

Perspectives econòmiques i financeres. **La importància del moment per a l'economia catalana**

Guillem López Casasnovas, catedràtic d'Economia de la Univeristat Pompeu Fabra

Honorable conseller, senyora tinent d'alcalde, president i director general de Caixa Sabadell, i de la seva obra social, senyores i senyors.

Per a mi és un honor respondre a la invitació que tan amablement em fa Caixa de Sabadell —de la mà del seu president i amic Sr. Lluís Brunet— de compartir aquestes reflexions entorn de les perspectives econòmiques i financeres de la nostra economia amb tots vostès. Ho faig amb la precaució que requereix tota anàlisi d'una activitat com l'econòmica, que té molt de ciència social, de psicologia col·lectiva i que, per tant, té elements d'impredictibilitat manifesta. És ben cert que, des de l'observatori que em permet l'activitat universitària i acadèmica i el meu lloc actual al consell del Banc d'Espanya, puc informar millor les meves opinions. Però, un cop més, és el registre del que ja s'ha esdevingut —corregit en la predicció amb les variables que en el passat han provat la seva influència— el millor que podem fer per valorar l'encert del diagnòstic.

Catalunya i el marc econòmic general

El tràiler de la «pel·lícula» que els vull presentar en la propera mitja hora té com a propòsit remarcar la importància del moment per a l'economia catalana. El país es troba avui en una cruïlla de la qual dependrà, sens dubte, el seu futur. No m'estic referint exclusivament als avatars del camí que acabin fent algunes operacions econòmiques del moment actual o propostes polítiques com les que representa l'Estatut de Catalunya —que també—, sinó a les disjuntives econòmiques i socials que l'acompanyen. Il·lustraré els meus comentaris amb els quadres que en la presentació ppt acompanyen aquest text, tot i que, per mor del temps, no sempre podré fer referència complerta al seu contingut.

Afortunadament, el debat polític —segona transició, n'han dit alguns—

de la democràcia espanyola, es produeix en un context de bonança econòmica. Per a alguns (entre els quals em compto) les propostes de canvis que avui es debaten poden arribar a posar en perill aquests assoliments. Per a d'altres, ben al contrari, la confirmació de la solidesa de l'economia espanyola per als propers dos anys ofereix, com mai, un context molt favorable per possibilitar aquells canvis que altrament tan difícil faria una conjuntura econòmica baixista.

Efectivament, les darreres dades disponibles en l'informe trimestral i de final d'any dels Serveis d'Estudis del Banc d'Espanya apunten que l'economia espanyola ha estabilitzat el seu creixement al quart trimestre passat en xifres similars a les del tercer, al 3.5 %, deixant la mitjana de l'any 2005 en 3.4.

L'estabilització en un nivell tan alt com l'actual és tot un símptoma de fortalesa. I, a més, ho ha fet amb una reducció petita —però reducció— del drenatge que comporta el preocupant dèficit exterior (que representa una disminució d'1.7 a 1.5 punts en el creixement del PIB), tot i que ho fa no tant per un augment de les exportacions com per una reducció de les importacions.

En la perspectiva de 2006 hi ha, òbviament, algun element de risc. Així, el repunt de la inflació, molt dual atesa la seva vinculació al sector serveis, és un problema, i ho serà més si com a efecte de segona ronda s'acaba traslladant als salaris. Ara com ara, es manté avui un diferencial d'inflació de 2.5 punts respecte de la zona euro, la qual cosa afecta, sens dubte, la nostra competitivitat.

El diferencial de Catalunya encara és més elevat, i no sembla que respongui a un fenomen conjuntural, sinó que sembla idiosincràtic a l'estructura econòmica catalana, i no fàcilment abordable.

D'altra banda, el creixement espanyol s'ha basat molt en la demanda

interna (del consum privat —també amb l'empenta de l'any turístic—, i de la inversió en construcció), amb un efecte de 4.6 punts sobre el creixement del PIB, abans de restar-los l'efecte de contracció del dèficit exterior abans esmentat.

En aquest moment no hi ha indicis de refredament dràstic del consum, tot i que l'endeutament/renda supera any rere any la unitat (fins al 112 % actual). És per això que preocupa la debilitat de la producció industrial, els problemes ja esmentats del dèficit exterior i, sobretot, l'elevada dependència del creixement del nostre PIB i del comportament de la construcció: variació d'aquell creixement (PIB) explicada en un 50 % per la variació d'aquest sector.

