en molts casos les vies de transformació social han de partir de realitats concretes i palpables, de vivències compartides. Cal no oblidar que aquesta renovació i actualització del debat sobre l'economia social i cooperativa s'ha d'emmarcar en el procés d'accelerat de canvi d'època que travessem, en què molts dels elements estructuradors de la vida i de la convivència social (treball, família, composició social, cicle de vida, etc.) experimenten transformacions molt profundes.

¿Disposem de les eines i els instruments conceptuals suficients i actualitzats per a afrontar aquests reptes? Tenim aquí un nou repte: el de la capacitat de construir de manera inductiva, aprofitant les experièn-



cies properes, les maneres i formes de pensar i actuar, els sabers acumulats i les noves perspectives de cadascun dels territoris. Temes com la gestió democràtica, el desenvolupament i l'apoderament de les persones protagonistes de les iniciatives empresarials, a més de l'anàlisi de les condicions de treball, l'avaluació de resultats o la connexió entre resultats econòmics i resultats socials són aspectes que cal abordar i sobre els quals és possible aprofitar l'experiència acumulada.

Cal restituir l'economia social i cooperativa a les prioritats de les polítiques públiques.

Tot plegat ens porta a la urgent restitució de l'economia social i cooperativa a l'agenda

dels poders públics i a les prioritats de les polítiques públiques. ¿Tenen avui els emprenedors del sector el mateix grau d'atenció que els emprenedors de l'economia convencional? ¿Disposen del mateix reconeixement, ajudes i interès del que disposen les grans i petites empreses privades? I, també, ¿acumula el sector capacitats semblants a les de les altres polítiques públiques? ¿Es treballen les relacions entre polítiques socials, educatives, de salut, ambientals o d'habitatge i les capacitats i potencialitats de l'economia social i cooperativa? Crec que s'ha de reivindicar un canvi en aquest tema i una visió més intel·ligent i estratègica sobre el paper del sector en el canvi de paradigma i de democratització econòmica. L'economia social i cooperativa no és un sector obsolet, tradicional o perifèric. Expressa avui una altra manera de construir desenvolupament i de fer governança econòmica i social. El

codi genètic del sector de l'economia social i cooperativa transporta valors que són avui essencials per a combinar exigències econòmiques i socials, rendibilitats productives i d'inclusió i pertinença. I així ho expressa el naixement de moltes d'aquestes empreses i iniciatives. En conseqüència, s'ha d'exigir que els rendiments del sector no es simplifiquin, situant-los al mateix nivell d'aquells que bàsicament busquen rendibilitat i benefici propi. Calen, doncs, projectes i programes específics, que valorin allò que és propi d'aquest sector. Necessitem avançar, per tant, en polítiques públiques que reconguin i impulsin el sector. Un sector que ofereix alternatives provades històricament, plenament actuals en molts llocs del món, i amb fortes potencialitats a casa nostra, si volem trobar maneres més consistents de relacionar democràcia política, justícia social i dinàmica econòmica.

Catalunya necessita València i València a Catalunya

JOAN TRULLÉN THOMAS Director de l'Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona



Situats en la profunditat de la gran crisi econòmica, que des de setembre del 2007 afecta l'economia del planeta, sembla oportú plantejar fins a quin punt l'economia valenciana i la catalana, capdavanteres en la producció industrial i l'exportació de l'economia espanyola, tenen interessos col·lectius comuns i necessiten estratègies basades en la cooperació. Sostindré que, parafrasejant Romà Perpinyà i Grau, aquell gran economista català que va dirigir a València el primer Centre d'Estudis Econòmics d'Espanya, «Catalunya necessita València i València a Catalunya».

