

# Competir des de les ciutats

**Joan Trullén**

Director de l'Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona

A mig camí de la qualitat alemanya i els salaris xinesos com a forts competidors internacionals es presenten idees per millorar l'economia catalana i espanyola. L'eficiència en l'ús de capital, el factor treball i altres factors residuals, com l'atracció d'empreses capdavanteres en tecnologia a escala mundial i la potenciació de la innovació en les polítiques industrials, entre altres, poden enfortir la capacitat exportadora, la competitivitat i la cohesió social.

**P**ot semblar paradoxal. L'economia alemanya, que disposa d'uns nivells salarials molt més alts que la mitjana europea, està demostrant el seu lideratge en la sortida de la crisi partint d'un model exportador de base industrial. És molt competitiva. I, a l'inrevés, l'economia grega, amb nivells salarials molt inferiors als alemanys, demostra un nivell de competitivitat molt baix: la indústria exportadora pràcticament és residual. La raó és clara: la qüestió no rau en el nivell relatiu de salaris sinó en el conjunt de factors que hi ha al darrera de la competitivitat i, de manera molt essencial, en el nivell i l'evolució de la productivitat i l'especialització productiva.

El debat és realment molt important per a l'economia espanyola en general i la catalana en particular. La sortida de la crisi no serà de la mà de polítiques activadores de la demanda interna sinó tot el contrari, mitjançant l'impuls de la capacitat exportadora. De la crisi en sortirem exportant, seguint la via alemanya. I Catalunya és el gran motor exportador de l'economia espanyola: més d'una quarta part de totes les exportacions manufactureres d'Espanya es fan des de Catalunya, seguida de molt lluny per Madrid, el País Valencià i el País Basc. Si ens preguntem com accelerar la sortida de la crisi la resposta és clara: recolzant els factors activadors de la competitivitat i prioritant la col·locació de recursos cap a aquests sectors i les àrees on aquests sectors són més presents.

Es pot competir amb tecnologia puntera des de Catalunya en molts sectors i activitats que presentin avantatges comparatius. Es pot competir amb els salaris xinesos creant les condicions econòmiques i d'entorn adequades per activar nivells de productivitat més alts que els de la Xina.

Com s'ha d'actuar? En primer lloc, amb polítiques macroeconòmiques i microeconòmiques que potenciïn l'eficiència en l'ús de capital. Cal posar a l'abast de la producció més unitats de capital per unitat de producte. I aquí l'entorn macroeconòmic i financer no està ajudant. Malgrat l'elevada taxa d'estalvi de l'economia espanyola i catalana, la canalització dels fons prestables s'ha destinat més a finançar activitats de sectors que no competeixen amb l'exterior (especialment els relacionats amb la construcció) que en sectors exportadors (la indústria, determinats serveis destinats a la venda i el turisme). Cal prioritzar amb decisió el finançament de les empreses exportadores, especialment de les empreses industrials i de manera particular de la mitjana i petita empresa industrial (autòctona o de fora). Cal també garantir les condicions microeconòmiques per tal que els sectors més

exposats a la competència exterior disposin de preus competitius en les entrades que utilitzen, i especialment en els serveis com l'energia, els transports i les comunicacions. Aquests sectors s'han de sotmetre a condicions regulatòries que facilitin la competència en costos. L'argument de que cal potenciar les multinacionals espanyoles en el seu mercat interior encara que signifiqui preus més alts és incompatible amb la prioritat absoluta de preservar la competitivitat de les empreses exportadores. Tot el sistema ha de ser competitiu per garantir l'èxit en el combat per incrementar la quota de mercat exterior de la nostra economia. Per tant, hem de prioritzar els objectius de competitivitat exterior. En el cas de les infraestructures de transport això es tradueix per posar en un lloc capdavanter les que ajudin a exportar, com ara les ferroviàries (el corredor mediterrani).

En segon lloc, el factor treball és crucial per a la competitivitat. S'ha de prosseguir amb l'important esforç de dotar la nostra economia de capital humà. No hi insistiré. Respecte al nivell relatiu de salaris, crec que de l'enfocament adoptat se'n desprèn la necessitat de vincular més que ara els nivells i els increments de salaris als nivells i els increments de productivitat. I també cal aprofundir en la flexibilitat interna i la mobilitat geogràfica i sectorial (la primera entesa més en clau de mobilitat dins de grans mercats de treball com els metropolitans que no pas en clau interterritorial).

Però tal vegada la clau explicativa de l'èxit competitiu estigui no tant en el capital i els salaris com en un conjunt ampli de factors que tenen a veure amb el que tradicionalment es considerava el factor *residual*. La forma concreta en què treball i capital s'insereixen en la producció, tant a escala empresarial com a escala territorial. Per simplificar, Alemanya jugaria a la intensificació del capital a partir de l'avantatge competitiu de la seva trajectòria tecnològica. La Xina jugaria a explotar al màxim el seu model competitiu basat (cada vegada menys) en el baix nivell de salaris relatius i a adquirir tecnologia a l'exterior. Catalunya, i en general Espanya, hauria de jugar més apuntant al factor residual. Mirem d'il·lustrar aquest tercer factor perquè crec que serà determinant per al futur de la nostra economia.

