

Els serveis avançats «de persona a persona» per a la millora de la competitivitat de l'economia catalana

Guillem López-Casasnovas, *catedràtic d'economia
de la Universitat Pompeu Fabra*

Conferència de cloenda del cicle «Temes clau de l'economia catalana: reptes i respostes»

Abstract

This lecture deals with the effect of market globalization on the traditional economic sectors which are in the throes of crisis. Innovation and productivity are key words in understanding and driving the traditional economy towards a major transformation in order to end up in a better position. Hence, the aim of this paper is to ascertain whether specialization in a framework setting will work in the medium term. Services and construction are the two factors responsible for creating employment in Catalonia. However, according to the author, and as we will see in this article, industrial development alone will not suffice to improve employment in the future.

Resum

En aquesta conferència es tracta l'efecte de la globalització dels mercats dins dels sectors tradicionals que ara tenim en crisi. La innovació i la productivitat són paraules clau per a entendre una profunda transformació de l'economia tradicional i, en conseqüència, acabar en una posició millor. No obstant això, podrem veure com l'especialització en un context de crisi funcionarà millor cap al mitjà termini. Els serveis i la construcció són els dos factors responsables per a la creació de llocs de treball a Catalunya. És per això que, segons les paraules de l'autor, amb el desenvolupament industrial n'hi haurà prou per a millorar el treball en una situació futura.

Introducció

La hipòtesi de treball que mantindrem es basa en les premisses següents:

1. Es reconeix que la capacitat de creació de llocs de treball al sector de serveis és molt important (el 60 % dels nous llocs, segons la nova enquesta de població activa, o EPA), i venturosa (ja que és coetània als processos de deslocalització industrial i de pèrdua de competitivitat d'alguns sectors tradicionals).

2. La immigració suposa un procés bastant inevitable, que ofereix efectes contraposats: permet, per una banda, retardar la reconversió necessària d'alguns sectors (serveis personals de baix valor afegit, d'hoteleria i restauració o agrícoles), alhora que, per una altra, fa possible un «desplaçament» de la població autòctona cap a activitats potencialment de més productivitat; és a dir,

possibilita costos laborals unitaris més baixos i manté així parcialment la competitivitat més per la via de preus que exclusivament mitjançant la qualitat, la qual cosa implica bones notícies a curt termini, però ofereix més dubtes a llarg. En aquest sentit, s'intueixen límits a la precarització laboral dels immigrants i a la dissociació entre consum i estalvi en una economia en la qual creix més la renda que la renda per capita, i aquesta més que la renda per ocupat.

3. La productivitat (que és el que determina l'enfonsament relatiu de les rendes per ocupat) és, per tant, el gran repte de les nostres economies.

Motivació

Per a l'objectiu descrit en la secció anterior, la perspectiva adoptada en aquest treball es basa a analitzar com s'ha d'entendre el canvi sectorial de l'economia productiva al nostre país (diagnosi), però sobretot (prognosi), 1) com es poden afavorir els processos que més bé han de derivar les produccions de béns i serveis cap a aquells mercats d'elasticitat-renda elevada (les de més futur, previsiblement), i 2) quins avantatges competitiu cal que siguin assolits per a les produccions que, altrament amb una elasticitat-preu alta, queden completament exposades a la competència internacional. Amb aquest utilatge, perd sentit estigmatitzar les diferències entre «indústria» i «serveis» com si fossin dos mons a part, per a centrar el focus de l'anàlisi en *a)* la identificació de les activitats que «creen» i les que «no creen» valor, *b)* el seu diferent grau d'«impugnabilitat», sovint associable amb el caràcter més o menys «comercialitzable» del bé o servei, i *c)* el grau i la velocitat de la deslocalització productiva, en cas que així es decideixi. Des d'aquesta triple perspectiva es poden jutjar nous fenòmens com ara el dels mercats de subministrament (els centres d'atenció telefònica, per exemple, de les empreses de telefonia, àdhuc les dels radiòlegs lectors, i moltes d'altres avui ja definitivament deslocalitzades), el de la manufactura innovadora —en calçat, bijuteria, components del tèxtil...—, que sobreviuran en la mesura que no parin de córrer (innovar: *camarón que no se mueve, camarón que se lleva la corriente*), ja que les còpies són quasi immediates, o els dels serveis personals de confiança (no deslocalitzables per una decisió individual, sinó per les relacionals de nombrosos consumidors, actius específics per alguns i per als quals la reputació i la credibilitat no s'improvisa).

Com assenyala un important sociòleg europeu (Daniel Cohen, *Els nostres temps moderns*, 2001), amb l'anàlisi proposada es tracta de migrar conceptualment de la visió de «la producció de béns i serveis per als homes», comercialitzables com a simples mercaderies, a «la producció de l'home per a l'home», com a transferències de coneixement pel valor de la seva efectivitat (per la rendibilitat de la patent o per la informació, una millor qualitat de vida, seguretat o restauració de la salut). Guanyarien pes des d'aquesta perspectiva les activitats relacionades amb la intermediació i el processament de la informació —cada vegada menys a l'abast de l'individu—, del coneixement (davant la racionalitat limitada de cadascú pres individualment), del maneig de la complexitat i gestió del risc (davant un món que cada cop sabem que és més incert)... Totes aquestes activitats estan orientades principalment al que s'anomenen «béns de creença» (*credence goods*), i que es valoren des de la reputació de qui els posseeix o en gestiona el lideratge creatiu. Alhora, adquireix cada cop més importància l'entorn «cultural» (aquelles normes i hàbits no escrits que doten de continguts els contractes forçosament incomplets (per ser contingents, limitats) en el qual es desenvolupen les activitats: les tres *k*: capital humà, capital públic i capital social. Els aspectes comentats en la nostra

