

## **TEMES CLAU DE L'ECONOMIA CATALANA. REPTES I RESPOSTES<sup>1</sup>:**

### **ELS SERVEIS AVANÇATS 'DE PERSONA A PERSONA' PER A LA MILLORA DE LA COMPETITIVITAT DE L'ECONOMIA CATALANA**

**Guillem López Casanovas.**

**Catedràtic d'Economia de la Univ. Pompeu Fabra**

#### **RESUM**

Els reptes de l'economia catalana tenen sens dubte molt a veure amb la capacitat que mostri d'ajustar-se en els nous marcs que estableix la internacionalització general de l'economia. Aquesta globalització dels mercats incideix en distint gradient però de manera inequívoca, en els sectors econòmics tradicionals que resten exposats a la competència. De manera que les respostes a aquells reptes, passen avui pels incentius a la innovació i a la millora de la productivitat que siguem capaços de generar en la transformació de l'activitat econòmica tradicional. Tots els països, també Catalunya, han vist reduït en pràcticament un terç, el pes dels sectors de la manufactura i el metall, en un procés que mostra després de dos segles, el valor del missatge de l'avantatge relativa ricardiana. Es tracta de veure, per tant, si les respostes d'especialització alternatives a la crisi abans esmentada de la indústria tradicional s'aguanta en avantatges competitius sostenibles en el mig termini. Avui a casa nostra, són sobretot els serveis terciaris, i conjunturalment la construcció, els que porten una empenta més important de creació d'ocupació. El sector serveis engloba però una miscel·lània d'activitats que requereixen una anàlisi diferenciada. En aquest sentit, l'objectiu de la política econòmica hauria de ser el de coadjuvar un procés en el que el desenvolupament i els guanys de branques determinades de la terciarització siguin prou sòlids per a refonamentar la nostra economia. A judici de l'autor, aquestes noves branques d'activitat no poden ser sinó les relatives als serveis avançats, i sobretot, els 'personals', relacionals o 'de persona a persona': l'assessorament, la intermediació, la formació educativa i la resposta a les contingències de salut. Es tracta de branques en que la innovació es

---

<sup>1</sup> - Conferència pronunciada a l'Institut d'Estudis Catalanas, per a la Societat Catalana d'Economia, el 27 de juny del 2006

acumulativa, que compta amb sinèrgies, vinculada a l'envelliment i millora de la qualitat de vida, que requereix un capital humà, productiu i social per al que Catalunya compta amb 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' la competència de les espècies) no n'hi haurà prou per a la millora d'ocupació del futur.

## **Introducció**

La hipòtesi de treball que mantindrem es basa en: 1- reconèixer que la capacitat de creació de llocs de treball al sector serveis és molt important (el 60% dels nous llocs segons la nova *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, agrícoles), a la vegada que, per un altre costat, fa possible un 'corriment' de la població autòctona cap a activitats potencialment de major productivitat; és a dir, possibilita costos laborals unitaris més baixos i mantenir així parcialment la competitivitat més per la via de preus, que exclusivament, per qualitat, la qual cosa implica bones notícies a curt termini, però ofereix més dubtes a llarg; en aquest sentit, a la vista dels límits a la precarització laboral dels immigrants i a la dissociació entre consum i estalvi en una economia en la que creix més la renda que la renda per càpita, i aquesta més que la renda per ocupat; per tant, 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 a la secció anterior, la perspectiva adoptada en aquest treball es basa en analitzar com s'ha d'entendre el canvi sectorial de l'economia productiva al nostre país (diagnosi), però sobretot (prognosi), (i) com es poden afavorir els processos que millor han

