

EDITORIAL

Les idees econòmiques tenen un gran paper a l'hora de moure el món. L'economista John Maynard Keynes afirmava que fins i tot els homes més pràctics, aquells que se senten lliures de qualsevol influència intel·lectual —d'aquests, a la societat valenciana n'hi ha un grapat—, són usualment esclaus d'algun economista difunt. En aquest viatge d'anada i tornada pel món de les idees sobre l'economia valenciana, també nosaltres volem dir la nostra quan comença el segle XXI. Unes quantes generacions de valencians, si fa no fa des de final del XIX, hi han tractat de dir la seua. Durant els segles XVIII i XIX, la Reial Societat Econòmica d'Amics del País va jugar un paper important, enllaçant amb les preocupacions il·lustrades. A principi del segle XX,

els patricis que promogueren l'Exposició Regional Valenciana de 1909 feren el mateix. Als anys 20 i 30, aquest paper el van fer els homes i dones del Centre d'Estudis Econòmics Valencians, impulsat per Ignasi Villalonga, amb episodis, tan importants com desconeguts per al gran públic, com ara el "Congreso de Economía del País Valenciano" (1934) o les Setmanes d'Economia Valenciana. Després de la Guerra Civil, molts empresaris, més que teoritzar, practicaren les polítiques exportadores que el règim franquista veia amb prevenció. Quant als anys 50 i 60, cal destacar els treballs del Centre Econòmic i Mercantil —lligat als jesuïtes—, de l'Institut Social Empresarial, de l'Escola d'Estudis Empresarials i de les escoles universitàries d'economia —¿com no recordar

ara l'enyorat Ernest Lluch? Més recentment, hi ha els nous congressos sobre economia valenciana o el desenvolupament d'organitzacions empresarials i de lobbies lligats a les necessitats de la nostra conjuntura econòmica. Ara, en aquest camí, NEXE planteja també el repte de reflexionar sobre la situació econòmica de la nostra societat i els seus horitzons de futur. Cada generació s'ha hagut d'enfrontar a desafiaments nous, que hui són la globalització i la pèrdua de tensió industrial. I tampoc hauríem de perdre de vista l'orientació europeïsta de la nostra activitat econòmica. Enguany celebrem els vint anys de la incorporació d'Espanya a la Comunitat Econòmica Europea i convé recordar l'actualitat de les paraules del mestre Romà Perpinyà Grau, un dels fundadors

de l'Escola d'Economia Valenciana, que el 1932 va afirmar des de València: «Heus ací les necessitats o els requisits de prosperitat de l'economia valenciana: prosperitat europea, llibertat comercial i baixos costos espanyols». Per això, hem volgut dedicar el número 2 de la revista a la realitat material dels valencians: la situació econòmica actual i les perspectives de futur. Sempre amb una pluralitat de veus i sempre, com és norma de la casa, parlant dels valencians i en valencià, però sense perdre de vista les coordenades globals, el que passa fora de les fronteres de casa nostra. ¿«Fora de les fronteres» hem dit? És millor dir «fora de casa». Parlar de fronteres quan tractem d'economia potser comporte, al segle XXI, una *contradictio in terminis*.

Europa, pressupost i voluntat política

JOSEP BORRELL President del Parlament Europeu



Recentment a l'hemicicle d'Estrasburg, el Parlament Europeu (PE), la Comissió i el Consell —tres de les institucions europees— hem signat solemnement l'acord institucional i el marc financer per al període 2007-2013 conegut amb el nom de Perspectives Financeres. Aquest acord té la gran virtut d'infantar un pressupost que, tot i ser de mínims, evita afegir més problemes i incerteses als que ja té plantejats la UE ampliada. El Parlament Europeu hauria desitjat un pressupost que estiguera a l'altura de les ambicions anunciades. Però, malgrat la nostra aprovació final, no ha sigut així.

L'elaboració ha posat plenament de manifest el paper del Parlament Europeu com una de les dues branques de l'autoritat pressupostària i l'emergència d'aquest en el triangle institucional europeu. El compromís a què s'ha arribat deixa clar que un

acord en el si del Consell no és suficient perquè la UE tinga Perspectives Financeres. El PE juga un paper de primer ordre en aquest procés, que, tot i ser llarg i difícil, ha permés arribar finalment a un acord.

Les xifres són públiques: el pressupost de la Unió per al període 2007-2013 serà de 864.300 milions d'euros, l'1,048% de la renda nacional bruta (RNB) comunitària, l'equivalent a 0,72 euros per dia per a cada europeu. Un cost, com el d'un cafè o un periòdic, ben allunyat del que la propaganda antieuropea atribueix a la Unió o del que fan suposar les aferissades batalles pressupostàries en el Consell. L'acord del PE augmenta lleugerament l'aprovat pel Consell al desembre del 2005 (1,046%), però queda molt per sota de la proposta de la Comissió (1,24%) o del PE (1,18%).

L'acció del Parlament Europeu ha aconseguit que la despesa comunitària s'incre-

mente en 4.000 milions d'euros, que es destinaran a polítiques prioritàries: recerca i desenvolupament (300 milions), programes Leonardo i Erasmus (800 milions), cultura (300 milions) o infraestructures i xarxes transeuropees (500 milions). A aquests recursos addicionals, s'hi afegeix un augment de les reserves del Banc Europeu d'Inversions de 2.500 milions d'euros per a finançar programes de R+D i de millora de xarxes de transport.

L'acord aconseguit també recull que la reserva de l'ajuda d'emergència (1.500 milions d'euros) i el Fons de Solidaritat (7.000 milions) es financen amb recursos addicionals dels estats membres. Al seu torn, el Fons Europeu d'Ajustament a la Globalització (3.500 milions d'euros), que el Consell va decidir engegar fa uns quants mesos, es finançarà mitjançant la reutilització de crèdits anul·lats, al marge de les Perspectives Financeres.

Hi ha un desfasament entre el que es considera la gran estratègia europea per al nou segle i la debilitat dels mitjans que s'hi dediquen.

Hem de restaurar la primacia de la política sobre els mercats i, en conseqüència, la capacitat dels europeus per a controlar el destí propi.

A part dels aspectes quantitius, l'acord institucional recull una sèrie de millores qualitatives per al PE, com ara la participació d'aquest en la revisió que es farà l'any 2008, una millor participació gràcies a un diàleg polític estructurat amb el Consell o el control financer de l'actuació i la despesa de la política exterior i de seguretat comuna (PESC).

I no obstant això, el gran projecte de la UE, l'estratègia de Lisboa, sembla més aviat oblidat en aquests pressupostos. Després de dos anys de negociació, les partides dedicades a "la competitivitat al servei del creixement i de l'ocupació", que inclouen la investigació, la formació, etc., han disminuït notablement, quasi a la meitat, respecte a la proposta que va fer la Comissió al febrer del 2004. El desfasament existent entre el que es considera la gran estratègia europea per al nou segle i la debilitat dels mitjans que s'hi dediquen no deixa de produir una certa perplexitat.

Un altre dels problemes que planteja el recent acord sobre les Perspectives Financeres 2007-2013 és la falta de voluntat política existent a la UE. La negociació que acaba de concloure ha demostrat que en els estats membres preval una visió miop del projecte europeu en què cada país només s'ocupa de mantenir el saldo net més favorable possible.

Aquest enfocament oblida l'interés comú de la Unió i els efectes induïts de la cohesió, que són positius per a tots. Confon beneficis comptables amb beneficis econòmics i, no cal dir-ho, els polítics. Això és oblidar el valor afegit europeu, que beneficia a tothom directament o indirectament.

Una negociació en la qual tots pretenen millorar el seu saldo net —la qual cosa és matemàticament impossible— requereix unanimitat entre cada vegada més països amb interessos cada vegada més contraposats i és com més va més difícil. Així, trobem que les quanties aprovades per a una UE de 25 membres són menors que les disponibles per a una UE de 15 membres, en un moment en què Europa desitja —i necessita— reactivar moltes de les seues polítiques i reforçar el paper que té al món.

En el fons hi ha el problema de saber quina és l'ambició real dels europeus en aquest nou segle. ¿Té cap valor afegit fer algunes coses junts? Si és així, cal que els recursos siguin a l'altura dels objectius que es proclamen. I això no es recull en aquests pressupostos. No és aquest el pressupost que permetrà fer realitat el desenvolupament d'un model europeu per a afrontar la globalització. La qüestió dels pressupostos de la Unió és unida al model de què Europa vol dotar-se da-

vant el fenomen de la globalització. ¿Què volem construir junts els europeus i amb quins mitjans hem de fer-ho?

Aquest debat no ha de ser afrontat de manera antagònica —l'Europa continental i social versus l'Europa anglosaxona i liberal—, ni sobre personalitats polítiques o idiosincràsies nacionals, sinó sobre arguments i visions del futur d'Europa. En comptes d'oposar models culturals, econòmics, socials i polítics, els quals no han de ser necessàriament idèntics, ¿podem posar-nos d'acord sobre la resposta europea a les conseqüències econòmiques i socials de la globalització, inspirant-nos en les experiències positives i negatives dels uns i dels altres?

És clar que Europa necessita donar una resposta pròpia a la globalització, però molts sectors socials veuen les normes comunitàries no com una forma de regular la globalització, sinó com el cavall de Troia d'una liberalització que pot destruir els nostres models socials. Sense una integració europea efectiva, no sols competeixen entre si els agents econòmics, sinó també els sistemes econòmics i socials. No hem d'ignorar que la construcció d'un mercat únic, en què es garanteix la lliure mobilitat dels factors de producció, sense la contrapartida d'una veritable Europa social, està desencadenant greus problemes al si de l'Europa



ampliada. El cas Laval sobre la contractació d'obriers letons per a treballar a Suècia, que espera la resolució del Tribunal de Justícia de Luxemburg, és el més paradigmàtic.

El desafiament del fenomen de la globalització no sols prové de l'ascens de potències com la Xina o l'Índia, l'entrada en el tercer mil·lenni ha constituït un salt qualitatiu en la interdependència de les societats arreu del món. En són molts els qui afirmen que el segle XXI és el segle de la Xina i de la seua invenció: l'economia de mercat comunista. Ço és, planificació estatal combinada amb capitalisme agressiu. La Xina ha imposat el seu ritme a la globalització. La Xina és avui, juntament amb els bancs centrals d'Àsia, el país que sosté l'economia nord-americana. No crec que siga només una boutade dir que el capitalisme, avui, està en mans d'un partit comunista, el xinès!

Europa pot ser un instrument per a moderar —i democratitzar— la globalització. Amb això, no dic que hem de tancar-nos

a aquest procés i ignorar l'evidència del món globalitzat en què vivim, però sí que hem de moderar-ne els efectes perversos. A Europa hem de restaurar la primacia de la política sobre els mercats i, en conseqüència, la capacitat dels europeus per a controlar el destí propi. La resposta real a totes aquestes qüestions tardarà a arribar, però és important desenvolupar des d'ara l'espai públic necessari per a un debat paneuropeu i evitar que continuem atrinxerant-nos en respostes nacionals.

Mentrestant, els europeus demanen a Europa que aporte respostes a les seues preocupacions immediates (seguretat, desenvolupament de l'estat del benestar, solidaritat, prosperitat, ocupació, immigració, serveis públics, etc.), en una societat que envelleix. Tot això enmig dels canvis vertiginosos d'un món globalitzat, amb fronteres difuses i amb identitats culturals en permanent transformació. Només donant resposta a aquestes qüestions, podrem convèncer els ciutadans europeus que en l'era de la globalització

no hi ha una alternativa millor que una Europa unida i forta al món.

En aquests moments d'*impasse* és més necessari que mai recordar que, durant segles, aquest continent ha sigut devastat per guerres i totalitarismes que ara semblen superats. Mai abans en la història no havíem gaudit els europeus de tanta pau i prosperitat com en l'actualitat.

Els països europeus d'una manera lliure i voluntària ens hem unit en un projecte comú i hem entrellaçat els nostres destins. La UE és la construcció supranacional més original de la història de la humanitat i un clar exemple per al món de reconciliació i compromís mutu. Mai en la història de la humanitat no s'ha esdevingut res de semblant. Imperis, reis o dictadors sempre han intentat unir els pobles per la força; mai els pobles per si mateixos i en llibertat. La pau i la prosperitat en què viu aquest continent són la millor prova d'aquest èxit.

Europa no pot quedar abstreta en si mateixa, necessita continuar avançant.

El context econòmic espanyol

AURELIO MARTÍNEZ President de l'Institut de Crèdit Oficial



L'economia espanyola (quadre núm. 1) gaudeix des de 1993 d'un dels cicles econòmics més dilatats i expansius de la seua història recent. Entre el 1994 i el 2005 inclusivament, la taxa mitjana de creixement del PIB a preus constants ha sigut del 3,45% (quadre núm. 2), considerablement superior a la de l'Eurozona (2,12%).

Aquest fort creixement diferencial de la renda espanyola ha anat acompanyat d'un augment relatiu, igualment superior,

de la població total, que és responsabilitat, majoritàriament, de l'acusat procés migratori viscut aquests anys. Així, mentre la població espanyola creixia a una taxa mitjana anual del 0,82% (quadre núm. 3), la de la Unió Econòmica i Monetària (UEM) ho feia a un poc menys de la meitat (0,39%).

El resultat final de tots dos comportaments ha sigut un accelerat procés de convergència, en termes de renda real, amb els països de la zona euro. La mit-

jana, al llarg d'aquests últims dotze anys, de la nostra renda per càpita (mesurada en unitats de poder de compra) s'ha aproximat a la mitjana de l'Eurozona, a un ritme anual de 0,83 punts, de manera que la renda mitjana espanyola ha passat de ser el 82,5% de la renda de l'Eurozona a ser el 92,5%. És a dir, en aquests 12 anys s'han pogut tancar quasi deu punts en els nivells de renda per càpita i ens hem aproximat a la mitjana dels països de la zona esmentada.

Quadre 1. Dades bàsiques d'Espanya i de l'Eurozona l'any 2005

	Eurozona	Espanya	%
Població 2005 (milions)	313,3	43,3	13,8
PIB 2005 (milers de milions d'euros PPS)	7.781	994	12,8
PIB per càpita 2005 (euros corrents)	25.470	20.875	82,0
PIB per càpita 2005 (PPS)	100	92,5	

Font: Comissió Europea, *Statistical Annex of European Economy, spring 2006*.