Ara com ara, es manté un diferencial d'inflació de 2.5 punts respecte de la zona euro, la qual cosa afecta, sens dubte, la nostra competitivitat.

En conjunt, però, la conjuntura ofereix, de moment, un marc general de l'economia optimista, amb expansió continuada (dos anys més semblen bastant garantits), i amb la millora —algun dia que esperem proper— de la zona euro com a baló d'oxigen per al futur. I és que sembla que la zona euro, amb increments força baixos aquest any (entre el 1.2 i el 1.6), ja no pot estar pitjor que ara. De fet, la seva economia ha millorat en aquest darrer trimestre més del que es preveia, i ho ha fet sobre la base de les exportacions (que l'economia americana tiri endavant és, en aquest sentit, una benedicció) i de la inversió productiva. En algun moment, el consum privat (l'alemany sobretot, amb un pes del 29 % de l'economia europea) s'hi ha d'afegir a aquesta millora, i potser el consum públic —si aconseguix augmentar la recaptació fiscal—. Pel que fa a França, cal dir que també millora. La pujada de tipus del BCE està ja bastant descomptada, i tot i les fluctuacions de la factura energètica, no sembla que haguem de tenir gaires ensurts a l'horitzó.

I és que a EUA es mantenen tant les bones dades de creixement de la producció com les de contenció de la inflació, i ho fan les dues alhora per primer cop. Ingents fluxos financers exteriors (un 40 % ha crescut l'any 2005), que amb bona rendibilitat d'inversions i tipus d'interès favorables, donen sortida a l'excés de liquiditat internacional. Amb Xina creixent al 10 % i Índia al 8 %, sembla que desapareixen les ombres que genera, d'altra banda, el dèficit exterior d'EUA i l'elevat endeutament, tant públic com privat, dels nord-americans. La bona situació de l'economia americana empeny les seves importacions, amb un dòlar fort (malgrat les fluctuacions d'aquests dies).

En definitiva, amb la variació de tipus d'interès a llarg termini de l'economia americana ja descomptat (el 4.5 % - 4.75 % per al març), i sense noves tensions de creixement (la productivitat creix al 3 % i la inflació subjacent està «clavada» en l'1.9 %), tot fa pensar ja en una frenada de les pujades del tipus de interès i en el manteniment d'una prima estable de risc per als bons. En tot cas, és remarcable que tant per als EUA com per al Regne Unit es produeixi una mena d'incògnita sobre el comportament observat dels seus tipus de interès a curt i a llarg termini, donat que s'observa una «inversió de la corba de rendiments» (és a dir, els tipus a llarg se situen per sota, sorprenentment, dels de curt). Alguns hi han volgut veure, en aquest fet, indicis de recessió, però, com bé resumia fa poc *The Economist*, això no sembla creïble, ja que la situació passada que s'hi projecta, corresponia a una etapa de tipus d'interès molt elevats que es movien a costa de les intervencions de bancs centrals, no tan focalitzats en la inflació com ara, sinó precisament en el tipus de interès, fet que agreujava el mateix cicle econòmic. Aquests ingredients no són, doncs, els actuals de la política monetària en general.

La conjuntura ofereix, de moment, un marc general de l'economia optimista, amb expansió continuada, i amb la millora de la zona euro com a baló d'oxigen per al futur.

Finalment, a Japó sembla que la deflació ja ha tocat sostre i que el PIB està creixent una mica per sobre del 2 %, i el tipus d'interès del deute a l'1.5 %. Xina, Índia, Brasil, Xile, Argentina... també aporten a aquest marc, com hem dit, una nota més aviat optimista.

Dit això en conjunt, és ben cert, però, que per a Espanya també hi ha algun element d'incertesa internacional per al 2006, però l'avaluació global de riscos i potencialitats és clarament positiva. El creixement de l'ocupació s'ha mantingut, i Espanya destaca avui entre els països OCDE per l'elevat increment de les hores totals treballades (un 3.8 % entre el 2003 i el 2005). Això sembla haver generat uns costos laborals unitaris a la baixa, cap a taxes més properes a les mitjanes de la UE, malgrat que la nostra inflació sigui més elevada.

