

Les tres K a l'EURAM.

Capital humà, capital públic i capital social

Guillem López-Casasnovas

Catedràtic d'Economia Universitat Pompeu Fabra

1

Introducció: la importància de les infraestructures, principalment del capital social, en el creixement econòmic

S'entén normalment per EURAM l'espai geogràfic comú de la zona de l'arc de la Mediterrània, que, per cultura, relacions mercantils i vincles comunitaris, experimenta avui un problema econòmic compartit. Aquest se sol expressar en un conjunt de problemes socials i necessitats empresarials semblants en els seus territoris –amb especificitats respecte d'altres àrees geogràfiques– i amb unes bases econòmiques sectorials similars que els fan parcialment clúster per a la política econòmica espanyola i europea. Amb una estructura de propietat i direcció empresarial semblant, aquests territoris viuen avui l'impacte d'un canvi demogràfic important, de la mà sobretot de les necessitats del mercat de treball i de la immigració. A més, la competitivitat d'aquestes comunitats autònomes actualment està condicionada per una pèrdua

de potencialitats a causa dels condicionaments que comporten certs dèficits d'infraestructures, tant a escala espanyola com dels seus homònims europeus amb els quals competeixen, i que poden posar en perill el seu creixement. Aquests efectes preocupen especialment en la mesura que acaben afectant el benestar: generació de riquesa, accés a serveis públics i privats que generin valor i reforcin la cohesió social, etc., àmbits en els quals la incidència que tenen *les tres K* (capital humà –formació, tant general com professional–; capital públic –infraestructures de comunicació, físiques i sociosanitàries–, i el capital social –compromís comunitari de tots els seus ciutadans, autòctons o nousvinguts–), resulta clau.

La importància dels factors esmentats sobre la competitivitat d'una economia ha estat emfasitzada recentment en les polítiques públiques (Rodríguez i San Román, 2006), així com l'especificitat amb la qual pot contribuir l'acció de govern descentralitzada sobre el territori (Arias i Lago, 2006). També la diagnosi de l'Acord estratègic per a la competitivitat (2005) preveu alguns aspectes clau, de manera que

cada vegada són més importants els diferents aspectes que desenvolupem en aquest article.

En la primera secció del text s'introdueix el camp d'anàlisi; en la segona, es comenta breument la bibliografia del creixement vinculada a aquests aspectes; en la tercera, es descriu l'estat general de la situació econòmica i models de creixement de les comunitats autònomes de l'EURAM, i en la quarta, es revisen els indicadors socials disponibles que quantifiquen la diferència (*gap*) existent i la importància del repte. Es conclou amb unes reflexions breus sobre la necessitat de corregir la situació a partir de nous conceptes de reequilibri territorial.

La importància que tenen les infraestructures, i concretament el capital social, per al desenvolupament futur d'un territori està avui fora de dubte. En tot cas, val la pena remarcar que el concepte de *capital* i *infraestructura* s'entén com a "potencial de servei" per a una comunitat en les seves diferents expressions (logística bàsica, vies de comunicació, xarxes de transport de mercaderies, etc.). Això vol dir molt més que el suport de les estructures físiques: des d'un punt de vista social, implica també la xarxa que nodreix i permeabilitza el teixit social i el conjunt de l'entorn.¹ De nou, som davant de quelcom que representa molt més que les infraestructures físiques i la xarxa de les comunicacions analitzades a la bibliografia econòmica més convencional. Tot un entorn que esdevé un actiu que permet un potencial de servei –i de generació de beneficis econòmics– amb vocació de permanència –per tant, quelcom que cal preservar, reposar i renovar–, que depèn –i s'ha de reflectir també amb un impuls al creixement– de la renda. Aquest entorn el componen el capital humà –formació tant general com professional–, el capital públic –infraestructures bàsiques assistencials: socials, escoles, hospitals– i el

capital social –l'externalitat genèrica que fertilitza el conjunt de les relacions socials–, de manera que esdevenen clau per al desenvolupament futur d'una comunitat: infraestructura, plantes i equipaments, educació, formació i creació d'esperit emprenedor.

1.1 Precedents teòrics

En el passat, els teòrics del creixement havien centrat la seva anàlisi en les funcions de producció de treball/capital físic, a la vista dels factors utilitzats al llarg del temps i incrementables només en el capital mitjançant nova inversió. Ja a mitjan segle xx, Leontieff demostrava que eren els canvis en formació i habilitat del factor treball, i no la variació en capital físic, la clau de l'èxit de tot progrés. Solow incorporava un tercer factor: la tecnologia, que actuava de manera exògena sobre els dos anteriors. La importància de com s'aplicava aquesta va portar Leibenstein a la idea d'ineficiència X, per destacar la importància de l'eficiència empresarial –passant d'allò que és possible tecnològicament a allò que és real en el món dels incentius i la seva aplicació–, i es remarcava, seguint l'aportació de Schumpeter, la rellevància de l'esperit emprenedor al llarg de tot aquest procés.

Més recentment, Romer ha identificat *externalitats socials*, favorables al creixement conjunt, malgrat haver rendiments decreixents i un escàs canvi tecnològic. De manera similar, Lucas va observar el mateix respecte dels efectes favorables del capital humà. Tots ells obren la porta, en definitiva, a la consideració de la importància dels canvis a l'entorn (seguretat financera, física, valors culturals, serveis personals, socials i d'empresa) i a la qualitat de vida (benestar residual, entorn saludable i sostenible, reconciliació de la vida familiar i laboral, etc.).²

1. Això implica coses concretes com seguretat als carrers, fiabilitat en les transaccions mercantils, respostes qualitatives a les contingències ciutadanes (de salut, etc.), treball ben format i amb disponibilitat, estils de vida compatibles amb les necessitats de les empreses, però també la reconciliació necessària amb la vida familiar, un cost diferencial de vida no distorsionador, amb un trànsit viari ordenat, bona salubritat i medi ambient, béns culturals que fan atractiu un país i una immigració ben integrada en la realitat del país.

2. Per exemple, en favor de polítiques de millora de l'ocupació, de la compensació al treball i al risc empresarial, de les sinergies que permet tot clúster cohesionador, de la planificació estratègica integrada, dels serveis d'interconnectivitat, tant públics com privats, de la inversió de capital, de la visió i el lideratge social, la cooperació entre els agents socials i el pes d'una política fiscal sanejada.

Tots aquests aspectes es formalitzen amb el concepte de capital social (Putnam, 1993, 2000; Lin, 1999) com a confluència de (i) confiança (*trust*), (ii) facilitat de cooperació i (iii) creació de *xarxa*. La prova de la seva efectivitat estaria donada pel grau de cooperació addicional a allò que es pot esperar en comportaments individuals –dilema del presoner– i oportunistes –quan la reputació importa poc. Per això caldria la generació de *xarxes* tant dintre de subgrups com entre grups que impulsen els individus a cooperar com a resultat d'un sentit abstracte del deure –obligació moral (costum de grup)– o per la confiança de sentir-se part d'un tot.³ Alhora, el capital social esdevé un factor més en la funció de producció, amb efectes com a reductor dels costos de transacció –partint de la confiança–, dels costos de seguiment i del control –la responsabilitat de cadascú respecte de la resta.

