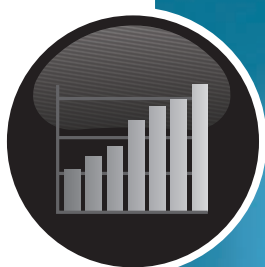


# MEMÒRIA ECONÒMICA DE CATALUNYA 2011



INCLOU L'ESTUDI  
ANÀLISI DE L'EXPORTACIÓ  
CATALANA DES D'UNA  
PERSPECTVA EMPRESARIAL



ESTUDIS ECONÒMICS



Consell General de Cambres de Catalunya



## MEMÒRIA ECONÒMICA DE CATALUNYA

Dirigida per la Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona,  
i realitzada en col·laboració amb les cambres oficials de comerç i indústria  
de Lleida, Manresa, Sabadell, Terrassa, Tàrraga i Valls,  
i les de comerç, indústria i navegació de Girona, Palamós, Reus,  
Sant Feliu de Guíxols, Tarragona i Tortosa



MEMÒRIA  
ECONÒMICA  
DE  
CATALUNYA  
2011



**Memòria econòmica de Catalunya: any 2011**

Juliol de 2012

Preu: 85 € (IVA inclòs)

© Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona

**Coordinació i direcció**

Carme Poveda

**Elaboració de continguts**

Gabinet d'Estudis Econòmics i Infraestructures de la Cambra de Comerç de Barcelona:

Cristian Bardají

Ana Belmonte

Paloma Miranda

Carme Poveda

Anaís Tarragó

*Col·laboradors externs:*

Oriol Amat

Jorge Calero

Marta Espasa

Antoni Garrido

Enric Genescà

**Els textos signats són responsabilitat exclusiva dels autors i no reflecteixen necessàriament l'opinió del Consell de Cambres de Catalunya.**

**Supervisió lingüística:**

Lexic

**Disseny gràfic:**

Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona

**Autoedició i fotocomposició:**

Anglofort, SA

**Impressió:**

Ingoprint, SA

ISBN: 84-95829-92-4

Dipòsit legal: B. 18.508-2012

Imprès en paper ecològic de 115 g/m<sup>2</sup>

MEMÒRIA econòmica de Catalunya: any 2011/Dirigida per la Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona, i realitzada en col·laboració amb les cambres oficials de comerç i indústria de Lleida, Manresa, Sabadell, Terrassa, Tàrraga i Valls, i les de comerç, indústria i navegació de Girona, Palamós, Reus, Sant Feliu de Guíxols, Tarragona i Tortosa.  
Barcelona: cambres oficials de comerç, indústria i navegació de Catalunya, 2012.

290 pàg. 21 mm

ISBN 84-95829-92-4

1. Catalunya. 2. Economia. 3. Memòria. 4. 2009. 5. Cambres de comerç. I. Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona. II. Cambres oficials de comerç, indústria i navegació de Catalunya

338(467.1)

#### NOTA PRELIMINAR

D'acord amb l'article 34.k de la Llei 14/2002, de 27 de juny, de les cambres oficials de comerç, indústria i navegació de Catalunya i del Consell General de les Cambres, es presenta la *Memòria econòmica de Catalunya* corresponent a l'any 2011, que ofereix una visió global de l'economia catalana d'aquest any.

Han contribuït a la preparació i la recollida de dades que figuren en aquesta *Memòria econòmica de Catalunya* els electors que formen part del cens de les cambres, i també els diversos organismes de les administracions públiques estatal, autonòmica i local. Als uns i als altres, que possibiliten i faciliten la tasca de les nostres corporacions, els agraïm la col·laboració, amb la confiança que aquest treball sigui d'utilitat per al coneixement de l'economia de Catalunya.

Barcelona, juliol del 2012





## Presentació

El Consell de Cambres de Catalunya presenta la *Memòria econòmica de Catalunya 2011* amb l'objectiu de donar a conèixer les principals dades econòmiques del país en el marc internacional i espanyol, així com d'aportar reflexions sobre temes d'actualitat econòmica.

El 2011 ha estat l'any de la recuperació econòmica truncada. Els bons resultats assolits durant el primer trimestre de l'any van quedar truncats a partir de l'estiu per l'agreujament de la crisi del deute públic a Europa. Quan semblava que la fase més negativa del cicle s'havia deixat enrere van sorgir nous dubtes sobre la consolidació del creixement. N'és testimoni la dràstica revisió a la baixa de les previsions a mesura que avançava l'any. Al gener del 2011 l'FMI preveia un creixement de l'economia mundial del 4,4%, però finalment ha estat del 3,9%; i a les economies avançades la rebaixa ha estat fins i tot més important, des del 2,5% previst inicialment fins a l'1,6% definitiu.

A Catalunya, igual que al conjunt d'Espanya, el creixement del PIB ha estat del 0,7% el 2011, però el darrer trimestre ja va començar a retrocedir en termes interanuals. Així, després de sis trimestres de creixement continuat, la recuperació es va esvaïr, i l'economia catalana va tornar a caure i va entrar en la temuda *W*. Els indicadors econòmics relatius al 2011 són, a grans trets, negatius. La contracció de la demanda interna, que ha caigut l'1,8% interanual el 2011, ha llstat l'evolució del PIB català, atès que tots els seus components han registrat variacions negatives respecte del 2010. Només la demanda exterior ha permès sostenir el creixement. Per sectors, la indústria manufacturera ha crescut un 2,5% el 2011, si bé durant la segona meitat de l'any l'afebliment del creixement dels països europeus ha portat una pèrdua d'impuls de la recuperació. Els serveis també han registrat un creixement positiu, sobretot gràcies als bons resultats obtinguts pel turisme. Quant a la construcció, continua en recessió i el 2011 s'ha vist especialment afectada per la intensa davallada de l'obra civil pública, que ha caigut un 73% anual i s'ha situat en el nivell més baix de la sèrie històrica.

Però, sens dubte, la cara més dramàtica de la crisi ens l'ha donada, un any més, el mercat de treball. Durant el 2011 s'han perdut 58.000 llocs de treball a Catalunya i la taxa d'atur ha arribat al 20,5% en el quart trimestre de l'any. Factors com la caiguda del crèdit financer al sector privat i el clima de desconfiança entre empreses i consumidors, estan darrere la forta caiguda de la inversió productiva i les escasses ofertes laborals.

El 2011 també s'ha caracteritzat per ser el primer any en què s'ha produït una intensa restricció pressupostària. El dèficit de les administracions públiques s'ha reduït del 9,3% del PIB el 2010 al 8,9% el 2011, si bé no s'ha pogut complir amb l'objectiu del Pacte d'Estabilitat i Creixement, que era d'arribar a un dèficit del 6%. A Catalunya, tot i els ajustaments en la despesa, el dèficit només s'ha reduït 0,56 punts, fins al 3,72% del PIB, si bé és la cinquena comunitat que més ha reduït el dèficit aquest any.

La Memòria del 2011 incorpora un estudi monogràfic que analitza l'evolució de l'exportació catalana d'aquesta darrera dècada des d'una perspectiva empresarial. Aquesta anàlisi ens ajudarà a evidenciar



quins han estat els autèntics protagonistes de l'exportació en les diferents etapes del cicle econòmic i, també, ens permetrà ser més o menys optimistes respecte a la consolidació de la recuperació de l'exportació actual.

A més del balanç econòmic anual i de l'estudi monogràfic, la Memòria incorpora tradicionalment un seguit d'articles curts o requadres que tracten sobre temes rellevants que han marcat l'agenda econòmica de l'any. A nivell internacional s'analitzen dos fets rellevants: la crisi del deute públic a la UE i la importància de les economies emergents en la nova arquitectura mundial. Ja dins l'àmbit de l'economia catalana, s'inclouen tres articles curts sobre sectors que formen part de la política de clústers de la Generalitat de Catalunya i que tenen en comú un gran potencial de creixement: el del benestar, el de productes infantils i el del vehicle elèctric.

Quant als factors que afecten a la competitivitat catalana a mitjà i llarg termini, la Memòria d'enguany incorpora tota una sèrie de requadres sobre infraestructures de transport: les relacions comercials amb la Xina a través dels ports catalans; l'evolució dels tràfic intercontinental de l'aeroport de Barcelona; i el procés de maduració cap a la tarifació per ús de les infraestructures viàries. En l'àmbit de la recerca, s'inclou un article sobre l'eficàcia dels subsidis a l'R+D per fomentar l'entrada d'activitats innovadores.

Finalment, un darrer bloc de requadres té per objectiu donar orientacions i/o valorar algunes de les principals reformes que han marcat i marcaran l'agenda econòmica de l'actual govern espanyol: la reforma del mercat laboral, la reforma del sector financer, la reforma fiscal i la reforma del finançament del sistema de salut pública. Quant al sector públic, s'analitzen els resultats assolits el primer any de vigència del nou model de finançament autonòmic. I, a nivell local, es dedica un requadre a estudiar la relació que ha existit en el passat entre la despesa pública dels ajuntaments i el boom immobiliari.

Amb la *Memòria econòmica de Catalunya 2011*, el Consell General de Cambres de Catalunya pretén, un any més, satisfer la necessitat d'informació econòmica àmplia i, a la vegada, sintètica dels agents econòmics catalans, i generar opinió i debat sobre els temes clau que condicionen la competitivitat de les empreses catalanes i el benestar general de la societat. Aquest és el compromís que la *Memòria econòmica de Catalunya* assumeix i que és avalat per les 47 edicions ja publicades.

**Miquel Valls i Maseda**

President del Consell General de Cambres de Catalunya



## 13 RESUM DE L'ANY 2011 I PRIMERS RESULTATS DEL 2012

### EL MARC EXTERIOR DE L'ECONOMIA CATALANA

#### 25 I. El marc exterior de l'economia catalana

- 25 1. L'economia mundial
- 33 *La crisi del deute públic a la Unió Europea i el futur de l'euro* (A. Argandoña)
- 35 *Les economies emergents al comerç internacional* (J. Tugores)
- 37 2. L'economia espanyola
- 41 3. Resum

### L'ECONOMIA CATALANA

#### 45 II. Demanda i producció

- 45 1. Introducció
- 46 *La indústria del benestar a Catalunya* (M. Marsé i N. Juan)
- 49 2. Demanda
- 51 *L'economia catalana en el context espanyol i europeu*
- 52 3. Producció
- 58 *El creixement econòmic de les comarques catalanes l'any 2010*
- 60 *El sector de productes infantils a Catalunya* (M. Marsé)
- 63 4. Resum

#### 65 III. El sector exterior

- 65 1. Els fluxos de béns i serveis amb l'exterior
- 66 2. Els fluxos comercials amb l'estranger: anàlisi global
- 68 3. La distribució geogràfica del comerç
- 69 *L'oportunitat del vehicle elèctric per a Catalunya* (T. Megía)
- 74 4. La composició del comerç
- 77 5. Els fluxos d'inversió amb l'estranger
- 80 6. Resum

#### 83 IV. Població i mercat de treball

- 83 1. Població resident i població activa
- 85 2. Població ocupada
- 88 *Reforma laboral 2012. Profunda, però parcial* (E. Sanromà)
- 93 3. Població aturada
- 95 4. Resum

#### 97 V. Salaris, costos i preus

- 97 1. Salaris i costos laborals
- 100 *Reforma fiscal per afavorir el creixement i la competitivitat* (H. Padrol)
- 102 2. Costos energètics
- 104 3. Evolució dels preus al consum i industrials

|            |   |
|------------|---|
| 107        | 4. Evolució dels preus de l'habitatge   |
| 109        | 5. Resum  |
| <b>111</b> | <b>VI. Sector financer</b>  |
| 111        | 1. Evolució general   |
| 113        | 2. Intermediaris financers  |
| 115        | <i>La reestructuració del sistema bancari espanyol. La història interminable</i> (A. Garrido)       |
| 119        | 3. Mercats financers  |
| 121        | 4. Resum  |
| <b>123</b> | <b>VII. El sector públic</b>  |
| 123        | 1. Els comptes de les administracions públiques al 2010: tancament pressupostari                    |
| 129        | <i>Avaluació dels resultats del model actual de finançament autonòmic</i> (N. Bosch)                |
| 132        | 2. Els pressupostos de les administracions públiques per al 2012                                    |
| 140        | <i>Què podem aprendre dels sistemes de copagament a Europa?</i><br>(N. Mas, L. Cirera i G. Viñolas) |
| 143        | 3. El sector públic local   |
| 148        | <i>Boom immobiliari i finançament municipal: mite o realitat?</i> (E. Viladecans i A. Solé)         |
| 150        | 4. Resum  |
| <b>155</b> | <b>VIII. L'empresa catalana</b>   |
| 155        | 1. Presentació  |
| 157        | 2. Anàlisi econòmicofinancera de les empreses catalanes   |
| 177        | 3. Anàlisi de l'empresa catalana per sectors i per dimensions, i comparació amb la resta d'Espanya  |
| 183        | 4. Resum  |

## FACTORS DE COMPETITIVITAT

|            |  |
|------------|--|
| <b>189</b> | <b>IX. Capital humà</b>  |
| 189        | 1. Introducció   |
| 189        | 2. Educació a Catalunya i objectius europeus   |
| 194        | 3. L'educació en el mercat de treball català   |
| 200        | 4. Algunes dades sobre el finançament educatiu a Catalunya   |
| 201        | 5. Resum   |
| 203        | <i>Els costos de l'abandonament escolar prematur</i>   |
| <b>205</b> | <b>X. R+D i Innovació</b>  |
| 205        | 1. Introducció   |
| 205        | 2. Evolució dels indicadors principals d'R+D   |
| 210        | <i>L'efectivitat dels ajusts a la R+D per fomentar la iniciació d'activitats innovadores</i><br>(P. Arqué) |
| 213        | 3. La innovació empresarial  |
| 216        | 4. Resum   |
| <b>217</b> | <b>XI. Infraestructures de transport</b>   |
| 217        | 1. Introducció   |
| 218        | <i>El camí cap a la tarifació per ús de les carreteres</i>   |

|     |  |
|-----|--|
| 221 | 2. El pressupost i la inversió en infraestructures                       |
| 234 | <i>Les relacions comercials dels ports catalans</i>                      |
| 239 | 3. Inversió licitada   |
| 242 | <i>L'evolució del tràfic intercontinental de l'aeroport de Barcelona</i> |
| 245 | 4. Inversió executada  |
| 253 | 5. Resum   |

## **ESTUDI MONOGRÀFIC**

|     |   |
|-----|---|
| 255 | <b>Anàlisi de l'exportació catalana des d'una perspectiva empresarial</b> |
| 279 | <b>Cronologia esdeveniments econòmics més importants del 2011</b>         |
| 283 | <b>Relació d'estudis especials i treballs monogràfics</b>                 |
| 289 | <b>Sigles i abreviatures</b>  |





## Resum de l'any 2011 i primers resultats del 2012

L'any 2011, el ritme de creixement de l'economia mundial va començar a perdre impuls després de l'estiu per l'agreujament de la crisi a la zona euro, fet que va accentuar les fragilitats financeres a altres parts del món. L'FMI estima que el creixement real del PIB mundial ha estat del 3,9% el 2011 enfront del 5,3% del 2010. Tot i que es tracta del segon any consecutiu de creixement econòmic després de l'esclat de la crisi, el risc de recessió ha reaparegut a la zona euro a finals del 2011. De fet, la recessió es va materialitzar a alguns estats membres el darrer trimestre de l'any i a d'altres a principis del 2012. Espanya és un dels països on es va materialitzar la caiguda de l'activitat ja a finals del 2011. Però no totes les economies avançades es troben en aquesta mateixa situació. Als Estats Units, per exemple, l'avenç del PIB es va accelerar dues dècimes el quart trimestre, fins el 0,7% en taxa intertrimestral.

Els resultats dels primers mesos de l'any 2012 indiquen que la recuperació econòmica mundial avança lentament. La reposició d'inventaris i la inversió poden impulsar l'activitat mundial, alhora que van perdent força els efectes negatius del tsunami i del terratrèmol al Japó i de les inundacions a Tailàndia. Paral·lelament, la volatilitat als mercats financers ha disminuït el primer trimestre del 2012 i els fluxos de capital a les economies emergents han repuntat. Ara bé, tot i que les perspectives mundials estan millorant lleument, encara són fràgils, i els riscos a la baixa s'intensifiquen, sobretot a la zona euro.

Segons les darreres previsions de l'FMI, el creixement mundial s'alentirà des de pràcticament un 4% el 2011 a un 3,5% el 2012, una pèrdua d'impuls que estarà concentrada en la primera part de l'any. Aquesta desacceleració serà el resultat d'una lleu moderació en el creixement del PIB a les economies emergents i en desenvolupament, fins al 6,2%, però sobretot d'una retallada important en el creixement de les economies avançades, que es preveu que sigui de l'1,6%, la meitat de l'any anterior.

Tanmateix, els motius que expliquen la desacceleració a les dues àrees són molt diferents. Mentre que a les economies desenvolupades, Europa està sentint els efectes d'unes tensions financeres que no cedeixen per la falta d'avenços importants en la resolució de la crisi sobirana i financera, a les economies emergents és conseqüència del pitjor entorn internacional i també de les polítiques orientades a evitar el sobreescalfament. Les economies emergents avancen, doncs, cap a un aterratge suau recolzat en una resistent demanda interna.

Als Estats Units, el creixement econòmic s'ha accelerat durant el segon semestre del 2011 gràcies fonamentalment a l'avenç del consum privat, i els primers resultats per al 2012 confirmen aquesta tendència basada en una progressiva millora dels indicadors de confiança, d'ocupació i del mercat de l'habitatge. D'acord amb les projeccions de l'FMI, el creixement de l'economia nord-americana se situarà a l'entorn del 2% el 2012, quatre dècimes més que l'any anterior, si bé aquesta recuperació està subjecta als riscos que emanen d'Europa i a la incertesa sobre la renovació de les mesures d'estímul fiscal. Cal recordar que el procés de consolidació fiscal als Estats Units està sent molt més lent que a Europa i això està obrint una bretxa entre el creixement de les dues àrees.

A la zona euro, el PIB va retrocedir el quart trimestre del 2011 un 0,3%, després de dos anys de creixement continuat, a causa d'un nou episodi de turbulències financeres que es va produir al novembre de l'any passat per l'augment dels risc d'insolvència sobirana als països perifèrics. Aquestes tensions es van apaivagar quan el BCE va decidir, al desembre del 2011, reduir els tipus d'interès fins a l'1% i fer subhastes extraordinàries de liquiditat a 36 mesos. També es va acordar establir una norma pressupostària a mitjà termini perquè el dèficit estructural no superi el 0,5% del PIB nominal. Per a l'any 2012, l'FMI preveu un descens de l'economia del 0,3%, enfront de l'1,4% que va créixer el 2011, si bé s'observen grans diferències de creixement entre països, atesa la diferent dimensió dels seus desequilibris (atur, dèficit públic i deute privat).

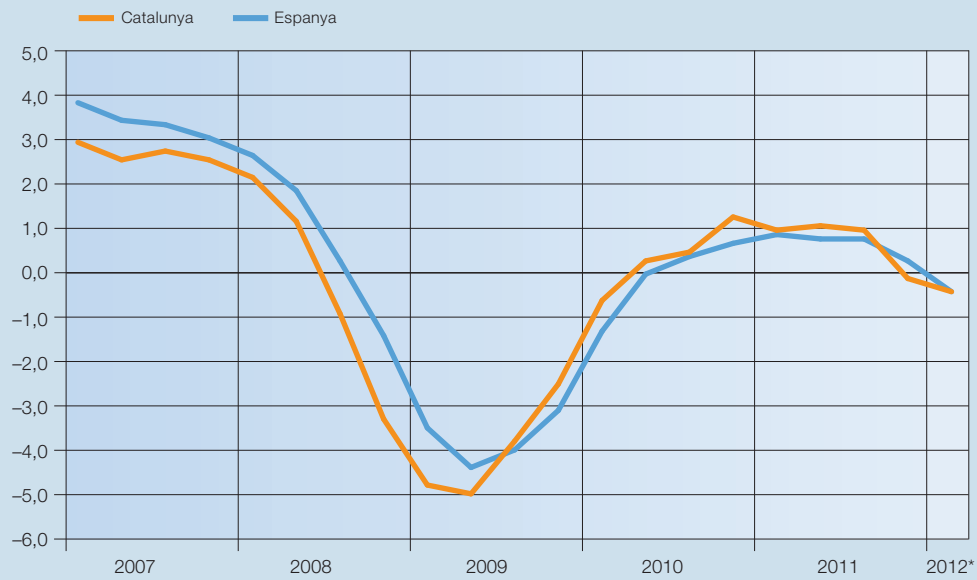
Espanya és el país de la zona euro més afectat per aquestes tensions financeres, juntament amb Itàlia. L'economia espanyola s'ha deteriorat fortament durant la segona meitat del 2011 com a conseqüència de la crisi del deute sobirà, que ha empitjorat les condicions de finançament de l'economia, ha perjudicat la confiança dels agents i ha impulsat plans d'austeritat a les administracions públiques. Aquests esdeveniments han comportat més destrucció d'ocupació, un retrocés del consum privat i una gran atonia en la inversió. Només la contribució del sector exterior està compensant, en part, el major retrocés de la demanda interna.

Les previsions apunten que l'economia espanyola podria caure a l'entorn de l'1,7% el 2012, sobretot com a conseqüència de l'important esforç d'austeritat que hauran de fer les administracions públiques per corregir el dèficit des del 8,9% del PIB amb què es va tancar el 2011 (segons les darreres dades fetes públiques pel Govern espanyol el 18 de maig) al 5,3% el 2012. El dubte està en si una política fiscal tan restrictiva no dificultarà encara més la sortida de la recessió l'any 2013.

Catalunya, a l'igual de les economies del seu entorn, ha patit una recaiguda de l'activitat a finals del 2011. El PIB català va començar a desaccelerar-se el primer trimestre del 2011, fins a arribar a contraure's el quart trimestre (-0,1% en termes interanuals) (gràfic 1). Aquesta evolució ha fet que el creixement interanual del PIB se situés en el conjunt de l'any en el 0,7%, idèntic al registrat per l'economia espanyola.

El creixement del PIB de Catalunya l'any 2011 prové únicament i exclusivament de la demanda externa, que ha contrarestat la caiguda de la demanda nacional, i a més ha millorat la seva aportació al creixement del PIB amb relació a l'any 2010 (gràfic 2). Així, les exportacions de béns i serveis han crescut la meitat que el 2010, però encara a una taxa del 7,5% el 2011. Alhora que les importacions han disminuït el 2,8%, com a conseqüència de la contracció de la demanda interna, una contracció que ha estat generalitzada per components, començant pel consum de les administracions públiques, que representa a l'entorn del 17% del PIB català, i que ha disminuït el 3,1% el 2011, per primera vegada des que va començar la sèrie estadística. La inversió tampoc ha donat senyals positius, especialment a partir del segon semestre de l'any. Després del repunt del 2010, el creixement de la inversió en béns d'equipament ha tornat a caure (-0,6%), però menys intensament que els anys 2008 i 2009. A l'evolució negativa de la inversió industrial se suma la caiguda de la inversió en construcció. Segons les dades de l'Idescat, aquesta última s'ha reduït el 8,3% el 2011 i acumula un descens real del 29,7% des del 2008.

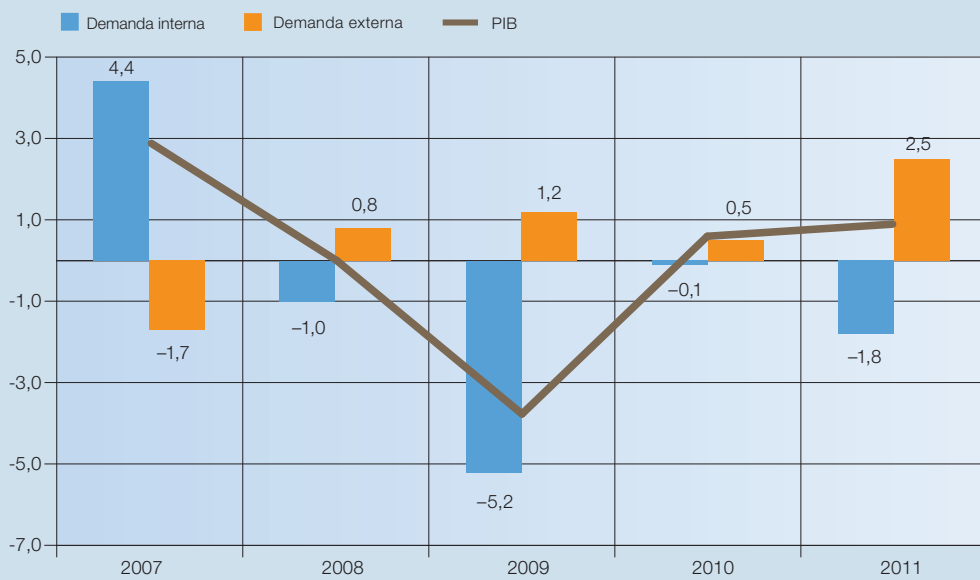
**PIB a Espanya i Catalunya**  
(Taxes de variació internacional, en %)



\*Estimació del departament d'Economia i Coneixement per a Catalunya.

Font: Idescat, Departament d'Economia i Coneixement i INE

**Aportació de la demanda interna i externa al creixement del PIB de Catalunya**  
(En punts percentuals)



Font: Idescat



El consum de les llars, que és el component més important de la demanda interna perquè representa gairebé el 60% del PIB català, ha caigut el 0,2% interanual, després del lleu repunt que havia registrat el 2010. Les perspectives que la taxa d'atur continuï pujant el 2012 fins a assolir valors propers al 25%, i la pràctica certesa que la recuperació no arribarà a curt termini plantegen un escenari molt negatiu per a l'evolució de la demanda interna en general, i del consum privat en particular.

Des de la vessant de l'oferta, l'activitat ha augmentat a tots els grans sectors, a excepció de la construcció que ha caigut un 4,7%. Tanmateix, tots els sectors van empijorar el darrer trimestre de l'any, i especialment la indústria que ha vist truncada la seva recuperació per la frenada de les exportacions.

Els primers resultats del 2012 confirmen la tònica de recaiguda de l'activitat que es va mostrar en la segona part de l'any precedent. El PIB espanyol va registrar un descens trimestral del 0,3%, igual que en el període precedent. En termes interanuals, la taxa de descens del PIB va ser del 0,4%, set dècimes menys que en el quart trimestre del 2011, fruit d'una major contracció de la demanda nacional i d'una contribució menys positiva del sector exterior.

El segon trimestre de l'any han tornat els dubtes sobre la solvència d'Espanya. La probable sortida de Grècia de l'euro, la desconfiança que encara pateix el sistema bancari espanyol en els mercats internacionals i els problemes de finançament de les administracions públiques, han situat la prima de risc del bo espanyol en un nou màxim històric el mes de maig, per sobre dels 500 punts bàsics.

Pel que fa a l'entorn europeu, cal assenyalar que a la zona euro el creixement durant el primer trimestre del 2012 va ser nul en relació amb el trimestre anterior. Però cal diferenciar entre les economies que van registrar un creixement positiu (Alemanya i Àustria), les que van registrar un creixement nul (França) i les que van experimentar un descens, més contingut en el cas del Regne Unit (-0,2%) o Espanya (-0,3%) i de major intensitat en el cas d'Itàlia (-0,8%).

Gràfic 3

### Previsions de creixement del PIB per al 2012

(Taxes de variació interanual, en %)



(1) Previsions de l'FMI (abril 2012)

(2) Previsió de la Cambra (maig 2012) sobre un escenari base de caiguda del PIB d'Espanya de l'1,4%.

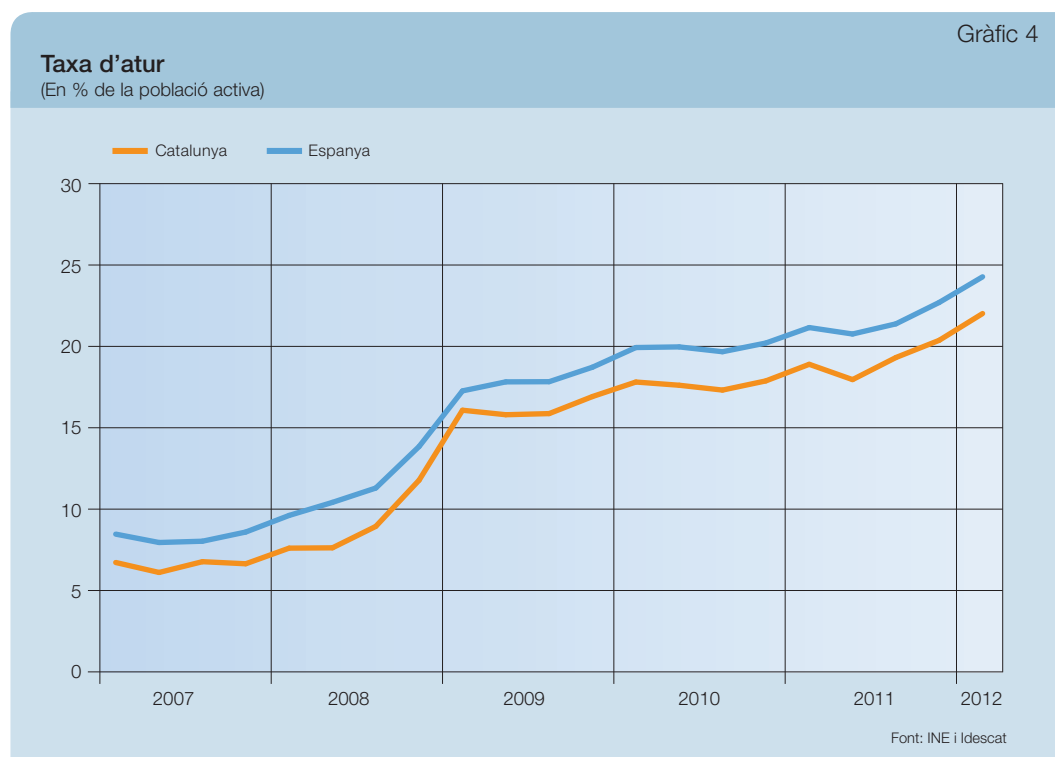
Font: Cambra de Comerç de Barcelona i FMI

L'economia catalana ha començat l'any 2012 amb una lleugera millora a través d'una moderació del ritme de caiguda trimestral, tal com mostra l'avanç elaborat pel departament d'Economia i Coneixement. Segons aquestes dades, el primer trimestre d'aquest any el PIB ha retrocedit un -0,1% intertrimestral, enfront d'un -0,5% el trimestre anterior, però en termes interanuals la caiguda del PIB s'accentua fins al -0,4%, el mateix que retrocedeix al conjunt d'Espanya. La millora s'explica pel bon comportament de les exportacions de béns i el turisme que ha neutralitzat l'efecte de la contracció de la demanda interna.

Des de la perspectiva de l'oferta, la indústria ha moderat el seu descens durant els primers mesos del 2012 fins al -0,4% gràcies al dinamisme de les exportacions. Els serveis han crescut un 0,4%, dues dècimes menys que en el trimestre anterior, especialment a causa del descens de l'activitat del subsector del comerç. Mentre que la construcció suma un trimestre més de davallada a la seva pròpia recessió, aquesta vegada a l'ajustament del mercat de l'habitatge s'afegeix la intensa caiguda de l'obra pública com a conseqüència dels plans d'austeritat impulsats per totes les administracions públiques.

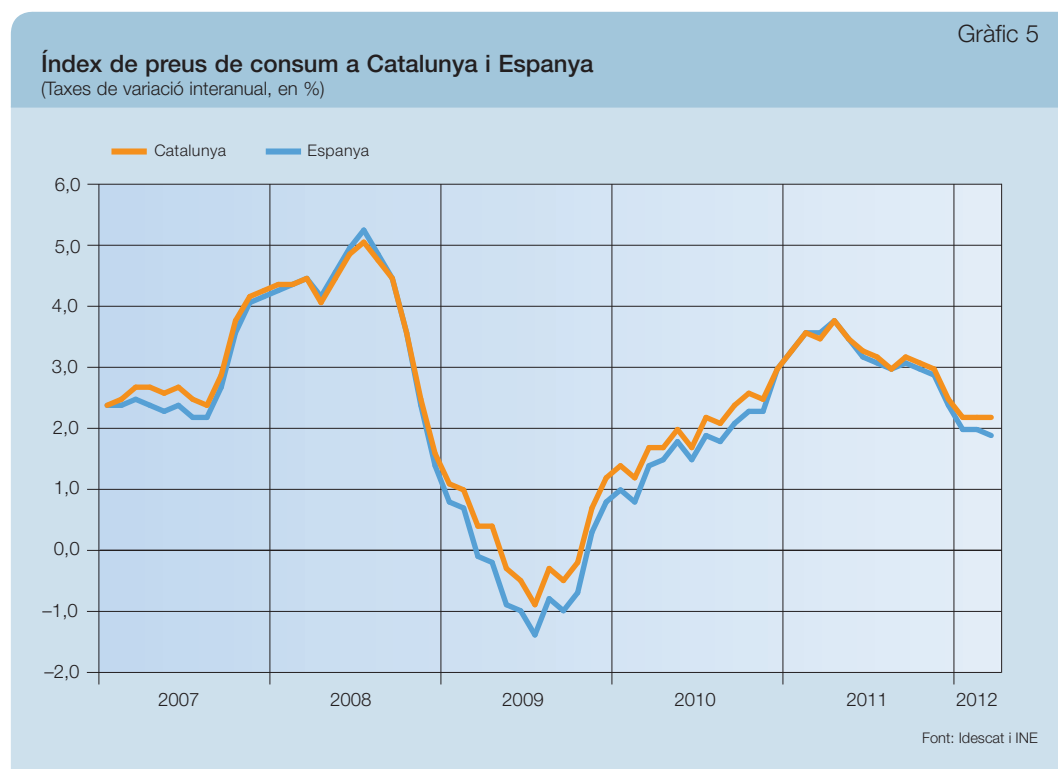
Per al conjunt de l'any 2012, la Cambra preveu un descens del PIB català de l'1,5%, però molt per sota del retrocés que l'FMI estima per a la zona euro (-0,3%).

La recaiguda econòmica està tenint efectes també negatius sobre el mercat de treball. Segon l'Enquesta de Població Activa (EPA), l'ocupació a Catalunya ha retrocedit un 5,1% el primer trimestre del 2012 a causa en bona part del major descens en el sector serveis i la construcció. De fet, en els primers tres mesos de l'any l'ocupació s'ha reduït en 159 mil persones, el pitjor registre des del 2009 quan es va assolir el punt àlgid de la crisi. La situació del mercat laboral, doncs, dista molt d'haver-se normalitzat. De fet, la taxa d'atur de Catalunya ha assolit un nou màxim històric i ha arribat al 22,16% el primer trimestre del 2012.



El debilitament de la demanda interna i la moderació dels costos laborals unitaris han contribuït a contenir la inflació els primers mesos de 2012 (gràfic 5). Així, la taxa d'inflació a Catalunya s'ha mantingut estable en el 2,2% els primers tres mesos de l'any 2012, més d'un punt per sota de la taxa acumulada de l'any anterior (3,3%). En canvi, la inflació subjacent, que exclou l'alimentació no elaborada i els productes energètics, s'ha mantingut ancorada en l'1,5% els primers tres mesos de l'any. Per components, els grups més inflacionistes al març han estat: el transport (5,4%), l'ensenyament (3,7%) i els serveis d'habitatge (3,2%). Per contra, els components caracteritzats per una deflació dels preus han estat les comunicacions (-3,4%) i la medicina (-2,9%). Cal destacar que el diferencial d'inflació amb Espanya s'ha situat en dues dècimes el primer trimestre de l'any, i amb la zona euro ha esdevingut negatiu en 0,5 punts, com també va passar el 2010 i 2009. Aquest diferencial d'inflació amb els nostres principals socis comercials es tradueix en guanys de competitivitat que afavoreixen les nostres exportacions.

Pel que fa a les finances públiques, el 2011 ha tancat molt pitjor del que s'havia previst inicialment. Tot i que ha millorat la situació dels comptes públics respecte del 2010, no s'han pogut complir els objectius de consolidació fiscal presentats davant la Unió Europea. La intensa desacceleració econòmica a partir de l'estiu ha fet disminuir la recaptació impositiva i les mesures fiscals adoptades (pujada de l'IVA, augment del tipus del pagament fraccionat per les grans empreses, supressió parcial de la deducció dels 400 euros i augment del tipus impositiu sobre el tabac) no han pogut compensar aquest descens. La despesa pública, per la seva banda, no s'ha ajustat suficientment en bona mesura per l'augment de les prestacions d'atur. El conjunt d'administracions públiques a Espanya ha registrat un dèficit del 8,9% del PIB (segons la darrera revisió del dia 18 de maig) quan l'objectiu era del 6%. En el cas de la Generalitat, l'objectiu de dèficit era del 2,66% del PIB català i finalment ha estat, segons el Ministeri d'Economia, del 3,72%, tot i el pla d'ajustament de la despesa que es va adoptar.



El Govern espanyol escollit a les urnes a la tardor del 2011, va començar el seu mandat adoptant una bateria de mesures amb l'objectiu de millorar la competitivitat de l'economia espanyola i l'accés al crèdit, mantenint la senda de correcció del dèficit públic. Concretament, es va aprovar una profunda reforma del mercat de treball, una nova reforma del sector financer (en dues fases, la primera al febrer i la segona al maig) i una llei d'Estabilitat Pressupostària i Sostenibilitat Financera de les Administracions Públiques. En paral·lel, es van adoptar mesures urgents per corregir la desviació del dèficit públic en el 2011 respecte a l'objectiu d'estabilitat compromès, es va posar en marxa un mecanisme de finançament dels deutes que mantenen les administracions territorials amb els seus proveïdors i es va aprovar un pla de reestructuració i racionalització del seu sector públic empresarial i fundacional.

A l'abril es presentaven els pressupostos de l'Estat per al 2012, uns pressupostos amb els que l'Estat pretén reduir el seu dèficit en 2,5 punts del PIB (27.300 milions d'euros). D'aquests, es preveu obtenir 0,8 punts pels canvis fiscals aprovats (IRPF, impost de societats i amnistia fiscal) i 1,7 punts per ajustaments en la despesa. Des del punt de vista de la despesa, es contempen les mesures aprovades en el Reial decret-Llei 20/2011 (congelació de salaris públics, limitació de l'oferta d'ocupació pública al 10% de la taxa de reposició, augment de la jornada dels empleats públics de totes les administracions) juntament amb altres mesures d'austeritat en el sectors de l'educació, la sanitat, així com una retallada important de la despesa en R+D+I (-26%) o de la inversió productiva, que cau un 20%.

Segons aquests pressupostos, Catalunya serà la comunitat autònoma que patirà una major contracció de la inversió pública de l'Estat el 2012 –es redueix en 1.100 milions d'euros, el que suposa una caiguda del 45% respecte de l'any 2011–, i en conseqüència s'aturen projectes d'infraestructures estratègics com és el Corredor Mediterrani, l'estació intermodal Rodalies-AVE de la Sagrera i l'accés ferroviari a la nova terminal de l'Aeroport del Prat. Amb això, Catalunya rebrà un 11,1% de la inversió regionalitzable, un percentatge molt inferior al 15% dels darrers anys. D'altra banda, els pressupostos de l'Estat tampoc contempen el compromís d'inversió derivat de la disposició addicional tercera de l'Estatut.

Pel que fa a les finances de la Generalitat de Catalunya, durant el 2012 continuarà el procés de consolidació fiscal però, a diferència de l'exercici anterior, aquest any l'ajustament vindrà tant per la reducció de la despesa com per l'augment dels ingressos. Per la banda dels ingressos s'han adoptat una sèrie de mesures fiscals que s'estima que aportaran 1.300 milions d'euros, que són: l'augment del tipus impositiu en l'impost sobre actes jurídics documentats i en el tram autonòmic de l'impost sobre vendes minoristes d'hidrocarburs; la creació de l'impost sobre estades en allotjaments turístics i la taxa per expedició de recepta farmacèutica; la recuperació temporal de l'impost de patrimoni; l'increment del cànon de l'aigua i d'altres taxes i preus públics; juntament amb una política activa de venda de patrimoni. Pel costat de la despesa, l'impacte més important és l'associat a la reducció de les retribucions dels treballadors públics, amb un import estimat en 420 milions d'euros. D'altra banda, el pressupost també preveu una reducció de la despesa en concepte de transferències i despeses de funcionament per import de 377 milions.

Però, la revisió dels ingressos com a conseqüència de l'empitjorament de les previsions econòmiques presentades pel Govern espanyol, va obligar a la Generalitat a aprovar mesures addicionals al maig. Entre elles la suspensió de convocatòria d'ajudes i subvencions, i la reprogramació d'inversions

sense iniciar actuacions noves, que sumen un estalvi total de 735 milions; la creació d'un preu públic per a tots els cicles formatius de grau superior; i l'aplicació dels plans d'ajustament en sanitat i educació aprovats pel Govern central, i que es preveu que suposi un estalvi global de 1.000 milions d'euros per a la Generalitat.

La tendència negativa dels indicadors pressupostaris es manifesta també en un fort augment de l'endeutament. Així, Catalunya ocupa la primera posició en el rànquing de comunitats autònomes pel que fa a la ràtio de deute públic en percentatge del PIB –amb el 20,7%–, i li segueixen la Comunitat Valenciana, Castella-la Manxa i les Illes Balears. El compromís del Govern català amb la consolidació fiscal s'ha posat de manifest amb l'aprovació d'una Llei d'Estabilitat pròpia per la qual la Generalitat no podrà acumular un dèficit pressupostari anual superior al 0,14% del PIB a partir del 2018.

La delicada situació de les finances públiques està dificultant mantenir els nivells d'inversió pública assolits els darrers anys. Val a dir, en aquest sentit, que l'any 2011 el conjunt d'administracions públiques han licitat a Catalunya un total de 1.559 milions d'euros, això suposa un total de 5.250 milions d'euros menys del que es va licitar només dos anys abans. El descens més dràstic l'ha protagonitzat la Generalitat, amb una reducció del 84% respecte al 2010, ja que ha licitat només 224 milions d'euros (cal recordar que l'any 2006 la Generalitat arriba a licitar 13 vegades més, uns 2.900 milions d'euros). Per projectes, l'única infraestructura que pràcticament no ha vist modificada la seva inversió l'any 2011 és la que correspon a la Línia d'Alta Velocitat, executada per l'Administració central. A Catalunya, de moment l'única inversió de l'Estat prevista és la finalització de la línia d'alta velocitat fins a la frontera francesa. Això suposa, doncs, males perspectives tan pel que fa a la xarxa de Rodalies com pel que fa al transport de mercaderies per ferrocarril i, en concret, el Corredor Mediterrani. Pel que fa a la Generalitat, també cal qüestionar-se què passarà amb els trams pendents de la línia 9 del metro i, pel que fa a la xarxa viària, queda pendent el projecte de desdoblament de l'Eix Transversal.

La falta de recursos públics també ha dificultat mantenir la tendència expansiva que han estat mostrant les despeses en R+D durant els darrers anys. Com a resultat, s'ha aturat el procés de convergència que Catalunya estava registrant en l'esforç en R+D respecte dels països de la Unió Europea (1,65% del PIB el 2010 a Catalunya enfront de gairebé el 2% a la UE-27). Entre els aspectes positius a destacar en aquest àmbit, cal mencionar que la despesa en innovació tecnològica empresarial –és a dir, aquella que incorpora a més de l'R+D interna i externa, la compra de tecnologia, maquinària, programaris i altres–, ha augmentat un 4,2% a Catalunya el 2010, en contraposició amb la resta de comunitats autònomes líders en innovació que han patit caigudes superiors al 10%. També cal remarcar que Catalunya reforça la seva posició de lideratge a Espanya en matèria de publicacions científiques i de registre de patents europees.

En l'àmbit de l'educació, Catalunya mostra uns resultats relativament bons, segons la bateria d'indicadors proposats a l'estratègia europea *Education and Training 2020*. De fet, l'únic indicador en el qual la posició del nostre sistema educatiu és especialment negativa és el corresponent a l'abandonament prematur dels estudis (falta de continuïtat després de l'educació obligatòria). El valor actual de Catalunya dobla encara el de la Unió Europea-27, malgrat la reducció (provocada per la crisi econòmica i la caiguda de les oportunitats per als joves en el mercat de treball) que podem apreciar aquests darrers anys. Però la resta d'indicadors clau d'aquesta estratègia tenen

valors millors que els corresponents a la mitjana de la Unió Europea-27. Ens referim als relatius a l'aprenentatge permanent, el rendiment en competències bàsiques, el rendiment de l'educació superior i l'accés a l'educació infantil de segon cicle (4-6 anys). Aquest fet té, però, en contrapartida, la presència reduïda d'alumnes amb puntuacions elevades en la distribució de competències.

Les bones notícies arriben també des de l'àmbit de la internacionalització de l'economia catalana. S'observa que les exportacions catalanes es diversifiquen cada vegada més cap als mercats més dinàmics, en especial cap als països europeus que no formen part de la UE –que ja absorbeixen el 10% del total el 2011– i cap al continent asiàtic –el 8% del total–, fet que augura unes bones perspectives de creixement en el futur. Així mateix, Catalunya està recuperant competitivitat des de l'inici de la crisi, com es reflecteix tant en l'augment de la quota de mercat sobre les exportacions europees com en l'indicador de competitivitat preus que publica l'Idescat.