Quadre 2. Taxes mitjanes de variació de la població ocupada, productivitat i PIB entre 1994 i 2005

	Increment anual de la població ocupada	Increment anual de la productivitat aparent	Increment anual del PIB
Espanya	2,94	0,60	3,45
Eurozona	0,99	1,41	2,12
Diferencial	1,95	-0,81	1,33

Font: Comissió Europea, *Statistical Annex of European Economy, spring 2006*.

Aquest fort creixement de la renda té el seu reflex en dues possibles menes d'impactes: o hi ha més persones en el procés productiu o les que hi ha són capaces de produir una quantitat major de béns i serveis. La primera raó se centra en l'increment de la població ocupada, la segona en l'augment de la productivitat del factor treball, amb independència de les causes que puguin haver-hi al darrere d'aquests processos.

Com es veu en el quadre 2, el model de creixement espanyol d'aquests anys ha sigut un model intensiu en ocupació, ço és, el creixement de la població ocupada explica el 85% del creixement total de l'*output*, enfront del 47% a l'Eurozona. La productivitat, no obstant això, ha aportat només un 15% en el cas espanyol, enfront del 53% en l'àmbit europeu. Si bé hem triplicat la UEM en capacitat de

generació d'ocupació, la UEM ens ha més que doblat en millora de la productivitat, amb tots els problemes que aquesta evolució pot comportar en el cas que persistisquen aquestes tendències.

Les causes que permeten justificar aquest dinamisme i creixement econòmic són molt diverses, però podríem resumir-les en:

1) L'impacte favorable produït per la conjunció de dos xocs d'oferta positius, que han propiciat un desplaçament de la frontera de producció i han augmentat l'*output* potencial de la nostra economia.

1.a) El primer d'aquests xocs ha sigut la baixada estructural dels tipus d'interès en més de vuit punts respecte de la mitjana del període 1975-1998. Aquesta baixada ha permès incrementar la rendibilitat de la inversió i, alhora, ha facilitat el descens de la despesa pública (menor

càrrega per interessos del deute públic), dels costos financers empresarials o ha incentivat l'augment de la inversió i de la despesa de les famílies.

1.b) El segon xoc ha sigut l'entrada massiva d'emigrants. Una simple revisió de l'Enquesta de Població Activa del quart trimestre del 2004 va permetre que aflorara quasi un milió d'ocupats no comptabilitzats, respecte dels que recollia l'enquesta fins aquell moment. L'impacte d'aquesta incorporació ha sigut clau, en la mesura que ha permès suavitzar les tensions que s'haurien produït en el mercat de treball si no s'haguera produït i ha facilitat un increment moderat dels salaris.

2) A més d'aquests dos xocs d'oferta, s'han superposat dos xocs de demanda que, en aquest cas, han possibilitat un considerable increment de la demanda agregada de la nostra economia.

Quadre 3. Taxes mitjanes de variació de la població total, del PIB i del PIB per càpita entre 1994 i 2005

	Increment anual de la població	Increment anual del PIB	Increment anual del PIB per càpita
Espanya	0,82	3,45	2,62
Eurozona	0,39	2,12	1,73
Diferencial	0,43	1,33	0,83

Font: Comissió Europea, *Statistical Annex of European Economy*, spring 2006.

2.a) El primer se centra en l'abundant procés de transferències netes, rebudes des de la Unió Europea, que ha representat, ni més ni menys, una mitjana de l'1% anual del PIB en la nostra economia. El resultat ha sigut un fort increment de la despesa agregada, en aquest cas inversió, propiciat per la demanda directa i la capacitat d'arrossegament dels projectes cofinançats per la UE.

2.b) El segon té la relació amb la despesa derivada dels immigrants incorporats al procés productiu que, necessàriament, han destinat una part dels seus ingressos a despesa corrent dins de la nostra economia.

3) Aquests xocs econòmics s'han vist acompanyats de l'articulació d'una política fiscal i pressupostària prudent, que ha permès traslladar els estalvis derivats de la baixada de tipus d'interés a la reducció de la despesa total i a la disminució de la relació deute/PIB, aprofitant la conjuntura expansiva de l'economia. L'efecte final ha sigut un cercle virtuós: menor deute amb relació al PIB, menor càrrega financera, menor dèficit, menor deute/PIB. Cercle virtuós que s'ha traduït, juntament amb l'increment suau de la pressió fiscal, en un superàvit de l'1% en els comptes públics, un avanç considerable de la taxa d'estalvi públic fins al 5%, que compensa la disminució de la taxa d'estalvi privat i minora el desequilibri en la balança per

compte corrent, i un elevat marge de maniobra per a afrontar processos cíclics negatius en anys successius.

4) Tot el procés descrit ha convergit en un increment especialment significatiu de la inversió bruta, fins a arribar a quasi el 30% del PIB l'any 2005. Certament, una part important d'aquesta inversió —la meitat, *grosso modo*— s'ha destinat a inversió en habitatge, però no és menys cert que, atesa l'elevada capacitat d'arrossegament d'aquest sector, l'impacte indirecte i induït en la nostra economia de tot aquest procés expansiu ha sigut considerable. No hi ha dubte que el sector de la construcció i el consum privat han sigut els dos grans pilars que han sostingut la taxa de creixement de l'economia en moments especialment difícils en el nostre marc de referència, l'Eurozona.

5) Per a concloure aquesta breu síntesi d'alguns dels elements que han incidit positivament en els bons resultats econòmics d'aquests anys, cal esmentar el comportament responsable dels agents socials, que han permès una clara contenció dels costos salarials, cosa que ha evitat majors pressions sobre la taxa d'inflació, en un marc en què l'absència de tipus de canvi obliga els nostres costos laborals nominals unitaris a haver de créixer en taxes si-

milars a les dels nostres socis comunitaris, si no volem que afecte finalment el creixement potencial.

Tots aquests factors es mantenen actualment, si bé com és lògic alguns han esgotat les possibilitats d'incidir en la conjuntura espanyola (la baixada de tipus d'interés) o ho faran en els pròxims anys (les transferències de la UE). El nou escenari dibuixat ens planteja els reptes i els problemes amb què ha d'encarar-se l'economia espanyola en els pròxims anys, entre els quals cal destacar:

1) La inflació diferencial amb la UE. És cert que una part d'aquesta inflació té l'origen en el procés de creixement viscut aquests anys i en la pressió sobre els mercats, derivada d'un comportament tan expansiu de la demanda agregada, però no és menys cert que una altra part del procés té la justificació en problemes estructurals (beneficis extraordinaris en certs sectors, costos de transport diferencials, canals de distribució cars, serveis clau excessivament cars, etc.), que penalitzen els sectors oberts a la competència i redistribueixen els beneficis cap aquells que n'estan protegits. Els sectors industrials no sols s'enfronten a costos majors, derivats de l'augment dels preus oferts pels sectors protegits de la competèn-



L'economia espanyola gaudeix des de 1993 d'un dels cicles econòmics més dilatats i expansius de la seua història recent.

Si bé hem triplicat la UEM en capacitat de generació d'ocupació, la UEM ens ha més que doblat en millora de la productivitat.

cia, sinó que addicionalment, a la vista de les diverses taxes de rendibilitat, desvien una part de la inversió cap a aquests sectors, en detriment de l'activitat principal.

2) El dèficit per compte corrent és el segon problema que ha d'afrontar l'economia espanyola durant els anys vinents. Certament, pertànyer a una àrea monetària minimitza la transcendència dels dèficit per compte corrent, en la mesura que el resultat de la Unió és el que compta en els mercats —tal com succeeix en una comunitat autònoma dins del conjunt total d'Espanya—, però no és menys cert que no resulta fàcil assumir situacions en què l'estalvi de la resta de la UEM flueïssa cap a Espanya a ritmes del 7% del nostre PIB, especialment en un context de recuperació de l'economia europea. Amb aquest marc de referència, val la pena apuntar quines poden ser les cau-

ses explicatives del desequilibri exterior a l'hora de buscar-hi solucions.

2.a) La primera causa cal localitzar-la en la asincronia cíclica que s'ha produït durant aquests últims anys entre l'evolució de l'economia de l'Eurozona i l'espanyola. Si Espanya creix amb taxes superiors al 3% i el motor bàsic és la demanda interna, no pot resultar estrany que les importacions presenten taxes elevades de creixement. Si al mateix temps les principals destinacions de les nostres exportacions (l'Eurozona absorbeix més del 60% de les exportacions totals) travessen fases de creixement econòmic reduït, amb baixos augments de la demanda interna, no pot estranyar-nos tampoc que les exportacions no cresquen amb taxes suficients per a compensar els pagaments exteriors per les importacions i que el dèficit de la balança comercial s'agreuge. Segons diversos estudis, gai-

rebé un 50% del dèficit exterior s'explica per aquesta asincronia cíclica.

2.b) L'element que incideix més negativament en els resultats exteriors és el preu del petroli cru. Espanya ha d'importar la totalitat del cru que necessita i els increments tan acusats d'aquesta matèria primera incideixen negativament en la balança comercial i agreugen el dèficit exterior.

2.c) El tercer element és l'esforç inversor en si. Una taxa d'inversió pròxima al 30%, i no solament centrada en el sector de la construcció, té com a resultat, per exemple, un considerable increment de les importacions de béns d'equip no produïts a Espanya.

2.d) A aquests elements, cal afegir-hi la pèrdua de competitivitat derivada d'una llarga fase en què els preus interiors a Espanya han estat creixent en taxes superiors a les dels nostres socis euro-

peus. Espanya ha presentat un diferencial d'un poc més d'un punt en les taxes d'inflació respecte a la UEM. Aquest diferencial no ha sigut compensat parcialment o totalment per increments diferencials positius a favor de l'Espanya de la productivitat, sinó que, com hem vist, s'ha produït exactament el procés invers. El resultat ha sigut una pèrdua de competitivitat a través dels diferencials de preus i de productivitat respecte de l'Eurozona. L'índex de competitivitat elaborat pel Banc d'Espanya ens mostra una pèrdua de 10 punts (prenent el primer trimestre del 1999 com a base igual a 100) en els últims set anys.

2.e) L'apreciació de l'euro afegeix nous elements de preocupació per l'impacte directe i indirecte que té sobre la competitivitat exterior.

2.f) Finalment, la irrupció de grans competidors en els mercats exteriors, en un context de baixes taxes mitjanes de protecció aranzelària i costos de transport i logístics reduïts, ha suposat la mundialització dels mercats, en un procés de competència total. Els sectors amb menors avantatges comparatius i pitjors estructures de costos —sobretot els més intensius en mà d'obra i menor contingut tecnològic— han sigut els més perjudicats, tant en els mercats exteriors com en el mateix mercat interior.

3) L'evolució de la productivitat amb perfils tan baixos de creixement introdueix un element addicional de preocupació, en la mesura que no permeten absorbir els possibles increments en els costos salarials nominals unitaris i agreugen els problemes de competitivitat.

4) La caiguda de la taxa d'estalvi familiar i l'elevat endeutament de les famílies. El context financer viscut en els últims anys ha propiciat una modificació radical de la cartera d'actius de les famílies, que adquireixen actius immobiliaris, que es revaloren en taxes de dos dígit, i s'endeuten en els mercats financers a tipus d'interés reals negatius. El resultat ha sigut un considerable creixement de l'endeutament familiar en termes de renda familiar disponible i de PIB, però no en termes de riquesa familiar. El risc que comporta aquest alt endeutament és l'impacte negatiu que tindrà en el consum —un dels motors de l'economia— el més que probable augment dels tipus d'interés i de la càrrega financera assumida en els pròxims trimestres. Sense negar aquest impacte, no convé exagerar-lo, per tal com no resulta previsible assumir elevacions dràstiques dels tipus d'interès. Els mercats apunten pujades inferiors a un punt en els dos anys vinents.

5) La desacceleració brusca en el sector construcció. El problema anterior s'agreuja si els elevats preus dels habitatges patiren una caiguda important, per l'impacte que això tindria en la riquesa familiar i en la valoració de les hipoteques. De nou, tampoc resulta molt probable que aquest procés es produïska. Tot sembla indicar, per contra, que l'ajustament serà suau i que els preus dels habitatges es desacceleraran en els pròxims mesos, cosa que permetrà un ajustament no traumàtic en el mercat.

Al costat dels problemes esmentats existeix tot un seguit d'elements favorables, a més dels esmentats prèviament, que poden jugar un paper fonamental en l'evolució i en la durada de l'actual cicle econòmic:

1) El primer és el ja assenyalat major creixement potencial. El fort procés d'inversió escomés, juntament amb la incorporació de nous actius al mercat de treball, ha possibilitat un major creixement potencial de l'economia espanyola respecte a la mitjana de l'Eurozona que ha de propiciar un context favorable i expansiu durant els pròxims anys.

2) Si bé és cert que hi ha problemes en els equilibris exteriors no és menys cert que, una vegada eliminat l'efecte d'asincronia cíclica, pareix que fins ara



no s'està detectant una pèrdua de quota de mercat per part de les exportacions espanyoles. La confirmació d'aquesta afirmació, la podrem observar al llarg d'aquest any 2006, si les exportacions espanyoles responen favorablement a la incipient recuperació europea, tal com ho han fet fins al mes de març.

3) El marge de maniobra disponible del sector públic és un altre dels elements que ens fa ser optimistes de cara a l'evolució de la conjuntura futura. El fet que l'any 2005 es tancara amb un superàvit dels comptes públics per damunt de l'1% i que la relació deute/

PIB se situe prop del 40% confereix un ampli marge de maniobra, perquè el sector públic puga actuar en les fases de caiguda de la demanda agregada, sense posar en perill els equilibris del sector públic.

4) Els elevats beneficis empresarials amb màxims històrics ens indiquen que la possible pèrdua de competitivitat no ha tingut reflex en els beneficis empresarials (primera variable d'ajustament) i que, per tant, les empreses, especialment les que competeixen amb l'exterior, amb accelerades taxes de creixement de les inversions, estan frenant

la pèrdua de competitivitat i adequant l'estructura de costos al marc internacional global i de competència mundial en tots els mercats.

