



Universidad de Navarra

SP-SP

# *ESTUDIO 21*

---

## LA COMPETITIVITAT DE LA INDÚSTRIA CATALANA

Jordi Gual\*  
Lluís Torrens\*\*

Febrer 2005

---

\* Professor d'Economia, IESE

\*\* ESCI, Universitat Pompeu Fabra

IESE Business School – Universidad de Navarra

Avda. Pearson, 21 – 08034 Barcelona. Tel.: (+34) 93 253 42 00 Fax: (+34) 93 253 43 43

Camino del Cerro del Águila, 3 (Ctra. de Castilla, km 5,180) – 28023 Madrid. Tel.: (+34) 91 357 08 09 Fax: (+34) 91 357 29 13

Copyright © 2005 IESE Business School.

---

El Centro Sector Público-Sector Privado es un centro de investigación adscrito al IESE. Su misión es impulsar investigación académica que analice la relación entre el sector económico privado y las Administraciones públicas en sus dos vertientes: la normativa (los efectos de la actividad reguladora sobre la actividad económica privada) y la contractual (la transferencia total o parcial de la gestión de servicios públicos). Los resultados de la investigación se difunden a través de publicaciones, foros y coloquios. Con todo ello, se desea abrir una puerta a la cooperación y al intercambio de ideas e iniciativas.

Son patronos del Centro SP-SP las siguientes entidades:

- Accenture
- Ajuntament de Barcelona
- Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona
- BBVA
- Diputació de Barcelona
- Garrigues, Abogados y Asesores Tributarios
- Generalitat de Catalunya
- Grupo MSD
- VidaCaixa
- Telefónica, S.A.
- T-Systems

El contenido de esta publicación refleja conclusiones y hallazgos propios de los autores y no refleja necesariamente las opiniones de los patronos del Centro.

---

## LA COMPETITIVITAT DE LA INDÚSTRIA CATALANA

### Resum

Aquest document revisa l'evolució de la competitivitat de la indústria catalana al llarg dels darrers deu anys i avalua la seva competitivitat als mercats internacionals. S'observa que la indústria catalana ha superat satisfactòriament el procés d'integració europea, incrementant la seva quota de mercat al mateix temps que ha mantingut uns resultats raonables en termes de rendibilitat i salaris. Malgrat aquesta foto positiva, dos esdeveniments qüestionen la viabilitat a llarg termini de l'actual model industrial: en primer lloc, la baixa puntuació en termes de productivitat aparent del treball, i en segon lloc, la pèrdua de quota de mercat en l'atracció d'inversió estrangera. En termes de proposta de polítiques econòmiques, el document arriba a la conclusió que Catalunya necessita desenvolupar actius locals distintius que la facin atractiva de cara a les multinacionals que busquen països per localitzar processos d'alt valor afegit dins la seva cadena de valor.

**Paraules clau:** indústria, Catalunya, competitivitat, Unió Europea, inversió estrangera

## LA COMPETITIVITAT DE LA INDÚSTRIA CATALANA

### Introducció\*

L'economia catalana, i en particular el seu principal motor, la indústria manufacturera, s'enfronta a un dels més grans reptes de la seva història, un canvi estructural del seu model de producció.

Fa vint anys, abans de l'entrada al Mercat Comú Europeu, els reptes també eren importants, i fins i tot més grans ja que Catalunya havia patit una forta reconversió industrial com a conseqüència de la crisi econòmica associada als xocs petrolers i a la transició política. L'obertura del mercat espanyol accelerava la necessitat de transformar empreses protegides i poc tecnificades en empreses capaces de competir en els mercats exteriors i de mantenir la seva presència en el mercat local. Aquesta tasca es preveia molt difícil, sinó impossible, per a molts sectors i empreses.

En canvi, en l'actualitat provenim d'una fase de fort creixement. Les indústries catalanes, en general, han guanyat quota en els mercats internacionals, amb uns resultats millors –en termes de quota i ocupació–, que els països comunitaris. Precisament aquells que l'any 1986 eren els que amenaçaven principalment el teixit manufacturer català. Avui, doncs, la indústria catalana afronta els reptes de futur després d'un període positiu, en el qual s'han aprofitat els avantatges proporcionats per la incorporació d'Espanya a Europa. Aquest optimisme, però, és sols parcial, ja que l'evolució favorable de les quotes de mercat i de l'ocupació en els darrers deu anys no ha d'amagar algunes tendències negatives que constitueixen un senyal d'alerta per al conjunt de la societat catalana, i en particular per als seus dirigents polítics i empresarials.

En aquest article veurem que aquest comportament positiu de la indústria, en termes agregats, s'ha degut en bona part a una combinació extraordinària de factors interns i externs, micro i macroeconòmics que han incidit al llarg d'un extens període de temps i que han contribuït decisivament que la participació de les empreses catalanes en el conjunt europeu creixés de manera important. Aquesta evolució positiva ha d'ésser matisada per dos factors que tenen especial importància envers el futur i en els quals els resultats han estat negatius: la caiguda de la productivitat respecte als països de la Unió Europea, i la reducció significativa de la capacitat d'atracció de Catalunya com a país de destí de les inversions productives d'empreses internacionals.

---

\* Aquest estudi ha estat publicat a la *Revista Econòmica de Catalunya*, novembre de 2004, pàgs. 83-100.

L'article s'estructura en cinc parts: unes consideracions preliminars sobre qué vol dir guanyar o perdre competitivitat pel sector industrial; una revisió dels condicionants macroeconòmics i d'entorn que han afectat la competitivitat industrial catalana; una anàlisi dels principals resultats competitius de la indústria catalana en els darrers deu anys; i, un examen de la situació de Catalunya en la competència entre països per l'atracció de capitals adreçats a la inversió estrangera directa. Finalment, un darrer apartat inclou les conclusions de l'anàlisi i suggereix alguns dels principals reptes de la indústria catalana actual.

## **La mesura de la competitivitat**

Quan es parla de competitivitat d'una empresa hom es refereix a la capacitat de guanyar quota de mercat, de generar beneficis i obtenir una adequada rendibilitat del capital invertit d'una manera sostinguda en el temps. Si el terme competitivitat, l'utilitzem en referència a l'economia d'un país, el concepte adient és la capacitat d'incrementar a llarg termini la renda per càpita, fet que normalment s'assoleix gràcies a una major presència en els mercats exteriors, aprofitant els avantatges comparatius d'un país, a causa de la seva dotació relativa de factors, conjuntament amb els increments de la seva productivitat, i altres elements que potencien els avantatges competitius de les empreses<sup>1</sup>. En un terme mig, quan parlem dels factors de competitivitat d'un sector manufacturer o de la indústria en general, ens referim al conjunt de factors<sup>2</sup> microeconòmics (els factors de demanda i oferta que determinen la competitivitat de les empreses que componen el sector) i macroeconòmics (els factors que determinen a nivell agregat la capacitat de competir de les empreses, com ara els tipus de canvi o d'interès) que fan que el sector industrial millori els seus resultats en els mercats i alhora la generació de rendes de manera sostenible pels seus factors productius.

Per tant, la competitivitat industrial implica una millora sostinguda dels resultats en termes de quota de mercat (en els mercats interiors i exteriors) i en termes de les rendes obtingudes (del treball i del capital) gràcies al valor afegit que s'ha incorporat al procés productiu<sup>3</sup>. Fixem-nos que ambdues variables poden anar en sentits contraris. Per exemple, es pot guanyar quota de mercat i al mateix temps enregistrar una reducció dels preus relatius (i per tant de les rendes relatives). És a dir, es guanya competitivitat o bé sacrificant rendibilitat o bé reduint salaris. També pot passar, és clar, que es guanyi quota al mateix temps que s'incrementen els preus. Això, en general, significarà una millora de la posició competitiva mitjançant una major qualitat del producte.

En ambdós casos hom pot analitzar una tercera dimensió estretament lligada a les altres dues: l'evolució de la productivitat dels factors, mesurada pel quocient entre el valor afegit i l'ús dels factors productius. Els increments de la productivitat es poden deure o bé a una millor eficiència productiva, fruit dels avenços tecnològics, o de millores en la gestió i en l'organització dels processos productius (denominador més petit, i per tant capacitat d'estalviar recursos, millorant la rendibilitat) o bé a innovacions tecnològiques o de marketing que permeten obtenir millors marges de benefici tot generant rendes per sobre dels marges habituals o competitius (numerador més gran i per tant capacitat de vendre més car sense perdre quota de mercat, o guanyant-ne). A llarg termini, no hi ha guany real de competitivitat si no va acompanyat de millores en la productivitat, tot i que de manera puntual (com veurem més endavant) es poden produir situacions de creixement intens de

---

<sup>1</sup> Per una definició detallada del concepte i la seva aplicació a l'economia catalana vegeu Gual (1994).

<sup>2</sup> Per una definició del concepte pel sector industrial vegeu Gual (1992).

<sup>3</sup> Vegeu Gual i Hernández (1993) per una aplicació a Espanya a nivell sectorial, i per Catalunya, veure Gual (1993).

l'activitat amb millores en la participació en els mercats i forta creació d'ocupació encara que es produeixin reduccions en la productivitat.

Tampoc podem oblidar, i menys davant l'actual procés de globalització dels mercats, la dimensió territorial de la competitivitat. Una àrea geogràfica pot haver estat guanyant competitivitat respecte a unes zones geogràfiques determinades (com ha estat en general el cas de Catalunya amb la Unió Europea) i perdre'n respecte a d'altres (com per exemple succeix a Catalunya amb Àsia). Si el guany de competitivitat enfront d'àrees amb comportament positiu té el mateix o superior dinamisme que el de les àrees en front les quals en perd, l'evolució global no serà preocupant, sempre que les primeres siguin més importants (la Unió Europea és la destinatària de la gran majoria de les exportacions catalanes) i la tendència de creixement sigui similar (les economies asiàtiques estan creixent a uns ritmes superiors i seria bo posicionar-s'hi millor). En termes de futur, aquestes tendències són molt importants. És ben sabut que tots els processos d'integració econòmica (la globalització dels mercats mundials n'és un) són beneficiosos en termes generals, ja que faciliten que els productes es fabriquin en aquells llocs on els costos siguin menors. Tanmateix, també sabem que els guanys de la integració no es reparteixen proporcionalment entre els diferents territoris i que algunes zones poden aprofitar molt poc el procés d'integració si s'especialitzen en productes de baix valor afegit i no saben trobar nous productes o serveis per competir amb èxit en els mercats internacionals.