Per acabar cal remarcar en aquest recorregut bibliogràfic de descoberta del capital social que tot aquest esforç de productivitat i competitivitat econòmica, associat a les infraestructures en sentit ampli, és important en la mesura que incideix en el benestar de la gent.⁴ En aquest sentit, el debat teòric és internacional: Blanchard, per a l'Europa de benestar, postula que la major productivitat guanyada en el passat ha estat transaccionada per més oci, amb aparència d'estancament productiu; Prescott, Nobel d'Economia, assenyala la culpabilitat d'institucions europees mal dissenyades, amb desincentius per l'oferta de treball perversos –tenint en compte el benestar residual net que provoca la fiscalitat elevada i les polítiques de salari mínim) com a causa del retard productiu.

3. En aquest sentit, és sabut que una dictadura trenca aquests nexes i que reconstruir posteriorment les xarxes costa molt.

4. Amb altres paraules, la macroeconomia no ha d'amagar la realitat de la microeconomia. Darrere de les xifres de renda cal buscar-ne les fonts: quants treballen, quantes hores, en quines condicions laborals, el grau d'estabilitat, quin risc assumeixen, quina aleatorietat tenen les seves rendes, quina capacitat adquisitiva real tenen les seves retribucions, amb quines polítiques públiques s'acompanyen, quina qualitat de vida assoleixen, quin accés a descomptar beneficis futurs, individuals i conjunts tenen, etc.

1.2

L'expressió concreta del capital social

Aquells valors esmentats que contribueixen a la creació de xarxa social s'expressen conseqüentment en coses concretes. Per exemple, en la participació de pares a les AMPA, a les associacions col·lectives, a les associacions veïnals, en el treball en equip, mostrant preocupació per les coses que transcendeixen el present (el medi ambient, els recursos exhauribles, el coneixement), el voluntariat, la redistribució voluntària, la intergeneració, el treball social, el balanç de recursos entre donació material de diners o del temps propi. En tots aquests àmbits, el funcionament de l'*ascensor social* i la rotació empresarial i laboral són clau en tant que afecten el compromís ciutadà de participació comunitària i l'empresa.⁵ El capital social es reflecteix també en la solvència de les institucions, en la consistència –caràcter no erràtic– de les accions col·lectives, el sentit que tenen els ciutadans de la *res publica*, de la *polis*, o de la neutralització de qualsevol tipus de polarització social.

El sentit de pertinença a la comunitat, a organitzacions de participació de veïnat, escolar, sanitària, esportiva o d'autoajuda,⁶ són alguns indicadors concrets del capital social, i també els indicadors relatius a l'augment de la participació –que es fa possible refermant més la individualitat.^{7,8}

5. De manera similar pel que fa al nivell de reinversió, els impagaments, els avals, les garanties, la cultura del treball a les empreses, la dissociació en el comportament entre el patrimoni i la renda, el consum i l'estalvi, l'estoc i el flux.

6. Així pel que fa als *malalts de...*, d'aficions (*amics de*), de grup (parroquials, membres d'un Rotary Club, etc.), per a la defensa del medi ambient, donants de sang, Creu Roja, veterans del servei militar, de promoció d'estudis, activitats de l'IMSERSO, etc.

7. Derivats de l'ús de realitats virtuals per ordinador (*xats*), els resultants de la major incorporació de la dona al mercat de treball (desarrelen d'una banda i arrelen de l'altra), més clubs de gimnàstica o culturisme fomentadors del jo.

8. Altres expressions són més diàfanes; així, quants individus, si s'ajusta per renda, fan una donació davant d'una catàstrofe internacional?, quants passen algun vespre sopant amb el seu veí?, quantes vegades l'any estan amb els seus amics?, etc.

Alguns d'aquests indicadors, quantificats numèricament, es podrien referenciar a través del teixit associatiu (p. ex., nombre d'associacions/10.000 hab.); els índexs de confiança⁹ o de reciprocitat.¹⁰ Els indicadors referits a l'estructura social també poden ser d'interès: percentatge de persones que viuen soles, taxes de divorcis, famílies monoparentals, taxa de sindicació (com a cobertura de drets), etc.

1.3

Tipologia bàsica de capital social

Pel que fa a les característiques dels grups que integren les xarxes existents, es pot parlar de grups (i) relacionals primaris (família, barri, poble, ètnia, església de pertinença, etc.) basats en trets adscriptius poc modificables (es tenen o no), i (ii) relacionals secundaris, com ara associacions cíviques, professionals, polítiques, relacions d'amistat, segons afinitats, entre d'altres i que es poden adquirir, com pot ser la titulació a l'educació, aficions, professió, ens d'associació lliure. En aquest sentit, cal constatar que les relacions primàries tenen tendència a estar jerarquitzades i ser excloents per a la resta de membres del grup: com a conseqüència, no ajuden a generar iguals nivells de confiança i poden incorporar desigualtat social; mentre que les secundàries solen ser horitzontals entre iguals i més obertes, tot i comportar funcionament democràtic i augment dels valors de confiança i reciprocitat.

Finalment, cal comentar que la defensa d'interessos econòmics, socials o polítics de grups socials concrets, que no siguin en general de suma positiva, són més negatius per al capital social que les associacions dedicades a la defensa de béns i serveis públics que busquen, erròniament o encertadament, externalitats socials positives –com és el

9. Per exemple, segons com es respon a una pregunta del caire “creu vostè que es pot confiar amb la majoria de la gent, o diria més aviat que mai no s'és suficientment prudent quan hom tracta amb els altres?”.

10. Per exemple, segons com es respon a la pregunta “diria vostè que la gent intenta ser útil a la resta en la majoria dels casos, o més aviat que la gent tendeix anar a la seva?”.

cas dels grups ecologistes i de preservació de la biodiversitat.

Resulta extremadament difícil discernir l'evolució dels indicadors d'aquest capital social en la seva aplicació concreta a les comunitats autònomes de l'EU-RAM per manca de cultura estadística i preocupació en aquest terreny. No obstant això, sabem que els seus territoris suporten una forta immigració, una creació de treball massiva els darrers anys, tot i que en condicions de relativa precarietat –en el sector serveis i construcció principalment–, temporalitat elevada –que limita la durada dels compromisos comunitaris–, un important problema d'accés a l'habitatge que segmenta joves i nousvinguts dels ja residents, la sovint pobra comunicació lingüística entre autòctons i emigrants i l'accentuació de la dicotomia en benestar de poblacions joves i més envellides, tenint en compte el canvi demogràfic relatiu. Si tots aquests aspectes no es resolien bé –r'és condició necessària per a aquest propòsit, tot i que pot no ser suficient, l'acompanyament de polítiques públiques autonòmiques de suport– poden, no tant sols perjudicar l'economia i competitivitat futura, sinó també deteriorar encara més l'erosió que representa el minso capital social avui existent.