Segons l'enquesta de conjuntura de la Cambra i l'Idescat, els únics sectors que han augmentat la seva facturació el 2011 (químic, plàstic, transport, maquinària i l'alimentació) són, a la vegada, els que tenen un percentatge d'empreses exportadores superior a la mitjana de la indústria. Els bons resultats obtinguts per les empreses exportadores està animant a la resta a internacionalitzar-se. Precisament, l'estudi monogràfic inclòs enguany a la Memòria econòmica de Catalunya s'ha dedicat a aprofundir en el coneixement de l'empresa exportadora catalana. El treball té dues parts clarament diferenciades. A la primera part s'identifiquen els autèntics protagonistes de l'expansió de l'exportació durant la darrera dècada. Una de les principals conclusions que s'extreuen és que han estat les *champion export firms* (principals 100 empreses exportadores, que exporten per sobre dels 50 milions d'euros) les que han liderat el creixement de l'exportació a Catalunya i la seva recent recuperació els anys 2010 i 2011. Dintre d'aquestes, però, són les que exporten entre 50 i 100 milions d'euros les que han experimentat una evolució més positiva atès que han demostrat ser més resistents a la crisi que les situades al capdavant del rànquing. A la segona part del treball s'identifiquen quins són els elements d'heterogeneïtat empresarial que poden estar condicionant en major mesura la decisió d'exportar d'una empresa (innovació, capital estranger, qualificació dels treballadors, condicions contractuals, etc.). Els resultats globals d'aquest treball poden resultar útils per dissenyar i implementar polítiques que tinguin per objectiu tant estimular l'exportació d'aquelles empreses que encara no han començat a exportar, però que estan preparades per fer-ho, com per intensificar les vendes a l'exterior en aquelles que ja tenen presència a l'exterior.











# El marc exterior de l'economia catalana

## 1. L'economia mundial

Després de l'estiu, l'evolució de l'activitat econòmica ha empitjorat intensament arrel dels dubtes sobre el futur de les economies portuguesa i grega, la sostenibilitat dels comptes públics a alguns països europeus i els seus efectes sobre la confiança dels agents econòmics i els mercats financers. Aquest deteriorament de la situació ha fet que en el conjunt de l'any 2011, el ritme de creixement de l'economia mundial hagi perdut impuls. L'FMI estima que el creixement real del PIB mundial ha estat del 3,9% el 2011 enfront del 5,3% del 2010 (Quadre I.1). Tot i que es tracta de dos anys continuats de creixement econòmic, després de l'esclat de la crisi, el risc de recessió ha reaparegut a la zona euro a finals del 2011. De fet, la recessió es va materialitzar a alguns estats membres el darrer trimestre de l'any i a d'altres a principis del 2012.

Es pot dir que Europa ha tingut un paper protagonista el 2011. D'una banda, ha tingut que fer front a la implementació de plans de consolidació fiscal més durs que el 2010 per garantir la sostenibilitat de les finances públiques i donar confiança als mercats. D'altra banda, el desendeutament i la reestructuració del sector financer ha continuat jugant un paper crític en aquesta crisi.

Pel que fa a la consolidació fiscal, en el si de la UE s'ha adoptat un pacte fiscal per demostrar el compromís dels seus estats membres per fer front al deute públic. Aquest consisteix, fonamentalment, en l'establiment d'una normativa i un calendari pressupostari comú per tal de permetre una major coordinació i supervisió de les polítiques dels Estats membres. Alhora, es preveu un seguiment més proper dels països amb dèficit excessiu, dels que estiguin en dificultats serioses d'estabilitat financera i dels que hagin rebut assistència financera.

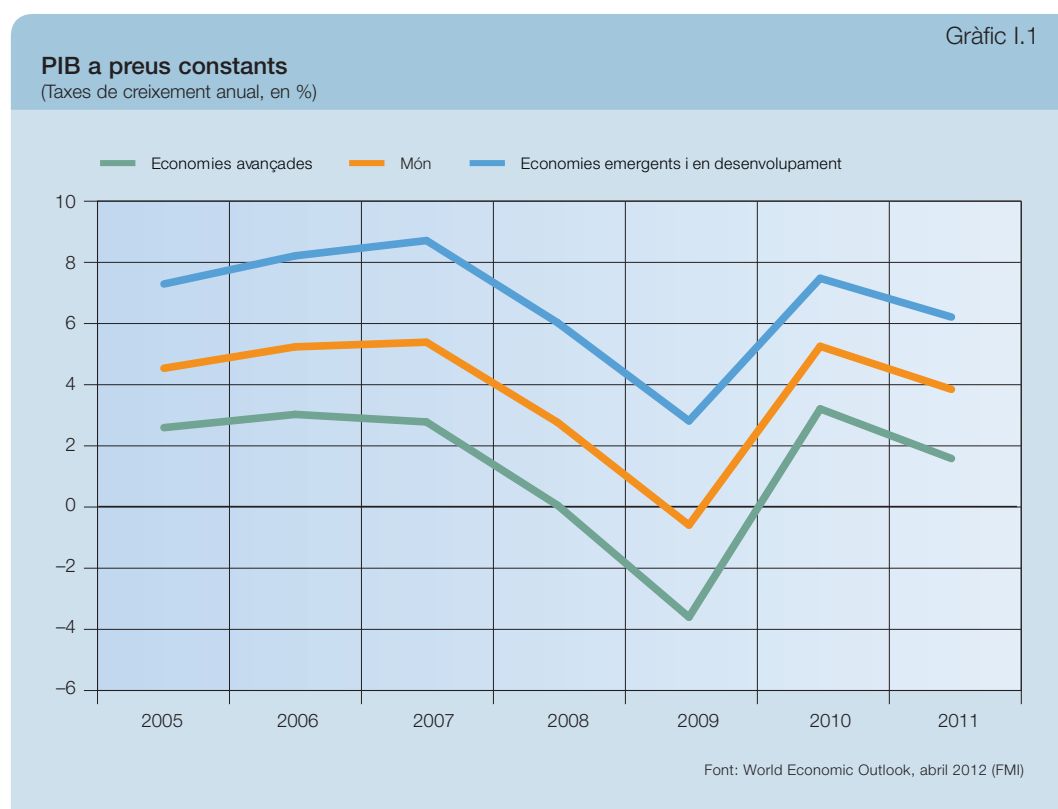
Paral·lelament, el 2011 s'ha aprovat la reforma que permetrà que l'FMI pugui respondre millor a les necessitats de liquiditat i donar assistència d'emergència de manera més efectiva als seus membres. Bàsicament, es flexibilitzen les línies de crèdit per poder utilitzar-les en un rang més ampli de circumstàncies: des d'una assegurança per a perturbacions futures fins a una finestra de liquiditat a curt termini.

Pel que fa al sector financer, el BCE ha continuat injectant liquiditat al sistema i ha ampliat el termini de les operacions de finançament per què les entitats de crèdit poguessin obtenir finançament a curt termini i el crèdit pugui fluir al sector privat, si bé aquest darrer objectiu no s'ha aconseguit i l'oferta de crèdit ha continuat caient.

Ambdós factors, el desendeutament bancari i la consolidació fiscal han fet que el creixement econòmic europeu es veges frenat, sobretot si no es combinen amb polítiques d'estímul al creixement.

No totes les economies avançades es troben en aquesta mateixa situació, com posa de manifest l'evolució de l'economia nord-americana, on de moment no sembla que hi hagi riscos de recaiguda de l'activitat, els indicadors de confiança han millorat i els mercats de treball i de l'habitatge també ho estan fent progressivament. Tanmateix, la recaiguda europea també ha afectat, en més o menys

mesura, tant les economies avançades com les emergents. Després de les tensions financeres de l'estiu, l'atonía de la demanda a Europa es va accentuar i això es va traduir en un alentiment del creixement del comerç mundial. La diferència fonamental està en què les economies emergents, tot i haver patit aquest alentiment del comerç i també una entrada menor de fluxos de capital provocada per les tensions financeres i l'augment de la incertesa, estan en una situació més robusta que els ha permès conjugar aquest alentiment amb polítiques per mantenir un creixement sòlid. Tot i això, també es veuen amb preocupació les vulnerabilitats internes que algunes economies emergents estan acumulant en aquest cicle econòmic pel ràpid creixement del crèdit o l'elevat preu de les matèries primeres. En definitiva, la recuperació econòmica continua avançant a dues velocitats (Gràfic I.1).

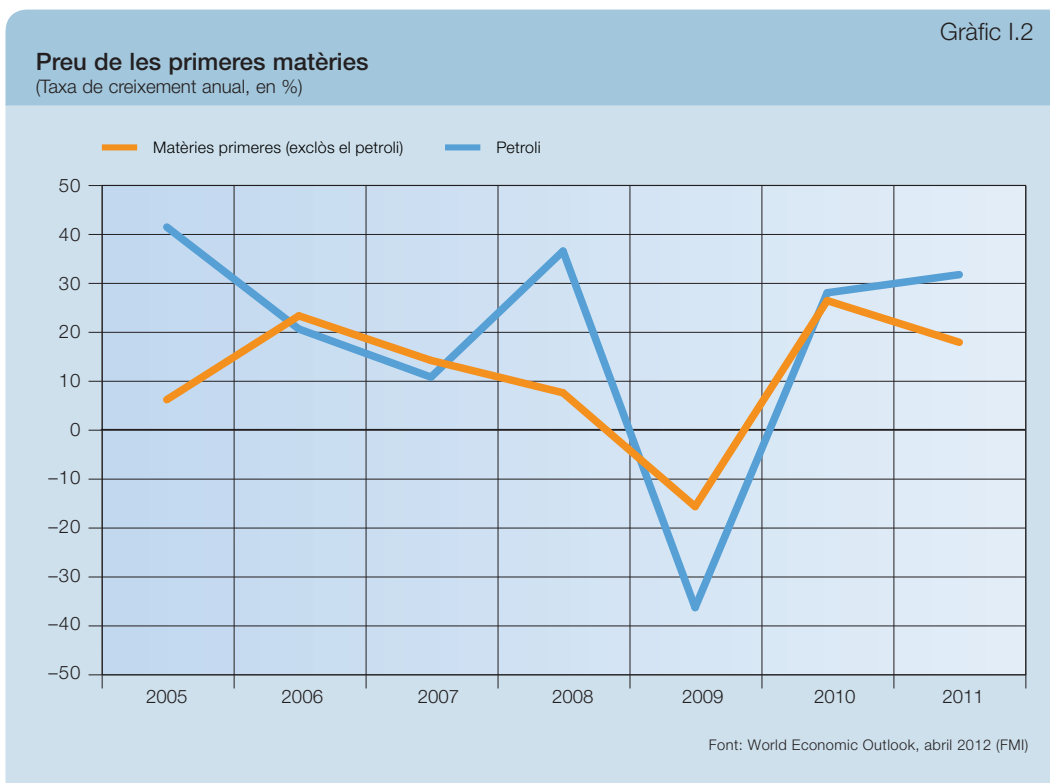


Els indicadors més recents apunten una lleu millora del ritme de creixement econòmic mundial: el primer trimestre del 2012, els índexs dels gestors de compres (Purchasing Management Index) evolucionen moderadament a l'alça tant per a les economies avançades com per les emergents. La reposició d'inventaris i la inversió poden impulsar l'activitat mundial, alhora que van perdent força els efectes negatius del tsunami i del terratrèmol al Japó i de les inundacions a Tailàndia. De manera que una vegada s'esgotin els efectes de les inundacions en la cadena de subministraments, això impulsarà la producció industrial i el comerç exterior de diversos països asiàtics. Alhora que les tasques de reconstrucció al Japó estimularan la producció a aquest país. Paral·lelament, la volatilitat als mercats financers ha disminuït i han repuntat els fluxos de capital a les economies emergents durant el primer trimestre del 2012. Ara bé, tot i que les perspectives mundials estan millorant lleument, encara són fràgils.

L'evolució alcista del preu del petroli ha estat la protagonista de les pressions inflacionistes l'any 2011. Durant el primer semestre, el preu del Barril de Brent va pujar amb força des dels 92\$ el desembre del 2010 fins als 116\$ el juliol del 2011, moment a partir del qual va començar a caure, fins als 108\$ però mantenint-se encara en un nivell elevat comparat amb els registres de l'any anterior, i continua a l'alça els tres primers mesos del 2012. Les raons d'aquesta escalada han estat, principalment, el dèficit d'oferta, que a començament de l'any 2011 ha estat provocat per la intensa demanda de petroli durant la segona meitat del 2010, i després ha estat conseqüència de les tensions geopolítiques als països àrabs, especialment a l'Iran i a Líbia, i a les interrupcions per manteniment, que van ser més llargues del previst.

En canvi, els preus de la resta de matèries primeres van evolucionar a la baixa durant gran part del 2011, tot i mantenir-se elevats (gràfic 1.2). Els principals factors que expliquen aquesta caiguda dels preus es troben en: un, la incertesa inusualment aguda sobre les perspectives de l'economia mundial a curt termini. Dos, el refredament del creixement de les economies emergents, més intens del que s'esperava, i la desacceleració del mercat immobiliari xinès que va despertar la preocupació per la possibilitat d'un aterratge bruscat. I tres, es creu que ja hi ha poc recorregut per què les matèries primeres evolucionin a l'alça ja que aquest impuls generalitzat del mercat de matèries primeres va començar ara fa aproximadament una dècada i els elevats preus han començat a provocar una resposta de l'oferta, sobretot en els casos d'algun tipus de grà i de metalls bàsics importants.

La intensificació de la crisi europea a partir de l'estiu passat va fer que la cotització de l'euro enfront del dòlar caigués, és a dir, que l'euro es depreciés, després d'un primer semestre a l'alça, i acabés



**Principals indicadors econòmics**

(Taxes de variació anual, en %)

|   | 2008 | 2009  | 2010 | 2011 | 2012(P) |
|---|------|-------|------|------|---------|
| <b>PIB real</b>                                     |      |       |      |      |         |
| Món   | 2,8  | -0,6  | 5,3  | 3,9  | 3,5     |
| Països avançats                                     | 0,0  | -3,6  | 3,2  | 1,6  | 1,4     |
| Estats Units  | -0,3 | -3,5  | 3,0  | 1,7  | 2,1     |
| Canadà  | 0,7  | -2,8  | 3,2  | 2,5  | 2,1     |
| Japó  | -1,0 | -5,5  | 4,4  | -0,7 | 2,0     |
| Zona Euro   | 0,4  | -4,3  | 1,9  | 1,4  | -0,3    |
| Alemanya  | 0,8  | -5,1  | 3,6  | 3,1  | 0,6     |
| França  | -0,2 | -2,6  | 1,4  | 1,7  | 0,5     |
| Itàlia  | -1,2 | -5,5  | 1,8  | 0,4  | -1,9    |
| Espanya   | 0,9  | -3,7  | -0,1 | 0,7  | -1,8    |
| Regne Unit  | -1,1 | -4,4  | 2,1  | 0,7  | 0,8     |
| Països emergents i en desenvolupament               | 6,0  | 2,8   | 7,5  | 6,2  | 5,7     |
| Orient Mitjà i Nord d'Àfrica                        | 4,7  | 2,7   | 4,9  | 3,5  | 4,2     |
| Àfrica subsahariana                                 | 5,6  | 2,8   | 5,3  | 5,1  | 5,4     |
| Amèrica Llatina i Carib                             | 4,2  | -1,6  | 6,2  | 4,5  | 3,7     |
| Brasil  | 5,2  | -0,3  | 7,5  | 2,7  | 3,0     |
| Àsia, països en desenvolupament                     | 7,8  | 7,1   | 9,7  | 7,8  | 7,3     |
| Índia   | 6,2  | 6,6   | 10,6 | 7,2  | 6,9     |
| Xina  | 9,6  | 9,2   | 10,4 | 9,2  | 8,2     |
| Comunitat d'Estats Independents                     | 5,4  | -6,4  | 4,8  | 4,9  | 4,2     |
| Rússia  | 5,2  | -7,8  | 4,3  | 4,3  | 4,0     |
| Europa central i oriental                           | 3,2  | -3,6  | 4,5  | 5,3  | 1,9     |
| <b>IPC, promig anual</b>                            |      |       |      |      |         |
| Països desenvolupats                                | 3,4  | 0,1   | 1,5  | 2,7  | 1,9     |
| Estats Units  | 3,8  | -0,3  | 1,6  | 3,1  | 2,1     |
| Canadà  | 2,4  | 0,3   | 1,8  | 2,9  | 2,2     |
| Japó  | 1,4  | -1,3  | -0,7 | -0,3 | 0,0     |
| Zona Euro   | 3,3  | 0,3   | 1,6  | 2,7  | 2,0     |
| Alemanya  | 2,8  | 0,2   | 1,2  | 2,5  | 1,9     |
| França  | 3,2  | 0,1   | 1,7  | 2,3  | 2,0     |
| Itàlia  | 3,5  | 0,8   | 1,6  | 2,9  | 2,5     |
| Espanya   | 4,1  | -0,2  | 2,0  | 3,1  | 1,9     |
| Regne Unit  | 3,6  | 2,1   | 3,3  | 4,5  | 2,4     |
| Països emergents i en desenvolupament               | 9,2  | 5,2   | 6,1  | 7,1  | 6,2     |
| Orient Mitjà i Nord d'Àfrica                        | 13,6 | 6,6   | 6,9  | 9,6  | 9,5     |
| Àfrica subsahariana                                 | 5,6  | 2,8   | 5,3  | 5,1  | 5,4     |
| Amèrica Llatina i Carib                             | 7,9  | 6,0   | 6,0  | 6,6  | 6,4     |
| Brasil  | 5,7  | 4,9   | 5,0  | 6,6  | 5,2     |
| Àsia, països en desenvolupament                     | 7,4  | 3,0   | 5,7  | 6,5  | 5,0     |
| Índia   | 8,3  | 10,9  | 12,0 | 8,6  | 8,2     |
| Xina  | 5,9  | -0,7  | 3,3  | 5,4  | 3,3     |
| Comunitat d'Estats Independents                     | 15,6 | 11,2  | 7,2  | 10,1 | 7,1     |
| Rússia  | 14,1 | 11,7  | 6,9  | 8,4  | 4,8     |
| Europa central i oriental                           | 8,1  | 4,7   | 5,3  | 5,3  | 6,2     |
| <b>Volum del comerç mundial (de béns i serveis)</b> | 2,9  | -10,5 | 12,9 | 5,8  | 4,0     |
| <b>Exportacions</b>                                 | 2,8  | -10,2 | 13,0 | 5,8  | 3,9     |
| Països desenvolupats                                | 2,0  | -11,5 | 12,2 | 5,3  | 2,3     |
| Països emergents i en desenvolupament               | 4,7  | -7,7  | 14,7 | 6,7  | 6,6     |
| <b>Importacions</b>                                 | 3,0  | -10,9 | 12,7 | 5,8  | 4,2     |
| Països desenvolupats                                | 0,5  | -12,2 | 11,5 | 4,3  | 1,8     |
| Països emergents i en desenvolupament               | 9,0  | -8,1  | 15,3 | 8,8  | 8,4     |
| <b>Deflactor de preus del comerç mundial (USD)</b>  | 11,3 | -10,6 | 5,5  | 10,9 | -0,2    |
| <b>Preus de les matèries primeres</b>               |      |       |      |      |         |
| Petroli (en USD <sup>1</sup> )                      | 36,4 | -36,3 | 27,9 | 31,6 | 10,3    |
| Matèries primeres sense combustibles (USD)          | 7,5  | -15,7 | 26,3 | 17,8 | -10,3   |

(P) Previsions

1. Mitjana del preu del petroli UK Brent, Dubai i West Texas Intermediate

Font: World Economic Outlook, abril 2012 (FMI)

l'any en un nivell pràcticament idèntic al de l'any precedent: 1,317€/€ el desembre del 2011 enfront dels 1,322€ el desembre del 2010. Alhora, el dòlar s'ha apreciat respecte a la majoria d'altres monedes atès que els fluxos de capital buscaven en ella una moneda refugi.

Un altre dels efectes d'aquesta intensificació de la crisi a la UE ha estat la caiguda de la borsa a Europa. Entre desembre del 2010 i desembre del 2011, l'EuroSTOXX ha retrocedit el 17% i l'IBEX-35 ho ha fet el 13%. En canvi, la borsa nord-americana ha tingut una evolució més favorable, amb una pujada del 5,5% de l'índex Dow Jones i l'estabilització de l'índex Standard&Poors.

## 1.1. Els països avançats

Les economies avançades, que ja partien d'un ritme de creixement inferior al de les economies emergents i en desenvolupament, han patit una desacceleració del creixement del PIB més forta que aquestes. Així, les economies desenvolupades han crescut l'1,6% l'any 2011 enfront del 3,2% del 2010. Malgrat l'empitjorament de l'evolució del PIB, la majoria de països avançats han registrat un creixement positiu el 2011. El Japó ha estat una excepció per l'efecte del tsunami i dels terratrèmols esdevinguts a principis d'any.

El PIB dels **Estats Units** ha crescut l'1,7% el 2011, gairebé la meitat que el 2010, però a mesura que transcorria l'any ha anat millorant progressivament el ritme de creixement intertrimestral. Aquesta evolució ha situat el seu PIB real en 13.313 milers de milions de dòlars el 2011, per sobre del nivell del 2007, és a dir, el d'abans de l'inici de la crisi. Els factors que han impulsat l'economia nord-americana el 2011 han estat fonamentalment interns: la millora més clara ha estat la de la inversió residencial, que ha recuperat el creixement i a més ha agafat impuls, si bé la inversió no residencial i el consum privat també ha evolucionat favorablement. En canvi, el consum i la inversió pública han caigut, especialment aquesta última; mentre que l'aportació de la demanda externa al creixement del PIB ha estat pràcticament nul·la.

L'ocupació ha crescut moderadament el 2011 (1,2%), després de tres anys consecutius de descensos, però encara es tracta d'una recuperació feble. La xifra d'ocupats s'ha situat en 131,4 milions de persones, lluny encara del màxim del 2007 (137,6 milions). Així mateix, la taxa d'atur s'ha reduït fins al 9% el 2011, sis dècimes per sota del màxim registrat el 2010. Mentre que l'avenç real dels salaris ha estat negatiu (-1,5%), per primera vegada des del 2008, i a més es tracta de la caiguda més elevada de la sèrie, que comença l'any 1981.

La inflació ha anat augmentant progressivament a mesura que avançava l'any, impulsada per l'alça del preu del petroli, fins a situar-se en el 3,2% de mitjana anual el 2011, el doble que l'any anterior. La modificació recent de la manera en què la Reserva Federal comunica les seves decisions així com l'explicitació de la seva política monetària (tipus d'interès) per tal d'influir en la taxes d'interès a llarg termini i ancorar millor les expectatives d'inflació, ha estat una bona mesura pel recolzament de l'activitat econòmica.

Les recomanacions de l'FMI se centren, d'una banda, en la consolidació fiscal, com a prioritat de política econòmica per tal de que el deute públic sigui sostenible a mitjà termini, sense oblidar el recolzament a la recuperació econòmica en el curt termini.

D'altra banda, l'FMI també considera prioritari el recolzament al mercat immobiliari per estimular el consum, i en general, el creixement econòmic. En l'actualitat, el creixement es troba limitat per la quantitat d'habitatges amb hipoteques embargades i les llars en situació de descapitalització. En aquest sentit, recomana l'adopció de les propostes del govern dels EUA pel refinançament hipotecari.

La recuperació a la **zona euro** es va desinflar intensament el darrer trimestre del 2011 com a conseqüència dels riscos sobre la solvència sobirana dels països perifèrics i l'empitjorament de les perspectives de creixement econòmic. El creixement real del PIB a la zona euro ha estat de l'1,4% anual el 2011, i a la UE-27 ha estat de l'1,5%, mig punt percentual menys que el 2010 en ambdós casos. A més, l'evolució intertrimestral mostra com en el segon i el tercer trimestre el creixement econòmic va perdre impuls notòriament i com en el quart aquest ja va esdevenir negatiu.

La percepció d'un augment del risc sobirà va revifar les pressions de finançament i va fer pujar les primes de risc del deute públic. Alhora, això va provocar una acceleració del despallanquejament bancari durant el segon semestre del 2011 que va contribuir a refredar el creixement i contraure l'oferta de crèdit al sector privat, amb efectes transfronterers notables, especialment a l'Europa oriental.

Ara bé, les divergències en l'evolució econòmica entre els membres de la zona euro i del conjunt de la UE-27 són pronunciades. D'una banda, estan Grècia i Portugal, països on l'impacte de la crisi ha estat més fort i el seu PIB ha caigut el 6,8% i l'1,5%, respectivament. D'altra banda, estan els països que han tingut un creixement lleugerament positiu però inferior a la mitjana de la UE-27 (amb un rang de creixement entre el 0,2% d'Eslovènia i l'1,5% de Luxemburg). I per últim, un tercer grup, format per la resta d'estats membres, que han crescut per sobre de la mitjana europea i on la dispersió és més gran, amb un rang de creixement del PIB oscil·la entre l'1,6% de Bèlgica i el 7,6% d'Estònia. Així mateix, cal assenyalar que va haver-hi països que van entrar novament en recessió tècnica a finals del 2011, després de poc més d'un any d'haver sortit de l'anterior. Aquests van ser Bèlgica, Itàlia i Països Baixos.

El creixement anual del PIB de la UEM el 2011 s'explica principalment pel bon comportament de les exportacions de béns i serveis, malgrat que van caure el darrer trimestre. I en menor mesura, també obeeix a la inversió, tot i que aquesta també van començar a contraure's a partir del segon semestre. En canvi, el consum públic i privat es va estancar en el conjunt de l'any, i també va retrocedir el darrer trimestre.

La inflació general a la zona euro s'ha elevat fins al 2,7%, de mitjana anual, el 2011, 1,1 punts percentuals més que l'any precedent, situant-se per sobre del l'objectiu del 2% del Banc Central Europeu per a l'estabilització dels preus en el mig i llarg termini. Ara bé, la inflació subjacent, que exclou els aliments no elaborats i els productes energètics s'ha situat en l'1,7%, una taxa més moderada afavorida per la feblesa de la demanda interna. De fet, l'impuls de la inflació general prové sobretot de l'alça intensa del preu del petroli pels conflictes a Iran i a Líbia i els conseqüents problemes d'oferta. Això ha fet que els preus dels productes energètics hagin pujat gairebé fins al 12% anual. La resta de grups especials de l'IPC també ha registrat una acceleració del creixement dels preus però en menor proporció —la més destacada és la del grup d'alimentació no

elaborada—. Pel que fa als components de l'IPC també destaca l'impuls de l'augment dels preus dels serveis de l'habitatge. En sentit contrari, el descens dels preus de les telecomunicacions s'ha accelerat el 2011.

L'ocupació ha evolucionat favorablement a la zona euro el 2011, amb una lleu recuperació del creixement (0,5% anual), però les turbulències de l'estiu també han frenat la creació de llocs de treball. La taxa d'atur es va mantenir força estable en el 10% el primer semestre i després va tornar a pujar fins a situar-se en el 10,6% el desembre.

El PIB del **Japó** va retrocedir un 0,9% anual el 2011, després del creixement del 4,4% registrat l'any anterior, afectat pel tsunami i els terratrèmols que es van registrar a principis d'any, i també per les inundacions a Tailàndia. La reconstrucció i la normalització de l'activitat del país va fer que el PIB nipó comencés a registrar un creixement intertrimestral positiu el tercer trimestre, però aquest es va veure novament truncat per l'alentiment mundial a finals del 2011. Els principals factors impulsors de la recuperació han estat el consum públic i la inversió no residencial. L'exportació també es va començar a recuperar el creixement intertrimestral positiu el tercer trimestre però es va veure truncar per la pèrdua d'impuls del comerç mundial. En aquest context, la deflació va continuar present i l'ocupació pràcticament estancada, si bé la taxa d'atur es va mantenir en nivells baixos.

## 1.2. Països emergents i en desenvolupament

L'any 2011, les economies emergents no han estat immunes a les turbulències financeres a Europa i l'alentiment del creixement de les economies avançades, però han gaudit d'un cert marge de maniobra per aplicar polítiques que els han permès mantenir un creixement sòlid. Tot i això, també cal dir que a alguns països hi ha riscos de sobreescalfament, mentre que d'altres es beneficien de polítiques de recolzament al creixement perquè presenten una bretxa negativa del producte (*output gap*).

El creixement econòmic més elevat s'ha donat a l'àrea de les **economies en desenvolupament de l'Àsia** (7,8%), liderat per la Xina, que ha crescut el 9,2%, i l'Índia, que ho ha fet un 7,2%. Tot i això, l'activitat ha perdut impuls a tota l'Àsia el darrer trimestre del 2011 en veure's afectada per factors externs, com el debilitament de les exportacions a Europa. Però també per factors interns, com a l'Índia, on el deteriorament de la confiança empresarial ha afeblit la inversió i l'enduriment de la política monetària ha encarat la captació de crèdit.

La segona àrea amb un creixement econòmic més alt l'any 2011 ha estat la de l'**Europa central i oriental** amb un 5,3%, vuit dècimes superior al del 2010. De fet, és de les poques àrees on el creixement s'ha accelerat amb relació a l'any anterior.

A continuació ve l'**Àfrica subsahariana**, amb un creixement robust del 5,1% el 2011, només dues dècimes inferior al del 2010. Aquesta va ser una de les regions que es va veure menys afectada per l'augment de les tensions financeres a Europa i l'empitjorament de les perspectives econòmiques mundials. Alhora que l'alt nivell de preus de les matèries primeres va afavorir als països exportadors i va incentivar la inversió en l'extracció de recursos naturals. Malgrat el bon ritme de creixement de



l'àrea, cal esmentar que l'economia de Sud-àfrica, més afectada per l'agreujament de la situació a Europa, es va desaccelerar; que l'Àfrica oriental i occidental van patir sequera; i que la Costa d'Ivori estava immersa en un conflicte civil.

La quarta àrea, en termes de creixement del PIB, ha estat la **Comunitat d'Estats Independents** (CEI), amb un 4,9% anual el 2011, una dècima més que el 2010. Rússia ha mantingut el mateix ritme de creixement que l'any passat (4,3% tant el 2010 com el 2011) i la resta de països que formen l'àrea han tingut un creixement superior, del 6,2%. La desacceleració del creixement a la CEI va ser provocat per l'enduriment de les polítiques a algunes economies de la zona i l'afebliment de les exportacions a Europa. Val a dir, però, que el creixement econòmic d'aquesta àrea s'ha mantingut dinàmic el segon semestre del 2011, gràcies a la solidesa dels preus de les matèries primeres i del petroli, al repunt de la producció agrària a Armènia, Bielorrússia, Kazakhstan i Rússia, després de la sequera del 2010, i a una demanda interna forta. Tot i això, cal assenyalar que els efectes de les turbulències financeres a Europa va provocar una important sortida de capitals de Rússia i la depreciació de varies monedes de l'àrea, entre elles el ruble rus.

L'**Amèrica Llatina i el Carib** és la cinquena àrea amb un creixement del PIB més alt, del 4,5% anual el 2011, tot i que aquest ha estat inferior al 6,2% assolit el 2010. El creixement de l'any 2011 ha estat sustentat per factors externs: l'alt nivell de preus de les matèries primeres ha recolzat els països que n'exporten. Alhora, la desacceleració del creixement mundial i dels fluxos de capital han contribuït a reduir el sobreescalfament a la zona. Mentre que l'enduriment de les polítiques fiscals i monetàries han moderat el creixement de la zona. Cal destacar la forta desacceleració del creixement del PIB del Brasil, des del 7,5% del 2010 fins al 2,7% el 2011.

Per últim, el menor ritme de creixement entre el grup d'economies emergents i en desenvolupament s'ha donat a l'**Orient Mitjà i Nord d'Àfrica**, tot i que aquest ha estat prou robust, del 3,5% el 2011. Els països exportadors de petroli han tingut un major ritme de creixement que els països importadors, com a conseqüència dels elevats preus del petroli, tot i que aquest es va frenar per l'evolució menys favorable de la República Islàmica de l'Iran, que va patir una mala collita i l'efecte de la reforma dels subsidis. En el menor creixement dels països importadors de petroli va tenir incidència directa les tensions socials, que van tenir efectes de contagi a diferents regions de la zona, a través del turisme i dels fluxos de capital, que van disminuir a tota la zona.

## LA CRISI DEL DEUTE PÚBLIC A LA UNIÓ EUROPEA I EL FUTUR DE L'EURO

Antonio Argandoña. *IESE*

Com a conseqüència de la crisi financera de 2007, els comptes públics d'alguns països europeus es van deteriorar ràpidament, fins al punt que algun d'ells es va posar davant una situació d'insolvència potencial. Aquesta crisi s'ha anomenat crisi de l'euro, tot i que no és tant una crisi de la moneda única com de les institucions i regles financeres i fiscals que es van dissenyar per a fer possible i sostenible la política monetària única que es va posar en marxa el 1999.

### Les causes remotes

Cal buscar els orígens de la crisi del deute sobirà al Tractat de Maastricht, que va posar en marxa la Unió Econòmica i Monetària (UEM): un grup de països les monedes dels quals estan vinculades per un sistema de tipus de canvi irrevocablement fixos, concretat en una moneda comuna (l'euro), un banc central únic (el Banc Central Europeu, BCE) i una política monetària única, amb un objectiu únic: el manteniment d'una inflació baixa i estable. El BCE no pot finançar directament els governs, ni rescatar les institucions financeres insolvents.

El cost més patent de la moneda única per als països de la zona euro era la renúncia a mecanismes estabilitzadors automàtics, com ara la depreciació de la moneda, i a una política monetària discrecional. En efecte, si el PIB d'un país en un règim de tipus de canvi flexibles experimenta una recessió, el seu tipus d'interès real es reduirà i la seva moneda es depreciarà, la qual cosa reanimarà la demanda agregada; i si amb això no n'hi ha prou, el banc central pot practicar una política expansiva que produeixi aquest mateix efecte. Però dins de la zona euro aquests mecanismes no poden funcionar.

Durant la dècada de 1960, la teoria de les àrees monetàries òptimes havia explicat que els costos per a un país de renunciar al maneig del tipus de canvi i a una política monetària autònoma depenen principalment de quatre variables: 1) la probabilitat que aquest país pateixi perturbacions que l'afectin només a ell, i no als altres països membres; 2) la flexibilitat dels salaris reals, per compensar una caiguda de la demanda amb costos laborals més baixos; 3) la mobilitat de la mà d'obra, de forma que els aturats puguin buscar feina a un altre lloc, i 4) la possibilitat d'utilitzar la política fiscal com a mecanisme estabilitzador del nivell de renda, mantenint l'ingrés i reanimant la demanda agregada.

La UEM no reunia aquestes condicions el 1999, ni les reuneix avui. Això se sabia, però els creadors de la moneda única no van dissenyar mecanismes per reduir l'efecte d'aquests costos, probablement perquè esperaven que aquestes perturbacions no es produïrien, o que serien poc importants, o perquè suposaven que, després d'uns quants anys de funcionament de la moneda única, les estructures econòmiques dels països convergirien entre si, els seus mercats laborals es farien més flexibles i els seus governs aprendrien a corregir els desequilibris abans que es convertissin en recessions greus.

### Les regles fiscals del Tractat de la Unió Europea

Quan es va iniciar la UEM, els tipus d'interès dels països membres van convergir ràpidament cap als nivells baixos d'Alemanya. Aquest resultat era previsible. El tipus d'interès nominal inclou el tipus real, la taxa d'inflació esperada i diverses primes de risc (sobretot les de depreciació i d'impagament) i de liquiditat; amb l'entrada a l'euro, el risc de depreciació va desaparèixer, se suposava que la inflació s'aproximaria ràpidament a la fixada com a objectiu pel BCE (2% anual), i l'existència d'un mercat de capitals ampli, profund i líquid assegurava una prima de liquiditat reduïda. El risc d'impagament continuava existint, però els mercats semblava que no hi donaven importància, probablement per les expectatives optimistes, o perquè esperaven que la UE no deixaria que un dels seus membres fes fallida, malgrat que el Tractat de la UE exclouia la possibilitat de rescat d'un país en cas d'insolvència.

La prohibició de rescat d'un país insolvent formava part d'un paquet de provisions del Tractat per fer front al problema del «viatger sense bitllet». Si un país no integrat a la UEM incorre en un dèficit públic elevat, el tipus d'interès al qual pot col·locar el seu deute augmentarà, perquè ho haurà de fer al mercat, relativament estret, de la seva moneda, o, si acudeix als mercats internacionals, haurà d'emetre en moneda estrangera, amb el consegüent risc de depreciació. Però si aquest país pertany a la UEM, es pot finançar amb primes de risc de tipus de canvi i de liquiditat molt baixes, de forma que, si no hi ha un mecanisme dissuasiu, es pot veure incentivat a practicar una política fiscal expansiva, que elevarà el tipus d'interès per a tots els països membres, fent recaure sobre ells l'impacte negatiu del seu major endeutament. Aquest és l'origen del Pacte d'Estabilitat i Creixement (PEC), que va establir les condicions perquè un país fos admès com a membre de la UEM, incloent un dèficit públic inferior al 3% del PIB i un deute públic no superior al 60% del PIB.

En desaparèixer el control de cada país sobre la seva política monetària i el seu tipus de canvi, la política fiscal adquiria un nou protagonisme, per la qual cosa calia aconseguir un equilibri entre: 1) l'autonomia de cada país per decidir la mida del seu sector públic i l'estructura dels seus ingressos i despeses; 2) la gestió de la seva política fiscal a curt termini, i 3) el sotmetiment de cada país a uns límits de dèficit i deute estrictes, comuns a tots ells.

La fortalesa del PEC depenia del seu compliment. No era automàtic, sinó que depenia d'uns procediments d'informació, anàlisi i proposta a càrrec de la Comissió Europea, i de la decisió d'un òrgan polític, el Consell Europeu. La credibilitat del PEC va patir un cop important quan el 2005 la CE va obrir expedient de dèficit excessiu a uns quants països, entre ells Alemanya i França, i el Consell Europeu va acordar no imposar-los sancions. Amb tot, els diferencials del rendiment del deute públic entre els països membres de la zona euro van seguir sent molt baixos, malgrat que molts països no van complir les regles fiscals del Tractat de la UE.

## De la crisi financera a la crisi del deute sobirà

Amb la crisi financera, els primers efectes de la qual es van notar a principis de 2007 als Estats Units, el dèficit públic de molts països va augmentar com a conseqüència de la caiguda d'ingressos públics, l'augment de despeses, les polítiques d'estímul i la crisi financera, que va obligar els governs a sostenir els seus bancs. No obstant això, el deute públic en euros va seguir sent considerat com un actiu relativament segur.

Però aviat es va revisar aquesta percepció. L'atenció dels mercats es va centrar primer en Grècia, que tradicionalment havia tingut unes finances públiques desordenades. Poc després de la presa de possessió del primer ministre Iorgos Papandreu, l'octubre de 2009, es va saber que les xifres de dèficit reconegudes pels governs anteriors havien estat manipulades. Les agències de qualificació van començar el desembre de 2009 a rebaixar l'avaluació del deute grec i els mercats es van tancar per a les seves emissions. Però el més important és que aquests mercats es van adonar que el deute públic dels països de la UEM no era un actiu segur, com es creia.

El segon país que va cridar l'atenció dels mercats va ser Irlanda. Les seves finances públiques havien sigut ordenades, però els seus bancs havien crescut ràpidament durant els anys de l'expansió. Davant la crisi bancària, el govern va garantir els seus passius, cosa que suposava una càrrega sobre el pressupost públic que el país no podia suportar. Després va venir Portugal, país amb un tradicional dèficit fiscal i amb problemes estructurals que limitaven la seva taxa de creixement. El següent va ser Espanya, per la rapidesa amb què va créixer el seu dèficit públic, la falta de reacció del govern i l'expectativa d'una recessió llarga, que agreujaria els comptes públics. Després Itàlia, pel seu elevat nivell de deute públic i la manca de voluntat política de dur a terme els ajustos necessaris. I, en un exemple de contagi, també el deute belga i el francès van experimentar el 2011 augments de la seva prima de risc.

Els problemes es van complicar per la dinàmica de l'ajust. Quan els mercats temen la insolvència d'un país, exigeixen que es redueixi ràpidament el dèficit públic mitjançant retallades de la despesa i augments d'impostos, que acceleren la caiguda del producte i de l'ocupació i empitjoren els indicadors de solvència, i tornen a elevar la prima de risc, en una espiral fatídica. El Tractat de la UE havia previst el cas d'un govern malbaratador i la necessitat de sotmetre'l a una disciplina fiscal estricta, però quan aquesta no s'ha assolit, la major exigència no resol el problema actual, sinó que l'agreuja.

## La crisi del euro

Què pot fer la UEM quan algun dels seus membres pateix una crisi de deute sobirà? Cal distingir les accions respecte del país en qüestió, respecte dels altres països i per al conjunt de la zona euro.

- 1) Respecte del país afectat.
  - a. Si es tracta d'una crisi de liquiditat (el país és solvent, però el tipus d'interès que se li exigeix per a refinançar el seu deute és prohibitiu), cal: i) subministrar-li la liquiditat que necessita, mitjançant la compra del seu deute pel BCE, el Fons Europeu d'Estabilitat Financera o el Mecanisme Europeu d'Estabilitat, o oferir garanties per aquest deute, o ii) substituir o complementar les emissions del país amb deute garantit per l'eurozona (eurobons). Aquestes mesures han d'anar acompanyades d'accions de consolidació fiscal i recuperació de la capacitat de creixement.
  - b. Si el problema és de solvència (el país deutor no està en condicions de pagar el seu deute fins i tot a llarg termini), caldrà procedir a la seva reestructuració (quitança del nominal, allargament de terminis, reducció del tipus d'interès, etc.), com ha succeït amb Grècia; en aquest cas, la provisió de liquiditat serveix per donar temps a dissenyar i aplicar les mesures de consolidació fiscal i renegociació del deute. Aquest programa pot requerir també l'aplicació de mesures de recapitalització dels bancs afectats per la pèrdua de valor del deute sobirà.
- 2) Respecte d'altres països que, tot i ser solvents, es poden veure afectats pel contagi, cal establir algun tipus de tallafocs; per exemple, alguna de les mesures suggerides abans per proporcionar liquiditat, apart de les reformes fiscals i econòmiques oportunes.

A llarg termini, l'eurozona ha de redissenyar i fer complir unes regles fiscals que permetin sostenir la moneda única. Aquesta és la solució acordada al Consell Europeu de 9 de desembre de 2011, amb criteris més estrictes de compliment i sancions semiautomàtiques: és a dir, es veu el risc moral com el problema principal a resoldre. Però això deixa a l'aire diverses qüestions:

- 1) L'estricta compliment del PEC no evitarà futures crisis de deute sobirà, perquè un país pot patir una crisi d'aquest tipus per causes diferents d'una mala gestió dels ingressos i les despeses públiques.
- 2) El compliment de les condicions de dèficit i deute no sempre evitarà el contagi de països solvents –i el temor a la insolvència d'un altre país pot ser una profecia que s'autocompleix.
- 3) La tornada a la disciplina fiscal presenta molts punts dèbils; per exemple, l'aplicació d'un límit quantitatiu únic per a tots els països no és creïble; la introducció d'excepcions deixa sense sentit aquests límits; l'aplicació de sancions no pot ser automàtica, però si se sotmet a una decisió política resultarà, probablement, inefectiva.
- 4) La UE no té instruments efectius per ajudar un país que està en una greu recessió i que intenta complir amb les condicions fiscals que se li exigeixen, perquè manca d'una política fiscal comuna, amb tot el que això significa de cessió de sobirania i gestió comuna dels problemes. En definitiva, Europa necessita avançar més ràpidament cap a una unió fiscal més intensa, que doni pas, per exemple, a transferències entre països membres quan un d'ells pateixi una recessió. Però això no sembla viable en el panorama actual de la UE.

## LES ECONOMIES EMERGENTS EN EL COMERÇ INTERNACIONAL

Joan Tugores Ques. *Universitat de Barcelona*

No cal insistir gaire en el paper creixent de les economies dites *emergents* en el comerç –i en el conjunt de l'economia i la geopolítica– mundial. El director de la Organització Mundial de Comerç, Pascal Lamy (2012), ens ha recordat recentment que les dades del 2011 ratifiquen per vintè any consecutiu que el comerç exterior dels països emergents creix més ràpidament que el de les economies avançades, amb el resultat que el pes d'aquestes darreres en el comerç mundial s'ha reduït del 1990 ençà del 75% al 55%.

Inicialment les referències a les economies emergents destacaven el seu paper com a competidores cada vegada més omnipresents, però últimament el pèndol s'està equilibrant amb un pes creixent d'aquests països com a mercats de destinació amb un potencial de compra que esdevé la principal font de dinamisme de l'economia mundial en aquesta difícil conjuntura. El títol *Shifting Wealth* que va donar l'OCDE a una influent anàlisi de la reconfiguració de l'economia mundial és simptomàtic de moltes percepcions... i realitats. Farem alguns comentaris sobre aquestes dues dimensions –la de competidors i la de clients– dels països emergents, i començarem per la segona, que ofereix importants missatges potencials positius.

### Nous mercats amb gran potencial

Com mostra el quadre 1, de cara al futur proper les previsions del gener del 2012 del Fons Monetari Internacional ens diuen que el 2012 la taxa de creixement de les economies avançades serà de l'1,2%, pel 5,4% del conjunt de les emergents i en vies de desenvolupament. Per al 2013 les xifres respectives són de l'1,9% i el 5,9%, de manera que, fins i tot amb els marges freqüents de revisions d'aquestes projeccions, la dualitat asimètrica en dinàmiques de creixement sembla fortament arrelada. I cal afegir que a la llista de nous motors de dinamisme global ja no figuren només els tradicionals BRIC, sinó que cada vegada és més evident l'aparició d'una nova generació dels anomenats –Buitier i Rahbari (2011)– *global growth generators*, que inclouen uns trenta països, des d'Indonèsia, el Vietnam i Turquia fins a alguns països africans o llatinoamericans. Aquestes *noves generacions d'emergents* mereixen especial atenció per les oportunitats pioneres que ofereixen, en canvi de posar especialment a prova la fermesa de l'esperit emprenedor dels qui hi arriben. Malgrat els problemes derivats de tensions sociopolítiques i institucionals en alguns d'aquests països, en agregat les dades són tossudes pel que fa al potencial d'aquestes economies com a nou motor del conjunt de l'economia global.

