

Seminari d'economia del CCCB

«El futur econòmic de Catalunya:
lideratge econòmic i poder polític»

Barcelona, juny de 2002



Aquest text presenta les conclusions finals del seminari d'economia del CCCB «El futur econòmic de Catalunya: lideratge econòmic i poder polític», que s'ha reunit de manera periòdica entre el febrer del 2001 i el maig del 2002.

Membres del seminari

ANTONI CASTELLS (coordinador)

Catedràtic d'Hisenda Pública de la Universitat de Barcelona

MIQUEL BARCELÓ

Diputat del grup PSC-CpC al Parlament de Catalunya

FRANCESC CABANA

Professor d'Història Econòmica de la Universitat Internacional de Catalunya

FERNANDO CASADO

Director General de l'Institut de l'Empresa Familiar

ANDREU MISSÉ

Subdirector de El País

PEDRO NUENO

Professor de l'IESE

MARTÍ PARELLADA

Director d'Estudis de Les Heures-Fundació Bosch i Gimpera-Universitat de Barcelona

JOSEP RAMONEDA

Director del CCCB

CARLES SUDRIÀ

Catedràtic d'Història Econòmica de la Universitat de Barcelona

ANTONI SERRA RAMONEDA

Catedràtic d'Economia de l'Empresa de la Universitat Autònoma de Barcelona

JOAN TRULLÉN

Professor Titular del Departament d'Economia Aplicada de la Universitat Autònoma de Barcelona

El futur econòmic de Catalunya: lideratge econòmic i poder polític

1. Els darrers mesos ha transcendit de diferents maneres a l'opinió pública la preocupació per la possible pèrdua del paper capdavanter de l'economia catalana dins l'economia espanyola. Catalunya, que va ser al capdavant de la transformació econòmica d'Espanya durant el segle XIX i XX en la creació d'una economia industrial, corre el risc de no estar a la mateixa alçada en la nova economia del coneixement.
2. L'economia de Catalunya continua sent, pel seu pes en termes de PIB, ocupació, inversió privada i exportacions, la primera d'Espanya, la qual, alhora, ha experimentat un progrés molt important en els anys de democràcia. És també clarament la més competitiva, com ho indiquen les xifres d'exportacions. En relació amb Europa, hem guanyat posicions de forma destacada, i actualment el PIB per càpita de Catalunya se situa ja, en paritat de poder de compra, lleugerament per damunt de la mitjana comunitària. Però el balanç no seria complet si no tinguéssim també en compte altres aspectes:
 - a) Al llarg dels darrers anys hem perdut pes, també en termes de PIB i ocupació, en relació amb el conjunt d'Espanya. Pel que fa al PIB per càpita, cal distingir entre la reducció de les diferències amb les regions més pobres, que és fruit d'un procés de convergència que només pot ser valorat positivament, i la creixent distància en relació amb Madrid, que s'ha accentuat els darrers anys, i ha de ser vista amb preocupació.
 - b) Catalunya ha anat perdent poder de decisió econòmica, que s'ha concentrat més que mai a Madrid. Pes econòmic i poder de decisió econòmica no necessàriament són el mateix.
 - c) La capacitat de l'economia de Catalunya per jugar en el futur un paper capdavanter en la nova economia del coneixement, com el va tenir en el passat en el sorgiment d'una economia industrial a Espanya, depèn

d'uns factors estratègics essencials: la inversió en R+D i Universitats, la formació en capital humà, les infraestructures i l'existència de centres de decisió empresarial, de dimensió suficient, en sectors clau de l'economia.

3. Catalunya és, sens dubte, el principal motor econòmic d'Espanya. Representa el 18,9% en termes de PIB, el 16,7% de l'ocupació, el 23,6% de la inversió en béns d'equip i el 28% de les exportacions. Ara bé, aquestes xifres no ens han d'amagar el fet que aquest pes ha tendit més aviat a disminuir al llarg dels darrers anys. Tant en termes de PIB com d'ocupació, Catalunya ha crescut menys que la mitjana espanyola, i clarament menys que Madrid, al llarg del període expansiu de la segona meitat de la dècada dels noranta.