La moderació salarial sembla, doncs, efectiva, tot i que s'ha produït més per l'efecte de la nova contractació que, en general, dels pactes acordats. Hi reconeixem, en aquest sentit, l'esforç sindical, particularment els dels sindicats catalans, que suporten, a més, una inflació catalana diferencial. És clar però, que, en paral·lel, la productivitat del treball, o *output* per hora treballada, ha baixat una mitjana anual del 0.6 % durant el període 2003-2005. Però jo sóc dels qui s'estima més l'augment de l'ocupació, tot i la baixa relativa de productivitat que pot haver significat, que no pas l'opció alternativa: incrementar la productivitat conjuntament amb l'augment de l'atur. De la mateixa manera que prefereixo un Estat que tingui poca despesa social en termes de PIB, ja sigui perquè el PIB creix molt (i així baixa la ràtio) o perquè la situació econòmica i social fa innecessària part de la despesa social convencional (subsidi d'atur, invalideses, complements de mínims, prestacions sanitàries d'ample abast —incloses les de baixa efectivitat, etc.).

Espanya destaca avui entre els països OCDE per l'elevat increment de les hores totals treballades (un 3.8 % entre el 2003 i el 2005).

Tornem, però, al que ens ocupa. Si hem de destacar alguns temes d'especial estudi, no poden ser altres que la productivitat i el dèficit exteriors, elements bàsics de bona part dels problemes que avui observem.

Cal fer alguna reflexió una mica més teòrica pel que fa als seus efectes sobre la competitivitat.

La productivitat i la seva evolució

D'una banda, sabem que la literatura no estableix una relació unívoca

directa entre *cost laboral per unitat de producte* i *salari mitjà*, precisament perquè la productivitat importa, i molt. Per tant, una economia com la catalana, de cost diferencial elevat, s'ha de preocupar més que qualsevol altra de la seva productivitat. La descomposició de la variació de la productivitat total dels factors —resultant de la taxa de creixement del progrés tecnològic i de la ràtio capital/treball, determinada per la quantia d'hores treballades— per al període 1996-2002 indica (segons les últimes dades disponibles per a Espanya, si volem fer un estudi per branques d'activitat més properes a la realitat econòmica catalana) les dades següents:

La productivitat i el dèficit exteriors són elements bàsics de bona part dels problemes que avui observem.

L'aproximació que fa la taxa interanual de variació dóna xifres especialment negatives per al tèxtil i la confecció, cuir i calçat -1,5; per a comerç i hoteleria, -0.4; per als serveis entre el -1.1 i -0.1, i per a la construcció, -0.2. Tots aquests sectors són, com diem, bàsics en l'economia catalana. Això contrasta amb sectors en creixement, com les Comunicacions: +6.4; l'Energia, +5.2; Transport, +1.8; Alimentació, +0.6; altres manufactures, +3, etc. Per tant, d'aquesta anàlisi deriva una clara preocupació en aquest terreny: la variació d'eficiència en cost unitari sembla que s'està assolint només per la via d'una retribució unitària menor en termes relatius, especialment en la mesura que ens movem en sectors de baix creixement de productivitat (sectors intensius en treball). I això difícilment pot generar un avantatge competitiu per a l'economia catalana, ja que aquest parany pot acabar afectant la qualitat (diferenciació de producte, valoració del servei) i perjudicant la competitivitat general.

En qualsevol cas, l'evolució de la productivitat, atenent les seves causes, requereix separar correctament l'impacte de:

1) Els *preus*, en els canvis al valor afegit (particularment, quan aquests depenen de variables externes —cas de productes agraris, alguns manufactures tèxtils...).

2) El *nombre de treballadors ocupats*, neutralitzant variacions negatives a la productivitat aparent, tal com hem comentat abans.

També cal que es valorin les variacions en la intensitat / qualitat del treball, amb les mateixes hores (en raó de possibles increments en el capital humà), s'ajusti el canvi demogràfic (que sol tenir efectes en la distinta formació de la mà d'obra ocupada, l'esforç productiu, l'estalvi, la disposició a la mobilitat...). Cal, també, contemplar les variacions produïdes en la relació tecnològica capital/treball, fruit de canvis en la Taxa Marginal de Substitució Tècnica Factorial (elasticitat de les funcions de producció) i de les seves retribucions relatives, a la vista dels canvis en la composició sectorial (*shift-share*) de les branques d'activitat. Com és sabut, aquestes tenen distintes ràtios capital/treball i mostren distintes rendiments d'escala, afectant així a la productivitat mitjana de l'economia. Finalment, cal ajustar l'evolució de la productivitat pels efectes del cicle econòmic general: atesos els costos dels ajustaments de plantilla (quantitats), en la mesura que afecten la intensitat del seu ús (com a resultat pot caure la producció, però no el nombre d'efectius), i d'acord amb la naturalesa del treball afectat (autònom/assalariat i per sector/branca d'activitat), donada la distinta composició (salarial, rendes mixtes) de les seves remuneracions (retribució efectiva per hora treballada).