prognosi destaquen per la seva característica intrínseca d'arrelament a una realitat social no comerciable (*non tradable*) o sense capacitat de ser traslladada unilateralment (portabilitat). Es tracta d'uns actius que són resultat d'unes inversions acumulades de manera perseverant en el temps, i que requereixen més esforç a l'acció pública pròpia per a garantir les sinergies de cadascun d'aquests actius i que sovint suposen externalitats positives entre si (capital humà, innovació, civisme, accés a la salut i a l'educació, cohesió ciutadana, seguretat, benestar).

L'aproximació seguida en aquesta presentació es concreta a:

1. aclarir de què estem parlant;
2. enfocar el tema des de la teoria;
3. aproximar el problema empíricament;
4. concloure temptativament una prognosi a partir de la diagnosi efectuada en els termes abans indicats.

De què estem parlant: la situació econòmica general

Primeres consideracions i algunes incògnites

La creació d'ocupació, per al conjunt de l'economia espanyola, ha estat espectacular el 2005 (amb un creixement del 3,1 %) com ho va ser el 2004 (3,2 %); també a casa nostra, ja que l'economia catalana al final sembla que ha recuperat el pols del nivell de creixement mitjà conjunt espanyol que li permeti mantenir i no perdre posicions relatives. Cal assenyalar, però, que la remuneració per assalariat a l'economia de mercat en concret ha estat del 2,3 %, amb un perfil descendent, i que els guanys aparents de productivitat han estat tan sols del 0,3 % (Informe anual 2005 del BdE, 2006), i en concret, negatius al sector de serveis per al conjunt del període 2001-2005.

Així mateix, el cost laboral del sector de serveis ha crescut el 2005 el 3,1 % (mig punt més que el 2004), la qual cosa marca una cada vegada més difícil repercussió de costos en preus, particularment a casa nostra, a causa del diferencial inflacionari de preus observat. Això genera algunes amenaces, relacionades amb els seus efectes potencials, com el deteriorament de la qualitat —per a mantenir competitivitat en costos unitaris quan no s'enregistren augments de productivitat—, la qual cosa redueix la demanda a curt termini i la perjudica a mitjà i a llarg; amb tensions inflacionistes en els serveis no comercialitzables i deslocalització dels comercialitzables o simplement resultant expulsats dels mercats. Totes aquestes conseqüències depenen de com s'orientin en cada moment les tendències presents i que pressionen a les distintes cruïlles: cap a serveis treball intensius (poc qualificats, amb oferta de treball empesa per la immigració) o cap a serveis avançats (amb un important pes del consum intermedi en la creació de valor).

Remarquem el conjunt de factors que incideixen en el procés:

- a) La immigració com a element flexibilitzador del mercat de treball i com a factor alentidor del creixement de cost unitari procedent d'uns costos relatius més elevats; creixement que es retarda a través de la momentània precarització laboral dels immigrants, i que re-

tarda la necessària reconversió productiva d'alguns sectors (l'agrícola, part de l'hoteleria, etc.) o incrementa conjunturalment els resultats d'altres (construcció).

- b) La protecció encara de determinats serveis del comerç internacional (el retard o la no-aplicació de directives europees en aquest terreny n'és paradigmàtic). A Catalunya, el pes dels serveis comercials suposa avui entorn d'un 20 % de les exportacions i un 11 % de les importacions (aquestes xifres dupiquen amb escreix, certament, el pes durant els darrers quinze anys), però encara queda lluny de les mercaderies (aquestes tripliquen aquells).
- c) La mateixa natura o tipus dels serveis produïts segons que s'orientin cap a una demanda més forana que interna (un determinat tipus de turisme, sobretot), i la natura i la importància de l'efecte renda, que fa que la població autòctona requereixi uns nous serveis que el país no pot satisfer autàrquicament (un determinat tipus de productes i serveis, sobretot). Aquest fet afecta els balanços exteriors, la qual cosa deteriora encara més el dèficit comercial (tal com ho fa la millora de la renda del país, per exemple, en la producció local de cotxes).
- d) La distància que separa la molt satisfactòria evolució de la renda real en termes absoluts, el minvat però encara satisfactori creixement de la renda per capita (en part beneficiada conjunturalment per una ràtio de nouvinguts amb població activa/passiva superior a la dels autòctons, àdhuc el seu complet reagrupament familiar) i la decebedora evolució de la renda per ocupat (una més gran ocupació de joves mileuristes, immigrants legals i il·legals, dones incorporades totalment o parcialment al mercat de treball). Tot això ens indica el distanciament dels indicadors de renda i benestar, entesa aquella com a renda neta (sostreta la despesa necessària per a la seva obtenció) i valorada en la seva capacitat adquisitiva real.