2

Els reptes econòmics dels territoris de l'EU-RAM (productivitat i competitivitat) i l'estat actual de les infraestructures

Catalunya, la Comunitat Valenciana i les Illes han estat, i són en bona part encara, motor destacat de l'economia espanyola. Indústria, exportació agroalimentària i turisme són trets molt destacats dels seus models econòmics. Es tracta d'economies molt obertes, que requereixen bones comunicacions, uns parcs logístics eficients i un mercat de treball competitiu i flexible a les circumstàncies canviants. Tot i el seu pes elevat en la creació de renda i riquesa del país –amb menys del 30% de la població, superen el 35% del PIB total espanyol–, els tres territoris han

Quadre 1

Principals indicadors econòmics dels territoris de l'EURAM (2003)					
	Illes Balears	Catalunya	Comunitat Valenciana	Arc mediterrani	Total Espanya
Valor afegit brut a preus bàsics					
En MEUR	18.606,3	138.575,0	78.364,8	235.546,1	750.052,1
Per habitant	19.640,0	20.670,0	17.528,0	19.430,7	17.558,6
Indústria transformadora	1.349,6	33.636,9	16.752,8	51.739,3	128.100,0
Serveis privats	13.039,3	75.703,7	41.360,1	130.103,1	403.049,3
Població	947.361,0	6.704.146,0	4.470.885,0	12.122.392,0	42.717.064,0
Població ocupada	398.706,0	2.947.453,0	1.819.310,0	5.156.469,0	17.331.078,0
Productivitat aparent del treball (euros/ocupat)	47.744,5	47.015,2	43.073,9	45.679,7	43.277,9
Formació bruta de capital (MEUR, 2003)	5.416,1	36.780,5	20.531,6	62.728,2	219.097,7
Exportacions de béns i serveis (MEUR, 2003)	10.583,4	182.360,5	79.316,3	272.260,2	794.386,5
Despesa en R+D (milers d'euros)	46.323	1.875.855	631.986	2.554.164	8.213.036
Estoc de capital públic net (1998)					
En MEUR	2.970,0	25.256,0	17.236,0	45.462,0	198.022,0
Per habitant	3.135,0	3.767,2	3.855,2	3.750,2	4.635,7
Índex d'especialització sectorial					
Agricultura	0,409	0,393	0,917	0,568	
Pesca marítima	0,604	0,353	0,755	0,506	
Energia i aigua	0,860	0,928	0,637	0,826	
Indústria transformadora	0,410	1,454	1,266	1,311	
Construcció	0,971	0,856	1,039	0,926	
Serveis privats	1,321	1,014	0,982	1,027	
Serveis públics	0,746	0,673	0,817	0,726	

Font: elaboració pròpia a partir de les dades de l'INE i de *Cuadernos de Economía Española*, 179 (2004).

perdut, si més no relativament, empena en el creixement general espanyol (vegeu el quadre 1, extret de J. Lladós (2005).

Aquesta pèrdua d'empena s'explica, en part, pels processos de convergència real, pels quals les comunitats autònomes que partien de nivells inferiors mostren taxes més elevades de creixement. Però hi ha ombres en aquesta causalitat que també poden tenir a veure amb alguns dèficits en equipaments: l'estoc de capital públic entre el 1964 i el 2004 en aquestes comunitats autònomes ha estat bastant per sota del que correspondria als seus PIB d'acord amb les darreres dades de l'Institut Valencià d'Investigacions Econòmiques (IVIE). A més, el seu creixement ha estat inferior al de la població, atès que cal tenir en compte que la Comunitat Valenciana, Catalunya i les Illes Balears han tingut alguns dels saldos

migratoris més importants de l'Estat. Com a resultat, el creixement de la renda per càpita i, especialment, de la productivitat, ha estat sensiblement inferior al creixement del PIB. Això alimenta la preocupació que la manca d'infraestructures condiona el futur econòmic d'aquests territoris,¹¹ alhora que la precarietat financera d'alguns equipaments socials amenaça de no resoldre bé el canvi demogràfic i migratori.

De manera que en un marc general relativament optimista per a l'economia espanyola en el seu conjunt, i essent les economies de l'EURAM de base clarament exportadora més sensibles al cicle europeu –el

11. L'EURAM concentra el 40 % dels quilòmetres de peatges de l'Estat; pels seus ports passen més d'una tercera part de les mercaderies transportades, i els seus aeroports representen el 45 % del trànsit internacional de passatgers a l'Estat.

40% del transport internacional procedeix de l'eix de la comunitat catalana i valenciana; i Catalunya i l'Aragó agrupen el 36% dels intercanvis comercials—, tant la millora econòmica pròpia com l'esperada finalment per a la zona euro, hauria de trobar en la plataforma EURAM un veritable motor de llançament econòmic. Això contrasta amb la realitat d'unes xifres relativament pobres per als tres territoris analitzats:

Quadre 2

Creixement del PIB acumulat 1999-2004	
	%
Illes Balears	8,37
Catalunya	13,26
Comunitat Valenciana	15,89
ESpanya	15,48

Per al 2005, segons dades de FUNCAS, la situació tampoc no va millorar: Catalunya va créixer el 3,33%; les Illes Balears, el 2,37%; València, el 3,37%, totes per sota de la mitjana espanyola (3,42%).

En aquest marc, a l'apartat següent focalitzem els reptes de l'EURAM des de dues perspectives:

- i) El diferencial negatiu de productivitat —sobretot de les activitats de serveis, que tant de pes tenen en aquestes economies— i el diferencial positiu d'inflació amb Espanya i, encara més, amb el conjunt de la zona euro. Una menor productivitat i una major inflació amb relació als principals competidors afecten decisivament la competitivitat econòmica.
- ii) Les deficiències en *les tres K*, és a dir, capital humà, públic i social.

La hipòtesi de treball que es persegueix aquí es basa en dues constatacions. D'una banda, que la capacitat de creació de llocs al sector serveis continua sent important: el 60% dels nous llocs creats segons la nova EPA, tendència que es contraposa als processos viscuts de deslocalització industrial. De l'altra, que la immigració permet endarrerir la reconversió necessària d'alguns sectors (serveis personals, d'hoteleria, agrícoles), pel fet que possibilita costos labo-

ral unitaris més baixos que els que es corresponen amb la inflació i el nivell de vida de la població autòctona, fet que permet mantenir parcialment la competitivitat més per la via de preus que no per la millora de la qualitat dels serveis. A curt termini aquestes tendències poden contribuir al creixement econòmic, però són difícilment sostenibles, atesos els límits obvis a la precarització dels immigrants, especialment en el marc dels processos de regularització recents.

2.1

Productivitat i competitivitat: algunes observacions generals

El problema de la baixa productivitat i la manca de competitivitat de l'economia són problemes generals per a tota l'economia espanyola. Així, entre el 1996 i el 2005 l'economia espanyola ha creat ocupació —4 milions de llocs de treball— a un ritme mitjà anual del 3,4% (amb una posició destacada dels territoris de l'EURAM), però la productivitat del treball ha crescut tant sols el 0,3%. La creació d'ocupació de l'economia espanyola ha estat novament espectacular el 2005 (3,1%) com ja ho va ser el 2004 (3,2%), més moderat ara a Catalunya i a les Illes Balears. En qualsevol cas, la remuneració per assalariat a l'economia —component de mercat— ha estat del 2,3%, amb un perfil més aviat descendent. Així, els guanys aparents de productivitat han estat tan sols del 0,3% (*Informe anual 2005* del Banc d'Espanya, 2006). Aquests han resultat especialment negatius al sector serveis en el període 2001-2005. El cost laboral del sector serveis ha crescut el 2005 el 3,1% (mig punt més que el 2004), tot i la repercussió de costos en preus, cada cop més difícil, particularment als territoris EURAM per raó del diferencial de preus propis amb els d'altres comunitats autònomes. Altres factors que incideixen en aquesta situació tenen a veure amb el fet que la immigració implica un element flexibilitzador del mercat de treball i l'alentiment del creixement del cost unitari, la qual cosa posposa, mitjançant la precarització temporal, la necessària

reconversió productiva d'alguns sectors (l'agrícola, part de l'hoteleria) o incrementa conjunturalment els resultats d'uns altres (construcció). El comportament de la productivitat en el sector serveis privats mostra gairebé un estancament, i la construcció, un retrocés durant els darrers cinc anys. Això marca, en bona part, els resultats mediocres de la nostra economia en productivitat, tot i la creació d'ocupació.