En resum, amb totes les limitacions que una anàlisi com aquesta pot oferir, tot sembla indicar que l'actual cicle econòmic pot perllongar-se durant els pròxims trimestres, especialment si la recuperació de la demanda externa de l'Eurozona permet substituir la demanda interna com a motor de creixement i eliminar el factor que en major mesura estat drenant a la nostra taxa de creixement.

Creant ocupació creixement i progrés

Les bases de la política econòmica valenciana

GERARDO CAMPS Conseller d'Economia, Hisenda i Ocupació



L'economia valenciana continua el ritme de creixement i expansió que ens ha situat entre les economies més fortes del moment i ens ha consolidat com una de les comunitats autònomes davanteres del país. En este sentit, en l'últim any l'economia valenciana ha crescut un 3,37%, segons FUNCAS (Fundación de las Cajas de Ahorro). Este creixement se situa mig punt per damunt de l'experimentat en 2004. Al llarg dels últims anys, la Comunitat Valenciana ha experimentat un progrés econòmic que ha tingut una clara incidència en l'avanç social i el benestar dels nostres ciutadans.

En la base d'esta consolidació de la nostra posició es troba, entre altres factors, l'important procés de creació de nous llocs de treball que ha tingut lloc a la Comunitat Valenciana. Des de l'inici de l'actual legislatura s'han creat a la nostra Comunitat 278.400 nous llocs de treball, segons dades de l'EPA (Enquesta de Població Activa), xifra que ha superat totes les previsions inicials establides pel govern de la Generalitat. D'esta manera



hem hagut d'augmentar el nostre objectiu inicial de creació de nous llocs de treballs de 145.000 a 250.000, i després a 300.000. Així mateix, m'agradaria assenyalar que la desocupació, des de l'inici de l'actual legislatura ha descendit en 28.900 persones, mentre que la població activa ha crescut en 249.500, fet que constata que cada volta hi ha més gent que vol treballar a la nostra Comunitat. D'altra banda, en l'últim mes la desocupació ha disminuït en 5.203 persones, mentre que l'afiliació a la Seguretat Social ha crescut en 12.503, segons les últimes dades del Ministeri de Treball i Afers Socials.

Esta positiva evolució del mercat de treball ha estat influïda per les polítiques actives d'ocupació que estem fomentant des del govern de la Generalitat i que

pretenen, sobretot, facilitar la inserció laboral d'aquells col·lectius amb majors dificultats. D'esta manera, dones, joves, majors de 45 anys, desocupats de llarga duració i persones discapacitades són els nostres objectius prioritaris, perquè aconseguir la plena ocupació passa per facilitar l'accés a un lloc de treball d'estos col·lectius. En este sentit, la recent aprovació de la llei que regula les empreses d'inserció constituïx un avanç al respecte.

Adaptació del teixit productiu

L'estructura equilibrada del nostre entramat empresarial, constituït principalment per xicotetes i mitjanes empreses, també ha contribuït al desenrotllament del nostre teixit productiu. El caràcter

dinàmic, competitiu i emprenedor d'estes empreses ha fet que hàgem superat els difícils moments que s'han travessat en l'àmbit internacional. Les nostres empreses han demostrat una gran capacitat d'adaptació als canvis que la conjuntura econòmica ha dut i, en este sentit, podem afirmar que el nostre sector industrial, després d'haver superat la recent desacceleració econòmica internacional, ha començat una nova fase en la qual ha d'afrontar nous reptes que el portaran a ser més competitiu. La nostra indústria està creixent i adaptant-se a les noves circumstàncies, mitjançant la realització d'inversions en béns d'equip i la creació de nous llocs de treball. No podem continuar basant la nostra competitivitat en productes de baix preu, sinó que els nostres sectors productius han

Al llarg dels últims anys, la Comunitat Valenciana ha experimentat un progrés econòmic, que ha tingut una clara incidència en l'avanç social i el benestar dels nostres ciutadans.

de competir en qualitat, disseny, R+D+I i comercialització. Així mateix, hem de canviar algunes actituds empresarials per a adaptar-nos a noves formes de produir i comercialitzar el nostres productes, que ens oferisquen més avantatges competitius als mercats exteriors.

Estic convençut que este procés d'adaptació constituirà una oportunitat immillorable perquè la nostra indústria es consolide encara més i ens situe en una situació privilegiada per a fer front a nous reptes de futur. Sobre això, el diàleg social que estem fomentant en el marc del PAVACE (Pacte Valencià pel Creixement i l'Ocupació) està contribuint a definir iniciatives, com ara l'actualització dels plans de competitivitat dels nostres sectors tradicionals.

Uns pressupostos per al futur

En este sentit, cal destacar que els compromisos acordats en l'última revisió del PAVACE estan tots presents en la Llei de pressupostos de la Generalitat, amb pujades mitjanes del 16,1%. M'agradaria destacar que els comptes per a l'any 2006 s'han elaborat tenint en compte, a més de l'actualització del PAVACE, el Programa Operatiu 2000-2006, el Programa d'Estabilitat 2005-2007 i el Pla d'Inversions 2005-2007. Els pressupostos per a

2006 s'elevan a 11.602 milions d'euros, la qual cosa representa un 9,9% més que l'exercici anterior. Estos comptes estan elaborats amb l'objectiu d'assegurar el creixement de la Comunitat Valenciana. Amb esta finalitat continuen aprofundint les polítiques que tan bons resultats han tingut per a la nostra Comunitat.

En este sentit, els eixos bàsics d'estos pressupostos se centren a incrementar els recursos destinats a polítiques socials, fomentar la competitivitat, la inversió i potenciar el R+D+I, sense oblidar el foment de les polítiques actives d'ocupació. La despesa social en estos pressupostos és de 9.114 milions d'euros, i això representa el 78,5% del total dels pressupostos per a l'any 2006 i, a més, suposa un increment del 10,6% respecte a l'exercici anterior. L'àrea de sanitat, amb un pressupost de 4.609 milions d'euros, ha experimentat un creixement del 10,7%. D'esta manera, es destinaran 12,8 milions d'euros diaris al manteniment, la millora i el funcionament del sistema de salut de la nostra Comunitat. En l'apartat d'educació, cultura i esport, el pressupost per a 2006 ascendeix a 2.763 milions d'euros, fet que suposa un increment del 8%, mentre que l'apartat de benestar social recull una dotació pressupostària de 455 milions d'euros, un 9,3% més que l'exercici anterior. Els

recursos destinats a l'àrea d'ocupació augmentaran un 10,1% i ascendiran durant 2006 a un total de 448,2 milions d'euros. Amb esta quantitat, està previst fomentar la creació a la Comunitat Valenciana de 50.000 nous llocs de treball. L'apartat de cooperació augmenta fins arribar als 30,2 milions d'euros, Habitatge té una dotació de 276,6 milions d'euros i Infraestructures de 653 milions d'euros. Finalment, el pressupost d'Empresa Universitat i Ciència és de 804 milions d'euros, Agricultura, Pesca i Alimentació 475 milions, Justícia i Administracions Públiques 248 milions i Turisme 71,8 milions. Estes són, en línies generals, les principals xifres dels comptes per a este exercici pressupostari.

Instrument de creixement

D'altra part, el Pla d'Inversions 2005-2007 recull una anualitat de 4.626 milions d'euros, de manera que permetrà incrementar el ritme inversor dels últims exercicis. El total de la inversió pressupostària del sector públic dins d'este pla és de 2.613 milions d'euros. Les principals àrees d'actuació del Pla d'Inversió són les infraestructures de transport, la creació de sòl industrial, la millora de subministraments hídrics i energètics, la millora d'accés a xarxes de comunicació

No podem continuar basant la nostra competitivitat en productes de baix preu, sinó que els nostres sectors productius han de competir en qualitat, disseny, R+D+I i comercialització.



avançades i el desenrotllament d'infraestructures educatives. Cal destacar que el Pla d'Inversió es desenrotllarà amb la participació de totes les conselleries, empreses i altres organismes de la Generalitat, que treballen de forma coordinada per al sector públic i privat i que participen conjuntament en la seua execució.

Estratègia de futur

Des del Govern Valencià també hem dissenyat una estratègia perquè la Comunitat Valenciana es convertisca, en el corredor mediterrani, en centre neuràlgic de presa de decisions i en objectiu d'inversions. Per a aconseguir este objectiu, des del Consell estem promovent la creació de tres grans espais per a la nova economia, un en cada província, que convertiran el nostre territori en punt d'inversions que implicaran noves oportunitats econòmiques i empresarials. L'Agència Valenciana d'Inversions s'encarrega de fer d'intermediària per a captar inversions i potenciar el desenvolupament. En esta estratègia de futur, l'objectiu és convertir la Comunitat Valenciana en el territori que presente més oportunitats per a implantar projectes relacionats amb la nova economia. Des del Govern Valencià entenem que la nova economia és, sobretot, coneixement. En este sentit, també

estem realitzant una important aposta per la formació, aspecte inclòs en el procés de revisió del PAVACE. Així mateix, des del Consell també volem consolidar tres grans sectors que contribuïran a reforçar l'estratègia econòmica del futur. Estes àrees són el turisme d'oci i residencial, la logística de distribució i la indústria de les noves tecnologies i d'alt valor afegit. Esta estratègia, la durem endavant sense deixar de banda el suport als nostres sectors productius tradicionals. En definitiva, des del Govern Valencià, estem satisfets del que hem avançat, però al mateix temps estem preparant-nos per a poder també liderar en condicions beneficoses l'escenari econòmic del futur.

Seguretat en el treball

No vull finalitzar sense fer una especial menció a la seguretat als llocs de treball, com a factor determinant per a millorar les condicions laborals i el nivell de benestar social. Des del Govern Valencià, hem fet un dels nostres objectius prioritaris la lluita contra la sinistralitat laboral. Les últimes xifres demostren que hem fet un gran pas al respecte, però que encara ens queda molt de camí per recórrer. Tot i que la població ocupada augmenta de manera contínua, hem d'aconseguir que la sinistralitat laboral continue descen-



Hem fet un dels nostres objectius prioritaris la lluita contra la sinistralitat laboral.

dint. Des de la posada en funcionament del Pla d'Acció contra els Riscos Laborals i del Pla d'Actuació Preferent en l'any 2000, el Pla de Xoc contra els Accidents Mortals i la creació de l'INVASSAT (Institut Valencià de Seguretat i Salut en el Treball), que enguany compta amb una dotació pressupostària d'11,2 milions d'euros, la Comunitat Valenciana ha experimentat un important avanç en matèria de sinistralitat laboral. Els accidents laborals han iniciat una tendència des-

cedent a la Comunitat Valenciana i des del Govern Valencià no descansarem fins a eliminar la sinistralitat i continuarem treballant en la mateixa línia, impulsant una cultura preventiva entre empreses i treballadors.

Estes són, les principals línies d'acció que tenim en marxa en estos moments. Un programa que pretén, sobretot, continuar impulsant el creixement econòmic mitjançant les inversions tant en els sectors de la nova economia com en la

indústria tradicional, fomentar la creació de nous llocs de treball que a més siguen estables i de qualitat, i millorar les condicions laborals perquè els llocs de treball siguen cada volta més segurs.

Tot açò, en un entorn de diàleg amb els agents econòmics i socials que s'ha materialitzat en el PAVACE i que ens ha permés avançar amb seguretat cap al present i fixar les bases del nostre desenvolupament futur, per a millorar sobretot la qualitat de vida dels nostres ciutadans.

Organitzacions empresarials i dinamització del model econòmic valencià: el futur de la indústria

RAFAEL FERRANDO President de la CIERVAL



Certament, l'evolució actual de la conjuntura econòmica internacional està afectant seriosament el model industrial de desenvolupament de l'economia valenciana. No es tracta únicament d'un canvi en el cicle, com era habitual fins ara, sinó que ens trobem davant un canvi global que està transformant les relacions internacionals de producció i intercanvi. En conseqüència, les mesures que fins ara aplicàvem per a adaptar-nos als canvis podrien no ser suficients.

La qüestió no és sols buscar les solucions adequades per a sobreviure a l'actual situació, sinó aprofitar la conjuntura per a determinar nous objectius i els mitjans per a assolir-los. La veritat és que la passivitat solament ens durà a una deterioració constant amb un futur imprevisible.

El sector industrial, vist des d'una perspectiva mundial, es caracteritza per la globalització i la deslocalització de la producció; per l'increment de la productivitat, acompanyada d'una important

reducció en els costos de fabricació, especialment els de mà d'obra; per l'increment de les inversions en R+D+I, amb la consegüent diversificació en nous productes; per la reducció d'aranzels i altres traves al comerç mundial, fet que provoca l'increment dels intercanvis, i per la major facilitat per a l'accés als mitjans financers necessaris per a dur a terme tot aquest procés.

El fenomen va acompanyat per uns tipus d'interés inusualment baixos i un



© Main Imagen Global Corporativa, S.A. Cedida per: Autoridad Portuaria de Valencia

constant augment en el preu de matèries primeres, com ara el petroli o l'acer. Així mateix, resulta determinant el gran increment de la demanda provocat per l'extraordinari creixement de la producció.

L'Índia i la Xina s'han convertit en els llocs de referència per a la nova localització industrial, entre altres coses, per la seua mà d'obra abundant i barata. Però no són els únics. Altres països com Brasil i Rússia, o els recentment incorporats a la Unió Europea, són en aquests moments els majors receptors de la inversió global industrial.

És un fenomen que coneixem bé a Espanya, perquè temps arrere vam ser beneficiaris de la deslocalització industrial, quan complíem premisses semblants a les d'aquests països. Precisament llavors, quan ens "plovien" les inversions estrangeres, no acabàvem d'estar segurs

que aquella entrada de capitals anara a ser beneficiosa per a la nostra indústria. Ens preocupava el perill de convertir-nos en una "colònia" dels interessos de les multinacionals. Avui Espanya és un dels països industrials més importants i és exportador net de capital d'inversió. El fenomen s'ha invertit i ens estem assegurant, amb això, una important participació en el futur internacional.

Al meu entendre, la globalització va començar fa ja molt de temps. A més d'Espanya, Taiwan i Corea del Sud en són un bon exemple. El desenvolupament de la indústria naval coreana va obligar a la reconversió o al tancament de part de les nostres drassanes per pèrdua de competitivitat. El mateix està ocorrent amb la localització de la fabricació en el sector de l'automòbil o dels components electrònics, en la par-

ticipació productiva dels quals són cada dia més actius els països emergents del sud-est d'Àsia.