Les previsions de creixement de les importacions per al 2012 recollides també al quadre 1 són una primera aproximació al potencial o capacitat d'absorció dels dos grups d'economies. Cal observar que el diferencial entre les taxes d'increment de les importacions entre economies emergents i avançades és fins i tot més gran que el diferencial previst en PIB. Per discutibles i revisables que siguin les dades, l'asimetria en favor dels països emergents és clara. És cert que el dinamisme més gran de la

**Quadre 1. Previsions del 2012 de l'FMI sobre activitat, importacions i exportacions de les economies avançades i de les emergents i en desenvolupament**

|              | Economies avançades | Economies emergents |
|--------------|---------------------|---------------------|
| PIB          | 1,2                 | 5,4                 |
| Importacions | 2,0                 | 7,1                 |
| Exportacions | 2,4                 | 6,1                 |

Font: Fons Monetari Internacional, World Economic Outlook, actualitzat a gener del 2012.

demanda dels emergents es pot veure modulada per les recents revisions a la baixa del creixement de la Xina (de només un 7,5%), però també cal tenir en compte que en certa mesura en el gegant asiàtic hi ha en marxa un procés per donar més pes al consum; fins i tot el pla quinquennal xinès del 2011-2015 preveu fins a 6 punts sobre el PIB d'increment del consum, la qual cosa suposa un potencial de compra al qual el teixit empresarial productiu català hauria de prestar la màxima atenció.

Més en general, les projeccions a mig termini sobre distribució del potencial adquisitiu a escala global ressalten el paper de les anomenades *noves classes mitjanes globals* com a principal nucli de dinamisme de despesa. Diversos estudis al respecte mostren una creixent concentració d'aquest *pulmó* de poder de compra a les economies emergents més destacades, en particular a les asiàtiques. A tall il·lustratiu, el quadre 2 resumeix les previsions dels estudis de Kharas (2010), que mostren un declivi del pes de les economies avançades (Europa + Amèrica del Nord), en les quals el poder de compra de les classes mitjanes passaria del 64% el 2009 al 46% el 2020, amb un increment correlatiu del pes d'Àsia-Pacífic. És cert que altres segments de mercat –que inclouen els dos extrems del consum de més luxe, d'una banda, i l'anomenada *base de la piràmide*– tenen aspectes molt importants sobretot en determinats productes, però en termes generals connectar més i millor amb les noves demandes (no només en magnitud sinó també en tipologia de preferències) de les noves classes mitjanes és un ingredient central que qualsevol estratègia de millora de la competitivitat des de casa nostra.

**Quadre 2. Projeccions respecte a la classe mitjana global: distribució percentual del poder de compra dels anys 2009 i 2020**

|                  | 2009 | 2020 |
|------------------|------|------|
| Europa           | 38   | 29   |
| Amèrica del Nord | 26   | 17   |
| Àsia-Pacífic     | 23   | 42   |
| Resta del món    | 12   | 12   |

Font: Kharas, Homi (2010). *The Emerging Middle Class in Developing Countries*. Brookings Institution–OECD, març del 2010

I la veritat és que els marges de maniobra que existeixen al respecte són molt significatius. Les dades del 2011 sobre exportacions espanyoles –Secretaria d'Estat de Comerç (2012)– mostren que Àsia representava només el 7,9% del total, i la Xina, un modest 1,6% (la dada de l'Idescat del pes de la Xina en les exportacions catalanes durant el 2011 és de l'1,4%). És cert que les taxes d'increment anuals del 2011 han estat respectivament del 20,9% i el 28%, –aquesta darrera xifra duplica el 15,4% de variació mitjana de les exportacions estatals–, però la presència dels mercats més dinàmics en els nostres perfils exportadors encara té molt de camí per recórrer. Cal continuar aprofundint les millores significatives al respecte, tasca que correspon especialment a la notable massa crítica del nostre teixit empresarial de dimensió mitjana i fins i tot petita que constitueix els *hidden champions* de la internacionalització de l'empresa catalana i que, al meu entendre, és el principal actiu que tenim com a país. Si volem ser ponderats, cal destacar que la concentració de les exportacions catalanes a la Unió Europea aquestes darreres dècades ha suposat un repte molt important –atesa l'exigència d'aquest mercat en termes de preus i qualitat–, repte superat de manera molt destacada; i això és un punt de partença valuós per afrontar el nou repte de reorientar les pautes d'internacionalització en sintonia amb les noves realitats globals. I cal afegir que no només en mercaderies, sinó també de forma creixent en uns serveis la demanda dels quals està creixent de manera més que proporcional en el conjunt del comerç mundial... i de les importacions dels emergents.

#### Competidors potents... que obliguen a reaccionar

Però a més d'oferir oportunitats, les economies emergents continuen incrementant el seu paper de competidores importants. Al quadre 1, el diferencial entre taxes de creixement de les exportacions del 2012 entre avançats i emergents és, de nou, significatiu. Ja no es tracta només de competir en productes *low cost*, sinó del fet que alguns dels principals emergents estan apostant de forma decidida per millorar el seu posicionament en termes de qualitat i valor afegit. Això suposa un repte especial per a una Europa que fins ara ha mantingut posicions sòlides en els segments de més qualitat, cosa que ha permès a alguns països europeus –des d'Alemanya i Suècia fins a uns altres de dimensió semblant a Catalunya, com Àustria i una Suïssa que es manté al primer lloc del rànquing de competitivitat del Fòrum Econòmic Mundial– de mantenir-se en els llocs destacats als rànquings exportadors. Aquests països assenyalen un camí d'interès per a nosaltres.

Adicionalment, i com també recorda Pascal Lamy (2012) contínuament, en un món en què les *xarxes globals de producció* –la configuració de la producció en tasques o activitats que es reparteixen en diferents localitzacions: una anàlisi més detallada a ACCIÓ (2011)– tenen cada vegada més pes, estar present en aquestes noves pautes d'organització esdevé central. Cada vegada són més freqüents els productes *Made in the World*, per fer servir l'afortunada expressió del projecte de l'Organització Mundial de Comerç per avaluar les implicacions d'aquestes noves realitats. Molts estudis –també de l'FMI (2011)– han insistit en què les economies emergents estan

obtenint especials avantatges d'aquestes noves fórmules millorant substancialment la seva *interconnectivitat* i donant lloc, per exemple, a fenòmens com el del pes creixent del comerç Sud-Sud. El fet que també s'estigui reconfigurant a favor dels emergents el mapa de *poder corporatiu*, amb cada vegada més empreses basades en aquests països en posicions de lideratge dels seus sectors, fa especialment convenient d'atendre als mecanismes de presència i posicionament en els engranatges d'aquestes xarxes globals de producció.

Tot això suposa noves vies de pressió competitiva per a les economies avançades. Reptes exigents, però també fonts d'iniciatives interessants. Nicholas Bloom i diversos coautors (2011) analitzen i documenten un aspecte cabdal: el paper d'aquestes noves vies de competència com a revulsiu dels països avançats, especialment quan la *sacsejada* convida a reassignar els recursos cap a noves utilitzacions, alliberant factors productius fins ara *atrapats* per inèrcies vers activitats més innovadores, creatives i productives. Naturalment, això és més fàcil de dir que de fer, però ja es detecten casos d'èxit... que la crisi converteix en referents imprescindibles d'una part del camí a seguir.

#### Referències

ACCIÓ (2011). *Informe Anual de Prospectiva Internacional 2011: Nous lideratges en un món postcrisi. Oportunitats globals i noves àrees de negoci*. Disponible a: [http://www.anella.cat/web/portal/estudis-i-tendencias/-/custom\\_publisher/lwB4/27535598/Informe-Anual-2011-Nous-lideratges-en-un-mon-postcrisi-Oportunitats-globals-i-noves-arees-de-negoci](http://www.anella.cat/web/portal/estudis-i-tendencias/-/custom_publisher/lwB4/27535598/Informe-Anual-2011-Nous-lideratges-en-un-mon-postcrisi-Oportunitats-globals-i-noves-arees-de-negoci)

Bloom, Nicholas; Draca, Mirko; Van Reenen, John (2011). *Trade Induced Technical Change? The Impact of Chinese Imports on Innovation, IT and Productivity*. NBER working paper 16717, gener del 2011. Disponible a: [www.nber.org](http://www.nber.org)

Buiter, Willem; Rahbari, Ebrahim (2011). *Global growth generators: Moving beyond emergin markets and BRICs*. CEPR Policy Insight, 55, abril del 2011. Disponible a: [http://www.cepr.org/pubs/Policy Insights/PolicyInsight55.pdf](http://www.cepr.org/pubs/Policy%20Insights/PolicyInsight55.pdf)

Fons Monetari Internacional (2011). *Changing Patterns of Global Trade*. IMF Policy Paper. FMI, juny del 2011. Disponible a: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2011/061511.pdf>

Kharas, Homi (2010). *The Emerging Middle Class in Developing Countries*. Brookings Institution–OECD, març del 2010. Disponible a: <http://www.oecd.org/dataoecd/54/62/44798225.pdf>

Lamy, Pascal (2012). *A growth plan for Europe to exit the crisis*. Conferència pronunciada el 29 de febrer de 2012. Disponible a: [http://www.wto.org/english/news\\_e/sppl\\_e/sppl219\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/sppl_e/sppl219_e.htm)

Secretaria d'Estat de Comerç (2012). *Informe Mensual de Comercio Exterior*. Desembre del 2011. Disponible a: [http://www.comercio.mityc.es/es-ES/comercio-exterior/estadisticas-informes/PDF/estadisticas-comercio-exterior/INFORME%20COMEX\\_2011-12.pdf](http://www.comercio.mityc.es/es-ES/comercio-exterior/estadisticas-informes/PDF/estadisticas-comercio-exterior/INFORME%20COMEX_2011-12.pdf)

## 2. L'economia espanyola

El 2011 s'ha fet patent la debilitat de la recuperació del PIB de l'economia espanyola, en créixer tan sols un 0,7%, un creixement que a més ha patit un alentiment notable a mesura que avançava l'any, arribant a caure el quart trimestre. Aquesta evolució anunciava clarament el risc d'entrada en recessió, després d'una mica menys de dos anys d'haver deixat enrere la recessió anterior; un risc que s'ha confirmat el primer trimestre del 2012 (gràfic I.3).

El creixement del PIB d'Espanya l'any 2011 prové única i exclusivament de la demanda externa, que ha contrarestat la caiguda de la demanda nacional, i a més ha millorat la seva aportació al creixement del PIB amb relació a l'any 2010. Així, les exportacions de béns i serveis han augmentat menys que el 2010, però a un ritme robust del 9% el 2011. Alhora que les importacions han disminuït (-0,1%), fent que la demanda externa hagi aportat 2,5 punts percentuals al creixement del PIB, i hagi contrarestat l'aportació negativa de la demanda nacional (-1,8 punts percentuals). Pel que fa a la composició de la demanda nacional, cal destacar la forta caiguda de la inversió, arrossegada per la intensitat de la davallada de la inversió en construcció. La inversió en béns d'equipament ha crescut lleugerament en el conjunt de l'any 2011, però el darrer trimestre ja donava senyals de recaiguda. El consum final ha recaigut, després de la tímida recuperació del 2010, sobretot el consum públic, que ha retrocedit el 2,2% anual. Val a dir que a la crisi dels anys noranta, el descens del consum públic va ser d'aquesta mateixa magnitud però es va produir en només dos trimestres (quadre I.2).



El lleuger creixement del PIB l'any 2011 provingué de la reducció del nombre d'hores treballades de l'1% i de l'augment de la productivitat per hora de l'1,7%. Així mateix, el creixement de la productivitat, superior a l'augment de la remuneració dels assalariats, ha fet que el cost laboral unitari, hagi caigut l'any 2011, per segon any consecutiu.

La participació de la remuneració dels assalariats en el PIB ha disminuït, des del 48,2% que representaven el 2010, fins al 46,7% el 2011, i també ho han fet els impostos, del 8,8% al 8,5%, respectivament. Aquesta pèrdua de pes ha anat a favor de l'excedent brut d'explotació, que ha guanyat pes en el PIB, des del 43% del 2010 fins a gairebé el 45% el 2011.

L'activitat de tots els grans sectors, excepte la construcció, ha crescut en el conjunt del 2011. Tanmateix, la seva evolució va empitjorar el darrer trimestre de l'any, especialment, a la indústria manufacturera, on es va truncar la seva recuperació. Tot i això, els bons resultats dels trimestres anteriors han fet que l'activitat industrial hagi crescut el 2,4% en el conjunt de l'any 2011, per sobre del 0,5% del 2010. El sector serveis ha mantingut un creixement de l'activitat força similar al de

### Comptabilitat Nacional trimestral d'Espanya<sup>1</sup>. Base 2008

Quadre I.2

(Taxes de variació interanual, en %)

|  | 2010  | 2011 | 2011    |          |           |          |
|--|-------|------|---------|----------|-----------|----------|
|  |       |      | I trim. | II trim. | III trim. | IV trim. |
| <b>PIB a preus constants</b>                 | -0,1  | 0,7  | 0,9     | 0,8      | 0,8       | 0,3      |
| Consum final                                 | 0,6   | -0,7 | 0,4     | -0,8     | -0,6      | -1,8     |
| – de les llars                               | 0,7   | -0,1 | 0,4     | -0,3     | 0,5       | -1,1     |
| – de les ISFLSH                              | 2,6   | 0,1  | 0,6     | 1,1      | -0,4      | -0,8     |
| – de les AAPP                                | 0,2   | -2,2 | 0,6     | -2,1     | -3,6      | -3,6     |
| Formació bruta de capital fix                | -6,3  | -5,1 | -4,9    | -5,4     | -4,0      | -6,2     |
| Actius fixos materials                       | -6,4  | -5,4 | -5,3    | -5,6     | -4,3      | -6,5     |
| – Béns d'equipament i actius cultivats       | 5,1   | 1,4  | 5,5     | 1,0      | 2,2       | -2,7     |
| – Construcció                                | -10,1 | -8,1 | -9,2    | -8,1     | -7,0      | -8,2     |
| Actius fixos immaterials                     | -4,8  | 0,0  | 1,5     | -3,1     | 2,0       | -0,3     |
| Variació d'existències                       | 0,0   | 0,0  | 0,0     | 0,0      | -0,1      | -0,1     |
| DEMANDA NACIONAL (*)                         | -1,0  | -1,8 | -0,8    | -1,9     | -1,4      | -2,9     |
| Exportacions de béns i serveis               | 13,5  | 9,0  | 13,1    | 8,8      | 9,2       | 5,2      |
| – Exportacions de béns                       | 13,9  | 9,5  | 17,0    | 9,6      | 9,5       | 2,9      |
| – Exportacions de serveis                    | 12,6  | 7,8  | 5,5     | 7,4      | 8,2       | 10,1     |
| Importacions de béns i serveis               | 8,9   | -0,1 | 6,0     | -1,3     | 0,9       | -5,9     |
| – Importacions de béns                       | 11,3  | 0,6  | 8,3     | -0,2     | 1,4       | -6,6     |
| – Importacions de serveis                    | 1,1   | -2,9 | -1,8    | -5,3     | -1,0      | -3,3     |
| Agricultura, ramaderia, silvicultura i pesca | -1,1  | 0,6  | 1,1     | 0,5      | 0,4       | 0,3      |
| Indústria                                    | 0,6   | 1,9  | 3,0     | 2,3      | 2,8       | -0,4     |
| – Indústria manufacturera                    | 0,5   | 2,4  | 3,4     | 3,0      | 3,4       | -0,1     |
| Construcció                                  | -7,8  | -3,8 | -4,9    | -3,2     | -3,2      | -3,7     |
| Serveis                                      | 1,4   | 1,1  | 1,4     | 1,0      | 1,0       | 0,9      |
| Ocupació equivalent a temps complert         | -2,6  | -2,0 | -1,6    | -1,3     | -2,0      | -3,3     |

1. Dades corregides d'efectes estacionals i de calendari

(\*) Aportació al creixement del PIB

Font: INE

l'any anterior (1,1% el 2011 i 1,4% el 2010), mentre que la caiguda de l'activitat a la construcció s'ha moderat notablement però encara ha estat forta, de gairebé el 4% anual el 2011.

La moderació del descens de l'ocupació també es va truncar a la segona meitat del 2011, moment en què es va començar a accentuar la caiguda. Així, en el conjunt del 2011, el descens ha estat del -2%, però el quart trimestre de l'any va arribar a ser del -3,3%, en termes de comptabilitat nacional. Aquesta evolució s'ha traduït en una pèrdua de 356.500 llocs de treball equivalents a temps complet, de mitjana anual el 2011, el 79% dels quals eren assalariats. La pèrdua de llocs de treball més elevada ha estat la del sector de la construcció: 234.500, gairebé dos terços del total.

En paral·lel, la taxa d'atur ha pujat fins al 22,9% el quart trimestre del 2011, segons dades de l'Enquesta de Població Activa (EPA). Això vol dir que el nombre d'aturats s'ha incrementat en 577.000 persones amb relació al darrer trimestre del 2010, i la xifra d'aturats s'ha situat en 5,3 milions de persones. Des de l'inici de la crisi, l'any 2007, l'increment del nombre d'aturats ha estat de 3,3 milions de persones (entre el quart trimestre del 2007 i el quart trimestre del 2011). Cal assenyalar que la població aturada ha augmentat als serveis (4,8% anual) i a l'agricultura (6,5%), per tercer any consecutiu. En canvi, aquesta ha disminuït a la indústria i a la construcció (-8,4% i -12,3%, respectivament). Ara bé, a aquests dos darrers sectors es va produir un canvi de tendència el quart trimestre, en què els aturats van començar a créixer de nou (6,5% i 3,1%, respectivament).

Pel que respecte als preus de consum, la taxa d'inflació va pujar els primers quatre mesos del 2011, impulsada per l'alça dels preus del petroli, però després va caure fins al 2,4% el mes de desembre, per l'atonía de la demanda, atonia que es va accentuar durant la segona part de l'any per l'empitjorament de l'activitat i del mercat de treball. Per aquest mateix motiu, la inflació subjacent, que exclou l'alimentació no elaborada i els productes energètics, ha baixat des del 2,1% del maig fins a l'1,5% el desembre. Per components de l'IPC, destaca l'augment de la taxa d'inflació de l'alimentació elaborada, de l'oci i la cultura i de l'ensenyament. Cal destacar que l'any 2011, el diferencial d'inflació entre Espanya i la zona euro ha esdevingut negatiu (-0,3 punts percentuals el desembre), com també va passar el 2009.

Pel que fa als comptes públics, el 2011 ha estat el segon any d'ajust fiscal. Així, després del que el dèficit de les administracions se situés en l'11,2% del PIB el 2009 i es rebaixés fins al 9,3% el 2010, aquest s'ha aconseguit reduir fins al 8,9% el 2011 (gràfic 1.4), però no ha assolit l'objectiu de consolidació fiscal del 6% al que s'havia compromès el Govern espanyol davant la Comissió Europea.

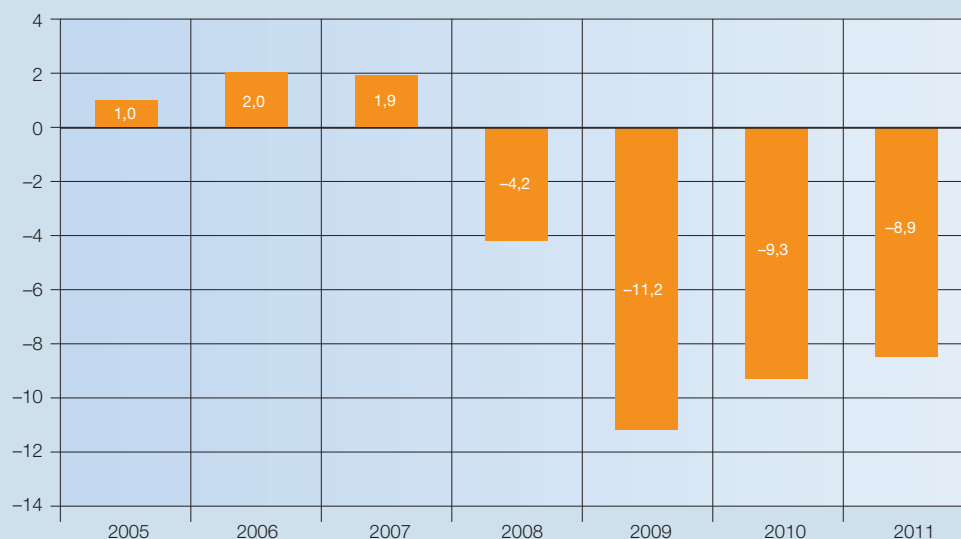
El dèficit públic sobre el PIB del 2011 ha estat el resultat del 5,1% registrat per l'Administració Central de l'Estat, del 2,9% de les comunitats autònomes, del 0,38% de les corporacions locals, i del 0,09% de l'Administració de la Seguretat Social, en termes de comptabilitat nacional. Aquestes xifres han situat el deute públic sobre el PIB en el 68,5% el 2011, la ràtio més elevada de la sèrie disponible, que comença l'any 1995, i per sobre del límit fixat al Pacte d'Estabilitat i Creixement pels estats membres de la zona euro (del 60%). Altres països de la zona també han superat aquest límit, de manera que la Comissió Europea ha proposat una nova regulació per enfortir la supervisió pressupostària a la UEM.

La desviació més gran respecte a l'objectiu inicial de dèficit públic sobre el PIB el 2011 ha estat la de les comunitats autònomes, d'1,6 punts percentuals. Davant d'aquest fet, el Govern espanyol



**Dèficit públic del conjunt d'administracions públiques a Espanya**

(En % del PIB)



Font: Ministeri d'Economia i Competitivitat

ha fixat uns objectius d'estabilitat pressupostària per al període 2012-2014, condicionats a que aquestes presentin els seus plans econòmico-financers de reequilibri i siguin aprovats pel Consell de Política Fiscal i Financera.

La reducció del dèficit públic de l'Administració Central de l'Estat ha estat possible, fonamentalment, per la disminució de les despeses no financeres, i en menor mesura, pel lleuger augment dels ingressos no financers. L'increment dels ingressos impositius ha estat conseqüència fonamentalment de l'efecte de les pujades impositives i l'eliminació dels beneficis fiscals aprovats durant els exercicis 2009 i 2010 (supressió de la deducció per naixement i eliminació parcial de la deducció de 400€), així com de les menors devolucions sol·licitades pels contribuents en la Campanya de la Renda 2010.

Els canvis impositius que han fet créixer els ingressos han estat: l'increment de l'IRPF per a les rendes superiors als 120.000€ i per als rendiments del capital, l'elevació del percentatge de càlcul aplicable als pagaments fraccionats per a aquelles societats amb una facturació anual superior a 20 milions d'euros, i la limitació temporal a la possibilitat de compensar bases imposables negatives d'exercicis anteriors i a la deducció per amortització del fons de comerç financer, fins a l'any 2013. Per últim, l'increment de l'IVA realitzat el juliol del 2010 també ha suposat un lleuger increment dels ingressos per aquest impost. Així mateix, cal esmentar que el Govern espanyol ha restablert la deducció per compra d'habitatge habitual fins als 300.000 euros, i també l'aplicació de l'IVA superreduït per a la compra del primer habitatge, mesures que suposaran una disminució dels ingressos impositius.

La disminució dels pagaments no financers s'explica, principalment, per la plena aplicació el 2011 del nou sistema de finançament de les comunitats autònomes de règim comú. Així, les

transferències corrents a les comunitats autònomes han passat de 44.294 milions d'euros el 2010 a 16.012 milions d'euros el 2011. Els únics capítols de despesa que han crescut han estat el d'interessos del deute i el de despeses de personal. Aquest últim ha estat conseqüència, fonamentalment, de l'augment de les prestacions socials derivat de l'abonament de la compensació per la desviació respecte a l'IPC del 2010.

Per últim, cal esmentar que a finals d'any el nou Govern elegit a les eleccions del novembre, va aprovar un Reial-Decret Llei de mesures urgents en matèria pressupostària, tributària i financera per reduir la despesa i incrementar els ingressos. Pel que fa a la reducció de la despesa, destaca el manteniment del sous dels funcionaris, la congelació de la taxa de reposició de les plantilles, el manteniment del salari mínim interprofessional, la reducció dels pressupostos de RTVE i de RENFE, la reducció de les subvencions i préstecs a l'R+D+I, l'ajornament de l'aplicació de la Llei de Dependència per a nous beneficiaris i la no renovació de la renda d'emancipació. Alhora, també es va aprovar un increment de l'1% de les pensions per al 2012. Pel que fa als canvis impositius, es va aprovar un augment de l'IRPF i de l'IBI d'aplicació als exercicis 2012-2013. Així mateix, en els Pressupostos per al 2012 es reforma l'impost de societats i es concedeix una amnistia fiscal per incrementar els ingressos impositius. Poc després de la presentació dels Pressupostos de l'Estat també s'han aprovat mesures per reduir la despesa en educació i en sanitat.

### 3. Resum

L'any 2011, el creixement econòmic mundial ha perdut impuls per l'agreujament de la crisi de deute sobirà a Europa després de l'estiu, que ha afectat en més o menys mesura tant a les economies avançades com a les emergents. Així, el creixement real del PIB mundial s'ha desaccelerat fins al 3,9% el 2011, i es continuen marcant dues velocitats de recuperació: mentre que les economies emergents han registrat un creixement del 6,2%, a les avançades ha estat de l'1,6%. Fins i tot, dintre de les economies avançades hi ha diferències importants. Cal destacar, en particular, el risc de recessió que ha reaparegut a algunes economies europees, i que s'ha acabat confirmant a finals del 2011 o bé a principis del 2012. Mentre que d'altres economies, com la nord-americana ha anat agafant impuls a mesura que avançaven els trimestres del 2011, i de moment, no sembla que hi hagi riscos de recaiguda, tot i que tampoc s'està fent front a l'augment del dèficit públic, com si s'està fent a Europa.

El PIB de l'economia espanyola ha crescut molt feblement, un 0,7% anual el 2011, posant-se de manifest la debilitat de la seva recuperació, malgrat que la demanda externa ha millorat la seva contribució al creixement i ha compensat el retrocés de la demanda interna. De fet, Espanya és una de les economies de la UEM on l'activitat ha recaigut el quart trimestre, preludi de l'entrada en recessió, que s'ha confirmat el primer trimestre del 2012, després d'una mica menys de dos anys d'haver deixat enrere la recessió anterior. En paral·lel, la taxa d'atur ha pujat fins al 22,9% el quart trimestre del 2011, mentre que la taxa d'inflació ha baixat fins al 2,4% el desembre, per l'atonía de la demanda, i malgrat l'alça del preu del petroli.

L'alentiment del creixement econòmic a Espanya ha estat en bona part provocat per les mesures d'austeritat implementades pels governs nacional i europeus. Aquestes mesures han aconseguit reduir el dèficit públic, fins al 8,5% el 2011, però no s'ha complert l'objectiu de consolidació fiscal del 6% al que s'havia compromès el Govern espanyol davant la Comissió Europea.





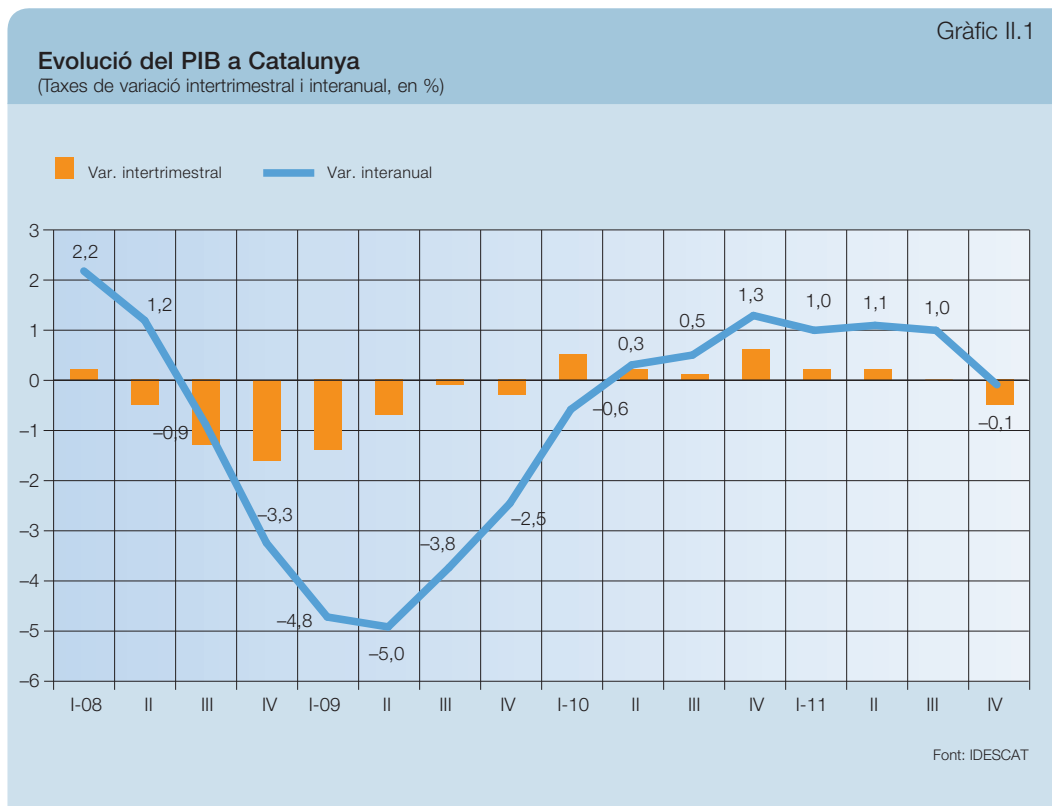




## Demanda i producció

### 1. Introducció

L'any 2011, l'activitat econòmica de Catalunya ha tornat a créixer feblement després del lleu repunt del 2010. Quan semblava que la fase més negativa del cicle s'havia deixat enrere, han tornat a sorgir els dubtes sobre la consolidació del creixement. La pèrdua d'impuls del PIB català ha estat progressivament més forta a mesura que avançava l'any, com es pot apreciar en el gràfic II.1.



Concretament, el PIB català va començar a desaccelerar-se en termes intertrimestrals el primer trimestre del 2011, fins a arribar a contraure's el quart trimestre. Els episodis d'inestabilitat per la crisi del deute a Europa es van agreujar a partir de l'estiu, i aquesta situació va llastar amb força el creixement de la zona euro, i també el de l'economia catalana. Així, el PIB de Catalunya va créixer el 0,5% interanual el segon semestre, la meitat del que havia crescut els primers sis mesos de 2011.

Aquesta evolució ha fet que el creixement interanual del PIB se situés en el conjunt de l'any en el 0,7%, que col·loca l'economia catalana en línia amb la mitjana espanyola, que també va créixer el 0,7% el 2011.

## LA INDÚSTRIA DEL BENESTAR A CATALUNYA

Marta Marsé Vidri i Nuria Juan Costa. *Departament d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya*

### El món es motiva pel benestar

Tot i que indústria i benestar semblin dos conceptes simbòlicament antagònics, podem trobar moltes activitats empresarials darrera el que considerem «cuidar-se» o benestar de les persones, basades principalment en oferir productes o serveis destinats a estar més saludables i millor físicament, a retardar els efectes de l'envelliment o a prevenir el desenvolupament de malalties.

L'Organització Mundial de la Salut preveu que més de 2,3 bilions de persones al món tinguin sobrepès l'any 2015 i que la població de persones de més de 60 anys s'hagi quadruplicat l'any 2050. Una transformació demogràfica mundial d'aquest tipus té profundes conseqüències per a cadascun dels aspectes de la vida individual, comunitària, nacional i internacional. Totes les facetes de la humanitat (socials, econòmiques, polítiques, culturals, psicològiques i espirituals) experimentaran una evolució. Al món hi ha 30 milions de persones amb demència i al 2050 es projecta que aquesta xifra sigui de 100 milions. Canvis com aquests han fet sorgir una consciència pel benestar i una demanda de productes més sofisticats, segurs i preventius.

Podem veure noves pautes i necessitats de consum en exemples com la preferència per productes més naturals i ecològics, el confort com a part d'un estil de vida modern, un augment del nombre de centres esportius i dels seus usuaris, un creixent percentatge de la població que consumeix teràpies naturals, l'augment de la cura personal masculina o el fenomen del turisme *wellness*.

Existeixen moltes iniciatives relacionades amb el foment del benestar dels ciutadans a nivell mundial. Totes estan relacionades amb la prevenció de la salut, la millora de la qualitat de vida i la bellesa però hi ha àrees geogràfiques que per tradició estan especialitzades en un negoci. Podem diferenciar doncs entre iniciatives «cross-sectorials» (com el Wellbeing Cluster of Lower Austria), que tenen una visió més holística, i les «sectorials», que s'adrecen a un negoci en concret (com el Cosmetic Valley a França).

### Característiques i principals magnituds del sector

Des d'un iogurt Actívia de Danone al nou espai spa de Barcelona: «Aire de Barcelona» passant per una crema de tractament facial de Skeyndor, la línia Siken Form de Laboratorios Diafarm, els perfums per cosmètics de Bastet o Eurofragrance, l'aparell d'electroestètica antiaging Accura de Sorisa o els centres esportius d'UBAE. Tots aquests productes i serveis els ofereixen empreses que tot i pertànyer a sectors a priori molt diferents (cosmètica, alimentació, complementos alimentaris, maquinària electroestètica, proveïdors de centres d'esport i *wellness*, etc) comparteixen l'objectiu creixent en el mercat d'oferir benestar a les persones. Podem agrupar el que hem anomenat «indústria del benestar» en tres segments: l'«alimentació saludable», la «bellesa» i els «centres d'esport i *wellness*».

A Catalunya hi ha un univers empresarial ampli i divers relacionat amb el benestar de les persones amb presència en tota la cadena de valor. Trobem empreses referents en les diferents categories del negoci. Lipotec, Bastet i Eurofragrance entre els proveïdors de principis actius o essències i perfums; Natura Bissé International, Skeyndor i El Taller de Alquimia en

cosmètica professional; Puig, The Colomer Group i Laboratorios Genesse en cosmètica de gran consum; Ecoveritas, Marsan i Santiveri en alimentació ecològica i dietètica; Laboratorios Diafarm en complementos alimentaris; Fluidra i Saunasport proveïent centres *wellness*; i empreses «d'experiència» com Bye Bye Pelos, Raffel Pagès o els gimnasos DIR i UBAE.

D'entre les empreses que formen part d'aquest col·lectiu industrial, algunes es dediquen en la seva totalitat a la indústria del benestar i d'altres contribueixen parcialment al negoci. A través d'un *mapping* inèdit i innovador s'han identificat al nostre país 380 empreses amb un volum de negoci agregat de 4.500 milions d'euros i que donen feina a 19.000 treballadors, la qual cosa representa un 3,6% de la facturació i un 4,1% dels treballadors del total de la indústria catalana<sup>1</sup>. Cal destacar la importància del subsector de la cosmètica que acumula gairebé la meitat de la facturació del sector.

Aquest sector ha tingut una *performance* millor que la del conjunt de la indústria catalana. Les empreses amb estratègies focalitzades en aquest segment de mercat van evolucionar d'una forma clarament positiva fins el 2007, amb una taxa de creixement anual mitjana<sup>2</sup> entre els anys 2000 i 2007 del 8,9%, en què l'entrada de la crisi va provocar un canvi de tendència. Per tant, si comparem aquestes dades amb l'evolució del període 2000-2010 veiem com la taxa d'evolució es redueix fins situar-se en un 6,4%. Tot i que aquest percentatge és cinc vegades superior al del total de la indústria catalana, estem en un context econòmic de contracció de la demanda on molts negocis s'han vist afectats en els seus volums d'activitat, sobretot les empreses dedicades a crear i proveir espais *wellness* que, a més, han sofert la caiguda del sector de la construcció.

No obstant la conjuntura, a nivell general creixen les companyies que llancen noves línies relacionades amb el *driver* benestar, inclús aquelles que ofereixen productes que creuríem lluny de relacionar amb aquesta indústria com poden ser el tèxtil o els embotits.

### Competitivitat i benestar

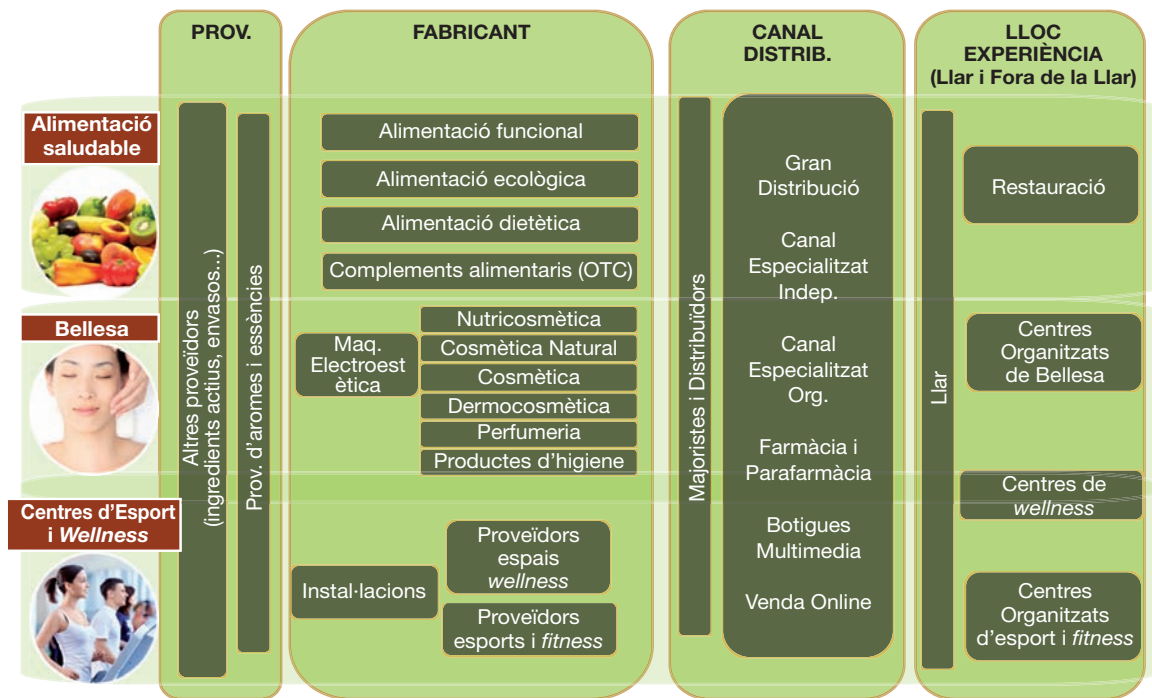
Podem diferenciar les empreses sota el paraigua del benestar segons facin productes per ser consumits a la llar o productes i serveis per ser utilitzats al canal professional. Tanmateix, la competitivitat de les empreses està subjecta a altres factors com són el tipus de producte o servei que ofereixen i el posicionament de les seves marques. El creuament d'aquestes variables permet dividir el teixit empresarial en tres grans grups: el «*mass market*», el «natural, bio, diet i OTC», i el «canal experiència i/o professional».

El grup «*mass market*» i el «natural, bio, diet i OTC» estan presents al canal consumidor. En el primer grup trobem empreses relativament grans que es dirigeixen al gran consum i que compten amb una àmplia gamma de productes a través de marques ben posicionades, amb importants estratègies en el *retail* i una notable presència internacional. Aquestes conviuen amb un gruix de petites i mitjanes empreses especialitzades en productes naturals, biològics, dietètics i OTC que solen comercialitzar-se en parafarmàcies i botigues especialitzades. Fabriquen sèries curtes,

1. Dades referides a l'any 2010

2. Dada extreta del Registre Mercantil a partir d'una mostra d'empreses del sector

Gràfic 1. Cadena de valor de «la indústria del benestar»



Font: Direcció General d'Indústria

Gràfic 2. Dimensió de la indústria del benestar a Catalunya

|   | Nº d'Empreses | Facturació M d'€ | Nº de Treballadors |
|---|---------------|------------------|--------------------|
| <b>Alimentació saludable</b>            |               |                  |                    |
| Alimentació i begudes                   | 64            | 1.462            | 4.531              |
| Complements alimentaris (OTC)           | 30            | 130              | 656                |
|   | <b>382</b>    | <b>4.1.592</b>   | <b>5.187</b>       |
| <b>Bellesa</b>                          |               |                  |                    |
| Cosmètica                               | 157           | 2.248            | 8.128              |
| Maquinària electroestètica              | 14            | 23               | 169                |
| Essència i aromes                       | 30            | 140              | 344                |
| Altres proveïdors                       | 35            | 166              | 707                |
| Centres organitzats bellesa             | 18            | 29               | 418                |
|   | <b>254</b>    | <b>2.606</b>     | <b>9.766</b>       |
| <b>Centres d'Esport i Wellness</b>      |               |                  |                    |
| Proveïdors centres wellness             | 17            | 129              | 759                |
| Proveïdors esports i fitness            | 10            | 26               | 324                |
| Centres organitzats d'esport i wellness | 7             | 178              | 3.018              |
|   | <b>34</b>     | <b>333</b>       | <b>4.101</b>       |
| <b>TOTAL</b>                            | <b>382</b>    | <b>4.531</b>     | <b>19.054</b>      |

Font: Direcció General d'Indústria



per la qual cosa tenen una flexibilitat d'especialització, però compten amb marques poc reconegudes i un nivell d'internacionalització limitat.

Quant als productes i serveis del canal professional, solen ser productes més sofisticats i amb majors prestacions que requereixen en molts casos de prescriptors amb els coneixements tècnics adequats. Les empreses acostumen a estar altament internacionalitzades, sobretot les dedicades a la cosmètica professional.

Per la seva banda, els proveïdors també exerceixen un paper molt important dins aquesta indústria combinant en molts casos la fabricació per tercers amb l'elaboració de productes amb marca pròpia. Les marques blanques ja no competeixen exclusivament en preu, sinó que a través de la innovació i personalització s'apropen cada dia més a les característiques dels productes amb marca, adquirint una major percepció de qualitat.

Tot i així, els canvis més recents i interessants en el negoci els trobem a la distribució:

- Pèrdua de pes del comerç tradicional, de perruqueries i centres d'estètica independents i creixement de les cadenes organitzades tant de distribució de producte com de serveis de benestar. Raffel Pagès, Cebado o Llongueras, en cadenes de perruqueria. The Nail Concept, Solmania o Bye Bye Pelos, en cadenes d'estètica i UBAE o DIR en cadenes esportives.
- Alta penetració de les «marques de distribució», una de les categories que més s'han beneficiat de la conjuntura econòmica actual. Actualment la gran distribució és el canal més rellevant pel sector de la bellesa concentrant el 45,98% de la quota del mercat<sup>3</sup>.
- Major presència de les farmàcies com un canal de distribució dels productes relacionats amb el benestar.

#### Anàlisi de la demanda

Per als «usuaris del benestar», consumir suposa obrir-se de forma progressiva a un ampli ventall de serveis i productes on els mateixos canals retroalimenten, informen, prescriuen i afavoreixen la receptivitat. Un cop el consumidor s'inicia i s'estableixen uns hàbits, hi ha una forta resistència a abandonar-los. El benestar esdevé en molts casos el seu «filtre de vida».

S'han identificat tres detonants principals que promouen l'entrada a l'ús de productes i serveis pel benestar: les experiències vitals traumàtiques, canvis vitals (com poden ser les modificacions a la llar, la conscienciació de l'edat o la jubilació) i l'afiliació emocional, on es reproduïxen els hàbits dels pares, familiars o de persones referents.

La segmentació dels consumidors ha resultat en tres perfils que es diferencien segons la motivació que presenten (des del plaer i l'estètica fins a l'harmonia del físic i de la ment) i el comportament real que manifesten envers el benestar (des dels tractaments passius fins a la integració activa en la rutina diària): són «l'estètic actiu», el «còmode» i el «místic / espiritual».

Per saber què demanarà el consumidor en el futur cal tenir en compte vuit tendències socioculturals i de consum: «apropament i senzillesa» (facilitar el procés de compra i el gaudi dels productes i serveis), «coneixement compartit» (per accedir i aprofundir en la informació sobre els productes), «motivació al moviment» (es demanen solucions motivants per combatre el sedentarisme i l'obesitat), «ment activa i control nerviós» (treballar la ment de manera equilibrada), «intervenció i personalització» (participar en la creació dels productes per adaptar-los a les preferències

3. Segons dades d'Stanpa (Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética).

individuals), «indulgència sense prejudici» (experimentar els plaers però evitant els efectes perjudicials), «solucions de maternitat» (adaptació a les noves edats de gestació i necessitats de conciliació) i «experimentació d'origens» (degut a la immigració i a l'atracció per la varietat cultural).

#### Reptes estratègics i conclusions

El benestar se situa com un tema de tendència: En l'actualitat les persones no busquen només «consumir» els productes. La realitat de l'estat del benestar provoca que la cura personal i la bellesa prenguin protagonisme. A Catalunya hi ha una interessant massa crítica transversal d'empreses relacionades amb el que atribuïm al benestar de les persones. S'estima que aquest sector representa actualment el 3,6% del volum de negoci total de la indústria catalana.

Una de les regles del joc del sector és la complexitat del concepte de benestar, el qual té una part rellevant de subjectivitat. La definició més consensuada seria que el benestar és «l'estat de la persona que gaudeix de bona salut física i mental, el que proporciona un sentiment de satisfacció i tranquil·litat».

Aquest conjunt d'empreses doncs, està innovant en els productes i serveis que exigeixen els canvis tecnològics i socioeconòmics globals com són l'envelliment de la població, una seguretat social saturada, problemes d'obesitat, hàbits de vida poc saludables, el sedentarisme, més alt nivell cultural, proliferació de malalties relacionades amb l'estil de vida, automedicació, petits malestars continus i no malalties (insomni, mal de cap, estrenyiment, estrès...), la incorporació de serveis de teràpies alternatives dins les mútues sanitàries, etc.

