

Radiografia de la nació empresarial

El 'Llibre blanc de les empreses de l'Euram', un treball impulsat per l'Institut Ignasi Villalonga d'Economia i Empresa (IIVEE), diagnostica els punts forts i els punts febles del nostre teixit empresarial des de tots els angles econòmics. Una quarantena d'economistes de les universitats dels Països Catalans demostren amb xifres el potencial de l'empresa catalana al món.

Competir a Europa i amb Europa. Aquest és el principal repte que han d'assumir les empreses dels territoris de l'Euram en una economia global que ja no entén de fronteres. L'objectiu és complex, però si s'aprofiten bé les potencialitats del teixit empresarial i econòmic d'aquesta regió, i s'estableix un marc potent de cooperació entre els territoris, el camí serà més fàcil. En aquest context, l'Institut Ignasi Villalonga d'Economia i Empresa (IIVEE) ha presentat el *Llibre blanc de les empreses de l'Euram*, un treball elaborat per una quarantena d'economistes de les universitats dels Països Catalans que posa sobre paper l'estructura empresarial, els punts forts i les debilitats dels sectors, i possibles estratègies per mirar cap al futur. Aquest document ofereix també una gran quantitat de dades econòmiques que fins ara no s'havien analitzat de manera conjunta.

Fortaleses i debilitats de l'entorn Euram. L'entorn empresarial a Catalunya presenta molts atractius per instal·lar-hi un negoci, però també alguns desavantatges respecte a altres ciutats europees que caldria superar. Si bé la seva situació geogràfica és bona, les infraestructures de transport, la xarxa elèctrica i de telecomunicacions és insuficient. I si bé les universitats i les escoles de negoci gaudeixen de prestigi internacional, les relacions entre el món empresarial i la universitat, així com la formació continuada, pre-

senten mancances greus. Catalunya compta amb una bona política d'incentius fiscals per a les inversions en R+D+I, però a les empreses encara els costa molt d'invertir en innovació i sovint s'estanquen en l'estratègia de competir en costos. Un altre punt fort del país és el seu lideratge en organització de congressos i esdeveniments, i la seva cultura empresarial arrelada, però la manca de vols intercontinentals al Prat frena en sec moltes expectatives.

Pel que fa al País Valencià, les característiques del territori i el marc empresarial no varien gaire respecte a Catalunya. Comparteixen una bona situació geogràfica i un clima agradable, així

com un bon equilibri entre qualificació professional i cost de la mà d'obra. Però també tenen en comú els punts dèbils d'infraestructures de transport i comunicació precàries i una baixa inversió en formació continuada, la manca de domini d'idiomes i el desajustament entre l'oferta i la demanda d'educació universitària. El País Valencià compta amb un bon actiu, instituts tecnològics de recerca i una bona política d'incentius fiscals per a la investigació a l'empresa, però en aquesta ocasió els empresaris tampoc no aprofiten com podrien les oportunitats d'innovació. D'altra banda, València ha ingressat recentment a la llista de les millors ciutats europees per a negocis, una oportunitat de projecció exterior excel·lent però que també es veu frenada per unes connexions aèries massa regionals.

A les Illes Balears es dona una coincidència gairebé absoluta amb les oportunitats i mancances que presenten Catalunya i el País Valencià, si bé aquest territori té a favor un gran actiu, la reputació com a destinació turística coneguda arreu. Ara bé, la gran dependència del sector turístic i l'obsolescència de part de les infraestructures turístiques juguen en contra de la projecció exterior com a pol d'atracció empresarial.

El cas d'Andorra és completament diferent. Els seus actius no són la univer-

Els números de les empreses

Estructura comparativa del compte de pèrdues i guanys d'empreses espanyoles i empreses de l'Euram. Dades de 2004 i en percentatge.