La situació, d'altra banda, ofereix un miratge general i un de particular: amb la mateixa composició sectorial, el fet que aquests sectors tinguin una productivitat inferior a la mitjana europea (dels 15 països) resta el 50% de la capacitat al creixement de l'economia espanyola. En concret, la reculada de la productivitat a Espanya en hoteleria i comerç (el -1,4 i -0,1) va ser més elevada que a la UE (-0,6 i +1,5). I, en conjunt, la productivitat factorial total –rendiment del capital tecnològic– entre el 1980 i el 2003, no tan sols no ha incrementat el PIB sinó que n'ha aturat l'avenç –la composició de l'estoc tecnològic en termes reals no ha estat l'adient o s'ha mostrat ineficient la utilització de la despesa en R+D+I.¹²

2.2

Alguns arguments teòrics sobre el problema de la competitivitat i la productivitat en general, i als territoris de l'EURAM en particular

Des d'un punt de vista teòric, una empresa o un sector productiu es considera competitiu quan els béns o serveis que subministra guanyen quota de mercat i impulsen el creixement de l'economia en el seu conjunt. I això no en raó d'un poder de mercat monopolístic –barrera d'entrada– o d'un tipus de canvi artificial –devaluacions *competitives*–, sinó per la relació preu-qualitat o per diferenciació de producte.

Les claus determinants de la competitivitat són:

- i) La relació preu-qualitat, també anomenada *factor d'avantatge comparatiu*, en raó al *cost de producció*, que està vinculat, d'una banda, a la *retribució mitjana dels factors* (que depèn de la remuneració unitària per treballador o la quantia d'hores treballades per aquest; l'eficiència empresarial en marges, o la relació òptima treball/capital) i, de l'altra, a la *productivitat dels factors*, en raó a la millor intensitat i qualitat de l'ús que se'n fa.
- ii) La diferenciació de producte –o factor intensitat de la demanda–, en raó bàsicament de la innovació en producte, per tal d'assolir en el mercat una menor elasticitat-preu per a la seva demanda.

Tot això s'ha de materialitzar, com assenyalàvem, en quotes guanyades, tant en el mercat intern espanyol com en l'internacional –quotes exportació/importació–, des de posicionaments valorats sobre la base dels *nínxols* d'avantatge assolits –sabent en què es competeix, amb qui, i sobre la base de quins punts forts.

La competitivitat de les manufactures es pot avaluar mitjançant diversos indicadors. A continuació presentem els resultats de tres índexs de competitivitat per a Espanya, atesa la manca de dades específiques per als territoris de l'EURAM, si bé fem referència a les branques d'activitat més pròpies de les economies de l'EURAM, sempre que sigui possible:

1. El marge d'exportació, aproximat com a deflactor de les exportacions / costos laborals unitaris (preus exteriors / preus interiors dels béns exportats). Convé aquí remarcar la importància que pot tenir en aquest indicador la *bretxa* fiscal (o *tax-wedge*) i els ajustaments fiscals en frontera (especialment per l'efecte de la imposició indirecta), i la rellevància de l'eficiència dels serveis públics (no comercialitzables, per naturalesa) en el seu impacte sobre l'evolució de la pressió fiscal i sobre la competitivitat del país. En aquest darrer aspecte, Espanya ha estat el país de l'OCDE en què més ha crescut la

12. Vegeu *Informe mensual*, la Caixa, agost de 2006. L. I. GONZÁLEZ PASCUAL i A. SÁNCHEZ SERRANO, *Análisis de la productividad: Cálculo con datos de la Central de Balances del Banco de España*, Servei d'Estudis del Banc d'Espanya, setembre de 2006 (MIMEO).

pressió fiscal en termes de PIB, ja que s'ha duplicat els darrers 30 anys (del 18,2 al 35,1%). La pressió fiscal és superior a la dels Estats Units (25,4), Irlanda (30,2), el Canadà (33,0) o Alemanya (34,6), si bé inferior a la de Suècia (50,7), Dinamarca, Finlàndia o els Països Baixos, tot i que aquests països registren una pressió fiscal congelada o amb una clara tendència a la baixa.

2. Els indicadors associats a l'evolució de la productivitat i dels factors que la componen, distingint entre l'impacte dels preus i el del nombre d'ocupats en els canvis al valor afegit. Així doncs, ens centrem en:

a) Les variacions en la intensitat/qualitat del treball, a igual nombre d'hores, fent l'ajustament pel canvi demogràfic (amb efectes sobre la formació, l'esforç productiu, l'estalvi o la disposició a la mobilitat). En aquest sentit, cal remarcar que gairebé la meitat (47%) del canvi en la productivitat factorial total residual entre 1987-2003 és atribuïble a increments del capital humà.

b) Les variacions en la relació tecnològica capital/treball, fruit de la taxa marginal de substitució tècnica factorial (elasticitat de les funcions de producció) i les seves retribucions relatives, ajustant pels canvis en la composició sectorial (*shift-share*) de l'economia, per la diferent ràtio capital/treball de sectors en evolució, i sota diferents supòsits de rendiments d'escala; ajustant pels efectes del cicle, i controlant, finalment, per la naturalesa del treball (autònom/assalariat) per sector/ branca d'activitat, atesa la composició diferent (salarial, rendes mixtes) de la seva retribució i les hores efectives de treball respectives.

3. Els índexs sintètics de competitivitat global de l'economia (tipus *World Economic Forum*), basats en la transparència, la seguretat mercantil, el capital humà i la flexibilitat en les institucions laborals.

A l'hora de treure'n conclusions, cal tenir present el següent:

- a) La bibliografia econòmica no observa una relació unívoca directa entre cost laboral unitari i salari mitjà (la productivitat compta!).
- b) A Espanya en conjunt, des del 1998 coexisteix una reducció relativa de la participació de les rendes de treball en el valor afegit amb una important creació d'ocupació i un clar augment de la ràtio capital/ocupat.
- c) La dimensió de l'empresa és important:¹³ Les grans empreses catalanes estaven l'any 2001 als mateixos nivells de productivitat que el 1989, mentre que les petites i mitjanes l'havien augmentada el 10%.
- d) En el període 1994-2002 va tenir lloc un empitjorament de la situació respecte a l'anterior (1980-1993) pel que fa a la productivitat total factorial.¹⁴
- e) La importància, particularment als territoris EURAM, d'un sector turístic competitiu, generador d'un superàvit avui superior al 4% del PIB i que dona cobertura al 80% del dèficit de la balança de béns, tot i els perills associats a l'evolució de la seva productivitat i l'impacte en la qualitat dels serveis.¹⁵

En resum, els problemes de competitivitat són més microeconòmics que macroeconòmics i se centren en la capacitat exportadora i en el diferencial d'inflació. I, bàsicament, tenen a veure amb la productivitat com a factor dinàmic, a la vista de la composició sectorial que assoleixen les nostres economies, la descomposició de la variació de la productivitat total dels factors (com aproximació de

13. *Informe anual de la empresa catalana, 2002*, Generalitat de Catalunya, Departament d'Economia i Finances.