Els reptes estratègics de futur que s'apunten per al conjunt del sector passen pel foment del *networking* amb l'objectiu que les empreses explorin possibles sinèrgies de negocis transversals, el reforç del coneixement del mercat i del consumidor, la internacionalització a mercats emergents i la identificació de projectes col·laboratius. En concret, se n'han proposat alguns com l'accés al canal escolar i la vinculació amb prescriptors del canal farmacèutic pel segment alimentació saludable; projectes col·laboratius de recerca i desenvolupament de nous productes cosmètics per a ètnies o l'accés a nous canals de distribució com aeroports, hospitals o residències de gent gran, per citar alguns exemples.

Cal tenir en compte que actualment i en les anomenades «societats avançades», el desig de benestar influeix o pot influenciar les nostres decisions diàries, des de la pasta de dents i el xampú que utilitzem de bon matí, fins al que mengem durant el dia, el tipus de llit i cosmètica que utilitzem a la nit, o el lloc on decidim passar el cap de setmana

Hi ha, doncs, una gran oportunitat que requereix que les empreses trobin el seu lloc en aquesta indústria que no només pot generar riquesa sinó que alhora provoca benestar personal. Alguns experts creuen que només som a l'inici d'aquesta necessitat creixent ja que gran part de la població encara no tenim consciència de com les petites decisions del dia a dia poden afectar el nostre benestar.

#### Referències

- «La indústria del benestar a Catalunya», Les Diagnòsics de l'Observatori de Prospectiva Industrial, 2011. Departament d'Empresa i Ocupació. Generalitat de Catalunya
- «El futur del benestar: tendències i oportunitats», Fundació Creafutur, 2010
- «The Wellness Revolution», Paul Zane Pilzer, 2007

## 2. Demanda

La contracció de la demanda interna, que ha caigut l'1,8% interanual el 2011, ha llastat l'evolució del PIB català, en registrar tots els seus components variacions negatives respecte del 2010. En primer lloc, el consum de les administracions públiques, que representa a l'entorn del 17% del PIB català, ha disminuït el 3,1% el 2011, cosa que ha suposat el primer descens des que comença la sèrie estadística, el 1980. Les polítiques d'austeritat encetades el 2010 s'han intensificat el 2011, amb el consegüent efecte sobre el consum públic.

La inversió tampoc ha donat senyals positives, especialment a partir del segon semestre de l'any. Després del repunt del 2010, el creixement de la inversió en béns d'equipament va tornar a ser negatiu (-0,6%), però menys intensament que els anys 2008 i 2009. Tot i que la producció industrial va accelerar lleugerament el creixement respecte del 2010, la importació de béns de capital va empitjorar la segona meitat de l'any i va tancar el 2011 en negatiu, per la caiguda del sector de material de transport i del d'equipament d'oficina i telecomunicacions. La importació de maquinària i d'altres béns d'equipament, en canvi, va créixer el 2011, però amb una tendència a desaccelerar-se els darrers mesos de l'any. L'enquesta de clima empresarial de la Cambra i l'Idescat també mostra un empitjorament de la inversió industrial els darrers dos trimestres, tot i que en el conjunt del 2011 el deteriorament ha estat menys accentuat que els tres anys anteriors.

A la negativa evolució de la inversió industrial se suma la caiguda de la inversió en construcció. Segons les dades de l'Idescat, aquesta última s'ha reduït el 8,3% el 2011 i acumula una caiguda real del 29,7% des del 2008 (quadre II.1).

Quadre II.1

### Evolució del producte interior brut a Catalunya. Demanda

(Dades corregides d'efectes estacionals i de calendari. Taxes de variació interanual, en %)

|   | 2010 | 2011 | 2011    |          |           |          |
|---|------|------|---------|----------|-----------|----------|
|   |      |      | I trim. | II trim. | III trim. | IV trim. |
| <b>PIB pm</b>                                 | 0,4  | 0,7  | 1,0     | 1,1      | 1,0       | -0,1     |
| Demanda interna                               | -0,2 | -1,8 | -1,0    | -1,9     | -1,4      | -2,9     |
| Despesa en consum de les llars                | 1,2  | -0,2 | 0,3     | -0,5     | 0,6       | -1,1     |
| Despesa en consum adm. públiques <sup>1</sup> | 1,0  | -3,1 | -0,7    | -2,8     | -4,5      | -4,4     |
| Formació bruta de capital <sup>2</sup>        | -4,5 | -5,1 | -4,5    | -4,8     | -4,4      | -6,6     |
| Béns d'equipament i altres                    | 3,1  | -0,6 | 1,5     | -0,1     | -0,1      | -3,6     |
| Construcció                                   | -9,7 | -8,3 | -9,0    | -8,3     | -7,3      | -8,5     |
| Saldo exterior <sup>3, 4</sup>                | 0,5  | 2,5  | 2,0     | 3,0      | 2,3       | 2,7      |
| Saldo amb l'estranger <sup>4</sup>            | 1,7  | 3,2  | 1,3     | 3,9      | 3,2       | 4,6      |
| Exportacions totals de béns i serveis         | 15,2 | 7,5  | 6,6     | 9,9      | 8,9       | 4,7      |
| Importacions totals de béns i serveis         | 9,0  | -2,8 | 2,5     | -2,4     | -1,1      | -9,8     |

1. Inclou la despesa en consum de les institucions sense finalitat de lucre al servei de les llars.

2. Inclou la variació d'existències.

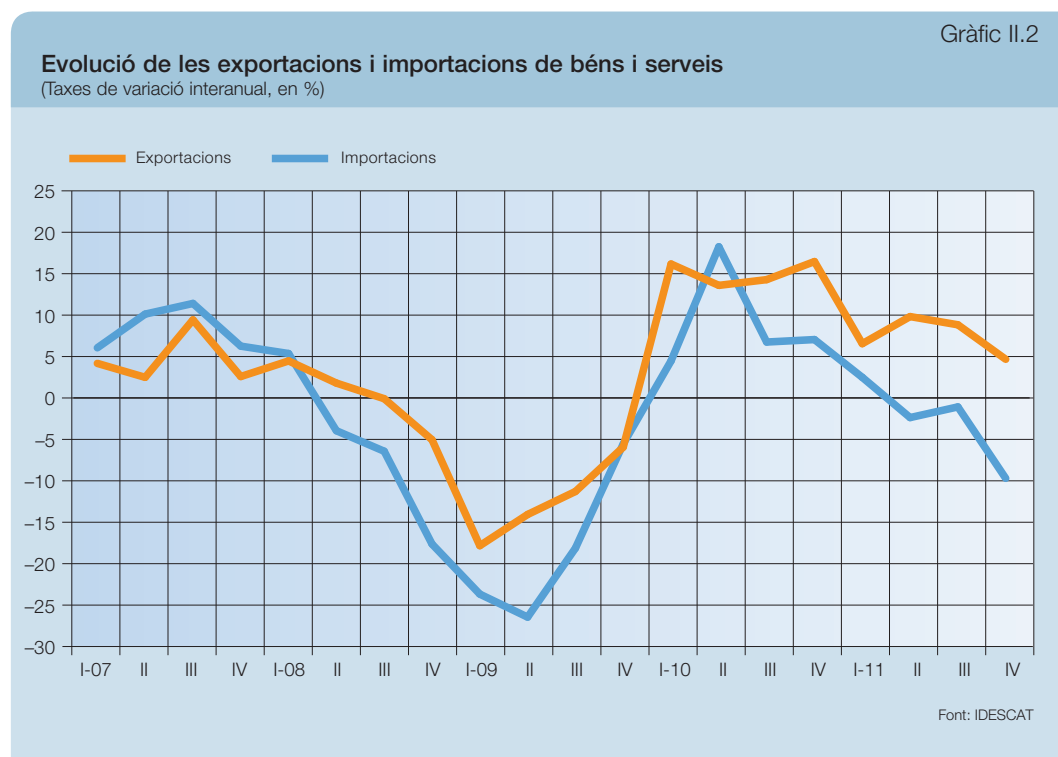
3. Inclou el saldo amb l'estranger i amb la resta d'Espanya.

4. Aportació al creixement del PIB.

Font: IDESCAT

El consum de les llars, que és el component més important de la demanda interna en representar gairebé el 60% del PIB català, ha caigut el 0,2% interanual, després del lleu repunt que havia registrat el 2010 gràcies a les polítiques públiques d'impuls de la demanda. Les perspectives de què la taxa d'atur continuï pujant el 2012 fins a assolir valors propers al 25%, i la pràctica certesa que la recuperació no arribarà a curt termini plantegen un escenari molt negatiu per a l'evolució de la demanda interna en general, i del consum privat en particular.

En aquest context, el motor del lleu creixement ha tornat a ser, com el 2010, la demanda externa, que ha estat positiva per quart any consecutiu i ha augmentat l'aportació al creixement del PIB català fins a 2,5 punts el 2011. En aquesta ocasió, el fet que la demanda externa sigui positiva prové sobretot de la disminució de les importacions, especialment per l'enfonsament que es va produir el quart trimestre (-9,8% interanual). Les exportacions de béns i serveis van créixer, però amb molta menys força que un any enrere (7,5% el 2011, enfront 15,2% el 2010) (gràfic II.2).



## L'ECONOMIA CATALANA EN EL CONTEXT ESPANYOL I EUROPEU

El PIB de l'economia espanyola va repuntar el 0,7% el 2011, després de la lleugera caiguda de l'any anterior (-0,1%). En aquest context, Catalunya es va situar en una posició intermèdia i lleugerament superior a la mitjana estatal, ja que segons l'Institut Nacional d'Estadística (INE), va créixer el 0,8% gràcies, sobretot, a la millor evolució dels serveis i a la menor caiguda de la construcció (gràfic 1).

Segons les dades de l'INE, Canàries i Balears van ser les úniques comunitats autònomes que van créixer per sobre de la mitjana de la Unió Europea de 27 països (1,5% anual). La tercera regió en encapçalat el rànquing, Navarra, va créixer al mateix ritme que la UE-27. El bon comportament de la indústria manufacturera ha estat la principal responsable de l'evolució de Canàries i Navarra, mentre que el VAB del comerç ha impulsat l'economia dels dos arxipèlags, en créixer per sobre del 6% anual, quan en el conjunt d'Espanya havia crescut, en mitjana, l'1,5%. En l'altre extrem del rànquing, dues comunitats autònomes van decreixre el 2011: Extremadura i Múrcia. A aquestes dues regions, la davallada del VAB de la construcció va ser molt més intensa que a Espanya, i l'evolució de la majoria de serveis també va ser més negativa.

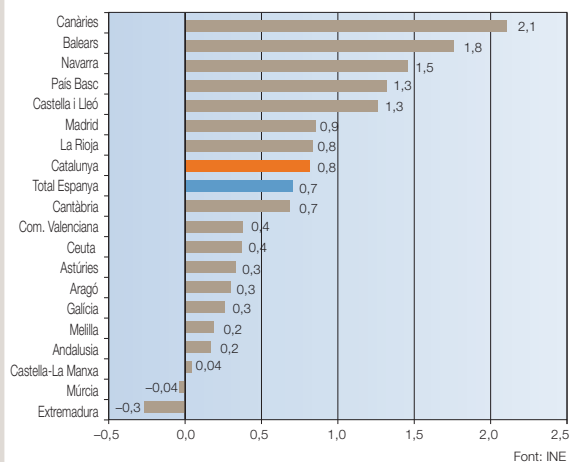
A Catalunya, l'única activitat que ha evolucionat pitjor que al conjunt de l'Estat ha estat la d'activitats financeres i d'assegurances. El VAB d'aquest sector ha disminuït un 5,5% interanual, enfront del descens de l'1% que ha registrat a Espanya. En ambdós casos, suposa una diferència notable amb la UE-27, on ha disminuït només el 0,3% (vegeu gràfic 2).

Si s'analitza l'evolució de les diferents comunitats autònomes en el període de crisi que abasta els anys 2008-2011 també s'observen diferències. En aquesta etapa, l'economia catalana ha decrescut el 0,9% en termes reals, menys intensament que el conjunt d'Espanya, on el PIB ha disminuït l'1,1% de mitjana en aquest període. Cinc comunitats autònomes han evolucionat millor que Catalunya, però cap ha crescut: Castella i Lleó (-0,2%), Navarra (-0,3%), Madrid (-0,6%), País Basc (-0,7%) i Canàries (-0,8%). En l'extrem més negatiu, la Comunitat Valenciana i Múrcia, dues de les comunitats autònomes més afectades per l'esclat de la bombolla immobiliària, són les que han

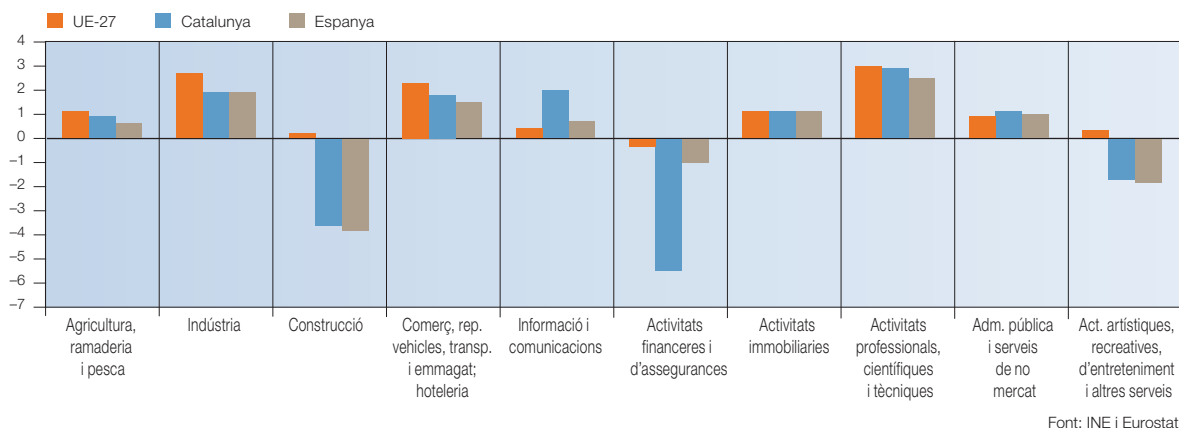
registrar una davallada més forta del PIB entre 2008 i 2011 (-2,1% i -1,7%, respectivament).

Com és habitual, el PIB per càpita de Catalunya continua situant-se per sobre de la mitjana espanyola l'any 2011. El fet que la població de la comunitat catalana es reduís quan en el conjunt d'Espanya va créixer, unida a un avenç del PIB català lleugerament més elevat, ha propiciat que Catalunya avancés en termes de PIB per càpita, en comparació amb la mitjana espanyola. Com a resultat d'aquesta evolució, el 2011, el PIB per càpita a Catalunya va ser un 17,9% superior al d'Espanya, un punt més que l'any anterior. A més, el Principat s'ha mantingut com la quarta comunitat amb un PIB per càpita més elevat, després del País Basc, Navarra, que puja una posició respecte el 2010, i Madrid, que la perd.

Gràfic 1. PIB per comunitats autònomes. Any 2011 (Taxas de variació anual, en termes reals, en %)



Gràfic 2. VAB per sectors. Any 2011 (Taxas de variació anual, en termes reals, en %)



### 3. Producció

L'anàlisi de l'activitat per sectors posa de manifest la intensa desacceleració que s'ha produït a partir del segon trimestre de 2011 als serveis i a la indústria, així com els efectes de la consolidació pressupostària que està realitzant el sector públic. El VAB de les branques d'Administració Pública, educació, sanitat i serveis socials ha crescut el 0,7% el 2011, el que suposa una pèrdua d'impuls d'1,4 punts respecte del 2010. En canvi, els serveis de mercat han accelerat el creixement en el conjunt de l'any una dècima, fins a l'1,4% interanual (quadre II.2).

Quadre II.2

**Evolució del producte interior brut a Catalunya. Oferta**  
(Dades corregides d'efectes estacionals i de calendari. Taxes de variació interanual, en %)

|               | 2010 | 2011 | 2011    |          |           |          |
|---------------|------|------|---------|----------|-----------|----------|
|               |      |      | I trim. | II trim. | III trim. | IV trim. |
| <b>PIB pm</b> | 0,4  | 0,7  | 1,0     | 1,1      | 1,0       | -0,1     |
| Agricultura   | -0,3 | 1,1  | 0,7     | 1,1      | 1,4       | 0,9      |
| Indústria     | 2,1  | 1,7  | 2,7     | 1,8      | 3,2       | -0,9     |
| Construcció   | -7,3 | -4,7 | -5,5    | -4,2     | -4,2      | -5,0     |
| Serveis       | 1,5  | 1,3  | 1,7     | 1,7      | 1,1       | 0,6      |

Font: IDESCAT

El VAB del sector agrari ha repuntat l'1,1% el 2011 i, al contrari que a la indústria i als serveis, ha accelerat el creixement en el segon semestre de l'any. Dins de la producció agrícola destaca l'augment de les fruites fresques. Pel que fa al sector ramader, la producció porcina ha crescut un 7,8% interanual, mentre que la bovina ha disminuït un 3,3% respecte al 2010. També les exportacions del sector primari han crescut el 2011, sobretot els productes carnis i els pinsos animals.

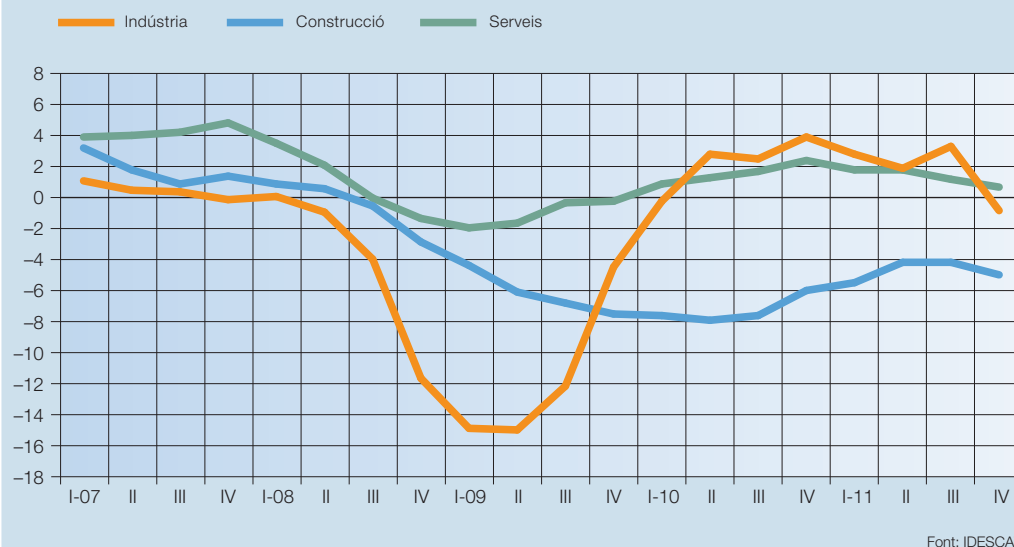
El VAB industrial ha tornat a créixer el 2011, si bé s'ha desaccelerat quatre dècimes, fins a l'1,7%. Aquesta pèrdua d'impuls prové de les branques extractives, ja que la indústria manufacturera ha accelerat el creixement sis dècimes, fins el 2,5%. Cal matisar que el conjunt de la indústria ha tornat a disminuir en termes interanuals el quart trimestre, cosa que no succeïa des de principis del 2010. L'afebliment del creixement dels països europeus ha revertit en una pèrdua d'impuls de les exportacions catalanes de béns que, al seu torn, ha influït negativament en l'evolució de la indústria (gràfic III.3).

La producció industrial ha caigut el 2,4% el 2011, i torna a les xifres negatives dels anys 2008 i 2009. Per tant, no es confirma la incipient recuperació que s'havia observat el 2010. Aquesta caiguda ha estat més accentuada a Catalunya que en el conjunt d'Espanya, on la producció industrial ha disminuït un 1,8% anual.

La recaiguda de la producció industrial també es reflecteix en l'evolució de l'ocupació del sector. La indústria catalana ha tancat l'any 2011 amb un descens del nombre d'afiliats a la Seguretat Social del -3,2% interanual el quart trimestre, i les dades de l'Enquesta de Població Activa mostren un descens encara més accentuat en el mateix període (-7,5%).

## Evolució del VAB de Catalunya per sectors

(Taxes de variació interanual, en %)



L'evolució de la producció industrial per tipus de béns ha estat més negativa al sector de l'energia, on la producció ha caigut el 10,8% interanual. En canvi, la producció del sector de béns d'equipament ha accelerat el creixement fins el 4,6% (+4,3% el 2010). La producció de béns de consum i de béns intermedis ha disminuït a un ritme similar (-3% i -2,9%, respectivament). Dintre dels primers cal destacar la forta caiguda, per quart any consecutiu, de la producció de béns de consum durador (-17,2%), enfront de la menor disminució del béns de consum no durador (-1,8%).

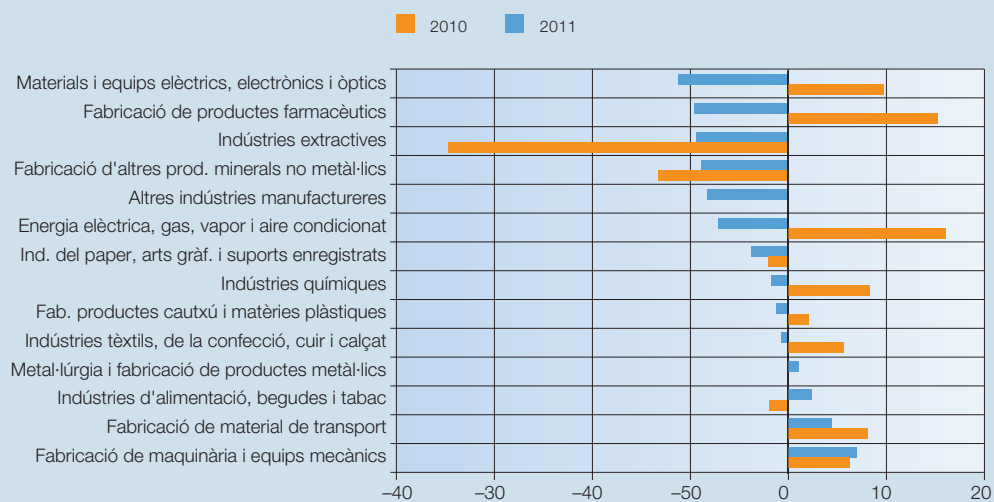
Per branques, la producció de maquinària i equips mecànics i la de material de transport creixen per segon any consecutiu, 7,1% i 4,5%, respectivament (vegeu el gràfic II.4). Per contra, la producció disminueix per segon any consecutiu en les branques del paper i les arts gràfiques, de les indústries extractives i dels minerals no metàl·lics. Hi ha dos sectors industrials en els quals repunta la producció industrial el 2011: alimentació, begudes i tabac (2,5%) i metal·lúrgia (1,1%). En sentit contrari, la producció industrial de les següents branques manufactureres ha seguit una evolució descendent respecte del 2010: materials i equips elèctrics, productes farmacèutics, indústries químiques, cautxú i plàstic i tèxtil i confecció.

Els resultats de l'enquesta de clima empresarial de la Cambra de Comerç de Barcelona i l'Idescat reflecteixen l'empitjorament progressiu de la marxa dels negocis a la indústria al llarg del 2011. Les empreses assenyalen que la facturació ha crescut només el 0,4% nominal de mitjana anual, després del lleu augment del 2010 (3,2%). Tot i així, continua sent l'únic sector català dels analitzats a l'enquesta<sup>1</sup> on, per segon any consecutiu, ha augmentat la facturació. Les branques industrials que han registrat un creixement de les vendes han estat: fabricació de material de transport (6,1%),

<sup>1</sup> Els altres sectors són la construcció, el comerç minorista, l'hoteler i el de serveis a les empreses.

**Índex de producció industrial per branques d'activitat**

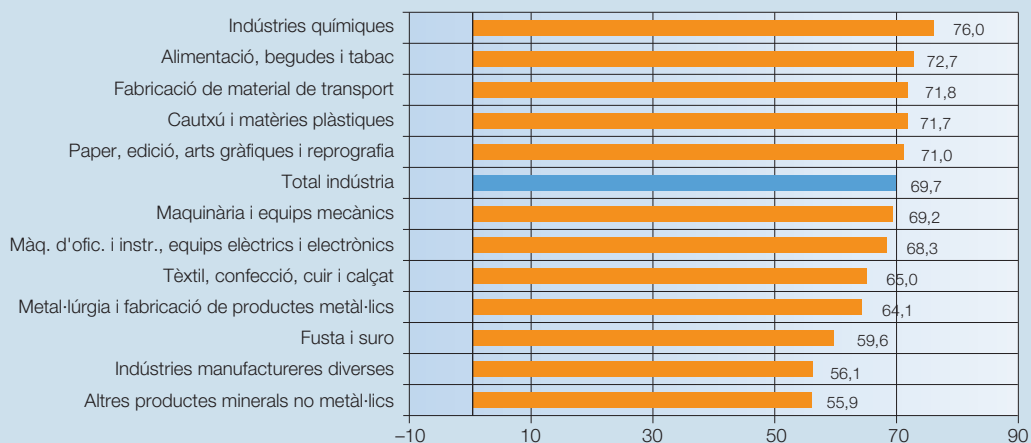
(Taxes de variació anual, en %)



Font: IDESCAT

**Utilització de la capacitat productiva a la indústria catalana. Any 2011**

(Percentatge)



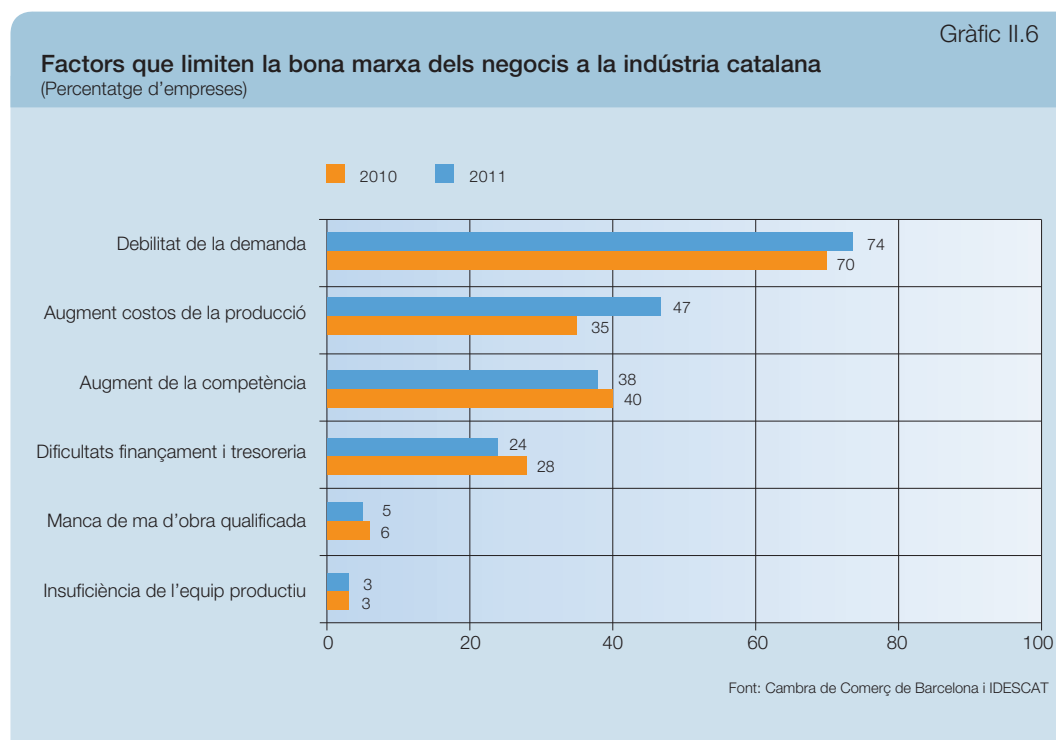
Font: Cambra de Comerç de Barcelona i IDESCAT

cautxú i matèries plàstiques (5,7%), maquinària i equips mecànics (5,2%), química (4%), i alimentació, begudes i tabac (2,1%). Per dimensió, només les empreses industrials de més de 50 treballadors han augmentat la facturació el 2011.

D'altra banda, la utilització de la capacitat productiva (UCP) va trencar la tendència a l'alça que durava des de mitjans del 2009, i a partir del segon trimestre del 2011 va començar a empitjorar

fins a situar-se en el 68% el quart trimestre, cinc punts menys que un any abans. Els sectors on més ha empitjorat la UCP el darrer any ha estat el d'altres productes minerals no metàl·lics, el químic, l'alimentari i el de màquines d'oficina i instruments. En canvi, a les branques del paper, tèxtil i confecció, fusta i suro, cautxú, metal·lúrgia i material de transport la UCP es manté estable o millora lleugerament respecte del 2010 (gràfic II.5).

Entre els factors que limiten la bona marxa dels negocis a la indústria, gairebé tres quartes parts de les empreses enquestades assenyalen la debilitat de la demanda com a factor limitador, i guanya pes respecte del 2010. El preu del petroli Brent, que ha augmentat més del 30% el 2011, ha influït en que gairebé la meitat de les empreses esmentin l'augment dels costos de producció com a factor limitador, i aquest passi a ser el segon més assenyalat. La competència i les dificultats de finançament, en canvi, perden pes com a factors limitadors de la marxa dels negocis, però mentre que el primer se situa en valors per sota de la mitjana dels darrers anys, el segon continua en valors històricament elevats (gràfic II.6).



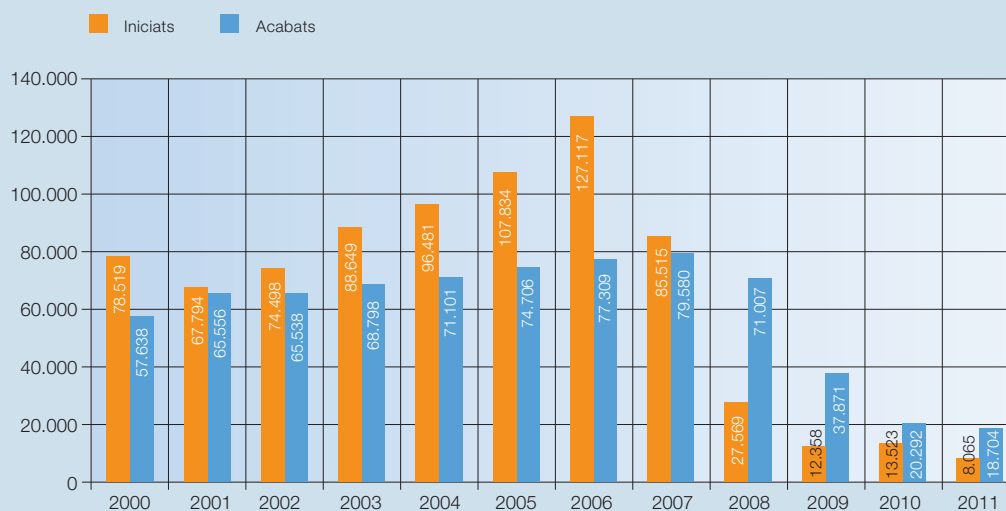
A la construcció, l'activitat s'ha mantingut en terreny negatiu per quart any consecutiu el 2011, i el VAB del sector ha tornat a retrocedir fortament, el 4,7%. Això s'ha traduït en una intensificació de la caiguda tant del consum (-21%) com de la producció (-20,7%) de ciment el 2011.

El nombre d'habitatges iniciats nous no ha consolidat el lleu augment que havia registrat el 2010. Al contrari, només s'han iniciat a Catalunya 8.065 habitatges, el que suposa un descens del 40,4% respecte de l'any anterior, i un mínim històric de la sèrie que comença el 2000 (vegeu gràfic II.7). L'obra acabada també ha disminuït l'any 2011 (-7,8%), així que no s'ha vist reflectit l'augment dels



**Habitatges iniciats i acabats a Catalunya**

(En nombre)



Font: Departament de Territori i Sostenibilitat Generalitat de Catalunya

habitatges iniciats l'any anterior. També el canvi de tendència en la despesa pública i la necessitat de reconduir el dèficit ha fet que els habitatges acabats de protecció oficial es reduïssin un 24,2% a Catalunya el 2011, segons dades del Ministeri de Foment.

Pel que fa a l'obra pública, la licitació oficial d'obra ha caigut el 73% el 2011, i se situa en 1.372 milions d'euros, el nivell més baix de la sèrie històrica, que comença el 1999. L'Administració que més ha reduït la licitació oficial ha estat l'autonòmica (-90,4%, fins a 185 MEUR), seguida de la de l'Estat (79,1%, fins a 300 MEUR) i de la de l'administració local (-47,1%, fins a 887 MEUR). La retallada més forta s'ha produït en l'obra civil, que cau fins a 592 milions d'euros el 2011, situant-se per sota del nivell de licitació en edificació (779 milions), cosa que no s'havia produït mai des de que es disposen d'estadístiques.

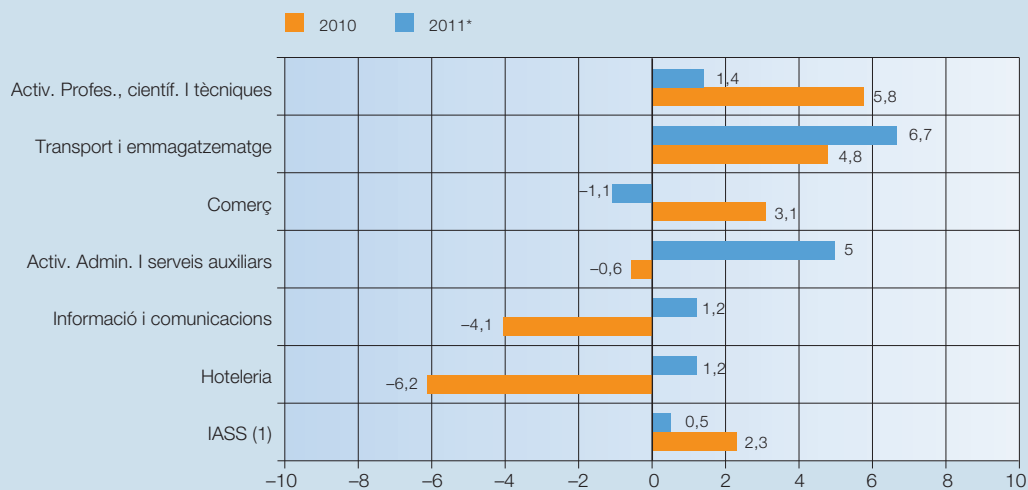
El VAB del sector serveis ha crescut l'1,3% el 2011. Tot i que el perfil d'evolució trimestral ha estat de desacceleració, cal matisar que aquesta pèrdua d'impuls prové dels serveis de no mercat. En aquest sentit, el VAB de les activitats vinculades als serveis públics s'ha desaccelerat fins el 0,7%, mentre que el VAB dels serveis de mercat s'ha accelerat una dècima, fins a l'1,4%.

Segons, l'indicador d'activitat de l'Idescat<sup>2</sup> les branques de serveis de mercat que han tingut una evolució més favorable han estat el transport i emmagatzematge i les activitats administratives i serveis auxiliars. De fet, a excepció del comerç, totes les activitats han registrat creixements de l'activitat el 2011 (vegeu el gràfic II.8).

<sup>2</sup> En el moment de redactar el capítol (abril 2012) només hi havia informació disponible fins el tercer trimestre.

**Índex d'activitat del sector serveis, total i per branques**

(Taxes de variació anual, en %)



\* Fins el 3er trimestre

(1) IASS: Indicador d'activitat del sector serveis

Font: IDESCAT

Els resultats de l'enquesta de clima empresarial als serveis que realitza la Cambra de Comerç de Barcelona i l'Idescat posen de manifest que el sector hotelier és el que millor ha evolucionat el 2011. Per primer cop des del 2007, la marxa dels negocis en el sector ha estat lleugerament positiva, gràcies sobretot a la bona temporada estival. Cal destacar, però, que les xifres positives s'han registrat només al Barcelonès, la Costa Daurada i la Costa del Garraf. A la Costa Brava i a la Costa del Maresme la situació encara ha estat negativa el 2011, però menys que el 2010. Als Pirineus i a l'interior, en canvi, la situació s'ha deteriorat respecte d'un any enrere. La facturació anual del sector pràcticament s'ha estancat el 2011 (-0,6%), després de tres anys consecutius de disminucions més fortes.

El comerç minorista i els serveis a les empreses han patit un deteriorament intens el 2011, sobretot els segons. La facturació anual del serveis a les empreses ha caigut el 6% nominal el 2011, més que els tres primers anys de crisi. Han caigut per sobre de la mitjana del sector les activitats de lloguer (-13,5%), la branca d'R+D, estudis de mercat i serveis tècnics (-9,6%) i la d'activitats informàtiques (-8,3%).

Pel que fa al comerç minorista, la marxa dels negocis ha empitjorat per segon any consecutiu. A les branques de farmàcia, drogueria i perfumeria, productes alimentaris, i llibres i revistes s'ha mantingut força estable dintre de la negativitat, però a la resta d'activitats la situació ha empitjorat amb força. Aquesta evolució, unida a la baixada dels preus de venda ha dut la facturació del comerç minorista a caure amb força el 2011: -9,3%, enfront del -5,7% del 2010.

## EL CREIXEMENT ECONÒMIC DE LES COMARQUES CATALANES L'ANY 2010

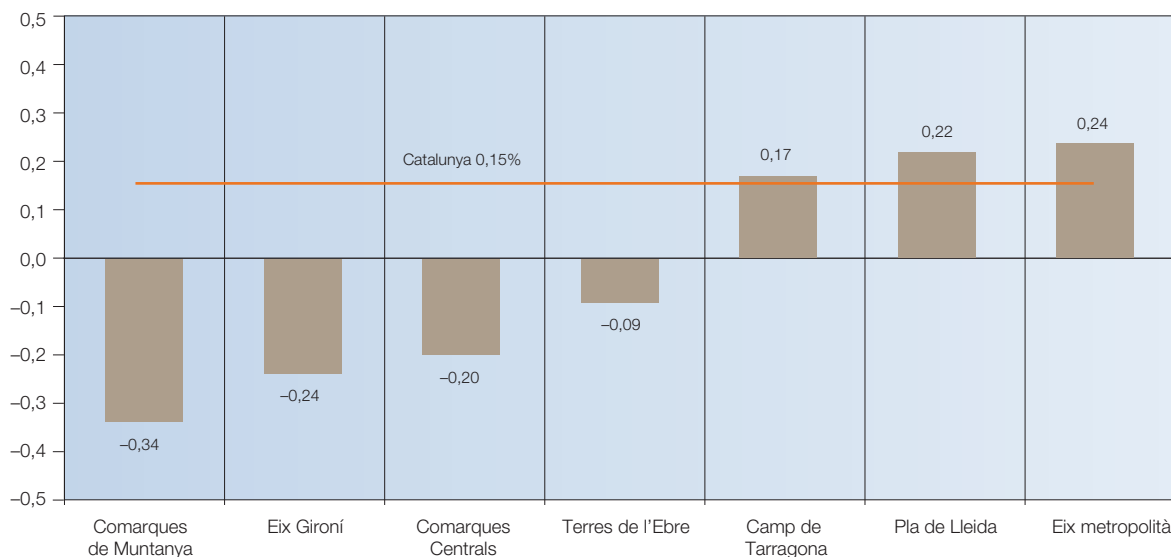
L'any 2010, l'evolució del VAB de les 41 comarques catalanes va ser heterogènia. Vint-i-tres comarques van registrar un creixement positiu, a setze el VAB va disminuir, i a dues es va estancar (l'Anoia i el Gironès). El rang de variació és ampli, i oscil·la entre el creixement del 4,4% anual de la Ribera d'Ebre (la comarca a la qual més pes té la indústria) i la disminució del -2,3% del Montsià, ambdues situades a les Terres de l'Ebre. Segons les darreres dades disponibles a l'Anuari Econòmic Comarcal de CatalunyaCaixa<sup>3</sup>, en el cas de la Ribera d'Ebre, el creixement del VAB va estar motivat pel fort impuls de la indústria, que va créixer el 9,4%, molt per sobre de la mitjana catalana (1,8%). És cert que aquesta comarca és de les que més havia caigut el 2009, i per això el VAB ha registrat un efecte rebot molt fort l'any 2010. Al Montsià, en canvi, el creixement es va veure llastat per la forta davallada del sector primari (-7,6%, davant del +0,3% a Catalunya).

Per sectors, la **construcció** ha estat l'activitat que més ha caigut el 2010, tot i que s'observa una gran variabilitat en els resultats territorials. Hi ha tres comarques que han registrat un creixement del VAB de la construcció: l'Alta Ribagorça (11,6%), al nord del Principat, i el Priorat (2,9%) i Terra Alta (1,1%), al sud. El Garraf ha registrat el descens més fort (-15,6%). En els **serveis**, en canvi, la dispersió és més petita i

s'observen valors més homogenis a totes les comarques catalanes. Els creixements han estat discrets a la majoria de territoris, i de les vuit comarques que han registrat disminucions del VAB de serveis, a només tres ha estat superior a l'1% (Alt Urgell, Pla d'Urgell i Osona). La **indústria**, que va ser el sector més castigat el 2009, és el que més ha crescut el 2010, impulsat per l'augment de les exportacions i per l'evolució especialment positiva de les branques energètiques. Les comarques on ha crescut més el VAB industrial el 2010 han estat el Pallars Jussà, el Pallars Sobirà, la Ribera d'Ebre i l'Alta Ribagorça, totes amb creixements de, com a mínim, el 9% anual.

D'entre les 20 comarques que van créixer per sobre de la mitjana de Catalunya (0,1%)<sup>4</sup>, quatre pertanyen a les Comarques de Muntanya (Val d'Aran, Alta Ribagorça, Pallars Sobirà i Pallars Jussà); quatre a l'Eix Metropolità (Baix Llobregat, Barcelonès, Maresme i Vallès Oriental); tres a l'Eix Gironí (Ripollès, Garrotxa i Pla de l'Estany), tres al Pla de Lleida (Noguera, Segarra i Garrigues) i tres més a Camp de Tarragona (Conca de Barberà, Baix Camp i Tarragonès). Per últim, a les Terres de l'Ebre dues comarques van registrar un creixement superior a la mitjana catalana (Ribera d'Ebre i Terra Alta) i una a les Comarques Centrals (Berguedà).

Gràfic 1. VAB per grans eixos territorials. Any 2010  
(Taxas reals de variació interanual, en %)



Font: Anuari Comarcal CatalunyaCaixa

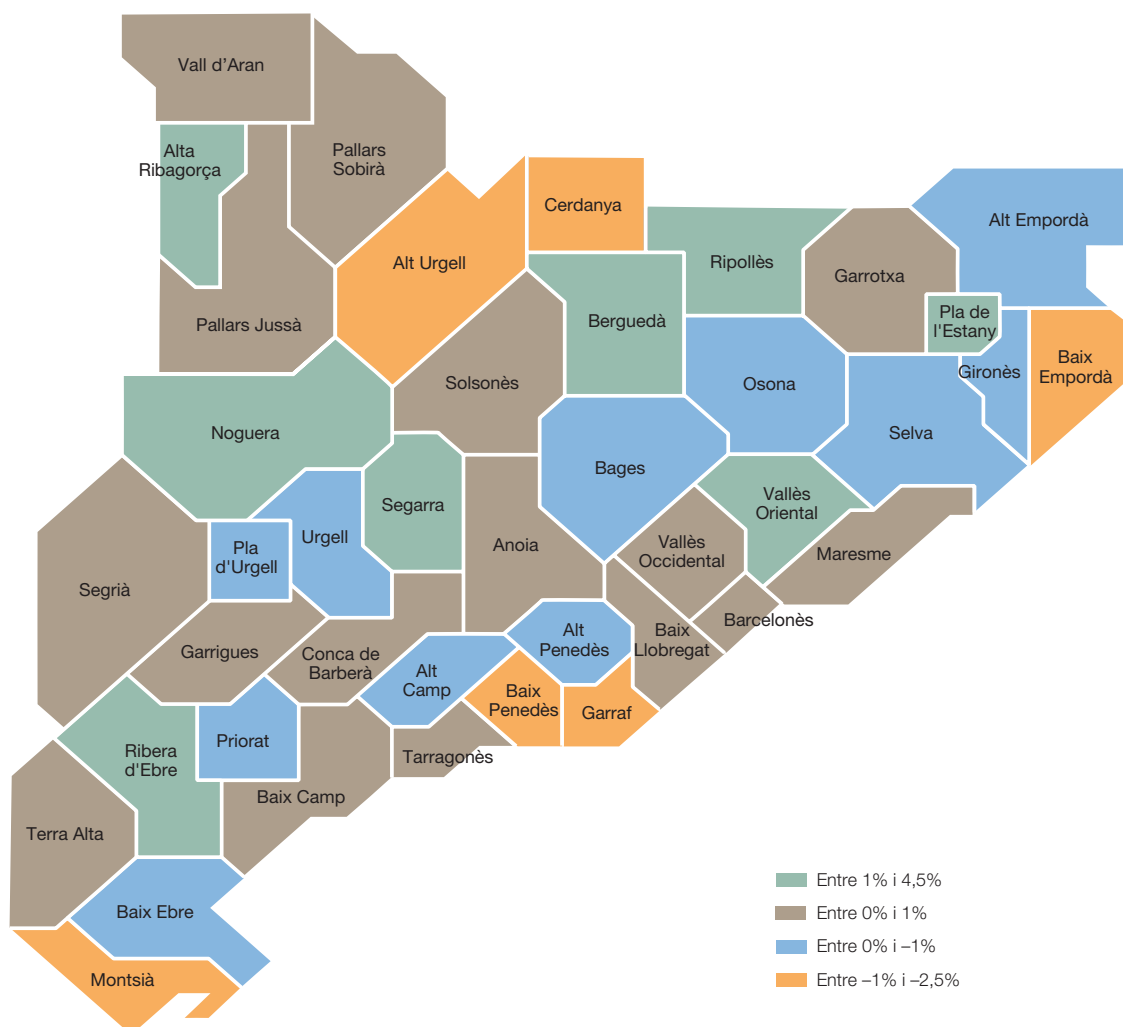
3. Per a una informació més exhaustiva, podeu consultar l'Anuari sencer a: [http://www.catalunyacaixa.com/Portal/ca/Particulars/Anuario\\_Comarcal+Comarcal+2011?subtipus=6](http://www.catalunyacaixa.com/Portal/ca/Particulars/Anuario_Comarcal+Comarcal+2011?subtipus=6)

4. Dada prèvia a la revisió d'Idescat. Segons les dades revisades, el PIB de Catalunya va créixer el 0,4% el 2010.

Analitzant més en detall les dades de creixement del VAB per eixos territorials, s'observa que la disminució més intensa es va produir a les Comarques de Muntanya (-0,3%), arrossegades per la caiguda de la construcció a La Cerdanya i l'Alt Urgell. El VAB de l'Eix Gironí i el de les Comarques Centrals va caure el -0,2%. En el primer grup de comarques, destaca la intensa caiguda del VAB de la construcció al Baix Empordà (-12,8%). Pel que fa les Comarques Centrals, la indústria va registrar un retrocés al Bages i el VAB dels serveis va disminuir amb força a Osona, si es compara amb la mitjana catalana (-1,1% i 0,4%, respectivament). A les Terres de l'Ebre, el VAB va disminuir lleugerament destacant la caiguda del sector primari (-5,8%).