Dèficit exterior i competitivitat

La segona qüestió és la relativa al dèficit exterior. Aquí la clau és la competitivitat. Podríem dir que una empresa o un sector productiu és competitiu quan els béns o serveis que subministra guanyen quota de mercat impulsant el creixement de l'economia en el seu conjunt. I això no de resultes 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 (valor tecnològic).

Efectivament, la *relació preu-qualitat* és el factor potencial d'avantatge comparatiu més important per a la competitivitat, en raó al cost de producció —que ja hem comentat que està força limitat en sectors intensius de treball i amb escàs creixement de productivitat— i a la qualitat dels productes. Aquesta relació preu/qualitat resta vinculada, parcialment, a la *retribució mitjana dels factors*. I això per diverses causes que incideixen de manera diferent en els sectors de la nostra economia. Entre elles, en primer lloc, la remuneració per treballador i/o

nombre d'hores treballades (això fa al cas de l'economia catalana, per una valoració ambivalent a la vista del pes i orientació del sector turístic en l'economia i la importància del treball autònom en l'àmbit productiu); l'eficiència en la generació de marges d'excedent empresarial (observem aquí, en la nostra economia, diferents sectors amb diferent exposició a la competència: des de les manufactures als components automobilístics), i l'òptima relació treball/capital (en part fruit de les economies d'escala i d'abast, la innovació tecnològica i de les distintes oportunitats de cooperació entre empreses en un mateix sector: aquí l'economia catalana té espais oberts per crear nous *clusters* productius i/o petites multinacionals, com en el cas del sector biotecnològic i del medicament, i en el conjunt de l'arc de la Mediterrània).

La relació preu-qualitat és el factor potencial d'avantatge comparatiu més important per a la competitivitat, en raó al cost de producció i a la qualitat dels productes.

La *productivitat dels factors* és també, com veiem, un element clau per a la competitivitat, tot i que no l'únic. La productivitat vindria aquí condicionada, d'una banda, per la «intensitat» i «qualitat» de l'ús que es fa dels factors productius (incentius empresarials bàsicament, factor en principi favorable per a una economia productiva com la catalana); i, de l'altra, per la innovació. Aquesta última potser tant de procés (organitzatiu, de gestió... resultat de l'aprenentatge, inversió en TICs —amb la tradició industrial catalana com a avantatge) com de producte (per l'esforç en I+D+i, acumulació de K humà... certament deficitaris a casa nostra) amb efectes, en ambdós casos, sobre la relació capital/treball o sobre la productivitat factorial total.

L'altre element clau de la competitivitat sobre la base de la relació preu-qualitat és la diferenciació en producte (factor intensitat de la demanda), que parteix, bàsicament, de la innovació en productes que compten amb una elasticitat-preu de la seva demanda baixa, i que cal valorar en el temps sobre la base dels «ninxols» d'avantatge assolits (en què es competeix, amb qui, a partir de quins punts forts), de manera que es pugui mantenir (comptar la còpia i l'emulació). El valor-preu-qualitat dels assoliments resten així sempre finalment sotmesos a la prova de les quotes de producció guanyades tant

en mercat interior (limitat) com especialment en mercat internacional (ràtios exportació/importació), és a dir, reflectint-se en el seu efecte sobre el dèficit exterior. Una correcta valoració de la situació anterior ha d'atendre l'evolució que mostri el marge d'exportació —com a deflactor de les exportacions respecte dels costos laborals unitaris (preus exteriors / preus interiors dels béns exportats)—, i els condicionaments del *tax-wedge* (la bretxa fiscal) sobre l'economia productiva —és a dir, la importància de l'eficiència dels serveis públics per naturalesa no comercialitzables sobre l'evolució de la pressió fiscal i, així, de la competitivitat del país— i dels ajustos fiscals en frontera (en principi, sense *dumping*, per compensació de la imposició indirecte).