Així, entre 1995 i 2001 el PIB de Catalunya ha augmentat a una taxa anual del 3,84%, pel 4,02% el conjunt espanyol i el 4,16% el de Madrid, cosa que es tradueix en una reducció de 0,19 punts del pes que representa el PIB de Catalunya sobre el total espanyol (de 19,08% a 18,89%). Per la seva banda, entre 1994 i 2001, l'ocupació ha augmentat a Catalunya el 20,4%, pel 25,9% al conjunt d'Espanya i el 37,3% a Madrid.

Els darrers anys es detecta també una pèrdua de pes de Catalunya en inversions estrangeres, encara que aquesta informació pot estar esbiaixada pels canvis metodològics introduïts. Concretament, el 1993, Madrid i Catalunya captaven, respectivament, el 55% i el 24,2% del total de la inversió. L'any 1999, Madrid representava el 56,5% i Catalunya el 13,8%. L'any 2001 aquesta diferència s'ha eixamplat i els percentatges són del 72% i el 14%, respectivament.

Aquestes dades contrasten fortament amb les del període 1985-1991, en què Catalunya havia liderat el creixement econòmic espanyol. Durant aquests anys, en efecte, el PIB de Catalunya va créixer a una taxa anual del 4,99%, pel 4,54% el de Madrid i el 4,76% la mitjana espanyola, i l'ocupació havia augmentat més a Catalunya (el 28,8% al llarg d'aquests sis anys) que no a Madrid (24,3%) o al conjunt d'Espanya (18,5%).

El creixement de l'ocupació a Madrid aquests darrers anys ha estat degut, en una bona part, a l'augment de la taxa d'activitat, cosa que explica que la reducció de l'atur hagi estat moderada, en relació amb els nivells registrats a Catalunya. Aquest model de creixement del final dels noranta a Madrid ha estat acompanyat, però, de variacions febles o negatives de la productivitat del factor treball. Catalunya, en canvi, ha mostrat un alça significativa en aquest indicador. Les variacions en els nivells de productivitat són conseqüència de les diferències en l'estructura productiva. Madrid ha desenvolupat més el sector dels serveis, que és el que requereix, en termes relatius, més factor treball, mentre que Catalunya mostra més especialització relativa en el sector industrial.

No obstant, aquestes constatacions no han d'amagar les febleses inherents al model econòmic de Madrid, i de les quals parlem en un punt posterior. Es tracta d'un model basat en un sector industrial poc exportador (com ho demostra el fet que la taxa de cobertura de les exportacions ha caigut del 40% al 28% els cinc últims anys), en la canalització de recursos forçosos obtinguts per mitjà del sector públic i en la captació d'estalvi de la resta d'Espanya per finançar les necessitats de capitalització de les grans empreses privatitzades. Aquestes empreses, tanmateix, són altament vulnerables en l'àmbit mundial, tant perquè les seves inversions a l'estranger poden estar sotmeses a situacions d'alt risc, com actualment és el cas de l'Argentina, com perquè el seu valor a borsa les fa susceptibles d'operacions d'absorció per part de les empreses mundials líders en el sector. Una part tan important de l'estalvi espanyol podria ser molt més eficient si es canalitzés cap a les regions industrials d'Espanya.

4. Catalunya disposa d'una xarxa d'empreses d'una dimensió mitjana altament competitives. Hi ha un gruix de 400 empreses d'una facturació superior a 72,12 milions d'euros, que constitueixen un actiu econòmic de primera magnitud. Es tracta d'empreses que produeixen en sectors d'alt valor tecnològic (d'acord amb la classificació de l'OCDE), moltes d'elles localitzades a la regió metropolitana de Barcelona i amb una gran capacitat exportadora. Són la base sòlida de l'economia catalana, de la qual cal partir per mirar el futur; i és precisament per assegurar la seva competitivitat que caldrà fer les reformes necessàries. Algunes d'aquestes empreses, a més, estan en condicions de donar el salt per convertir-se en grans empreses en l'economia global, sempre que disposin de l'entorn apropiat.