CONCEPTE	ESTAT ESPANYOL	EURAM
Ingressos d'explotació	100	100
Consums d'explotació	-63,28	-62,44
Marge brut	36,72	37,56
Altres despeses d'explotació	-14,77	-15,38
Valor afegit	21,95	22,18
Despeses de personal	-10,72	-11,04
Resultat financer	-1,26	-0,96
Altres ingressos i despeses	-6,26	-5,59
Resultat de l'exercici	3,71	4,23

Font: Llibre blanc de les empreses de l'Euram.

sitat ni els incentius fiscals per fer recerca, sinó el secret bancari i la baixa fiscalitat, que se suma a uns preus baixos en el comerç i a un sistema bancari molt sòlid. Per contra, té manca de matèries primeres, una gran dependència de l'evolució futura de les regulacions fiscals i una escassa informació sobre les empreses que operen al país. A tot plegat cal afegir el fet que la seva competitivitat també es basa massa en el baix cost, on la recerca i la innovació no són prioritàries.

Finalment, el *Llibre blanc* analitza la situació de les empreses de la Catalunya Nord. Com a punts forts destaca el clima i la geografia, la reputació com a destinació turística, les infraestructures de transport –la connexió amb Europa és el principal actiu– i un marc d'incentius fiscals per a les inversions en R+D+I –recerca, desenvolupament i innovació–, que en aquest cas són prioritàries per als empresaris. Per contra, el pes de les empreses de la Catalunya Nord en l'economia francesa és encara molt reduït.

L'activitat a cada territori. El document, que radiografia les empreses des de diferents punts de vista, analitza el comportament empresarial en cadascun dels territoris que integren l'Euram, i dóna a conèixer la seva aportació a l'economia. En el cas de Catalunya, les empreses catalanes generen més de la meitat de les vendes de totes les empreses de l'Euram. “L'economia catalana ha seguit un procés expansiu amb un bon comportament del creixement del PIB, del nombre d'empreses, de la inversió, les exportacions i de la població ocupada”, descriu el llibre. Aquest creixement es concentra sobretot en el sector dels serveis, i la indústria en menor mesura, i si bé la feblesa principal de les empreses catalanes és la gestió dels actius, la seva situació patrimonial, financera i econòmica “és força acceptable”.

El País Valencià és la segona economia de l'Euram. La diagnosi per a les empreses valencianes és que “són prop del 40% més petites que la mitjana agregada de l'Euram, presenten menys inversió en actius fixos, estan més endeutades i el seu deute és de pitjor qualitat”. No obstant això, la rendibilitat i el creixement és similar a la mitjana global.



La indústria del tèxtil és una de les major projecció de l'Euram

La política de les empreses de l'Euram és més prudent que la de les espanyoles

El mercat laboral de les Illes Balears és dinàmic en tant que població activa ocupada, però el seu capital humà és baix pel que fa a la qualificació i la capacitat laboral. El *Llibre blanc de les empreses* apunta que “en aquest mercat de treball és fàcil que les polítiques empresarials consisteixin a contractar una elevada qualitat de treball que porti més despeses de personal”, i adverteix que “si la baixa remuneració del personal reflecteix una qualificació menor, es tracta d'un punt dèbil rellevant per a la competitivitat de l'empresa balear a mitjà i llarg termini”. La diferència més gran entre les empreses balears i les de la resta de l'Euram es troba en la major rellevància que pren l'actiu fix, de manera que té més importància el finançament aliè a llarg termini, que implica més risc financer.

Pel que fa a Andorra, el secret bancari i la baixa pressió fiscal atrau els estalviadors d'altres països –sobretot amb la

recent reforma que permetrà l'entrada d'empreses estrangeres sense necessitat d'aval–, i també consumidors, gràcies a preus relativament més baixos en els articles de consum. Però analitzar les empreses andorranes és més costós, ja que les dades econòmiques i financeres són inaccessibles. En tot cas, el document presenta algunes opinions dels empresaris andorranos, que “mostren un cert pessimisme sobre l'evolució recent i futura de les seves empreses”.