Hi ha tres eixos territorials que van créixer el 2010. Els avanços van ser modestos, però van estar per sobre de la mitjana de Catalunya. El VAB de l'Eix metropolità és el que més va créixer gràcies a l'impuls de la indústria exportadora del Vallès Oriental (3,5%) i del Baix Llobregat (1,1%). A les comarques del Pla de Lleida, el sector primari, que té un pes molt elevat va impulsar el creixement econòmic, en créixer un 6,1%, davant del 0,3% que es va registrar al conjunt de Catalunya. Per últim, el Camp de Tarragona també va créixer el 2010, malgrat ser l'eix territorial on la construcció va caure amb més força (-8,9%, enfront del -6,1% del Principat). L'avenç va ser possible gràcies a l'impuls de la indústria al Baix Camp, la Conca de Barberà i el Tarragonès.

Mapa 1. PIB comarcal. Any 2010 (Taxes de variació anual, en %)



Font: CatalunyaCaixa

## EL SECTOR DE PRODUCTES INFANTILS A CATALUNYA

Marta Marsé Vidri. *Departament d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya*

Una bona manera d'analitzar diferents negocis (moda i complements, higiene, cosmètica, indústria alimentària, etc.) i de saber quins tenen un millor creixement consisteix a segmentar-los segons els diferents grups de consumidors finals.

Utilitzant el criteri de l'edat ens apareix un grup de demanda que sembla que creix cada vegada amb més força i que es diferencia força de l'evolució i les principals tendències del segment *adult*. Estem parlant dels consumidors *infantils*, un segment de mercat al qual s'adrecen un nombre cada cop més important d'empreses provinents de sectors i negocis molt diferents.

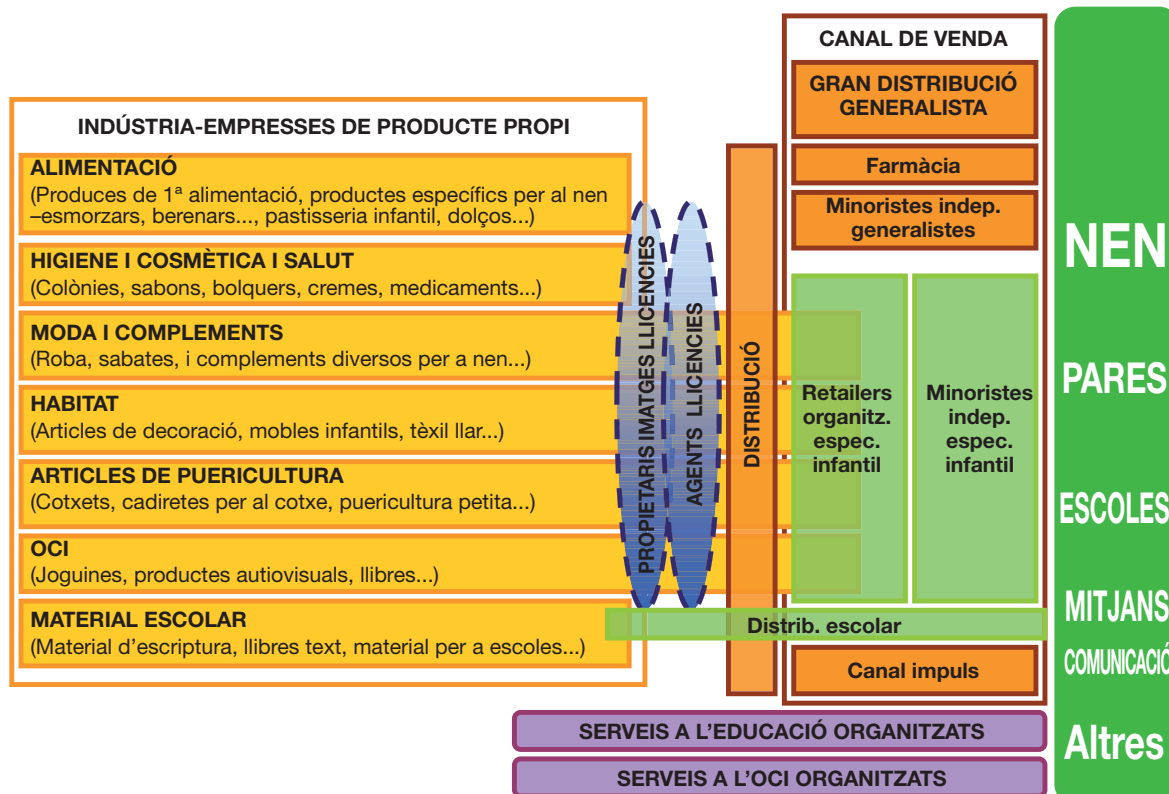
Tant si són empreses de serveis o de caire més industrial, el fet que s'orientin a un mateix segment de mercat fa que també tinguin els mateixos reptes estratègics, per la qual cosa té molt de sentit agrupar-los de manera *cross-sectorial*, tant per la seva anàlisi com per a la detecció d'oportunitats conjuntes.

### Una indústria dedicada a la infància

El que pot anomenar-se *sector de productes infantils* engloba les empreses i entitats que orienten les seves activitats als infants de zero a dotze anys, amb independència de la categoria de productes o serveis que comercialitzin: des d'empreses d'alimentació, higiene o salut a empreses d'articles de puericultura, mobiliari o moda, passant per empreses del sector audiovisual, editorial o lúdic.

A Catalunya existeix una indústria dedicada als infants. S'han identificat 207 empreses amb seu a Catalunya que tenen el segment infantil com a públic estratègic. Sumant la facturació total de les empreses dedicades íntegrament a aquest segment i la facturació parcial orientada al negoci infantil d'aquelles empreses més generalistes, arribem a un volum de negoci total de 3.200 milions d'euros, cosa que representa un 2,6% de la indústria catalana. Així mateix, el sector ocupa a 23.000 persones, un 5% del total de la indústria catalana. Aproximadament la mei-

Gràfic 1. Sistema de valor del sector de productes infantils a Catalunya



Font: Direcció General d'Indústria

tat de les empreses detectades es dedica als subsectors de les joguines, l'edició o la moda

Aquest sector ha evolucionat de manera molt més favorable que el total de la indústria de Catalunya. El volum de negoci del sector va créixer a una taxa anual mitjana del 9% durant el període 2000-2007, davant un 3,69% del conjunt de la indústria del nostre país. No obstant això, l'entrada de la crisi ha provocat un canvi de tendència en els volums de negoci. Així doncs, si comptem el període de crisi, veiem que el creixement mitjà del període 2000-2010 es redueix fins al 6,7%, si bé encara és gairebé sis vegades superior al creixement del total de la indústria catalana (1,14%).

#### Dimensió del sector de productes infantils a Catalunya

Podem classificar les empreses del sector en tres segments estratègics, segons la necessitat a què donen resposta: el segment *gran consum*, que inclou empreses d'alimentació, higiene i salut i que dóna resposta a les necessitats més bàsiques dels infants; el segment *funcional*, que dóna resposta a necessitats com la mobilitat i el vestit dels nens, amb empreses de moda, de puericultura i d'hàbitat; i, finalment, el segment

*entreteniment-educatiu*, que inclou editorials, empreses de joguines i empreses de material escolar i de continguts audiovisuals.

Troblem dins la indústria catalana de productes infantils empreses líders o referents en segments determinats a Espanya i també a Europa. Alguns exemples de referència del sector són Nestlé i Laboratorios Ordesa en alimentació; Caribú, Valenri i Bóboli en tèxtil; Jané, Play i Dorel en puericultura; Arbora&Ausionia i Interparfum en higiene; Manley, Jovi, Alpino-Dacs en material escolar; Edebé, Cruïlla i Castellnou en editorial; Educa Borrás, Tecnitoys i Diset en joguines; Cromosoma i Imira Entertainment en audiovisual; i Marinvia i Kids and Us en serveis a l'educació.

Alguns dels subsectors inclosos dins aquesta indústria tenen un gran potencial de creixement, com és ara la puericultura, el material educatiu i les joguines. Quant a mercat, són empreses força exportadores: entre un 40% i un 60% de la seva facturació es destina als mercats estrangers.

La comercialització es desenvolupa a través de canals diversos i està marcada segons la tipologia de producte: botigues especialitzades de puericultura, botigues de joguines, papereries, etc; cadenes especia-

Gràfic 2. Dimensió del sector de productes infantils a Catalunya

| CATEGORIA                   | Nombre d'empreses | % Empreses | Volum de negoci (Millions €) | % Facturació |
|-----------------------------|-------------------|------------|------------------------------|--------------|
| Alimentació                 | 12                | 5,80       | 1.533,25                     | 47,48        |
| Higiene i cosmètica         | 6                 | 2,90       | 501,69                       | 15,53        |
| Editorial                   | 36                | 17,39      | 277,52                       | 8,59         |
| Joguines                    | 46                | 20,77      | 259,77                       | 8,04         |
| Articles de puericultura    | 12                | 5,80       | 212,46                       | 6,58         |
| Moda i complements          | 22                | 10,63      | 113,37                       | 3,51         |
| Materia escolar             | 10                | 4,83       | 85,12                        | 2,64         |
| Parcs d'oci                 | 4                 | 1,93       | 64,82                        | 2,01         |
| Audiovisual                 | 12                | 5,80       | 52,78                        | 1,63         |
| Salut                       | 5                 | 2,42       | 31,61                        | 0,98         |
| Mobles                      | 9                 | 4,35       | 27,94                        | 0,87         |
| Mobiliari urbà              | 3                 | 1,45       | 27,40                        | 0,85         |
| Serveis (oci, educatius...) | 20                | 9,66       | 15,82                        | 0,49         |
| Tèxtil llar                 | 5                 | 2,42       | 14,34                        | 0,44         |
| Altres                      | 5                 | 2,42       | 6,72                         | 0,21         |
| Màquines recreatives        | 3                 | 1,45       | 4,85                         | 0,15         |
| <b>Total</b>                | <b>207</b>        |            | <b>3.229,46</b>              |              |

Font: Direcció General d'Indústria, a partir del registre mercantil (SABI) i entrevistes a empreses

litzades de productes per a nens, distribuïdors per a escoles i, també, farmàcies; i amb un pes creixent de les grans superfícies d'abast general.

És interessant detectar actualment empreses de nova creació en segments diferents com ara el lleure (parcs infantils,...) i l'educació (escoles bressol, escoles d'idiomes i de reforç i activitats com ara serveis per a escoles). A més, trobem al mercat un nombre molt important d'organitzacions, entitats, i petites empreses de dimensions molt reduïdes, les quals realitzen noves activitats de lleure per a nens i nenes (grups de teatre, espectacles, activitats turístiques específiques...). Aquest últim grup resulta encara difícil de quantificar, especialment quant al volum de negoci, però s'estima que pot generar una xifra cada vegada més important.

#### Tendències i reptes estratègics

Aquests últims anys s'han detectat dos canvis clau en el mercat infantil i que n'afecten l'evolució. D'una banda, la tendència que els nens es facin grans cada vegada més joves (*Kids Getting Older Younger*). Comencen abans a replicar hàbits adults i, al mateix temps, abandonen abans hàbits de consum típicament infantils, canviant per tant les seves preferències envers els productes i serveis a utilitzar. De l'altra, aquest canvi va lligat al fet que cada vegada més el segment infantil es defineix com una *generació tecnològica*, habituada a l'ús de tecnologies que el segment adult considerada *noves*.

El segment de mercat infantil presenta unes particularitats clau que cal prendre en consideració a l'hora de desenvolupar i comercialitzar els productes i serveis que hi van adreçats. Cal destacar l'existència de diferents figures en el procés de compra, ja que l'usuari final del producte (el nen o la nena) sovint és diferent del que exerceix la compra (pares, avis, escoles...); i l'alta regulació en termes de seguretat del producte, de publicitat i de màrqueting duta a terme per les administracions públiques.

Amb independència del sector d'origen, hi ha algunes tendències i canvis en el negoci que afecten de manera general. Quant a la part de la indústria, cal destacar la incorporació creixent de llicències infantils en productes i serveis, l'ampliació de gamma de producte i la integració cap al canal. Quant als canals de distribució, es detecta la tendència a una major estructuració, l'aparició de nous canals de venda, com la venda en línia, i el creixement de les marques de distribuïdor.

Les empreses del sector de productes infantils a Catalunya comparteixen tres reptes estratègics principals, molt vinculats amb l'apropament al consumidor final i al seu entorn. Primer, el coneixement de preferències i hàbits de consum dels nens com a usuari final. Segon, el coneixement i apropament a la persona que decideix la compra (especialment pares, entorn familiar, escoles i mestres), així com als *prescriptors* que puguin prendre part en el procés de compra. Finalment, el desenvolupament de producte propi davant la dependència creixent de productes sota llicència. En alguns segments específics del món infantil trobem també reptes comuns de tipus estratègic. Especialment en el segment *entreteniment-educatiu*, que té com a repte la generació de nous continguts digitals en resposta a la introducció de les noves tecnologies a l'ensenyament.

Després de dos anys de treball amb el sector des de la Direcció General d'Indústria amb dinàmiques de clúster, un grup d'empreses rellevant decideix constituir-se formalment en associació (Kids Cluster) l'1 de juliol de 2011. Durant el procés, un 90% de les empreses del sector valoraven positivament l'aproximació transversal del projecte, perquè entenien que aquest era el seu principal valor afegit.

#### Referències

«El sector de productes infantils a Catalunya (Kids Cluster): oportunitats de col·laboració des de l'òptica del consumidor final». Departament d'Empresa i Ocupació, Generalitat de Catalunya.  
[www.kids-cluster.com](http://www.kids-cluster.com)

## 4. Resum

El PIB de Catalunya ha crescut el 0,7% el 2011, igual que el conjunt de l'economia espanyola i la meitat que la zona euro (1,4%). Quan semblava que la fase més negativa del cicle s'havia deixat enrere, han tornat a sorgir els dubtes sobre la consolidació del creixement. Els episodis d'inestabilitat per la crisi del deute a Europa es van agreujar a partir de l'estiu. Aquesta situació, unida a la necessitat de reconduir el dèficit públic, han llstat amb força el creixement de l'economia catalana el segon semestre del 2011.

El lleu creixement del 2011 ha estat possible, per segon any consecutiu, gràcies a l'aportació de la demanda externa. Aquesta aportació positiva es deu més a l'enfonsament de les importacions de béns i serveis (-2,8%) que al creixement de les exportacions, que s'ha desaccelerat amb força respecte d'un any enrere (17,3% el 2010 i 7,9% el 2011).

Les perspectives d'una taxa d'atur en màxims el 2012, i la pràctica certesa que la recuperació no arribarà a curt termini plantegen un escenari molt negatiu per a l'evolució de la demanda interna, que el 2011 ha registrat un retrocés de l'1,8% interanual. Tots els components han reculat respecte d'un any enrere: el consum públic ha caigut per primera vegada des que hi ha dades estadístiques (1980), la formació bruta de capital intensifica la caiguda fins al 5,1% i el consum de les llars, que és el component més important de la demanda interna en representar gairebé el 60% del PIB català, ha caigut el 0,2% interanual.

L'anàlisi de l'activitat per sectors posa de manifest els efectes de la consolidació pressupostària que està realitzant el sector públic. La lleugera pèrdua d'impuls del VAB de serveis (1,5% el 2010 vs. 1,3% el 2011) ha estat conseqüència de la forta desacceleració dels serveis de no mercat, ja que els serveis de mercat han crescut l'1,4%, una dècima més que el 2010. El VAB de la construcció no intensifica la caiguda però continua disminuint (-4,7%). La licitació oficial d'obra ha caigut el 73% el 2011, i se situa en el nivell més baix de la sèrie històrica, que comença el 1999.

El VAB de la indústria manufacturera, tot i accelerar el creixement fins el 2,5% el 2011, ha tornat a disminuir en termes interanuals el quart trimestre, cosa que no succeïa des de principis del 2010. La debilitat de la demanda i l'augment dels costos de producció encapçalen la llista de factors limitadors esmentats per les empreses industrials catalanes, i guanyen terreny respecte d'un any enrere.







## El sector exterior

### 1. Els fluxos de béns i serveis amb l'exterior

El 2011 ha estat un any de continuïtat de la recuperació del comerç mundial iniciada el 2010, tot i que ha perdut impuls. Així, el volum de comerç mundial de béns i serveis ha crescut el 5,8% anual el 2011, menys de la meitat que l'any anterior (12,9%), segons dades del *Fons Monetari Internacional*. De fet, les dades mensuals del *CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis* posen de manifest que durant el transcurs del 2011, l'alentiment del creixement del comerç mundial de béns s'ha anat intensificant des del 12% registrat el gener, fins al 2% el desembre, amb un repunt els mesos de juliol i agost que s'ha acabat esvaint a la darrera part de l'any.

La intensificació de la crisi de deute sobirà a la zona de l'euro i l'amplificació dels seus efectes a altres països que abans no s'havien vist afectats, així com l'augment de les tensions financeres ha creat un clima d'incertesa i d'empitjorament de les perspectives que ha debilitat la demanda i ha provocat l'alentiment del comerç mundial.

Aquest alentiment del comerç mundial ha estat generalitzat tant al conjunt de les economies avançades com al de les economies emergents i en desenvolupament. Ara bé, les dades mensuals d'exportacions de béns del *CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis* mostra com el deteriorament més important s'ha registrat a la zona de l'euro, on s'ha tancat l'any amb una caiguda del 4%, en volum, el desembre del 2011. Aquest fet s'explica per la intensificació de la crisi de deute sobirà a Europa, la recaiguda de l'activitat econòmica a finals del 2011 i l'efecte dels ajustos fiscals implementats a alguns països de la UEM, que han accentuat la feblesa de la demanda a la zona.

L'alentiment del comerç mundial també ha afectat l'evolució del comerç català amb l'estranger el darrer trimestre del 2011. Tanmateix, en el conjunt de l'any l'evolució ha estat favorable. L'aportació del sector exterior (intercanvi de béns i serveis amb l'estranger i la resta d'Espanya) al creixement del PIB català ha estat de 2,5 punts percentuals el 2011, i millora el resultat dels tres anys anteriors. El saldo amb l'estranger ha estat superior, de 3,2 punts percentuals, la qual cosa vol dir que el saldo amb la resta d'Espanya ha estat negatiu per quart any consecutiu, tot i que s'ha moderat una mica, fins a situar-se en -0,7 punts el 2011.

El saldo comercial de béns i serveis amb l'estranger ha millorat la seva contribució al creixement de l'economia catalana per la bona evolució de les exportacions, que han crescut el 7,5%, en volum, i per la davallada de les importacions, del 2,8%. Aquesta evolució ha fet que, per primera vegada des de que s'inicia la sèrie (any 2000), el saldo comercial de béns i serveis amb l'estranger sigui positiu: 3.820 milions d'euros, i equivalent a l'1,8% del PIB nominal. Paral·lelament, la taxa de cobertura ha pujat fins al 105,6% el 2011, primer any de la sèrie històrica que les exportacions superen les importacions, i per tant, la taxa de cobertura supera el 100%. Aquest resultat ha estat millor que el del conjunt d'Espanya, que també ha elevat la taxa de cobertura però continua per sota del 100% (98,1% el 2011). El grau d'obertura de l'economia catalana ha pujat fins al 67% el 2011, millorant el resultat dels dos anys anteriors. El grau d'obertura de l'economia espanyola

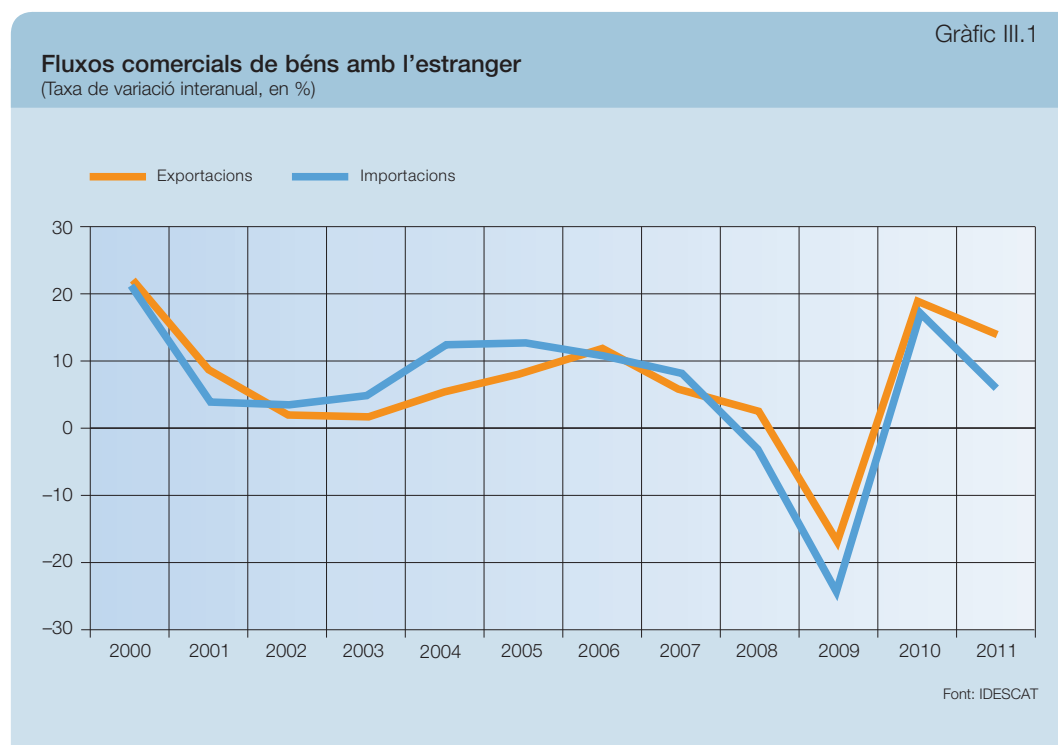
també ha millorat en una proporció molt similar, de manera que continua sent inferior al de Catalunya (60,8% el 2011).

## 2. Els fluxos comercials amb l'estranger: anàlisi global

En aquest context de desacceleració del creixement del comerç mundial, i en especial, a la zona euro, Espanya i Catalunya no han estat una excepció, com ja s'ha esmentat. Segons dades de l'Idescat, les exportacions de béns de Catalunya a l'estranger han estat de 55.185 milions d'euros, el que ha suposat un creixement anual del 13,5% nominal el 2011<sup>1</sup>, un ritme inferior al del 2010 (17,9%), molt similar al registrat al conjunt d'Espanya el 2011 (14,6%) i lleugerament superior al de la UEM (12,7%). Alhora, la debilitat de la demanda interna ha provocat un alentiment de les importacions de béns de Catalunya, fins a situar-se en 71.593 milions d'euros. Això ha suposat una desacceleració del creixement des del 17,3% del 2010 fins al 6,5% el 2011 (gràfic III.1). Aquest creixement és inferior al del conjunt d'Espanya (8,7%) i al de la UEM (12,2%).

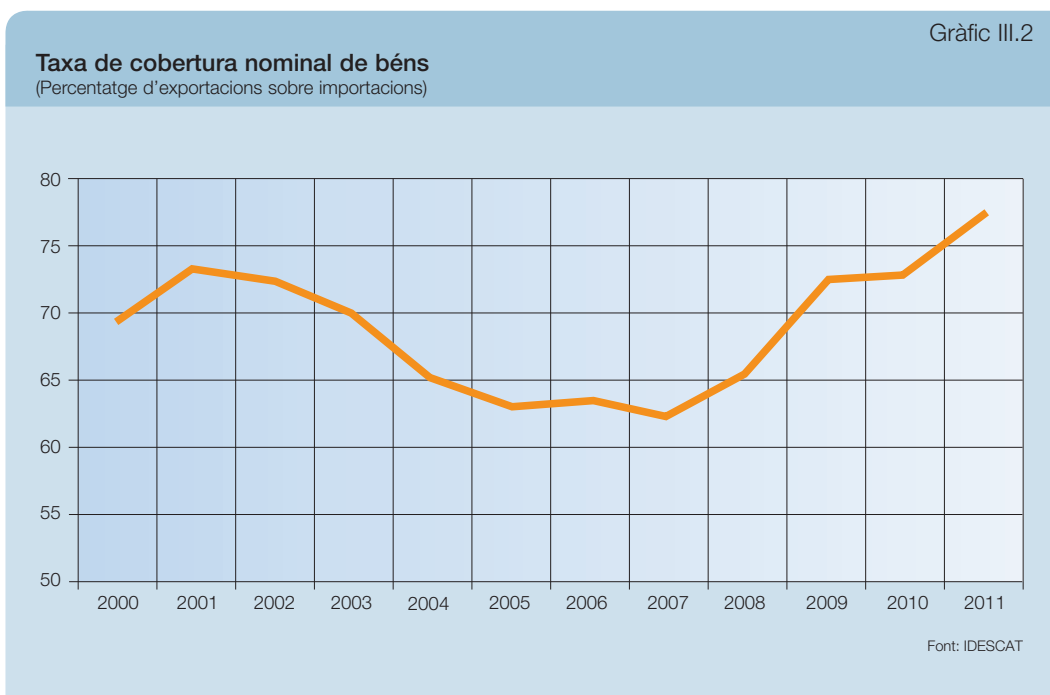
Aquesta evolució ha fet que el pes de les exportacions i de les importacions catalanes de béns en el conjunt de l'Estat s'hagi reduït lleugerament: en el cas de les primeres, quatre dècimes, fins al 25,8%, i en el cas de les segones, vuit dècimes, fins al 27,4%.

Atès que el creixement de les vendes catalanes a l'estranger ha estat superior al de les compres, el dèficit comercial de béns s'ha reduït fins a 16.408 milions d'euros el 2011 (-12,5% anual),



<sup>1</sup> Totes les dades corresponents a l'any 2011 per a Catalunya i Espanya són provisionals.

després del repunt del 2010 (15,7%), una evolució molt semblant a la registrada a Espanya, on el dèficit comercial s'ha reduït el 12,3% el 2011. Paral·lelament, la taxa de cobertura de béns a Catalunya s'ha elevat fins al 77,1% el 2011 enfront el 72,3% del 2010 (gràfic III.2), si bé continua sent inferior a la del conjunt d'Espanya, on també ha crescut fins al 82,1% el 2011. En canvi, el grau d'obertura a l'exterior continua sent superior a Catalunya, on el percentatge de vendes i compres de béns a l'estranger sobre el PIB representa el 60,3% el 2011 (56,7 % el 2010), mentre que a Espanya és del 44,2% (40,6% el 2010).



L'índex de competitivitat en preus industrials de l'Idescat presenta una millora lleu de la competitivitat de la indústria catalana enfront els nous països industrialitzats d'Àsia (que inclou Filipines, Hong-Kong, l'Índia, Indonèsia, Malàisia, la República de Corea, Singapur, Tailàndia, Taiwan i la Xina), fet que no s'observa enfront de la zona de l'euro o enfront del conjunt d'economies avançades, amb dades fins al tercer trimestre del 2011. Aquesta evolució ve determinada per l'evolució dels preus industrials i per l'evolució del tipus de canvi nominal, que són els components de l'índex de competitivitat. La manca de millora de la competitivitat catalana enfront de la UEM s'explica per una evolució dels preus industrials molt similar, atès que l'efecte del tipus de canvi no existeix.

Per contra, l'indicador de competitivitat revelada de la indústria, que té en compte la quota de mercat de les exportacions catalanes de manufactures respecte als països tinguts en consideració, posa de manifest que hi ha una millora amb relació a la zona de l'euro i a la resta d'Europa. També hi ha una millora de la competitivitat revelada enfront de la resta del món però més minsa. De manera que la quota de les exportacions catalanes al conjunt d'Europa ha millorat el 2011.

Val a dir, però, que tot i les millores d'aquests indicadors de competitivitat, en nivells se situen per sota dels registres dels anys 2008 i 2009.

### 3. La distribució geogràfica del comerç

El gruix dels fluxos comercials de l'economia catalana amb l'estranger va dirigit majoritàriament a la UE-27 (el 65,4% de les exportacions i el 56,6% de les importacions). Tanmateix, cal destacar una lleugera pèrdua de pes de les exportacions a la UE respecte al total atès el major dinamisme de les vendes a altres àrees com Amèrica del Nord, l'Europa no comunitària o l'Àsia. Així, les exportacions catalanes de béns a la UE-27 han crescut l'11,4% nominal el 2011, mentre que a altres països europeus com Suïssa, o bé als Estats Units o a la Xina ho han fet el 30%, el 12% i el 17%, respectivament. Les importacions que provenen de la UE-27 han crescut el 7,5% nominal, menys que les provinents de l'Amèrica del Nord però més que les que provenen del Japó o de la Xina, aquestes últimes fins i tot han caigut el 2011 (quadre III.1).

El bon comportament de l'exportació ha permès reduir el dèficit comercial de béns amb la UE-27 el 17% i elevar la taxa de cobertura gairebé tres punts percentuals, fins al 89%. El dèficit amb la UE-27, que representa el 27,2% del dèficit comercial de Catalunya amb l'estranger, s'explica fonamentalment pel saldo desfavorable amb Alemanya i en menor mesura amb Itàlia. En el cas d'Alemanya fins i tot s'ha ampliat notablement, gairebé un 25% anual el 2011. Ara bé, l'economia catalana té un saldo comercial positiu vers altres clients de la Unió Europea, com França, Portugal i Regne Unit, que a més han registrat un augment del superàvit el 2011, i per tant, un augment de la taxa de cobertura, excepte amb Portugal. En aquest darrer cas, l'exportació catalana a Portugal

Quadre III.1

#### Evolució de les exportacions i les importacions de béns per àrees geogràfiques. 2011\*

|                                      | Exportacions  |             |              |             | Importacions  |             |              |             |              | Saldo comercial |               |
|--------------------------------------|---------------|-------------|--------------|-------------|---------------|-------------|--------------|-------------|--------------|-----------------|---------------|
|                                      | Valor         | Pes         | Taxes de     |             | Valor         | Pes         | Taxes de     |             | Taxa de      | Valor           | Taxa de       |
|                                      | (MEUR)        | (% total)   | variació (%) |             | (MEUR)        | (% total)   | variació (%) |             | (%)          | (MEUR)          | variació      |
|                                      | 2011          | 2011        | 2010         | 2011        | 2011          | 2011        | 2010         | 2011        | 2011         | 2011            | 2011          |
| <b>Unió Europea (UE-27)</b>          | <b>36.085</b> | <b>65,4</b> | <b>13,3</b>  | <b>11,4</b> | <b>40.544</b> | <b>56,6</b> | <b>9,3</b>   | <b>7,5</b>  | <b>89,0</b>  | <b>-4.460</b>   | <b>-17,0</b>  |
| Alemanya                             | 5.501         | 10,0        | 11,1         | 19,5        | 11.849        | 16,6        | -3,6         | 21,8        | 46,4         | -6.348          | 24,7          |
| França                               | 10.761        | 19,5        | 9,1          | 15,5        | 7.226         | 10,1        | 12,5         | 11,2        | 148,9        | 3.535           | 28,1          |
| Itàlia                               | 5.006         | 9,1         | 21,9         | 3,8         | 6.669         | 9,3         | 14,3         | 2,7         | 75,1         | -1.663          | -2,0          |
| Portugal                             | 3.708         | 6,7         | 11,1         | -2,6        | 1.504         | 2,1         | 14,2         | 3,1         | 246,6        | 2.205           | -6,5          |
| Regne Unit                           | 2.690         | 4,9         | 19,6         | 11,3        | 1.908         | 2,7         | 5,8          | -8,4        | 141,0        | 782             | 140,0         |
| <b>Altres països i ter. d'Europa</b> | <b>5.578</b>  | <b>10,1</b> | <b>26,3</b>  | <b>28,2</b> | <b>4.751</b>  | <b>6,6</b>  | <b>24,3</b>  | <b>13,8</b> | <b>117,4</b> | <b>828</b>      | <b>1056,0</b> |
| Suïssa                               | 2.384         | 4,3         | 35,4         | 29,8        | 1.382         | 1,9         | 12,3         | 12,5        | 172,4        | 1.001           | 87,4          |
| <b>Amèrica del Nord</b>              | <b>1.759</b>  | <b>3,2</b>  | <b>27,4</b>  | <b>12,2</b> | <b>2.721</b>  | <b>3,8</b>  | <b>17,0</b>  | <b>9,6</b>  | <b>64,6</b>  | <b>-962</b>     | <b>5,8</b>    |
| Estats Units d'Amèrica               | 1.582         | 2,9         | 26,0         | 12,3        | 2.599         | 3,6         | 21,4         | 9,9         | 60,9         | -1.017          | 6,9           |
| <b>Amèrica Central i del Sud</b>     | <b>3.240</b>  | <b>5,9</b>  | <b>33,6</b>  | <b>9,9</b>  | <b>3.557</b>  | <b>5,0</b>  | <b>41,6</b>  | <b>3,9</b>  | <b>91,1</b>  | <b>-317</b>     | <b>-40,6</b>  |
| <b>Resta del món</b>                 | <b>8.524</b>  | <b>15,4</b> | <b>27,2</b>  | <b>15,9</b> | <b>20.021</b> | <b>28,0</b> | <b>30,2</b>  | <b>2,9</b>  | <b>42,6</b>  | <b>-11.498</b>  | <b>-4,2</b>   |
| Japó                                 | 474           | 0,9         | 57,3         | 9,2         | 1.704         | 2,4         | 20,3         | 2,9         | 27,8         | -1.231          | 0,5           |
| Xina                                 | 790           | 1,4         | 23,9         | 17,0        | 6.169         | 8,6         | 36,6         | -3,3        | 12,8         | -5.379          | -5,7          |
| <b>Total</b>                         | <b>55.185</b> | <b>100</b>  | <b>17,9</b>  | <b>13,5</b> | <b>71.593</b> | <b>100</b>  | <b>17,3</b>  | <b>6,5</b>  | <b>77,0</b>  | <b>-16.408</b>  | <b>-12,5</b>  |

(\*) Dades provisionals

Font: IDESCAT

ha disminuït el 2011 com a conseqüència de la intensitat de la crisi que està patint el país, per tant, el seu superàvit també ha disminuït.

Altres països on l'exportació catalana ha caigut el 2011 han estat Grècia, que com Portugal pateix una crisi més intensa que la resta de països europeus, i Tunísia i Egipte per l'efecte dels conflictes geopolítics a ambdós països. En el cas d'Itàlia, que també pateix una crisi intensa, les exportacions catalanes no han caigut però el seu creixement s'ha desaccelerat notablement el 2011.

Els mercats de la Unió Europea que més han contribuït al creixement de l'exportació catalana han estat, per ordre, França, Alemanya, Estònia i Països Baixos. Entre els mercats europeus no comunitaris, els que més han contribuït han estat Suïssa, Rússia i Turquia; i de la resta del món, principalment, els Estats Units, els Emirats Àrabs Units i Austràlia.

Els mercats que més han contribuït al creixement de les importacions catalanes han estat, dintre de la UE, Alemanya, França i Estònia, de la Europa no comunitària, Rússia, i de la resta del món, els Estats Units, Corea del Sud i l'Índia.

Els intercanvis amb els països de fora de la UE-27 representen el 34,6% de les exportacions, el 43,4% de les importacions i el 72,8% del dèficit comercial de Catalunya amb l'estranger.

## L'OPORTUNITAT DEL VEHICLE ELÈCTRIC PER A CATALUNYA

Tomàs Megía. *Departament d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya*

### El sector de l'auto avui

Catalunya disposa d'un clúster de manual en automoció. En termes industrials i de manera aproximativa, el sector de la fabricació de vehicles, sistemes i components factura al voltant dels 10.000 M€<sup>1</sup> i ocupa uns 40.000 treballadors directes, cosa que representa una mica menys del 10% de la facturació industrial del país. En termes relatius, representa el 20% del total de la producció del sector a l'Estat espanyol, el qual s'ha situat al 2011 com a segon productor de vehicles de la UE, només rere Alemanya i per davant de França i Regne Unit<sup>2</sup>. És també una indústria capdavantera en volum d'inversions en R+D i destaca la seva activitat exportadora, amb el 87% del total de les unitats produïdes i per damunt del 50% del total de components.

Es tracta d'una concentració industrial de primer ordre, amb dues plantes de fabricació de vehicles (Seat i Nissan); més de 200 empreses subministradores de sistemes i components amb presència dels principals proveïdors de primer nivell<sup>3</sup>; una ràtio d'empreses d'origen

local superior al 50%; cinc centres de disseny (Seat, Nissan, Renault, Volkswagen i Volvo); un laboratori d'enginyeria i assaigs de primer ordre mundial (IDIADA); una xarxa de centres tecnològics i de recerca amb especialitats en el sector (TECNIO); la Societat de Tècnics en Automoció (STA); i, més enllà del propi vehicle turisme, nínxols industrials destacables en motocicleta, carrosseria d'autobusos i altres vehicles, vehicles industrials, etc, amb referències catalanes com Ausa, Ros-Roca, Gas Gas, Rieju, entre altres.

Però Catalunya no destaca només en l'aspecte industrial. Allotja una fira internacional de primer ordre (Saló Internacional de l'Automòbil de Barcelona); disposa del Circuit de Catalunya, amb una llarga tradició en campionats de F1 i en GP de motociclisme i una llista nodrida de campions mundials. I, des d'un punt de vista més intangible però tant o més rellevant, disposa d'una cultura de motor molt arrelada en la societat i d'una demanda molt sofisticada. En l'àmbit de la motocicleta, Catalunya és una de les regions amb una major utilització d'aquests

1. Dades de la Direcció General d'Indústria.

2. Dades de l'Associació de Constructores Europeus d'Automòbils (ACEA)

3. Aquells que proveeixen el seu producte directament a la cadena del fabricant de vehicle.

vehicles a Europa, amb prop de 670.000 motocicletes als seus carrers i carreteres (més de 500.000 només a Barcelona)<sup>4</sup>. En general, el parc de vehicles supera els cinc milions si comptabilitzem vehicles de dues rodes, de quatre, vehicles de transport de mercaderies i de persones. Això suposa 0,67 vehicles per habitant<sup>5</sup>, un índex per damunt de la mitjana europea.

El sector a l'Estat espanyol, però, porta una dècada de reducció constant en el nombre d'establiments, treballadors i ingressos, reducció que va ser especialment dramàtica els anys 2008 i 2009, en la conjuntura de crisi financera. Les principals raons cal trobar-les en els aspectes tendencials d'aquest negoci, que són, d'una banda, el desplaçament gradual d'aquesta indústria cap a mercats emergents; per exemple, en termes de producció de turismes, la UE-27 va augmentar un 8,3% el 2010 respecte de l'any anterior, per un 29,4% a l'Índia, un 33,8% a la Xina, un 47,4% a Mèxic i un 101,6% a Rússia<sup>6</sup>. Pel que fa als mercats, el Brasil i Rússia han augmentat un 29,47% i un 30,37% respectivament les seves matriculacions entre els anys 2000 i 2006, i la Xina ho ha fet un 257,93%<sup>7</sup>. I les perspectives de futur no fan sinó confirmar aquesta tendència: es preveu que cap al 2025 la Xina assoleixi el 31% de les vendes mundials i el 32% de la producció<sup>8</sup>.

D'altra banda, la concentració del sector continua avançant en forma de aliances i adquisicions entre els fabricants de vehicles. A aquesta tendència s'afegeixen els nous actors provinents d'Àsia, que estan jugant fort amb adquisicions rellevants. Per tot plegat, el nombre de plantes de producció a Europa es revisa a la baixa per a aquests propers anys: 11 de previstos a final del 2012, en comparació dels 21 amb què s'encetava el 1990<sup>9</sup>.

El sector del motor, doncs, està vivint una transformació històrica. Aquests efectes esmentats determinaran la marxa a mig i llarg termini dels negocis relacionats amb l'automoció a Catalunya. Més enllà de la productivitat, repte continu en aquesta indústria, els reptes cal buscarlos en la internacionalització, amb vista als mercats emergents i als nous epicentres industrials; i, si es pretén recuperar el terreny cedit, en la intensificació en innovació per tal d'esdevenir diferencialment competitiu. En aquest sentit són moltes les oportunitats de futur: eficiència i mobilitat sostenible, sistemes avançats de navegació, confort i habitabilitat, incorporació de les noves tecnologies (TIC), seguretat i nous materials.

4. Dades de l'Idescat.

5. Dades 2010 de la Direcció General de Trànsit.

6. Dades de l'Associació de Constructores Europeus d'Automòbils (ACEA).

7. Dades d'ANFAC i ACEA.

8. Roland Berger Strategy Consultants. *Automotive landscape 2025: Opportunities and challenges ahead*.

9. Dades del European Competitiveness Forum.

## El vehicle del futur: verd, elèctric, electrònic, connectat, intel·ligent...?

El vehicle del futur estarà determinat òbviament per allò que el consumidor determini. Els factors de decisió de compra seran, de ben segur, la millor eficiència en el consum de combustible, la seguretat<sup>10</sup> i la incorporació de tecnologies als vehicles. No obstant això, les accions de les administracions en forma de regulació i polítiques d'estímul també estant prioritant el factor d'eficiència en el consum de combustibles i emissions. A la UE, en concret, són diverses les directives que estan empenyent el sector de l'auto cap al desenvolupament d'opcions més verdes: la directiva 2009/28/EC promou l'ús d'energia renovable al transport, ja que estipula un *share* del 10% per al 2020; i la regulació 443/2009 estableix els estàndards per als nous vehicles de passatgers per reduir les emissions dels turismes fins a 95 g de CO<sub>2</sub>/Km el 2020.

El vehicle del futur serà, sens dubte, més verd, i per resoldre aquestes equacions les tecnologies elèctriques seran cada cop més presents. Aquestes tecnologies, en combinació amb les tecnologies de combustió millorades, seran la clau del desenvolupament del vehicle de les properes dues dècades. Més endavant caldrà contemplar la tecnologia de l'hidrogen que, cal indicar-ho, és molt compatible amb l'electromobilitat.

S'entén per *vehicle elèctric* aquell que està dotat de tecnologia de propulsió elèctrica. Això inclou des dels primers híbrids fins als vehicles elèctrics purs. L'essència de la propulsió elèctrica és, doncs, l'electricitat com a combustible, però també l'electrònica de potència pel control i gestió de la mateixa i l'electroquímica pel seu emmagatzematge.

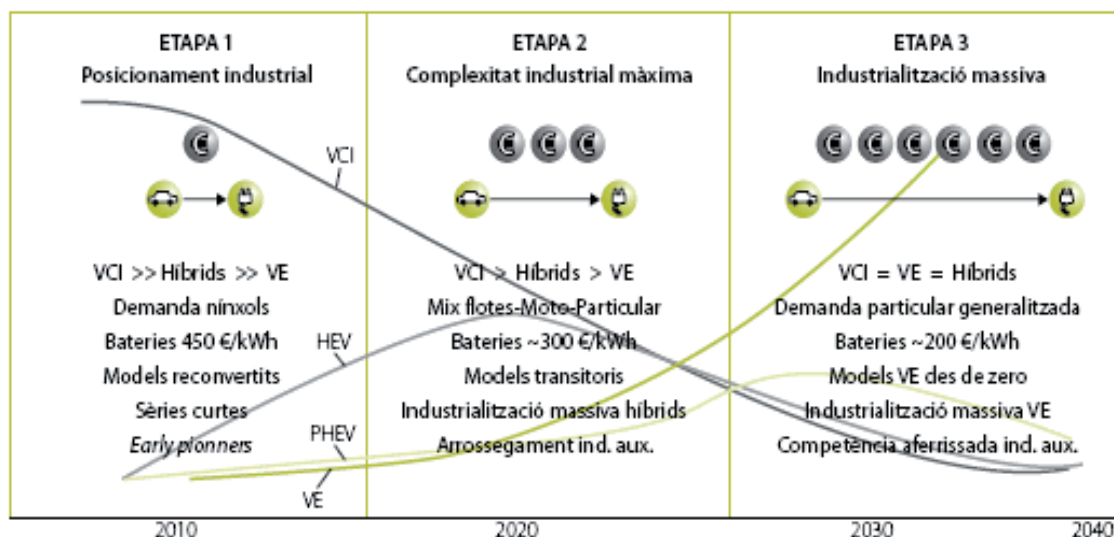
Més enllà d'aquestes tecnologies, el vehicle elèctric és consubstancial amb altres tecnologies que acompanyaran els futurs desenvolupaments: la telemàtica per dotar-los de connectivitat amb el conductor, amb el seu entorn i amb les infraestructures de recàrrega, d'intel·ligència, de confort i d'entreteniment per a uns vehicles que cada cop seran més socials i habitables; els nous materials per aconseguir reduir el pes i així augmentar les autonomies; els sistemes de captació d'energia solar; el reciclatge de les bateries al final del seu ús, etc.