14. LÓPEZ SALIDO i altres, "Productividad, utilización de los factores y crecimiento potencial", a: *Análisis de la Economía Española*, Banc d'Espanya, 2005.

15. E. GORDO, J. JAREÑO i A. URTASUN, *Radiografía del sector servicios en España*, Servei d'Estudis del Banc d'Espanya, setembre de 2006 (MIMEO).

la taxa de creixement del progrés tecnològic) i de la ràtio capital/treball (marcat per la quantia d'hores treballades). Aquesta evolució de la productivitat factorial és especialment negativa per al tèxtil i confecció, cuir i calçat, en el període 1996-2002, amb una taxa interanual de variació del -1,5; del -0,4 per al comerç i l'hoteleria; entre el -1,1 i el -0,1 per als serveis, i del -0,2 per a la construcció. A la banda contrària, amb una evolució positiva, hi trobem les comunicacions (6,4); l'energia (5,2); el transport (1,8); l'alimentació (0,6), i altres manufactures (3,3).

2.3

La situació específica de les estructures econòmiques de l'EURAM

De manera similar al que passa al conjunt de la UE, l'EURAM i, en particular, Catalunya, palesen una composició sectorial caracteritzada per un pes específic més elevat de la indústria i la construcció. Només Baden-Württemberg i Renània-Palatinat mostren un grau d'especialització industrial més elevat. Així, a Catalunya es localitza el 30,9% de la indústria espanyola. Tot i així, la tendència de la composició sectorial, més que no el nivell, recull una deriva cap al sector serveis, amb un guany percentual des del 1995 de més de dos punts, que es correspon amb la pèrdua de pes de la indústria en el VAB català (a l'entorn del 24%), mentre que el pes de les activitats de serveis (de mercat) en representen el 57%.

D'una banda els índexs d'especialització sectorial dels tres territoris es mostren al quadre 1 (extret de Lladós, *op. cit.*) ja vist. En conjunt, les branques considerades d'intensitat tecnològica elevada, a la darrera dècada no han guanyat gairebé pes (a l'entorn del 13%), mentre que les d'intensitat feble es mouen entre el 56 i el 60% del VAB industrial.

D'altra banda, als territoris EURAM es troba un nombre important de multinacionals industrials estrangeres; destaca, en general, el grau d'obertura de les seves economies (la proporció que el comerç exterior representa sobre el seu PIB), al voltant del

70% (poc més del 32% l'any 1986), ja que les exportacions s'han multiplicat entre set i vuit vegades en termes nominals entre el 1986 i avui. Mentre que el 1985 el comerç amb la Comunitat Europea representava el 45% dels nostres intercanvis exteriors, actualment representen el 70% de les exportacions i a l'entorn del 60% de les mercaderies importades.

2.4

Oportunitats i amenaces

L'exposició de les empreses a un major grau de competència internacional implica la necessitat de millorar la productivitat empresarial. En sectors com el tèxtil o el calçat, la competència més elevada, derivada en part de processos de dúmping social, té efectes devastadors. En aquest terreny la valoració de futur no pot ser sinó pessimista, atès que previsiblement resta molt poca cosa a fer, llevat de migrar de la branca d'activitat afectada i portar l'activitat a fora, com ja han fet alguns grups empresarials forts de les Illes i Catalunya. Altrament, el pretès remei intervencionista pot ser pitjor que la mateixa malaltia; sobretot quan l'Organització Internacional de Treball (OIT) no aconsegueix fer avenços al mateix ritme que la liberalització que l'Organització Mundial de Comerç (OMC) empeny per a les economies emergents.

La deslocalització esdevé així un fenomen inevitable a mitjà i llarg termini. Això en si mateix agreuja els nostres dèficits comercials. Primer, perquè amb la deslocalització es perden exportacions; i, segon, perquè moltes de les localitzacions fetes a l'EURAM (la Ford a Musafes, per exemple), servia un mercat interior amb uns productes que el nivell de desenvolupament assolit pels nostres consumidors ha deixat de considerar interessants.¹⁶ De manera que l'elasticitat renda elevada d'alguns productes ens porta a incrementar importacions, i la pèrdua de competitivitat, a reduir exportacions o a la deslo-

16. I, posats a produir, posem, per exemple, cotxes de gamma baixa per exportar a Polònia, mentre que nosaltres comprem gamma alta, és millor per a les empreses servir els nous mercats des dels mateixos països emergents.

calització empresarial. Però més enllà del que representen tradicionalment sectors com l'automoció o el metal·lúrgic, les economies de l'EURAM tenen també altres branques importants que han de desenvolupar. El tèxtil conté encara avui branques d'elevat valor afegit que poden créixer (embalatge, usos industrials, geotèxtils, de protecció personal, higinicosanitaris, ecològics, etc.). La internacionalització manté aspectes encara clau, a la recerca de recursos, mercats, eficiència, capacitats i actius estratègics.¹⁷

3

Les tres K davant dels reptes de les economies de l'EURAM

Hem establert anteriorment com a hipòtesi de treball que el manteniment del creixement econòmic als territoris de l'EURAM es basa, en bona part, en una important immigració de treballadors, que permet una competitivitat relativa, tot i que més basada en preus que en diferenciació de producte. Això és possible per l'acceptació que fan, en particular, el col·lectiu nouvingut i els joves que s'incorporen avui al mercat de treball, d'unes condicions de precarietat laboral i de contractes temporals de treball que redueixen significativament les retribucions

17. En tot cas, les estratègies davant de la globalització (Renart, IESE, 2005) són les derivades d'entendre la internacionalització com a:

- 1) Mercats als qual cal anar a vendre per acabar creant una filial comercial pròpia, una unitat de fabricació en destí.
- 2) Mercats als quals cal anar a comprar per acabar creant una xarxa de proveïdors, franquiciant un conjunt d'empreses subministradores (amb especificacions, transferències tecnològiques de coneixements operatius, control de qualitat), o participant en el seu capital o adquirint-la com a filial (plàstics Tatay com a exemple al mercat romanès, el mateix en alguns casos a l'Amèrica Llatina).
- 3) Formalització d'acords de cooperació i aliança en productes complementaris, com a forma de penetració conjuntament en el mercat local (en l'últim esglauó, p. ex. l'instal·lador, el manteniment), o en un tercer mercat (com és el cas de Polònia o Hongria amb Rússia), aportant tecnologia i finançament per entrar en un tercer país per mitjà d'aquest segon país local amb acord de lliure comerç (com és el cas de Mèxic).
- 4) Reorientació de la gamma de productes i reducció de vulnerabilitats.

unitàries d'aquests col·lectius. Això a curt termini és un miratge per endarrerir una reconversió que resta pendent, i és insostenible des d'un punt de vista social i a la vista dels seus efectes sobre la formació i la productivitat. En aquesta circumstància, l'erosió del capital humà i les mancances del capital públic que hauria de facilitar polítiques socials d'acompanyament, poden acabar deteriorant el mateix capital social d'uns joves que tenen pitjor accés al benestar i d'una immigració que molt difícilment es podrà comprometre d'aquesta manera en el futur del país.

A continuació es presenta una panoràmica general i sintètica sobre els indicadors socials relatius al conjunt dels tres territoris de l'EURAM, que posa en relleu els diferencials observats i els condicionants que cal vèncer per millorar *les tres K*, objectiu plantejat a les seccions precedents.