No obstant això, el que distingeix el fenomen actual, i canvia totalment els paràmetres respecte dels de dècades passades, és la intensitat i la velocitat amb què s'estan desencadenant els esdeveniments. L'economia xinesa creix en quatre anys tant com el que representa tota l'economia espanyola. El consum creix a un ritme inferior, i per això la competència s'incrementa cada vegada més. En igualtat de condicions productives i qualitat semblant dels productes, les empreses que perden són aquelles que, com les valencianes, tenen limitada la capacitat per a reduir determinats costos de fabricació.

D'altra banda, la llibertat en el moviment de capitals, la millora i el des-

Les empreses que perden són aquelles que, com les valencianes, tenen limitada la capacitat per a reduir determinats costos de fabricació.

envolupament de les comunicacions i l'obertura dels mercats han globalitzat la producció i han internacionalitzat les relacions industrials. Tot això ha creat una situació qualitativament diferent.

L'economia valenciana està totalment oberta a l'exterior, per la qual cosa el fenomen de la globalització n'afecta forçosament el model econòmic de desenvolupament. La indústria valenciana es caracteritza, com tots prou sabem, per la petita grandària de les empreses, el desenvolupament i l'especialització de sectors industrials manufacturers molt concrets, la concentració geogràfica, la utilització de mà d'obra intensiva i la clara orientació exportadora. En tots aquests aspectes la globalització incideix d'una manera molt especial.

A més dels efectes ocasionats per la globalització, l'economia valenciana s'enfronta a altres factors exògens que afecten molt directament les bases del seu model de creixement. Les exportacions s'estan reduint ràpidament a causa del lent creixement dels nostres principals clients de la Unió Europea, com també per la revaluació de l'euro enfront del dòlar. L'increment dels preus energètics afecta greument el nostre sector industrial, especialment la indústria ceràmica, i el nostre diferencial inflacionista amb els països europeus més desenvolupats

ens està fent perdre competitivitat i ja no podem recórrer a devaluacions periòdiques per a compensar-lo.

Aquesta ha sigut, sens dubte, una de les causes que la importància relativa del sector industrial en el global de l'economia valenciana s'haja anat reduint i que a penes represente actualment la quarta part del PIB, cedint terreny, clarament, a la construcció i als serveis.

En síntesi, aquests són els reptes als quals ens enfrontem i dels quals hem d'eixir reforçats, si és possible, convertint en oportunitats totes aquestes amenaces. Ja ho hem aconseguit en altres ocasions, tot i que ara els canvis i les mesures que cal prendre hauran de ser més importants i decisius.

El paper que han de desenvolupar les organitzacions empresarials és primordial en tot aquest procés. Una organització com ara CIERVAL agrupa i representa el conjunt de les empreses de la Comunitat Valenciana, tant petites, com mitjanes i grans. Som capaços de dialogar i de pactar amb les organitzacions sindicals, especialment quan, com en aquest cas, els problemes ens afecten igualment. Dispossem dels mitjans per a conèixer "l'estat d'ànim" dels empresaris i d'informació suficient per a saber a cada moment quina és l'evolució de la situació, analitzar-la i impulsar que es prenguen les

mesures adequades, tant privades com públiques. Els nostres plantejaments són també a termini mitjà i llarg, perquè sabem que no n'hi ha prou de pal·liar els problemes a curt termini. I per descomptat som, juntament amb els sindicats, els veritables agents socials d'aquest model econòmic valencià i de la seua evolució futura.

En aquestes circumstàncies, "dinamitzar el model econòmic valencià" i, especialment, el sector industrial, és analitzar quins aspectes han de canviar i identificar quins hem d'incorporar perquè el sector industrial de l'economia valenciana es desenvolupe adequadament en el futur. De la mateixa manera, en aquest procés cal definir el paper i la participació de les organitzacions empresarials.

En primer lloc, les organitzacions empresarials considerem de vital importància mantenir el pes del sector industrial valencià en els nivells actuals. No conec cap país pròsper que no dispose d'un sector industrial modern i potent. La dinàmica que això introdueix en la resta de la societat és fonamental. Els subsectors derivats, el desenvolupament del coneixement, l'aplicació de la investigació, la cultura industrial i el control de la producció no serien possibles sense aquest sector industrial.

Els intents de posar traves a la importació d'articles procedents de països com la Xina o l'Índia, estan condemnats al fracàs.

Per a això és imprescindible millorar la competitivitat de les nostres empreses, cosa que en alguns casos pot suposar la localització fora de la Comunitat Valenciana de la fabricació d'alguns components o de línies de muntatge. Els costos salarials de les economies emergents són, ara com ara, imbatibles, encara que continuem defensant la moderació salarial en les nostres empreses per a incrementar la productivitat. És necessari traslladar a la societat la idea que la renda dels treballadors només millorarà de forma permanent si va acompanyada d'un increment en el valor afegit dels sistemes i processos productius.

D'altra banda, els intents de posar traves a la importació d'articles procedents de països com la Xina o l'Índia, estan condemnats al fracàs. No obstant això, els països més desenvolupats, que pateixen la deslocalització, han d'exigir a aquests països que el seu creixement econòmic vaja acompanyat de les reformes socials oportunes, per a impedir que els seus avantatges competitius es basen en relacions de producció injustes i inestables.

És molt possible, doncs, que ens hàgem d'enfrontar una altra vegada a una nova reconversió industrial. Si això passa, caldrà preparar un pla que no sols recol·loque el capital humà excedent, sinó que fins i tot el potencie. El treball no qualifi-

cat en la indústria cada dia tindrà menys opcions. Així, serà necessari millorar el nivell tècnic dels treballadors i intensificar la formació d'especialistes. En aquest sentit, poden resultar molt útils les mesures que estem proposant al govern de la Generalitat Valenciana des de les organitzacions empresarials per a millorar de manera estructural la competitivitat del nostre teixit empresarial, alguna de les quals ja s'està duent a terme.

Per això, les organitzacions empresarials no deixarem d'insistir en la necessitat que els fons públics que avui existeixen es destinen amb major intensitat a les necessitats formatives reals de les empreses, a una major especialització sectorial i a una intensificació de la formació pràctica.

Dins de l'estratègia de potenciació de la nostra competitivitat és necessari intensificar la internacionalització de les nostres empreses per a arribar, mitjançant acords o estructura pròpia, a nous mercats, participant més activament en la distribució comercial dels productes industrials.

Tot això ha d'anar acompanyat d'un increment en la inversió en R+D+I, d'una política de qualitat i de marques i d'una intensificació en el desenvolupament i la coordinació del treball que duen a terme els instituts i les institucions dedicats a la promoció de la innovació empresarial, com ara REDIT, l'Impiva i el RUVID.

El finançament públic és fonamental en aquest procés i, atès que els programes han de ser pluriennals i han d'estar resguardats dels canvis polítics, seria convenient que, una vegada escoltats els agents econòmics i socials, les principals forces polítiques els acordaren i els dotaren, per tant, de garanties de finançament i estabilitat.

D'aquesta manera podrem aconseguir crear una estructura industrial que mantinga en la Comunitat Valenciana els processos que aporten més valor: la direcció, la investigació, el disseny, la creació de nous productes, el control de la qualitat i de la distribució, la gestió de la marca, etc.

No obstant això, l'estructura familiar de les nostres empreses pot ser un fre per a aquests canvis estratègics, si no es té prou prevista la successió i no es combinen adequadament els criteris de capital familiar i gestió professionalitzada. En aquests casos, l'empresa familiar s'enfronta a una doble reconversió: l'exògena, necessària per als canvis conjunturals, i l'endògena, per a dotar-la de l'estructura i l'equip humà que augmente les possibilitats d'adaptar-se als canvis i aprofitar les oportunitats en aquesta nova etapa.

Des de les organitzacions empresarials continuarem insistint en la necessitat de dotar les empreses familiars dels mitjans necessaris perquè puguin dur a terme



aquesta doble transició. L'administració ha de donar suport a aquesta iniciativa finalitzant el procés de canvis normatius en els impostos de successions i donacions i subvencionant més les despeses d'adaptació.

Respecte als mitjans per a finançar-ho, hem de partir de la base que les petites empreses seguiran amb el finançament tradicional, amb poques possibilitats d'accedir a altres productes dels mercats financers. Per a millorar aquesta situació, cal potenciar el paper de la Societat de Garanties Recíproques (SGR) i de l'Institut Valencià de Finances (IVF) i buscar noves vies de finançament. Una alternativa podria ser la creació de societats de capital risc disposades a participar en petites i mitjanes empreses, combinant capital amb potenciació de la gestió.

Finalment, totes les iniciatives que puguen proposar-se sobre l'adaptació del model econòmic valencià a l'economia global seran poc eficients sense les adequades infraestructures públiques. Les organitzacions empresarials estan participant molt activament per a aconseguir que es dote la Comunitat Valenciana de les inversions necessàries en comunicacions, energia i recursos hídrics. Sense això serà molt difícil aconseguir un creixement sostingut i una evolució econòmica i social equilibrada.

Debatre totes aquestes qüestions, analitzar la situació, conscienciar els empresaris, difondre les noves alternatives i col·laborar amb l'administració són els aspectes en què les organitzacions empresarials poden resultar més efectives. De fet, el debat ja ha començat. L'iniciarem des de CIERVAL el passat mes de març amb la cimera de Peníscola, les conclusions de la qual són vives i han propiciat un fòrum d'anàlisi en el món empresarial i universitari que han recollit amb gran interès les administracions públiques. Per la seua banda, la Conselleria d'Economia i Hisenda acaba de celebrar amb èxit el III Congrés d'Economia de la Comunitat Valenciana. Aquestes reunions estan resultant molt beneficioses i espere que, a poc a poc, anem trobant el camí per a construir un futur adequat per a la indústria valenciana. Des d'aquestes pàgines, he volgut contribuir modestament amb algunes idees.

Els escenaris de futur de l'economia i la indústria valenci autèntica cruïlla

VICENT SOLER Catedràtic d'economia aplicada de la Universitat de València



Els canvis pregons dels escenaris econòmics mundials i de l'entorn espanyol i europeu mateix —que s'expliquen en altres articles d'aquest mateix exemplar de Nexe que teniu a les mans— obliguen a reconsiderar les pautes d'èxit d'estratègia empresarial i de creixement econòmic que el nostre país ha viscut en els darrers quaranta anys. La reconsideració és obligada perquè, com veurem, l'èxit del passat esdevé vulnerabilitat de futur.

Els canvis es configuren, fonamentalment, per la intensificació del fenomen de la globalització¹, l'aprofundiment i l'ampliació de la unió econòmica i monetària europea i la multiplicació de noves tecnologies, particularment de les TIC (tecnologies de la informació i la comunicació), la nanotecnologia i la genètica, l'anomenada nova economia o, també, *economia de la informació o del coneixement*.

Evidentment, quan parlem de nous escenaris hi hem d'incloure les creixents sensibilitats socials sobre els impactes mediambientals de totes les activitats humanes i, particularment, de les econòmiques, perquè cada dia es fa més difícil entendre el creixement només en la vessant estrictament econòmica i cal fer-ho, doncs, també en la del consum de recursos naturals escassos —particularment, el territori i l'aigua— i de la generació de residus.

Estem funcionant a la vella manera, és a dir, amb processos productius intensius en treball no qualificat, de baix cost unitari, però també de baixa productivitat.

L'èxit del passat es pot comprovar en palesar que, des de 1959 —any històric per haver-se aprovat l'anomenat *Pla d'Estabilització*, que féu afluir l'intervencionisme de l'estat en l'economia espanyola i l'obrí a l'exterior—, el valor del PIB real (la magnitud que mesura l'activitat econòmica d'un país) valencià s'ha multiplicat per més de 6 i hem convergit amb els nivells de vida europeus en un 15%, que és molt.

Com assenyalàvem adés, però, els avantatges competitius del passat que expliquen aquest dinamisme valencià —competir en processos productius intensius en treball no qualificat, perquè el cost del treball era relativament barat—, amaguen en el moment present debilitats i amenaces. Perquè, si de salaris baixos es tractava, pensem que actualment un salari valencià mitjà de 12 dòlars, és de 3 dòlars a Polònia i de 0,80 a la Xina.

No debades, doncs, podem parlar del caràcter obsolet d'aquest model de creixement. Els valencians ens trobem, per tant, en una autèntica cruïlla². Fins i tot si les aparences —conjunturals— no ho diuen³.

Unes aparences sustentades en el fet que estem en una llarga fase positiva del cicle econòmic general que fa que,

des de 1994, l'economia valenciana cresca. Àdhuc més que l'espanyola fins al 2002, ja que, segons l'INE, en termes reals, entre 1995 i 2002, el creixement valencià fou del 29,8%, mentre que l'espanyol fou del 25,5%.

Cal saber, però, que d'aquesta taxa de creixement econòmic valencià, un 26,6% és imputable a l'*augment del nombre de treballadors ocupats* (molt major que a Espanya, on fou del 20,8%) i, per tant, que la *millora de la productivitat* només explica el 3,9% restant (molt menor que a Espanya, on fou del 5,2%). Aquesta exigua millora de la productivitat encara és més feble en el cas del sector industrial, en què es quedà tan sols en un 1,4% (molt menor que el 6,1% de la indústria espanyola).

Així doncs, tot fa pensar que estem funcionant a la vella manera, és a dir, amb processos productius intensius en treball no qualificat, de baix cost unitari, però també de baixa productivitat —utilitzant, doncs, tecnologies “madures” en el millor dels casos—, sobre la base, sovint, de mà d'obra procedent de les noves onades immigratòries de fora i de dins de la Unió Europea ampliada. En altres paraules, no s'ha creat el cercle virtuós de créixer tot creant llocs de treball, però llocs de treball de qualitat.

Les coses, a més, han anat a pitjor des del 2002. Des d'aquell any, l'economia valenciana creix per sota de la mitjana espanyola, de manera que estem perdent pes relatiu: si el 2002 l'economia valenciana suposava 9,8% de l'espanyola, el 2005 ha baixat al 9,6%, segons la *Comptabilitat Regional* de l'INE. De fet, durant aquest darrer any el creixement fou del 3%, quatre dècimes per sota de la mitjana espanyola.