Finalment, les empreses de la Catalunya Nord tenen un pes molt reduït en l'economia francesa, al voltant del 3%. Hi predominen les empreses de serveis, tot i que tenen molta importància l'agricultura, la indústria, el comerç i, per descomptat, el turisme. Com a la resta de territoris de l'Euram, les empreses petites i mitjanes són la base de l'economia. Moltes multinacionals hi tenen filials i delegacions, i en els darrers anys hi ha un “dinamisme significatiu que posa de manifest la bona evolució de la creació d'empreses i el comerç exterior”. Si les comparem amb els seus competidors de l'Euram i d'altres països europeus, les empreses nord-catalanes tenen una posició de solidesa patrimonial per sobre de la mitjana. Un aspecte que les diferencia clarament de la resta d'empreses dels territoris analitzats són els terminis de pagament i co-

“Sense més infraestructures, alguns sectors econòmics seran testimonials”

Oriol Amat és coordinador del ‘Llibre blanc de les empreses de l'Euram’.

—Quins pols d'atracció empresarial poden oferir els territoris de l'Euram perquè empreses estrangeres s'hi instal·lin?

—Tant Catalunya com el País Valencià, les Illes Balears, Andorra i la Catalunya Nord tenen factors clau d'atracció del turisme, com un bon clima, la bellesa del paisatge, la gastronomia i la qualitat de vida. Tot plegat atrau cada vegada més companyies estrangeres que opten per ciutats com Barcelona o València.

—Però hi ha mancances greus que marginen de les opcions de les multinacionals les nostres ciutats, com per exemple les infraestructures.

—Lamentablement, els nostres punts febles són les autovies i autopistes col·lapsades, els ports sense connexió intermodal i els aeroports sense vols transoceànics i poca oferta internacional, un dèficit que només es pot resoldre amb voluntat política i amb molta inversió, tot i que també és interessant

un pacte entre empreses i administracions per posar al dia aquestes infraestructures. També crida l'atenció en el sentit negatiu el baix coneixement d'idiomes com l'anglès o l'escassa relació entre les universitats i el món empresarial.

—I si aquesta voluntat política no arriba i el dèficit fiscal continua creixent, amb quin panorama empresarial ens podem trobar?

—Els sectors més importants de l'economia de l'Euram, especialment la indústria, poden esdevenir testimonials i crear situacions complexes d'atur, pobresa i conflictivitat.

—Quin és el repte principal que han d'afrontar les nostres empreses —la majoria pimes— per assegurar-se

un futur en un món on el mercat tendeix a la globalització?

—La innovació tecnològica i comercial és clau per poder competir en aquest món, perquè l'avantatge dels costos baixos ja ha desaparegut.

—Quins errors han comès els empresaris de l'Euram en la seva visió estratègica que ara puguin, en algun moment donat, passar factura?

—Van continuar apostant massa temps per una estratègia basada ens els costos baixos, que sovint implicaven mala qualitat, en sectors com el tèxtil o l'automòbil. S'hauria d'haver començat molt abans amb una aposta forta per la innovació, el disseny i la política de protecció de la marca.

—Quins sectors econòmics podrien liderar el món empresarial de l'Euram i projectar aquesta regió a Europa i el món?

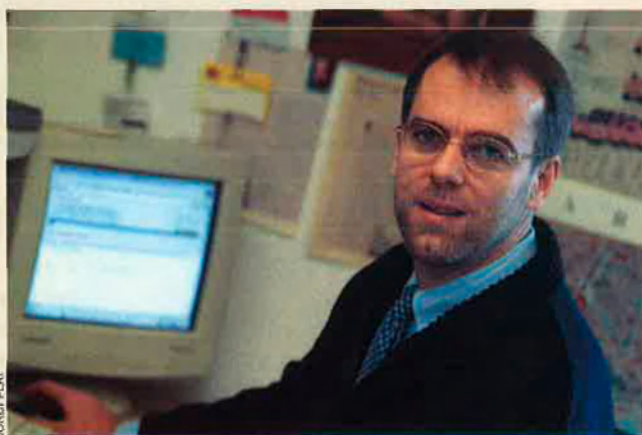
—El turisme, especialment l'hostaleria i la restauració, el sector dels

tractaments mèdics i la biomedicina, i l'ensenyament universitari en matèria empresarial.