Si la renda per ocupat no pot créixer al mateix ritme que el conjunt de l'economia, en un sistema de mercat hem de buscar el paper clau que en això té la productivitat. En efecte, el comportament de la productivitat en els sectors que més creixen a la nostra economia no deixa marge de dubte: en els serveis privats mostra gairebé un estancament, i en la construcció, una reculada durant els darrers cinc anys. Això marca en bona part els mediocres resultats de la nostra economia en productivitat, tot i la creació d'ocupació. Efectivament, tot i disposar només de dades estatals, tan sols un 11 % del PIB espanyol ofereix activitats que superen un 2 % el creixement anual de la productivitat. Els serveis públics mostren un més bon comportament, si bé aquí calen cauteles pel seu caràcter regulat i per la manera en què aquesta es mesura: a partir del valor (cost) dels seus inputs, la qual cosa treu credibilitat a l'indicador.

La productivitat

La situació de la productivitat a Catalunya ofereix un miratge particular, a més del general o similar per al conjunt espanyol. A igual composició sectorial, tenir per a cada sector una productivitat inferior a la mitjana europea dels 15 treu un 50 % de capacitat al creixement de l'economia espanyola. En concret, la reculada en productivitat a Espanya en hoteleria i comerç (el -1,4 i -0,1, respectivament) fou més elevada que a la UE (-0,6 i + 1,5, respectivament). En conjunt, la productivitat factorial total (rendiment del capital tecnològic) entre el 1980 i el moment actual no tan sols no ha incrementat el PIB, sinó que n'ha frenat l'avenç. O bé la composició de l'estoc tecnolò-

gic en termes reals no ha estat l'adient o bé s'ha mostrat ineficient la utilització de la despesa feta en R+D+I). (Vegeu l'informe mensual de 'La Caixa' de l'agost del 2006 sobre el tema en qüestió.)

En aquest context, afavorir l'economia dels serveis avançats, com hem anticipat en aquest text, implica bàsicament el desenvolupament de serveis d'elasticitat-renda elevada (que sovint són conseqüència del mateix creixement econòmic general), i d'aquells serveis que, amb alt valor afegit, mostren prou avantatge competitiu per a mantenir elasticitats-preu baixes (són molt apreciats per sobre del seu preu), i òptimament, centrats en sectors d'arrossegament (*forward and backward linkages*) econòmic elevat que ajuden al desplaçament de l'economia en el seu conjunt.

Per a fer una anàlisi del futur a casa nostra d'aquelles tres característiques que he assenyalat per al desenvolupament d'una economia més orientada cap als serveis avançats, hi ha problemes d'identificació i de concreció empírica en les classificacions estadístiques convencionals i de mesura amb prou detall. En tot cas, aquí les principals fonts són l'*European classification of economic activities* (EU/NACE) i el *Panorama of the EU trade*, tot i que les classificacions mantenen fronteres poc clares per a una comparació efectiva entre països. Diversos treballs de SERVILAB (Universitat d'Alcalá de Henares) són també d'interès en el tema.

En general, es distingeixen dues grans categories: els serveis de no-mercat (públics) i els serveis de mercat (i dins d'aquests, els serveis d'empresa). Són aquests últims precisament els que mostren el valor afegit més alt per empleat, i en la seva composició destaquen els epígrafs de consultoria econòmica i legal i els d'informàtica (*economic & legal studies consultancy* i *computer related activities*), ja que expliquen un 55 % de la productivitat sectorial total, a més dels relatius a publicitat, R+D, enginyeria i arquitectura (*advertising, R&D* i *architecture and engineering*).

A continuació se n'ofereixen algunes dades:

**Valor afegit per empleat (entre parèntesis: mitjana UE, Espanya)
milers € per capita (2002)**

- Global: UE: 42; Espanya: 23,3; Regne Unit: 53; Finlàndia: 36
- *Economic & Legal*: (57,6; 29,5)
- *Computer related*: (57,1; 36,5)
- *Advertising* (48,9; 30,5)
- *R&D*: (41,4; 32,9)
- *Arch & Engy*: (49,5; 31,5)

Val la pena remarcar que alguns d'aquests serveis es posen de manifest tot sovint amb l'*outsourcing* de les mateixes empreses, però en altres casos no. També convé remarcar que Madrid lidera la importància d'aquestes branques d'activitat dins d'Espanya, amb un valor afegit (VA) per empleat un 50 % superior a la mitjana (SERVILAB, document de treball 03/ 2005). Finalment, cal destacar que la ràtio entre el VA i el consum intermedi és més balancejat aquí que per als serveis menys productius (que tenen poc consum intermedi i vénen determinats pels costos d'una mà d'obra en general menys qualificada).

Aspectes teòrics del problema de la productivitat, la competitivitat i la rellevància dels serveis avançats

La qüestió del *productivity lag* en el sector intensiu de treball i l'extensió de la *Baumol disease*, en especial als serveis, remet a tres factors clau: la importància de l'efecte preu relatiu que generi el retard en el creixement de productivitats en la demanda dels béns i serveis afectats; la seva elasticitat-renda (dins de la pauta de consum que Engel preveia per als diferents estadis de desenvolupament absoluts) i, finalment, en el cas del subconjunt dels serveis públics en el total dels serveis, el nivell de subsidiarietat pública que l'Estat estigui disposat a establir per a aquests béns i serveis, ateses les conseqüències que es valorin del que romanguin '*in or out*' del mercat.