Però les raons per a seguir estratègies de cooperació són diferents de les que ell adduïa. Aleshores eren economies complementàries, l'una amb excedent de balança comercial, l'altra amb dèficit; l'una de base agrària, l'altra de base industrial. En canvi, avui disposen d'un teixit productiu força equiparable i estan les dues orientades a l'exportació. L'estratègia a seguir ha d'ésser, doncs, diferent: la de potenciar no les complementarietats sinó les sinèrgies (vegeu Roberto Camagni). De la capacitat de potenciar-se mútuament, actuant sinèrgicament sobre la seva base exportadora, dependrà críticament la capacitat en

conjunt de l'economia espanyola per a sortir amb força i rapidesa de la gran crisi. I l'eix València-Barcelona-frontera francesa hauria d'ésser la màxima prioritat dins l'estratègia econòmica d'Espanya.

Partim d'una aproximació històrica. Si tuem-nos tres anys després d'iniciar-se la Gran Depressió i identifiquem la diagnòsi que feia Romà Perpinyà quan preparava el document que el Centre d'Estudis Econòmics, la principal entitat econòmica valenciana en aquells moments, aportaria als treballs preparatoris que la Comissió Interministerial del Comerç Exterior va

organitzar per a definir la posició espanyola en la Conferència Internacional Econòmica i Monetària de Londres de 1933. Es debatia sobre la conveniència d'adoptar polítiques comercials lliurecanvistes enfront d'aquells que sostenien la necessitat de seguir estratègies proteccionistes. I València reclamava —amb tota la raó— que era necessari sostenir estratègies lliurecanvistes i no caure en el parany proteccionista, tant sovint sostingut per Fomento del Trabajo Nacional des de la Via Laietana de Barcelona. Sabem que la història va acabar malament i que moltes economies seguirien la via nacionalista, amb un resultat catastròfic no només en termes econòmics, sinó també polítics i socials, cosa que desencadenà el conflicte bèl·lic més gran de tota la història de la humanitat.

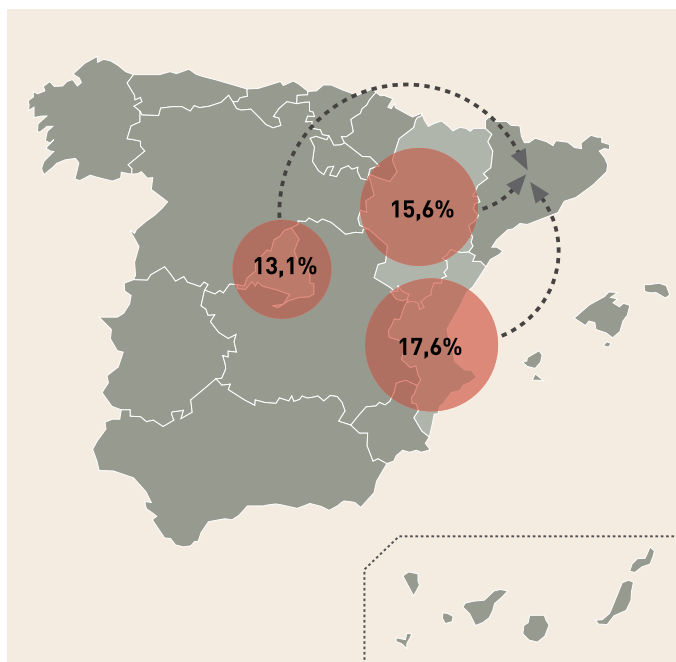
Avui, transcorreguts gairebé tres anys des de l'inici de la crisi econòmica als Estats Units i després d'haver tingut lloc, també a Londres, la reunió del G-20 dedicada a buscar vies de cooperació entre les principals economies del planeta per a afrontar-ne les conseqüències, també han ressorgit veus proteccionistes o de sortides nacionals a la crisi. Afortunadament, l'anàlisi econòmica ha avançat força, sobretot a partir de les idees de Keynes i la seva crucial visió macroeconòmica, sobre la qual s'han construït polítiques econòmiques efectives. Sabem que no hi ha una escapatòria proteccionista i que la cooperació econòmica i monetària ha d'ésser la gran protagonista de la recuperació de les diverses economies. El que no s'ha dit tant és que, com en

els anys 30, també les economies catalana i valenciana seran determinants per a la sortida de la crisi de l'economia espanyola. Tractarem de raonar-ho.