Des d'un punt de vista econòmic i territorial Catalunya no es pot interpretar com una «economia petita», sinó com una gran xarxa de ciutats encapçalada per una gran metròpoli que és Barcelona. És la Catalunya de les ciutats. Al voltant de 5,2 milions d'habitants viuen a les àrees metropolitanes de Catalunya, que estan cada vegada més interrelacionades; d'aquests, uns 4,4 milions viuen a la metròpoli de Barcelona, on treballen uns 2 milions de persones.

5. Amb tot, hi ha alguns elements que poden matisar la competitivitat d'aquest teixit empresarial. En primer lloc, la capacitat exportadora no és en si mateixa un indicador suficient d'elevada competitivitat. No és el mateix fabricar components de l'automòbil o xips per als ordenadors, que tenir a Catalunya els centres de recerca i de decisió d'aquestes empreses. En segon lloc, les empreses tecnològicament avançades ho són més en procés que no en productes (més innovació de procés que no de producte). En tercer lloc, algunes d'aquestes empreses són *prime contractors* de grans empreses del seu sector, i només estaran en condicions de mantenir el ritme que els demanen els seus

clients principals si assoleixen una certa mida, que els permeti competir en una economia global.

En aquest sentit, cal recordar que tan sols hi ha entorn de 35 empreses industrials a Catalunya, de les quals la meitat tenen el capital majoritàriament català, que facturin per sobre de 300 milions d'euros, la qual cosa significa una seriosa feblesa estructural. Per altra banda, el pes de les indústries multinacionals estrangeres és molt fort. Sobre un total de 35.000 empreses industrials que hi ha a Catalunya, només unes 600 són multinacionals estrangeres, però en canvi facturen el 50% de tota la producció i representen el 60% de les exportacions. Això significa que la nostra economia depèn, en una bona part, d'empreses que tenen els centres de decisió fora de Catalunya, cosa que comporta riscos evidents.

Cal subratllar, de tota manera, que dins les multinacionals podem distingir tres tipus d'empreses força diferenciats. Un primer grup, integrat per empreses emplaçades històricament a Catalunya (com, per exemple, Bayer, Basf o Solvay en el sector químic), tenen una capacitat instal·lada molt important, inversions quantioses en actius immobilitzats, cosa que en dificulta la mobilitat i són, per tant, bastant segures quant a la seva permanència. Un segon grup ha desenvolupat i incorporat nous coneixements i impulsat, en alguns casos, centres de R+D i, per tant, també són bastant estables (Braun, Siemens i Hewlett Packard). Un tercer grup, finalment, és integrat per empreses que són aquí només per diferències de costos i que per tant són molt vulnerables, com algun exemple recent ha posat de manifest. La política industrial hauria de potenciar la instal·lació de les empreses que incorporen coneixement en la cadena de valor, i les que inverteixen en la innovació de productes, i sobretot hauria d'afavorir aquelles empreses que inverteixen en centres de R+D.

6. Els darrers anys hem assistit a un desplaçament progressiu de centres de decisió econòmica a Madrid, fenomen que s'ha verificat en sectors diversos. Aquesta pèrdua de centres d'influència i decisió es produeix sobretot en els sectors financers, mitjans de comunicació, multinacionals i grans empreses. Aquest procés va acompanyat de la concentració a Madrid de la seu dels organismes reguladors. Si examinem la distribució territorial de les seus dels 250 primers grups d'empreses pel volum de vendes a Espanya, Catalunya ha registrat una creixent pèrdua de pes, que ha passat del 8,6% al 7,7% entre 1985 i 2000. Cal assenyalar, de tota manera, que també Madrid ha enregistrat un retrocés en passar del 55% al 43%, en el marc d'un procés més global de concentració de poder econòmic i financer en grans centres mundials. En canvi, els grups amb seu a Europa han crescut del 13% al 23%. Altres dades: les empreses amb seu a Madrid representaven, el 1992, el 82% de les que cotitzaven a l'Índex General de la Borsa de Madrid, mentre que el pes de

les de Barcelona era del 8,7%. El 2001, les empreses amb seu a Madrid representen el 90% i les de Barcelona, el 5,4%.