Finalment, la mateixa evolució de la distribució sectorial de la indústria és un bon indicador de l'evolució de la competitivitat. Així, podem analitzar en quins sectors industrials s'està especialitzant relativament la indústria catalana i fins i tot –encara que de moment disposem de poques dades– quines funcions o fases de la producció tenen tendència a quedar-se al país i quines a deslocalitzar-se. Es considera que la indústria serà més competitiva quan s'especialitzi en sectors de fort creixement de la demanda i en activitats o parts de la cadena productiva d'alt valor afegit. Haurem d'estar atents als processos de concentració geogràfica de les activitats industrials i veure, en cas que existeixin, si afavoreixen o no Catalunya.

Tenint en compte aquestes consideracions, i seguint la metodologia utilitzada a Gual i Torrens (2004), podem establir un conjunt d'indicadors com a mesures de la competitivitat industrial catalana<sup>4</sup>:

- La quota de mercat de la indústria catalana i de cadascun dels seus sectors en el conjunt del mercat. Com que Catalunya es troba plenament integrada a la Unió Europea, prendrem com a mercat de referència l'actual Unió Europea de 25 països més els tres grans candidats pels propers anys (Bulgària, Romania i Turquia). Aquest mercat va rebre l'any 2002 el 92,7% del total de vendes de les empreses industrials catalanes (tenint en compte el mercat intern espanyol) i suposava el 88,2% de les importacions industrials catalanes.
- La productivitat de la indústria catalana respecte als seus competidors més directes. Una mesura aproximada pot ser la productivitat aparent del treball<sup>5</sup> (valor afegit brut industrial dividit entre el nombre d'ocupats) comparada amb la productivitat de la UE 14 (la resta de països membres de la UE –exclosa Espanya– abans de l'ampliació de 2004).

<sup>4</sup> Veure Gual i Torrens (2004) per a una descripció detallada dels indicadors i les seves fonts.

<sup>5</sup> Idealment, el concepte de productivitat al qual abans hem fet esment, el quocient del valor afegit en relació a la contribució dels diversos factors productius s'hauria de mesurar per la productivitat total dels factors. Aquesta mesura, però, sols es pot calcular si hom disposa de dades fiables en relació a l'evolució de tots els factors productius, i com que aquest no és el cas, utilitzarem la productivitat aparent del treball com a aproximació.

A llarg termini, com que la distribució de les rendes generades es manté estable en el temps, si la productivitat augmenta, augmenta tant la retribució del factor treball com la del capital i per tant la capacitat d'invertir per renovar o ampliar les activitats industrials mitjançant l'autofinançament. Ara bé, els resultats de l'evolució de la productivitat s'han d'analitzar amb precaució en el curt termini, especialment en situacions d'infrautilització dels recursos, com per exemple a regions amb taxes elevades d'atur. En aquests casos pot ésser socialment més rendible incrementar l'ocupació sacrificant temporalment progressos en la productivitat<sup>6</sup>.

- L'evolució dels preus relatius de les importacions i exportacions industrials. Aquest indicador ens ajudarà a esbrinar si la competitivitat industrial catalana s'aconsegueix via preus o via diferenciació del producte, qualitat i innovació<sup>7</sup>. Un encariment dels preus relatius pot ser dolent si la competitivitat es fonamenta en costos i preus baixos, però pot ser positiu si mantenim o incrementem la quota de mercat respecte dels competidors<sup>8</sup>.
- Els índexs d'avantatge comparatiu revelat (IACR). Aquests indicadors copsen l'evolució del saldo de comerç exterior sectorial ponderat pel volum de comerç efectuat entre Catalunya i els seus *partners* comercials. Millores en els IACR impliquen guanys de quota en els mercats internacionals. Els IACR han de ser presos amb precaució com a indicadors de competitivitat quan estudiem la seva evolució en processos de liberalitzacions asimètriques dels mercats, quan es calculen parcialment entre Catalunya i països o regions amb poc volum de transaccions, o quan els ritmes de creixement de la demanda interna i externa són diferents (Gual i Hernández, 1993).
- L'evolució de la concentració geogràfica de la producció per sectors. Si Catalunya guanya quota de mercat (s'especialitza) en aquells sectors on la producció es concentra, això indicarà que el sector es comporta competitivament.
- Finalment, una darrera anàlisi anirà lligada a la competitivitat a l'hora d'atraure, retenir i realitzar inversions productives. Aquesta anàlisi té un doble component: a) la capacitat de competir per atraure capitals, especialment inversions exteriors productives<sup>9</sup>, especialment si la seva finalitat és establir o ampliar indústries que competeixin en mercats de productes sota els paràmetres de qualitat o innovació, i b) la capacitat de les indústries catalanes per invertir a l'exterior amb l'objectiu de subministrar nous mercats, o per tal de deslocalitzar

---

<sup>6</sup> Històricament, els períodes de forta destrucció d'ocupació a Espanya han coincidit amb millores importants de la productivitat aparent del treball. Una de les explicacions és que en aquests períodes desapareixen en primer lloc les empreses i els llocs de treball més ineficients, i per tant la productivitat mitjana de les empreses i llocs de treball supervivents és més elevada. A la inversa, en períodes de creixement de la demanda és possible que activitats poc eficients passin a ser rendibles econòmicament.

<sup>7</sup> En termes d'estratègies empresarials, i seguint la classificació de Porter (1980), les empreses poden competir cercant el lideratge en costos o mitjançant la diferenciació del producte, o bé amb una estratègia mixta, però de concentració en un determinat segment o nínxol de mercat. Si les empreses competeixen per diferenciació de producte, un encariment dels preus relatius, si va acompanyat de manteniment o guany de quota de mercat, voldrà indicar que l'estratègia és exitosa.

<sup>8</sup> En termes macroeconòmics, un encariment general dels preus respecte als països competidors pot reduir la competitivitat, però a nivell micro si les empreses augmenten preus i mantenen les vendes significa que són més competitives en producte i per tant, agregadament, un increment del tipus de canvi real pot ésser positiu. Al cap i a la fi, els països amb un progrés més ràpid de la renda real experimenten també una apreciació real del tipus de canvi, que reflecteix el seu creixent nivell de vida.

<sup>9</sup> Cal ressaltar que la capacitat d'atracció d'inversió interna és també un indicador significatiu de competitivitat. En gran mesura, però, la seva evolució positiva estarà vinculada a l'evolució favorable de la rendibilitat industrial, i per tant de les rendes de capital abans considerades.

aquelles fases de la producció menys competitives a Catalunya i aconseguir que es mantinguin o ampliïn al país d'origen les funcions de valor afegit més alt<sup>10</sup>.

## **Els condicionants macroeconòmics i d'entorn de la competitivitat de la indústria catalana**

### *Els condicionants interns de l'economia espanyola*

Encara que la competitivitat industrial depèn fonamentalment de la competitivitat de cadascuna de les empreses que componen els diversos sectors industrials, també és veritat que les decisions macroeconòmiques i l'evolució general de l'economia pot ajudar o perjudicar les estratègies i els resultats empresarials. En el cas de Catalunya, els condicionants macroeconòmics són fonamentalment els que s'han donat a Espanya i, en especial en el darrer període, els resultants de la integració de la moneda espanyola en l'euro amb tot el que ha representat de canvis en les polítiques monetàries, fiscals i de tipus de canvi.

La història més recent ens remunta a la darrera legislatura del govern González, quan l'any 1993, en plena recessió de principis dels noranta (a Catalunya accentuada per la ressaca post-olímpica), amb un dèficit de la balança de béns i serveis espanyola superior al 3% del PIB en els anys anteriors, la pesseta es va devaluar en un 20% respecte a les principals divises estrangeres i, en particular, respecte a les que constituïen la cistella de l'ECU, embrió de la futura moneda única europea. La pesseta encara cauria un 5% addicional fins l'any 1997 mantenint-se des d'aleshores estable fins a la fixació irrevocable dels tipus de conversió amb l'euro a principis del 1999. Això va fer retenir ja per sempre la millora de la competitivitat assolida via preus envers els països de la zona euro, primer soci comercial de Catalunya. Encara més, l'apreciació del dòlar i el ien en el període 1994-2000, va fer que la depreciació ponderada de la pesseta respecte a les divises del conjunt dels països desenvolupats fos superior, un 8%.

**Taula 1. Índexs de competitivitat**  
**Evolució dels preus relatius 1994-2002 (preus d'Espanya/preus de la UE)\*\***

	Preus relatius	Preus relatius corregint pel tipus de canvi*
Preus de consum	8,9	2,6
Preus industrials	7,4	1,1
Valor unitari de les exportacions	2,9	-3,4
<p>*El tipus de canvi efectiu nominal es deprecia en 6,3% al llarg del període. Aquesta és la diferència entre les dues columnes. ** Dades en canvi percentual. Font: Elaboració pròpia a partir de dades del Banc d'Espanya. El tipus de canvi efectiu nominal es calcula utilitzant el comerç amb la UE.</p>		

<sup>10</sup> Les empreses catalanes també podrien deslocalitzar fases de la producció d'alt valor afegit a favor d'àrees més desenvolupades. Això implicaria una millora de la competitivitat a nivell empresarial, però un empitjorament a nivell sectorial o de país.



Aquesta depreciació del tipus de canvi ha compensat el comportament més inflacionista de l'economia espanyola que afecta tant els preus al consum com els preus industrials. L'índex de competitivitat dels productes industrials espanyols, que té en compte tant els canvis de preus relatius com l'evolució del tipus de canvi, només reflecteix un lleu empitjorament de, com a màxim, 1,5 punts en els productes industrials (veure Taula 1). Si en els índexs de preus sols considerem l'evolució dels preus de les exportacions (mitjançant els índexs de valor unitari) la seva evolució ha estat millor que la del conjunt dels preus industrials, de tal manera que amb la variació del tipus de canvi hi ha hagut un abaratiment dels preus de les exportacions catalanes en termes reals.

No obstant això, hem de remarcar que aquesta competitivitat per preus va assolir el seu millor valor l'any 1998 i que després de la fixació irrevocable del tipus de canvi pesseta-euro, la persistència del diferencial de tipus d'inflació entre Espanya i la zona euro fa que a poc a poc es vagin perdent els avantatges assolits amb el tipus de canvi. El fet que les exportacions no incrementin els seus preus relatius i per tant no reflecteixin el diferencial de creixement de preus interns és degut per una banda que els mercats exteriors són més competitius i comporten una reducció de marges; i per altra que l'índex de preus al consum reflecteix, en part, la convergència amb Europa en els preus dels béns i serveis no comercialitzables (i, per tant, en el nivell de vida relatiu)<sup>11</sup>.