de derivar les produccions de béns i serveis cap aquells mercats d'elasticitat renda elevada (les de més futur, previsiblement), i (ii) quins avantatges competitius calen esser assolits per a les produccions que, altrament amb una elasticitat preu alta, resten completament exposats a la competència internacional. Amb aquest utilitatge, perd sentit estigmatitzar les diferències entre 'indústria' i 'serveis' com si fossin dos móns apart, per a centrar el focus de l'anàlisi en a) la identificació de les activitats que 'creen' i les que 'no creen' valor, b) en el seu diferent grau d'impugnabilitat, sovint associable al caràcter més o menys 'comercialitzable' del bé o servei, i c) al grau i velocitat de la deslocalització productiva en cas de que així es decideixi. Des d'aquesta triple perspectiva es poden jutjar nous fenòmens tals, com el dels mercats de subministrament (els *call centers*, per exemple, de les empreses de telefonia, àdhuc les dels radiòlegs lectors, i tant 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 corre (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 múltiples consumidors, actius específics per alguns i per als que la reputació i 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, major qualitat de vida, seguretat o restauració de la salut). Guanyarien pes des d'aquesta perspectiva les activitats relacionades amb la intermediació i processament de la informació –de cada vegada menys abastable per 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 de cada cop sabem és més incert),... activitats totes elles orientades principalment al que s'anomenen béns de 'creença' '*credence goods*', i que es valoren des de la reputació de qui els posseeix o gestiona el seu lideratge creatiu. A l'hora, adquireix de cada cop més importància l'entorn 'cultural' (aquelles normes i hàbits no escrits que doten de continguts

als contractes forçosament incomplets (per contingents, per limitats) en el que es desenvolupen les activitats: les tres K's (capital humà, capital públic i capital social). Els aspectes comentats a 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 ('*portability*'). 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 sinèrgies 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 en 1- clarificar de què estem parlant; 2- enfocar el tema des de la teoria; 3- aproximar el problema empíricament, per a, finalment, 4- concloure temptativament una prognosi a partir de la diagnosi efectuada en els termes abans indicats.

## **Secció 1- DE QUÈ ESTEM PARLANT: LA SITUACIÓ ECONÒMICA GENERAL:**

### ***Primeres consideracions i algunes incògnites***

La creació d'ocupació, pel 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 haver recuperat el pols del nivell de creixement mitjà conjunt espanyol que li permeti mantenir i no perdre posicions relatives. Noti's 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 tant sols del 0.3% (Informe Anual 2005 del BdE, 2006), i en concret, negatius al sector serveis per al conjunt del període 2001-2005

Així mateix, el cost laboral del sector serveis ha crescut el 2005 el 3.1% (mig punt més que el 2004), la qual cosa marca una de cada vegada més difícil repercussió de costos en preus; particularment a casa nostra en raó del diferencial inflacionari de preus observat. Això genera algunes amenaces, relacionades amb els seus efectes potencials, tals com el deteriorament de la qualitat -per a mantenir competitivitat en costos unitaris quan no

s'enregistren augments de productivitat-, descrescant la demanda a curt termini i perjudicant-la a mig 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 important pes del consum intermig en la creació de valor).

Remarquem el conjunt de factors que incideixen en el procés:

- (i) La immigració com a element flexibilitzador del mercat de treball i com a factor alentidor del creixement de cost unitari procedent dels majors costos relatius; creixement que es posposa a través de la momentània precarització laboral dels immigrants, i que retarda la necessària reconversió productiva d'alguns sectors (l'agrícola, part de l'hoteleria, etc.) o incrementa conjunturalment els resultats d'altres (construcció)
- (ii) La protecció encara de determinats serveis del comerç internacional (el retard o 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 (més que duplicant, certament, el pes durant els darrers quinze anys) però encara lluny de les mercaderies (aquestes tripliquen aquells)
- (iii) La mateixa naturalesa o tipus dels serveis produïts segons s'orientin més cap a una demanda més forana que interna (determinat tipus de turisme sobretot), i la naturalesa i importància de l'efecte renda, que fa que la població autòctona demandi uns nous serveis que el país no pot satisfer autàrquicament (determinat tipus de productes i serveis sobretot), la qual cosa afecta els balanços exteriors deteriorant encara més el dèficit comercial (a igual que ho fa, per exemple, sobre la producció local de cotxes, la millora de renda del país).
- (iv) La distància que separa la molt satisfactòria evolució de la renda real en termes absoluts, el menys però encara satisfactori creixement de la renda per càpita (en part beneficiada conjunturalment per una rati de nous vinguts amb població activa/passiva superior a la dels autòctons àdhuc el seu complet reagrupament familiar), i decebedora evolució de la renda per ocupat (major ocupació de joves mileuristes, immigrants legals i il·legals, dones incorporades total o parcialment al mercat de treball). Tot això ens posa en