És especialment preocupant la intensitat amb què aquest procés ha tingut lloc en sectors de serveis avançats i d'alt contingut tecnològic: consultories, publicitat, mitjans de comunicació, serveis jurídics, telecomunicacions, energia (dels serveis financers no cal parlar-ne, perquè sempre ha estat així). Entre les raons més importants d'aquest procés cal esmentar-ne tres. En primer lloc, el factor polític, que actua per dues vies: per l'efecte directe de les decisions polítiques i per l'efecte induït sobre les empreses, que busquen la proximitat del poder polític (entenen com a tal el poder de decisió, és a dir, incloent-hi el poder de regulació). En segon lloc, les privatitzacions han dut a una concentració encara més gran dels centres de decisió a Madrid. En tercer lloc, la globalització de l'activitat econòmica condueix a la simplificació de les capitalitats regionals. Per ser capital econòmica en una economia més oberta i globalitzada cal una massa crítica més gran que abans. En aquest sentit, la globalització actua de forma contradictòria, apareixen tendències de signe contrari, com són concentració i activitat en xarxa, que portaria més aviat a la difusió dels centres de decisió.

7. La competitivitat de l'economia depèn en el futur de quatre factors estratègics fonamentals: inversió en recerca, desenvolupament i innovació; inversió en capital humà; inversió en infraestructures; i existència de centres de decisió econòmica. En tots ells, som lluny d'on faria falta. Hem parlat ja en el punt anterior de la situació de l'economia catalana pel que fa als centres de decisió. Els altres tres aspectes són també decisius. Unes quantes dades poden servir per il·lustrar la situació actual:

- En matèria de R+D, la inversió a Catalunya és de l'1,11% del PIB, per l'1,67% a Madrid, el 0,94% la mitjana d'Espanya i l'1,9% la mitjana europea (si bé cal assenyalar que durant els darrers anys aquest percentatge ha experimentat un creixement més alt a Catalunya que a Madrid i que hi ha alguns projectes que, encara que en estat embrionari, podrien potser jugar un paper en el futur). Els centres de recerca d'una massa crítica important s'estan localitzant cada cop més a Madrid, tendència agreujada pel procés de privatització de les grans empreses públiques.

Els centres de recerca en matèria econòmica estan concentrats de manera pràcticament absoluta a Madrid. D'altra banda, Catalunya corre el gran risc de quedar fora de joc de l'Espai Europeu de Recerca, perquè no s'ha potenciat cap centre d'excel·lència de nivell internacional. En el futur solament els centres d'excel·lència acreditats com a tals rebran recursos de la Unió Europea.

- En formació del nostre capital humà, tenim tres problemes fonamentals: baixos percentatges de matriculació en ensenyament postobligatori (som deu

punts per sota de Madrid o el País Basc); elevades taxes de fracàs escolar i baixos nivells cognitius en l'obligatori; i desajustos funcionals entre les necessitats de formació que demanden les empreses i el sistema productiu i les que ofereix el sistema educatiu.

8. Les limitacions en matèria d'infraestructures són especialment greus. Els darrers mesos han aparegut ja d'una manera oberta a la superfície del debat i a l'opinió pública les conseqüències gravíssimes que té per a l'economia catalana una concepció radial de l'Estat, en què l'únic criteri rellevant sembla ser la distància respecte de Madrid. Conseqüències que són també greus per a l'economia espanyola, en la mesura que Catalunya n'és el motor econòmic més important. Les xifres d'inversió pública de l'Estat a Catalunya són conegudes.