Més enllà de l'endoll, l'entorn requerirà el desenvolupament de sistemes de generació distribuïda d'energia renovable, d'estacions de recàrrega autònomes o vinculades a la xarxa, de xarxes de distribució elèctrica eficients i intel·ligents, de sistemes d'identificació, de tarifació, etc.

I si pensem en com aquest vehicles s'integraran i interaccionaran amb els sistemes de mobilitat urbans i periurbans, les tecnologies que entraran en joc seran les vinculades amb la logística capilar, les solucions mòbils, la geolocalització i planificació de rutes, els sistemes de control, els sensors, la gestió de reserves, el telecontrol i la teleassistència, el *sharing* de vehicles, la gestió del mobiliari urbà etc.

10. Dades KPMG's Global automotive Executive Survey 2011.

Gràfic 1. Etapes en la irrupció del vehicle elèctric



Font: Observatori de Prospectiva Indústria

### Beneficis socioeconòmics i mediambientals de l'electromobilitat

L'electrificació dels vehicles dona resposta a nombrosos desafiaments als quals s'enfronta la societat i l'economia. La substitució del vehicle elèctric pel vehicle de combustió interna redueix les externalitats negatives d'aquests darrers: emissions de gasos d'efecte hivernacle, reducció de gasos contaminants, emissions sonores i dependència energètica.

La integració del vehicle en el sistema elèctric induirà una millora en l'eficiència de les xarxes de distribució així com una major demanda de sistemes de generació d'energies renovables amb la corresponent *neteja* del mix energètic. El desenvolupament del propi vehicle i de tot el sistema que l'envolta reforçarà la indústria de l'automoció amb la hibridació i amb altres indústries entrants àmpliament enumerades anteriorment.

I, per últim, una ràpida adopció d'aquests vehicles reforçarà la imatge de modernitat i de lideratge en sostenibilitat de les ciutats amb la derivada corresponent quant a millora de qualitat de vida per a l'atracció de talent i també per a l'atracció de turisme sofisticat.

### El vehicle elèctric ha arribat per quedar-se, però la penetració serà progressiva

En efecte, en la penetració d'aquesta tecnologia serà imprescindible que coincideixin tota una sèrie d'interessos de molts agents implicats. A grans trets, cal que les ciutats, els governs, les companyies elèctriques, els fabricants i el consumidor final alineïn els seus interessos. Respecte al consumidor, el factor més determinant és el preu d'adquisició. En aquest sentit, el ciutadà català presenta una alta predisposició a comprar un vehicle elèctric, però amb preus més competitius: només el 17% en

pagaria més de 23.000 €<sup>11</sup>. L'altre factor dissuasiu és l'anomenat *range anxiety*, o angoixa per la limitació de l'autonomia, fet que contrasta amb la dada que el 92% dels conductors condueixen menys de 50 milles, totalment a l'abast de les autonomies actuals<sup>12</sup>.

A més de la necessària confluència d'interessos, hi ha uns factors l'evolució dels quals determinarà la velocitat de penetració: diferencial entre el preu del petroli i el preu de l'electricitat, taxació de la contaminació, subvencions, evolució tecnològica (principalment de les bateries) i capacitat econòmica del consumidor.

La introducció del vehicle elèctric és un procés que tot just acaba de començar. En una primera etapa, del 2010 al 2015, els preus de venda dels vehicles elèctrics seran molt superiors als dels vehicles de combustió interna. Els fabricants començaran a dotar un gran nombre dels seus models amb tecnologies híbrides de major potència a mida que avancin els desenvolupaments tecnològics que la indústria preveu. Els vehicles elèctrics purs seran poc nombrosos i la demanda provindrà principalment de nínxols com ara els vehicles de mercaderies urbanes, ciclomotors i escúters (ús urbà), transport públic de persones i els consumidors anomenats *early adopters*. Manaran aquelles aplicacions que puguin garantir un lloc per a la recàrrega i una mobilitat més o menys panificable davant les limitades autonomies disponibles. La producció de vehicles es farà en sèries reduïdes i no es produiran encara economies d'escala significatives. El preu de les bateries serà encara elevat i rondarà els 450 €/kWh. Els fabricants *provaran* amb els

11. Deloitte. *Implantación del vehículo eléctrico en España: ¿Realidad o ficción?*

12. Dades de Ernst&Young Global Automotive Center.



seus primers models, i, en definitiva, es requeriran fortes inversions en R+D+I i el volum de negoci serà residual<sup>13</sup>.

En una segona etapa, 2015-2025, es preveu d'una complexitat industrial històrica. Els models híbrids, amb un nivell de penetració remarcable, conviuran amb uns models de propulsió convencional pura, molt millorats tecnològicament, que començaran a perdre quota de mercat de forma significativa. Segons estimacions de Roland Berger en l'estudi *Automotive landscape 2025: Opportunities and challenges ahead*, aquests últims podrien significar tan sols un 52% el 2025. Els vehicles elèctrics purs es veuran amb més freqüència a les ciutats i assoliran la paritat de cost total amb els convencionals. Les bateries hauran experimentat una reducció important de preu, fins als 300 €/kWh, i existirà una certa industrialització massiva. Pel que fa a la recàrrega, es trobarà disponible la tecnologia de recàrrega ràpida que facilitarà l'ús dels vehicles elèctrics per a usos interurbans i urbans intensius. El negoci del vehicle elèctric deixarà de ser una opció de nínxol i el seu volum justificarà la inversió realitzada per les empreses en la primera etapa.

En la darrera etapa, 2025-2040, els vehicles elèctrics s'apoderaran de gran part de la quota de mercat i es fabricaran de forma massiva des de dissenys i àdhuc arquitectures pròpies. Els vehicles de combustió interna es restringiran a determinats nínxols. Les bateries estaran per sota dels 200 €/kWh i s'imposaran uns pocs models que dominaran el mercat. Els sistemes de recàrrega inclouran també la càrrega per inducció. Serà en aquesta darrera etapa on els vehicle elèctrics obtindran el seu volum de negoci més important i on les prestacions d'aquests vehicles respondran a la gran majoria de les necessitats dels consumidors. Es preveu també en aquesta etapa un augment de la recerca en tecnologies de l'hidrogen i l'aparició de les primeres aplicacions comercials.

#### **Downsizing<sup>14</sup>, híbrids, elèctrics....., màxima complexitat. Quina és la partida per a la indústria catalana?**

Mentre es desenvolupa el mercat dels turismes elèctrics i els fabricants es van decantant per una o altra estratègia respecte al vehicle elèctric, la indústria catalana pot aprofitar el seu moment. En aquesta primera fase es poden desenvolupar flotes de repartiment basades en petits vehicles elèctrics, línies d'autobusos urbans, flotes de neteja i de recollida, motocicletes elèctriques, solucions de *moto-sharing* i el desplegament de punts de recàrrega ràpida, per esmentar els àmbits de major potencial. En tots aquests desenvolupaments previs a la penetració massiva del vehicle elèctric, Catalunya disposa d'indústries molt desenvolupades i de demanda sofisticada.

Un dels àmbits de major potencial és el negoci de les bateries. El volum de negoci per als nous components estimat per la consultora Roland Berger per a l'any 2020 és de 50.000 M€ en un escenari optimista i de 22.000 M€ en un de pessimista. I això es reparteix de la manera

següent: 60% en bateries i la resta, a parts iguals, entre motors elèctrics i electrònica de potència. A tall d'exemple: en el supòsit que el 10% dels vehicles fabricants a l'Estat espanyol el 2020 fossin elèctrics, la xifra de negoci, sols en bateries, seria de 612 a 680 M€ l'any<sup>15</sup>. Aquesta xifra indica la rellevància del negoci potencial de les bateries i la importància estratègica d'atreure inversions relacionades amb aquest àmbit.

D'una altra banda, la incorporació de les tecnologies de la informació i de les comunicacions a l'automòbil, aquests propers anys, obrirà les plataformes de desenvolupament davant els actuals sistemes tancats basats en tecnologia propietària.

Per últim, en matèria de models de negoci, el vehicle elèctric planteja noves fórmules de comercialització: des de vehicles sense bateria a vehicles amb bateria en propietat o bé cedida en fórmules de lloguer, passant per *packs* de vehicle més quota mensual que incloguin el cost de l'energia o bé abonaments de mobilitat integrada i pagament per ús que incloguin l'electricitat, els aparcaments, altres sistemes de transport, etc.

#### **Capacitats de la indústria catalana**

Quina és la posició de la indústria catalana per afrontar el repte de l'electromobilitat? A l'estudi *Els reptes industrials del vehicle verd a Catalunya*, realitzat per l'Observatori de Prospectiva Industrial el 2010, s'identificaven els diferents impactes sobre la indústria catalana de l'automoció i altres indústries vinculades, així com la capacitat tecnològica i científica de les universitats i centres tecnològics i de recerca. La conclusió de l'estudi era que la indústria catalana és forta en la gran majoria d'aquests sectors i disposa de capacitat tecnològica i científica suficient per afrontar el repte.

En el mateix estudi es feia un recorregut exhaustiu per la indústria de subministrament de sistemes i components de l'automoció i es treien les conclusions següents:

- El 14% de les empreses tenen un producte que no es veurà afectat significativament per la introducció del vehicle elèctric. Es tracta de certs interiors, revestiments i para-xocs.
- El 61% de les empreses hauran de redissenar el seu producte o procés amb la incorporació de noves tecnologies i/o materials. Es tracta de productes dels quals caldrà modificar el pes, la configuració i l'eficiència energètica: transmissió, portes, carrosseria, eixos, rodes, il·luminació, vidres, etc. També es tracta de les empreses de procés, transformació plàstica, metàl·lica i altres materials que hauran d'incorporar noves tecnologies per treballar nous materials com ara els nanomaterials, els compòsits, els multimaterials, els aluminis, els acers d'alta resistència, nous vidres i nous polímers que, amb vista a la reducció de pes, la indústria anirà requerint progressivament.

13. Dades de l'Observatori de Prospectiva Industrial. *Els reptes industrials del vehicle verd a Catalunya*.

14. Reducció de la cilindrada del motor mantenint les mateixes prestacions.

15. Dades de l'Observatori de Prospectiva Industrial. *Els reptes industrials del vehicle verd a Catalunya*.

Gràfic 2. Impactes i reptes estratègics

|                      |  |                         | Inversió extra | Innovació de producte/procés | R+D | Diversificació reconversió |
|----------------------|--|-------------------------|----------------|------------------------------|-----|----------------------------|
| Empreses de producte | A<br>Poc afectat   | 33 empreses (10 locals) | -              | ▲                            | ▲   | -                          |
|                      | B<br>Necessita redisseny<br>canviant tecnologies i/o materials | 79 empreses (34 locals) | ▲▲             | ▲▲▲                          | ▲   | ▲                          |
|                      | C<br>Canvia el concepte  | 22 empreses (8 locals)  | ▲▲▲            | ▲                            | ▲▲▲ | ▲                          |
|                      | D<br>Perd quota a mitjà/llarg termini                          | 40 empreses (18 locals) | ▲▲             | ▲                            | ▲   | ▲▲▲                        |
|                      | Empreses de procés   | 66 empreses (54 locals) | ▲▲             | ▲▲                           | ▲▲  | ▲▲                         |

Font: Observatori de Prospectiva Indústria

- El 9% de les empreses hauran de reconceptualitzar el seu producte i redefinir-lo des de zero, ja que, tot i mantenir el seu espai funcional al vehicle, la seva concepció actual no és compatible amb la tecnologia elèctrica. Es tracta dels sistemes de frens i de climatització.
- El 26% de les empreses perdran quota de mercat a mig i llarg termini perquè fabriquen productes sense cabuda en el vehicle elèctric. Es tracta dels sistemes i components del motor: potència, refrigeració, alimentació, ignició i gestió de motor i escapament.

Respecte a les noves capacitats requerides per la indústria del vehicle elèctric, l'electrònica de potència, els sistemes de recuperació d'energia i els sistemes d'emmagatzematge, Catalunya té el seu punt feble, principalment, en aquests darrers. No obstant això, aquests darrers dos anys són diverses les iniciatives que han sorgit en aquesta línia; la més significativa, la de Ficosa, que recentment ha publicat una aliança a tres bandes amb Seat i Sanyo per desenvolupar bateries per a vehicles elèctrics.

#### I més enllà del vehicle elèctric? Mobilitat sostenible, *smart cities*...

El fenomen del vehicle elèctric només té sentit si s'enquadra dintre d'un fenomen superior que és la mobilitat sostenible; i aquesta, al seu torn, com a àmbit fonamental del concepte de ciutats *smart* (intel·ligents). En efecte, en el camí cap al paradigma de la mobilitat integrada, eficient i intel·ligent del futur, el vehicle elèctric representa una peça d'un engranatge que contempla altres sectors i serveis. Als ja esmentats sectors íntimament lligats al vehicle elèctric s'afegeixen altres sectors i serveis d'oportunitat. A tall d'exemple: els proveïdors i els gestors d'infraestructures, els serveis financers, les agències de viatge, els gestors d'espais urbans, les empreses de transport i logística en general i les de lloguer de vehicles, els sistemes d'informació al conductor, els sistemes de gestió del trànsit, etc.

En conclusió, l'amplitud de l'espectre del vehicle elèctric i els negocis associats representen una finestra d'oportunitats històrica i Catalunya disposa de l'entorn, dels agents i de les capacitats adequades per aprofitar-les.

#### Referències

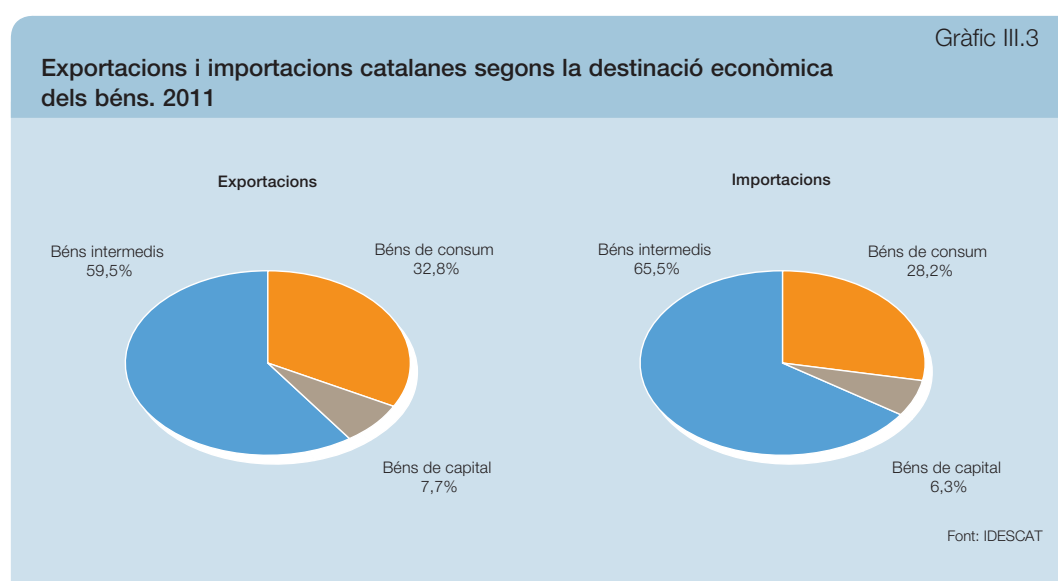
- ACEA. *Economic report full year 2009*. Brussel·les, 2010.
- AIE. *Technology roadmap; Electric and plug-in hybrid electric vehicles*. Paris, 2009
- Bax&Willems. *Estudi dels canvis a la indústria de l'automoció de Catalunya per a la transició cap el vehicle elèctric*. Barcelona, 2010.
- BIPE. *Prospectiva de la indústria catalana 2018*. Paris, 2010.
- CADS. *Diagnosi i perspectives del vehicle elèctric a Catalunya*. Barcelona, 2010.
- Deutsche Bank. *Vehicle electrification: more rapid growth; steeper price declines for batteries*. Març del 2010.
- Inter-ben consulting. *Elaboració del mapping del sector d'automoció català*. Barcelona, 2007.
- JRC-Institute for Prospective Technological Studies, European Commission. *Market penetration scenarios of electric drive vehicles*. 2010.
- McKinsey Quarterly. *Electrifying cars: how three industries will evolve*. 2009.
- McKinsey Quarterly. *A new segmentation for electric vehicles*. San Francisco, 2009.
- Observatori de Prospectiva Industrial. *Els reptes industrials del vehicle verd a Catalunya*. 2010.
- Paris Region. *Green transportation: Paris Region developments in HEV and EV*. Paris, 2009.
- Rocky mountain Institute. *Status and trends in the HEV/PHEV/EV battery industry*. Estiu del 2008.
- Roland Berger. *Powertrain 2020-The future drives electric*. 2009.
- Roland Berger. *Powertrain 2020. Li-ion batteries-the next bubble ahead?*. Munich/Shanghai/Detroit, 2010.
- Sernauto, TecnoEbro i CDTI. *Spanish capabilities in the Eco-electro road mobility sector and the FP7 Green Cars Initiative*. Espanya, 2009.
- Shell. *Shell passenger car scenarios up to 2030*.
- STA. *Pla director de tecnologies de l'automoció*. Barcelona, 2009.
- Volkswagen. *A vision for future Mobility*. Desembre del 2009.

## 4. La composició del comerç

Les exportacions més dinàmiques han estat les de béns de capital, i sobretot, les de material de transport, que han crescut el 32,3% anual el 2011, pràcticament el doble que el 2010. Ara bé, la contribució més important al creixement de l'exportació catalana ha estat dels béns intermedis, i concretament de productes energètics i industrials, que amb un creixement del 14,4% el 2011, i l'elevat pes en el total de les exportacions, fan que expliqui gairebé el 60% del creixement de l'exportació total. L'any 2011, també destaca la recuperació del creixement de les exportacions d'altres béns de consum que no són alimentació, després de dos anys de descensos, una recuperació, per tant, més lenta que la de la resta de béns. Per contra, les exportacions de productes de l'agricultura (béns intermedis) han estat les úniques que han retrocedit el 2011, però tenen un pes reduït en el total.

Paral·lelament, les importacions que més han crescut han estat les de productes de l'agricultura. En canvi, les de béns de capital són les úniques que han disminuït el 2011 (-6,4% nominal), sobretot les de maquinària, posant de manifest la feblesa de la inversió a Catalunya. La contribució més gran, però, prové dels productes energètics i industrials, que expliquen el 72% del creixement de la importació. Si bé, en aquest cas, com en el de l'exportació cal tenir en compte que es tracta de dades nominals, i per tant, afectades per l'intens creixement del preu del petroli.

Aquesta evolució ha fet que el pes de les exportacions de béns intermedis (bàsicament, productes energètics i industrials) s'hagi mantingut en el 59,5% del total el 2011, igual que el 2010; mentre que el pes de les importacions d'aquest tipus de béns ha continuat creixent fins al 65,5% el 2011. Els següents tipus de béns que més s'han comercialitzat amb l'estranger han estat els béns de consum, que han perdut una mica de pes, situant-se en el 32,8% en exportacions i el 28,2% en importacions. Els béns de capital són els que tenen un pes menor, però n'han recuperat una mica en exportacions i n'han perdut en importacions, per segon any consecutiu (gràfic III.3).

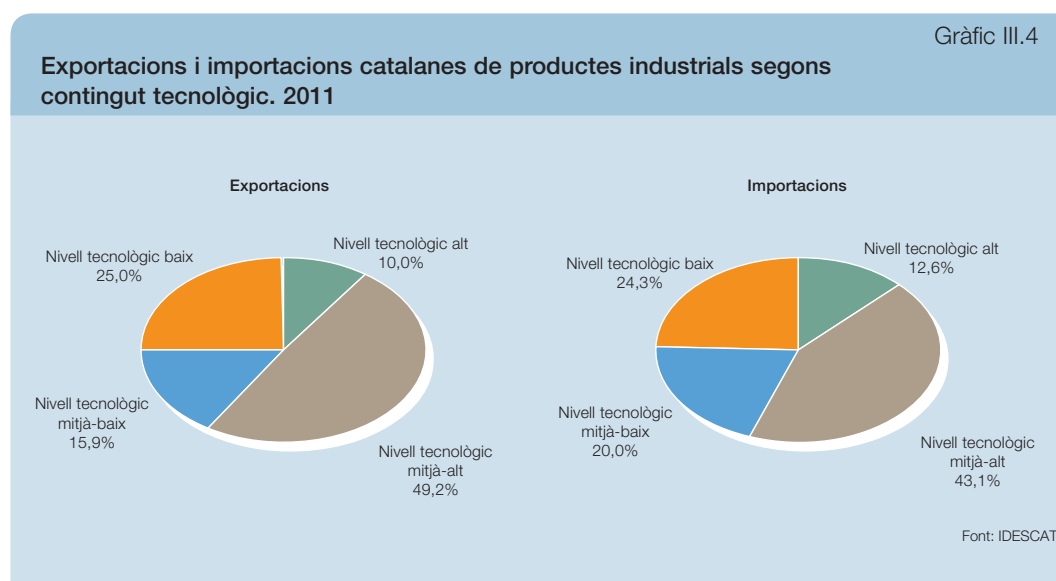


Pel que fa a la taxa de cobertura, destaca la millora dels béns de capital, que ha passat del 74,2% el 2010 al 93,6% pel bon comportament de l'exportació i la disminució de l'importació. La taxa de cobertura de la resta de béns també millora però en menor proporció. Les taxes de cobertura més elevades s'han registrat als grups de material de transport (béns d'equipament) i d'aliments, begudes i tabac (béns de consum), que han superat el 100% amb escreix; la més baixa és la de productes de l'agricultura (11,8%).

Així mateix, els béns amb una taxa de cobertura més elevada i superior al 100% presenten superàvit comercial i una millora amb relació a l'any anterior. El superàvit del grup d'aliments, begudes i tabac ha passat de 807 milions d'euros el 2010 a 1.204 milions d'euros el 2011 i el de material de transport de 50 milions d'euros el 2010 a 559 milions d'euros el 2011. La resta de grups presenten dèficit comercial però només ha augmentat en el grup de productes de l'agricultura. El nivell de dèficit més elevat es troba en el grup de productes energètics i industrials, que suposa pràcticament el 60% del dèficit comercial total a Catalunya.

Des del punt de vista del contingut tecnològic, les exportacions industrials de nivell mitjà-alt són les que més han contribuït al creixement de l'exportació industrial total. Aquestes han crescut un 15,6%, incrementant el seu pes fins al 49,2% el 2011, de manera que expliquen gairebé el 60% del creixement de l'exportació industrial. Tot i això, la contribució ha estat inferior a la del 2010 en favor de les de contingut tecnològic mitjà baix i baix, que han registrat creixements del 22,5% i del 12,7%, respectivament. En canvi, les exportacions de nivell tecnològic alt són les que tenen un pes menor en el total i a més són les úniques que han disminuït el 2011 (gràfic III.4).

Talment, la importació de productes industrials de contingut tecnològic mitjà-alt també és la que més contribueix al creixement de les importacions de productes industrials: amb un augment del 14%, que ha incrementat el seu pes en el total fins al 43,1%, explica més del 90% del creixement de la importació el 2011. La resta de tipologia també registra un creixement de la importació, però de menor ritme que el 2010, sent l'excepció la importació de productes de contingut tecnològic alt, que a més de ser les de menor pes en el total, han caigut gairebé el 14% anual el 2011.



## Evolució de les exportacions i les importacions agrupades per branques productives, 2011\* (CCAIE-2009)

|   | Exportacions  |              |              |             | Importacions  |              |              |            |               | Saldo comercial |                |
|---|---------------|--------------|--------------|-------------|---------------|--------------|--------------|------------|---------------|-----------------|----------------|
|   | Valor         | Pes          | Taxes de     |             | Valor         | Pes          | Taxes de     |            | Taxa de       | Taxa de         | Valor          |
|   | (MEUR)        | (%)          | variació (%) |             | (MEUR)        | (%)          | variació (%) |            | cobertura (%) | variació (%)    | (MEUR)         |
|   | 2011          | 2011         | 2010         | 2011        | 2011          | 2011         | 2010         | 2011       | 2011          | 2011            | 2011           |
| Agricultura, ramaderia i pesca              | 1.138         | 2,1          | 20,5         | 1,9         | 3.426         | 4,8          | 7,8          | 18,1       | 33,2          | 22,0            | -2.288         |
| Extracció i refinació de petroli, carbons   | 2.048         | 3,7          | 26,3         | 91,0        | 9.911         | 13,8         | 37,3         | 7,1        | 20,7          | -5,1            | -7.863         |
| Productes alimentaris i begudes             | 5.867         | 10,6         | 12,6         | 13,2        | 5.168         | 7,2          | 2,1          | 9,0        | 113,5         | 57,8            | 698            |
| Tèxtils, cuir, calçat, confecció            | 4.217         | 7,6          | 6,4          | 12,2        | 6.520         | 9,1          | 15,8         | 6,0        | 64,7          | -4,1            | -2.303         |
| Indústries químiques                        | 13.124        | 23,8         | 27,1         | 10,7        | 13.687        | 19,1         | 20,8         | 8,3        | 95,9          | -37,9           | -563           |
| Metal·lúrgia i productes metàl·lics         | 3.603         | 6,5          | 30,8         | 13,9        | 4.170         | 5,8          | 21,0         | 11,0       | 86,4          | 22,0            | -567           |
| Maquinària i equips mecànics                | 3.445         | 6,2          | 12,0         | 10,3        | 4.043         | 5,6          | 5,8          | 6,3        | 85,2          | -12,6           | -598           |
| Maquinària oficina, precisió i òptica       | 781           | 1,4          | 12,6         | 6,6         | 2.478         | 3,5          | 9,5          | -12,7      | 31,5          | -19,9           | -1.698         |
| Maquinària i material elèctric i electrònic | 3.363         | 6,1          | 7,4          | -6,4        | 5.090         | 7,1          | 21,5         | -14,0      | 66,1          | -26,6           | -1.728         |
| Vehícles de motor, material transport       | 9.486         | 17,2         | 13,2         | 22,0        | 8.887         | 12,4         | 11,6         | 24,8       | 106,7         | -6,7            | 599            |
| Resta de branques                           | 7.235         | 13,1         | 20,4         | 13,3        | 7.725         | 10,8         | 16,2         | -1,0       | 93,7          | -64,9           | -490           |
| No classificats en altres apartats          | 879           | 1,6          | 31,8         | 4,1         | 488           | 0,7          | 26,4         | 55,0       | 180,1         | -40,3           | 391            |
| <b>Total</b>                                | <b>55.185</b> | <b>100,0</b> | <b>17,9</b>  | <b>13,5</b> | <b>71.593</b> | <b>100,0</b> | <b>17,3</b>  | <b>6,5</b> | <b>77,1</b>   | <b>-12,5</b>    | <b>-16.408</b> |

(\*) Dades provisionals

Font: IDESCAT

Les dades de comerç amb l'estranger per branques d'activitat mostra com el bon comportament de l'exportació ha estat generalitzat, amb l'excepció de la branca de maquinària i material elèctric i electrònic, on aquesta ha disminuït (quadre III.2). Les branques que han millorat el ritme de creixement l'any 2011 amb relació al 2010 han estat les d'extracció i refinació de petroli, productes alimentaris, tèxtil i confecció, i vehicles de motor i material de transport. Aquesta última i la branca de la química han continuat sent les que tenen més pes en l'exportació global.

Les importacions també han crescut de forma força generalitzada, les excepcions han estat les branques de maquinària i material elèctric i electrònic i maquinària d'oficina, precisió i òptica. La branca més dinàmica ha estat la de vehicles i material de transport ja que quan creix l'exportació d'aquest sector simultàniament requereix de la importació de components d'automoció, seguida de la branca de la metal·lúrgia i els productes metàl·lics, que en bona part també es veu arrossegada per la branca de material de transport.

En el cas de la importació, les branques amb un pes més alt en la importació total són, per ordre, les de la química, l'extracció i refinació de petroli i els vehicles de motor i material de transport. Cal destacar que de totes les branques amb dèficit comercial, aquest només ha empitjorat a la de l'agricultura i a la de la metal·lúrgia i productes metàl·lics. Mentre que de les dues úniques branques amb superàvit —productes alimentaris i material de transport—, només ha millorat a aquesta última.

## 5. Els fluxos d'inversió amb l'estranger

L'any 2011, els fluxos mundials d'inversió estrangera directa (IED) van assolir els 1,5 bilions de dòlars, segons l'informe de la UNCTAD<sup>2</sup>. Això ha suposat un augment del 17% anual, després de pràcticament estancar-se el 2010 (0,7%). De manera que els fluxos mundials d'IED han retornat al nivell d'abans de la crisi. Les tendències de les diferents modalitats d'inversió han continuat sent divergents el 2011. Així, el creixement de l'IED prové fonamentalment de les operacions de fusions i adquisicions que es van anunciar a finals del 2010 i que s'han dut a terme el 2011. Tot i que aquesta activitat ha afluixat notablement a partir de la segona meitat del 2011. Per contra, les inversions en noves instal·lacions han disminuït el 2011, per tercer any consecutiu.

La meitat dels fluxos d'IED s'han dirigit a les economies en desenvolupament i en transició<sup>3</sup>, assolint un nou rècord de 755 bilions de dòlars. L'augment dels fluxos d'IED a aquesta zona ha estat a l'est i al sud-est asiàtic, on l'augment ha estat de l'11%; però també a l'Amèrica Llatina i al Carib i a les economies en transició, on ha estat del 35% i del 31%, respectivament. En canvi, a l'Àfrica, on es troben els països menys desenvolupats, la IED ha continuat disminuint el 2011 (-0,7%). Els fluxos d'IED a les economies desenvolupades han crescut un 18,5%, principalment, per operacions de fusions i adquisicions i no per inversions en actius productius. De fet, a Europa, la majoria de les inversions s'han donat com a resultat de processos de reestructuració empresarial. També cal esmentar, però, que la IED ha caigut a alguns països, com Alemanya o Grècia, mentre que a d'altres ha crescut, és el cas de França i Itàlia.

A Catalunya, la inversió estrangera bruta —que exclou les entitats de tinença de valors estrangers (ETVE)— ha caigut fins a 3.022 milions d'euros l'any 2011, gairebé el 25% menys que el 2010, segons dades del Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç. En canvi, a Espanya s'ha elevat fins a 22.480 milions d'euros, pràcticament el 86% més que el 2010, segons la mateixa font (gràfic III.5).

L'any 2011, Catalunya ha continuat sent la segona comunitat autònoma que rep més inversió estrangera, tot i que el seu pes sobre el total espanyol ha disminuït des del 33,2% del 2010 fins al 13,4% el 2011, percentatge similar al del 2009 (12,5%). La primera comunitat receptora d'inversió també continua sent Madrid, amb un 55,7% del total d'Espanya el 2011 (43,1% el 2010). Cal esmentar, però, que el repartiment dels fluxos inversors estrangers es realitza segons la seu social de les empreses objecte d'inversió i que a Madrid estan ubicades les grans empreses objecte de grans operacions d'adquisició o presa de participació majoritària. Les altres comunitats autònomes que han rebut més inversió estrangera són País Basc, Castella La Manxa i Andalusia, amb una distribució molt homogènia, cadascuna ha rebut un percentatge lleugerament superior al 2%.

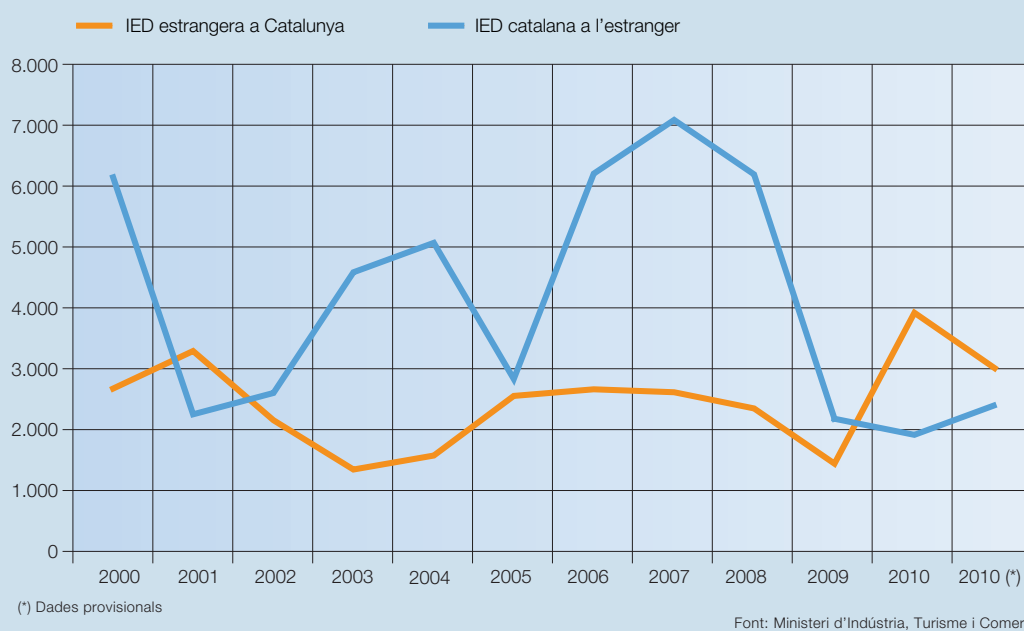
El 2011, les inversions de Catalunya a l'estranger han augmentat, després de tres anys consecutius de caigudes, situant-se en 2.422 milions d'euros, gairebé un 22% més que el 2010. En canvi, la inversió espanyola a l'estranger ha caigut pràcticament el 12%, després de l'augment registrat el 2010 (46,3%). La millor evolució de la inversió a l'estranger de Catalunya ha fet que el seu pes en el conjunt de la inversió estrangera espanyola s'hagi incrementat fins al 9,6% el 2011 (6,9% el 2010). Catalunya és la quarta comunitat autònoma que fa més inversió a l'estranger. Les tres

<sup>2</sup> Les dades del conjunt de l'any 2011 són estimacions preliminars.

<sup>3</sup> Les economies en transició pertanyen al Sud-est d'Europa i als Estats Independents de la Commonwealth (CIS).

**Fluxos d'inversió de Catalunya amb l'estranger**

(Milions d'euros)



primeres són Madrid (amb un 47,2% del total), País Basc (19,1%) i Cantàbria (17,2%). La concentració de la inversió espanyola a l'estranger d'aquestes tres comunitats més Catalunya és molt elevada: entre les quatre aglutinen el 93% del total. En aquest cas també cal tenir present que la seu social de les grans empreses inversores és la que explica en gran mesura aquesta distribució de la inversió a l'estranger. Per exemple, la posició de Cantàbria s'explica bàsicament per les inversions del Banco de Santander a l'estranger.

L'any 2011, el saldo de les inversions estrangeres ha estat novament negatiu, de -599,5 milions d'euros, és a dir, Catalunya ha estat receptora neta d'inversió estrangera, per segon any consecutiu, després de vuit anys sent emissora neta. Els principals països inversors a Catalunya són els de la UE, que compten amb un 78,8% del total de la inversió estrangera directa. Tanmateix, els fluxos provinents de la UE han disminuït el 2011 (-38,1%), de manera que han perdut pes en el total de la IED rebuda a Catalunya (quadre III.3). Aquesta pèrdua de pes ha estat derivada del descens de les inversions de Països Baixos, França i Alemanya, que són el segon, el quart i el cinquè país amb un major volum d'inversió a Catalunya l'any 2011. El principal país inversor és Luxemburg, pràcticament amb un 40% del total de la inversió estrangera a Catalunya, i un creixement de la seva inversió al Principat del 170% l'any 2011. La inversió de Suïssa també ha crescut fortament, el 761%, convertint-lo en el tercer país inversor, amb un 16% del total de la inversió estrangera a Catalunya, com els Països Baixos.

També han disminuït els fluxos d'inversió provinents de l'Amèrica del Nord i de l'Àfrica: -53,6% i -63,9%, respectivament, tot i que tan sols representen el 0,4% de la inversió estrangera a Catalunya. En canvi, ha augmentat la inversió provinent de la resta d'Amèrica (inclosa l'Amèrica

**Inversió estrangera a Catalunya i inversió catalana a l'estranger per àrees geogràfiques**

|                        | Inversió estrangera a Catalunya |              |                    |              | Inversió catalana a l'estranger |              |                    |             |
|------------------------|---------------------------------|--------------|--------------------|--------------|---------------------------------|--------------|--------------------|-------------|
|                        | Valor                           | Pes          | Taxa de creixement |              | Valor                           | Pes          | Taxa de creixement |             |
|                        | (MEUR)                          | (% total)    | 2010               | 2011         | (MEUR)                          | (% total)    | 2010               | 2011        |
|                        | 2011                            | 2011         | 2010               | 2011         | 2011                            | 2011         | 2010               | 2011        |
| OCDE                   | 2.865,1                         | 94,8         | 171,6              | -27,0        | 1.687,9                         | 69,7         | -29,7              | 30,9        |
| UE-27                  | 2.381,7                         | 78,8         | 193,1              | -38,1        | 359,1                           | 14,8         | -32,5              | -63,3       |
| Amèrica del Nord       | 12,1                            | 0,4          | -46,9              | -53,6        | 1.149,6                         | 47,5         | 48,2               | 583,6       |
| Amèrica Llatina        | 25,5                            | 0,8          | -44,2              | 36,6         | 550,4                           | 22,7         | 9,6                | 132,0       |
| Resta d'Amèrica        | 53,2                            | 1,8          | 29,3               | 847,5        | 2,0                             | 0,1          | -66,7              | -20,6       |
| Àsia i Oceania         | 24,1                            | 0,8          | -69,2              | 280,8        | 135,0                           | 5,6          | 687,7              | -68,6       |
| Àfrica                 | 0,9                             | 0,0          | -60,6              | -63,9        | 36,8                            | 1,5          | -71,6              | 54,8        |
| Paradisos fiscals      | 107,4                           | 3,6          | -14,9              | 106,2        | 75,3                            | 3,1          | ..                 | -81,4       |
| <b>Tots els països</b> | <b>3.022,0</b>                  | <b>100,0</b> | <b>157,9</b>       | <b>-24,7</b> | <b>2.422,5</b>                  | <b>100,0</b> | <b>-10,9</b>       | <b>21,8</b> |

Font: IDESCAT a partir del Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç

Llatina), Àsia, Oceania i la procedent de paradisos fiscals, que el 2010 havia disminuït. Cal esmentar que aquesta última és la que té més pes, excloent la UE, el 3,6% del total de la inversió estrangera a Catalunya.

La inversió de Catalunya a l'estranger ha estat més diversificada geogràficament. La principal àrea receptora ha estat l'Amèrica del Nord (47,5% del total), i concretament, els Estats Units, que concentren tota la inversió de l'àrea; seguida de l'Amèrica Llatina (22,7%), principalment Brasil, i la UE-27 (14,8%), on els països principals han estat Alemanya i Portugal.

Els increments més elevats de la inversió catalana han estat els dirigits a l'Amèrica del Nord, l'Amèrica Llatina i l'Àfrica. En canvi, aquesta ha disminuït a la resta de grans àrees (resta d'Amèrica, UE, Àsia i Oceania i paradisos fiscals). Cal esmentar que el descens de la inversió catalana a la UE ha estat del 63,3% el 2011, per la seva rellevància en el total de la inversió a l'estranger, més elevat que el de la resta d'àrees on ha caigut la inversió. Els països principals de la UE on ha caigut la inversió catalana han estat França (gairebé un -50%), Luxemburg (-7,8%), Itàlia (-23,3%) i Regne Unit (-64,1%). A Alemanya, en canvi, aquesta ha crescut gairebé el 260% el 2011; i a Portugal ho ha fet quasi el 65%.

Les dades de la inversió estrangera directa a Catalunya per branques econòmiques posa de manifest que el sector serveis ha continuat sent el principal inversor però ha perdut pes, des del 60% el 2010 fins al 52% l'any 2011 (quadre III.4). Dins dels serveis, les inversions més elevades han estat les de les branques d'activitats financeres i d'assegurances (15,4% del total), comerç a l'engròs i al detall (12,5%) i activitats professionals, científiques i tècniques (10%). La indústria manufacturera ha concentrat el 38,3% de la inversió estrangera a Catalunya el 2011, vuit punts percentuals més que el 2010; però ha disminuït el 5,1% anual. Dintre de la indústria destaca el pes la inversió estrangera a les branques de l'alimentació i la fabricació de material i equipament elèctric.



**Inversió estrangera a Catalunya i inversió catalana a l'estranger per branques econòmiques (CCAE-2009)**

|   | Inversió estrangera directa a Catalunya |              |             |                    |              | Inversió catalana a l'estranger |              |            |                    |             |
|---|---|--------------|-------------|--------------------|--------------|---------------------------------|--------------|------------|--------------------|-------------|
|   | Valor                                   | Pes          | Pes (%)     | Taxa de creixement |              | Valor                           | Pes          | Pes (%)    | Taxa de creixement |             |
|   | (MEUR)                                  | (% total)    | Espanya     | 2010               | 2011         | (MEUR)                          | (% total)    | Espanya    | 2010               | 2011        |
| Agricultura, ramaderia, silvicultura i pesca          | 20,5                                    | 0,7          | 30,4        | 19,9               | 161,3        | 0,2                             | 0,0          | 0,4        | ..                 | -91,7       |
| Indústries extractives                                | 56,9                                    | 1,9          | 75,1        | ..                 | 13,8         | 0,9                             | 0,0          | 0,2        | -3,3               | 928,2       |
| Indústries manufactureres                             | 1.158,2                                 | 38,3         | 27,6        | 277,1              | -5,1         | 524,2                           | 21,6         | 20,0       | -57,6              | 72,5        |
| Energia elèctrica, gas, vapor i aire condicionat      | 12,6                                    | 0,4          | 1,1         | ..                 | -95,1        | 19,9                            | 0,8          | 0,8        | ..                 | -53,9       |
| Aigua, sanejament i gestió de residus                 | 16,1                                    | 0,5          | 95,3        | -84,3              | ..           | 1,3                             | 0,1          | 5,2        | -38,0              | 11,5        |
| Construcció   | 189,4                                   | 6,3          | 21,8        | -18,1              | 136,4        | 232,0                           | 9,6          | 11,6       | -23,3              | 202,1       |
| Comerç a l'engròs i al detall                         | 376,4                                   | 12,5         | 41,5        | -52,8              | 104,1        | 1.110,7                         | 45,8         | 59,8       | -65,2              | 758,3       |
| Transport i emmagatzematge                            | 28,9                                    | 1,0          | 0,7         | ..                 | -98,4        | 109,9                           | 4,5          | 2,8        | -96,5              | ..          |
| Hostaleria  | 95,1                                    | 3,1          | 29,9        | -74,0              | 491,3        | 13,5                            | 0,6          | 28,7       | -17,3              | -77,3       |
| Informació i comunicacions                            | 29,0                                    | 1,0          | 0,6         | 8,1                | -43,1        | 37,7                            | 1,6          | 32,9       | -97,1              | ..          |
| Activitats financeres i d'assegurances                | 466,1                                   | 15,4         | 16,8        | -51,6              | ..           | 222,6                           | 9,2          | 2,0        | 71,0               | -81,1       |
| Activitats immobiliàries                              | 242,9                                   | 8,0          | 17,2        | 69,1               | -2,5         | 89,7                            | 3,7          | 56,3       | 54,7               | -21,5       |
| Activitats professionals, científiques i tècniques    | 301,7                                   | 10,0         | 56,2        | -74,0              | 971,0        | 13,4                            | 0,6          | 2,8        | -86,6              | 55,3        |
| Activitats administratives i serveis auxiliars        | 15,3                                    | 0,5          | 6,2         | 26,0               | -47,1        | 41,6                            | 1,7          | 51,5       | 61,3               | ..          |
| Educació  | 0,2                                     | 0,0          | 66,7        | -79,7              | -93,0        | 0,1                             | 0,0          | 4,8        | -83,9              | 0,2         |
| Activitats sanitàries i de serveis socials            | 4,7                                     | 0,2          | 20,7        | -90,5              | -11,9        | 0,0                             | 0,0          | ..         | ..                 | ..          |
| Activitats artístiques, recreatives i d'entreteniment | 0,8                                     | 0,0          | 0,3         | -78,4              | -96,4        | 5,1                             | 0,2          | 9,3        | 75,0               | -92,8       |
| Altres serveis  | 7,3                                     | 0,2          | 60,3        | -50,0              | 447,1        | 0,0                             | 0,0          | 0,0        | ..                 | ..          |
| <b>Total</b>  | <b>3.022,0</b>                          | <b>100,0</b> | <b>13,4</b> | <b>157,9</b>       | <b>-24,7</b> | <b>2.422,5</b>                  | <b>100,0</b> | <b>9,6</b> | <b>-10,9</b>       | <b>21,8</b> |

Font: IDESCAT a partir de Ministeri d'Indústria Turisme i Comerç

La inversió estrangera al sector de la construcció ha crescut un 136% el 2011, i ha augmentat el seu pes sobre el total del 2% el 2010 al 6,3% el 2011.

També és el sector serveis el que concentra un percentatge més alt de la inversió catalana a l'estranger el 2011, tot i haver perdut pes respecte al 2010 (68% i 78,5%, respectivament). En aquest sector destaca el pes de la branca del comerç a l'engròs i al detall amb un 46% del total de la inversió catalana a l'estranger. La indústria manufacturera va rebre el 21,6%, més que el 2010 (15,3%), encapçalada per les branques de fabricació de vehicles de motor i de química. La construcció va rebre el 9,6% de la inversió catalana a l'estranger enfront del 4% del 2010.