la pista del 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 a 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, només un 11% del PIB espanyol ofereix activitats que superen un 2% el creixement anual de la productivitat. Els serveis públics mostren un millor comportament tot i que calen aquí cauteles pel seu caràcter regulat i per la manera en que aquesta es mesura: a partir del valor (cost) dels seus inputs, la qual cosa resta 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 resta 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) fou més elevada que a la UE (-0.6 i +1.5). En conjunt, la productivitat factorial total (rendiment del capital tecnològic) entre 1980 i l'actualitat no tan sols no ha incrementat el PIB sinó que ha frenat el seu avenç: O bé la composició de l'estoc tecnològic en termes reals no ha estat l'adient o bé s'ha mostrat ineficient la utilització de la despesa feta en I+D+i) (Vegi's L' Informe mensual de La Caixa, Agost 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 en són conseqüència del mateix creixement econòmic general), i d'aquells serveis

que amb alt valor afegit mostren suficient avantatge competitiu com per a mantenir elasticitats-preu baixes (son molt apreciats per sobre del seu preu), i òptimament, centrats en sectors d'arrossegament (*forward and backward linkage*) econòmic elevats que ajuden al desplegament de l'economia en el seu conjunt.

Per a fer una anàlisi del futur a casa nostra d'aquelles tres característiques que he informat pel desenvolupament d'una economia més orientada cap els serveis avançats, existeixen problemes d'identificació i de concreció empírica en les classificacions estadístiques convencionals, i de mesura en suficient detall. En tot cas aquí les principals fonts són, la *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 comparativa efectiva entre països. Diversos treballs de SERVILAB (Univ Alcalà de Henares) són també d'interès en el tema.

En general es distingeixen dues grans Categories: Els serveis de no-mercat (públics), i Serveis de mercat (i dintre d'aquets, els Serveis d'empresa). Són aquests últims precisament els que mostren el major valor afegit per empleat, destacant a la seva composició els epígrafs de consultoria econòmica i legal i els de 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, I+D, Enginyeria i Arquitectura.

'Advertising, R&D i Architecture and Enginyeering'

A continuació s'ofereixen algunes dades la respecte:

**Valor afegit per empleat (entre parèntesi: mitjana UE, Spain) milers € pc. (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 transparenten 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 dintre d'Espanya, amb un valor afegit (VA) per empleat un 50% superior a la mitjana (SERVILAB Document de Treball 03/ 2005), i finalment, destacar que la rati entre el VA i el consum intermig és més balancejat aquí que per als serveis menys productius (que tenen poc consum intermig, i venen determinats pels costos d'una mà d'obra en general menys qualificada)

## **Secció 2: ASPECTES TEÒRICS DEL PROBLEMA DE LA PRODUCTIVITAT, COMPETITIVITAT I RELEVÀNCIA 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 (dintre de la pauta de consum que Engel preveia pels diferents estadis de desenvolupament absoluts) i, finalment, en el cas del subconjunt dels servis públics en el total dels serveis, pel nivell de subsidiació pública que l'estat estigui disposat a establir per aquests béns i serveis, vistes les conseqüències que es valorin del que romanguin '*in or out*' del mercat

Per 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 major eficiència. En conjunt, però convé remarcar la importància, a diferència d'altres sectors de l'economia, del paper del context i naturalesa en el que es subministren aquests béns; com a *credence goods* o serveis de creença, en els que l'expectativa de valor només es perd en circumstàncies molt extremes, ratificant-se en 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 monopòlics, amb escassa capacitat d'elecció (algunes *utilities* o serveis públics), o en contextos regulats en els que es busca la protecció del consumidor (per paternalisme davant de la d'altrement informació asimètrica (com en els serveis d'assegurança o en alguns serveis financers), o en raó a configurar mercats incipients (cas



dels electrònics en les seves múltiples ramificacions), amb existència de barreres d'entrada (sistemes d'acreditació diversos...), o de competència monopolística (com amb els fedataris públics, per exemple)

Més enllà de la pròpia naturalesa dels serveis o el context regulatori en el que es proveeixen, una manera de valorar la seva capacitat de generar riquesa consisteix en estudiar les vinculacions econòmiques dels diferents serveis analitzats a través de la utilització de les matrius de les Taules input/ output (I/O). 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 intermitjos 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 lo anterior, 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 determinat sector sustenten la producció de la resta de sectors (i en són així claus per al desenvolupament d'aquests); mentre que per a un *B linkage* es buscaria la capacitat d'un sector per a influir en la producció de la resta (identificant així sectors que depenen en major mesura de la demanda efectuada per la resta del sistema). A la realitat de molts països que compten amb TIOs, serien en aquest sentit a l'hora *Forward and backward linkages* els sectors relatius als transports, serveis financers i immobiliaris; només *backward* l'hoteleria; i només *forward* els serveis d'empresa, i està clar que en cada cas, amb diferent 'profunditat' i 'intensitat' segons la definició abans vista.