Des d'aquesta perspectiva, com es pot competir amb economies tan avançades com l'alemanya, que tenen empreses com Siemens o Volkswagen que són capdavanteres en tecnologia a escala mundial? En primer lloc, creant condicions d'entorn que facin que els establiments de Siemens o Volkswagen a Catalunya i Espanya presentin avantatges competitius respecte dels esta-

bliments centrals. En segon lloc, potenciant la capacitat innovadora, especialment amb polítiques industrials que apuntin a la recerca i el desenvolupament empresarials. I, finalment, potenciant activitats, sectors i territoris en els quals l'existència d'economies externes positives sigui tant alta i dinàmica que pugui presentar resultats d'una productivitat d'alt nivell i un creixement elevat de la productivitat.

Examinem el cas de les empreses multinacionals radicades a Espanya, sovint des de fa diverses generacions. Són molt importants en la mesura en què una part rellevant de l'exportació industrial està protagonitzada per aquestes empreses. Seat ha de competir amb Skoda no amb una baixada dels salaris, sinó mitjançant l'increment de la productivitat; començant per impulsar la seva capacitat innovadora amb polítiques actives de suport a la recerca i el desenvolupament. Cal estar atents també al nivell relatiu de salaris i formació, com es fa al nou centre de formació de l'automòbil de Martorell. Cal vigilar els costos logístics, connectant ferroviàriament Seat amb l'amplada internacional. Cal disposar d'un entorn d'empreses proveïdores de primer nivell altament competitives. Cal disposar d'una oferta d'enginyeria industrial de gran nivell, així com d'un entorn favorable de generació d'economies externes. I, sobretot, cal prioritzar els recursos que afavoreixen la competitivitat del sistema industrial: polítiques d'R+D+I, polítiques territorials i polítiques d'infraestructures, entre altres. I també afavorint polítiques comercials i d'inversió a l'exterior que eixamplin els mercats i permetin una optimització de les plantes. Empreses com Seat haurien de formar part de l'imaginari col·lectiu de la societat catalana, atès el seu importantíssim paper econòmic i tecnològic.

Cal advertir que en aquests darrers tres anys s'està assistint a un canvi d'estratègia molt important de les empreses multinacionals europees i americanes amb relació a la localització de la producció. Es tracta d'un retorn a la localització prioritària en els països d'origen. El model seria el contrari de l'*outsourcing* o subcontractació. Aquesta tendència està activada per una banda per la decisió de potenciar les plantes situades a prop dels grans mercats que són al centre d'Europa, a causa de l'increment en els costos del transport derivat de l'encariment energètic. Per l'altra, hi ha una raó d'optimització de les plantes centrals, malgrat l'existència de costos salarials més alts. La garantia de qualitat i proximitat al subministrador estarien darrere d'aquesta tendència. En tot cas, aquest fenomen desmenteix la idea que la producció industrial es desplaçaria cap a països de baixos costos salarials.

Però el model competitiu català cal recolzar-lo especialment amb activitats i empreses autòctones. I aquí el factor espacial és determinant. Roberto Camagni ha sostingut que, en un context d'intensificació de la competència internacional, són les ciutats les que competeixen cada vegada més, no pas les empreses. Els factors territorials de competitivitat estarien darrere de l'èxit competitiu, especialment en economies en les quals predominin les petites i mitjanes empreses.

El factor territori serà cada vegada més important per explicar la competitivitat i és així per dues raons principals: la creixent flexibilitat productiva i el creixent cost de l'energia. Podem sistematitzar el conjunt d'economies externes a l'empresa que incideixen en la competitivitat classificant-les en quatre grans apartats: economies lligades a la dimensió de la ciutat i la diversitat productiva; economies lligades a la concentració en l'espai de sectors productius específics (tipus districtes industrials marshallians); economies derivades de relacions en xarxa entre agents o ciutats distants; i, finalment, economies d'escala procedents de grans infraestructures (de transport i comunicacions, científiques i tecnològiques, entre altres).

I aquí, metròpolis com Barcelona disposen d'avantatges competitiu de gran significació. En primer lloc, un mercat de treball molt ampli, diversificat i especialitzat. En segon lloc, un conjunt de clústers i concentracions empresarials que generen economies externes positives i tenen un gran dinamisme (des de la farmacèutica a les indústries de continguts, passant pel disseny o les indústries culturals). En tercer lloc, una xarxa de ciutats metropolitanes molt potent, i amb una base productiva molt sòlida arrelada en la història industrial. I, finalment, un conjunt d'infraestructures molt noves que li confereixen avantatges en relació amb el conjunt de metròpolis del sud d'Europa: un port ampliat, un aeroport de gran capacitat, una nova xarxa d'alta velocitat i noves infraestructures científiques com el sincrotró, entre moltes altres.

Amb aquestes bases sòlides, doncs, podem competir amb economies com l'alemanya o la xinesa, sobretot si apostem per enfortir aquells factors de competitivitat relacionats amb la generació d'economies externes com les descrites en tercer lloc, sense menystenir la necessària solució dels obstacles que segueixen afectant els factors capital i treball. Competirem amb força des de les ciutats i, sobretot, des de la gran metròpoli policèntrica i en xarxa de Barcelona.