Paral·lelament a aquest procés d'ajustament del tipus de canvi, la voluntat política del darrer govern González i de la primera legislatura del Partit Popular per complir els compromisos requerits per entrar a l'euro i incorporar-se a la moneda única en la primera fase, es va reflectir en un canvi radical en la política fiscal i amb una contenció del dèficit públic, afavorint una forta reducció dels tipus d'interès amb l'objectiu de convergir cap als tipus de la zona euro. L'impuls donat al sector exterior per la devaluació de la pesseta, que aprofitava també la creació del mercat únic l'any 1992, juntament amb la reducció del dèficit públic reduïren la necessitat de finançament exterior de l'economia espanyola i per tant la necessitat de primar amb elevats tipus d'interès l'entrada de capitals estrangers. A més, la reducció de tipus d'interès tingué altres efectes positius com la reducció de la càrrega del deute sobre la despesa pública, l'afavoriment del consum a crèdit dels consumidors, la inversió hipotecària en immobles i la reducció dels costos financers de les empreses (entre 6 i 8 punts de reducció entre 1992 i 2001<sup>12</sup>). Aquest darrer efecte és particularment important ja que l'estructura financera de les empreses espanyoles ha estat històricament més dependent de l'endeutament bancari que la d'altres països europeus. Les petites empreses catalanes (amb més importància en l'estructura productiva que a d'altres països) pagaven una prima de risc en els seus costos financers. Aquesta prima ha desaparegut amb el procés de convergència monetària amb Europa i això ha millorat per tant els resultats relatius de les petites empreses i la seva capacitat d'autofinançament.

Ara bé, tot i la reducció dels costos financers<sup>13</sup> i per tant l'afavoriment de la inversió, les polítiques de rendes realitzades en el mateix període han portat a primar l'increment de l'ocupació més que el de la productivitat de les empreses. Així, i amb el vistiplau dels sindicats, s'ha portat a terme en el mateix període una política de contenció salarial<sup>14</sup> i de foment de la flexibilització en la contractació laboral que ha aconseguit mantenir un

<sup>11</sup> Els preus dels béns i serveis no comercialitzables també poden créixer degut a la manca efectiva de competència, que repercuteix en ineficiències, i marges i costos més alts.

<sup>12</sup> Trigo et al. (2003), amb dades a partir de la central de balanços del Banc d'Espanya.

<sup>13</sup> La política fiscal també ha afavorit a les empreses, fonamentalment amb la implantació del tipus únic sobre les plusvàlues del capital i la reducció dels tipus marginals de l'IRPF.

<sup>14</sup> A tall d'exemple el salari mínim interprofessional espanyol va perdre 6,5 punts de poder adquisitiu en el període 1993-2002. L'explosió de les ETT i de la subcontractació i externalització de part de la producció en molts sectors tampoc és aliena a aquest fenomen.

creixement del salari real per treballador inferior al creixement de la productivitat. D'aquesta manera s'ha obtingut una caiguda del cost laboral per unitat en termes reals que ha afavorit la creació d'ocupació. Aquesta política de moderació del salari real ha permès, doncs, una forta creació de llocs de treball, encara que sense que la taxa d'atur hagi caigut consistentment per sota del 10% de la població activa. En conjunt, a Catalunya, en el període 1994-2001 es van crear 90.000 llocs de treball a la indústria mentre que a la resta de la Unió Europea (els 14 antics membres sense comptar la resta d'Espanya) se n'han destruït 3.400.000<sup>15</sup>.

Finalment, l'entrada d'Espanya a la Comunitat Europea l'any 1986 va atraure un intens flux d'inversions estrangeres directes. Aquestes no es devien a necessitats de subministrar el mercat nacional, ja que aquest ja quedava desprotegit amb la integració, sinó més aviat a aprofitar-se d'una bona relació qualitat-preu de la mà d'obra catalana i de les empreses industrials preexistents, capaces de produir béns exportables a la mateixa Comunitat Europea més barats que si es fessin als països centrals, en particular aquells béns més intensius en mà d'obra. Entre 1985 i 1992 es va multiplicar per set la inversió estrangera directa a Espanya, arribant a la passada dècada als dos bilions de pessetes anuals. Malgrat algunes deslocalitzacions dels darrers anys, és evident que la indústria catalana, en especial el seu sector exportador, ha recollit en termes de guany de quota de mercat aquesta internacionalització de la propietat de les empreses. Reforça això el fet que les filials de multinacionals a Catalunya tenen una propensió exportadora i importadora superior a les empreses autòctones (Solà et al., 2001) i a més en alguns sectors s'impliquen fortament en els *clusters* regionals, amb el consegüent efecte beneficiós sobre la tecnologia i la internacionalització de les empreses del país<sup>16</sup>.

En resum, la combinació de polítiques macroeconòmiques adequades i la contenció dels salaris en termes reals a partir de 1993, junt amb l'estratègia d'entrada a l'euro i la maduració de les inversions estrangeres directes productives realitzades des de mitjan anys vuitanta i la dècada dels noranta han portat a una expansió de la producció industrial, amb guanys de quota en la UE i amb una important creació d'ocupació industrial. Com a punt negatiu, però, cal ressaltar que aquest guany de quota de la indústria catalana no s'ha fonamentat en una major productivitat. Al contrari, la productivitat aparent del treball de la indústria catalana ha caigut gairebé 12 punts en relació a la resta de la Unió Europea<sup>17</sup>. A curt termini, aquesta menor productivitat s'ha compensat amb un increment de l'ocupació i les vendes, de manera que les rendes del sector industrial han augmentat, però sens dubte es tracta d'una evolució preocupant a mig i llarg termini.

### ***Els condicionants globals***

Hi ha altres condicionants generals o tendències de l'entorn que afecten la indústria catalana. En primer lloc, el fenomen de la globalització, caracteritzat per l'abaratiment de les transaccions internacionals, la introducció massiva de les noves tecnologies i l'obertura dels mercats de béns i serveis, està donant un impuls decisiu a la integració global de bona part de les economies nacionals. Podriem resumir-ho dient que la globalització facilita que tot allò que es pot moure ho farà, tant mercaderies com factors de producció transferibles, de manera que els processos productius, en especial els industrials, però també part dels serveis que no requereixen proximitat física als clients, es portaran a terme allà on sigui més rendible fer-ho. Aquest fet té una transcendència especial per a Catalunya, país eminentment

<sup>15</sup> L'any 2002, amb una situació internacional deprimida, aquesta tendència s'ha invertit i s'han destruït 32.000 llocs de treball a la indústria catalana.

<sup>16</sup> Veure Gual (1992) sobre el paper de la inversió estrangera a la indústria catalana.

<sup>17</sup> Veure Gual i Torrens (2004).

industrial<sup>18</sup> i que ha fonamentat bona part de la competitivitat de la seva producció en els baixos salaris respecte als països més avançats. Aquests països ja han viscut i ara també estan experimentant, com Catalunya, processos de deslocalització de part de la seva producció cap a regions i països amb menors costos laborals o fiscals. Les diferències més importants entre aquests països i Catalunya són, en primer lloc que per a Catalunya el fenomen de la deslocalització és novedós; i a més que el poder de decisió i control sobre les deslocalitzacions i els seus efectes és més alt si les empreses tenen la seu al país mateix: a Catalunya, ja sabem que el 50% de la producció industrial està en mans d'empreses estrangeres i que un altre percentatge depèn d'empreses amb seu a Madrid o la resta d'Espanya<sup>19</sup>.

L'ampliació de la Unió Europea, formalitzada l'1 de maig de 2004, ha estat un pas més en el procés de globalització. És una transformació política, que mostra amb claredat els reptes i oportunitats que comporten els processos d'integració econòmica. Per una banda entren deu nous països amb uns costos laborals substancialment més reduïts que els catalans, però amb una bona qualificació de la seva mà d'obra i que per tant competeix durament amb els avantatges de Catalunya a l'hora de retenir i atraure inversions productives. Per altra, s'obre un nou mercat de vuitanta milions de persones amb unes enormes expectatives de creixement de renda i per tant de capacitat de compra, que han de poder ser aprofitades per les empreses catalanes. El mateix podem dir dels països que s'han quedat fora, però que en un futur proper entraran a la Unió Europea: Bulgària, Romania i més tard Turquia i Croàcia.

El diferencial en la despesa en R+D que existeix entre la majoria de països avançats i Espanya (i Catalunya està en la mitjana espanyola) no ens situa en una posició fàcil per canviar el nostre model productiu. L'escassetat de les inversions en R+D, en infraestructures de comunicacions i telecomunicacions i en fons de finançament alternatives de noves inversions, fan que Catalunya no sigui un destí preferent per localitzar activitats productives d'alt valor afegit, que són precisament les que encara poden competir no per preu, sinó per qualitat amb altres destins i que són també les que estan creixent més en producció. Treballs recents com el de Vives i Torrens (2004) posen de manifest que el motor econòmic de Catalunya, la Regió Metropolitana de Barcelona, té greus mancances per atraure indústries i processos industrials innovadors, així com la capitalitat política de Madrid també li impedeix realitzar el potencial que té per atraure seus de grans empreses, la segona possible especialització funcional en què poden competir les grans metròpolis europees.

Finalment, un altre factor a considerar és el progressiu desplaçament del cor econòmic mundial cap Àsia i el Pacífic. El fort creixement de les economies asiàtiques, liderades per la Xina ha convertit aquesta regió en l'àrea econòmica més dinàmica del món. Àsia, l'any 2003, sense l'Orient Mitjà, representà el 26% de les exportacions mundials i el 23% de les importacions (11 punts més que el 1980)<sup>20</sup>. L'àrea representa ja el 22,9% del PIB mundial (Xina ja és la segona potència econòmica del món, si es valora el seu PIB amb PPA) i l'any 2002 l'associació

---

<sup>18</sup> Catalunya ocupa el lloc 29è entre les 146 regions europees (UE 15 sense incloure el Regne Unit) en termes de participació del VAB industrial en el total i el lloc 10è en termes absoluts.