Una altra manera de qualificar la importància dels serveis (recordem, per a la reconversió del nostre model de creixement cap a àmbits de major robustesa i futur) consistiria en 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, (i) valorant les despeses en I+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 compta

amb l'inconvenient de que esbiaixa a favor de les empreses més productores de tecnologia que no de les que en són usuàries. Serien en general d'intensitat alta, des d'aquesta aproximació, el Crèdit i les assegurances, els Serveis a empreses, Serveis generals d'AA.PP., i les Comunicacions; d'intensitat mitjana serien els serveis annexes al Transport, Comerç, Recuperació i Restauració, Investigació, Ensenyament i Sanitat; i de intensitat baixa: el transport marítim, per carretera, aeri, restauració i l'allotjament.

Es podria igualment aproximar, a través de (ii) mirar el pes dels productes d'alta tecnologia dintre de la producció d'una empresa (demandes intermitjes que dels seus productes en fan les altres, pe., segons 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 (iii) als EE.UU., la *International Trade Administration del Departament de Comerç* identificava com a sectors *Hi-Tech* aquells que gastaven almenys un 10% en I+D en nous productes o processos i tenien un 10% almenys de plantilla composta 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 altre de creixement de la productivitat i així del seu creixement de renda. Algunes dades empíriques mostren que per les regions d'Europa, la convergència regional té a veure no en la reducció de les disparitats dels seus sectors productius sinó amb la reducció de la productivitat d'aquelles regions tradicionalment més punteres (vegi's el llibre editat per l'IEF el 2006 sobre la trobada monogràfica de la Asociación Española de Economía Regional del 2003). Pel que fa en concret a la composició sectorial de l'economia catalana, la comparació de nivells amb 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. De fet a Catalunya es localitza el 30.9% de la

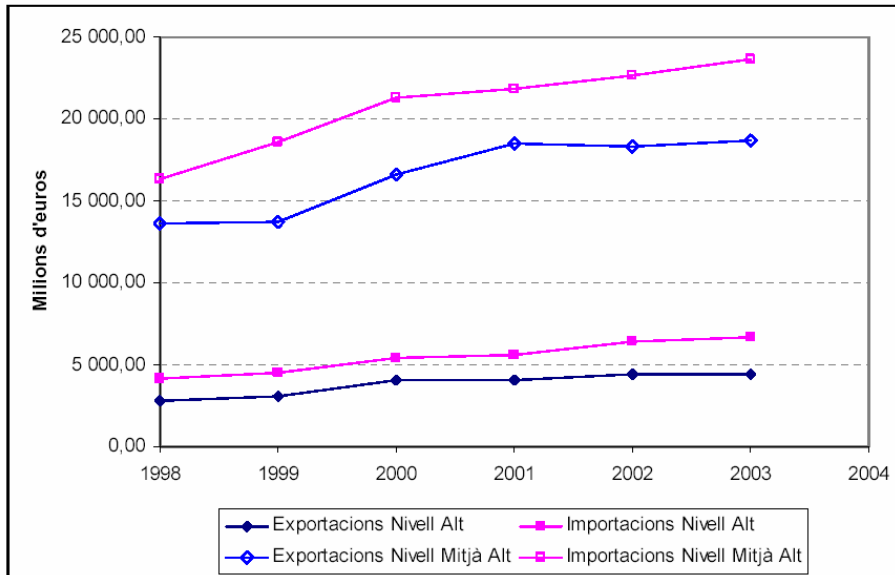
indústria espanyola. Així i tot, la tendència, més que no el nivell, recull una deriva cap al sector serveis: pèrdua /guany de més de 2 punts. Val a dir en tot cas, que des de la nostra perspectiva, la dicotomització entre Indústria/ Serveis és difícil, vista la seva excessiva agregació. Les diferències s'han de buscar en el menor o major grau de valor afegit que creen les seves diferents branques d'activitat, en la intensitat tecnològica dels factors (a efectes de la seva posició 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 no ha guanyat gairebé pes (entorn del 13%), mentre que les de intensitat 'feble' es mouen entre el 56 i el 60% del VAB industrial

### L'economia catalana en el context regional europeu (Busom, 2005)

**Taula 1. Principals indicadors regionals**

Regió	Població en milions		PIB per habitant en relació a 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 UE15	Índex en euros corr. UE25		Agricultur	Indústria	Serveis	Baix	Mitja	Elevat
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
Rhône-Alpes	5,7	2,5	106,6	120	2,9	4,1	28,6	67,3	31,8	41,2	27,0
Lombardia	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
Finlàndia	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



Font: Idescat. Les dades pel 2003 són provisionals.