El dèficit d'infraestructures públiques a Catalunya en relació amb la mitjana d'Espanya és una constant dels darrers anys. Els estudis recents més complets, que en conjunt abracen un període de 45 anys, són prou representatius per treure'n conclusions decisives. Durant aquest llarg període, la inversió del conjunt de les administracions públiques (govern central, Generalitat i administracions locals) ha estat sempre inferior a Catalunya que a la mitjana d'Espanya. Cap any, ni durant el Jocs Olímpics, ni en cap situació especial o conjuntural, les inversions públiques de l'Estat a Catalunya no han arribat al nivell de la mitjana d'Espanya.

El diferencial d'inversió pública respecte del PIB entre Catalunya i la mitjana espanyola és d'1,1 punts durant aquest període. Això vol dir que el sector públic ha deixat d'invertir a Catalunya una mitjana anual de 1.141,9 milions d'euros del 2000. En definitiva, el desenvolupament de l'economia catalana ha sofert l'asfíxia d'una menor dotació de capital públic equivalent a l'1,1% del PIB, tot i que una part ha estat finançada amb peatges o impostos municipals directament pels ciutadans.

Per altra banda, l'acció del govern de la Generalitat els darrers anys tampoc no ha comportat una millora de la dotació de capital públic. Les inversions de la Generalitat s'han mantingut pràcticament estancades des del 1993, a causa de les limitacions pressupostàries. Segons els pressupostos del 2002, Catalunya destina menys recursos a inversions públiques que Madrid, Andalusia o València, aquesta última amb una economia que representa la meitat de la de Catalunya, si bé cal tenir en compte que tant València com Andalusia s'han beneficiat de les ajudes destinades a les regions objectiu 1 del FEDER. El govern català destina a inversions públiques l'1,4% del seu PIB, mentre que a Madrid aquesta xifra és del 2,5%, a Andalusia, el 3,1%, i a Galícia, el 4,2%. En conjunt, la inversió de la Generalitat és només el 85% de la mitjana de totes les autonomies.

La llista d'infraestructures necessàries per poder competir amb garanties amb les regions europees de característiques similars a les nostres és un autèntic memorial de greuges: aeroport transoceànic, port, potenciació del transport ferroviari, ampla de via europeu per al transport ferroviari de mercaderies, TGV, peatges, eixos de vertebració interior. Si bé algunes d'aquestes infraestructures ja estan programades i fins i tot en estat de realització, el retard i el lent ritme d'execució resulten altament preocupants. Tant en infraestructures nodals com lineals som lluny d'on hauríem de ser per assegurar la competitivitat de l'economia catalana en el futur. En un altre terreny, en el qual té un especial protagonisme el sector privat, cal també assenyalar les grans mancances en infraestructures energètiques i de telecomunicacions.

Les infraestructures que Catalunya necessita, segons estimacions realistes realitzades per diversos experts, requeririen un esforç inversor per part del sector públic de l'ordre de 18.500 milions d'euros durant el període 2001-2005 (dels quals, 14.400 corresponen a infraestructures de transports). Per poder-lo assolir, l'Estat ha de fer un esforç equivalent a l'1,76% del PIB de Catalunya quan la tendència dels darrers anys s'ha situat en el 0,60%, i la Generalitat de l'1,11% quan la tendència s'ha situat en el 0,51%. Cal, doncs, que hi hagi un autèntic revulsiu que capgiri la situació en què ens trobem en aquests moments.

9. En tots aquests punts estratègics, la importància del poder polític és decisiva. Ho és per a la inversió en R+D, per a les polítiques educatives i de formació i, molt especialment, per a les inversions en infraestructures. Moltes de les decisions, especialment en aquest darrer aspecte, estan condicionades per la voluntat del poder central. Els interessos de la societat catalana demanden més que mai una acció col·lectiva davant del poder central, que ha de ser presidida, com és lògic, per la voluntat d'entesa i de diàleg, però també per la fermesa. Aquesta acció ha de ser encapçalada, com no pot ser d'altra manera, pels legítims representants dels ciutadans de Catalunya, però exigeix la mobilització de tots els seus sectors socials, acadèmics, professionals i ciutadans. L'entesa institucional n'és un requisit imprescindible.