<sup>19</sup> No disposem de dades globals sobre la propietat d'establiments industrials catalans per part d'empreses amb seu a Espanya no catalana. Com a ajuda, l'estudi de Vives (2002) ens indica que les empreses industrials entre les 500 primeres empreses espanyoles o filials de multinacionals que tenen seu a Catalunya només representaven el 18,5% de les vendes l'any 2000, quan la producció industrial catalana representava el 25,8% del total espanyol (i la meitat depenia d'empreses estrangeres). Per altra banda, a l'estudi de Trigo et al. (2003) s'identificaven 109 empreses industrials que facturaven més de 150 milions d'euros a Catalunya. Més de la meitat d'aquestes eren filials de multinacionals, gairebé la meitat catalanes i unes poques de la resta d'Espanya. La presència de multinacionals és extremadament alta en subsectors com les indústries làcties, olis i greixos, indústria paperera, química, farmàcia, material de transport, maquinària, material elèctric i electrònica. La indústria autòctona lidera en canvi alguns subsectors alimentaris (carn, alimentació animal, begudes), edició i arts gràfiques, metal·lúrgia i productes metàl·lics, i minerals no metàl·lics. Les empreses espanyoles només lideraven el sector energètic (Endesa i Repsol).

<sup>20</sup> Dades de la OMC.

Àsia-Pacífic ha superat en gairebé un 20% el volum de comerç internacional de la UE 15. Com veurem després aquest canvi global té importants repercussions per a la internacionalització de la indústria catalana.

## **L'evolució de la competitivitat de la indústria catalana**

### *Els resultats generals*

Com s'ha comportat el sector manufacturer català en la darrera dècada, en termes de competitivitat? Ha sabut aprofitar els elements favorables de l'entorn i de les polítiques econòmiques realitzades? Podem contestar que, globalment, en el període fins l'any 2001<sup>21</sup> el comportament ha estat positiu, amb un creixement real per sobre de les regions i països veïns, que són els principals socis comercials i inversors de Catalunya. La producció industrial catalana ha passat de representar en aquest període l'1,43% de la producció de la Unió Europea abans de la recent ampliació a l'1,63%, igualant la producció industrial per càpita europea. El mateix ha succeït amb el sector exportador, de tal manera que Catalunya també ha igualat en termes per càpita les seves exportacions amb les de la resta de la Unió Europea i ha incrementat el seu lideratge tant en producció com en exportacions del sector industrial espanyol<sup>22</sup>.

El creixement de la producció industrial a Catalunya ha anat acompanyat d'un important creixement de l'ocupació industrial, 90.000 nous llocs en el període 1994-2001<sup>23</sup>. Aquest increment de l'ocupació contrasta fortament amb la destrucció de llocs de treball a la Unió Europea (3.780.000 llocs de treball perduts a tota la UE 25 sense Espanya), zona que, tanmateix, també ha incrementat la seva producció industrial. Això ens indica, per tant, que ha tingut lloc una evolució molt diferent de la productivitat entre Catalunya i la resta de la Unió Europea. Les dades de productivitat aparent del treball ens donen una caiguda de la productivitat de Catalunya respecte a la UE 14 (l'antiga Unió Europea sense Espanya), de 12 punts fins a situar-se en el 62% de la mitjana de la UE 14, pràcticament a mig camí entre els antics i els nous països membres (que són a un 19% de productivitat de la UE 14). Encara no disposem de dades d'evolució de la productivitat europea en els darrers anys però és possible que aquesta diferència s'hagi mantingut o incrementat<sup>24</sup>. Es pot argumentar que la creació d'ocupació en una economia amb elevades taxes d'atur pot ser prioritària a curt termini, per davant dels creixements de productivitat. Però també és veritat que el creixement de la productivitat i de l'ocupació no són incompatibles ni a curt ni a llarg termini, com han demostrat en el mateix període de temps economies de grandària similar a la catalana com les d'Irlanda i Finlàndia. Tan sols el creixement de la productivitat i en conseqüència de la renda per càpita garanteixen un veritable progrés econòmic d'una societat a llarg termini<sup>25</sup>.

---

<sup>21</sup> Aquest article inclou dades fins el 2001, al igual que en el llibre Gual i Torrens (2004). La complexitat de la seva generació, amb peticions específiques a l'Institut d'Estadística de Catalunya (IDESCAT) fan que no hagi estat possible disposar de dades creuades de producció i comerç més recents per a aquest article.

<sup>22</sup> En el període 1994-2000 Catalunya va passar del 24,9 al 25,8% del VAB industrial espanyol i del 26,3 al 28,5% de les exportacions industrials.

<sup>23</sup> En els darrers dos anys, en canvi, s'han perdut bona part d'aquests llocs de treball, pel ralentiment de la pròpia activitat industrial.

<sup>24</sup> Així, amb les darreres dades de l'enquesta industrial del 2002, la productivitat s'ha incrementat un 1,1% respecte al 2001 en termes reals, una xifra inferior al 1,9% de mitjana de creixement en el període 1994-2001 i lluny del 5% de creixement mitjà que ha tingut la resta de la UE en el mateix període.

<sup>25</sup> Només el creixement sostingut de la productivitat per ocupat pot garantir a llarg termini, per exemple, els nivells de prestacions socials necessaris, com les pensions, a les generacions futures, davant els canvis de les piràmides demogràfiques que es preveuen i per tant el creixement de la taxa de dependència.

Com que normalment en els països avançats el repartiment del valor afegit entre rendes del treball i excedent brut d'exploració és bastant similar (les rendes del treball s'emporten entre el 55 i el 70% del total, encara que varia entre sectors més o menys intensius en capital), els avenços en productivitat acostumen a anar paral·lels als avenços en els salaris. Així, la retribució mitjana per ocupat del sector industrial català ha caigut 12 punts també respecte a la retribució europea, tot i el diferencial de poder adquisitiu existent i la major inflació soferta a Catalunya que a Espanya i a la Unió Europea. Per contra les xifres absolutes ens indiquen un increment de la massa salarial total i de l'excedent brut d'exploració total més gran a Catalunya que a la Unió Europea, per raó del creixement de l'ocupació i l'activitat, fet que ens ratifica la tesi que s'ha optat per un model de creixement de baixos salaris (essencialment en els nous contractes) repartidor d'oportunitats de treball i que permet a les indústries més intensives en mà d'obra mantenir o incrementar la seva competitivitat.

La tercera pota de la competitivitat són els preus relatius als quals s'han comercialitzat els béns produïts. Ja hem vist que l'increment de vendes (producció, valor afegit) ha anat acompanyat d'un manteniment dels beneficis en termes absoluts encara que sí que han caigut per treballador a causa de l'increment de l'ocupació. Amb aquestes dades podem inferir que els preus relatius no han experimentat grans variacions ja que si haguessin baixat (venent béns a menor preu per guanyar mercat) l'evolució observada dels salaris comporta que els guanys empresarials haurien baixat també, mentre que si els preus s'haguessin encarit llavors els beneficis per treballador s'haurien mantingut en termes relatius. La realitat de les dades ens confirma aquest punt mig. Tot i la pèrdua de productivitat de 12 punts, la relació real d'intercanvi del sector industrial català (calculat com a índex agregat de preus relatius de les exportacions industrials catalanes amb respecte als preus de les importacions) només ha caigut 2,4 punts respecte a la UE 14 en el període 1994-2001 i presenta una lleugera millora amb el comerç mundial (veure Taula 2). Aquesta evolució, la podem qualificar com a mínim de no desfavorable i les seves causes fonamentalment són tres: la devaluació de la pesseta, que va permetre millorar els preus de les exportacions catalanes sense perdre competitivitat; l'increment de les importacions procedents de fora la UE, a millors preus que les comunitàries; i el fet que la caiguda de la productivitat ha estat acompanyada per una moderació molt important de salaris i beneficis per treballador, fet que ha permès a les empreses catalanes no perdre significativament competitivitat en preus en els mercats exteriors.

Pel que fa als índexs d'avantatge comparatiu revelat (IACR)<sup>26</sup>, Catalunya també experimenta una millora gràcies a l'evolució envers la UE 14 (8 punts de millora) que en ser el major proveïdor i client de Catalunya compensa l'empitjorament dels IACR respecte a la resta del món. En aquest punt és important remarcar que, de la mateixa manera que Catalunya té una taxa de penetració de les seves exportacions en els nous països membres de la UE inferior a la que tenien els altres països membres (encara que superior a la que li tocava segons la distància geogràfica)<sup>27</sup> també té un comportament substancialment pitjor en el comerç amb la zona locomotora de l'economia mundial: Àsia. Les exportacions a Àsia només representaren l'any 2003 el 4% del total de les exportacions catalanes mentre que la UE 15 en conjunt hi va enviar el 7,3% de les seves exportacions (any 2000). Tan poc dinamisme exportador català cap a Àsia no té un paral·lel en les importacions, ja que per a Catalunya representaren el 16,6% de les importacions totals, mentre que per a la UE 15 foren el 12,8%. Una de les possibles explicacions d'aquest desequilibri seria que les multinacionals estrangeres a Catalunya, responsables del 60% de les exportacions industrials catalanes, exporten des de Catalunya fonamentalment a mercats regionals (Europa, Mediterrani), deixant per a d'altres filials (per exemple els Estats Units o zones més properes) les

<sup>26</sup> Els IACR es calculen com el quocient del saldo comercial (exportacions menys importacions) i el volum de comerç (exportacions més importacions).

<sup>27</sup> Veure a Gual i Torrens (2004) l'anàlisi gravitatòria.

exportacions cap a Àsia. També hem de tenir en compte que part de les importacions provinents d'aquest continent poden ser transaccions internes entre matriu i filials de les moltes empreses amb capital asiàtic, sobretot japonès, existents a Catalunya. Podríem dir que les pors que existien d'invasió comercial asimètrica en entrar Espanya al Mercat Comú l'any 1986 s'han complert amb Àsia, aprofitant la liberalització comercial de les relacions entre Europa i Àsia. Un dels principals reptes de la indústria catalana serà assolir en el futur un enfortiment de les relacions comercials amb el continent asiàtic, fonamentalment amb una expansió de les exportacions catalanes.

Una segona part de l'anàlisi de competitivitat a nivell agregat es fonamenta en l'anàlisi de la dinàmica general dels sectors industrials en què Catalunya està especialitzada. Si Catalunya s'especialitza en sectors en creixement o creix en exportacions a països amb més potencial tindrà més possibilitats de guanyar posicions en competitivitat.