És significatiu que les nostres vendes exteriors, la nostra *competitivitat exterior*, haja disminuït en els darrers anys en un 4,9%, en termes interanuals, i que les balances comercials de molts dels nostres sectors tradicionals tinguin ara signe negatiu, una situació sense precedents.

Cal tindre en compte que cada dia hi ha menys activitats econòmiques aixoplugades de la competència exterior, tant per la major llibertat de comerç, com per la reducció dels costos de transport i per l'accessibilitat creixent als coneixements tecnològics. No debades, els processos de *relocalització* (o *deslocalització*) d'activitats cap a l'Europa de l'Est i el Sud-est Asiàtic són el nostre pa de cada dia, en aquest irreversible procés de *globalització* que estem vivint.



La dinàmica de la construcció té un gran impacte ambiental i genera una gran insolidaritat intergeneracional.

En termes de productivitat, les xifres són encara més preocupants perquè en aquests tres anys el seu creixement ha arribat a ser negatiu (-0,3%), encara més baix que el baix creixement espanyol (0,5%), segons l'INE. Més preocupants si comptem que, segons el Banc d'Espanya, la productivitat relativa de l'economia espanyola respecte de la de la UE-15 ha seguit una senda de divergència molt severa: el 2002 era el 95,1% de la mitjana europea i el 2005 ha baixat al 92,1%.

Per tant, el factor que explica l'actual creixement econòmic és l'augment de l'ocupació (de 1.873.000 de llocs de treball el 2002 a 2.037.000 el 2005). Un patró de creixement ben distint al de les dècades anteriors, quan l'augment prevalent era el de la productivitat.

Aquest nou patró de creixement encara dota de més vulnerabilitat el nostre futur perquè, en els escenaris econòmics globalitzats, el factor bàsic per a assegurar la *competitivitat* és el creixement de la productivitat, com també és el factor decisiu per a controlar la inflació diferencial en espais d'estabilitat macroeconòmica i de moneda única, com ara l'Europa de l'euro.

Finalment, cal afegir que aquest baix creixement de la productivitat també incideix en la pèrdua de nivell relatiu de renda per càpita dels valencians, malgrat que la taxa d'ocupació siga una mica més alta que l'espanyola: 53,5% sobre 52,1%, l'any 2005. Tant és així que, si el 2002 el nivell de renda per càpita era del 95,5% de la mitjana espanyola, el 2005 havia baixat al 91,5%.

Un creixement esbiaixat per la construcció

Una vegada dit això, hauríem d'afegir que és el consum intern i, fonamentalment, el sector de la construcció el que està tirant de l'economia, en lloc de fer-ho la inversió en capital i el sector exterior, que serien bases més fermes. No és una lògica singular en el context espanyol, és veritat, però sí que té un to més accentuat.

Perquè si, efectivament, el creixement econòmic a Espanya se sustenta des de fa temps, i en bona part, en la dinàmica del sector de la construcció (un sector que va créixer un 37,5% en el període 1995-2002), en el cas valencià la situació és totalment exagerada, perquè el creixement d'aquest sector en aquest mateix període fou del 62,7%. No cal dir



© Agència Valenciana de Turisme

que aquest dinamisme no ha disminuït després del 2002. En termes de taxes de variació de volum d'activitat (una nova magnitud que l'INE utilitza per a les comparacions intertemporals) i, prenent com a any base el 2000, el 2002 la taxa encadenada de creixement per al sector de la construcció era ja del 113,8%, però el 2005 havia assolit el 132%.

Un creixement que aconsegueix dissimular situacions molt difícils en altres sectors com el de la indústria que, si bé el 2002 tenia una taxa de 103,1%, el 2005 s'havia reduït a només el 98,2%. O el del sector agrari, que ha continuat perdent pes a l'economia valenciana fins a arribar a representar, l'any 2005, un escàs 2,3%, segons l'INE⁴.

No és el cas, però, dels *serveis de mercat* (els no públics), que han conti-

nuat creixent fins a marcar una taxa encadenada de 119% el 2005. Així doncs, la construcció i els serveis de mercat no qualificats (bàsicament hostaleria) han pogut absorbir una bona part dels aturats que estan creant els sectors en dificultats i que seria motiu, altrament, de greus conflictes socials.

Que siga el sector de la construcció —de la construcció residencial bàsicament, no d'infraestructures productives— el que tire principalment del conjunt de l'economia augmenta, si més no, la vulnerabilitat del creixement econòmic general a llarg termini, ja que és un sector que, en gran part, està a expenses del que esdevinga en els mercats financers —concretament quant als tipus d'interès, ara molt baixos, o les cotitzacions borsàries, per exemple— i,

per tant, en les destinacions alternatives de l'estalvi familiar i empresarial.

Alhora, la dinàmica de la construcció té un gran impacte ambiental i genera una gran insolidaritat intergeneracional, perquè exigeix no només un alt consum d'un recurs escàs com l'aigua, sinó també d'un altre d'absolutament limitat: el territori⁵, un recurs del qual ja no disposaran lliurement les pròximes generacions de valencians⁶.

D'altra banda, les inversions en aquest sector tenen un alt cost d'opunitat. El de les inversions que no es fan en els sectors productius *tradicionals* i, fins i tot, en els sectors *emergents* de noves tecnologies. Inversions, sobretot, en R+D+I (recerca, desenvolupament d'aquesta i innovació tecnològica en les empreses). Cal recordar,

En termes de productivitat, les xifres són encara més preocupants perquè en aquests tres anys el seu creixement ha arribat a ser negatiu.

a més, que el sector de la construcció no és, per si mateix, un sector de gran empenta d'innovació tecnològica i, consegüentment, de gran capacitat per a augmentar la seua productivitat i, derivadament, la productivitat agregada del conjunt de l'economia.

Tot plegat, el resultat és que podem constatar que les inversions en R+D+I en l'economia valenciana són insuficients perquè, per exemple, el 2003, la despesa en aquest camp, en termes de PIB, fou només del 0,87%, per sota de l'1,10% espanyol i, per descomptat, de l'1,9% europeu.

Aquesta amputació dels recursos per a la innovació tecnològica posa l'economia valenciana entre els peus dels cavalls, als nous escenaris econòmics mundials, i n'afavoreix la satel·lització respecte de les economies pròximes més qualificades en capital humà i tecnològic, particularment, la madrilenya.

Una satel·lització que es veurà afavorida com més es facilite l'accessibilitat interurbana, sempre benvinguda, d'altra banda. És el cas de l'AVE Madrid-País Valencià que augmentarà aquesta condició subaltern de l'economia valenciana: els llocs de treball qualificats restaran a Madrid i augmentaran els de treball menys qualificat a la nostra terra, lligats a l'activitat turística i de transports.

Sembla, però, que hi ha agents econòmics i socials valencians que estan a gust amb aquest paper subaltern de platja i port de Madrid.

En tot cas, aquest protagonisme de la construcció té uns efectes directes i indirectes tan grans sobre el conjunt de l'economia i l'ocupació que fan del tot inconvenient un canvi abrupte del patró de creixement. Més aviat, seria molt més convenient un aterratge suau de l'activitat constructora, per evitar col·lapses indesitjats en l'activitat econòmica general.

El *miracle* vindria del fet que els beneficis extraordinaris obtinguts en les activitats immobiliàries i de la construcció pogueren trobar progressivament el camí de la diversificació inversora, cap a determinats sectors industrials i de terciari avançat, que generen alt valor afegit, inclosos, per descomptat, els sectors de la "nova economia".

L'única eixida viable de la cruïlla

Si més no, aquesta és l'única eixida viable de la cruïlla econòmica en què ens trobem, perquè ja no és possible mantenir la nostra estratègia competitiva basada en la utilització intensiva de treball no qualificat i mal pagat. Per contra, l'única estratègia viable ha de

centrar-se en l'*increment de la competitivitat*, amb l'eina bàsica de la *millora constant de la productivitat*.

Això significa abandonar l'estratègia empresarial, reeixida en el passat, de competir només mitjançant els preus i assumir la de competir a través de la diferenciació vertical dels processos productius —implementant games altes de productes— i l'horitzontal del producte —implementant-ne la varietat—, que caracteritza el comerç *intraindustrial* que es dona entre els països avançats.

Tot això fa previsible una seriosa *reestructuració de les activitats econòmiques* i, fins i tot, haver de deixar de produir allò que ja no té eixida, buscar constantment noves oportunitats en els mercats —perquè qui no pedaleja cau de la bicicleta— i, naturalment, fer del fenomen de la *relocalització* quelcom buscat i no patit, mitjançant la *internacionalització* de l'empresa⁷.

En altres paraules, el repte es troba bàsicament en el si de l'empresa i en l'entorn d'aquesta. Dins de l'empresa cal reorganitzar la gestió, per augmentar-ne l'eficiència i l'adequació als nínxols de mercat més convenients. Per a aconseguir-ho, s'ha d'incrementar el *capital físic* —i afavorir la mecanització—, el *capital tecnològic*⁸ —amb màquines innovadores o amb intangibles de qua-



Encara som a temps d'impedir que el nostre país acabe sent bàsicament un país de cambrers i de ciment pertot arreu.

litat que poden obtenir's mitjançant l'externalització de serveis— i el *capital humà* —tenim una atenció educativa i sanitària per davall de la mitjana espanyola— sense desatendre, és clar, els aspectes logístics i comercials, per tal de, tot plegat, prestigiar i singularitzar la marca en els nostres productes⁹.

Però, amb un teixit d'unitats productives conformat bàsicament per les pime (petites i mitjanes empreses) i per, fins i tot, *microempreses*, aquest canvi d'estratègia d'avantatges competitius serà molt més difícil de fer, si l'*entorn* no hi juga algun paper coadjuvant. Un *entorn* que abasta des de les polítiques d'estabilitat macroeconòmica del Banc Central Europeu fins a la creació d'incentius adients per a propiciar el canvi en cada situació concreta i que són responsabilitat de les administracions públiques més pròximes, principalment, de la Generalitat¹⁰.

Incentius que passen prèviament per augmentar la dimensió empresarial i la cooperació interempresarial. Ni una cosa ni l'altra formen part, encara, de la cultura hegemònica en el nostre empresariat que, de manera miop, veu més rivalitat en un veí de polígon industrial que en els milers de competidors asiàtics. De fet, moltes de les tasques empresarials que

cal emprendre no seran possibles sense aprovar aquesta assignatura d'incorporar economies d'escala.

En tot cas, per a millorar l'*entorn* paga la pena destacar, entre d'altres, les següents tasques: potenciació del *Sistema Valencià d'Innovació* (xarxa d'instituts tecnològics i afins, universitats i empreses), de la *Borsa de Valors*, per a millorar el finançament empresarial mitjançant un mercat secundari per a *pimes*; de la *Fira de Mostres*, per a ampliar el ventall d'estratègies comercials de les empreses; del *port intercontinental* de València, que ha de comptar amb una estratègia conjunta de *rivalitat cooperativa* amb els altres grans ports mediterranis, i en especial amb el de Barcelona, per a esdevenir centres de transport intermodal de referència amb el comerç asiàtic; de les *infraestructures* viàries en general i, en particular, del doble *corredor ferroviari del Mediterrani*, amb ample europeu per a mercaderies i per a viatgers, per a substituir una bona part del transport en camions i respondre millor, així, al repte del Protocol de Kyoto i per a lligar millor l'estratègia portuària intermodal conjunta cara a Europa; i dels *Districtes Industrials* existents del taulell, el joguet, el tèxtil, el calçat, el moble, etc., per a conrear les



© Main Imagen Global Corporativa, S.A. Cedida per: Autoridad Portuaria de Valencia

economies externes que s'hi poden generar per a les nostres *pimes*.

En suma, tot i que hem de reconèixer que s'han perdut uns anys molt bons per al canvi —els darrers deu anys, quan el cicle ha estat expansiu—, encara som a temps d'impedir que el nostre país acabe sent bàsicament un país de cambrers i de ciment pertot arreu, de

turisme residencial de sol i platja masificat. Una economia subalterna, en definitiva, que, a més, en tant que crea la temptació permanent dels diners fàcils per la promoció immobiliària que comporta, pot malmetre un dels actius més preats que tenim: una cultura empresarial d'emprenedors, dificultosament arrelada en la societat.

Amb la convicció, però, que una economia sense indústria competitiva ni serveis qualificats viu en precari i satel·litzada, hem de persuadir-nos tots que cal canviar el model de creixement econòmic i involucrar el màxim possible d'agents econòmics i socials valencians per a eixir ben parats de la cruïlla en què ens trobem.

¹ Antuñano, I. i Jordan, J.M. (2004): "Globalización económica: una perspectiva valenciana", a Honrubia, J. (ed.): *Globalización y desarrollo local. Una perspectiva valenciana*, PUV (Publicacions de la Universitat de València), València, pàgs. 27-44. També té molt d'interés el llibre Jordan, J.M. (2006): *Entre global i local passant per Europa i la Mediterrània*, PUV, València.

² Soler, V. (2004): "Introducció", DDAA: *València, un país també en una cruïlla econòmica*, Revista Serra d'Or, 533.

³ Soler, V. (2004): "Creixement i canvi estructural", a Soler, V. (ed.): *Economia espanyola i del País Valencià*, Publicacions de la Universitat de València (PUV), València, p. 46.

⁴ Per a entendre l'intens procés de desagrarització des dels anys seixanta, vegeu Honrubia, J. (2004): "El sector agrari", a *Ibidem*, p. 265.

⁵ Reflexions ben sucoses respecte d'això es poden trobar a Boira, J.V., Romero, J. i Sorribes, J. (2005): "¿Qué modelo territorial? Apuntes para un debate inaplazable", a Romero, J. i Alberola, M. (ed.): *Los límites del territorio. El País Valenciano en la encrucijada*, PUV, València, pàgs. 309-325.

⁶ Amb la complicitat de molts propietaris agraris que pràcticament es veuen impel·lits a desitjar que el seu hort de tarongers o el seu camp de carxofes acabe sent un solar, per falta de polítiques solvents de racionalització del món rural, en el marc de les noves directrius de la PAC, la Política Agrària Comuna de la UE.