La responsabilitat del poder polític, d'altra banda, no es limita al poder central. S'estén també a la Generalitat i als governs locals. I no només en la mesura en què, com s'acaba d'assenyalar, han d'encapçalar les reivindicacions col·lectives, sinó també per les seves responsabilitats de gestió. Moltes de les mancances que hem assenyalat són atribuïbles o bé a una insuficient acció política en terrenys que són responsabilitat d'aquests governs (per exemple, en matèria educativa i de recerca) o bé a la falta d'entesa institucional en esferes en què les coincidències haurien de ser molts més grans que no les discrepàncies.

10. És fonamental decidir què vol ser Catalunya en el futur: per exemple, si un centre logístic al sud d'Europa, el pont entre Europa i el nord d'Àfrica o la seu de determinats sectors punta, com moda o fires. Mirant a Europa, hi ha qui pensa que centres econòmics de nivell internacional n'hi haurà pocs, que les coses són com són, i que val més que n'hi hagi un a Madrid que no pas dependre de París o de Londres. Des d'aquest punt de vista, Catalunya/Barcelona i Madrid poden ser més complementàries que rivals. En tot cas, no és qüestió d'imitar el que fan a Madrid, sinó d'optar pel model que ens convé més i que s'adapta més bé a les nostres possibilitats. No és el mateix el model de Nova York que el de Seattle, ni que el de Boston o el de San Francisco. Uns estan més basats en l'existència de centres financers, altres en la d'unes quantes grans empreses, altres en la interacció entre la universitat i un sòlid i competitiu teixit empresarial, altres es fonamenten molt en els sectors més avançats tecnològicament.

Avui, si volem pensar, hem de decidir quin és el projecte estratègic de l'economia de Catalunya. Aquest projecte estratègic s'ha de compondre d'unes línies de força fonamentals. Hem d'impulsar el desenvolupament de sectors estratègics en economia del coneixement (tecnologies de la informació i les comunicacions, continguts digitals, i serveis que hi estan connectats); afavorir la utilització de les noves tecnologies en els sectors tradicionals de la nostra economia (turisme, agroalimentari, automòbil, farmacèutic, editorial, etc.), en innovació de procés i, sobretot, de producte. D'altra banda, hem de ser conscients que les regions que són al capdavant en la societat del coneixement tenen centres universitaris potents. La interacció entre universitat i economia està demostrada. Catalunya s'ha de proposar ser un centre universitari potent, amb capacitat d'atracció en les diferents disciplines, començant per aquells sectors en què ja estem especialment ben emplaçats, com escoles de negocis, serveis de salut i biomedicina.

Catalunya ha de tenir l'ambició de ser el nucli fonamental d'una gran regió europea, de quinze milions d'habitants, que s'estén de Marsella, Montpeller i Tolosa a València i Saragossa (davant de les tendències centrípetes cap a París i Madrid, en cada un dels dos països), peça clau entre el sud i l'Europa central. Només així tindrem la massa crítica per ser competitiu en un món més interconnectat. Ara bé, això vol dir TGV, aeroport transoceànic, connexió intermodal port-línies ferroviàries. És a dir, un cert dibuix de les infraestructures en el territori.

Dins Espanya, la conseqüència lògica d'aquesta concepció és potenciar l'eix mediterrani i l'eix de l'Ebre, que són complementaris i dels quals Catalunya és el punt de confluència; i mantenir, naturalment, una relació especial i privilegiada amb les Illes. Enfront d'una concepció radial, que voldria aïllar Catalunya, crear rivalitats artificials entre Catalunya i València, i convertir

aquesta última en un territori supeditat i subsidiari de Madrid, l'interès de Catalunya és potenciar la complementarietat amb València i reforçar les infraestructures comunes (en aquest sentit, és necessari un front comú contra el projecte de no connectar el TGV entre Castelló i Tarragona). Finalment, el dibuix necessita les infraestructures que assegurin la vertebració interior de Catalunya. Aquest no serà un país realment cohesionat mentre per anar de Tortosa a la Seu es tardi el que es tarda. Calen eixos transversals i diagonals i potenciar el transport ferroviari.

