



Foto de família de divendres 16 de febrer, quan Govern, sindicats i empresaris catalans van renovar el Pacte per la Competitivitat a Catalunya.

Primer el cervell, després les màquines

El Pacte per la Competitivitat a Catalunya, renovat la setmana passada, estableix mesures per encaminar un canvi de model econòmic per al país. Però cal preguntar-se si el plantejament de base garantirà aquesta transició, ara que regna la terciarització de l'economia per la via de serveis de baix valor afegit. Molts experts aposten per atraure multinacionals dels serveis de persona a persona i reforçar la innovació industrial autòctona.

“El creixement econòmic de Catalunya no es pot sustentar eternament en l'actual terciarització econòmica de serveis de baix valor afegit, encara menys en el context d'una Europa ampliada. Si no hi apliquem un revulsiu immediat, el nostre model econòmic no té futur.” És la

diagnosi que fa Guillem López Casasnovas, catedràtic d'Economia de la UPF, després que la setmana passada es renovés el compromís de sindicats, empresaris i Govern que es va signar ara fa dos anys per promoure l'impuls de mesures que portin Catalunya a un progressiu canvi de model econòmic. El Pacte

per la Competitivitat proposa la millora de les infraestructures de capital humà i públic. A parer de López Casasnovas, aquestes són condicions necessàries però no suficients per encarrilar un veritable canvi de model. “El més preocupant és que aquesta terciarització s'ha focalitzat pel costat més perillós, en els sectors

Economia | Competitivitat

de l'economia que generen menys valor afegit. Aquesta tendència va estretament lligada a una precarització del mercat de treball, perquè la població autòctona ocupada creix en el sector turístic i la construcció, amb pobre valor afegit industrial i difícilment sostenibles a llarg termini”.

Condicions per al canvi de model.

En aquest sentit, la localització de multinacionals que ofereixin serveis d'alt valor afegit, els serveis “de persona a persona”, basats en la credibilitat individual, és clau per començar a invertir tendències. Es tracta de serveis que tenen a veure, per exemple, amb la relació metge-pacient, interventor financer-inversor, informàtic-usuari, o els clústers biomèdics, completament allunyats dels serveis en massa, uns àmbits en els quals el país ja ha demostrat tenir un cert ímag, especialment en el sector biomèdic i de noves tecnologies. Hi ha més de 600 multinacionals estrangeres instal·lades a Catalunya, i la seva activitat representa gairebé la meitat de la facturació total de la indústria, el 60% de les exportacions i el 40% de l'ocupació industrial. A més del pes econòmic, el més rellevant per al futur model econòmic del país és que en els darrers anys aquestes companyies han apostat clarament per desenvolupar la seva activitat d'alt valor afegit al país, i més del 30% d'aquestes han subcontractat R+D a proveïdors tecnològics i universitats catalanes.

Les dades són positives, però Guillem López insisteix en la necessitat de potenciar els avantatges que ofereix Catalunya als inversors estrangers, que donen un avantatge competitiu important, com són la qualitat de vida i el capital humà, ja que “si entre el 2010 i el 2012 no s'han produït moltes més localitzacions de multinacionals, i per què no, d'empreses autòctones, que ofereixen serveis de persona a persona, haurem fracassat en l'avanç cap a un model econòmic més sòlid”.

La intervenció de les administracions públiques, especialment en el capítol de millora de les infraestructures de transport i comunicació existents, però també en la tasca d'oferir una imatge exterior d'estabilitat i compromís amb el creixement econòmic del país, són imprescindibles per atraure l'atenció de les multinacionals. Precisament, el Pacte per la

Competitivitat ha ofert dues fotografies útils. A curt termini, l'existència d'un marc estable de col·laboració i suport entre tots els agents econòmics i socials, i a llarg termini, una imatge de compromís que garanteixi que, governi qui governi, l'aposta per la competitivitat no se'n ressentirà.

En el sector industrial, els reptes de futur ja no depenen de la tria que facin les multinacionals, sinó de la capacitat de les empreses autòctones per reconvertir-se i fer de la innovació fonamentada en el capital humà l'arma de defensa de la competència. El cas del sector metal·lúrgic i del tèxtil són els exemples més clars. La metal·lúrgia, molt potent al Ripollès, ha sabut transformar-se i incorporar les noves tecnologies i un capital humà amb alta especialització. D'aquesta manera, moltes empreses de la zona han evitat un tancament que anys enrere semblava inevitable. Amençades de mort pel gegant asiàtic, un bon nombre d'empreses tèxtils han iniciat processos de reconversió que els han assegurat el futur. A tall d'exemple, una empresa de Sabadell va canviar la seva producció de teixits obsolets per la producció de tapisseries per a taules de billar. El resultat és que ara els exporta a tot el món. Cal dir, però, que moltes altres empreses del tèxtil no han pogut fer front a la competència i han hagut de tancar.

Competir amb el cervell. El catedràtic Guillem López destaca que el fet

que la Xina i altres països acabin copiant els nostres productes és inevitable, però si es reacciona a temps, aquesta situació no té perquè perjudicar la nostra economia: “Mentre els xinesos no sàpiguen com es fa un tapís de billar o un teixit ignífug, i no reorientin la seva producció, els nostres empresaris tenen temps d'explotar els seus productes arreu del món, però per quan l'hagin copiat, ja han de tenir a punt una altra innovació. En aquest cas, val més el cervell que la màquina.” De fet, als Països Catalans hi ha dos sectors especialment vulnerables pel que fa a les còpies: el calçat i la bijuteria. Però segons López Casanovas, aquests dos sectors es mantenen fermes perquè “es fa un producte de moda i s'ofereixen uns canals de comercialització molt propers al client. Així podem ser capdavanters en aquests sectors malgrat que els productes siguin fàcilment imitables en la forma, però no en la qualitat”. Per a aquest catedràtic, la clau de volta per a la nostra indústria pot passar per “pensar en petites coses, potser coses menors, però que siguin exportables a tot el món. En el cas dels serveis personals, el procés és l'invers, hem de buscar empreses que s'instal·lin a Catalunya. És més fàcil que una companyia instal·li a Catalunya una filial que presta un servei d'alt valor que no pas que construeixi una planta de fabricació de qualsevol producte”.

Gemma Aguilera

Nou impuls a la competitivitat del país

El febrer de 2005, els sindicats UGT i CCOO, el món empresarial i el Govern català establien les bases del Pacte per la Competitivitat. L'acord recollia 86 mesures consensuades per totes les parts, amb l'objectiu de transformar de manera progressiva el model econòmic català. Les mesures s'estructuren en vuit grans eixos per a la millora de la competitivitat: infraestructures, R+D, polítiques socials, relacions laborals, finançament de l'activitat econòmica, entorn afavoridor de l'activitat empresarial, internacionalització i polítiques d'ocupació i formació. Dos anys després d'aquest impuls, els membres del consell d'institucions, un organisme que fa el seguiment de l'aplicació de l'acord, s'ha tornat a reunir. En aquesta ocasió, s'ha marcat com a prioritat per al 2007 la millora de l'educació, posant atenció especial al fracàs escolar i a l'aprenentatge de l'anglès. En un altre àmbit es fomentarà la contractació en origen de treballadors immigrants, i la transferència tecnològica, en què es facilitaran les ajudes a la recerca i el desenvolupament i la cooperació universitat-empresa. La renovació del compromís també focalitza en la millora de les infraestructures, la simplificació dels tràmits administratius per a les empreses i la vinculació entre l'activitat empresarial i la sostenibilitat mediambiental.