⁷ "En la nostra opinió, les empreses han d'actuar en els mercats oberts, però hi ha moltes formes d'internacionalització i no totes les empreses poden fer-ho eficaçment... A nosaltres de la deslocalització productiva ens preocupa particularment l'ocupació, la defensa de les condicions i normes bàsiques la-

borals, la qualificació i l'aprofitament d'allò que convencionalment s'anomena *capital humà*" (Sifre, J. (2005): "Indústria i economia valenciana: perspectives de futur", a *I Jornada Ernest Lluch d'economia valenciana*, Alacant, 11 de novembre.

⁸ Reig, E. i López Estornell, M. (2004): "Capital físic i capital tecnològic", a Soler, V. (ed.): *Economia espanyola i del País Valencià*, Publicacions de la Universitat de València (PUV), València, p. 175.

⁹ La part *soft* de la tecnologia —basada en l'ús intensiu de TIC i de capital humà— hi pot jugar un paper crucial. García, F. (2005): "Indústria i economia valenciana: problemes i perspectives", a *I Jornada Ernest Lluch d'economia valenciana*, Alacant, 11 de novembre.

¹⁰ Recuenco, R. (2005): "Necessitat d'una política industrial valenciana", a *I Jornada Ernest Lluch d'economia valenciana*, Alacant, 11 de novembre.

L'empresa valenciana davant l'economia global i del coneixement

FRANCISCO PONS President de l'Associació Valenciana d'Empresaris



L'economia actual està experimentant una important transformació impulsada per la globalització econòmica i pel fet que el coneixement s'ha convertit en el principal factor de la producció. Una transformació que forçosament afecta tant la competitivitat de les empreses com la dels territoris, i davant la qual és forçós adaptar-se si volem continuar estant activament en el mercat. Aquest repte de l'adaptació concerneix tant les empreses com els territoris com a sistemes socioeconòmics, i eixir-ne airosos dependrà del que facen les unes i els altres. No obstant això, no hi ha dubte que en una economia de mercat són les primeres les que porten la càrrega més pesada en aquesta comesa.

En el desenvolupament econòmic de la Comunitat Valenciana s'ha donat un procés marcadament espontani en el qual la iniciativa empresarial privada, sense massa coordinació i acció planificadora (ni pública ni privada), ha sigut la principal responsable de la construcció del teixit productiu actualment existent. Un teixit en el qual el predomini de la petita empresa i la constitució de clústers territorials d'empreses especialitzades han creat un capital empresarial i un sistema altament flexible que li han permés una reeixida adaptació al canvi de l'entorn. Una adaptació en la qual el saber fer forjat en l'aprenentatge i uns salaris competitiu han constituït factors molt importants.

Però els canvis recents han tornat obsolets aquests factors. L'economia valenciana no pot competir en salaris amb les economies de l'est d'Europa i del sud-

L'estructura empresarial ha de transformar-se perquè el sistema productiu s'adapte reeixidament al canvi que està experimentant el mercat.

est asiàtic i el saber fer forjat en l'àmbit de la producció ja no és suficient per a afrontar la producció, la innovació i la presència en els mercats que exigeixen processos i productes d'alt valor afegit i perfectament diferenciats, que són els únics en els quals la Comunitat Valenciana pot competir sense veure minvats el nivell i la qualitat de vida actuals de què gaudeixen els valencians. La nostra economia tampoc no pot seguir depenent exclusivament de sectors de demanda feble i de nivell tecnològic relativament baix, i això exigeix posicionar-se en noves activitats més exigents en coneixement i creativitat.

Però per a canviar el posicionament estratègic en els sectors tradicionals i penetrar en uns altres nous més exigents en coneixement, és fonamental que es produïska un canvi en l'estructura, l'organització, el funcionament i la cultura del sistema empresarial. Un canvi que impulse la modernització gerencial i la capacitat creativa de les empreses, que les faculte per a aprofundir en la internacionalització, que les qualifique per a portar a terme processos de diversificació de producte i que permeta al territori de beneficiar-se de l'efecte seu, un factor fonamental per a diversificar i qualificar l'entorn empresarial.

En una economia en ràpid procés de globalització com l'actual i en espais en els quals el coneixement es converteix en el factor per excel·lència per a competir, les empreses han de desenvolupar les seues competències gerencials, financeres, tecnològiques i d'investigació internes, i al mateix temps liderar la qualificació del seu entorn territorial i assolir una presència més activa en els mercats. Aquests són justament aspectes que el teixit empresarial valencià ha cuidat poc fins ara, i el seu desenvolupament constitueix el principal repte que tenen.

Si l'estil de competència ha de sustentar-se en la innovació i la diferenciació del producte, així com en l'atenció i la proximitat al client, és evident que les empreses valencianes han de canviar el punt de mira de la seua estratègia, han d'invertir en capacitats científico-tecnològiques, en organització que implique els treballadors i orientada a la qualitat del procés, així com en marca, comunicació, logística i distribució. La diferenciació i l'èxit comercial en productes d'alt valor requereixen proximitat al consumidor, cosa que només és possible mitjançant el desenvolupament de xarxes pròpies de distribució, màrqueting relacional i atenció a l'aprenentatge del consumidor. La marca és un factor fonamental de diferenciació, comunicació i fidelització.

Però per a assolir un sistema orientat a la innovació, l'excel·lència i el contacte directe i sistemàtic amb el client és forçós desenvolupar les capacitats gerencials i logístiques i el múscul financer de l'empresa, i tot això exigeix organitzacions altament professionalitzades i amb una dimensió crítica de la qual manquen la majoria de les empreses valencianes.

En conseqüència, l'estructura empresarial ha de transformar-se perquè el sistema productiu s'adapte reeixidament al canvi que està experimentant el mercat. Açò pot fer-se de forma orgànica, per absorció o mitjançant fusions, sense oblidar la importància de les aliances estratègiques per a rendibilitzar competències i ampliar i diversificar la presència en els mercats.

El compromís amb la innovació, la investigació i l'excel·lència productiva no pot reduir-se a l'àmbit intern de l'empresa, tant per raons funcionals com estratègiques. Per a dur a bon port aquesta missió és necessari implicar altres actors de l'entorn immediat, i en particular el sistema de R+D, el sistema formatiu i el sector de serveis avançats, ja que l'externalització estratègica de funcions constitueix una exigència d'eficiència i eficàcia i al mateix temps un factor de competitivitat del mateix territori, cosa que incrementa el seu atractiu locacional per a activitats d'alt valor afegit.



L'empresa valenciana del futur, doncs, ha de parar atenció especial, en benefici propi, al desenvolupament d'un sistema sòlid d'innovació territorial que proporcione no sols capacitat de generació de coneixement sinó recursos humans i cultura per a l'excel·lència i la innovació.

Aquest és el context en el qual poden forjar-se xarxes estratègiques d'empreses innovadores en les quals cooperen activament empreses de diferents dimensions i en el qual les petites empreses especialitzades poden tenir un futur prometedori i contribuir a la competitivitat del sistema territorial. En un context com el valencià, en què l'emulació constitueix una força fonamental de canvi empresarial, el desenvolupament d'empreses i xarxes d'aquestes característiques tendirà a originar un important efecte multiplicador en el teixit empresarial.

L'increment de les dimensions empresarials ha d'anar acompanyat de la constitució de grups empresarials la vocació dels quals siga la diversificació empresarial. Açò és important no sols per a rendibilitzar plenament les competències gerencials, en R+D, financeres, comercials i relacionals de les empreses de dimensions més grans, sinó que la utilització d'aquestes competències per a

desenvolupar nous productes i penetrar en nous sectors constitueix una condició fonamental per al reforçament d'aquelles competències. Aquesta tendència a la diversificació no sols té sentit per al desenvolupament empresarial, sinó que constitueix una força de diversificació del teixit productiu regional, condició fonamental per a elevar la qualificació i el nivell econòmic de la Comunitat Valenciana.

El desenvolupament d'un entramat de campions sectorials i de grups empresarials constitueix una condició fonamental per a fomentar l'efecte seu i el que això comporta. En primer lloc, elevat el nivell de qualificació, formació i responsabilitat del capital humà, cosa que al seu torn estimula el desenvolupament del sistema de R+D, el sistema de formació i els serveis a les empreses. En segon lloc, creant una demanda més exigent en serveis i entorn, cosa que constitueix un factor d'enriquiment del territori. Una cosa i l'altra conformen un ambient atractiu per a les activitats i les empreses de valor afegit més gran.

La transformació del teixit empresarial en la direcció exposada requereix un flux financer que l'alimente. Açò implica un major compromís amb els projectes innovadors del sistema financer tradicional, el desenvolupament d'organitzacions de

capital risc que apuntalen iniciatives de frontera i la voluntat per part dels empresaris dels sectors més madurs i generadors de caixa, especialment el de la construcció i la promoció immobiliària, de diversificar la seua cartera i apostar per activitats més creatives i de futur.

Perquè el sistema de petites empreses continue sent funcional en el nou context, les organitzacions especialitzades de dimensions petites i mitjanes han d'integrar-se en xarxes estratègiques orientades a la innovació i a la presència activa en els mercats, cosa que exigeix líders de xarxa amb el necessari múscul financer i la capacitat gerencial i organitzativa per a desenvolupar sistemes de distribució que aproximen el teixit productiu al client, que generen marques reconegudes, sistema logístics eficaços, que protagonitzen processos de multilocalització quan siga convenient per a l'estratègia global de la xarxa i que dirigeixen processos de R+D i de diversificació que garantisquen la competitivitat i la generació de valor. Per a les empreses petites aquest escenari nou exigeix reforçar la qualificació gerencial, financer, organitzativa i tecnològica, així com un compromís clar, des de l'especialització, en els projectes de R+D impulsats per la xarxa o les xarxes en les quals participen.

La indústria, un futur possible per a l'economia valenciana

RAFAEL BENEYTO Analista financer i soci de l'ACV Tirant lo Blanc



El model de creixement econòmic valencià, des de l'any 1996 fins al 2004, s'ha caracteritzat per una reducció del pes de la indústria i un augment semblant de la construcció, tant pel que fa al valor afegit brut com pel que fa a l'ocupació. L'economia valenciana pateix des dels darrers anys l'anomenat "mal de l'holandès", és a dir, la construcció i l'esgotament dels recursos naturals faciliten el creixement econòmic i alhora la desindustrialització. Es pot afirmar, sense cap mena de dubte, que la sobreespecialització en la construcció i el turisme està

desequilibrant l'economia valenciana i la fa més dependent.

Com es pot observar en el quadre 1, l'economia valenciana presenta un fort creixement dels llocs de treball equivalents a temps complet, per damunt de la mitjana espanyola, mentre que el creixement del PIB només és lleugerament superior i està per davall de la mitjana estatal, amb la qual cosa la productivitat no presenta guanys destriables i de nou se situa per sota de la mitjana espanyola. Aquest baix creixement del producte per ocupat expressa la forta expansió de

Quadre 1. Ocupació i PIB Al País Valencià 2000-2004. Creixement del període.

	País Valencià	Mitjana espanyola
Ocupació	12	11,5
PIB	12,7	12,9

Font: Caixa Catalunya a partir de dades de l'INE

Quadre 2. Dinàmica sectorial de l'economia valenciana 2000-2003. Creixement del període

Conceptes/Sector	Primari	Indústria	Energia	Construcció	Serveis
Ocupació	0,2	-1	1,1	26,2	10,5
Mitjana espanyola	0,4	0	-3,9	24,3	9,3
PIB	-0,8	-0,7	16,2	25,9	14,8
Mitjana espanyola	-2	4,6	9,8	27,3	13,3
PIB per ocupat	0,6	3,8	4,6	-5,1	0,1
Mitjana espanyola	-1,4	4,2	11,9	-2,6	0,1

Font: Caixa Catalunya a partir de dades de l'INE

Quadre 3. L'economia valenciana i els objectius de l'agenda de Lisboa

	Agenda de Lisboa	Economia valenciana
Taxa d'activitat general	70 %	59% (*)
Taxa d'activitat dones	60%	47,70% (*)
Inversió en R+D+I	3% del PIB	0,94% del PIB(+)

(*) Enquesta de Població Activa (EPA) 4t trimestre 2005. (+) INE 2004

l'ocupació en els sectors menys productius de l'economia valenciana, com ara la construcció i els serveis. De fet, el pes de l'ocupació valenciana sobre el conjunt de l'economia espanyola es manté invariable en aquests cinc anys (10,3%), de la mateixa manera que ho fa el PIB (9,7%).

Si analitzem l'evolució sectorial, tant de l'ocupació com del PIB, podem identificar la transformació que s'està produint en l'economia valenciana.

El sector de la construcció presenta els creixements més forts, tant en llocs de treball com en producte. El darrer informe "Comunidad Valenciana, S.A." elaborat per la consultora KPMG, mostra que fa sis anys entre les cent majors empreses valencianes, només hi havia set empreses del sector de la construcció, mentre que l'any 2004 n'hi havia quinze —més del doble—, amb augments dels beneficis superiors a la mitjana i molt per damunt dels obtinguts per les empreses de la indústria tradicional. Ara bé, som davant d'una ocupació menys estable, ja que d'acord amb les dades de l'EPA, la construcció presenta una taxa de temporalitat en l'economia valenciana del 59,5%, superior a la taxa de temporalitat mitjana (39%), molt lluny de les taxes de temporalitat de l'economia espanyola (33,8%) i de la Unió Europea (12,8%). Igualment, ens trobem davant una expansió desequili-

brada, ja que la construcció està generant més ocupació que PIB, amb la qual cosa la productivitat és negativa. Finalment, els darrers anys la construcció està absorbint la captació de recursos, tant públics com privats, i això està provocant una insuficiència de fons per a projectes d'altres sectors econòmics.

Per contra, el sector industrial valencià presenta una evolució totalment diferent. Hi trobem reducció de llocs de treball, un creixement negatiu del PIB, però un augment de la productivitat perquè la reducció del producte és inferior a la reducció de l'ocupació. La pèrdua de pes i força de la indústria en l'economia valenciana es produeix des de l'any 1999, tant en nombre d'empreses —de ser més de l'11% del total d'empreses s'ha passat al 9%— com de treballadors —abans més del 24% del total d'ocupats, ara no arriba al 21%. Fins i tot el pes de la indústria valenciana en el conjunt de l'Estat, en termes de PIB, també s'ha reduït de l'11'5 % l'any 2000 al 10'9 % l'any 2004.