Com aquesta evolució afecta al tipus de comerç enregistrat es recull en el gràfic de més amunt: **Gràfic 2: R+D+I a Catalunya (Boix i Galletto 2005)**

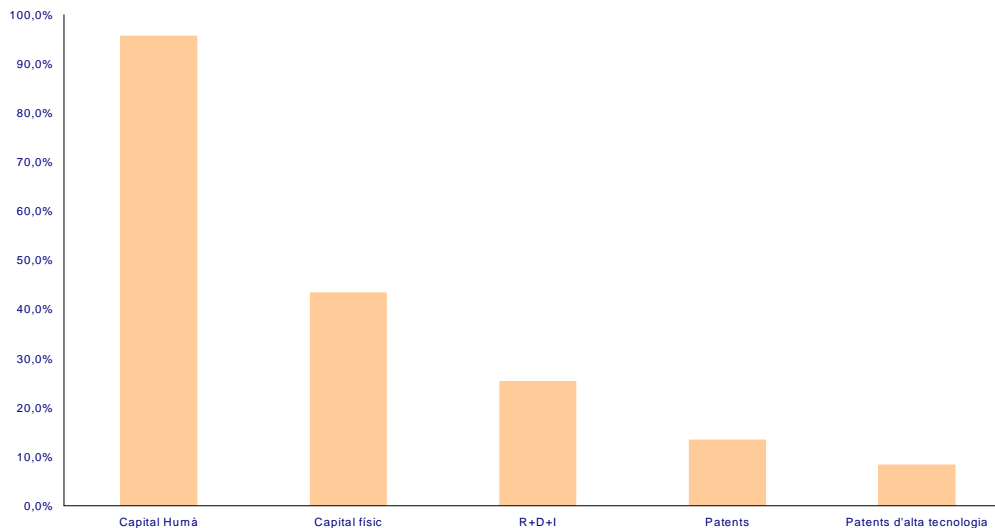
**Despesa en recerca i desenvolupament (R&D) sobre el producte interior brut (**

	R&D sobre PIB	Taxa de creixement		R&D sobre PIB	Taxa de creixement
	2003 (↓)	mitjana anual		2003 (↓)	mitjana anual
		1995-2003			1995-2003
Suècia	4	4,8	Holanda	1,8	1
Finlàndia	3,5	9,3	Noruega	1,8	4,3
Japó	3,2	2,7	Luxemburg	1,7	-
Islàndia	3	12,8	Austràlia	1,6	3,3
Corea	2,6	5,9	<b>Catalunya</b>	<b>1,4</b>	<b>6,7</b>
Estats Units	2,6	2,7	Txeca	1,3	5,5
Suïssa	2,6	1,4	Itàlia	1,2	3,7
Alemanya	2,6	2,9	Nova Zelanda	1,2	5
Dinamarca	2,5	7,1	Irlanda	1,1	6,7
Bèlgica	2,3	6	Espanya	1,1	4,5 <sup>(1)</sup>
<b>OCDE</b>	<b>2,2</b>	<b>3,7</b>	Hongria	1	7,2
Àustria	2,2	6,8	Portugal	0,9	10,6
França	2,2	1,4	Turquia	0,7	11,3
<b>UE15</b>	<b>2</b>	<b>3,3</b>	Grècia	0,7	8,7
Canadà	1,9	5	Eslovàquia	0,6	-6,7
Regne Unit	1,9	2,4	Polònia	0,6	2,1
UE25	1,9	3,3	Mèxic	0,4	8,8

(1) El valor per a Espanya s'ha recalculat a partir de INE.  
 Font: Elaboració a partir d'OCDE (2005) i INE.