3.1 El capital públic

Pel que fa a la caracterització de l'estoc i flux del capital públic i social a l'EURAM (dades del 2002 o del darrer any disponible). Per províncies, només Girona, Castelló i Tarragona estan en termes de població per sobre de la mitjana, és a dir, més de dos terços de la població de l'EURAM n'estan per sota (dades de l'IVIE, per a la Fundació BBVA). Pel que fa a la seva variació per al període de què es disposen dades (1964-1998) es pot destacar: un punt de partida en general molt baix; una presència relativa major de capital privat; un creixement similar al del conjunt de l'Estat (lleugerament per sobre entre el 1978 i el 1998, i particularment superior entre el 1990 i el 1998). Tot i això, les xifres resultants resten encara per sota dels nivells mitjans estatals per càpita i molt inferiors si es consideren en termes de PIB (atès el major PIB/càpita dels territoris EURAM).

El capital social públic en conjunt era un 6% inferior a la mitjana estatal per a les Illes Balears; un 10%

inferior per a Catalunya i un 2% inferior per a la Comunitat Valenciana.

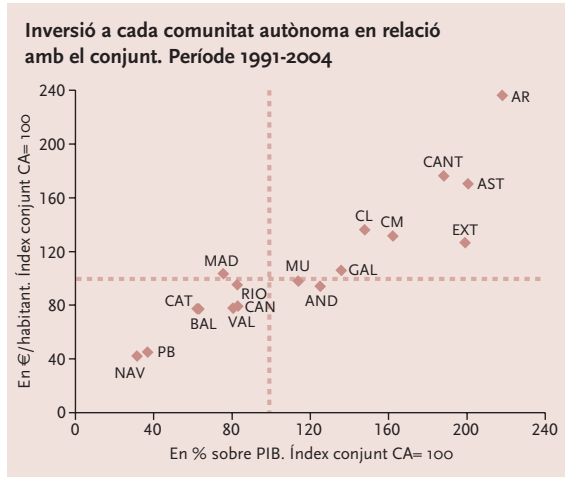
Pel que fa a l'estoc de capital públic, tant en termes per càpita com respecte del PIB, els resultats tampoc no són gens favorables a les comunitats analitzades, potser excepte per a la Comunitat Valenciana. En educació, la mitjana estatal és de 100, a les Illes Balears, del 88,8 (70,3 en termes de PIB); a Catalunya, del 98,6 (81,7 en PIB), i a la Comunitat Valenciana, del 108,7 (113,2 en PIB); en sanitat, les Illes Balears superen la mitjana espanyola amb un índex de 118 (93,7 en termes de PIB); Catalunya, de 69,3 (57,4 en PIB) i la Comunitat Valenciana, de 100 (105 en PIB).

Amb relació al finançament per grans partides i en despesa relativa per habitant (ajustada per diferències en els sostres competencials) les xifres són:

- i) Protecció social (prestacions i serveis socials, promoció d'ocupació, formació professional i ocupacional). Les Illes Balears assoleixen un índex, respecte de la mitjana estatal, de 84,4; Catalunya, de 76,8, i la Comunitat Valenciana, de 70,9. Per a les comunitats autònomes de l'article 151, la despesa per càpita en protecció social és de 93,3, mentre que l'índex és de 121 per a les comunitats de règim foral.
- ii) Béns públics socials (sanitat, educació, cultura, habitatge, benestar comunitari, urbanisme). Les tres Comunitats analitzades resten per sota de la mitjana estatal: les Illes Balears, 87,2; Catalunya, 92,2, i la Comunitat Valenciana, 94,5. Per al conjunt de comunitats autònomes de l'article 151 l'índex és de 96,9, mentre que a les forals és de 119.

Béns públics econòmics (creació i manteniment d'infraestructures productives, recerca, subvencions i ajuts al transport). Catalunya i la Comunitat Valenciana obtenen uns resultats superiors a la mitjana estatal (121,1 i 105,2, respectivament), mentre que les Illes Balears resten per sota (95,5). Aquests resultats, però, se situen a molta distància de les

Gràfic 1



Font: E. Sánchez, *Nota d'Economia*, 2006.

comunitats de règim foral (188,4). Per al conjunt de comunitats de l'article 151 l'índex és de 93,9. Els valors més alts de les regions forals poden ser indicatius del sobreèsforç de compensació per la manca de despesa estatal en aquest terreny.

3.2 El flux de capital públic: les inversions

Pel que fa a les inversions, de les dades presentades al quadre 3, els tres territoris mediterranis de l'EURAM acumulen per al període 1991-2004 un índex de 23 punts per sota de la mitjana espanyola. Això és així, malgrat les fortes tensions demogràfiques.

Pel que fa als recursos vinculats al sistema de finançament autonòmic (2003), Catalunya assoleix un índex 96 respecte de la mitjana espanyola; les Illes Balears, un 85; i la Comunitat Valenciana, un 91. Si s'inclouen els recursos procedents del fons de compensació interterritorial i els fons europeus, la posició relativa empitjora en tots tres casos: 93, 82 i 90, en el cas de Catalunya, les Illes Balears i la Comunitat Valenciana, respectivament. Del detall del dèficit fiscal conjunt per al període 1990-1997, s'estima que aquest dèficit és resultat de la discrecionalitat estatal, en el 25% per a Catalunya i en el 35% per

Quadre 3

Inversió regionalitzada de l'Estat en infraestructures per comunitats autònomes (en valors del 2005)					
Acumulat 1991-2004	Milions €	%/PIB	Índex	€/hab.	Índex
Andalusia	18.163	1,4	125	2.498	93
Aragó	7.560	2,5	219	6.311	236
Astúries	4.925	2,3	201	4.545	170
Illes Balears	1.653	0,7	63	2.039	76
Canàries	3.517	0,9	83	2.107	79
Cantàbria	2.505	2,1	188	4.699	176
Castella-la Manxa	6.044	1,9	162	3.496	131
Castella i Lleó	9.063	1,7	148	3.620	135
Catalunya	12.865	0,7	63	2.057	77
Comunitat Valenciana	8.442	0,9	81	2.060	77
Extremadura	3.601	2,3	199	3.367	126
Galícia	7.726	1,6	136	2.823	105
Madrid	14.265	0,9	76	2.742	102
Múrcia	2.956	1,3	114	2.601	97
Navarra	599	0,4	32	1.111	42
País Basc	2.509	0,4	37	1.193	45
La Rioja	681	0,9	83	2.524	94
Ceuta i Melilla	897	3,5	304	6.723	251
TOTAL	107.968	1,1	100	2.676	100

Fonts: *Anuari Estadístic* del Ministeri de Foment i INE. E. Sánchez, *Nota d'Economia*, 2006.

a les Illes Balears.¹⁸ Des de la valoració de les balanques fiscals més recents,¹⁹ les xifres de dèficit fiscal com a percentatges de la renda bruta, i sota l'aproximació del flux monetari, xifren el saldo negatiu en percentatges del -15,96 per a les Illes Balears; -7,87 en el cas de Catalunya, i, per a la Comunitat Valenciana, -2,88. L'actualització d'aquestes xifres per al 2004, seguint la metodologia FUNCAS,²⁰ situa les Illes Balears en -16,9; Catalunya, en -8,0, i la Comunitat Valenciana en -2,3. D'això deriva la correspondència següent: les Illes Balears, amb una renda familiar bruta disponible en capacitat de compra –renda familiar bruta disponible (Rfbd), en paritat de poder de compra (ppp)– de 106,1%, mostrava un

dèficit fiscal per càpita de 3.916,8 euros (el 16,9% en percentatge/PIB); Catalunya, amb una Rfbd (ppp) lleugerament superior (106,8%), el dèficit per càpita es xifra en 1.938,4 euros (el 8% del PIB), i, per acabar, la Comunitat Valenciana, amb un nivell de renda per càpita inferior a la mitjana espanyola (98,5%), enregistra un dèficit per càpita de 458 euros (el 2,3% del PIB).²¹