D'altra banda, l'endogeneïtat o exogeneïtat del diferencial de productivitats d'aquests serveis respecte de la resta està oberta a discussió, vista la dependència de la seva gestió per a una més gran eficiència. En conjunt, però, convé remarcar la importància, a diferència d'altres sectors de l'economia, del paper del context i la natura en què se subministren aquests béns: com a *credence goods* o serveis de creença, en els quals l'expectativa de valor només es perd en circumstàncies molt extremes, i es ratifica en un altre cas, o els *experienced goods* o béns d'experimentació, que es valoren en la mesura que es consumeixen amb una certa reiteració (com en el cas dels serveis de salut o educatius); quan les seves provisions es fan en contextos monopolistes, amb escassa capacitat d'elecció (algunes *utilities* o serveis públics), o en contextos regulats en els quals es busca la protecció del consumidor (per paternalisme) davant de la d'altrament informació asimètrica (com en els serveis d'assegurança o en alguns serveis financers), o per raó de configurar mercats incipients (és el cas dels electrònics, en les seves nombroses ramificacions), amb existència de barreres d'entrada (sistemes d'acreditació diversos...), o de competència monopolista (com amb els fedataris públics, per exemple).

Més enllà de la mateixa natura dels serveis o el context regulador en el qual es proveeixen, una manera de valorar-ne la capacitat de generar riquesa consisteix a estudiar les vinculacions econòmiques dels diferents serveis analitzats per mitjà de la utilització de les matrius de les taules input/output (TIO). Efectivament, a partir del càlcul dels coeficients tècnics horitzontals (suma de vendes cap a altres sectors), es pot determinar en quina mesura els seus productes constitueixen inputs intermedis en els processos de producció de la resta de branques d'activitat. Això inclou tant un factor d'intensitat (més) com un factor de profunditat (cap a més sectors). En coherència amb el que s'ha dit anteriorment, la valoració de Hirschman sobre els arrossegaments en els serveis privats permet distingir entre els *forward linkages* (F) (o arrossegaments cap endavant) i els *backward linkages* (o arrossegaments cap endarrere) (B).

Així, per a un F *linkage* es tractaria d'identificar en quina mesura les compres d'un sector determinat sustenten la producció de la resta de sectors (i són així clau per al desenvolupament d'aquests), mentre que per a un B *linkage* es buscaria la capacitat d'un sector per influir en la producció de la resta (s'identifiquen, així, sectors que depenen en gran mesura de la demanda efectuada per la resta del sistema). En la realitat de molts països que disposen de TIO, serien en aquest sentit alhora *forward and backward linkages* els sectors relatius als transports, els serveis financers i els immobiliaris; només seria *backward* l'hoteleria, i només *forward* els serveis d'empresa. Queda clar que, en cada cas, la «profunditat» i la «intensitat» variarien segons la definició abans vista.

Una altra manera de qualificar la importància dels serveis (recordem-ho, per a la reconversió del nostre model de creixement cap a àmbits de més robustesa i futur) consistiria a computar l'alt o baix valor afegit, entès aquest a partir del seu nivell d'intensitat tecnològica, per a diferents branques d'activitat.

Això es pot fer, per exemple, mitjançant *a*) una valoració de les despeses en R+D (despesa directa, en personal tècnic i científic, en patents o en material o recursos de suport a cadascuna d'aquestes funcions), tot i que aquest procediment té l'inconvenient que afavoreix les empreses més productores de tecnologia i perjudica les que en són usuàries. Des d'aquesta aproximació, serien, en general, d'intensitat alta el crèdit i les assegurances, els serveis a empreses, els serveis generals d'AP i les comunicacions; d'intensitat mitjana serien els serveis annexos al transport, el comerç, la recuperació i la restauració, la investigació, l'ensenyament i la sanitat; i d'intensitat baixa, el transport marítim, per carretera i aeri, la restauració i l'allotjament.

Es podria igualment aproximar mitjançant *b*) un estudi del pes dels productes d'alta tecnologia dins de la producció d'una empresa (demandes intermèdies que dels seus productes fan les altres, per exemple, segons l'ocupació laboral requerida), tot i l'inconvenient que suposa que es basi en el cost dels factors, la qual cosa no permet separar els seus canvis des dels preus relatius dels factors productius. També pot resultar discutible l'elecció mateixa de productes. En qualsevol cas, es considerarien, des d'aquesta segona òptica, ocupacions amb orientació tecnològica elevada: enginyers i biocientífics, físics, especialistes matemàtics, tècnics científics i d'enginyeria i especialistes informàtics.

Finalment, *c*) als Estats Units, la International Trade Administration (ITA) del Departament de Comerç identificava com a sectors d'alta tecnologia aquells que gastaven almenys un 10 % en R+D en nous productes o processos i tenien un 10 % almenys de plantilla formada per científics, enginyers i tècnics. Veiem, doncs, que les possibilitats són múltiples.

La composició sectorial de l'economia de Catalunya

Es discuteix des de fa temps a la literatura fins a quin punt és la mateixa composició sectorial de l'economia la que determina un ritme o un altre de creixement de la productivitat i, així, del seu creixement de renda. Algunes dades empíriques mostren que, per a les regions d'Europa, la convergència regional no té a veure amb la reducció de les disparitats dels seus sectors productius, sinó amb la reducció de la productivitat d'aquelles regions tradicionalment més punteres (vegeu el llibre editat per l'IEF el 2006 sobre la trobada monogràfica el 2003 de l'Asociación Española de Economía Regional). Pel que fa, en concret, a la composició sectorial de l'economia catalana, en la comparació de nivells amb la UE, Catalunya palesa una composició sectorial caracteritzada per un pes específic més important de la indústria i la construcció. Només Baden-Württemberg i Renània-Palatinat mostren un grau d'especialització industrial més elevat. De fet, a Catalunya es localitza el 30,9 % de la indústria espanyola. Així i tot, la tendència, més que no el nivell, recull una deriva cap al sector de serveis: pèrdua/guany de més de dos punts. Val a dir, en tot cas, que, des de la nostra perspectiva, la dicotomia entre la indústria i els serveis és difícil, vista la seva agrogació excessiva. Les diferències s'han de buscar en el més o menys grau de valor

afegit que creen les seves diferents branques d'activitat, en la intensitat tecnològica dels factors (a l'efecte de la seva posició de cara a futures millores de productivitat), i en el grau de recurrència de l'activitat productiva (del que en fa «indústria» com a reposició i millora inversora), i globalment, segons el seu grau d'exposició a la competència internacional.