## 6. Resum

L'any 2011, el sector exterior català s'ha vist afectat per la intensificació de la crisi europea a partir de la segona meitat de l'any i les conseqüències que això ha tingut sobre la demanda i el comerç mundial. De manera que el creixement real de les exportacions catalanes s'ha alentit amb relació al 2010 però s'ha mantingut elevat (7,5%), i les importacions han caigut (-2,8%). Aquesta evolució ha fet que el saldo comercial de béns i serveis amb l'estranger sigui positiu, per primera vegada des de què es disposa de dades (any 2000), i millori la seva contribució al creixement del PIB català.

També cal esmentar que s'ha produït una lleu millora dels indicadors de competitivitat revelada enfront de la zona euro, la resta d'Europa, i en menor mesura, enfront de la resta del món, tot i que encara estan en nivells inferiors als d'abans de la crisi.

Les exportacions de béns a la Unió Europea han continuat sent majoritàries però han perdut una mica de pes sobre el total, en favor d'Amèrica del Nord, l'Europa no comunitària i l'Àsia. En sentit contrari, les importacions de la UE, que també són majoritàries, ha guanyat pes, en créixer per sobre de la mitjana. Els mercats de la UE que més han contribuït al creixement de les exportacions catalanes de béns han estat, per ordre, França, Alemanya, Estònia i Països Baixos. Entre els mercats europeus no comunitaris, han estat Suïssa, Rússia i Turquia; i de la resta del món, principalment, els Estats Units, els Emirats Àrabs Units i Austràlia. Pel que fa a les importacions, els mercats que més han contribuït al seu creixement han estat, dintre de la UE, Alemanya, França i Estònia, de la Europa no comunitària, Rússia, i de la resta del món, els Estats Units, Corea del Sud i l'Índia.

Les exportacions més dinàmiques han estat les de béns de capital, sobretot les de material de transport. Però les que més han contribuït al creixement de l'exportació catalana han estat les de béns intermedis, i concretament, de productes industrials i energètics pel seu creixement i l'elevat pes que tenen sobre el total. Ara bé, l'efecte de l'increment del preu del petroli té molt a veure ja que es tracta de dades nominals. El 2011 també destaca la recuperació de les exportacions de béns de consum no alimentaris, després de dos anys de caigudes. Per la banda de les importacions, la feblesa de la inversió a Catalunya ha fet que les de béns de capital caiguin el 2011, sobretot les de maquinària; mentre que les de productes industrials i energètics han estat les que més han contribuït al creixement total, pel mateix motiu que l'exportació. De fet, el 60% del dèficit comercial de béns prové dels productes energètics i industrials.

La inversió estrangera bruta a Catalunya ha caigut el 25% l'any 2011, al contrari que a Espanya, on s'ha elevat el 86%. De manera que continua sent la segona comunitat autònoma que rep més inversió estrangera però el seu pes sobre el total espanyol ha disminuït fins al 13%. En canvi, les inversions de Catalunya a l'estranger han augmentat (22%), després de tres anys de caigudes, mentre que la inversió espanyola a l'estranger ha retrocedit. Per tant, Catalunya ha incrementat el seu pes sobre el total espanyol fins a gairebé el 10% el 2011. En conjunt, l'economia catalana continua sent receptora neta d'inversió estrangera, per segon any consecutiu, i després de vuit anys sent emissora neta.



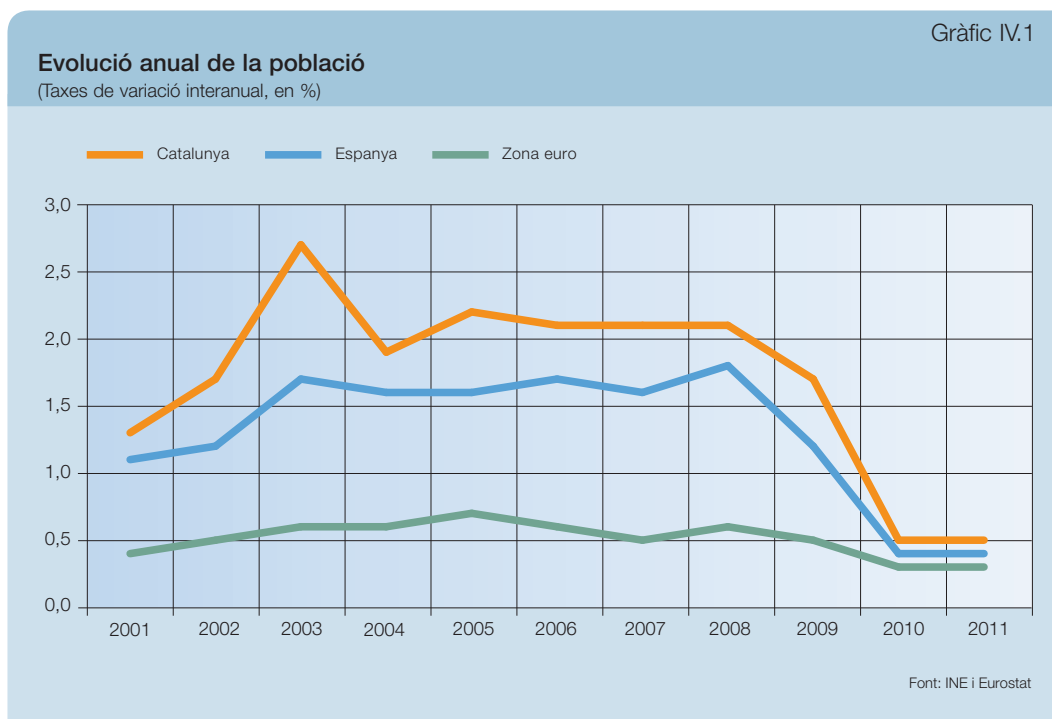
## IV Població i mercat de treball

### 1. Població i població activa

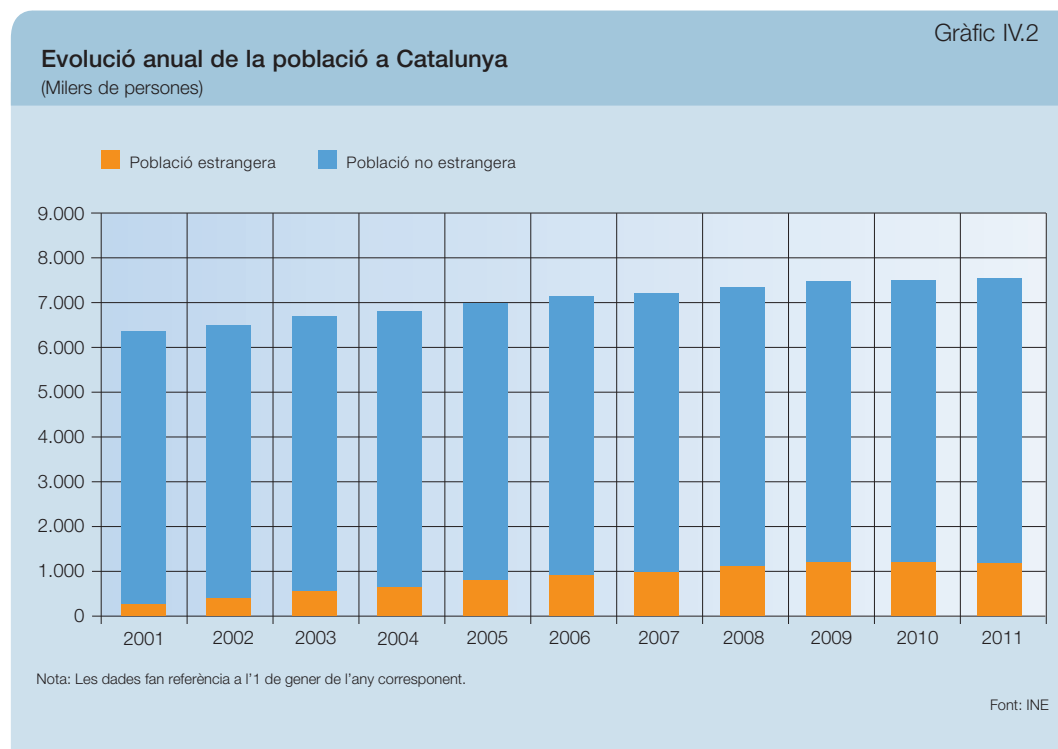
Segons les darreres dades disponibles, procedents del padró de l'INE, l'1 de gener de 2011 Catalunya tenia 7.434.632 habitants, 35.227 més que un any abans. Això representa un creixement anual del 0,5%, el mateix que es va registrar el 2010, però alhora el més baix d'aquesta darrera dècada, durant la qual la població catalana ha registrat un augment mitjà anual proper al 2%. L'alentiment del ritme de creixement de la població a partir del 2009 és conseqüència de l'efecte dissuasiu que està tenint la crisi econòmica sobre l'atracció de fluxos d'immigració ateses les escasses oportunitats laborals que ofereix actualment el nostre país.

En una perspectiva temporal més àmplia, la població catalana ha crescut més que l'espanyola durant tota la dècada 2001-2011, i això ha permès que Catalunya ampliï el seu pes demogràfic dins el conjunt d'Espanya, des del 15,4% l'any 2001 fins al 16,1% el 2011. Així mateix, Catalunya ha registrat un creixement demogràfic més intens que la zona euro, on el ritme de creixement anual ha estat del 0,5% al llarg de tota la dècada. En conseqüència, Catalunya ha anat incrementant gradualment el seu pes poblacional a Europa, fins a situar-se al gener del 2011 en el 2,24% de la zona euro (UEM-17) i en l'1,48% de la UE-27 (gràfic IV.1.).

El 2011 és el primer any, des de l'inici del boom immigratori a principis de segle, en què s'observa un descens de la població estrangera (-1,1%). A Espanya, en canvi, la xifra d'estrangers encara es manté estable el 2011. Cal recordar que el fenomen migratori ha estat molt ràpid i intens: la població



estrangera ha passat de representar el 2,9% de la població resident a Catalunya l'any 2000 a ser el 16% el 2010 (1.198,5 milers de persones). Però el 2011 el percentatge de població estrangera a Catalunya es redueix lleugerament fins al 15,7% (1.185,9 milers de persones), si bé continua sent superior al del conjunt d'Espanya (12,2%) i de la majoria de països europeus (gràfic IV.2.).



La procedència de la població estrangera empadronada a Catalunya és majoritàriament extra-comunitària. La població procedent de la UE-27 representa poc més d'una quarta part del total. Els col·lectius de població estrangera més nombrosos són els procedents del Marroc (que al principi del 2011 era el 20% del total de població estrangera), Romania (país integrant de la UE des del 2007, amb el 8,6%), l'Equador (5,8%), Bolívia (4,4%), Itàlia (4,1%) i la Xina (4%). Cal destacar que el 2011 s'ha produït un descens pronunciat de la població procedent de Llatinoamèrica (sobretot de l'Equador, el Brasil, l'Argentina, el Perú, Colòmbia i Bolívia), mentre que la població originària del Pakistan ha augmentat un 22%, i la de l'Índia, Romania i la Xina han registrat creixements a l'entorn del 3%-4%.

La gran presència de població estrangera a Catalunya ha ajudat a suavitzar l'envelliment poblacional i ha elevat el pes relatiu de les edats centrals en edat de treballar. Entre el 2001 i el 2011, el percentatge de població de més de 60 anys s'ha estabilitzat en el 22%, mentre que el pes de les edats centrals (entre 25 i 60 anys) ha pujat fins al 52,7% i el pes de la base de la piràmide (entre 0 i 25 anys) ha disminuït al 25,2%. Pel que fa als naixements, amb l'arribada de la crisi la taxa de fecunditat<sup>1</sup> ha disminuït des de l'1,54 el 2008 fins a 1,47 el 2010 (última dada disponible).

<sup>1</sup> S'expressa com a nombre mitjà de fills per dona.

La dinàmica poblacional també afecta els principals indicadors laborals. Segons dades de l'Enquesta de població activa (EPA), la població en edat de treballar a Catalunya ha registrat una disminució del 0,3% el 2011, després de dos anys d'estancament. Aquesta disminució s'ha concentrat en la població masculina i s'ha degut sobretot a la reducció dels fluxos d'entrada d'immigració, mentre que la població femenina en edat de treballar s'ha mantingut pràcticament estable.

La població activa, d'altra banda, ha passat de registrar un creixement molt moderat el 2010 a estancar-se el 2011. La causa d'aquest estancament és l'*efecte desànim* generat per la crisi econòmica i que ha provocat, d'una banda, una frenada de l'entrada de població estrangera, i de l'altra, que una part de la població resident en situació d'atur hagi decidit passar a la inactivitat. Igual que l'any passat, l'augment de la població activa s'ha concentrat exclusivament en el col·lectiu de dones, que ha crescut un 2% i ha permès compensar el descens de la població activa masculina (-1,7%). Una part de l'augment de la població activa femenina s'ha atribuït a l'*efecte treballador afegit*, que es produeix quan la llar es queda sense ocupats i algun membre inactiu decideix cercar feina per compensar la caiguda de renda.

La taxa d'activitat del conjunt de l'economia, que mesura la proporció de població de més de 16 anys en situació d'activitat (ocupada o parada), s'ha mantingut a l'entorn del 63% des de l'inici de la crisi. Per sexe, s'observa un augment de la taxa d'activitat femenina, si bé aquesta és encara molt inferior a la masculina (56,5% enfront de 69,8%). Finalment, per grups d'edat, la taxa d'activitat s'ha reduït en el col·lectiu de menors de 25 anys, probablement perquè opten per allargar el període d'estudis en vista de les desfavorables expectatives laborals, mentre que s'ha ampliat en l'estrat de població mitjana, d'entre 25 i 54 anys.

## 2. Població ocupada

L'empitjorament de la situació econòmica que es va produir a mesura que avançava l'any 2011 es va traduir en un agreujament del ritme de destrucció d'ocupació. Si en el primer trimestre l'ocupació es va mantenir estable en termes interanuals, en el quart trimestre la caiguda va arribar al 4%, segons l'EPA. Entre el quart trimestre del 2010 i el quart trimestre del 2011 es van perdre 126.700 llocs de treball, força més que els 2.900 que s'havien perdut l'any anterior.

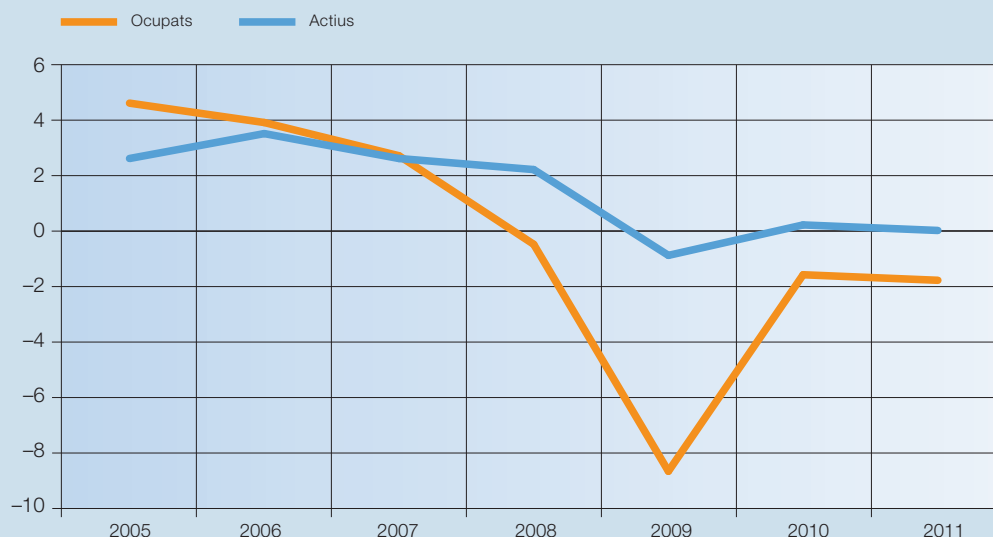
En termes anuals, la població ocupada va experimentar una caiguda de l'1,8%, contracció lleugerament superior a la del 2010 (-1,6%), si bé encara lluny del -8,7% que s'havia registrat el 2009, el pitjor any en l'evolució de l'ocupació des de l'inici de la sèrie estadística<sup>2</sup> els anys setanta (gràfic IV.3.).

La destrucció de llocs de treball ha afectat especialment els homes, amb una davallada de l'ocupació del 3,1%, mentre que l'ocupació femenina només ha caigut un 0,4% interanual. D'altra banda, el col·lectiu de treballadors estrangers ha estat el més afectat per la crisi, amb una pèrdua d'ocupació del 8,2%, enfront d'una reducció del 0,6% dels ocupats d'origen espanyol. La vulnerabilitat de la mà d'obra estrangera és elevada perquè compta amb una major presència de treballadors temporals i està més

<sup>2</sup> Cal destacar que les sèries de població activa, ocupada i aturada, així com les respectives taxes, presenten diversos trencaments metodològics (com ara l'adopció d'una nova definició d'aturat l'any 2001, o la introducció d'un nou qüestionari l'any 2005), de manera que les sèries no són estrictament homogènies.

**Evolució de la població activa i ocupada a Catalunya**

(Taxa de variació interanual, en %)



Font: INE

concentrada en aquells sectors més afectats per la crisi, com la construcció o altres branques intensives en factor treball.

L'ocupació s'ha reduït en tots els grans sectors econòmics excepte en els serveis. La branca que ha registrat una major caiguda relativa ha estat, per quart any consecutiu, la construcció (amb un descens anual del 15,1%). En la indústria, el ritme de reducció de l'ocupació s'ha accentuat respecte de l'any anterior, fins al -6,1% interanual, i en l'agricultura la reducció ha estat de l'11,4%. En canvi, els serveis han registrat un ascens de l'ocupació de l'1,3%. En termes absoluts, la destrucció de llocs de treball ha continuat sent superior en la construcció que en la indústria, tot i que s'ha escurçat la distància (42.100 llocs en la construcció enfront de 36.600 en la indústria), mentre que en els serveis ha augmentat en 2.400 persones.

La crisi està afectant amb més virulència el col·lectiu de no assalariats que el d'assalariats. Dins dels assalariats, la novetat del 2011 és que la retallada de plantilles ja afecta el sector públic, mentre que fins ara s'havia centrat exclusivament en el sector privat. Pel que fa al tipus de contracte, cal destacar que l'ajustament de l'ocupació ha afectat únicament els treballadors indefinits (que s'han reduït un 4% anual), mentre que el nombre de treballadors temporals ha augmentat un 9,8%. Això ha provocat que la taxa de temporalitat hagi augmentat dos punts fins a situar-se en el 20%. La incertesa sobre l'evolució de l'economia ha provocat que les poques empreses que han creat ocupació el 2011 hagin optat pels contractes temporals. A més, la menor càrrega de feina de moltes empreses ha donat com a resultat un augment dels contractes a temps parcial, que han crescut un 6,4%, mentre que els contractes a jornada completa s'han reduït un 3%. Com a resultat d'això, la proporció del treball a temps parcial ha augmentat més d'un punt, fins al 13,6% (quadre IV.1.).

## Indicadors del mercat de treball. Catalunya

|  | 2010           | 2011           | % Variació<br>2010/2011 |
|--|----------------|----------------|-------------------------|
| <b>Població activa (milers)</b>              | <b>3.814,7</b> | <b>3.813,5</b> | <b>0,02</b>             |
| Homes  | 2.089,5        | 2.054,0        | -1,7                    |
| Dones  | 1.725,2        | 1.759,5        | 2,0                     |
| <b>Població ocupada (milers)</b>             | <b>3.137,5</b> | <b>3.079,6</b> | <b>-1,8</b>             |
| Homes  | 1.699,8        | 1.647,2        | -3,1                    |
| Dones  | 1.437,7        | 1.432,4        | -0,4                    |
| Població nascuda a l'estranger               | 506,0          | 464,7          | -8,2                    |
| <b>Població ocupada per sectors (milers)</b> | <b>3.137,5</b> | <b>3.079,6</b> | <b>-1,8</b>             |
| Agricultura                                  | 66,5           | 58,9           | -11,4                   |
| Indústria                                    | 603,6          | 567,0          | -6,1                    |
| Construcció                                  | 279,4          | 237,3          | -15,1                   |
| Serveis                                      | 2.188,0        | 2.216,4        | 1,3                     |
| <b>Assalariats (milers)</b>                  | <b>2.634,7</b> | <b>2.594,0</b> | <b>-1,5</b>             |
| Indefinits                                   | 2.160,0        | 2.072,9        | -4,0                    |
| Temporals                                    | 474,6          | 521,1          | 9,8                     |
| Sector públic                                | 405,3          | 403,3          | -0,5                    |
| Sector privat                                | 2.229,4        | 2.190,7        | -1,7                    |
| <b>No assalariats</b>                        | <b>502,9</b>   | <b>485,6</b>   | <b>-3,4</b>             |
| <b>Població en atur (milers)</b>             | <b>677,1</b>   | <b>733,9</b>   | <b>8,4</b>              |
| Homes  | 389,6          | 406,8          | 4,4                     |
| Dones  | 287,5          | 327,1          | 13,8                    |
| <b>Taxa d'activitat (%)</b>                  | <b>62,8</b>    | <b>63,0</b>    | <b>0,2</b>              |
| Homes  | 70,4           | 69,8           | -0,6                    |
| Dones  | 55,5           | 56,6           | 1,1                     |
| <b>Taxa d'ocupació (%)</b>                   | <b>51,7</b>    | <b>50,9</b>    | <b>-0,8</b>             |
| Homes  | 57,3           | 56,0           | -1,3                    |
| Dones  | 46,3           | 46,1           | -0,2                    |
| <b>Taxa d'atur (%)</b>                       | <b>17,8</b>    | <b>19,2</b>    | <b>1,4</b>              |
| Homes  | 18,7           | 19,8           | 1,1                     |
| Dones  | 16,7           | 18,6           | 1,9                     |
| Menors de 25 anys                            | 39,5           | 44,1           | 4,6                     |
| Nascuts a l'estranger – no UE                | 33,0           | 37,4           | 4,4                     |
| <b>Taxa de treball a temps parcial (%)</b>   | <b>12,5</b>    | <b>13,6</b>    | <b>1,1</b>              |
| <b>Taxa de temporalitat (%)</b>              | <b>18,0</b>    | <b>20,1</b>    | <b>2,1</b>              |

Nota: les variacions de les taxes estan expressades en punts percentuals

Font: INE

Igual que en l'EPA, el ritme de caiguda de l'afiliació s'ha anat accentuant a mesura que avançava l'any. Al gener el descens anual del nombre d'afiliats a la Seguretat Social era de l'1,2% i al desembre ha arribat al 2,8%. En termes anuals, el nombre d'afiliats ha registrat una contracció similar a la de l'any anterior, del -1,7% (-1,9% del 2010).



A Espanya, al contrari de Catalunya, el ritme de caiguda de l'ocupació s'ha moderat en relació amb l'any anterior, si bé encara ha registrat una evolució lleugerament més negativa que al Principat. Segons l'EPA, la davallada de l'ocupació el 2011 ha estat de l'1,9% a Espanya, cosa que s'ha traduït en 352 mil llocs de treball menys, enfront dels 431 mil que es van destruir l'any anterior. Totes les comunitats autònomes, a excepció de les Canàries, han experimentat descensos en el nombre d'ocupats, però les caigudes més intenses han correspost a La Rioja (-3,4%), Andalusia (-2,9%), Extremadura (-2,9%) i Múrcia (-2,9%). Catalunya és la vuitena comunitat amb un menor retrocés de l'ocupació (-1,8%).

A la zona euro, la sortida de la recessió l'any 2011 s'ha traduït en un creixement de l'ocupació del 0,5%, és a dir, en 784 mil ocupats més, xifra pràcticament igual a la de la reducció d'ocupats l'any 2010. Així, el nombre d'ocupats a la UEM ha tornat als nivells del 2009, quan el nombre total de treballadors era de 146,6 milions.

## REFORMA LABORAL 2012. PROFUNDA, PERÒ PARCIAL

Esteve Sanromà. *Universitat de Barcelona i Institut d'Economia de Barcelona (IEB)*

És prou conegut que els dos grans problemes que presenta el mercat de treball espanyol són una taxa d'atur molt elevada i una taxa de temporalitat també excessiva. De fet, la taxa d'atur (24,4% el primer trimestre de 2012) és la més alta de tots els països de l'OCDE, mentre que la taxa de temporalitat (25,3% el 2011) és la segona més alta, ara superada per Polònia (27,3%), en haver-se reduït durant la crisi (des del 34% el 2006) per la massiva destrucció de llocs de treball coberts amb contractes temporals (1,65 milions en quatre anys).

La temporalitat ha mostrat una xifra força estable al llarg dels anys, superior sempre al 30% i només es modera en moments de gran destrucció d'ocupació, que afecta principalment als temporals. La causa d'aquesta excessiva temporalitat és clara: el diferencial de costos entre els dos tipus de contracte. Mentre els costos de reclutar i contractar treballadors són els mateixos i els costos salarials i de cotitzacions són molt propers; en canvi, els costos d'acomiadament són molt superiors en el cas de treballadors permanents, de manera que les empreses minimitzen els costos contractant treballadors de forma temporal. Clarament, uns costos alts en acomiadar treballadors permanents són la causa de l'excessiva temporalitat espanyola en relació a la resta de països de l'OCDE.

La taxa d'atur escala fins a valors extrems en moments de crisi econòmica. Convé recordar en aquest sentit que a l'any 1994, després de la crisi d'inicis dels anys noranta del segle passat, la taxa d'atur també va assolir un 24%. Però més enllà d'aquests moments de crisi, l'atur és permanentment superior al de l'OCDE, la qual cosa respon a factors estructurals. Així, la taxa d'atur espanyola és tan alta en aquests moments perquè els seus dos components (atur estructural i atur cíclic) són tots dos molt alts. Segons estimacions de l'OCDE, l'atur

estructural era un 12,6% l'any 2007, clarament per sobre de la zona euro (8,5%) i just el doble que a l'OCDE (6,3%). Què ha passat en canviar la conjuntura? Doncs, primer, que ha augmentat molt intensament l'atur cíclic, aproximadament uns 9 punts percentuals; i, segon, que una part d'aquest atur cíclic generat durant la crisi s'ha convertit en atur estructural, 3,4 punts. Com a resultat, les dades més recents indiquen que l'atur estructural ha pujat fins el 16,0% i la resta (5,6 punts fins el 21,6% de 2011 ó 8,4 punts fins el 24,4% actual) és atur cíclic.

Aquest conjunt de dades obren tres interrogants. Primer, per què la taxa d'atur estructural es permanentment tan alta? Segon, per què puja de manera tan intensa l'atur cíclic en moments de crisi? I tercer, per què l'atur cíclic es converteix en atur estructural?

Primer. L'atur estructural s'explica bàsicament per una mala regulació del mercat de treball i del mercat de béns i serveis. Un atur estructural que sistemàticament dobla la mitjana de l'OCDE ha de respondre a deficiències reguladores clares. En concret, un model de negociació col·lectiva sectorial i amb alta cobertura, que ofereix als treballadors un major poder negociador per fixar salaris elevats. Uns costos d'acomiadament elevats, que protegeixen als *insiders* (contractats indefinits) en detriment dels *outsiders* (aturats i temporals). Unes polítiques actives insuficients i mal orientades, acompanyades de prestacions moderadament generoses pels aturats, que provoquen una escassa competència pels llocs de treball vacants, augmentant així el poder negociador dels ocupats. En el cas del mercat de béns i serveis, la manca de competència per causa de regulacions diverses (especialment en el serveis) i els obstacles a la creació d'empreses també generen atur estructural.

Segon. L'augment desmesurat de l'atur cíclic es palesa en comprovar que durant aquests anys de crisi el PIB no ha caigut massa més que a la resta de països, mentre que l'ocupació ha registrat una davallada molt superior, només superada per Irlanda. Aquest diferencial s'explica per l'enfonsament del sector de la construcció després d'uns anys d'expansió irracional. Però no s'ha de deixar de destacar el protagonisme de dos trets del mercat de treball espanyol: una temporalitat molt alta, que ha permès ajustar a la baixa ràpidament les plantilles amb costos mínims, i un sistema de convenis col·lectius fortament rígid, que impedeix l'adaptació dels salaris a les noves condicions econòmiques. En efecte, la facilitat per acomiadar treballadors temporals i la insensibilitat dels salaris de conveni a la crisi es palesen a les dades de l'enquesta que han realitzat el Banc Central Europeu. Dels 9 països analitzats, Espanya és on el percentatge d'empreses que durant la crisi han pogut ajustar els salaris és menor (6%) i, en canvi, on resulta més alt –junt amb Holanda– el percentatge d'empreses que han reduït plantilla (68%).

Tercer. El fet que 3,4 punts d'atur s'hagin convertit en estructural respon al desajust entre les qualificacions (estudis obligatoris) i l'experiència (a la construcció) dels aturats i els perfils professionals demandats de les poques empreses que creen ocupació. També s'explica per l'increment de l'atur de llarga durada, que genera més desajust en convertir en obsolets una part dels coneixements dels aturats. Unes polítiques actives insuficients i més aviat desenfocades no ajuden a reduir aquest desajust ni tampoc a minvar l'atur de llarga durada.

A partir de les idees ara apuntades es deriva amb nitidesa un programa de reformes en dos àmbits. D'una banda, remoure els obstacles burocràtics, però també financers, que frenen la creació d'empreses i el desplegament de les iniciatives emprenedores, així com eliminar les regulacions que limiten la competència, bàsicament al sector serveis. D'altra banda, reformar el mercat de treball en els quatre punts que s'ha esmentat. Primer, un model de negociació col·lectiva més equilibrat i amb més flexibilitat interna per respondre a condicions canviants, especialment les recessives. Segon, uns costos d'acomiadament clarament inferiors pels assalariats indefinits. Tercer, unes polítiques actives intenses i dissenyades de forma que suposin els menors costos d'oportunitat possibles. I quart, unes prestacions d'atur que preservin els incentius per cercar feina amb la màxima intensitat de seguida que es reactivi la contractació.

## UNA REFORMA LABORAL PROFUNDA, ...

El Real Decret-Ilei 3/2012 de 10 de febrer, de mesures urgents per la reforma del mercat de treball, retocat molt parcialment a la Comissió d'Ocupació del Congrés (24 de maig de 2012), suposa una reforma profunda del mercat de treball en dos dels aspectes ara esmentats: el model de negociació col·lectiva i els costos d'acomiadament. En canvi, no modifica les prestacions per atur i no millora les polítiques actives.

### 1. Negociació col·lectiva

Primer, la reforma fa una aposta clara per descentralitzar la negociació col·lectiva, desplaçant-la cap als convenis d'empresa. Aquests conve-

nis d'empresa passen a ser prioritaris en tot un seguit de matèries bàsiques, com ara els salaris i la jornada laboral. D'aquesta forma s'avança cap a un model negociador descentralitzat, molt més sensible a la situació (i la productivitat i capacitat competitiva) de l'empresa i més allunyat, per tant, de referències com l'IPC.

Segon, la reforma facilita la inaplicació dels convenis, amb l'acord dels treballadors o, en el seu defecte, per laude arbitral o –cas de no acordar l'arbitratge– per decisió final de la Comissió Consultiva Nacional de Convenios Colectivos o dels òrgans corresponents de les comunitats autònomes. A més, és causa econòmica suficient per despenjar-se del conveni la disminució de vendes durant dos trimestres seguits. I, a diferència del que disposava la normativa del 2010, els convenis sectorials no poden limitar la seva inaplicació a les empreses en dificultats i aquesta inaplicació deixa de tenir límit temporal. Aquesta nova regulació facilita l'existència d'acords en el si de les empreses, descentralitzats, per tant, o alternativament una menor cobertura dels convenis signats.

Tercer, la reforma limita a un màxim d'un any (excepte pacte en sentit contrari) l'anomenada ultraactivitat dels convenis, és a dir, la seva vigència un cop superat el període previst per l'acord, forçant així a les parts a negociar un nou conveni. D'aquesta manera es facilita l'adaptació de salaris i condicions laborals a la nova fase cíclica.

Quart, la reforma augmenta considerablement la flexibilitat interna en permetre modificar per la via de l'article 41 de l'Estatut dels Treballadors, tant de forma individual com col·lectiva, les condicions de treball (jornada, horari, funcions,...) i també els salaris, sempre que siguin millors que els fixats al conveni. La justificació per realitzar aquest ajust és força laxa, ja que la norma es limita a parlar de motius relacionats amb la competitivitat, la productivitat o l'organització tècnica o del treball.

Cinquè, també augmenta la flexibilitat interna per la via de flexibilitzar el temps de treball. Per una part, permet que l'empresa, sense necessitat d'acord, pugui distribuir de forma irregular el 10% de la jornada laboral anual. Per l'altra, facilita la reducció de jornada i la suspensió temporal del contracte de treball, ara sense l'autorització administrativa prèvia. Les causes, però, continuen sent les vigents. Els treballadors afectats amb reduccions superiors al 10% de jornada i salari poden percebre prestacions per atur parcial.

Sisè, la reforma aporta flexibilitat interna en permetre la plena mobilitat funcional dins de cada grup professional, ja que queden eliminades les categories professionals que els convenis utilitzen per limitar les funcions a realitzar per cada treballador.

Setè, la flexibilitat interna també s'amplia en facilitar la mobilitat geogràfica dins de l'empresa. Es relaxen les causes que justifiquen la mobilitat entre centres de treball i, notable diferència, l'autoritat laboral ja no podrà aturar la mobilitat de forma preventiva.

Aquesta major flexibilitat interna en salaris, condicions de treball, temps de treball i mobilitat funcional i geogràfica hauria de fer possible un nou

equilibri entre flexibilitat externa (acomiadaments) i interna a l'hora de fer front a canvis econòmics sobtats en el cicle econòmic general o en els mercats particulars on competeix cada empresa.

## 2. Costos d'acomiadament

Per tal de reduir els costos d'acomiadament dels treballadors amb contracte indefinit clàssic, la reforma actua en una doble direcció. En primer lloc, incrementa la probabilitat de que els acomiadaments siguin considerats procedents. En segon lloc, redueix les indemnitzacions dels acomiadaments declarats improcedents.

Primer, davant el fet que una gran part dels acomiadaments acaben sent declarats improcedents, fins i tot després de les reformes de 1994 i 2010 que van intentar clarificar les causes per acomiadar, la reforma d'aquest 2012 ha tornat a insistir en aquesta mateixa línia, però ara amb un redactat molt més nítid. Així, la nova redacció de l'article 51 de l'Estatut dels Treballadors especifica que és causa econòmica per acomiadar la disminució d'ingressos ordinaris o vendes durant tres trimestres seguits en comparació amb el mateix període de l'any anterior. A menys que no hi hagi interpretacions sorprenents d'aquesta norma, sembla clar que un percentatge molt més important dels acomiadaments hauran de ser considerats procedents i comportaran una indemnització de 20 dies per any treballat (amb un límit de 12 mensualitats).

Segon, les indemnitzacions dels acomiadaments improcedents es redueixen sensiblement. En concret, passen dels 45 dies per any treballat (i un límit de 42 mensualitats) establerts el 1980 fins als 33 dies per any (límit de 24 mensualitats), que és la indemnització pactada pels agents socials el 1997 pel contracte de foment de la contractació indefinida. En realitat la reducció és més suau, ja que es respecten els drets adquirits, de forma que la nova indemnització no té caràcter retroactiu i computa tan sols a partir del moment que va entrar en vigor la nova normativa. Així doncs, un treballador indefinit acomiadat de manera improcedent rebrà una indemnització de 45 dies per any treballat fins l'onze de febrer de 2012 i 33 dies per any a partir del 12 de febrer.

Tercer, els costos d'acomiadament també es rebaixen en suprimir els anomenats «salaries de tramitació», excepte que l'empresa decideixi readmetre voluntàriament al treballador un cop l'acomiadament sigui declarat improcedent.

Quart, una via addicional de reducció de costos d'acomiadament, en aquest cas només per a les empreses de menys de 25 treballadors, consisteix en què el FOGASA pagui vuit dels 20 dies per any de la indemnització, sempre que l'acomiadament sigui procedent.

Cinquè, addicionalment, la reforma elimina l'autorització administrativa prèvia pels acomiadaments col·lectius i en limita la durada del període de consultes amb els representats dels treballadors (màxim de 30 dies, però 15 si empresa té menys de 50 treballadors). En no haver-hi autorització administrativa, tot acomiadament col·lectiu realitzat sense acord pot ser impugnat interposant la corresponent demanda.

En resum, la reforma laboral recent descentralitza el model de negociació col·lectiva acostant-lo a l'empresa i permet una menor cobertura dels convenis en facilitar la seva inaplicació. Així mateix, augmenta considerablement la flexibilitat interna (en salaris, temps de treball, condicions laborals, funcions, mobilitat). També, abarateix les indemnitzacions per acomiadament, redueix altres costos d'acomiadament i incrementa la probabilitat de què en una crisi econòmica o empresarial els acomiadaments es declarin procedents. Aquest conjunt de modificacions permeten considerar aquest canvi normatiu com una reforma profunda, la més profunda des que es van establir les bases del model de relacions laborals a Espanya.

## .... PERÒ UNA REFORMA LABORAL PARCIAL

En front de la intensitat reformadora en aquestes dues àrees institucionals, el cert és que la reforma, en canvi, no esmenta les prestacions per atur i no millora les polítiques actives. Ans al contrari, més aviat hi introdueix distorsions addicionals. És per aquest motiu que la reforma laboral recent, a més de ser profunda en els aspectes que aborda amb decisió i bastant encert, ha de ser considerada parcial per no entrar a regular amb la mateixa decisió les polítiques actives ni les prestacions per atur i no afrontar amb decisió el problema de la temporalitat.

## 3. Polítiques actives

Aquestes polítiques dedicades a orientar, assessorar i formar als aturats és bàsica per millorar l'ajust en el mercat de treball, combatre l'atur de llarga durada i la marginació social. Malgrat això, Espanya s'ha caracteritzat les darreres dècades per una despesa insuficient en comparació a la resta de països europeus. A més, la despesa espanyola –comparada amb la de l'OCDE– s'ha orientat més a subvencionar la contractació que no pas a orientar i formar als aturats, la funció identificada com a més eficient.

En aquest àmbit, la reforma de 2012 inclou algunes mesures positives per millorar la formació continuada dels ocupats (comptes individuals de formació i permisos retribuïts per formar-se); però en el cas dels aturats es mostra massa generosa en les bonificacions a la contractació i, el que resulta menys pertinent, n'amplia els col·lectius beneficiaris. Les principals ajudes a la contractació indefinida de la reforma són, entre altres, les següents:

Primer, el nou contracte per emprenedors. Les empreses de menys de 50 treballadors que realitzin el primer contracte indefinit a un jove de menys de 30 anys gaudiran d'una deducció fiscal de 3.000€ i, si el jove cobrava prestacions per atur, una deducció fiscal addicional per un import equivalent a la meitat de les prestacions que li quedaven per cobrar (amb un límit de 12 mesos). Si el contractat estava inscrit a les oficines de col·locació l'empresa veurà bonificades les cotitzacions entre 1.000 i 1.200€/any durant tres anys, si es tracta d'un jove (fins 30 anys) o 1.300€/any si és major de 45 anys.

Segon, les empreses de menys de 50 treballadors que converteixin els contractes en pràctiques, de relleu o similars en contractes indefinits

tindran una bonificació de cotitzacions de 500€/any durant tres anys (700€/any si són dones).

Tercer, les empreses que signin contractes per formació o d'aprenentatge amb aturats inscrits a les oficines de col·locació tindran bonificació de cotitzacions del 100% (del 75% si superen els 250 treballadors de plantilla).

Quart, les que converteixin aquests mateixos contractes en indefinits tindran bonificacions de cotitzacions per import de 1.500€/any durant tres anys (1.800€/any si són dones).

Actuar per la via de les bonificacions i les subvencions no pot ser considerat un encert perquè la literatura econòmica ha deixat clar que tenen un elevat cost amb efectes gairebé nuls. L'«efecte pes mort» fa que se subvencionin contractacions que igualment es realitzarien sense la bonificació, mentre que l'«efecte substitució» fa que es contracti als aturats subvencionats enlloc d'altres aturats, amb un efecte agregat nul. La suma d'ambdós efectes genera una relació cost/benefici altament perjudicial perquè imposa un cost pressupostari elevat a canvi d'uns resultats mínims. Per tal d'evitar aquests dos efectes cal ser especialment selectiu en concretar els col·lectius beneficiaris dels ajuts, cosa que no fa la reforma, que fins i tot els ha ampliat en relació a la legislació aprovada el 2010. Aquesta obligació de selectivitat i eficiència resulta especialment important en moments de consolidació pressupostària.

El disseny de les bonificacions i ajuts tampoc és encertat. En subvencionar la contractació de joves sense especificar nivells educatius s'impulsa la contractació de joves amb formació, marginant comparativament els joves pitjor situats (fracàs escolar o només estudis primaris). I en subvencionar la contractació d'aturats que cobren prestacions, es penalitza comparativament la contractació d'aturats de llarga durada, que són justament els més necessitats d'oportunitats de treball per evitar l'estigma, el desànim i l'obsolescència. Si a aquestes bonificacions i subvencions, generoses però desencertades, se li afegeix la restricció pressupostària, tant estatal com autonòmica, que aquest 2012 ja està afectant a la formació ocupacional del aturats i als plans d'ocupació, el balanç en el tema de les polítiques actives ha de ser clarament pessimista.

#### 4. Prestacions per desocupació

La reforma no aborda el redisseny de les prestacions per atur; tan sols en retoca alguns aspectes marginals amb la intenció que les prestacions puguin ser utilitzades per facilitar la contractació dels percepcors. Els canvis són bàsicament dos:

Primer, la possibilitat de que les empreses (de menys de 50 treballadors) puguin beneficiar-se de les prestacions pendents de cobrar per part de l'aturat jove que sigui contractat de forma estable amb el nou contracte per emprenedors. L'empresa gaudirà d'una deducció fiscal equivalent al 50% de l'import pendent de percebre.

Segon, la possibilitat que –en aquest mateix tipus de contracte– l'aturat contractat pugui treballar de forma remunerada i simultàniament

percebre el 25% de la prestació pendent de cobrar. D'aquesta manera es pretén abaratir la contractació d'aquests aturats joves per dues vies: amb menors salaris (doncs es complementen amb part de les prestacions) i amb la deducció fiscal.

En matèria de prestacions per atur podria donar-se el cas que l'evolució pressupostària durant l'any conduís a adoptar mesures poc reflexionades per tal de contenir la despesa si aquesta es desborda. Una dotació pressupostària insuficient (reducció del 5% respecte a la xifra de 2011), un augment de la despesa en prestacions superior al previst (com ja s'ha observat el primer trimestre) a causa d'una destrucció d'ocupació molt intensa, sumat a un proper Pla de lluita contra el frau en les prestacions d'atur amb mesures variades i disperses, configuren un escenari en que pot ser molt alta la temptació d'acabar aprovant mesures d'estalvi poc meditades i aïllades d'una estratègia reformadora global de les prestacions per atur. Aquesta seria, sens dubte, una mala notícia, ja que el tema requereix un disseny acurat i una visió a llarg termini.

#### 5. Temporalitat

Malgrat que els efectes negatius de la temporalitat sobre la formació, la productivitat, la mobilitat laboral i la volatilitat de l'ocupació i l'atur són prou coneguts, i que –pot ser per aquests motius– l'exposició de motius del Real Decret- llei parla de la seva reducció, la realitat és que la reforma tan sols conté mesures parcials i limitades en aquest àmbit.

Primer, insisteix en confiar en les subvencions a la contractació indefinida que, malgrat absorbeixi xifres importants, s'han demostrat totalment inútils al llarg dels anys.

Segon, avança en la bona direcció en reduir les indemnitzacions (i altres costos) en cas d'acomiadament de treballadors fixos. Mentre que la compensació en acabar un contracte temporal ara mateix són 13 dies/any i el 2015 seran 15 dies/any, la indemnització per acomiadament procedent es manté en 20 dies/any. D'aquesta manera la diferència es va reduint. A més, en el cas de les empreses de fins a 25 treballadors el FOGASA compensa 8 dels 20 dies, de manera que l'empresa petita suporta 12 dies en acomiadar procedentment, per sota dels 13 dies (15 dies el 2015) en finalitzar un contracte temporal. El tema clau, però, és que efectivament els acomiadaments siguin declarats majoritàriament procedents a partir de la reforma actual. De no ser així, la diferència entre 13 (o 15) i els 33 de l'acomiadament improcedent continua sent excessiva. La reducció de la temporalitat sembla quedar, de fet, en mans de la magistratura de treball, com a mínim parcialment.

En sentit contrari, és a dir, en favor de més temporalitat efectiva, actuarà l'ampli període de prova d'un any del nou contracte indefinit per emprenedors, vigent mentre la taxa superi el 15%. Malgrat que el contracte serà nominalment indefinit (reduint estadísticament la taxa de temporalitat), la realitat pot arribar a consistir –certament, en el pitjor dels casos– en una rotació continuada de treballadors un cop completats els 12 mesos de prova del contracte.

## EFFECTES ESPERATS DE LA REFORMA

Els efectes dels canvis normatius apuntats poden ser clarament diferents a curt i a llarg termini. A curt termini es poden esperar, en primer lloc, més acomiadaments de treballadors fixos a empreses en dificultats. Acomiadar passa a ser més barat i per tant hi haurà més acomiadaments. A més, la combinació de més acomiadats i també més risc de ser acomiadat pot deteriorar la confiança dels consumidors i generar un increment de l'estalvi per precaució. Aquests estalvis addicional, si bé és cert que pot ajudar a reduir l'endeutament familiar, també ho és que afeblirà el consum, agreujant a curt termini la recessió.

En segon lloc, es pot esperar una rebaixa salarial (la coneguda «devaluació interna») per la via de l'article 41 (modificacions substancials) o per inaplicació del conveni. El disseny de la seqüència reducció salarial després de dos trimestres de caiguda de vendes o bé acomiadament procedent després de tres trimestres, genera una pressió intensa sobre els assalariats que fa pensar que a una bona part d'empreses afectades per la crisi es podrà acabar aplicant la reducció salarial.