Els mateixos autors busquen correlacionar els anteriors resultats amb l'esforç que fan els diferents països en les seves inversions en I+D, mentre que Torrent, Lladós, Vilaseca (2005) 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

Gràfic 3.- Catalunya: Distància als líders (en % del primer decil)



### **Secció 3: ALGUNES CONSIDERACIONS PER A LA PROGNOSI**

#### ***Les incerteses del model***

Una simple ullada als quadres anteriors contextualitzen les que seran principals incerteses del model (esforç en innovació, inversió en I+D; valor afegit i intensitat tecnològica dels nostres sectors productius i exportadors), a les que hi caldrà afegir les dues derives vistes a 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, la necessària competitivitat de l'economia catalana l'hem de trobar en la millora de la productivitat, malgrat el handicap que suposa per als seus costos unitaris el diferencial d'inflació. Aquesta millora s'ha de buscar en (i) l'evolució desitjada de la composició sectorial de la nostra economia, (ii) de la descomposició de la variació de la productivitat total dels factors (aproximació de la taxa de creixement del progrés tecnològic) i (iii) del rati capital/ocupació (marcat a casa nostra per la quantia d'hores treballades)<sup>2</sup>.

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, essent-ne la productivitat, la marcadora de diferències (Roca i Sala, 2005, a la Rev. Econòmica de Catalunya). Cal també prestar atenció a la influència que pugui tenir l'evolució d'elements altres que els salaris en els costos laborals, així com a afavorir l'exposició de les empreses a un major grau de competència (inclosa aquí la que es pugui originar per la via del comerç internacional), com a palanca per a la millora la productivitat empresarial. Roman en tot cas a l'anàlisi, com qüestió subjacent mal resolta, la de la competència internacional resultant del dumping social, per a la que sembla hi ha molt poca cosa a fer més enllà que migrar de la branca d'activitat afectada, essent-ne el remei intervencionista previsiblement pitjor que

---

<sup>2</sup> - Aquestes resulten especialment negatives per a tèxtil i confecció, cuir i calçat (1996-2002: taxa interanual de variació -1,5; -0.4 per a comerç i hosteleria i per a serveis, entre el -1.1 i -0.1; Construcció -0.2. (tot i contrastant amb els sectors de Comunicacions: +6.4; , Energia +5.2, Transport +1.8; alimentació (+0.6) altres manufactures +3.3)

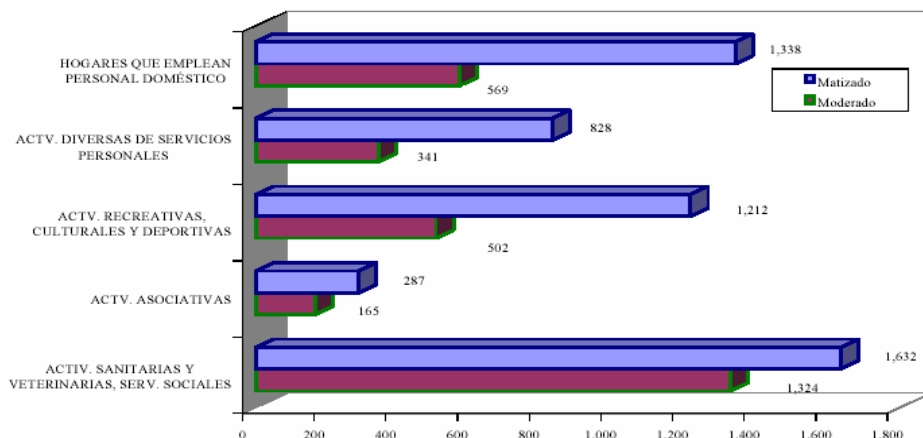
la malaltia; almenys mentre la *OIT* no aconsegueix fer avenços al mateix ritme que els de la liberalització que empeny la *OMC*.

***La importància dels serveis no comercialitzables, i dels personals relacionals en particular.***

Dèiem a l'inici que cal trobar nous serveis avançats, i més enllà dels tecnològics i comercialitzables en general, convé interrogar-nos de 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 elevada per la reputació que frueixen: 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. Es tracta de branques en que la innovació es acumulativa, que compta amb sinèrgies, vinculada als nous escenaris socials de la mà de l'envelliment i la millora de la qualitat de vida, que requereix un capital humà, productiu i social per al que Catalunya compta amb 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' 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 distint nivell d'intensitat tecnològica, tots aquells relatius als serveis socials personals, culturals i comunitaris: Oci- 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 afegixen 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-pautes laborals femenines tipus de jornada, a la contractació -temporalitat, pluriocupació-; i organització dels processos de treball -salarització...