Així, a Catalunya, en conjunt, si quelcom ha de preocupar és possiblement el fet que les branques considerades d'intensitat tecnològica elevada, a la darrera dècada, gairebé no han guanyat pes (entorn del 13 %), mentre que les d'intensitat «feble» es mouen entre el 56 % i el 60 % del VAB industrial.

L'economia catalana en el context regional europeu

TAULA 1.
Principals indicadors regionals

Regió	Població en milions		PIB per habitant en relació amb la UE 2001		Taxa anual de creix. 1995-2001 %	Distribució sectorial de l'ocupació, 2002			Nivell educatiu de les persones entre 25 i 64 anys, 2002		
	P. total 2001 milions	P. activa 2001 milions	Índex en PPS UE-15	Índex en euros corr. UE-25		Agricultura	Indústria	Serveis	Baix	Mitjà	Alt
Catalunya	6,2	3,0	100,7	98	3,3	2,5	38,5	58,9	56,6	18,4	25,0
Flandes	5,9	2,6	105,5	119	2,5	1,8	28,1	70,2	37,9	34,3	27,9
Roine-Alps	5,7	2,5	106,6	120	2,9	4,1	28,6	67,3	31,8	41,2	27,0
Llombardia	9,2	4,1	131,3	136	1,9	1,9	40,1	58,0	53,7	35,2	11,0
East-Midlands	4,2	2,1	96,6	117	2,5	1,4	30,3	68,3	19,7	55,7	24,6
Dinamarca	5,4	2,8	115	162	2,5	3,3	24,2	75,2	19,4	52,6	28,0
Baden-Württemberg	10,6	5,1	114	141	2,2	2,1	39,9	58,8	20,6	55,6	23,8
Findlàndia	5,2	2,6	104	127	4,1	5,4	27,0	67,6	25,0	42,6	32,4
UE-15	379,6	175,6	100	114	2,5	4,0	28,2	67,7	35,4	42,9	21,8

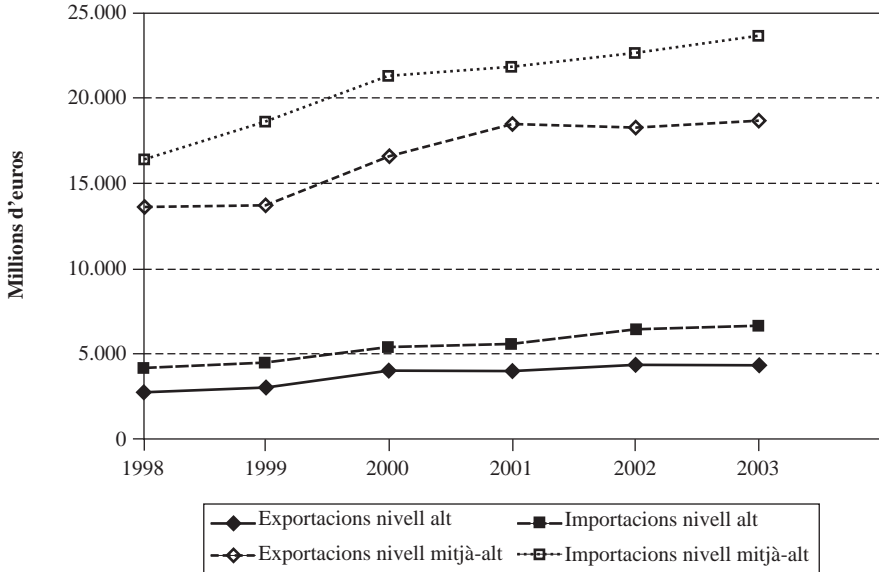
TAULA 2.
Despesa en recerca i desenvolupament (R+D)
sobre el producte interior brut

	<i>R + D sobre PIB 2003</i>	<i>Taxa de creixement mitjana anual 1995-2003</i>
Suècia	4	4,8
Finlàndia	3,5	9,3
Japó	3,2	2,7
Islàndia	3	12,8
Corea	2,6	5,9
Estats Units	2,6	2,7
Suïssa	2,6	1,4
Alemanya	2,6	2,9
Dinamarca	2,5	7,1
Bèlgica	2,3	6
OCDE	2,2	3,7
Àustria	2,2	6,8
França	2,2	1,4
UE-15	2	3,3
Canadà	1,9	5
Regne Unit	1,9	2,4
UE-25	1,9	3,3
Holanda	1,8	1
Noruega	1,8	4,3
Luxemburg	1,7	–
Austràlia	1,6	3,3
Catalunya	1,4	6,7
República Txeca	1,3	5,5
Itàlia	1,2	3,7
Nova Zelanda	1,2	5
Irlanda	1,1	6,7
Espanya	1,1	4,51
Hongria	1	7,2
Portugal	0,9	10,6
Turquia	0,7	11,3
Grècia	0,7	8,7
Eslovàquia	0,6	–6,7
Polònia	0,6	2,1
Mèxic	0,4	8,8