—Quina potència econòmica té l'Euram respecte a l'estat espanyol?

—L'aportació d'aquests territoris al PIB espanyol arriba al 30,35%, mentre que la població de l'Euram representa el 28,38%. Però el pes de les nostres empreses encara és més potent, i se situa entre el 30 i el 60% en diversos sectors. Per exemple, el tèxtil representa el 65% de tota l'activitat a l'estat, el sector químic supera el 50%, i el món editorial arriba al 42%.

Gemma Aguilera



brament, molt més curts, i, de fet, els seus comptes de resultats indiquen una millora progressiva de la seva rendibilitat i eficàcia.

Objectius comuns. Durant la darra dècada, les empreses de l'Euram han gaudit d'una evolució positiva del cicle econòmic, i això s'ha reflectit en els seus comptes, cada vegada es troben més capitalitzades, un fet que reforça la

solvència a curt termini i ajuda a evitar possibles tensions de tresoreria, sobretot perquè aquestes empreses presenten una rendibilitat prou consistent per atraure inversors. Per altra banda, la política financera de les empreses de l'Euram és més prudent que la de les espanyoles, i si comparem els comptes de resultats d'unes i altres —vegeu el gràfic— són lleugerament més positius en el cas de l'Euram. En relació amb l'es-

tat espanyol, aquests territoris tenen un pes molt significatiu en la majoria de sectors industrials. Es deu, sobretot, a la importància a Catalunya de sectors com les indústries extractives, el tèxtil, l'edició, el sector químic, la maquinària, els equips electrònics i el material de transport, entre d'altres. Al País Valencià, el pes industrial recau sobretot en el tèxtil, el material de transport i els minerals no metàl·lics. Les Illes Balears

controlen el sector dels serveis, abandonat pel turisme.

Els clústers també són una peça clau en l'economia de l'Euram. Es tracta de concentracions geogràfiques d'empreses i institucions relacionades en una mateixa indústria, i es configuren com una alternativa per competir amb les multinacionals verticalment integrades. En un mateix territori s'hi concentren tots els processos de producció (proveïdors, fabricants i clients), que, juntament amb les associacions i les institucions, creen una dinàmica de sistema que millora la competitivitat de les empreses que integren el clúster. Aquest és, segons el *Llibre blanc*, un dels grans actius de l'Euram que cal potenciar encara més.

Malgrat les diferències que hi pugui haver en els territoris de l'Euram, hi ha un nexa comú a les regions mediterrànies: el dinamisme de les seves empreses i la clara aposta pel creixement continuat, la qual cosa implica fer front a les reconversions i les deslocalitzacions, en ocasions necessàries per a la supervivència del negoci, amb més innovació i formació, que permetin donar valor afegit a qualsevol producte. En algun sector, les deslocalitzacions i reconversions han fet que el seu pes reculli, com ha succeït en el cas de l'agricultura, les indústries extractives, el tèxtil, el calçat, el cuir, l'automòbil i el moble. Per contra, altres sectors aguanten millor el cop. És el cas del món editorial, la fusta i el suro, el sector químic i farmacèutic o la maquinària. A l'altre costat, hi ha els sectors que creixen en importància en el conjunt de l'economia de l'Euram: la construcció, el turisme, l'alimentació i les begudes, la distribució d'energia i el comerç minorista.

L'activitat de les empreses de l'Euram es desenvolupa en un entorn de bonança econòmica i de tipus d'interès baixos, i aquest context cal aprofitar-lo per situar les empreses en condicions per sobreviure en moments més desfavorables. Sigui com sigui, la recepta segueix sent la mateixa que fa anys, apostar per estratègies de competitivitat en qualitat i innovació, i assumir que ja no es pot competir en preus i baix cost. La Xina i l'Índia ja tenen el monopoli d'aquesta estratègia.

Gemma Aguilera

BODEGA J. BELDA ELS DESITJA UN BON NADAL



DANIEL BELDA