L'anàlisi dels fets permet constatar que Catalunya presenta un sector industrial molt diversificat, fins i tot lleugerament per sobre de la mateixa Unió Europea (l'índex invers de Herfindahl sobre 53 sectors dona un valor de 30 sectors representatius, una xifra elevada i clarament per sobre de la resta d'Espanya). Una estructura productiva diversificada és abans de tot una assegurança contra el risc que una crisi sectorial (com, per exemple, la que pot estar patint ara el tèxtil) tingui conseqüències generals sobre tota l'economia.

Una segona constatació és que, tot i que la teoria econòmica prediu que els processos d'integració econòmica poden afavorir la concentració geogràfica de l'activitat<sup>28</sup>, no s'està produint a Europa un canvi important en la distribució territorial de les indústries. Sembla que les diferències culturals i institucionals, i les mateixes accions dels governs estatals i regionals per mantenir indústries en el territori afectat per les deslocalitzacions, estan frenant aquests processos de concentració.

### *L'anàlisi sectorial*

L'anàlisi desagregada per a cadascun dels sectors és tant o més important que l'evolució global del sector industrial ja que un comportament globalment positiu pot ésser la resultant de comportaments diversos a nivell sectorial. En aquest article hem utilitzat la desagregació en 14 sectors de la indústria catalana que correspon als sectors utilitzats habitualment en la presentació de resultats de l'enquesta industrial. La majoria dels resultats obtinguts provenen del treball de Gual i Torrens (2004) realitzat per avaluar l'impacte de l'ampliació europea sobre la indústria catalana. Aquell treball presenta els resultats més desagregats, fins a 53 subsectors que inclouen un o diversos sectors industrials de la classificació NACE de Eurostat a 3 dígit. La profunditat de l'anàlisi a nivell subsectorial ultrapassa l'extensió d'aquest article, però sí que cal advertir que cal prendre amb precaució els resultats sectorials ja que son l'agregació dels resultats dels diferents subsectors, que poden també presentar comportaments diferents. Els sectors amb dinàmiques subsectorials més diverses (i per tant dels que hem de relativitzar més les conclusions a nivell sectorial) són l'energètic i extractiu, el tèxtil i calçat, i els equips elèctrics i electrònics<sup>29</sup>.

L'objectiu principal d'aquesta anàlisi, a més d'observar amb detall l'evolució competitiva de cada sector, és el d'esbrinar si la indústria catalana està convergint amb el referent europeu més avançat (com sí semblen indicar el índexs de similitud d'estructures

<sup>28</sup> Degut fonamentalment a l'existència d'economies d'aglomeració, tot i que ara també es parla de nous processos de concentració funcional en lloc de sectorial (Duranton i Puga, 2001).

<sup>29</sup> Vegeu Gual i Torrens (2004) per a una explicació més detallada.

productives –vegeu Gual i Torrens, 2004) o bé s'està especialitzant en productes similars als de països i regions menys avançats, com sembla indicar l'evolució de la productivitat. Si es verificués la segona tendència, l'exposició de la indústria catalana a la pressió competitiva dels nous països industrials i exportadors, en competir amb els mateixos productes i arguments de venda, portarà inevitablement a una baixada de les rendes procedents del sector industrial, ja sigui per reduccions de la producció o per baixades de salaris per poder seguir competint.

Seguint la metodologia proposada a la primera secció, analitzarem l'evolució sectorial de la competitivitat en diversos indicadors complementaris: quota, preus, productivitat, IACR i concentració-diversificació. Utilitzarem fonamentalment la desagregació en els 14 grans sectors industrials segons la classificació d'activitats econòmiques a dos dígit. També utilitzarem les classificacions dels sectors agrupats segons la intensitat de l'ús de diversos factors productius com el treball (i les seves diferents categories) o la tecnologia. La primera classificació sectorial d'aquests tipus, la va realitzar l'OCDE segons el nivell tecnològic. Les altres són més recents i han estat utilitzades en informes European Commission (1999) en els quals es classifiquen els diferents sectors segons la qualificació de la mà d'obra, segons quin és el factor de producció distintiu més important, i segons l'ús intensiu de determinats serveis externs. Les dues darreres classificacions no inclouen tots els sectors ja que hi ha sectors que es comporten de manera equilibrada, sense cap factor o servei distintiu. L'anàlisi segons aquestes tres classificacions no es pot fer amb la indústria catalana amb dades de producció, ja que necessita de la desagregació de la producció a nivell NACE 3 dígit, i aquest nivell no està disponible en l'enquesta industrial catalana per motius tècnics i de secret estadístic. Aquestes classificacions sí que les podem portar a terme per a les dades referents al comerç exterior, ja que disposem de les desagregacions a nivell NACE 3 dígit proporcionades per l'IDESCAT.

### *L'evolució de la quota de mercat i els preus*

Els resultats sectorials de l'evolució de la quota de mercat (veure Taula 2) matisen el resultat positiu agregat. Vuit sectors incrementen quota de penetració en el mercat de referència<sup>30</sup> mentre que sis sectors en perden. Els guanys de quota més importants (al voltant del terç de punt) es donen en els minerals no metàl·lics (sector arrossegat per l'evolució interna de la construcció), la metal·lúrgia (sector atomitzat i de capital català) i la fabricació del material de transport (sector dominat per empreses multinacionals). A continuació, també la indústria química i la maquinària i mecànica presenten uns bons creixements de quota, per sobre del 0,20%. A l'altre extrem, un sector, el de la fusta i suro, que també és el més petit dels considerats, ha estat el de pitjor comportament amb una pèrdua del 0,28% de quota. La resta de sectors presenten guanys o pèrdues per sota del 0,10%, essent molt reduïdes les pèrdues de quota de les manufactures diverses, les màquines d'oficina, l'equip elèctric i electrònica i l'alimentació. Per tant, 5 sectors han actuat de locomotora de la indústria catalana mentre que només un (i petit en grandària relativa) ha estat un fre.

L'evolució dels preus relatius també presenta dinàmiques sectorials disperses. En el còmput general de les relacions amb tot el món existeix una lleugera millora global, però en nou sectors els nostres preus s'abarateixen relativament i en cinc s'encareixen. En canvi, si observem els canvis amb la Unió Europea (UE 14), existeix un empitjorament global, tot i que en vuit sectors els preus milloren i en sis cauen. En nou sectors l'evolució presenta el mateix signe tant globalment com amb la Unió Europea, mentre que en tres les diferències

---

<sup>30</sup> UE 28: l'actual Unió Europea més els tres països que s'han d'incorporar en els anys pròxims: Bulgària, Romania i Turquia.

són notables: el sector tèxtil, confecció i calçat presenta una millora de preus relatius amb el total mundial i un empitjorament amb la UE 14 (mentre que globalment s'ha guanyat quota de mercat); les indústries químiques i els productes minerals no metàl·lics presenten abaratiments de preus en el global de les transaccions, però encariments a nivell europeu (i ambdós sectors han guanyat quota de mercat). Finalment el sector energètic i la metal·lúrgia han guanyat quota de mercat amb millores dels preus relatius. La fabricació de material de transport, per contra, presenta una lleugera caiguda de preus.

**Taula 2. Competitivitat de la indústria catalana: quota de mercat, preus i productivitat**

	Quota S/VAB UE 28 Variació 1994-2000*	Productivitat UE 14 = 100 Variació 1994-2001**	Preus relatius total comerç exterior % variació 1994-2001 ***	Preus relatius comerç exterior amb UE 14 % variació 1994-2001****
Total	0,14	-11,65	1,3	-2,43
Ind. extractives, petroli i energia	0,10	13,25	483,6	185,71
Alimentació, begudes i tabac	-0,03	-4,73	222,4	436,90
Tèxtil, confecció, cuir i calçat	0,10	-30,58	20,2	<b>-37,17</b>
Indústries de la fusta i el suro	-0,28	-31,19	107,0	41,91
Paper, edició, arts gráf. i reprogr.	-0,10	-26,22	-20,9	-35,57
Indústries químiques	0,24	-3,42	-11,2	<b>22,93</b>
Cautxú i materies plàstiques	0,11	-10,62	-18,2	-25,76
Altres productes minerals no metàl·lics	0,33	-0,43	-9,6	<b>14,35</b>
Metal·lúrgia i fab. de productes met.	0,33	-15,60	8,8	11,74
Maquinària i equips mecànics	0,21	-11,69	-8,0	<b>1,37</b>
Màquines d'oficina i instruments	-0,02	-42,83	-3,3	<b>2,23</b>
Equips elèctrics i electrònics	-0,02	-18,53	-22,2	-25,79
Fabricació de mater. de transport	0,32	-0,80	-5,0	-0,47
Indústries manufactureres diverses	0,00	-23,13	-36,0	-65,42
Resum 14 sectors				
Empitjoren (gris/fosc)	<b>6</b>	<b>13</b>	<b>9</b>	<b>6</b>
Milloren (gris/clar)	<b>8</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>8</b>

Font: Elaboració pròpia amb dades de IDESCAT, Eurostat i UNIDO.

\* Quota de Catalunya en el valor afegit brut a cost dels factors del total de la Unió Europea més Bulgària, Romania i Turquia. Variació 1994-2000.

\*\* Productivitat aparent del treball a Catalunya respecte a la UE 14 (abans de l'ampliació del 2004 sense Espanya). Variació 1994-2001.

\*\*\* Quocients dels índexs de valor unitari de les exportacions i de les importacions industrials catalanes. Variació 1994-2001.

\*\*\*\* Quocients dels índexs de valor unitari de comerç de la indústria catalana amb la UE 14. Variació 1994-2001.

Les dades de productivitat sectorial sí que donen uns resultats molt més homogenis: tots els sectors, amb l'excepció de l'energètic i extractiu presenten pèrdues de productivitat relativa amb la UE 14, essent les reduccions més grans les ocorregudes en els sectors de màquines d'oficina, tèxtil, fusta i paper. Les pèrdues són reduïdes en alimentació i química (4 i 5% respectivament) i mínimes en minerals no metàl·lics i material de transport (menys de l'1%).

En resum, només un sector, el de les indústries extractives, petroli i energia, que a més no és un sector estrictament manufacturer, presenta uns resultats competitius completament favorables. Un segon sector, el metal·lúrgic presenta una evolució positiva en quota i preus.