La fiscalitat

Val la pena fer una breu referència a la fiscalitat. Com pot comprovar-se en el gràfic adjunt, la bretxa fiscal se situa, a Espanya, en la part alta —i no a la baixa— dels països de l'OCDE. Aquesta perspectiva estàtica es pot acompanyar de la dinàmica: la del creixement de la pressió fiscal espanyola.

El creixement de la pressió fiscal dins de l'OCDE apunta que Espanya és l'estat en què més ha crescut. En termes de PIB, s'ha duplicat els darrers trenta anys: del 18.2 al 35.1. Per nivells, Espanya se situa per damunt de EUA (25.4), Irlanda (30.2), Canadà (33.0) o Alemanya (34.6). Per sota, és clar, de Suècia (50.7), Dinamarca, Finlàndia o Holanda, tot i que aquests països tenen una pressió fiscal congelada, o més aviat amb tendència continuada a la baixa des de ja fa uns quants anys.

Perspectives financeres i endeutament

Pel que fa a les perspectives financeres, un cop destacat l'impacte limitat de la variació del tipus de interès sobre el crèdit de les empreses, val la pena un comentari addicional sobre l'endeutament de les famílies. Com es prou conegut, la demanda d'habitatge ha impulsat la inversió immobiliària, amb una revalorització de preus que ha generat importants efectes de riquesa als consumidors, fet que ha donat la injecció de liquiditat necessària, acompanyada d'un refinançament hipotecari a tipus d'interès bai-

xos. Aquest fenomen no és específic tan sols per a la nostra economia. Ull al següent detall: l'elevació del cost energètic en l'economia americana, amb la pujada del petroli, no ha representat ni un 5 % de la revalorització patrimonial de la riquesa immobiliària dels seus habitants.

Un 48 % de les famílies tenen una càrrega financera sobre la seva renda igual o superior al 40 %, i en un moment com ara de renda relativament alta!

Això ha generat un nivell d'endeutament que, com dèiem, supera ja àmpliament la renda de les famílies. D'aquesta situació, a mi em preocupa més l'evolució del denominador (la renda) que la del numerador (la càrrega financera de les famílies). El segon té cost, però limitat a la vista de la baixa base de la qual partim. En canvi, una fluctuació en renda/ocupació, en una circumstància com la que caracteritza l'economia catalana (en bona part economies de serveis, autònoms, en què les parelles treballen informalment en el negoci, els fills ajuden a l'estiu, etc.), ferida per un notable ensorrament de la renda real disponible, sense un subsidi d'atur significativament substituït. Un 48 % de les famílies tenen una càrrega financera sobre la seva renda igual o superior al 40 %, i en un moment com ara de renda relativament alta!

Per tant, una conjuntura baixista, si es produeix, pot generar un delta-baix considerable, especialment sobre els decils de renda amb treballs més sensibles al cicle, i més endeutats, atesa la seva relació renda/patrimoni. És ben cert que la pujada relativa de tipus d'interès pot ajudar a redreçar el balanç consum-estalvi, que tanta falta fa. Però l'impacte d'aquest canvi sobre el cost de les hipoteques interessa, i molt, en la seva variança que no pas en els seus valors mitjans pel que fa als efectes previsibles sobre el benestar de les famílies. L'amenaça, com hem dit, no és tant la derivada de l'evolució del tipus com d'una potencial baixada d'activitat, sobretot a la vista de la composició de la renda generada en alguns sectors.

Dit això, cal valorar que la inversió en habitatge no està clar que, en aquestes circumstàncies, hagi estat irracional si la mirem des de la perspectiva del descobriment d'una nova forma d'estalvi, tot i que els seus mecanismes de liquidació, per fer front a

conjuntures canviants no són del tot clares. La política social, en mans majoritàriament de les comunitats autònomes, haurà d'estar més vigilant que mai en aquest terreny.

No voldria acabar sense fer al·lusió a algunes de les qüestions constitutives, avui, dels nous reptes amb què es troba l'economia catalana.