Finalment, pel que fa a la redistribució territorial implícita en el finançament autonòmic, Catalunya passa d'un índex de recursos abans de la solidaritat interterritorial de 124 a 96 després d'aplicar els

18. DE LA FUENTE I VIVES, per a l'Institut d'Estudis Autonòmics i FBBVA, 2003.

19. J. ALCAIDE, FUNCAS 2004 i amb dades del 2003.

20. Jordi PONS, UB, 2006, mimeo.

21. En aquesta mateixa anàlisi, altres comunitats autònomes: Madrid: Rfbd (ppp) 109,8%, i dèficit fiscal per càpita: 2.907,2 euros, en %/PIB: 11,4; Navarra: Rfbd (ppp) 116,7%, dèficit fiscal per càpita: 216,1 euros, en %/PIB: 0,9; Aragó: Rfbd (ppp) 111,4%, superàvit fiscal per càpita: 9,6 euros; Illes Canàries: Rfbd (ppp) 104,0%, superàvit fiscal per càpita: 1.945,4 euros, en %/PIB: 11,3; Castella i Lleó: Rfbd (ppp) 114,6%, superàvit fiscal per càpita: 2.067,6 euros, en %/PIB: 10,1.

mecanismes d'anivellament (mitjana espanyola: 100), les Illes Balears, de 142 a 85, i la Comunitat Valenciana, de 99 a 91. Cal destacar, en aquest sentit, que amb els sistemes d'anivellament convencionals vigents als països federals (Alemanya, Austràlia, Canadà) el finançament de tots els territoris EURAM milloraria (D. Cantarero IEF, 2004; A. Utrilla, 2004).

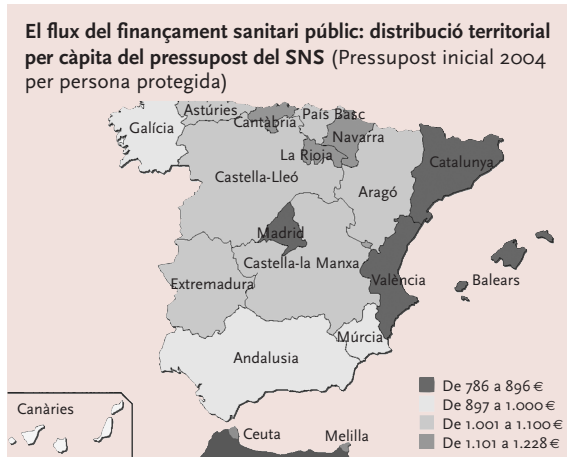
3.3

Els indicadors de la despesa de caire més social: educació i sanitat

Seleccionem a continuació alguns indicadors relatius a la despesa educativa i sanitària per valorar la situació diferencial dels territoris EURAM. S'han pres en cada cas les darreres dades disponibles: les comunitats analitzades mostren, en general, uns pitjors resultats en els indicadors considerats. Si s'analiza la despesa anual per alumne en educació, l'any 2002, mentre que la mitjana estatal era de 3.266 euros, Catalunya se situava en 3.007 euros; les Illes Balears, en 3.188 euros, i la Comunitat Valenciana, en 3.150 euros. Les comunitats forals, d'altra banda, assolien un nivell de despesa de 4.777 euros. Si es considera la despesa anual per població *escolaritzable*, el mateix any 2002, a Catalunya era de 2.903 euros; a les Illes Balears, de 3.054 euros, i a la Comunitat Valenciana, de 2.971 euros, davant d'una mitjana estatal de 3.107 euros i de 5.209 euros en el cas de les regions forals. Els resultats són una mica millors quan s'analiza el percentatge de l'alumnat que als 12 anys ha completat l'educació primària. En el curs 1999-2000, aquest percentatge era del 81,4% a les Illes Balears, del 92% a Catalunya i del 88,2% a la Comunitat Valenciana. La mitjana estatal era del 87,5%, mentre que a les comunitats forals s'elevava al 91%.

Pel que fa a la despesa sanitària pública per càpita, l'any 2003, i davant dels 903 euros de mitjana estatal, Catalunya efectua una despesa per càpita de 884 euros; les Illes Balears, de 772 euros, i la Comunitat Valenciana, de 789 euros. El pes de la des-

Gràfic 2



Font: MSC, 2004.

pesa sanitària pública en el PIB per al mateix any 2003 també resta per sota de la mitjana estatal (5,8%) a les Comunitats considerades (4,12%, 3,66% i 4,52%, a Catalunya, les Illes Balears i la Comunitat Valenciana, respectivament).

Amb un indicador social compost, a l'estil de l'índex de desenvolupament humà de les Nacions Unides,²² basat en la llargada de la vida en salut (esperança en néixer i mortalitat infantil); coneixement (grau d'analfabetisme i mitjana d'anys d'escolarització) i estàndard de vida (VAB/càpita), Les Illes passen del lloc 11 del rànquing l'any 80, al 9 el 2001 (Catalunya baixa del 3 al 5 –o al 6 segons índex; la Comunitat Valenciana, estancada en el lloc 10 o baixa fins al 12).

Pel que fa a la seva dinàmica en el període 1980-2001, les tres comunitats autònomes se situaven en els darrers llocs pel que fa al rànquing de millora en salut (Illes Balears, lloc 16; Catalunya, 17, i la Comunitat Valenciana, 14). Pel que fa a la millora en renda, les Illes Balears ocupaven el lloc 15, i la Comunitat Valenciana, el 13; Catalunya, en aquest cas, se situava en una millor posició relativa, al lloc 4).

22. MARCHANTE i altres, *Social Indicators Research* (2005). *The evolution*.

3.4

Altres referències que incideixen en el benestar: taxa d'activitat i taxa d'atur

La taxa d'atur a les Illes Balears és de 2,0; a Catalunya, de 5,7; a la Comunitat Valenciana, de 6,9, i la mitjana estatal és de 9,1. La taxa d'activitat a les Illes Balears és de 68,6; a Catalunya, de 71,8; a la Comunitat Valenciana, 68,9, i la mitjana estatal és de 66,2. Pel que fa a la renda/càpita en poder de compra, l'EURAM presenta xifres superior a la mitjana espanyola (igual a 100), per a les Illes Balears (102), Catalunya (111,4), i Comunitat Valenciana (98,2), tot i que recordem que les Illes Balears tenen un 15% més de població ocupada que la mitjana espanyola, Catalunya, un 11% i la Comunitat Valenciana, un 6,2% (dades del 2001). Malgrat això, el diferencial de renda familiar bruta disponible en poder de compra només era del 8,6% per a les Illes Balears, del 9% per a Catalunya i cap diferencial positiu per a la Comunitat Valenciana. Cal relacionar igualment aquests valors pel que representa l'índex de salaris/hora, a les Illes Balears, 8 punts inferior a la mitjana estatal, només un 2,1% per sobre a Catalunya i 10 punts per sota a la Comunitat Valenciana. Amb relació als increments de la població (i de la població ocupada entre parèntesi) per al període 1985-2000, tenim: les Illes Balears, 25,6 (36,6); Catalunya, 3,26 (34,3), i la Comunitat Valenciana, 8,98 (34,1). Amb això, la renda familiar bruta real (sobre mitjana estatal 100) ha passat a les Illes Balears de 132,9 a 114,6; a Catalunya, de 120 a 115,7, i a la Comunitat Valenciana, de 104,4 a 96,7.