A continuació, els sectors de química, minerals no metàl·lics i maquinària presenten guanys de quota de mercat tot i que empitjoren els seus preus relatius globalment (encara que els milloren respecte a la UE 14). El sector tèxtil, amb un guany moderat de quota presenta un abaratiment de preus respecte a la UE 14, però una millora respecte al global. El material de transport presenta guanys de quota, però sense guanys en preus (tot i que la seva productivitat es manté). En canvi el cautxú i les matèries plàstiques presenten uns guanys menors de quota, però amb fortes caigudes de preus relatius. Pel que fa als sectors que perden quota, el més perjudicat, la indústria de la fusta i el suro presenta un encariment de preus, mentre que els equips elèctrics i electrònics, les manufactures diverses i el paper i les arts gràfiques perden quota lleugerament, però empitjoren substancialment els seus preus relatius (i la seva productivitat). La maquinària d'oficina presenta una lleugera pèrdua de quota i els preus romanen estables, mentre que l'alimentació, begudes i tabac manté pràcticament la quota i millora els preus relatius. Tenim, per tant un panorama molt divers, amb comportaments molt específics de cada sector, en el qual podem destacar que tots els sectors sacrifiquen productivitat (i en conseqüència sous relatius) per guanyar o mantenir quota, encara que per a alguns sectors això tampoc és suficient per mantenir la seva presència en el mercat (tot i que tots han mantingut o incrementat l'ocupació).

#### *L'evolució de la competitivitat exterior*

L'anàlisi del comerç exterior ens permet comparar l'estructura industrial catalana amb la de la Unió Europea. La situació de desequilibri a favor de la UE ha experimentat una substancial retallada de 8 punts (gairebé la meitat de l'índex negatiu global), gràcies a l'evolució positiva experimentada en 9 dels 14 sectors (veure Taula 3). Tan sols el sector energètic presenta un empitjorament important de l'IACR amb la UE 14. Els millors resultats, els presenten els sectors de màquines d'oficina i el de paper, edició i arts gràfiques (per sobre del 20% de millora), seguits d'alimentació i química (per sobre del 15%). Quan analitzem els IACR amb el total del món, es produeix una millora més continguda (i només en la meitat dels sectors). Si comparem els resultats catalans amb els de la UE 14 observem que la millora ha estat superior a Catalunya, essent els resultats de la UE amb la resta del món, sector per sector, més moderats. Les diferències més notòries es donen als productes minerals no metàl·lics i maquinària (Catalunya empitjora i la UE 14 millora), mentre que en els sectors de paper, màquines d'oficina i equips elèctrics la millora dels IACR de Catalunya amb la UE 14 fa que els IACR globals també millorin mentre a la UE empitjoren.

Si analitzem els resultats segons les classificacions tecnològiques o per ús de determinats factors o serveis tenim alguns resultats que són, com a mínim, sorprenents. Així els IACR de Catalunya amb el món milloren en els sectors d'alta i baixa tecnologia, mentre que empitjoren a la UE 14. El mateix succeeix amb els sectors intensius en tecnologia, intensius en ocupacions de coll blanc i en serveis intensius en coneixement. Ara bé, cal matisar que en tots aquests sectors Catalunya presentà l'any 2001 IACR negatius amb la UE 14 i el món (amb excepció dels IACR amb la UE 14 en sectors d'alta tecnologia), mentre que la UE 14 presenta valors positius amb el món en tots els grups de sectors més tecnològics.

Taula 3. Evolució del índex d'avantatge comparatiu revelat (IACR)

	IACR Cat./UE 14* 2001	Variació IACR Cat./UE 14 1994-2001	IACR Cat./Total 2001	Variació IACR Cat./Total 1994-2001	IACR UE 14/Total 2001	Variació IACR UE 14/Total 1994-2001
<b>Total</b>	-9,8%	8,0%	-15,0%	4,2%	3,8%	0,3%
Indústries extractives, petroli i energia	-76,2%	-19,3%	-82,3%	0,6%	2,9%	4,2%
Alimentació, begudes i tabac	-11,2%	15,9%	-12,5%	13,5%	0,7%	2,0%
Tèxtil, confecció, cuir i calçat	1,9%	-0,2%	-10,7%	-6,7%	7,5%	3,1%
Indústries de la fusta i el suro	-12,6%	6,0%	-9,2%	-0,8%	6,7%	-29,1%
Paper, edició, arts gràfiques i reprografia	-15,2%	22,1%	4,1%	17,7%	3,7%	-15,3%
Indústries químiques	-21,0%	15,5%	-15,8%	14,7%	-2,3%	0,0%
Cautxú i matèries plàstiques	-11,2%	-4,6%	-8,6%	-2,1%	0,0%	2,5%
Altres productes minerals no metàl·lics	-1,8%	4,3%	1,4%	-10,2%	3,4%	2,5%
Metal·lúrgia i fabr. de productes met.	-33,6%	9,7%	-34,8%	-1,2%	5,0%	-0,6%
Maquinària i equips mecànics	-33,0%	-2,7%	-23,9%	-7,9%	11,0%	3,2%
Màquines d'oficina i instruments	-14,6%	22,3%	-28,8%	22,0%	5,3%	-1,5%
Equips elèctric i elèctronics	9,7%	10,0%	-10,0%	6,4%	11,3%	-2,1%
Fabricació de materials de transport	16,0%	-0,5%	9,8%	-5,0%	1,4%	0,4%
Indústries manufactureres diverses	-9,0%	9,6%	-10,7%	8,7%	9,1%	5,0%
<b>Segons nivell tecnològic</b>						
Nivell tecnològic alt	8,3%	24,1%	-16,4%	20,7%	2,3%	-5,4%
Nivell tecnològic mitjà alt	-9,1%	5,8%	-8,3%	3,3%	9,8%	2,2%
Nivell tecnològic mitjà baix	-22,4%	-1,6%	-22,1%	-0,2%	5,0%	2,8%
Nivell tecnològic baix	-7,9%	10,3%	-10,9%	5,8%	-0,3%	-1,7%
<b>Segons factor de producció dominant</b>						
Sectors intensius en mà d'obra	-8,4%	4,8%	-12,0%	-2,1%	-1,0%	2,1%
Sectors intensius en capital	-25,0%	4,4%	-24,0%	2,7%	-0,7%	-3,6%
Sectors intensius en marketing	-6,7%	16,7%	-6,5%	12,4%	3,1%	1,9%
Sectors intensius en tecnologia	3,5%	11,3%	-8,2%	7,1%	5,1%	-1,4%
<b>Segons qualificació de la mà d'obra</b>						
Baixa qualificació	-13,2%	5,6%	-17,2%	0,0%	0,6%	1,4%
Qualificació mitja/obriers especialitzats	11,4%	2,0%	7,7%	-1,8%	7,2%	-0,8%
Qualificació mitja/personal d'oficina	-12,9%	13,1%	-15,6%	9,9%	3,2%	-1,4%
Alta qualificació	-25,2%	4,9%	-22,7%	2,7%	10,5%	1,7%
<b>Segons l'ús intensiu de determinats serveis externs</b>						
Transport	-26,6%	9,5%	-23,2%	3,8%	4,1%	-4,0%
Comerç i publicitat	-17,2%	11,3%	-13,6%	8,6%	7,9%	2,8%
Serveis de coneixement	-21,6%	16,6%	-20,9%	12,0%	4,9%	-1,0%

Font: Elaboració pròpia amb dades de IDESCAT i Eurostat.

\* Unió Europea abans de l'ampliació del 2004, excepte Espanya.

### *L'evolució de l'especialització i la concentració*

Utilitzarem la dada de l'especialització productiva relativa de Catalunya respecte a la UE 14 i la compararem amb la dels 10 nous països membres de la UE des del 2004 (veure Taula 4). Observem que, en general, els sectors en què Catalunya guanya especialització no coincideixen amb els que en guanyen als nous països membres (com seria d'esperar si les estructures productives convergissin), amb l'excepció del material de transport i l'energia. En segon lloc només tres sectors presenten un creixement de la concentració geogràfica i tan sols en el cas de l'alimentació Catalunya presenta una lleugera desespecialització productiva. Per tant, Catalunya no ha patit negativament processos d'especialització geogràfica i tampoc sembla que convergeixi cap al model productiu dels països de l'ampliació, tot i els resultats decebedors en productivitat.

**Taula 4. Especialització productiva sectorial enfront de concentració**

	Especialització productiva relativa Catalunya 2001	Especialització productiva relativa Catalunya Variació 1994-2001	Especialització relativa nous membres UE Variació 1994-1999	Concentració UE 25 Variació 1994-2000
Indústries extractives, petroli i energia	0,54	0,05	0,17	0,33
Alimentació, begudes i tabac	1,17	-0,03	-0,19	-0,90
Tèxtil, confecció, cuir i calçat	1,85	-0,11	-0,03	1,79
Indústries de la fusta i el suro	0,72	-0,27	-0,41	0,80
Paper, edició, arts gràfiques i reprografia	1,08	-0,27	-0,03	0,73
Indústries químiques	1,54	-0,09	0,00	0,22
Cautxú i matèries plàstiques	1,20	-0,11	0,84	0,25
Altres productes minerals no metàl·lics	1,19	0,15	-0,04	0,35
Metal·lúrgia i fabricació de productes met.	0,99	0,15	-0,15	0,49
Maquinària i equips mecànics	0,81	0,09	-0,08	-0,04
Màquines d'oficina i instruments	0,50	-0,08	0,19	0,30
Equips elèctric i elèctronics	0,75	-0,04	0,10	0,80
Fabricació de materials de transport	1,00	0,09	0,09	-0,53
Indústries manufactureres diverses	0,96	-0,09	0,25	0,93

Font: Elaboració pròpia amb dades de IDESCAT, Eurostat i UNIDO.

### **La competència per atraure inversió estrangera directa**

En la darrera dècada Catalunya ha passat de ser receptora neta de capitals a emissora neta. Aquest canvi en el model d'inversió estrangera directa és una modificació fonamental en l'estructura competitiva de la indústria catalana. És el resultat, per una banda, de la caiguda de les entrades de capitals estrangers en els sectors industrials catalans (conseqüència de la pèrdua d'atractiu de Catalunya respecte a la resta del món, ja que els fluxos globals d'inversió no han deixat de créixer) i, per altra, a un factor més positiu: un gran creixement de les inversions d'empreses industrials catalanes a l'exterior.