Per aconseguir tots aquests objectius és indispensable l'acció dels poders públics per proporcionar els factors de competitivitat que abans hem assenyalat i contribuir a crear l'entorn apropiat: en universitats, R+D, formació del capital humà, infraestructures. Mai com ara la prosperitat i el progrés econòmic de Catalunya havien estat tan vinculats a l'actuació dels poders polítics.

11. És important tenir grans empreses? En el fons, una part del debat sobre els centres de decisió té molt a veure amb aquesta qüestió. Un país amb grans empreses té centres de decisió econòmica en el seu territori. A Catalunya, el grup que podria constituir-se entorn del nucli de la Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona juga en aquest sentit un paper important. És necessari, doncs, subratllar la importància de comptar amb grans empreses. Són un factor d'atracció i de fixació de l'activitat econòmica, creen un entorn potent i ajuden a vertebrar l'economia d'un país. Els països petits necessiten grans empreses si volen ser presents al món. Vegi's el cas de Suècia, o dels Països Baixos, o de Suïssa. Tots tenen unes quantes empreses entre les 500 primeres europees. Catalunya no n'hi té cap.

La força de Catalunya són aquelles 400 empreses altament competitives a què ens referíem en un altre punt. Per tant, quan afirmem que ens fan falta grans empreses, no es tracta, òbviament, de contraposar les grans empreses a aquesta xarxa d'empreses de dimensió mitjana, sinó precisament de preguntar-se per què a Catalunya no acaben de funcionar els mecanismes de selecció i promoció natural que fan que d'aquelles 400 en sorgeixin dues o tres que acabin donant el salt a aquesta altra dimensió.

Podríem apuntar diverses raons. La inexistència de canals de connectivitat, com els que ofereix el sistema financer o el propi poder polític. La dificultat de l'empresari català per compartir projectes. La necessitat de controlar el cent per cent del negoci. Hi ha un grup d'empreses mitjanes que exporten molt, que tenen gent eficient, que surten fora. La qüestió és si són capaces de passar a convertir-se en multinacionals. La por de perdre el control és un seriós obstacle. Una bona part d'aquesta xarxa és constituïda per empreses familiars que tenen una dimensió apreciable. Però necessiten capitalitzar-se i sortir al mercat de capitals si volen arribar a competir en primera línia en un mercat globalitzat, i algunes estan en condicions de fer-ho.

Hem d'intentar, doncs, tenir grans empreses. Seria millor tenir-ne, però, si no en tenim, ens hem de plantejar un model econòmic adaptat a la nostra realitat. Hi ha altres territoris on no hi ha el predomini de grans empreses i han trobat la manera de ser molt competitius en sectors tecnològicament avançats.

12. El nostre model no és Madrid. Tenim altres exemples, tant a Europa com als Estats Units, més satisfactoris. Quan parlem de Madrid no ha de ser per envejar-ne el model econòmic, sinó per advertir dels perills de la pèrdua de centres de decisió i de la gravetat d'algunes de les decisions del poder polític. L'economia de Madrid ha experimentat un important creixement i, com diem més endavant, avui té un dinamisme autònom que ja no depèn merament del poder polític.

Ara bé, el model de Madrid no és precisament envejable. És, en primer lloc, un model relativament vulnerable, perquè les quatre o cinc grans empreses en què es basa (Telefònica, Repsol, Endesa, i els grans bancs) no són grans empreses en l'àmbit mundial i, després d'haver fet la feina de selecció en els mercats on tenen una posició dominant (vegi's ara mateix la crisi argentina), poden ser fàcilment absorbides per grans empreses americanes o europees, un cop superats els drets preferents que conserva l'Estat com a accionista. En segon lloc, és un model fonamentat en empreses en una bona part tributàries del poder polític. No són grans empreses, sorgides, com abans defensàvem que voldríem que fos a Catalunya, del procés de selecció natural de 400 o 500 empreses mitjanes altament competitives, sinó del procés de privatització d'antigues empreses públiques, i que en una bona part continuen devent la seva rendibilitat a decisions polítiques i, en última instància, a la canalització, explícita o encoberta, de recursos públics. En tercer lloc, és un model basat més en la idea d'una megalòpoli, que absorbeix i desertitza tot el que té al voltant i s'estén com una taca d'oli incontrolada en el territori, que no en una concepció harmònica i equilibrada de la localització de l'activitat productiva en el territori. Madrid respon més, des d'aquest punt de vista, al model de ciutat llatinoamericana que no al de ciutat europea.