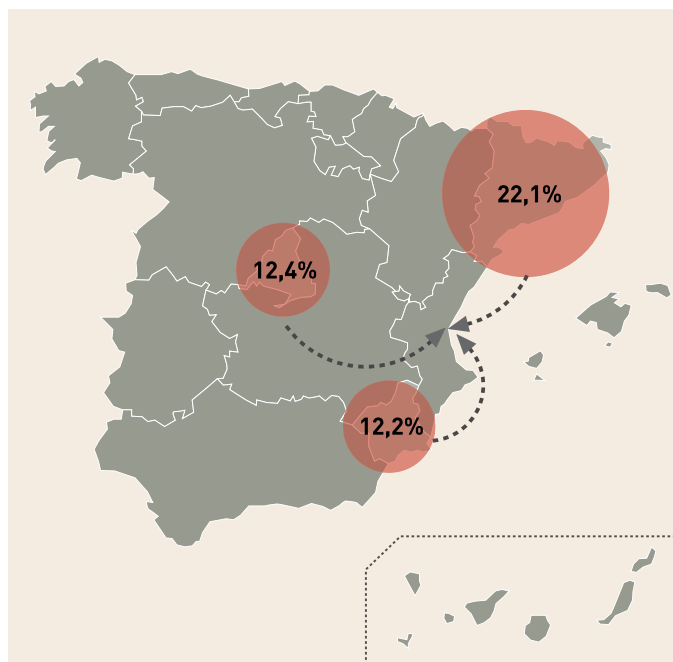
Catalunya i València eren economies complementàries. Avui tenen un teixit productiu força equiparable, orientat a l'exportació.

Les economies valenciana i catalana són determinants del sector exterior de l'economia espanyola. L'exportació de béns i de serveis de l'eix valencià-català representa, depenent del moment del cicle econòmic, entre el 36% i el 40%

INTERDEPENDÈNCIA DE LES ECONOMIES CATALANA I VALENCIANA



Principals destinacions de les exportacions catalanes (1995-2007).
Font: CEPREDE, 2008



Principals destinacions de les exportacions valencianes (1995-2007).
Font: CEPREDE, 2008

del total de l'economia espanyola, mentre el seu pes demogràfic està només al voltant del 27%. L'economia valenciana ja no està sola en la seva capacitat exportadora com en els anys 30: l'economia catalana exporta al voltant del 27% dels béns i el 23% dels serveis de l'economia espanyola. Abans es deia que si València no exportava, Catalunya no podia finançar les importacions de béns insubstituïbles, com el cotó, i s'afegia que Catalunya era la fàbrica d'Espanya, treballava per a proveir el mercat interior. Avui podem dir que si falla la capacitat exportadora de l'eix valencià-català, el dèficit per compte corrent esdevé insostenible per a l'economia espanyola.

Catalunya avui no pot entendre's sense l'aportació econòmica valenciana, ni l'economia valenciana és imaginable sense l'aportació catalana.

Hem d'afegir alguns elements per a completar aquest breu diagnòstic sobre el comerç exterior. Malgrat l'enorme impuls exportador que aquestes economies van desplegar des de 1993 fins a 2007, guanyant posicions competitives a escala planetària, des de l'any 2000 hi ha una pèrdua de competitivitat que es tradueix en lleugeres, però permanents, pèrdues relatives de posicions en el rànquing

exportador de l'economia valenciana, no de la catalana. L'any 2008, la Comunitat Valenciana havia baixat a la quarta posició en exportació des de la seva tradicional segona posició, després de la Comunitat de Madrid i el País Basc (*Boletín Económico* de l'ICE, núm. 2967, juny del 2009, p. 74). En el cas de Catalunya, aquesta comunitat es manté destacada com a líder exportadora (26,7%) i importadora (27,0%), amb més del doble de pes que la següent economia regional exportadora, Madrid (11,5%), però amb una lleugera, però perceptible, disminució del seu pes relatiu des de l'inici de la gran crisi.