Taula 5. Inversió estrangera directa total a Catalunya

	Mitjana 1994-1997	Mitjana 1998-2001
Quota de les entrades de capital a la UE 15	1,88	0,71
Quota de les sortides de capital de la UE 15	0,37	0,67
	<b>1994</b>	<b>2001</b>
Quota de les exportacions industrials de la UE 15	1,16	1,52
Quota de les importacions industrials de la UE 15	1,77	2,10
Font: Elaboració pròpia amb dades del ICEX, UNIDO i Eurostat.		

Catalunya ha experimentat progressos importants en quota de comerç exterior i també ha doblat gairebé la seva participació en les sortides de capital (veure Taula 5). Per contra, ha reduït pràcticament a una tercera part la seva participació en el total de les inversions estrangeres rebudes a UE 15<sup>31</sup>. Si ens concentrem només en les inversions industrials, la pèrdua d'atractiu és encara més significativa: la indústria catalana ha rebut en el període 1998-2002 un 38% menys d'inversions estrangeres que en el quinquenni precedent.

Per entendre el canvi en el model d'inversió estrangera directa (IED) de Catalunya, cal examinar quins són els factors que fan atractiva una regió com a receptora de capitals productius. Existeixen dos motius principals que provoquen l'entrada de fluxos d'inversió estrangera: a) la possibilitat de subministrar el mercat nacional de manera més eficient, bé perquè existeixen barreres aranzelàries que limiten les importacions, bé perquè altres costos com els de transport fan necessària la producció en el país receptor per ésser competitiu<sup>32</sup>; i b) la disponibilitat de factors de producció més abundants i/o barats que en els països d'origen. Aquests factors productius poden ser els clàssics reconeguts per la teoria del comerç internacional (mà d'obra, recursos naturals, etc.), però també factors identificats com a importants més recentment (*clusters* de clients i proveïdors, xarxes comercials potents, sistemes de recerca i desenvolupament integrats amb les indústries, qualitat de vida per als directius, etc.).

Darrerament (veure per exemple Doz et al. [2002]) aquests factors s'han classificat en transferibles (que es poden moure lliurement entre països i regions) i intransferibles (factors exclusius d'un territori que no es poden traslladar). Aquesta nova classificació implica que l'atractiu d'una regió per rebre capitals depèn del preu relatiu dels seus recursos, però també de la seva intransferibilitat (i la necessitat que s'en té en els sistemes productius globals).

<sup>31</sup> Els resultats en termes de fluxos de IED amb tot el món són similars. Així, Catalunya va rebre en el període 1994-1997 el 0,51% de les inversions mundials mentre que en el període 1998-2001 n'havia rebut el 0,31% (mentre que les importacions de béns totals de Catalunya van representar el 0,69% l'any 2001); en canvi, les exportacions de capitals des de Catalunya van ser el 0,17% del total mundial en el període 1994-1997 i el 0,44% en el període 1998-2001 (i les exportacions catalanes representaren el 0,53% del total del comerç mundial l'any 2001).

<sup>32</sup> També es pot donar la inversió en un país que sigui proper a d'altres mercats més grans, per eliminar o reduir costos de transport.

Si analitzem les inversions rebudes per Catalunya, especialment des de la integració a la Unió Europea, i un cop observats els resultats en productivitat, podem concloure que les inversions rebudes per les indústries catalanes han estat fonamentalment per aprofitar els seus avantatges en costos (especialment els laborals) i la seva situació geogràfica estratègica (amb accessos marítims i relativament a prop del centre de la Unió Europea); i per subministrar el mercat estatal (o ibèric). Altres factors com l'existència de centres de recerca o la qualificació de la mà d'obra han estat de menor transcendència.

Aquesta caracterització de les inversions estrangeres rebudes fa que, quan aquests avantatges es redueixin o desapareguin en favor de noves zones, les multinacionals tinguin un incentiu per desinvertir de Catalunya a favor de noves localitzacions. L'ampliació a l'Est és un exemple d'un fet polític que accelera aquest procés. A Europa de l'Est els costos laborals són sensiblement menors i la mà d'obra té una bona qualificació; les localitzacions estan més a prop del centre econòmic de la UE que Catalunya i en alguns països han establert substancials avantatges fiscals per a les multinacionals. Els països de l'ampliació també poden servir com a pont per comerciar amb Rússia i la resta de la zona Est d'Europa.

Des d'un punt de vista més optimista, es pot argumentar que hi ha encara a Catalunya uns certs factors intransferibles que permeten mantenir la competitivitat de Catalunya com a receptora de inversions: a) l'existència de *clusters* especialitzats de proveïdors i clients fortament arrelats al territori, bé per una gran atomització o bé per unes fortes inversions en infraestructures difícils de deslocalitzar (com la indústria química) i que a la vegada mostren una creixent tendència a la internacionalització; b) la proximitat a certs recursos naturals com poden ser els productes agrícoles del llevant i el sud espanyol; c) la proximitat als mercats quan els costos de transport o la velocitat en el *time-to-market* són importants (d'altres costos de proximitat com les diferències culturals o de gustos són suplides per les xarxes comercials, però sense necessitat d'establir centres productius la majoria de les vegades); d) un ampli mercat laboral especialitzat en alguns sectors industrials, com la metal·lúrgia (i els sectors amb forts lligams amb ella com la fabricació de maquinària o de material de transport) i a un cost més barat que als països centrals de la UE (encara que més car que el dels països de l'ampliació)<sup>33</sup>; e) una bona qualitat de vida (clima, contaminació, criminalitat, ambient cultural, etc.) per als directius i comandaments desplaçats, i f) alguns centres de R+D i universitats de nivell internacional en algunes especialitats (escoles de negoci, disseny-arquitectura, etc.).

Pel que fa a les principals mancances o punts febles per atraure inversions cal ressaltar les diferències de costos laborals respecte a regions més perifèriques com Àsia; la distància al centre de la UE; les infraestructures de transport insuficients i properes al col·lapse<sup>34</sup>; una incompatibilitat entre l'ocupació del territori proper a la costa per a les indústries (i les infraestructures de transport i logística que necessiten) i la preservació del paisatge per a potenciar el model turístic de qualitat; la manca de connectivitat transoceànica dels nostres aeroports; l'escàs coneixement de l'anglès per part de la majoria de la població; una mà d'obra amb menor formació de base que a d'altres països; la feblesa de les relacions industrials amb mercats d'expansió naturals com són Llatinoamèrica i el Magreb; i l'escassetat de la inversió en R+D i el seu baix impacte en l'activitat productiva.

El cert és que en els darrers anys, la balança entre punts forts i febles s'està inclinant a favor dels darrers i que alguns sectors industrials no sols han deixat de rebre inversions, sinó que són susceptibles, amb forta probabilitat, de patir processos de deslocalització de l'activitat productiva. Així, i estudiant la dinàmica de la IED als nous països membres de

<sup>33</sup> Aquest avantatge existirà quan la mobilitat del factor treball sigui reduïda, com de moment sembla que passa a la Unió Europea, on coexisteixen elevats diferencials de taxes d'atur entre regions.

<sup>34</sup> Veure, per exemple, el darrer informe al Pla estratègic metropolità de Barcelona sobre els accessos al port de Barcelona.

la UE i de les mateixes estratègies de les multinacionals a Catalunya, veiem que Catalunya presenta un fort risc de deslocalització en els sectors de les màquines d'oficina i instruments, els equips elèctrics i electrònics i la fabricació de material de transport (tres sectors que representen el 16% de la producció industrial catalana)<sup>35</sup>. A aquests sectors, haurien d'afegir-hi alguns subsectors del tèxtil que ja estan patint processos de deslocalització a favor de regions més allunyades.

La Taula 6 ens resumeix la informació sectorial de IED disponible per a Catalunya. Malauradament només es té informació per a set sectors, dels quals el darrer reuneix sis dels catorze sectors en què es desagreguen les dades de comerç i producció que equivalen al 43% del VAB industrial català: Per tant, només podrem comentar els resultats per a la resta de sectors.

**Taula 6. Entrades i sortides de capital estranger a la indústria catalana**

<i>Milions d'euros</i>	<b>Mitjana</b>		<b>Participació</b>	
	<b>1993-1997</b>	<b>1998-2002</b>	<b>1993-1997</b>	<b>1998-2002</b>
<b>Inversió bruta efectiva a l'exterior (sortides)</b>				
Indust. extractives, petroli i energia	72,2	206,9	29,1	13,3
Alimentació/begudes i tabac	39,3	357,9	15,9	23,0
Indústria tèxtil i de la confecció	1,5	27,8	0,6	1,8
Indústria paper, edició, arts gràfiques	33,5	51,6	13,5	3,3
Ind. química i transf. cautxú i plàstics	58,6	367,2	23,6	23,6
Altres manufactures	42,9	545,1	17,3	35,0
Total	247,9	1.556,6	100,0	100,0
<b>Inversió estrangera bruta efectiva a Catalunya (entrades)</b>				
Indust. extractives, petroli i energia	7,0	29,7	0,9	6,1
Alimentació/begudes i tabac	76,6	63,6	9,7	13,0
Indústria tèxtil i de la confecció	48,0	18,3	6,1	3,7
Indústria paper, edició, arts gràfiques	37,4	81,4	4,7	16,6
Ind. química i transf. cautxú i plàstics	280,7	120,9	35,5	24,7
Altres manufactures	341,3	176,2	43,1	36,0
Total	791,0	490,1	100,0	100,0
<b>Valor afegit brut</b>				
	<b>Valor</b>		<b>Valor participació</b>	
	<b>1994</b>	<b>2002</b>	<b>1994</b>	<b>2002</b>
Indust. extractives, petroli i energia	1.734,9	2.438,1	8,8	8,0
Alimentació/begudes i tabac	2.505,9	3.321,8	12,8	10,9
Indústria tèxtil i de la confecció	1.992,6	2.486,5	10,2	8,2
Indústria paper, edició, arts gràfiques	1.847,7	2.742,2	9,4	9,0
Ind. química i transf. cautxú i plàstics	4.015,2	6.111,5	20,5	20,1
Altres manufactures	7.518,0	13.246,3	38,3	43,7
Total	19.614,2	30.346,4	100,0	100,0

Font: Elaboració pròpia amb dades de IDESCAT i ICEX.

<sup>35</sup> Veure el treball de Gual i Torrens (2004) com a mostra d'una metodologia per elaborar un índex de risc de deslocalització.