1. El valor per a Espanya s'ha recalculat a partir de l'INE.

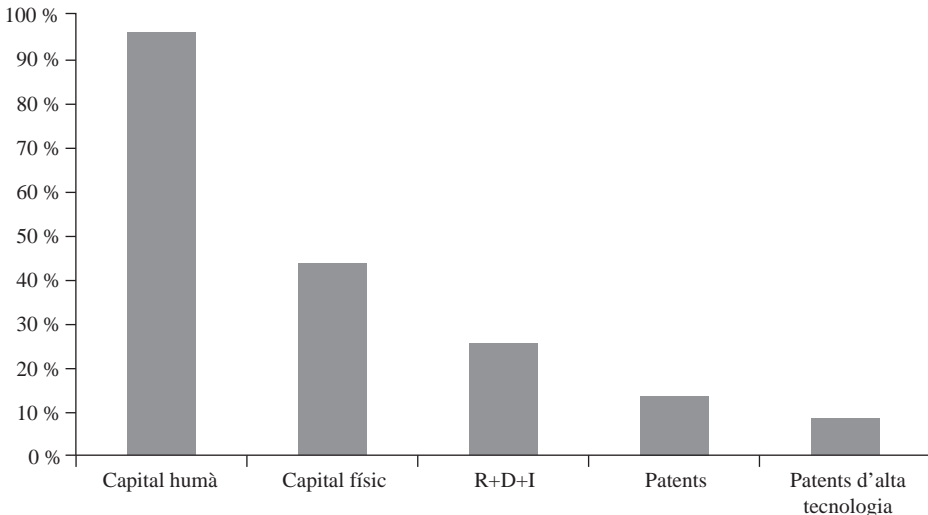
FONT: Elaboració a partir de l'OCDE (2005) i INE.

GRÀFIC 1
 La fortalesa del comerç: nivell tecnològic
 de les importacions/exportacions de Catalunya



FONT: Idescat. Les dades per al 2003 són provisionals.

Els mateixos autors busquen correlacionar els resultats anteriors amb l'esforç que fan els diferents països en les seves inversions en R+D, mentre que Torrent, Lladós i Vilaseca ho fan respecte dels diferencials de Catalunya amb la UE en capital humà, capital físic, despesa en R+D+I, patents registrades i patents d'alta tecnologia.



Algunes consideracions per a la prognosi

Les incerteses del model

Una simple ullada als quadres anteriors contextualitza les que seran principals incerteses del model (esforç en innovació, inversió en R+D, valor afegit i intensitat tecnològica dels nostres sectors productius i exportadors), a les quals caldrà afegir les dues derives vistes en la secció primera, i relatives a: *a*) una ocupació que s'està precaritzant (empresaris poc escrupolosos i immigració), i *b*) una terciarització per la banda més perillosa: la del baix valor afegit («malaltia baumoliana»).

Com a resultat conjunt, per a la prognosi de reforma del nostre model de creixement, hem de trobar la necessària competitivitat de l'economia catalana en la millora de la productivitat, malgrat el desavantatge que suposa per als seus costos unitaris el diferencial d'inflació. Aquesta millora s'ha de buscar en l'evolució desitjada: *a*) de la composició sectorial de la nostra economia, *b*) de la descomposició de la variació de la productivitat total dels factors (aproximació de la taxa de creixement del progrés tecnològic), i *c*) de la ràtio capital/ocupació (marcada a casa nostra per la quantitat d'hores treballades).¹

En tot cas, no sembla que s'observi a Catalunya una relació inversa, sinó més aviat creixent, d'aquests costos i els nivells retributius mitjans dels sectors, i la productivitat n'és la que marca diferències (Roca i Sala, 2005, a la *Revista Econòmica de Catalunya*). Cal també prestar atenció a la influència que pugui tenir l'evolució d'elements que no siguin els salaris en els costos laborals, de la mateixa manera que convé afavorir l'exposició de les empreses a un grau de competència més elevat (inclosa aquí la que es pugui originar per la via del comerç internacional), com a palanca per a la millora de la productivitat empresarial. Roman, en tot cas, a l'anàlisi, com a qüestió subjacent mal resolta, la de la competència internacional resultant del dúmping social, per a la qual sembla que hi ha molt poca cosa a fer més enllà que migrar de la branca d'activitat afectada; el remei intervencionista n'és previsiblement pitjor que la malaltia; almenys mentre la Organització Internacional del Treball (OIT) no aconsegueixi fer avenços al mateix ritme que els de la liberalització que empeny l'Organització Mundial del Comerç (OMC).