Per tant, no ens hem d'emmirallar en el model de Madrid. Ara bé, dit tot això, hem de constatar que el poder econòmic de Madrid actua en detriment del poder econòmic de Catalunya, i que el poder polític central hi contribueix. Això no significa, com deïem, que tot el poder econòmic de Madrid procedeixi del poder polític. Avui no és així. Potser ho va ser al principi, però actualment el potencial econòmic de Madrid ha adquirit la massa crítica suficient per autoreproduir-se, sense el suport imprescindible del poder polític.

13. Durant més d'un segle, Catalunya ha tingut un pacte no escrit amb l'Estat, en virtut del qual Catalunya pagava més impostos que ningú (i tenia proba-

blement un dèficit fiscal més elevat del que li corresponia) i a canvi tenia assegurat un mercat, l'espanyol, més enllà de la competitivitat de les seves empreses (que competien en condicions d'avantatge respecte de les dels altres països). Avui aquest pacte s'ha trencat: el mercat ja no el tenim protegit; les empreses catalanes han de competir en condicions d'igualtat amb altres empreses de la resta de països, en tot l'àmbit de la Unió Europea. Entre parèntesis, aquesta és la raó que hagi sorgit aquest gruix empresarial altament competitiu al qual repetidament hem fet referència. Això és molt positiu. Però el fet és que les condicions del pacte han canviat. Perquè continuem tenint un dèficit fiscal molt important, i ara no rebem a canvi el que abans rebíem. La situació seria diferent si l'espai de solidaritat fiscal, i la part fonamental dels pressupostos, fos ara a escala europea, perquè en aquest cas el nostre saldo fiscal seria pràcticament equilibrat (ja que en l'àmbit europeu tenim una renda per càpita situada a la mitjana, mentre que a Espanya som relativament rics). Cal, doncs, replantejar el pacte amb l'Estat. Catalunya ha de rebre de l'Estat el que necessita per assegurar la continuïtat de la seva economia, que és també la de l'economia espanyola. I això vol dir infraestructures, inversió en R+D i formació en capital humà.

14. El futur econòmic d'un país necessita que hi hagi un grup dirigent. Hi va ser al tombant del segle XIX, quan Catalunya va jugar un paper capdavanter a Espanya. Naturalment, dins aquest grup, a l'empresariat li correspon un paper destacat, però no només hi ha d'haver l'empresariat. Un grup dirigent té un caràcter horitzontal, hi caben persones i grups de diferents plantejaments polítics i ideològics, que comparteixen, sense necessitat d'explicitar-s'ho, un conjunt de plantejaments (interessos, valors, ambicions). El grup dirigent no es mou només per l'interès econòmic immediat. És capaç de projectar-se, d'assumir un paper *nacional*, que s'estén a molts àmbits (el cultural, entre altres) que van més enllà. Juga un paper de lideratge social. Avui Catalunya no té aquest grup dirigent. El nostre empresariat fa temps que ha renunciat a jugar aquest paper. Les institucions polítiques no han acabat de ser capaces de substituir-lo (llevat de moments excepcionals, com el dels Jocs Olímpics, que no han tingut continuïtat), i, a més, no és gaire clar que hagin de fer aquest paper. Els polítics, de fet, juguen un paper clau de representació i mediació social, però al darrere necessiten aquest grup. Construir-lo és probablement un requisit indispensable si volem evitar anar, suaument, això sí, pendent avall.