Les previsions de necessitats d'ocupació (a partir de l'EPA) per l'horitzó actual del 2006, en milers de persones i dos escenaris, les xifrava SERVILAB (Document no1/2002) segons el gràfic adjunt.



Per a **re-enforçar** el valor d'aquells serveis personals 'de persona a persona' convé no perdre de vista la importància de 'les tres Ks': capital físic, humà i social. Els tres capitals fertilitzen el conjunt dels processos relacionals generen confiança, estabilitat, sentit de pertinença, lleialtat, seguretat i disminueixen els costos de transacció. El capital inclou aquí molt més que el suport de les estructures físiques: també 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<sup>3</sup>. Tot un entorn que es configura com a un actiu específic que permet un potencial de servei (i de generació de beneficis econòmics, per suposat), amb vocació de permanència (per tant quelcom a preservar, reposar i renovar) i que depèn (i

**Comentario [U1]:** Reforçar?

<sup>3</sup> - En altres paraules, un funcionament quotidià, sense 'apagons', amb educació cívica als carrers, amb telecomunicacions eficients, ni legioneles' ni intoxicacions alimentàries, sense 'guettos' espaials, sense cues ni indigents, ni inseguretat ciutadana.



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 a la vista de les diferències observades entre països i economies que compten amb distinta 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 incrementable només en el segon dels inputs amb nova inversió, ja a mitjans segle XX Leontieff demostrà que eren el 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 destacar 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 ample de *Capital social* (Putnam, 1993, 2000; Lin, 1999) com a confluència de les capacitats del model de generar (i) confiança (trust), (ii) facilitat de cooperació, (iii) i creació de 'xarxa'<sup>4</sup>. El capital social és, finalment considerat un factor més, i important, a la funció de producció de recursos i tecnologia, pel seu paper minoratiu dels costos de transacció (sobre la base de la confiança), i reductor dels costos de seguiment

---

<sup>4</sup> -: Es a dir, cooperació addicional a l'esperable en comportaments individuals (dilemma del pressoner) i oportunistics (quan la reputació importa). Això implica la generació de 'xarxes' tant dintre de subgrups com entre grups. Cooperar com a resultat ja per un sentit abstracte del deure, per obligació moral (costum de grup) per la confiança de sentir-se part d'un tot. En aquest sentit, una dictadura les trenca, reconstruir les xarxes costa després molt.

i control (ja que la responsabilitat de cadascú és primera respecte de la responsabilitat conjunta, no per imposició sinó per obligació associada al 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 de que els economistes deixem d'estigmatitzar l'anàlisi sobre la base de les diferències indústria/ serveis per a centrar el focus amb què crea i què no crea valor i en el seu grau d'impugnabilitat' (sovint associable al caràcter més o menys 'comercialitzable' del bé o servei) a l'empar del comportament de l'elasticitat renda i elasticitat preu de la demanda

2- tot el que sigui acumulable (més, en aquest cas, sempre seria millor: les Ks del text) i no 'emportable' (la mà que guareix un servei personal), ens dóna avantatge comparativa 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 know how d'elevada especificitat (front del flux comercialitzable -tot i constituir servei avançat-, o del no comercialitzable -de baixa qualitat)

3- Això ens empeny a una prognosi basada, en general, en 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 'policia', 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 veïem per a les tres Ks 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 ha de consistir en el curt termini (i) contra les

economies de 'gama', aprofundir en la diferenciació d'ofertes de serveis de distinta qualitat, tot i afavorint la segmentació del producte que demandi el mercat, i vetllar després públicament per a que la 'poma podrida' (la mala qualitat) no podreixi la 'poma bona'; (ii) una política a favor de buscar 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.. exercint totes elles com a externalitat social positiva sobre l'activitat empresarial privada.

5- Una observació final: el puzzle del benestar compta amb dues imatges paradigmàtiques: la del jardiner i l'executiu que es troben cada matí a la sortida de la casa del segon: el primer que conrea en el temps perfeccionisme i bellesa; el segon que transversalment rendibilitza alhora un conjunt d'activitats de les que coneix el preu però no el seu valor; i la imatge del passejant en una societat cada cop més estressada i de la que el nostre passetjant-observador n'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.