La composició sectorial de l'economia productiva de Catalunya

Dins de la UE, Catalunya palesa una composició sectorial caracteritzada per un pes específic major de la indústria i la construcció. Només Baden-Württemberg i Renània-Palatinat mostren un grau d'especialització industrial més elevat. 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 serveis, que guanya, des de 1995, més de 2 punts percentuals del nostre VAB. En conjunt, les branques considerades d'intensitat tecnològica elevada, no han guanyat gairebé pes en la darrera dècada (entorn del 13 %), mentre que les d'intensitat feble es mouen entre el 56 i el 60 % del VAB industrial

Val la pena, en tot cas, remarcar que a Catalunya hi ha instal·lades més de 600 multinacionals industrials estrangeres, amb gairebé la meitat de la facturació total de la indústria, el 60 % de les exportacions i el 40 % de l'ocupació industrial (les 10 més grans generen el 15 %, 30 % i 9 %, respectivament). A Catalunya estan presents, amb activitat productiva, 17 de les 40 multinacionals industrials més rellevants del món, d'acord amb la seva xifra de negocis.

Això es correspon al grau d'obertura de l'economia (la proporció que el comerç exterior representa sobre el PIB), que se situa al voltant del 70 % (el 32 % l'any 1986). Les exportacions s'han multiplicat entre 7 i 8 vegades en termes nominals entre 1986 i l'actualitat. El 28 % de totes les exportacions espanyoles del 2003 van ser catalanes: el 28 % del PIB de Catalunya.

A Catalunya hi ha prop de vint mil empreses exportadores, amb vendes a l'exterior que superen països com ara Grècia, Hongria, Txèquia o l'Argentina. Mentre que el 1985 el comerç

amb la Comunitat Europea representava el 45 % dels nostres intercanvis exteriors, en l'actualitat representen el 70 % de les exportacions i entorn del 60 % de les importacions.

Sabem que tenim sectors madurs que difícilment sobreviuran a la globalització: el tèxtil, primer; el sector agrícola, després. Catalunya no pot basar la competitivitat en un baix cost de la mà d'obra, tot i les conjuntures provocades per una immigració més o menys regular. Catalunya no pot ser el lloc que «bat rècords» de turistes any rere any, ni on s'engreixen els porcs que es maten, sovint, fora, però que deixen aquí els purins. La gestió del territori exigeix una altra política econòmica. Preocupa, si més no, la manca de dinamisme industrial (dades d'IDESCAT, gener 2006) i l'Informe de la passada setmana sobre les pimes catalanes, que suposa un toc d'atenció preocupant.

A Catalunya hi ha instal·lades més de 600 multinacionals industrials estrangeres, amb gairebé la meitat de la facturació total de la indústria, el 60 % de les exportacions i el 40 % de l'ocupació industrial.

Així i tot, una determinada deslocalització és inevitable, i fins i tot salvable si estimula un canvi cap a nous sectors més rics en valor afegit. Per això la iniciativa dels empresaris és crucial (i en tenim proves a Catalunya per estar-ne animats!). Però també són importants unes polítiques públiques que acompanyin aquests canvis. Les dades de l'esforç públic privat en R+D+I conviden a l'optimisme pel que fa als ritmes de creixement, però no a la vista dels seus nivells.

Són, en aquest sentit, debilitats manifestes de la nostra economia els tres grans àmbits que vull recollir aquí a manera de resum, tot i que no tindrè possibilitat de desenvolupar-les aquí amb detall:

Són, en qualsevol cas, reptes destacats de futur per a l'economia catalana: refer l'orientació productiva, com hem vist avui massa basada en uns determinats serveis de baix valor afegit; construir una política econòmica pròpia que redrexi, entre d'altres, la fiscalitat actual, poc adient per a l'empresa catalana que reinverteix i no només reparteix dividends; i la configuració d'un espai social propi que compensi les insuficiències de la política social actual, que entre d'altres integri la immigració, fent xarxa de capital social

nou si volem que el creixement de l'economia no acabi posant en perill la identitat nacional catalana.

Tot això fa necessària una reflexió profunda sobre la combinació entre les polítiques de virtuts «capitals»? La del capital humà, la del capital públic i la del capital social. Es tracta de buscar l'òptima combinació entre capital humà, capital públic i capital social. I és que per fer que una societat es desenvolupi com a tal, necessitem una societat cohesionada. Per fer que l'economia creixi amb elevada productivitat, es requereix un bon capital humà. Es condició necessària, no suficient, una bona base de suport de capital públic (equipaments, instal·lacions, infraestructures...) i la creació de xarxa comunitària que eviti la compartimentació social, per tal de fer participar tota la ciutadania en un projecte col·lectiu amb reciprocitat de interessos, des de la preocupació pel bon funcionament de les coses que són de tots i no són de ningú. Necessitem allò que anomenem *nou capital social*.