En canvi, la balança comercial valenciana mostra la fortaleza de la demanda interna i la pèrdua de competitivitat de l'economia valenciana. Valga com a exemple que l'any 1996 les exportacions valencianes representaven el 144% de les importacions, mentre que el mes de novembre de l'any 2005 s'ha invertit la

relació i les importacions ja superen les exportacions. El consum privat té un pes important en el creixement econòmic valencià, però existeix el risc d'un esgotament a curt termini, ja que per una banda, la liberalització dels mercats i la globalització econòmica estan provocant un estancament dels salaris reals i, per altra banda, l'actual model de creixement econòmic valencià és menys estable, encara que genere més ocupació, amb la qual cosa tots dos efectes fan inviable la sostenibilitat dels models de creixement fonamentats exclusivament en el consum intern.

El procés de major integració econòmica mundial que estem vivint els darrers anys està ocasionant una reestructuració de la divisió del treball mundial que implica una reestructuració de la producció. Per a fer front a aquesta tendència i convertir-se en una economia més competitiva i dinàmica, la Unió Europea durant l'any 2000 optà per una economia del coneixement molt competitiva i dinàmica, capaç de créixer contínuament amb una millora qualitativa de l'ocupació i respecte pel medi ambient. Es pretenia aconseguir per a l'any 2010 una taxa d'activitat general (població ocupada sobre població en edat de treballar) del 70% —60% en dones—, mitjançant una inversió en R+D+I del 3% del PIB. A mitjan camí, els resultats obtinguts fins ara per l'economia valenciana

Per a evitar situacions futures de creixements econòmics molt reduïts, l'economia valenciana ha de fonamentar la seua riquesa més en la indústria i menys en la rajola.



són decebedors, com podem veure en el quadre 3.

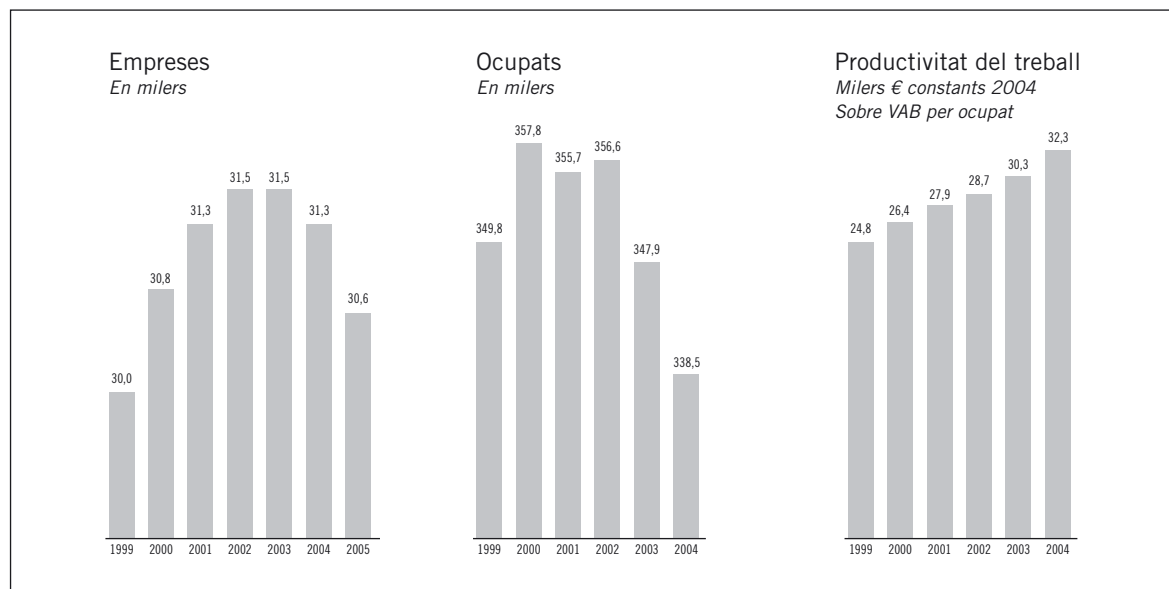
La inversió valenciana en R+D+I l'any 2004 sols va arribar al 0,94% del nostre PIB, per davall de la mitjana espanyola (1,07%) i molt lluny dels percentatges d'altres comunitats líders: Navarra (1,90%), Madrid (1,76%), País Basc (1,54%), Catalunya (1,44%), i fins i tot per davall del percentatge de Castella i Lleó (0,95%). Aquesta situació es repeteix quan analitzem la implantació de la nova economia, o economia del coneixement i la informació, al nostre país. En un estudi recent dels professors Giner Pérez, Tolosa Bailén i Fuster Olivares de la Universitat d'Alacant, es mostra que la implantació de les tecnologies de la informació i la comunicació al País Valencià se situa per davall de la mitjana

espanyola (índex del 38,22 sobre 100), però concretament en el sector industrial la situació encara és més negativa, ja que l'índex baixa fins al 17,39, per darrere de Madrid, Catalunya, Navarra, País Basc, però també d'Andalusia, Aragó i Castella Lleó. Conseqüències òbvies d'un país que inverteix en loteria el doble que en R+D+I i on, des de fa anys, no hi ha cap incorporació d'instituts tecnològics de nous sectors productius, ja que la majoria d'instituts tecnològics estan centrats en els sectors industrials tradicionals. Malgrat això, és el Centre d'Innovació Tecnològica del Sector Tèxtil a Catalunya (Cetemmsa) el que està liderant un projecte per a l'estudi de la incorporació de la tecnologia a les activitats de logística i distribució dels productes, en el qual participen nou empreses valencianes.

La pèrdua de pes i força de la indústria a l'economia valenciana pot explicar en part la situació en l'ocupació i la inversió en R+D+I. Segons les dades que apareixen als quadres següents, està reduint-se el nombre d'empreses industrials i el nombre de treballadors i treballadores, mentre que la productivitat creix molt poc, malgrat el fort ajust a l'ocupació.

L'any 2004, les empreses industrials valencianes representaven el 9,30% del total d'empreses, mentre que l'any 1999 el seu pes era dos punts superior. La mateixa tendència mostra l'ocupació, ja que ha passat de representar el 25,03% a situar-se en el 21,92%. Per últim, el valor afegit brut per ocupat a la indústria valenciana creix molt poc i ho fa més per la reducció del nombre de treballadors al sector que per l'augment

La indústria al País Valencià



Font: Institut Nacional d'Estadística

Quadre 4. Evolució de l'índex de producció industrial

	2003	2004	2005
General	0,1	0,2	-2,7
Béns de consum	0,9	-4	-3,4
Béns d'equip	-1,2	0,9	-5,4
Béns intermedis	-0,2	0,4	-0,2
Energia	-1,7	14,9	-9,5

Font: IVE

de la producció. I la tendència es manté en observar l'evolució més recent de l'índex de producció a la indústria valenciana. Com s'observa en el quadre 4, l'any 2005 la producció es redueix a tots els sectors de la indústria valenciana.

Per a evitar situacions futures de creixements econòmics molt reduïts, l'economia valenciana ha de fonamentar la seua riquesa més en la indústria i menys en la rajola. Però una indústria de qualitat, innovadora i tecnològicament avançada, ja que també des del punt de vista social, una major ocupació industrial aporta més estabilitat, millors remuneracions i més possibilitats de promoció professional que la resta de sectors econòmics. La reorientació del model de creixement econòmic valencià només serà possible amb la col·laboració de tots els agents, privats

—empresaris i sindicats— i públics —administració i universitats—. Tots tenen el seu paper i la seua responsabilitat.

La indústria valenciana s'ha de fonamentar més en la innovació i el talent, que en el seu sentit més ampli inclou l'educació (coneixements), la tecnologia (competències) i la capacitat emprenedora (actitud). Començant pel final, en aquest país ja falten emprenedors. És greu que tants estudiants universitaris diguen a les enquestes que aspiren a ser funcionaris. És necessari un canvi en el sistema educatiu, tant per a augmentar l'índex de titulats universitaris —actualment per davall de la mitjana espanyola i molt lluny de les comunitats autònomes líders—, com per a promoure l'esperit emprenedor.

L'alternativa per a la indústria valenciana ha de passar pel canvi de l'es-

pecialització productiva cap a activitats qualificades i sensibles al progrés tècnic. O s'aposta per la investigació o el futur serà negre, ja que serem tecnològicament dependents i econòmicament dèbils. Les empreses han d'apostar per la innovació i els investigadors han de ser capaços de traduir els seus coneixements en béns tangibles. El desenvolupament de la indústria agroalimentària, les energies renovables, el reciclatge i transformació de residus per a nous usos, les activitats logístiques, etc., poden ser alternatives per a reconduir la transformació sectorial de l'economia valenciana dels darrers anys. Els sectors tradicionals, per a diferenciar-se dels productes de baixos costos, han d'incorporar una major tecnificació i especialització a la seua producció, però també una millor gestió logística i, a més, han de canviar



el sistema de distribució i integrar-lo en la producció.

Per a fer possible tot açò cal que l'empresari valencià aposte per la inversió industrial. L'actual conjuntura de tipus d'interés baixos juga a favor de la inversió. La inversió industrial no sols és positiva per l'aportació a la demanda i al PIB, sinó també per la capacitat per a canalitzar o incorporar millores de productivitat, la qual cosa s'aconsegueix amb major intensitat que per la inversió immobiliària. Necessitem que la iniciativa privada aposte també per augmentar el volum de les empreses. Hem d'aconseguir multinacionals valencianes, és a dir, empreses líders en la seua activitat, que facturem més de 60 milions d'euros, que destinen a l'exportació el 50% de la seua producció i siguen molt actives en distribució, investigació i innovació. Empreses que incorporen al lideratge l'objectiu de diversificar l'economia productiva d'aquest país.

Cal que l'administració pública també aposte per un major pes de la indústria en l'economia valenciana. El govern valencià del PP ha de canviar d'estratègia, ja que no podem passar de tenir un pes important en la fàbrica d'Europa a ser el centre geriàtric dels europeus. I amb aquesta finalitat estan orientant totes les seues actuacions urbanístiques i econòmiques. El govern valencià disposa de

dos instruments fonamentals: la política fiscal i la pressupostària. Amb la primera pot estimular la inversió privada, però cal que rectifique l'anunciada reforma de l'impost de societats, per a evitar l'eliminació dels actuals incentius fiscals a la inversió en actius productius nous i en la realització d'activitats de R+D+I. Alhora ha d'incorporar una reducció dels terminis fiscals d'amortització d'actius productius i una major llibertat d'amortització vinculada a la innovació. Resulta incomprensible que l'administració central declare apostar per l'augment de la productivitat i la innovació tecnològica i propose actuacions fiscals tan contràries a l'objectiu perseguit o se n'oblidi d'altres també molt necessàries. Pel que fa a la política pressupostària, cal que tant l'administració central com l'autonòmica duguen a terme una política industrial amb mesures i recursos suficients. Sorpren que en el Pacte Valencià per la Competitivitat i l'Ocupació (PAVACE), sols es dediquen tres pàgines, d'un total de 38 que té el document marc, per a referir-se a la política industrial, i 6 pàgines a la innovació. Igualment resulta incomprensible, vista la situació actual de la indústria valenciana, que la dotació per a la política industrial, internacionalització i investigació i transferència tecnològica a les empreses, només arribe als pressupostos de la Generalitat per a l'any 2006,

a 261 milions d'euros, el 2,25% del total de les despeses, amb una pèrdua de pes respecte de l'any 2005, en què representaven el 2,30%.

Un col·laborador necessari per al futur de la indústria valenciana ha de ser el sistema financer. La seua solidesa no pot dependre només del finançament immobiliari. Necessitem un sistema financer valencià diversificat, que assumisca més riscos, orientats sobretot al finançament de projectes empresarials interessants. Que destine també fons per a la promoció del capital risc i els préstecs participatius. Però, sobretot, que potencie en la societat valenciana la cultura del risc, per exemple, per a donar finançament a les empreses que comencen, als nous projectes d'emprenedors.

En el segle XXI cal que la societat valenciana no depenga tant de la construcció i la sobreexplotació dels recursos naturals. Una alternativa pot estar en la indústria de qualitat, innovadora i tecnològicament avançada, però necessitem que tots els agents actuen amb la mateixa orientació, ja que la cooperació és la variable fonamental per a operar el canvi de model econòmic valencià. La responsabilitat que això siga així l'han d'assumir tots els agents, els quals han de demostrar el coratge que cal per a prendre decisions per a la pròxima generació i no sols per als pròxims anys o per a les pròximes eleccions.

Una revisió del sistema de finançament autonòmic

VICENT CUCARELLA Economista, Institut Valencià d'Investigacions Econòmiques
i soci de l'ACV Tirant lo Blanc



El naixement de l'estat de les autonomies a finals dels anys setanta va implicar el traspàs a les comunitats autònomes d'una sèrie de serveis que anteriorment realitzava l'administració central. Aquesta circumstància va fer necessari determinar la distribució dels ingressos públics entre les diferents administracions de manera que cadascuna d'aquestes poguera finançar convenientment els serveis que havia assumit. Els primers models del sistema de finançament autonòmic resolgueren el

problema amb l'estimació del cost dels serveis i la transferència des de l'administració central de les partides corresponents. Però l'evolució del sistema ha anat incorporant no sols més transferències de serveis, sinó també el redisseny de la font dels ingressos autonòmics i els criteris que en determinen la quantia.

Actualment les administracions territorials assumeixen una gran part de les despeses públiques i representen un paper molt important en la dinamització

econòmica i social dins dels seus territoris. Un nivell de finançament adequat és imprescindible per a dur a terme correctament la seua funció, i per això cal continuar avançant en el disseny d'un sistema que tinga en compte la complexitat de les diverses comunitats autònomes, però que al mateix temps siga clar, equitatiu i estable. L'experiència acumulada durant quasi tres dècades de perfeccionament del sistema de finançament ha permés millorar determinats

Els mecanismes d'anivellament alteren el rànquing de les comunitats segons considerem les rendes familiars per càpita calculades abans o després de l'aplicació dels instruments de solidaritat.



aspectes, però també ha consolidat alguns “vicis” heretats d'anteriors models. Aquests punts febles, units a determinats canvis socioeconòmics esdevinguts en els darrers anys, han fet que sorgisquen de nou peticions raonables de modificació.