La importància dels serveis no comercialitzables i dels relacionals personals en particular

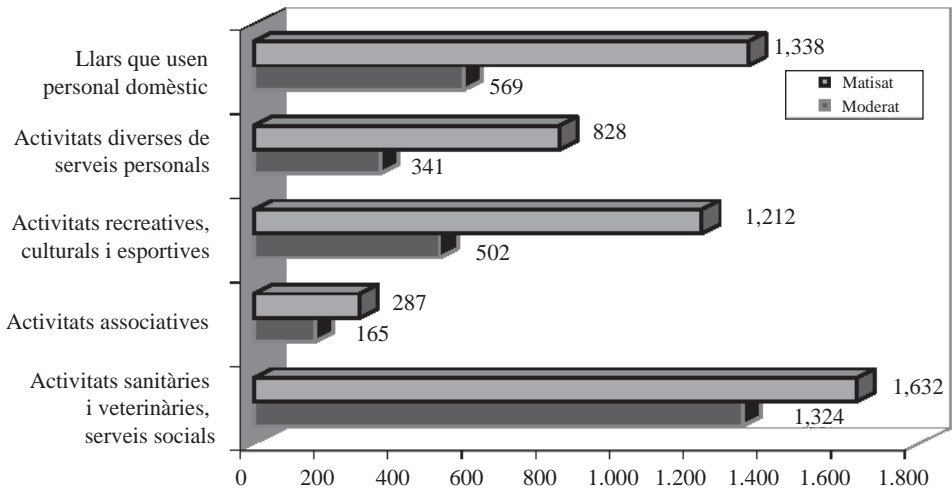
Dèiem a l'inici que cal trobar nous serveis avançats, i més enllà dels tecnològics i els comercialitzables en general, convé interrogar-nos sobre l'abast que poden tenir els no comercialitzables, i els relacionals personals en particular. Es tracta de serveis «de persona a persona», que es creuen o s'experimenten i es mantenen amb lleialtat valorats des d'elasticitats-renda elevades per la reputació de què gaudeixen: l'assessorament, la intermediació, l'assegurament en l'avversió al risc, la formació educativa i la resposta a les contingències de salut, etc., poden servir d'exemple.

1. Aquestes resulten especialment negatives per al tèxtil i la confecció, el cuir i el calçat (1996-2002: taxa interanual de variació: -1,5; -0,4 per al comerç i l'hosteleria i entre el -1,1 i el -0,1 per als serveis), i per a la construcció, en què és del -0,2. Aquestes xifres contrasten amb les dels sectors de comunicacions (+6,4), l'energia (+5,2), el transport (+1,8), l'alimentació (+0,6) i altres manufactures (+3,3).

Es tracta de branques en què la innovació és acumulativa, disposa de sinergies, està vinculada als nous escenaris socials de la mà de l'envelliment i la millora de la qualitat de vida, requereix un capital humà, productiu i social per al qual Catalunya té avantatge si sap moure les peces correctament per a encarar el futur amb més optimisme. No es tracta d'una alternativa que substitueix el conjunt de l'activitat tradicional, però sí del reconeixement que, amb el desenvolupament industrial (dels més capaços que sobrevisquin «darwinianament» a la competència de les «espècies»), no n'hi haurà prou per a la millora d'ocupació del futur.

Entre aquells, mereix una reflexió, per la deriva que poden anar agafant en diferent nivell d'intensitat tecnològica, tots aquells relatius als serveis socials personals, culturals i comunitaris: lleure i cultura, turisme de tercera edat, sociosanitaris en general (sanitat, guariments de dependència); serveis compensadors per a donar vida als anys, temps lliure, etc. La seva aproximació a la qualitat i al valor social que afegeixen requereix avui prestar atenció a la vinculació que mostren amb el mercat de treball: qualificacions laborals (i/o subocupació); edat (relació amb l'adult a la llar principal); gènere i pautes laborals femenines (tipus de jornada), contractació (temporalitat, pluriocupació), organització dels processos de treball (salarització)...

Les previsions de necessitats d'ocupació (a partir de l'EPA), per a l'horitzó actual del 2006, en milers de persones i dos escenaris, les xifrava SERVILAB (document 1/2002) segons el gràfic adjunt.



La importància de les infraestructures de suport

Concepte d'infraestructures com a «potencial de serveis de qualitat»

Serveis d'alt valor afegit (segmentats dels *nearshore* o dels *offshore*), molt vinculats entorn de les tres *k*: *capital humà* (formació/també professional), *capital públic i privat* (bones infraestructures de transport, logístiques, sociosanitàries i de comunicació), i *capital social* («a la Putnam»: un entorn daurat per als negocis i socialment cohesionat).

Per a refermar el valor d'aquells serveis personals «de persona a persona», convé no perdre de vista la importància de les tres *k*: capital físic, humà i social. Els tres capitals fertilitzen el conjunt dels processos relacionals; generen confiança, estabilitat, sentit de pertinença, lleialtat i seguretat, i disminueixen els costos de transacció. El capital inclou aquí molt més que el suport de les estructures físiques, com ara la xarxa que nodreix el teixit social i l'entorn: civisme als carrers, fiabilitat a les transaccions mercantils, respostes qualitatives a les contingències de salut, treball ben format i amb disponibilitat, estils de vida compatibles amb les necessitats de les empreses i la reconciliació necessària amb la vida familiar, un cost diferencial de consum no distorsionador, amb un trànsit viari ordenat, bona salubritat i medi ambient, béns culturals que fan atractiu un país, una immigració ben integrada en la realitat del país.² Tot un entorn que es configura com un actiu específic que permet un potencial de servei (i de generació de beneficis econòmics, per descomptat), amb vocació de permanència (per tant, quelcom a preservar, reposar i renovar) i que depèn (i s'ha de reflectir, també, en un impuls al creixement) de la renda, però que, sobretot, s'ha de traduir en el benestar de la comunitat.