En primer lloc observem com només dos sectors (indústries extractives i energia, i paper, edició i arts gràfiques) han incrementat la recepció de capitals estrangers. En canvi, tots els sectors s'han mostrat expansius pel que fa a la inversió a l'estranger. Específicament, el sector tèxtil s'ha comportat de manera molt poc dinàmica, tant de receptor com d'emissor, molt per sota de la seva importància en l'economia catalana i encara menys si pensem que és un dels sectors amb menor presència de multinacionals. La pèrdua de pes d'aquest sector en la indústria catalana fa pensar que és necessari i urgent establir una estratègia d'internacionalització. Els sectors energètics, d'alimentació i químic presenten uns creixements importants en les inversions a l'exterior. Destaquem que l'alimentació ha invertit molt per sobre del seu pes en el VAB industrial i que el sector químic ho ha fet tot i l'alt grau de penetració del capital estranger. En canvi, el sector del paper s'ha mostrat molt poc dinàmic en les seves inversions a l'estranger i és l'únic sector que en el període 1998-2002 ha presentat entrades netes de capital. Finalment, hem de notar que les inversions productives a l'estranger portades a terme per empreses catalanes fonamentalment es deuen a l'interés per cobrir els mercats destí de les inversions, i no pas a deslocalitzacions de la producció o parts de la mateixa a la cerca de millors costos de producció. Les inversions a Àsia, que és la regió amb major potencial per atraure indústries han estat molt baixes, emportant-se els països desenvolupats i Llatinoamèrica la pràctica totalitat de les inversions realitzades (96,3% en el període 1999-2002). L'estudi de Fontrodona i Hernández (2001) sobre les multinacionals catalanes ens reforça aquesta idea: només el 12% de les empreses estudiades posen com a primera raó de la seva inversió a l'estranger el fet d'anar a cercar recursos productius; la gran majoria ho justifiquen com a estratègia de diversificació de mercats o d'aprofitar oportunitats de venda. Curiosament, la justificació de recerca de recursos tan sols és important (40% de les empreses estudiades) en les escasses inversions realitzades per empreses del sector tèxtil (35 dels 368 establiments industrials catalans a l'estranger són del sector tèxtil).

Per tant, tot i el canvi substancial de la indústria catalana en passar a ésser exportadora neta de capitals, s'ha de dir que s'ha quedat en un primer estadi i no està aprofitant totes les possibilitats de la globalització com a font de majors eficiències<sup>36</sup>.

## Conclusions

La indústria catalana s'enfronta a importants reptes en el futur immediat, fonamentalment associats a la necessitat de competir èxitosament amb mercats més globals i competitius. Ho fa des d'una posició de partida favorable, després d'haver demostrat la seva competitivitat i flexibilitat en el període de la integració europea (entrada al Mercat Comú, implementació del mercat únic i introducció de l'euro). El dinamisme que aporten a Catalunya la presència d'empreses de diversos tipus (familiars, multinacionals, Pimes, etc.) i la diversitat sectorial de l'estructura productiva catalana constitueixen factors addicionals per ésser optimistes en relació a la capacitat de competir del teixit industrial català en els propers anys.

Els resultats positius de la darrera dècada, però, s'han basat en un model competitiu que difícilment serà exitós en els propers anys. És cert que Catalunya ha mantingut, i fins i tot ha incrementat, la seva presència en els mercats industrials europeus, i ho ha fet al mateix temps que es mantenia la rendibilitat agregada del sector i les rendes dels treballadors. Aquest èxit, però, ha estat possible perquè, en el procés, la indústria catalana ha sacrificat unes altres variables fonamentals: els salaris i els beneficis per treballador. El fort augment de l'ocupació industrial ha comportat una evolució negativa de la productivitat. Aquest no és un resultat dolent a curt termini, ja que ha permès incrementar la taxa d'ocupació i ha estat acompanyat

---

<sup>36</sup> També s'ha de reconèixer que existeixen mètodes alternatius a la IED per aconseguir millors avantatges en costos, com poden ser els acords estratègics de compra amb proveïdors estrangers o l'obertura de delegacions específiques per cercar proveïdors en origen.

per un ajust de les rendes (benefici i salari) per treballador, fet que ha permès mantenir els preus a nivells competitius. Però, certament, no és un model sostenible a curt i llarg termini, i menys encara en una economia fortament internacionalitzada, on l'únic fonament sostenible de competitivitat i creixent benestar és l'augment sostingut de la productivitat.

El repte per a la indústria catalana és, per tant, endegar les accions estratègiques que poden capgirar aquesta evolució negativa de la productivitat. Una part dels augments de productivitat poden venir gràcies a la reducció dels dèficits d'infraestructures públiques de tot tipus que pateix el país (autopistes, tren, aeroport i infraestructures de caire sectorial com ara laboratoris i centres de recerca compartits). Calen també canvis en les polítiques de base que afecten la productivitat (educació, recerca, mercat laboral), però el gruix de l'esforç rau en el mateix sector industrial, en què és necessari adoptar accions decidides d'inversió en R+D+i, formació i internacionalització. En els sectors on sigui necessari, cal també una reestructuració que incrementi la dimensió empresarial per tal de competir amb garanties en uns mercats internacionals que són ara molt més grans que en el passat.

Aquestes conclusions matisadament optimistes sobre la competitivitat de la indústria catalana també es desprenen de l'anàlisi dels seus resultats en l'àmbit de la inversió estrangera directa. Catalunya, com a país desenvolupat, dona el salt en la darrera dècada i es converteix en exportador de capitals. Tanmateix, aquest és un salt encara modest i insuficient, i d'altra banda, ha estat compensat per una excessiva pèrdua d'atractiu en la captació de capitals estrangers disposats a invertir al país. Aquesta pèrdua d'atractiu relatiu és el resultat de la conjunció de dos fets: en primer lloc, l'impacte de la globalització en la competitivitat de Catalunya com a localització d'activitats manufactureres intensives en personal poc qualificat; i en segon lloc, la poca agilitat amb què Catalunya està modificant els factors que li permeten atraure inversions. La globalització de les activitats manufactureres comporta una pressió enorme vers la deslocalització. La pressió és més forta en alguns sectors econòmics especialment significatius a Catalunya, i és especialment aguda quan les plantes productives fonamenten la seva viabilitat en tecnologies madures i un baix cost laboral per unitat de producte. Tot i que a Catalunya els sectors amenaçats són nombrosos, aquest és un procés normal en mercats lliures i exigeix per part del país, empreses, sindicats i administracions, una resposta àgil i ràpida, de manera que les activitats que marxen del territori siguin substituïdes per d'altres més remuneradores, tant per als empleats com per als inversors.

Catalunya ha quedat parcialment endarrerida en el procés de generació de factors alternatius d'atracció d'inversió estrangera. El desenvolupament d'aquestes noves bases d'atracció –i molt especialment les que no són fàcilment replicables a d'altres zones i, per tant, arrelen millor les inversions forànies–, exigeix una política de complicitat entre el sector públic i el privat, per tal d'implantar en el territori allò que cerquen les inversions internacionals quan busquen localitzacions per activitats industrials avançades. Aquestes inversions volen trobar zones geogràfiques ben comunicades, amb un ampli mercat laboral i residencial, interconnectat i sofisticat en termes de la qualificació de les persones i les llengües que domina la força laboral. Volen una localització que permeti accedir en cada moment a les persones que poden contribuir a fer front a uns mercats mundials en constant canvi. Catalunya i la seva capital Barcelona, amb la conurbació que l'envolta, han tingut sols un èxit parcial en la generació d'aquest entorn competitiu favorable a la implantació d'empreses innovadores i plantes productives tecnològicament avançades. És cert que Barcelona es continua situant en llocs preferents com a destí de les inversions en el marc de les principals zones urbanes d'Europa, però les mancances d'infraestructures, formació i R+D actuen com a frens en una veritable projecció del país com a zona de destí d'inversions d'alt valor afegit a nivell mundial. Aconseguir esdevenir una d'aquestes zones de referència en els propers anys és un repte per a Catalunya i, al mateix temps, el principal antídote per fer front als processos de deslocalització industrial.



## Referències

- Doz, Y., J. Santos, i P. Williamson (2002), «From Global to Metanational. How Companies Win in the Knowledge Economy», Harvard Business School Press, Boston.
- Duranton, G. i D. Puga (2001), «Nursery Cities: Urban diversity, process innovation, and the life cycle of products», *American Economic Review*, 91, 5 pàgs., 1.454-1.477.
- European Commission (1999), «The Competitiveness of European Industry», Working document of the services of the European Commission, Brusel·les.
- Fontrodona, J. i J.M. Hernández (2001), «Les multinacionals industrials catalanes». Departament d'Indústria, Comerç i Turisme, Generalitat de Catalunya.
- Gual, J. (1993a), «Ens ha de preocupar la nacionalitat de la indústria?», *Revista Econòmica Banca Catalana*, nº 99, març.
- Gual, J. (1993b), «L'impacte de la integració a Europa en els sectors industrials catalans», *Nota d'Economia*, nº 45, gener.
- Gual, J. (1995), «Reflexions sobre la competitivitat de l'economia catalana», a *L'economia de Catalunya davant el canvi de segle*, Banco Bilbao Vizcaya i Generalitat de Catalunya.
- Gual, J. i A. Hernández (1993), «La competitividad sectorial de la industria española», a *Economía Industrial*, nº 291, maig-juny.
- Gual, J. i L. Torrens (2004), «La indústria catalana davant l'ampliació europea», Departament de Treball i Indústria, Generalitat de Catalunya.
- Landesmann, M. (2002), «Structural features of economic integration in an Enlarged Europe: patterns of catching-up and industrial specialisation», The Vienna Institute for International Economic Studies.
- Porter, M.E. (1980), «Competitive Strategy», The Free Press, Nova York.
- Solà, J. i P. Miravitllas (2001), «Estratègies industrials de les multinacionals estrangeres a Catalunya», Papers d'economia industrial, Departament de Treball, Indústria, Comerç i Turisme, Generalitat de Catalunya.
- Trigo, J., R. Tremosa i S. Guillermo (2003), «L'empresa catalana en l'economia global», Papers d'economia industrial, Departament de Treball, Indústria, Comerç i Turisme, Generalitat de Catalunya.
- Vives, X. (2002), «Centres de decisió empresarial i activitat econòmica: els efectes de la globalització», Papers d'economia industrial, Departament de Treball, Indústria, Comerç i Turisme, Generalitat de Catalunya.
- Vives, X. i L. Torrens (2004), «Estratègies de les àrees metropolitanes europees davant l'ampliació europea», Pla Estratègic Metropolità de Barcelona.