Equitat modulada

El model vigent des de l'any 2002 va naixir amb l'objectiu d'equitat en l'estimació i la distribució de les necessitats de finançament, i amb aquesta finalitat usa una sèrie de variables sociodemogràfiques. No obstant això, en el moment de la negociació el model va topa amb el requeriment de satisfer totes les administracions autonòmiques, de manera que incorpora diferents mecanismes per a reduir els greuges comparatius.

Aquests mecanismes, per una banda, garanteixen que cap comunitat autònoma reba menys recursos amb l'actual model dels que rebia segons l'anterior (garantia de mínims). Per una altra banda, limiten el creixement financer (modulacions al creixement) amb una sèrie de normes i excepcions quasi “a la carta” per evitar que apareguen comunitats clarament guanyadores en relació al model anterior. Com a conseqüència, les comunitats autònomes que partien amb una bona situació financera per negociacions anteriors del sistema, amb el nou model no la perderen, gràcies a les garanties de mínims. Així mateix, les comunitats autònomes que arribaren amb posicions desfavorables no aconseguiren millorar tant com caldria, per culpa de les modulacions al creixement. Aquesta reglamentació desvirtua el criteri d'equitat enunciat, tal

com també ho fan alguns dels fons específics sense una justificació econòmica clara, com són el fons de densitat de població o el mínim fix per a totes les comunitats autònomes. Aquestes partides es converteixen en un camuflatge, aparentment tècnic, d'acords polítics bilaterals situats al marge del criteri d'equitat proclamat.

Escassa claredat dels criteris

L'actual sistema de finançament no ha deixat clars els criteris d'equitat i, com a conseqüència, no sabem quin és el nivell de prestació considerat objectiu, ni tampoc sabem quin és el cost per usuari garantit per la hisenda central, ni de quina manera i amb quins criteris s'ha calculat aquest cost. Tampoc no explica en quines estimacions s'han basat les ponderacions



atribuïdes a la dispersió o a la insularitat ni per què accepta incloure determinades variables expressives d'un cost diferencial i no d'altres. És indiscutible la presència de la població com a principal criteri determinant de la distribució de necessitats, però probablement caldria incloure-hi altres aspectes que la qualifiquen i que mostren significativament les desiguals demandes dels serveis públics associats a diferents grups de població.

Així mateix, seria recomanable que el sistema justificara cadascun dels paràmetres que utilitza i que evitara la impressió que les ponderacions s'assignen en gran part per simples acords polítics. Tal com és configurat el mecanisme d'anivellament de l'actual sistema de finançament autonòmic, és difícil saber què pretén anivellar la hisenda central. Per això quan una comunitat autònoma

demana recursos, com succeeix ara amb la sanitat, la hisenda central no pot oferir una resposta fonamentada en la lògica del sistema.

Si el model fera explícit el nivell de prestació que pretén aconseguir (el nivell de serveis garantits), aquest es convertiria en la frontera que delimitaria fins on arriba la responsabilitat de l'administració central i on comencen les responsabilitats de les administracions territorials. És a dir, la hisenda central garantiria els recursos complementaris fins a aconseguir un nivell de prestació determinat, mentre que a partir d'aquest punt seria cada hisenda territorial la que hauria de suportar els costos corresponents. La resta de comunitats autònomes no haurien de contribuir a finançar (per la via dels mecanismes d'anivellament) les ineficiències d'una determinada comunitat

en la gestió de les seues competències, ni tampoc les decisions específiques que puguin respondre a factors no econòmics (per exemple, una pujada generalitzada de salaris públics o macroprojectes de rendibilitat social dubtosa).

La paradoxa de la solidaritat

En la majoria de països amb organització federal existeixen mecanismes d'anivellament o solidaritat, que tracten d'assegurar uns nivells mínims de recursos per a tots els territoris. Ara bé, a l'Estat espanyol es dona actualment el cas que comunitats autònomes amb una pressió fiscal superior a la mitjana reben un nivell de recursos inferiors a la mitjana. Aquesta situació podria ser acceptable des del punt de vista d'ajudar a retallar les diferències en rendes per

La falta de correspondència entre les competències de despesa i la descentralització del poder tributari ha propiciat un marc d'incentius pervers.

càpita entre territoris, però deixa de ser-ho en el moment que els mecanismes d'anivellament alteren el rànquing de les comunitats, segons que considerem les rendes familiars per càpita calculades abans o després de l'aplicació dels instruments de solidaritat.

En l'actualitat es dona la paradoxa que determinades comunitats, amb unes rendes familiars mitjanes inferiors a les del conjunt estatal, fins i tot perden posicions relatives quan considerem la renda familiar bruta disponible¹ per càpita, mentre que d'altres, que ja superaven la mitjana en renda familiar, augmenten la seua posició relativa quan considerem l'efecte conjunt d'impostos pagats i de transferències rebudes.

Aquest efecte contradictori no sembla raonable. De fet, aquesta característica no es dona en altres estats federals i, fins i tot, queda expressament regulada en el sistema alemany. L'Estatut de Catalunya, recentment aprovat, també planteja aquesta mateixa qüestió. És previsible que el sistema de finançament continue rebent aportacions crítiques en aquest camp, amb l'objectiu de millorar una solidaritat interterritorial que es podria considerar perniciosa.

Insuficiència dinàmica

Un altre dels temes freqüents de debat és la insuficiència generalitzada

de recursos en mans de les comunitats autònomes. El finançament de la sanitat representa gran part de les despeses que afronten les autonomies, i durant els anys que fa que és vigent el sistema ha comportat un desajust evident entre les necessitats associades al seu finançament i els recursos disponibles. A les societats desenvolupades, la despesa sanitària i social hi sol créixer a un ritme major que la població, el PIB o els ingressos tributaris. Com que són competències transferides a les comunitats autònomes, són aquestes les que pateixen els problemes financers derivats de l'evolució d'aquesta mena de despesa. L'envelliment de la població i el fenomen de la immigració (distribuïda de manera desigual), units a la universalització de l'assistència sanitària i de l'escolarització, han fet créixer notablement determinades despeses socials que són competència de les comunitats.

El disseny actual del sistema de finançament potser s'ha vist desbordat per l'evolució d'aquestes necessitats no actualitzades, que en qüestionen la suficiència dinàmica. Des d'aquest punt de vista, és freqüent trobar postures que discuteixen les variables socioeconòmiques utilitzades en l'estimació de les necessitats, però també n'hi ha que plantegen l'increment de la pressió fiscal. Caldria reestimar el cost que tenen alguns dels serveis traspasats, no sols amb l'exi-

gència de revisar la distribució del pas-tís, sinó també amb un nou càlcul de la dimensió del cost mateix i dels recursos financers que cal destinar-hi.

Desequilibri entre despeses i ingressos

Hui en dia, i després del traspàs generalitzat de les principals competències, l'administració central té un excés de recursos tributaris amb relació a les despeses que ha d'afrontar, mentre que els ingressos fiscals de les comunitats autònomes en conjunt són insuficients per a finançar les competències assumides. Aquesta característica se soluciona amb les transferències de l'anomenat fons de suficiència.

És cert que el model vigent des de 2002 ha reforçat el poder tributari de les comunitats autònomes, però encara reben en conjunt quasi la meitat dels seus recursos mitjançant transferències (amb notables diferències entre comunitats). Aquesta falta de correspondència entre les competències de despesa i la descentralització del poder tributari ha propiciat un marc d'incentius pervers. El ciutadà no experimenta un cost alt a través de la imposició tributària autonòmica, ja que gran part del finançament procedeix de les transferències que reben de l'estat o d'altres administracions públiques. No obstant això, el ciutadà sí que percep de manera immediata i directa els efectes



positius que la despesa pública exerceix en el seu territori, incrementada per les campanyes de propaganda dels respectius governs. El problema s'agreuja quan als gestors polítics els resulta més fàcil lluitar per obtenir més recursos del sistema en compte d'esforçar-se per fer un ús eficient del finançament disponible i assumir l'explicació de les seues decisions davant dels contribuents. Cal parlar d'una coresponsabilitat fiscal major perquè, de la mateixa manera que els governs autonòmics tenen una gran capacitat de decisió en la despesa, seria convenient que assumiren més costos del seu finançament.

El sistema recull la possibilitat d'augmentar el tipus de gravamen de l'IRPF, però les cessions d'impostos indirectes es feren amb escassa o nul·la autonomia

financera, de manera que les comunitats autònomes han jugat poc amb aquesta possibilitat i principalment ho han fet per introduir deduccions a la part autonòmica de l'IRPF. El model vigent incorpora la concessió de meres participacions territorialitzades en l'IVA i els impostos especials harmonitzats. En la mesura que no existeixen competències normatives, això no suposa una ampliació real del grau d'autonomia fiscal.

Poca capacitat de decisió en l'àmbit tributari

Un principi bàsic de la teoria del federalisme fiscal és que el govern que decideix la despesa també ha de ser el responsable d'obtenir els recursos necessaris per a finançar-la. En la pràctica, però, és difícil aconseguir que tots els

governos dels diversos àmbits territorials obtinguen suficients ingressos, a causa de les diferents distribucions de població i renda. Per a compensar les diferències, els recursos tributaris han de ser complementats amb transferències procedents d'altres governs. Aquestes transferències compleixen dos objectius: anivellar el desequilibri vertical existent entre el govern central i els territorials i anivellar el desequilibri horitzontal existent entre les administracions territorials, de manera que els territoris puguin satisfer nivells de serveis semblants amb pressions fiscals semblants.

L'existència d'un alt percentatge de transferències emmascara el cost real de la despesa i duu associades decisions no eficients. Caldria que l'estat dotara els governs autonòmics d'una major

Cal parlar d'una coresponsabilitat fiscal major perquè, de la mateixa manera que els governs autonòmics tenen una gran capacitat de decisió en la despesa, seria convenient que assumiren més costos del seu finançament.

capacitat de decisió en l'àmbit tributari i que afavorira que les comunitats autònomes puguen reformar els seus impostos per a finançar així la combinació de serveis públics que consideren més oportuna. Actualment, les comunitats no tenen capacitat normativa ni de gestió sobre els impostos participats. Seria convenient que la major part dels ingressos tributaris de les comunitats autònomes provingueren d'impostos clarament "visibles" per al ciutadà, amb responsabilitats normatives per part de les comunitats i amb suficient capacitat recaptadora. La transparència de l'IRPF i el potencial recaptador que té el converteixen en el candidat indiscutible a ser l'impost amb què poder avançar en coresponsabilitat fiscal. Aquest avanç es pot concebre des de la via d'augmentar la participació territorial o des d'un nou

plantejament que modifique la prohibició recollida en la LOFCA, per la qual les comunitats autònomes no poden establir impostos sobre fets imposables ja gravats per l'estat.

Sense modificar la pressió fiscal, l'IRPF podria ser desdoblada en dos impostos independents, un d'estatal i un altre d'autonòmic, en el qual les comunitats autònomes tingueren plena capacitat normativa i de gestió. En un primer moment la pressió fiscal conjunta podria mantenir-se en el mateix nivell actual, però cada comunitat tindria autonomia per a anar dissenyat l'impost al seu gust, mentre que l'estat utilitzaria els seus ingressos per a garantir l'anivellament. En aquest sentit, ja existeixen propostes interessants per la via de compartir fets imposables, com ara la defensada per Antoni Za-

balza per al desdoblament de l'IRPF. Aquests canvis obligarien les comunitats a definir les polítiques fiscals davant dels electors.

Amb l'augment de la coresponsabilitat fiscal maduraria el sistema i duria aparellada necessàriament una major responsabilitat o sensatesa, de la qual no podrien fugir els governs autonòmics culpant el govern central dels errors propis. Les autoritats autonòmiques prendrien decisions de despesa sent-ne conscients de les conseqüències pel costat dels ingressos i de la necessitat de retre comptes als habitants del seu territori.

Greuge comparatiu

Per acabar aquesta revisió del sistema de finançament, parlarem d'un altre dels



punts que continuarà plantejant enfrontaments: el greuge comparatiu existent entre el sistema de les comunitats autònomes de règim comú i les de règim foral. No hi ha arguments convincents que justifiquen que, per exemple, el País Basc gaudisca d'un 75% més de recursos financers per càpita que la mitjana de les comunitats de règim comú. Segons el concert i el conveni econòmic de les comunitats forals del País Basc i de Navarra, és el govern autonòmic qui recapta els impostos i després contribueix al finançament d'aquelles càrregues generals de l'estat no assumides. Ho fa mitjançant l'anomenat cupo o aportació. El sistema en si no rebria tantes crítiques si no fóra per la manera en

què s'estima la quantia de la quota, que permet que el País Basc i Navarra participen en menor grau que la resta de comunitats en el mecanisme de solidaritat interterritorial. La possibilitat de corregir aquesta situació ha estat sempre mediatitzada per l'evolució política del País Basc, en el context de la qual la determinació del cupo es presenta sempre com un problema menor.

Podem considerar raonable que determinades comunitats es troben discriminades i demanen una gradual equiparació del seu nivell de finançament per habitant amb el derivat de l'aplicació dels sistemes de concert i conveni, vigents a les comunitats autònomes forals del País Basc i de Navarra.

Tot i la brevetat que imposa un article com aquest, hem procurat repassar alguns dels aspectes del sistema de finançament autonòmic que previsiblement continuaran sent debatuts. La manera d'entendre la solidaritat interterritorial, l'augment dels recursos tributaris autonòmics i el greuge amb el cupo no deixaran de ser temes de confrontació en el camp del finançament autonòmic. Les solucions requeriran debats sincers, exempts de victimisme, amb sentit comú i amb una gran dosi de coratge de les diverses administracions, tant de les que han de cedir part del seu control, com d'aquelles que assumisquen major coresponsabilitat fiscal en els seus ingressos i hagen de donar explicacions directes als seus ciutadans.

1 La renda familiar bruta disponible s'obté restant els impostos i sumant les transferències rebudes.