Adicionalment les seves economies presenten el nivell més alt d'interdependència entre totes les comunitats autònomes. Els



estudis recentment publicats per CEPRE-DE sobre el comerç interregional a Espanya ens donen informació sobre l'elevadíssim nivell d'interdependència de les economies catalana i valenciana. Així, i amb estimacions referides al conjunt del període 1995-2007, l'economia valenciana era la primera destinació exportadora de l'economia catalana, amb el 17,6% del total exportat a la resta d'Espanya, seguida per l'economia d'Aragó (15,6%) i la de Madrid (13,1%). De la mateixa manera, l'economia catalana és la primera destinació dels fluxos exportats per l'economia valenciana, amb el 22,1%, seguida molt de lluny per Madrid (12,4%) i Múrcia (12,2%).

Per completar aquesta anàlisi, convé indicar que el País Valencià és la primera

comunitat autònoma per origen de les importacions de Catalunya (18%) i que Catalunya és el primer i destacat client del País Valencià, al qual aporta un impressionant 32,6% de totes les importacions de la resta d'Espanya.

L'any 2008 la Comunitat Valenciana havia baixat a la quarta posició en exportació des de la seva tradicional segona posició.

Catalunya avui no pot entendre's sense l'aportació econòmica valenciana, ni l'economia valenciana és imaginable sense l'aportació catalana. L'eix valencià-català és realment el principal i molt destacat

nexe econòmic entre les regions d'Espanya, sense discussió. L'argument és extensible a les Illes Balears, que importen de Catalunya un 48% del total i del País Valencià un 22%, i que un 40% del que exporten és a Catalunya i un 11% al País Valencià.

Però convé afegir algunes dades estructurals que aproximen les economies valenciana i catalana en la definició de la seva base econòmica. En particular, el protagonisme del seu teixit de petites i mitjanes empreses i l'existència d'un seguit de ciutats de base industrial amb tipologia de districtes industrials *marshallians*, segons els estudis de destacats economistes valencians com Rafa Boix i Josep Antoni Ybarra. Com ja havien assenyalat Ernest Lluch i Vicent Soler i molt recentment ha quantificat Julio Martínez Gala-

rraga, la trajectòria industrial valenciana, com la catalana, té arrels molt profundes i impregna el seu teixit productiu i social, malgrat l'efervescència de sectors grans consumidors d'estalvi com el de la construcció. Els districtes industrials *marshallians*, a l'estil dels de l'economia italiana, són una característica compartida per ambdues economies.

Finalment, permetin-me una reflexió sobre estratègia econòmica. ¿Cal seguir una estratègia de competència o de cooperació entre les economies catalana i valenciana? ¿Cal prioritzar les infraestructures de transport de l'eix València-Barcelona-frontera francesa? La resposta sembla clara: cal aprofundir en la recerca de sinergies i no de complementarietats, atès que la base econòmica

presenta ja més semblances que diferències.

Aprofundir en una estratègia de sinergia implica coordinar polítiques industrials i penso, sobretot, en les polítiques horitzontals que afecten sectors exportadors. I això es pot facilitar en el context de la nova política industrial central, adreçada a la potenciació de la capacitat innovadora de petites i mitjanes empreses (agrupacions d'empreses innovadores).

Aprofundir en l'estratègia de cooperació exigeix també situar en un lloc prioritari les polítiques infraestructurals i singularment l'eix ferroviari d'amplada europea que connecti adequadament l'Arc Mediterrani. Si l'economia espanyola vol sortir de la crisi, ho ha de fer sobre la base

exportadora i aquesta se sosté d'una manera fonamental sobre l'eix valencià-català.

Tinc la impressió, però, que no hi ha una percepció general de la importància estratègica d'aquest eix. I que en temps de crisi el discurs de la segregació, de la independència, del campí-qui-pugui sembla guanyar posicions enfront del discurs de la integració, la interdependència i la cooperació. Disposar d'una diagnosi clara és una condició necessària per a afrontar les grans qüestions econòmiques. L'objectiu d'aquesta nota no és resoldre aquestes mancances, però sí apuntar alguns trets definidors d'aquesta realitat i de la seva importància estratègica en el nou context de crisi econòmica internacional.