La importància d'aquests factors en el creixement econòmic es començà a destacar en vista de les diferències observades entre països i economies que presenten una diferent combinació de capital físic (infraestructura, plantes i equipaments) i capital humà (educació, formació i creació d'esperit emprenedor). Si bé els teòrics del creixement en el passat havien centrat la seva anàlisi en funcions de producció de treball/capital físic, utilitzats al llarg del temps i incrementables només en el segon dels inputs amb nova inversió, ja a mitjan segle xx Leontief demostrà que eren els canvis en formació i habilitat del factor treball, i no la variació en capital físic, la clau de l'èxit d'una economia. Solow incorporava un tercer factor, la tecnologia, que actuava de manera exògena sobre els dos anteriors, i Leibenstein, la idea d'ineficiència *x*, per a emfatitzar la importància de la motivació, i en especial, de l'eficiència empresarial, com destacava Schumpeter, en la mateixa línia.

Més recentment, Romer ha identificat «externalitats socials» favorables al creixement conjunt, malgrat fins i tot estar en presència de rendiments decreixents i un escàs canvi tecnològic. De manera similar, Lucas notà els efectes favorables del capital humà per al creixement d'una economia que es volgués desenvolupar.

Això ens permet centrar la prognosi en l'atenció als canvis de l'entorn com a condicions necessàries, tot i que potser no suficients, per a la millora del model econòmic, i que ens remet al concepte més ampli de *capital social* com a confluència de les capacitats del model de generar: *a)* confiança (*trust*), *b)* facilitat de cooperació i *c)* creació de «xarxa».³ El capital social és, finalment, considerat un factor més, i important, a la funció de producció de recursos i tecnologia, pel

2. En altres paraules, un funcionament quotidià, sense «apagades», amb educació cívica als carrers, amb telecomunicacions eficients, ni «legionel·les» ni intoxicacions alimentàries, sense «guetos» espaials, sense cues ni indigents, ni inseguretat ciutadana.

3. És a dir, cooperació addicional a l'esperable en comportaments individuals (dilema del presoner) i oportunistes (quan la reputació importa). Això implica la generació de «xarxes» tant dins de subgrups com entre grups. Cooperar com a resultat, ja sigui per un sentit abstracte del deure, ja sigui per obligació moral (costum de grup) per la confiança de sentir-se part d'un tot. En aquest sentit, una dictadura les trenca, i reconstruir les xarxes costa després molt.

seu paper minoratiu dels costos de transacció (sobre la base de la confiança) i reductor dels costos de seguiment i control (ja que la responsabilitat de cadascú és primera respecte de la responsabilitat conjunta, no per imposició sinó per obligació associada amb el sentiment de pertànyer al col·lectiu social).

Conclusions

Tot i la dificultat de concretar les reflexions anteriors en unes poques ratlles, s'ofereixen a continuació algunes idees a manera de resum:

1. Potser és hora ja que els economistes deixem d'estigmatitzar l'anàlisi sobre la base de les diferències indústria/serveis per a centrar el focus en: què és el que crea i no crea valor, i en el seu grau d'«impugnabilitat» (sovint associable amb el caràcter més o menys «comercialitzable» del bé o servei) a l'empara del comportament de l'elasticitat-renda i elasticitat-preu de la demanda.
2. Tot el que sigui acumulable (encara més, en aquest cas, sempre seria millor: les *k* del text) i no «emportable» (la mà que guareix un servei personal) ens dóna avantatge comparatiu si preval la qualitat: el coneixement expert (per a gestionar la complexitat), en un entorn afavoridor d'activitats (que crea condicions a la iniciativa privada), i un saber fer d'elevada especificitat (enfront del flux comercialitzable —tot i constituir servei avançat— o no comercialitzable —de baixa qualitat).
3. Això ens empeny a una prognosi basada, en general, a pensar que el futur passa per «crear condicions»; molt més complex és en una economia de mercat aspirar a determinar o marcar solcs. La 'policy' de la nostra *economic policy* és «polícia», seguiment, tutela, no «política» (de la *political economy* més intervencionista). De l'evolució futura en el desenvolupament dels mercats, hom pot buscar els factors endògens mitigables (condicions necessàries no suficients, com vèiem per a les tres *k* més idiosincràtiques: capital humà, capital públic i capital social), però sense caure en els perills de l'intervencionisme econòmic.
4. Una guia d'acció pública concreta en el curt termini ha de: *a*) abolir les economies de «gamma», aprofundir en la diferenciació d'ofertes de serveis de diferent qualitat, tot afavorint la segmentació del producte que demani el mercat, i vetllar després públicament perquè la «poma podrida» (la mala qualitat) no podreixi la «poma bona»; *b*) propugnar una política a favor de la recerca de les externalitats positives conjuntes: combatre el diferencial inevitable de més elevats costos unitaris amb beneficis comunitaris marginalment millors: la seguretat, el medi, l'entorn, la pau social, una logística sense mancances, el civisme..., actuant totes elles com a externalitat social positiva sobre l'activitat empresarial privada.
5. Una observació final: el puzzle del benestar presenta dues imatges paradigmàtiques: la del jardiner i l'executiu que es troben cada matí a la sortida de la casa del segon: el primer conrea en el temps perfeccionisme i bellesa; el segon, transversalment, rendibilitza alhora un conjunt d'activitats de què coneix el preu però no el valor; i la imatge del passejant en una societat cada cop més estressada i de la qual el nostre passejant-observador és punt fix de referència (gairebé únic) d'una realitat cada dia canviant. Cal saber buscar en les dues imatges on es troba la font del benestar.