En resum, dintre de les coordenades anteriors, les economies de l'EURAM es caracteritzen per la creació de més renda primària, amb una productivitat relativa per sobre de la mitjana espanyola, però lluny d'altres països desenvolupats, i amb un major esforç de treball i menys prestació social. Amb altres paraules, gairebé tots treballen moltes hores (considerant desplaçaments), i tenen necessitat de més despesa substitutiva (les factures de final de mes). L'anàlisi de la seva renda per càpita requereix així preguntar-se quina seria la renda per càpita si la natalitat no

hagués estat anormalment baixa, si es calculés amb el cens real (incloent-hi els treballadors sense papers), i en cas que els immigrants incorporeessin classes passives de manera similar a la resta de la població. Finalment, convindria discutir si valorem amb les dades disponibles prou correctament la renda en termes de capacitat adquisitiva o real, atesa la manca d'estadístiques oficials actualitzades (diferents de les estimades per l'Idescat), per aproximar millor el benestar residual net que efectivament es deriva de la renda guanyada. Això seria particularment rellevant pel menor poder de compra observat als territoris EURAM per un diferencial de preus més elevat que a la mitjana de l'Estat, la carència de prestació complementària pública en espècie i en infraestructures de comunicació (del peatge al sobrecost del noli), la manca d'habitatge social (els preus immobiliaris s'encareixen amb la demanda turística estacional), les beques, l'educació, la sanitat i, per això, sense perdre de vista situacions de pobresa relativa important.

En conclusió, el que és important a l'anàlisi és que tot l'esforç de millora incideixi finalment en el benestar residual de la gent: quants treballen, quantes hores, en quines condicions laborals, amb quin grau d'estabilitat, quin risc assumeixen, quina aleatorietat tenen les seves rendes, quina sinistralitat laboral, quina capacitat adquisitiva real tenen les seves retribucions, amb quines polítiques públiques s'acompanyen, quina qualitat de vida assoleixen, quin accés a descomptar beneficis futurs, individuals i conjunts tenen, etc. I, en molts d'aquests àmbits, els territoris EURAM mostren dèficits notables.

4

Reflexions finals

A mode de conclusió, s'ofereixen algunes reflexions sobre els condicionants del finançament públic de les tres K (sobre la millora de la productivitat i, així de la competitivitat econòmica, i en conseqüència en el

benestar social), que afecten en molts casos elements comuns als territoris de l'EURAM comentats aquí.

- i) Les comunitats autònomes de l'EURAM estan, en general, perdent posicions en renda/càpita, especialment en renda disponible real, atesos els problemes de productivitat relacionats amb el seu creixement alentit i el major diferencial de preus.
- ii) Capital humà (formació), capital públic (carreteres, hospitals, etc.) i capital social (cohesió comunitària, sentit de pertinença de la immigració), són reptes clau per al futur del nostre desenvolupament econòmic. En tots aquests camps la nostra situació relativa és d'una gran precarietat: una immigració poc integrada per a la millor cohesió del país i un jovent poc format difícilment farà créixer la productivitat del futur; una utilització dels recursos naturals (incloent-hi la construcció) desbocada distorsiona l'assignació eficient dels recursos productius. Els dos són factors condicionants del progrés.
- iii) El finançament públic i autonòmic, en particular, dels territoris EURAM avui no fa possible redreçar la situació actual amb polítiques socioeconòmiques pròpies i deixa les seves comunitats en una situació clarament pitjor que d'altres fins i tot amb renda igual o superior. Els drenatges fiscals i un concepte difús i poc transparent de la solidaritat interterritorial n'és la causa mediata.
- iv) En aquest context, cal interrogar-se sobre quin paper pot assolir una despesa pública en suport de *les tres K* assenyalades que vegi el seu finançament desvinculat del creixement econòmic propi (recursos vinculats a les seves bases fiscals), en particular, quan aquesta despesa és clau per retroalimentar aquest mateix creixement. Cal, doncs, a nivell d'Estat, trobar un millor balanç entre el finançament redistributiu cap a altres territoris (per a despesa bàsica, anivelladora, de serveis públics personals), i la despesa productiva pròpia, requerida per un

territori per a si mateix (de desenvolupament regional, de generació d'activitat, per al posicionament estratègic de futur, etc.).

- v) A la realitat, les polítiques socials s'han de valorar en termes de capacitat adquisitiva real, considerant l'accés a l'habitatge i el cost de generar els ingressos (les despeses substitutives esmentades en el text). Per considerar el benestar residual, és important identificar la composició de la renda de les llars i ha de comptar la variància de la renda, més que no pas el nivell mitjà d'una comunitat, per a informar correctament la política social.
- vi) Finalment, en general, la manca d'infraestructures econòmiques i socials de suport perjudica particularment els ciutadans més vulnerables, que són els més pobres, atesa la desigualtat personal interna de la renda.

5

Bibliografia

Acord Estratègic per a la internacionalització, la qualitat de l'ocupació i la competitivitat de l'economia catalana (2005), Generalitat de Catalunya.

ARIAS, X. C. i S. LAGO (2006). "Las relaciones entre descentralización y capital social: argumentos teóricos y referencia española". *Ekonomiaz*, núm. 59, pàg. 118-135.

BOIX, R. i V. GALLETTO (2005). "Economia del coneixement i capital tecnològic de l'economia catalana". *Nota d'Economia*, 2n quadrimestre, pàg. 63-84.

BEHRAM, J. (1972). *The role of international companies in Latino America*. Lexington MA Lexington Books.

BUSOM, I. i C. LUNA (2005). "La innovació a Catalunya: indicadors bàsics per a l'anàlisi". *Nota d'Economia*, 2n quadrimestre, pàg. 121-148.

LÓPEZ CASASNOVAS, G. (2005). "Reflexions generals sobre el model econòmic de Catalunya i reptes de futur". *Revista Econòmica de Catalunya*, núm. 52, pàg. 11-21.

LLADÓS, J. (2005). "La economía de la Euroregión Mediterránea". A DA: *Claves de la economía mundial*, Madrid.

NOVELLA, J. (dir.). *La competitivitat de l'Economia Catalana*. CTEESC, col·lecció Estudis, 5, 2004.

OLIVER ALONSO, J. (dir.). *La apertura exterior de las regiones en España*. Ed. Tirant lo Blanch i Institut d'Estudis Autònoms, 2002.

RENART, L. (2005). "Les respostes estratègiques de l'empresa davant de la globalització futura". *Revista Econòmica de Catalunya*, núm. 52, pàg. 137-142.

RODRÍGUEZ, P i C. ROMÁN (2006). "El capital social como factor de competitividad y desarrollo empresarial". *Ekonomiaz*, núm. 59, pàg. 214-231.

THE BOSTON CONSULTING GROUP (2003). *Catalunya 2010: Orientacions de les millors pràctiques internacionals per a l'economia catalana*. Pla CAT 21, Document de Reflexió Estratègica, 15. Generalitat de Catalunya, 2003.