Cruïlles de Catalunya

Bé. Fins aquí les que són, al meu entendre, les perspectives econòmiques i financeres del marc general en el qual desenvolupa la seva activitat l'economia catalana. En permetran, per acabar, uns breus comentaris sobre la importància política del moment. Per això baixaré de la macroeconomia a la microeconomia, vinculant el paper de les nostres institucions d'autogovern i el seu finançament, en la mesura que incideixen en el benestar de la gent.

Al meu entendre, Catalunya, com a comunitat autònoma, ha perdut singularitat des que es configurà l'any 1978 com una regió més en el conjunt de l'Estat. Com que, pel que sembla, ha esdevingut definitiva la separació entre

les comunitats autònomes amb drets històrics i les «comunes» (això és el que resulta de la interpretació que es fa de la disposició transitòria de la Constitució espanyola vigent), i desapareguda ja la diferència entre comunitats «de via ràpida» i «de via lenta», el bloc constitucional espanyol pot deixar per sempre més a Catalunya diluïda en un conjunt, encara avui artificiosos de 15 comunitats espanyoles. La conseqüència principal de tot això ha estat, en bona part, la frustració de l'aspiració a majors cotes d'autogovern de Catalunya sobre la base de la coartada de la multilateralitat: no es pot dotar o delegar una competència a Catalunya si no resulta generalitzable a la resta. S'admet amb gran dificultat la asimetria i la diferència. Totes les comunitats han de ser iguals... Però, és clar, si totes són iguals i simètriques, per a què necessitem estat autonòmic i descentralització fiscal? Per tant, l'orientació de sortida a aquesta primera cruïlla no hauria de ser altra que la recuperació d'una major singularització de Catalunya dins de l'Estat, amb lleialtat recíproca. Singularització no nega generalització ni té per què suposar privilegis. «Generalització» s'ha d'entendre com «totes les comunitats són igualment elegibles», però no requereix que «totes siguin efectivament elegides»; és a dir les condicions d'accés son comunes, però les condicions demogràfiques (llindars mínims, economies d'escala...), socials (priorització política característica de la Comunitat) i fiscals (bàsicament derivades d'una plena responsabilitat fiscal) marca uns resultats diferents per a cada Comunitat. Aquesta especificitat ha de permetre una política econòmica més efectiva i una política pública més ajustada a l'exigència d'una societat avançada com és avui la nostra.

La segona cruïlla és social. Com he argumentat en diferents llocs, la societat catalana manté amb empena l'orgull de «ser allò que un és», amb un sobre esforç, estrès social, per conti-

nuar «essent qui som». Moltes hores de treball per arribar a final de mes, més població ocupada, més renda generada des del risc empresarial, un emprenedor a qui li toca espavilar-se dia rere dia, ja que no fa negocis a l'ombra de les regulacions. Famílies en què els dos treballen afronten un nivell de vida més elevat sense un espai social (sindical) que reconegui aquest diferencial d'inflació, d'habitatge, de serveis privats substitutius dels públics, de peatge per circular. Això incideix sobre les famílies, amb una pobra conciliació entre la vida laboral i la familiar, un sobre cost per la mobilitat, i una carestia relativa de preus que empobreix capacitats adquisitives en termes reals. També per als empresaris, els emprenedors suporten avui el sobre cost d'un aeroport sense troncalitats, d'uns espais logístics insuficients, una xarxa ferroviària empobrida amb manca de connexió europea i un arc mediterrani de peatge.

Els emprenedors suporten avui el sobre cost d'un aeroport sense troncalitats, d'uns espais logístics insuficients, una xarxa ferroviària empobrida amb manca de connexió europea i un arc mediterrani de peatge.

El benestar residual que en resulta és, en tot cas, escàs. Una renda primària que costa d'elevat, una renda disponible força drenada per l'actuació pública i una renda real disponible en capacitat adquisitiva que encobreix un baix benestar residual.

I aquí és on es tanca el cercle dels aspectes comentats: un nou encaix de Catalunya en l'Estat que faci possible algunes coses que ara no ho són, un sector productiu que mantingui l'ànim emprenedor malgrat les circumstàncies, i un món laboral i social que no tiri la tovallola, continuant lluitant per «ser qui som» sense morir en l'intent. L'atractiu de tot això és que, hores d'ara, tot és encara possible.