A llarg termini les previsions són segurament més clares. Així, primer, cas d'aprofitar les opcions de flexibilitat interna, l'economia espanyola generarà en moments de crisi un menor atur cíclic, de forma que no es tornarien a reproduir en el futur taxes d'atur com l'actual. Segon, també es pot preveure una caiguda de l'atur estructural (el que persisteix fins i tot a les fases expansives perquè està causat, no per la crisi, sinó per un marc institucional inadequat). En efecte, Jimeno i Thomas (2011)<sup>1</sup> en calibrar un model teòric han estimat que una negociació col·lectiva més propera a l'empresa i a la seva productivitat, o una major facilitat per deixar d'aplicar els convenis sectorials en circumstàncies difícils, pot generar una reducció de 4,3 punts en la taxa d'atur estructural.

En un altre ordre de coses, la reforma pot portar a una major judicialització de les relacions laborals, doncs són diverses les decisions que ara pot adoptar l'empresa sense acord amb els treballadors i sense autorització administrativa, però que raonablement poden ser impugnades i, per tant, revisades pels tribunals.

## VALORACIÓ FINAL

A partir de tot el que s'ha argumentat en aquestes pàgines, la valoració final de la reforma ha de ser positiva. En avançar decididament cap a una negociació col·lectiva més descentralitzada i una menor cobertura dels convenis en moments de crisi empresarial, es defineix un marc nou on els salaris es podran compassar a la productivitat i al cicle, mentre que la flexibilitat salarial passa a ser una alternativa real als acomiadaments massius. De la mateixa manera, la flexibilitat interna basada en mecanismes no salarials també sorgeix com una nova alternativa.

La reforma planteja, doncs, un *trade off* clar entre reducció salarial i altres vies de flexibilitat interna *versus* acomiadaments. Les primeres informacions parcials apunten a un augment de la flexibilitat interna a través de suspensió de contractes i reducció de jornada, que, de confirmar-se, seria una bona notícia perquè voldria dir que els agents socials han interioritzat els beneficis col·lectius de la flexibilitat interna en comparació amb les externalitats negatives que generen els acomiadaments. No es disposa encara d'informació sobre adaptació de salaris. Malauradament, el govern central ha deixat perdre una bona oportunitat en elaborar els Pressupostos de l'Estat per aquest 2012 sense aplicar cap mena de reducció dels sous dels treballadors públics. De fer-ho, a més d'afavorir una rebaixa de la prima de risc, hagués donat una indicació clara de quina és l'opció correcte i hagués generat un efecte demostració que haguessin pogut seguir amb més facilitat les empreses privades.

La reducció dels costos d'acomiadament pot afeblir la posició dels *insiders* en el mercat de treball, moderar limitadament la temporalitat i generar una futura dinàmica salarial afavoridora de l'ocupació en ser més sensible al cicle recessiu del que ho ha estat fins ara.

En el passiu de la reforma cal anotar l'excessiu èmfasi en les bonificacions fiscals i de cotitzacions, que tenen un cost elevat i uns resultats pràcticament inapreciables. També, l'obstinació en fer servir llinars de dimensió empresarial centrats en la plantilla per condicionar deduccions, bonificacions i, fins i tot, la nova modalitat contractual. L'evidència és que aquests límits legals per accedir a ajustos generen discontinuïtats estadístiques (reals o fictícies), frenen el creixement de les empreses i, per tant, la millora de la seva productivitat.

El pitjor, però, són les mancances. La reforma laboral no afecta a la totalitat de les institucions centrals del mercat de treball, ja que, en primer lloc, no aborda cap actuació rellevant per millorar les polítiques actives, ans al contrari insisteix en les ajudes a la contractació, ampliant-les fins i tot a nous col·lectius. En segon lloc, no afronta amb decisió el problema de la temporalitat. I, en tercer lloc, no altera el disseny de les prestacions per desocupació.

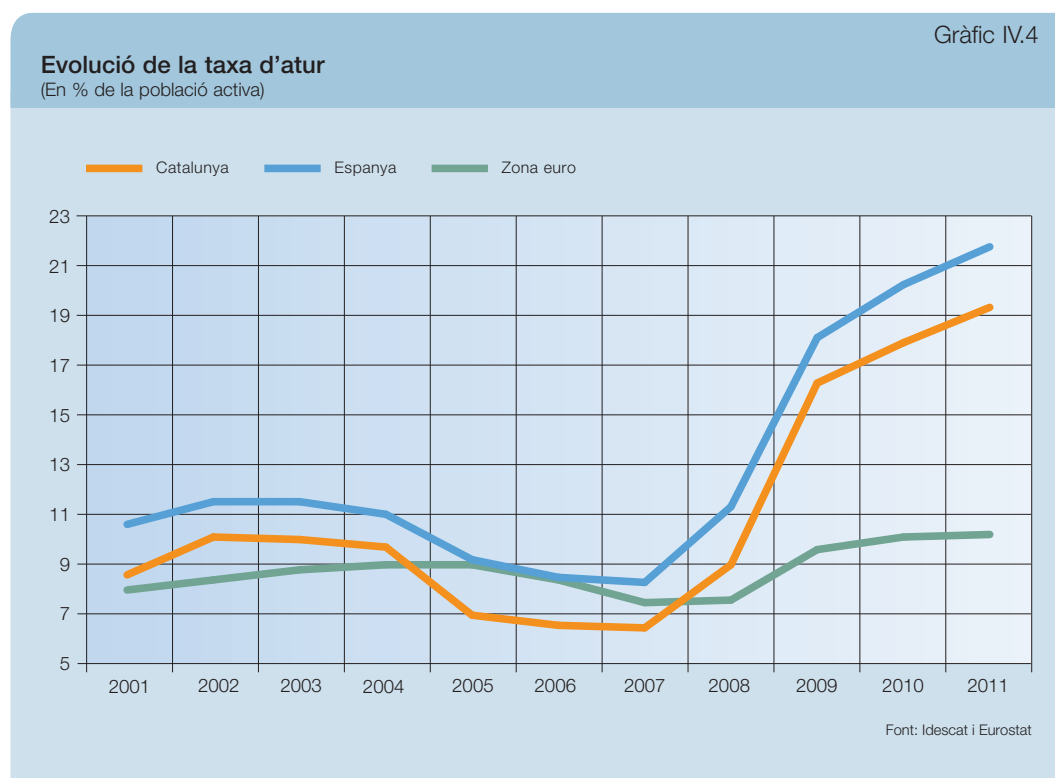
Podria pensar-se que aquests dos darrers temes s'han deixat pel futur i seran reformats tan punt l'economia es recuperi i l'ocupació creixi. Segons aquesta interpretació, el legislador ha entès que en aquesta fase de crisi en que l'ocupació cau i l'atur augmenta no és el millor moment per generar incertesa als treballadors modificant les prestacions d'atur ni tampoc per generar dubtes a les empreses a l'hora de contractar treballadors, ni que sigui temporalment. Tant de bo les esmentades absències de la reforma responguin a aquesta visió estratègica. De ser així, la reforma seria completada en un futur pròxim. Mentre no arriba aquesta segona part, la reforma queda incompleta. Ara per ara, és, per tant, una reforma laboral profunda, però parcial.

1. Jimeno, J. F. i C. Thomas (2011), *Collective bargaining, firm heterogeneity and unemployment*, Banco de España, Serie Documentos de Trabajo n. 1131.

### 3. Població aturada

La població aturada ha augmentat un 8,4% anual el 2011, creixement important però lleugerament inferior al del 2010 (9,4%) i lluny de l'intens augment de l'atur registrat el 2009 (78,9%), el pitjor any de la crisi al nostre país. Aquest augment de l'atur és resultat exclusivament de la destrucció d'ocupació produïda al llarg de l'any, atès que la població activa s'ha mantingut estable. En termes absoluts, l'any 2011 el nombre d'aturats s'ha incrementat en 56.900 persones respecte de l'any anterior, si bé ha estat el menor augment des de l'inici de la crisi l'any 2008. Ara bé, tot aquest augment es va produir en la segona meitat de l'any, moment en què es va intensificar la crisi del deute públic a Europa i es va frenar la tímida recuperació econòmica del nostre país.

La taxa d'atur, que es defineix com el percentatge de desocupats sobre la població activa, s'ha elevat per quart any consecutiu fins a situar-se en el 19,2% de mitjana anual. La magnitud i rapidesa de l'augment es constata quan es compara amb la taxa d'atur del 2007, moment en el qual es va assolir un mínim històric del 6,5%. En comparació amb el conjunt d'Espanya, el nombre d'aturats ha crescut més al Principat, si bé la taxa d'atur encara és més alta a l'Estat espanyol (gràfic IV.4.).

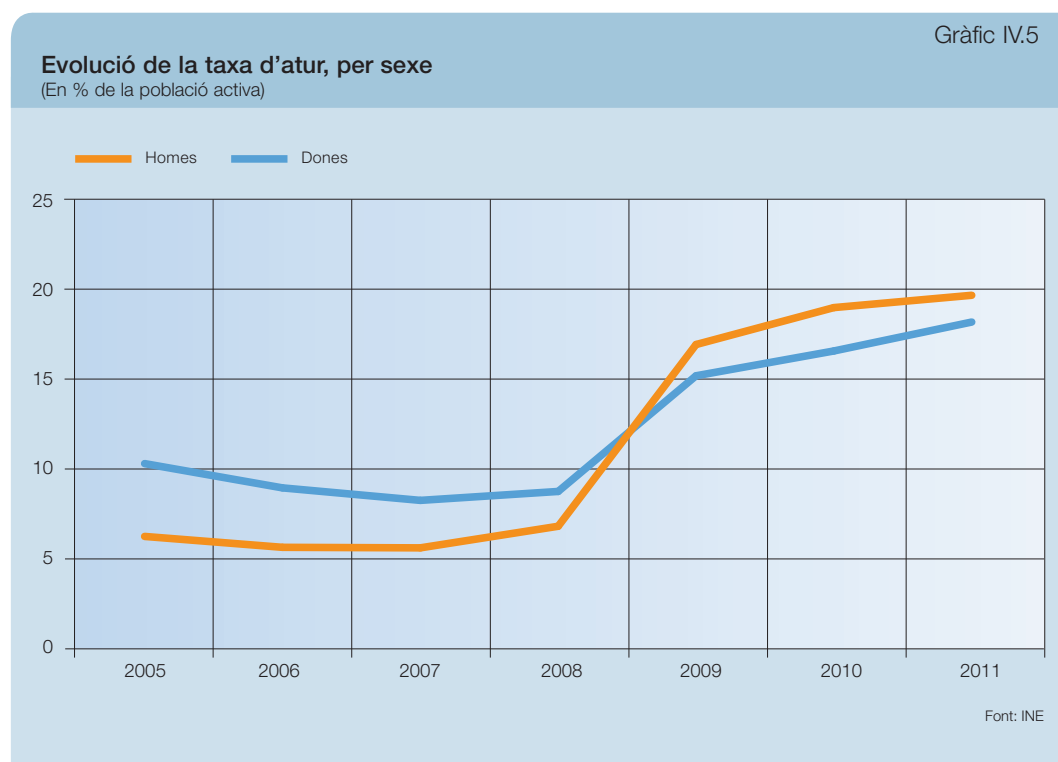


Concretament, la taxa d'atur a Espanya ha continuat augmentant fins a situar-se en un nou màxim històric: el 21,6% de mitjana el 2011, 1,5 punts per sobre de la de l'any anterior i cada vegada més lluny del valor mínim assolit el 2007 (8,3%). Aquests darrers anys l'economia espanyola mostra un deteriorament laboral sense precedents i sense comparació dins de les economies occidentals, de manera que la seva taxa d'atur és, per quart any consecutiu, la més alta de la UE-27.

A la zona euro, la recuperació econòmica, en una fase més avançada que a Espanya, ha permès mantenir la taxa d'atur anual pràcticament estable, en el 10,16%. Tot i això, a partir del mes de juliol, coincidint amb la intensificació de la crisi europea del deute, es va produir un punt d'inflexió a l'alça. En particular, destaca la situació d'Alemanya, on la taxa d'atur ha mantingut al llarg de tot l'any 2011 la tendència descendent que havia iniciat el 2010, i al desembre va arribar a situar-se en el 6,8%, la xifra més baixa de la sèrie iniciada el 1992. Una bona part d'aquest limitat impacte de la crisi sobre el mercat de treball s'explica per l'anomenat *kurzarbeit*, sistema pel qual l'estat alemany incentiva amb ajudes públiques que les empreses en crisi puguin reduir la jornada laboral d'alguns treballadors, a canvi de mantenir els llocs de treball. Aquest sistema permet una elevada flexibilitat davant canvis bruscos i temporals en la demanda de les empreses.

L'anàlisi per col·lectius mostra que, el 2011, la taxa d'atur ha augmentat més entre les dones que entre els homes, de manera que s'ha reduït la distància que separa ambdues taxes d'atur fins a quedar pràcticament igualades el quart trimestre del 2011 (20,7% la masculina i 20,3% la femenina). Aquesta evolució trenca la tendència iniciada a mitjan 2008, quan la taxa d'atur masculina va situar-se per sobre de la femenina, després d'haver estat durant dècades en valors més baixos (gràfic IV.5.). Pel que fa a la nacionalitat dels aturats, cal esmentar que durant el 2011 ha augmentat sobretot la taxa d'atur de la població estrangera de fora de la UE, que s'ha mantingut molt per sobre de la de la població de nacionalitat espanyola (37,4% enfront de 15,8%).

Quant a les franges d'edat, s'ha produït un augment de la taxa d'atur en tots els grups, però destaca l'espectacular increment en el dels menors de 25 anys. En el grup dels més joves, la taxa d'atur s'ha elevat del 39,5% el 2010 al 44,1% el 2011, la més alta de la sèrie històrica disponible des de l'any 1996. En el grup d'edat central (de 25 a 54 anys), la taxa s'ha situat en el 17,6% i en el grup de més edat



(de 55 a 64 anys), en el 13%. Com a resultat d'aquesta evolució, el percentatge de la franja de població més jove sobre el nombre total d'aturats a Catalunya frega el 20%.

L'augment de l'atur l'any 2011 ha afectat sobretot els treballadors més qualificats. En el col·lectiu de titulats universitaris el nombre d'aturats ha crescut un 20% i en els de formació secundària i 2n cicle formatiu, un 25%. En canvi, el nombre d'aturats només amb estudis primaris ha disminuït un 10%, de manera que el 2011 el 44,6% dels aturats tenen estudis secundaris o superiors.

## 4. Resum

El 2011 la caiguda de l'ocupació es va anar accentuant a mesura que avançava l'any i s'allunyaven les possibilitats de consolidar la recuperació econòmica. Aquesta destrucció d'ocupació ha afectat sobretot els homes, a la població d'origen estranger no comunitari, i els sectors de la indústria i la construcció, mentre que en els serveis l'ocupació ha crescut l'1,3% el 2011. D'altra banda, la crisi està afectant amb més virulència el col·lectiu de no assalariats que el d'assalariats, i es dona la peculiaritat que el 2011, per primera vegada, la reducció d'ocupació afecta també el sector públic. Quant al tipus de contracte, només augmenten els temporals, que ja són el 20% del total, i els de dedicació parcial, que representen gairebé el 14%.

El nombre d'actius, en canvi, s'ha estancat el 2011 perquè s'ha compensat la caiguda dels actius homes —sobretot entre els més joves, que a causa de la dificultat de trobar feina decideixen prolongar els estudis— amb un augment de la població activa femenina per l'efecte *treballador afegit*, que es produeix quan l'home es queda sense ocupació i la dona s'incorpora al mercat de treball.

Tot l'augment de l'atur que s'ha produït el 2011 a Catalunya, de 56.850 persones, ha estat conseqüència d'una caiguda de la demanda d'ocupació i no d'un augment de l'oferta (població activa). El nombre d'aturats ha augmentat un 8,4%, menys que els dos anys anteriors, però la situació és cada vegada més preocupant perquè la taxa d'atur ha assolit ràpidament unes xifres molt elevades, del 19,2% de mitjana el 2011.

L'alça de l'atur el 2011 ha castigat sobretot els treballadors més qualificats, els joves menors de 25 anys i la població estrangera. Per sexe, la taxa d'atur femenina augmenta molt més que la masculina i tornen a igualar-se després de tres anys en què la masculina s'havia situat per sobre. A Espanya, el mercat de treball ha registrat una dinàmica una mica menys negativa que a Catalunya, en contrast amb el que va succeir l'any anterior, si bé la taxa d'atur (21,6% el 2011) continua sent la més elevada de tota la UE-27 per quart any consecutiu.







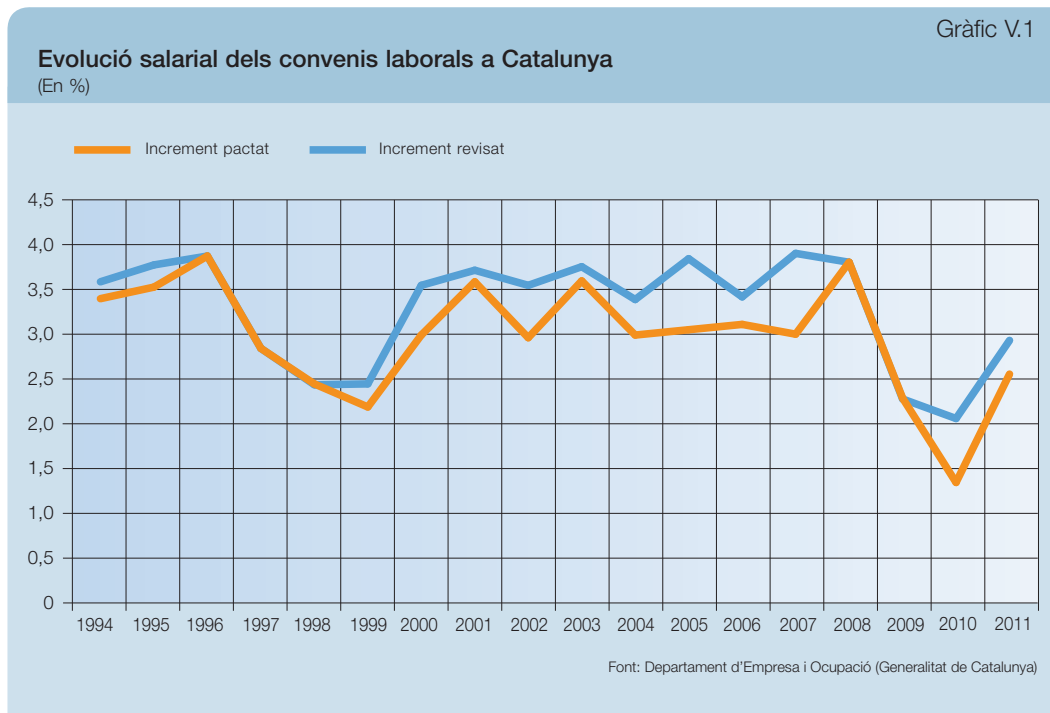
## Salaris, costos i preus

### 1. Salaris i costos laborals

L'any 2011, els salaris i costos laborals van accelerar el creixement respecte de l'any anterior, quan es van assolir nivells mínims a Catalunya. Malgrat l'impuls, el creixement dels costos laborals continua contingut en comparació amb la mitjana dels anys previs a la crisi, i se situa en línia amb la mitjana dels països de la zona euro. La lenta adaptació dels salaris a l'evolució de la conjuntura econòmica, i l'acord social i econòmic signat per patronals i sindicats l'any 2010, en el qual es fixava un increment salarial d'entre l'1% i el 2% per als convenis col·lectius signats el 2011, ha afavorit una certa moderació salarial per segon any consecutiu.

El context de crisi i la destrucció d'ocupació que afecta la majoria de sectors ha propiciat una disminució de la negociació col·lectiva per quart any consecutiu. Segons dades del Departament d'Empresa i Ocupació, el 2011 s'han signat a Catalunya 867 convenis col·lectius, enfront dels aproximadament 1.100 anuals que se signaven, de mitjana, en el període 2000-2007.

Aquests 867 convenis han afectat 145.013 empreses i 1.600.131 treballadors, i l'increment salarial pactat ha estat del 2,57%. Tot i la pèrdua d'impuls de la inflació els darrers mesos de 2011, que es va situar en el 2,5% al desembre, es van activar les clàusules de salvaguarda salarial, que l'any 2011 van afectar el 81% dels treballadors coberts per la negociació col·lectiva, i que entren en funcionament quan la inflació del desembre supera l'increment aplicat a l'inici de l'any. És per això que l'increment salarial revisat (2,98%) ha estat superior al pactat (2,57%) (gràfic V.1).



Com ha succeït des de 1994, moment en què comença la sèrie estadística, la moderació salarial ha estat més accentuada en els convenis d'empresa que en els d'àmbit sectorial (1,83% i 3,11%, respectivament). Cal dir, però, que els convenis d'empresa són minoritaris, i l'any 2011 van afectar només al 9,9% dels treballadors. En relació a la vigència de l'acord, en els convenis de nova signatura (se n'han signat 132) s'han pactat increments salarials més baixos (2,03%) que en els convenis plurianuals a partir del segon any de vigència (3,05%). Pel que fa als sectors econòmics, a la indústria, a la construcció i als serveis s'han pactat increments salarials més alts que el 2010; i a l'agricultura, més baixos. Tant a la construcció (3,86%) com a la indústria (3,62%) s'han pactat increments molt superiors a la inflació del desembre. Als serveis, lleugerament per sota (2,37%). A l'igual que els dos anys anteriors, l'agricultura és el sector que ha registrat un increment pactat més baix, de l'1,1%.

L'Enquesta de cost laboral que realitza l'INE, que mesura els costos laborals i salarials efectius que perceben els treballadors, ha revelat una acceleració del creixement del cost laboral l'any 2011. La primera meitat de l'any, els costos laborals van evolucionar de forma molt continguda, amb un creixement interanual del 0,8%. Els darrers dos trimestres, en canvi, es van saldar amb un increment mitjà de l'1,5% interanual. En el conjunt de l'any, el cost laboral mensual per treballador s'ha situat en 2.733 euros de mitjana a Catalunya, el que suposa un creixement de l'1,2% anual (Quadre V.1). Aquest avenç representa una acceleració respecte del mínim registrat el 2010 (0,6%), però continua molt per sota de la mitjana del període 2000-2009, quan els costos laborals van créixer, de mitjana, un 4,1%. En termes de cost laboral per hora treballada, el creixement ha estat del 2% el 2011, amb una acusada acceleració des del mínim del 0,6% del 2010.

#### Indicadors de costos laborals i salarials a Catalunya (Euros)

Quadre V.1

|                                   | 2011         | % variació 2010 | % variació 2011 |
|-----------------------------------|--------------|-----------------|-----------------|
| <b>Cost laboral total mes</b>     | <b>2.733</b> | <b>0,60</b>     | <b>1,16</b>     |
| Cost salarial                     | 2.036        | 1,49            | 1,22            |
| Cost salarial ordinari            | 1.745        | 0,09            | 1,51            |
| Cost salarial no ordinari         | 291          | 10,60           | -0,49           |
| Cost no salarial                  | 697          | -1,92           | 0,99            |
| Cost laboral total a Espanya      | 2.557        | 0,40            | 1,18            |
| Cost salarial a Espanya           | 1.895        | 0,93            | 1,05            |
| <b>Increment salarial revisat</b> |              |                 |                 |
| Convenis sense clàusula           | 2,17         |                 |                 |
| Amb clàusula no retroactiva       | 3,65         |                 |                 |
| Amb clàusula retroactiva          | 2,78         |                 |                 |
| Agricultura                       | 1,10         |                 |                 |
| Indústria                         | 3,62         |                 |                 |
| Construcció                       | 3,86         |                 |                 |
| Serveis                           | 2,37         |                 |                 |

Font: Enquesta de cost laboral (INE) i Departament de Treball

El creixement del cost laboral s'ha accelerat com a resultat del repunt de les percepcions no salarials. Aquestes, que inclouen el costos derivats de la incapacitat temporal o les indemnitzacions per acomiadament (entre d'altres), han crescut l'1% anual, enfront del descens que van registrar el 2010 (-1,9%). Els costos salarials, en canvi, han desaccelerat el creixement tres dècimes, fins a l'1,2%, marcant un mínim de la sèrie històrica que comença l'any 2000, a causa de la pèrdua d'impuls del component salarial extraordinari.

Si bé l'any 2011 el creixement del cost laboral s'ha accelerat en el conjunt de l'economia, l'evolució per sectors ha estat dispar. En el cas de la indústria, el creixement del cost laboral (1,4%) ha perdut impuls respecte del 2010 (1,5%). Als serveis, el creixement s'ha mantingut estable respecte del de l'any passat (1,1%), i a la construcció ha repuntat fins al 2,9%, després d'haver caigut amb força el 2010 (-2,8%).

L'any 2011 la deriva salarial ha estat negativa per tercer any consecutiu, ja que l'augment del cost salarial (+1,22%) ha quedat per sota de l'increment salarial pactat als convenis (+2,98%). Aquest fet pot venir donat com a conseqüència d'un efecte composició derivat, per exemple, de la sortida de l'ocupació de treballadors temporals amb salaris inferiors a la mitjana, i també pot provenir d'una moderació en els conceptes retributius que queden fora de la negociació col·lectiva, com ara les indemnitzacions o les prestacions en espècie.

El ritme de creixement dels costos laborals al conjunt d'Espanya ha estat idèntic al de Catalunya: l'1,2% anual, amb una acceleració del creixement els darrers dos trimestres del 2011. No obstant això, existeixen diferències notables per comunitats autònomes. Hi ha cinc regions en les quals els costos laborals han crescut per sobre de la mitjana estatal, oscil·lant entre el 2,3% de Castella La Manxa i l'1,3% de Navarra. Entre ambdues, se situen la Comunitat Valenciana, Andalusia i Extremadura. Per sota de la mitjana estatal, però amb creixements positius dels costos laborals, s'han situat vuit comunitats autònomes: Castella i Lleó, Madrid, Balears, La Rioja, Galícia, País Basc, Cantàbria i Canàries. Per últim, hi ha tres regions a les quals els costos laborals han disminuït respecte el 2010: Astúries, Múrcia i Aragó.

Si s'analitzen les dades cost laboral comparables entre els països europeus que publica Eurostat<sup>1</sup>, s'observa que el 2011 l'augment del cost laboral a Espanya (2,8%) ha estat idèntic al creixement mitjà de la zona euro, i l'allunya dels registres de l'Europa perifèrica, on Grècia, Irlanda i Portugal han registrat disminucions (en els dos primers casos per segon any consecutiu). L'evolució dels costos laborals a Espanya, si bé ha estat en línia amb la de la UEM, l'acceleració respecte del 2010 ha estat molt més accentuada (2 punts i 1,3 punts, respectivament). El component salarial del cost laboral ha crescut el mateix a ambdues zones (2,6%), mentre que el no salarial, si bé ha crescut menys a Espanya, el repunt respecte del 2010 ha estat molt més destacat.

<sup>1</sup> Dades no disponibles per a Catalunya.

## REFORMA FISCAL PER AFAVORIR EL CREIXEMENT I LA COMPETITIVITAT

Heribert Padrol i Munté. *Inspector de finances de l'Estat (ex) i professor de la Facultat de Dret d'ESADE*

L'actual situació de crisi ha impulsat a tots els països del nostre entorn a dur a terme una sèrie de reformes del sistema tributari per intentar afavorir la recuperació econòmica i la creació d'ocupació.

Cal admetre que l'estructura del sistema tributari pot no ser una peça clau per impulsar el procés de reactivació, però una mala definició de la mateixa sí que pot ser un element generador d'ineficiència per a l'economia d'un país i un sever obstacle per impulsar la seva competitivitat.

En aproximar-nos a aquesta matèria hem de recordar que qualsevol reforma que s'emprenqui en aquest àmbit ha d'intentar conciliar la consecució de tres objectius fonamentals:

- Impulsar la recuperació econòmica.
- Aconseguir l'objectiu de consolidació pressupostària.
- Mantenir o augmentar la cohesió social del conjunt de la població.

Els tres objectius estan interrelacionats i són absolutament irrenunciables. I tot això s'ha de produir intensificant la lluita contra el frau fiscal i l'economia submergida, sense que aquesta fonamental tasca suposi un deteriorament de la necessària seguretat jurídica en l'àmbit tributari que ha d'existir en una economia eficient.

Tot intentant conciliar els esmentats tres objectius, els Estats del nostre entorn han dut a terme en els últims anys un intens procés de reformes tributàries amb l'objectiu d'adaptar l'estructura del sistema a la difícil situació que vivim.

L'Estat espanyol, com és ben sabut, no està sent aliè a aquesta dinàmica. No pot ser-ho. En aquest sentit, els tipus de gravamen de l'Impost sobre el Valor Afegit (IVA) van ser elevats al juliol de 2.010, l'Impost sobre el Patrimoni ha recuperat la seva vigència per als anys 2011 i 2012; s'han introduït limitacions a la compensació de bases imposables negatives en l'Impost sobre Societats (IS); s'ha introduït un important recàrrec en l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques (IRPF), etc.

Adicionalment, el passat 30 de març es va aprovar el Reial Decret-Llei 12/2.012 pel qual s'ha modificat fonamentalment l'Impost sobre Societats i s'ha establert un règim especial de regularització per a comptes i altres actius no declarats.

Són moltes, per tant, les mesures tributàries adoptades pel Parlament espanyol des de l'inici de la crisi. I la immensa majoria atenen a la consecució de l'objectiu de consolidació pressupostària.

Davant d'aquesta situació cal que ens preguntem si aquest procés ha finalitzat. I la resposta ha de ser, òbviament, negativa.

A més de la ja anunciada elevació de l'IVA i dels impostos especials per a l'any que ve, resulta raonable esperar que es produeixi, en un futur més o menys proper i quan la situació de les finances públiques ho permeti, una revisió del sistema tributari per impulsar la reactivació econòmica.

Però abans d'entrar en les reflexions sobre possibles mesures en l'àmbit tributari que poguessin ser adequades per afavorir el creixement i la competitivitat, pot ser interessant fer una breu referència al marc i les limitacions que, des de l'àmbit de la Unió Europea, poden afectar a aquest procés, així com a processos de canvi que s'han viscut o s'estan produint als Estats del nostre entorn.

### L'entorn comunitari

Qualsevol programa de reformes tributàries que pugui plantejar-se en un Estat membre de la UE ha de considerar els límits que imposa, en aquest àmbit, la pertinença a la Unió. Així, l'IVA és un tribut harmonitzat a nivell comunitari. I els marges de discrecionalitat dels Estats membres poden reduir-se encara més en un horitzó temporal proper.

En relació a l'IS i a l'IRPF, és sabut que no són tributs harmonitzats<sup>1</sup>. Però si ens centrem en el primer, peça clau d'una reforma tributària que intenti impulsar el creixement econòmic, hi ha una tendència de fons a intentar aconseguir una certa regulació homogènia. Tot i que l'intent de regular un règim optatiu de base imposable consolidada a nivell d'Unió Europea (proposta de la Comissió de 16.03.11), sembla haver entrat en una via morta en ser rebut amb evident fredor o posicionament negatiu per diversos Estats membres, tot sembla indicar que les institucions comunitàries s'estan plantejant un intent d'harmonització de l'esmentat impost a nivell de base imposable.

Consistiria en una regulació única a nivell comunitari de la indicada magnitud, eliminant els incentius fiscals que operen sobre la mateixa, deixant llibertat als Estats membres pel que fa al tipus de gravamen i als incentius que s'apliquen a la quota (encara que aquests ja estan molt limitats pel règim d'ajuts d'Estat).

En aquest marc, cal destacar el progressiu procés d'acord entre Alemanya i França per harmonitzar l'IS en les seves respectives jurisdiccions fiscals. Recentment s'ha publicat el «*Green Book on France-Germany tax convergence on business taxation*», paper de treball en el

1. Amb algunes excepcions, com per exemple en l'IS, el règim fiscal comú per a les fusions, escissions, escissions parcials, aportació d'actius, bescanvi d'accions i trasllat de domicili social entre Estats membres (Directiva 2009/133/CE del Consell).

qual s'exposen els principals aspectes de l'IS que seran coordinats i les opcions de política fiscal que estan sobre la taula en qüestions clau, com ara la tributació de grups, la tributació dels dividends, el règim de subcapitalització i limitació de despeses financeres, compensació de pèrdues, deterioraments de valor i amortitzacions, tributació de *partnerships* i tipus de gravamen de l'impost, entre d'altres.

El procés d'harmonització bilateral hauria de desplegar els seus efectes a partir de 2013. És un procés interessant, donada la incidència que pot acabar tenint en la dinàmica harmonitzadora impulsada per les institucions comunitàries.

Per finalitzar aquest apartat, cal recordar també que la pertinença a la Unió Europea suposa que els Parlaments dels Estats membres no poden establir mecanismes o incentius fiscals que es puguin considerar ajuts d'Estat. Aquesta limitació ha portat a la pràctica desaparició d'incentius tan rellevants per les empreses catalanes i espanyoles com la deducció per activitats exportadores i la deducció del fons de comerç financer internacional.

#### Les reformes impulsades en diversos Estats del nostre entorn

Els països del nostre entorn estant sent molt agressius en configurar l'IS com una eina d'atracció per la inversió estrangera. En aquest sentit, destaca la reforma d'aquest impost al **Regne Unit**, ja en vigor. Ha confirmat la tendència a ampliar bases i baixar tipus (fins al 23%), però manté i augmenta els incentius fiscals vinculats al coneixement, tant la deducció per R+D com el nou sistema de «*patent box*»<sup>2</sup> que estableix, més atractiu en alguns aspectes que el que està vigent a l'Estat espanyol.

Un cop feta aquesta primera referència, pot resultar interessant aturar-nos en les concretes reformes plantejades en els Estats Units i a Itàlia.

Als **Estats Units** resulta de particular interès prestar atenció a les mesures fiscals proposades per l'Administració Obama en el projecte de llei de Pressupostos per a l'any 2013. El ventall de propostes és certament ampli. Tot i que no es pot negar el caràcter electoralista d'algunes d'elles, però resulta indiscutible que en conjunt tendeixen a mantenir la recaptació, millorar la cohesió social augmentant l'equitat del sistema tributari i impulsar de manera decidida el creixement econòmic i la creació de llocs de treball. Destaquem les següents:

- Mesures amb un marcat caràcter equitatiu: eliminació dels avantatges fiscals de què gaudien els perceptors de rendes més elevades

2. El «Patent Box», o la reducció d'ingressos derivats de la cessió d'actius intangibles, és un incentiu fiscal destinat a les empreses amb la finalitat d'estimular i impulsar el resultat de les activitats d'I+D i reduir la dependència tecnològica de l'exterior. S'aplica també a la cessió d'ús de determinats actius no tecnològics

(superiors a 200.000 \$ anuals); millora de les condicions de tributació de les famílies de classe mitjana a través de reduccions fiscals; eliminació d'avantatges fiscals per grans corporacions del sector energètic.

- Mesures que pretenen impulsar la recuperació econòmica i la creació de llocs de treball. El ventall es ampli. En destaquem algunes:
  - Incentius a la relocització d'activitats econòmiques en territoris EUA i eliminació de la deducibilitat de despeses derivades de la deslocalització d'activitats cap a jurisdiccions estrangeres. Així, el cost de tancament d'instal·lacions a l'estranger es subvenciona amb crèdits fiscals i, en canvi, les despeses derivades del trasllat d'activitats econòmiques a l'estranger es declaren fiscalment no deducibles als EUA.
  - Limitació i diferiment de les despeses financeres en la societat matriu situada als EUA relacionades amb el finançament d'inversions en filials la renda de les quals no s'integra en la base imposable americana.
  - Normativa que ataca la deslocalització d'actius intangibles.
  - Reducció de cotitzacions sobre salaris i autònoms.
  - Augment de l'import de les despeses fiscals estimades aplicables per les Start-Ups.
  - Crèdit fiscal per a les activitats manufactureres efectuades als EUA, especialment per a les relacionades amb processos tecnològics.
  - Ampliació dels incentius fiscals a la investigació i experimentació.
  - Incentius fiscals a la fabricació de vehicles d'alta tecnologia.

És impossible comentar en un article d'aquestes dimensions aquest ventall de mesures. En qualsevol cas, i atès que els EUA marquen tendència en matèria fiscal en l'àmbit internacional, cal prestar atenció a aquest intens procés legislatiu. Resulta previsible que algunes d'aquestes mesures s'acabin aplicant per diferents Estats de l'OCDE.

A **Itàlia** el Parlament va aprovar el 22 de desembre de 2011 una sèrie de mesures per fer front a la crisi econòmica. Entre aquestes destaca l'aprovació d'una deducció en la base imposable vinculada a l'augment anual dels fons propis de les societats. Així, si una societat registra un augment de fons propis en un exercici, bé sigui per aportació de nous recursos, bé per no distribuir beneficis obtinguts, té dret a una reducció de la base. El tipus aplicable a aquest augment de fons propis és del 3% per als tres primers anys de vigència d'aquesta regulació.

Aquesta interessant mesura, anomenada «*Notional Interest Deduction*», intenta pal·liar l'incentiu a l'endeutament que suposa el fet que el pagament dels interessos sigui fiscalment deducible i no ho sigui la retribució a l'accionista. És una mesura que ja existeix en algun altre Estat de la UE, com Bèlgica.

### Reformes tributàries per potenciar el creixement econòmic a l'Estat espanyol

La recent reforma produïda en l'IS espanyol (RD Llei 12/2012) ha perseguit, com a objectiu fonamental, un augment de la recaptació impositiva. És evident que la caiguda de la recaptació generada per l'IS és preocupant des del punt de vista de la consolidació pressupostària. El descens de la recaptació entre 2007, 44.823 milions d'euros, i 2010, 16.198 milions d'euros, ha estat d'un 64%.

Mesures com la limitació de la deducció del fons de comerç, la modificació del límit sobre la quota que poden absorbir les deduccions per inversions, la nova regulació del pagament fraccionat, les limitacions específiques i genèriques a la deduïbilitat de les despeses financeres, el gravamen especial sobre dividendes i rendes derivades de la transmissió de determinades accions, així com la derogació del règim de llibertat d'amortització excepte per a empreses de reduïda dimensió, atenen a la consecució de l'objectiu de consolidació pressupostària. De fet, la criticable circumstància que alguna d'aquestes mesures, com la limitació a la deduïbilitat fiscal de determinats despeses financeres, hagi entrat en vigor sense un règim transitori específic, subratlla la crítica situació de les finances públiques espanyoles.

Al marge dels canvis en l'IS que estiguin guiats per l'objectiu de consolidació pressupostària, hi ha algunes modificacions que poden introduir-se en la vigent regulació d'aquest tribut que poden ser útils per afavorir el creixement econòmic.

En aquest sentit, podria ser interessant estudiar l'aplicació d'un sistema de retribució nocional dels fons propis, similar a l'aprovat a Itàlia i abans descrit. Podria analitzar-se la possibilitat que fos d'aplicació per part d'empreses que haguessin guanyat grandària, fruit d'un procés de concentració empresarial, per exemple. Es tractaria d'incentivar a la vegada l'augment dels fons propis i el fet de que les empreses augmentin la seva dimensió.

En relació al «*patent box*», seria interessant que pogués aplicar-se a la venda de productes que incorporen un fort component de coneixement

en el seu procés productiu (com al Regne Unit). Actualment només s'aplica al flux que genera la cessió d'ús de determinats actius intangibles. L'incentiu consisteix en que l'ingrés generat per aquesta cessió d'ús només tributa en un 50% del seu import.

També seria adequat millorar la configuració del seu límit quantitatiu, que passés a fixar-se en un percentatge sobre la base imposable de l'IS.

Per acabar, seria interessant implantar un sistema que permetés corregir la sobreimposició que suporten determinades exportacions de serveis tècnics efectuades per les empreses catalanes i espanyoles.

Però no hi ha dubte que mesures com les descrites tenen un impacte relatiu i de llarg recorregut temporal en la recuperació econòmica. La mesura que resultaria molt interessant per poder aconseguir efectes importants en el curt termini consistiria en una rebaixa de les cotitzacions socials, finançada (per no perdre recaptació) per una elevació de l'IVA. Aquesta mesura podria tenir un impacte positiu en la creació d'ocupació, especialment en relació als llocs de treball amb retribucions més baixes, en els que la demanda és més sensible a la reducció dels costos de contractació. L'efecte buscat seria el d'una millora de la competitivitat i un impuls a les exportacions.

Aquesta mesura no ha de generar necessàriament un efecte inequitatiu, sempre i quan el conjunt del sistema tributari arribi a un nivell adequat d'equitat. Recents reformes, com l'elevació de la retribució sobre les rendes del capital o l'augment de l'escala de gravamen en l'IRPF, anirien en aquesta direcció.

Finalment, pel que fa a l'IVA, cal recordar que la Comissió de la UE està treballant en una reforma de la Directiva que suposi una limitació a la discrecionalitat dels Estats membres, reduint de manera significativa les exempcions actualment previstes. Es persegueix una major homogeneïtat i donar més potència recaptatòria a l'impost.

## 2. Costos energètics

La primera meitat de l'any 2011 el preu del petroli va mostrar una tendència alcista lligada a les revoltes dels països del nord d'Àfrica i el Golf Pèrsic. Entre desembre de 2010 i febrer de 2011 van començar protestes armades a més de deu països, que van acabar amb l'enderrocament dels governs de Tunísia, Líbia, Egipte i Iemen; i canvis en els de Jordània, Síria, Irak o Kuwait, entre d'altres. En aquest context, els primers mesos de l'any, el preu del barril de Brent va créixer amb força fins a situar-se al voltant dels 125 dòlars per barril, un màxim que no s'assolia des de mitjans del 2008. Els darrers mesos de l'any, en canvi, el preu del Brent es va estabilitzar a l'entorn dels

110 dòlars per barril. En mitjana de l'any, el preu en dòlars va créixer un 39,9% anual, enfront del repunt del 29,1% que es va registrar el 2010 (gràfic V.2). La tendència d'apreciació de l'euro va suavitzar només lleugerament l'augment, de manera que l'increment del preu del barril mesurat en moneda europea va ser d'un 33,2% el 2011 (35,8% un any abans).

Pel costat de l'oferta, els descobriments de nous jaciments de petroli, a finals del 2011, a Argentina i a Brasil per part de Repsol-YPF han contribuït a apaivagar les pressions sobre l'oferta que provoca la progressiva reducció de les reserves disponibles. No obstant, l'escenari de cautela a mitjà i llarg termini es manté i fa que el preu de petroli reaccioni a l'alça en escenaris d'incertesa o de dinamisme de la demanda.

L'evolució a l'alça del preu del petroli durant 2011 també s'ha reflectit en les cotitzacions internacionals dels seus principals productes derivats. Els preus de venda dels carburants a Catalunya han crescut amb força respecte dels nivells del 2010. En mitjana del 2011, i pel que fa als preus abans d'impostos, la benzina sense plom ha registrat un augment del 21,6% anual i el gasoil d'automoció un 26,6%. Quan s'incorpora el component d'impostos, el creixement dels preus ha estat menys intens. Així, el preu de venda de la benzina sense plom ha augmentat el 12,8% a Catalunya, mentre que el del gasoil ha crescut el 17,3%. Catalunya i Espanya encara presenten un nivell de preus dels carburants més baix que a la zona euro, ja que els impostos que els graven són més reduïts. El 2011, el preu de la benzina sense plom a Catalunya s'ha situat en 132,1 euros i el del gasoil en 127,3 euros, un 12,7% i un 6,1% per sota de la mitjana de la zona euro, respectivament.

Pel que fa als preus del gas natural, l'alça registrada pel cost de la primera matèria als mercats internacionals el 2011 s'ha traduït en pujades de les Tarifes d'Últim Recurs (TUR). Cal recordar que el terme variable de les TUR, és a dir, el que costa el kWh, s'actualitza amb caràcter trimestral





sempre que el cost de la matèria primera variï a l'alça o a la baixa en més d'un 2%. En el cas de la tarifa TUR1, utilitzada per usuaris amb consums inferiors a 5.000 KWh anuals, l'augment ha estat del 13,1%, mentre que en el cas de la tarifa TUR2, per a usuaris amb consums entre 5.000 i 50.000 KWh, la pujada ha sigut del 14,3%.

Els preus de l'electricitat també han estat impulsats per l'alça del preu dels combustibles fòssils el 2011 i per l'augment de la part regulada de la tarifa, que s'efectua amb l'objectiu d'apropar el preu del consum al cost de generació d'electricitat. Segons les dades d'Eurostat, el preu de l'electricitat per als consumidors domèstics ha crescut al conjunt d'Espanya el primer semestre de 2011<sup>2</sup> el 12,7% interanual en el tram de consum intermedi<sup>3</sup>, continuant l'escalada registrada el 2010 (quan va augmentar el 8,7%). A la zona euro, l'increment ha estat tres vegades menor (4,2% interanual el primer semestre de 2011). Amb la liberalització del sector elèctric, el preu de l'electricitat es compon de dues parts: el cost de generació, que es fixa en el mercat lliure, i la part regulada, denominada peatges, i que serveix per finançar la distribució, el transport i les primes de les energies renovables.

L'alça dels costos energètics s'ha traslladat a l'evolució de l'índex de preus industrials i al consum a Catalunya el 2011, amb una pujada més intensa que el 2010. L'IPRI d'energia ha registrat un creixement del 17,5%, que supera lleugerament el del conjunt d'Espanya (17%) i més que duplica l'avanç de l'any passat (7,2%). Pel que fa als preus al consum, l'IPC de productes energètics a Catalunya també ha experimentat un significatiu augment de l'15,4% el 2011, en línia amb el registrat al conjunt d'Espanya (15,7%).

### 3. Evolució dels preus al consum i industrials

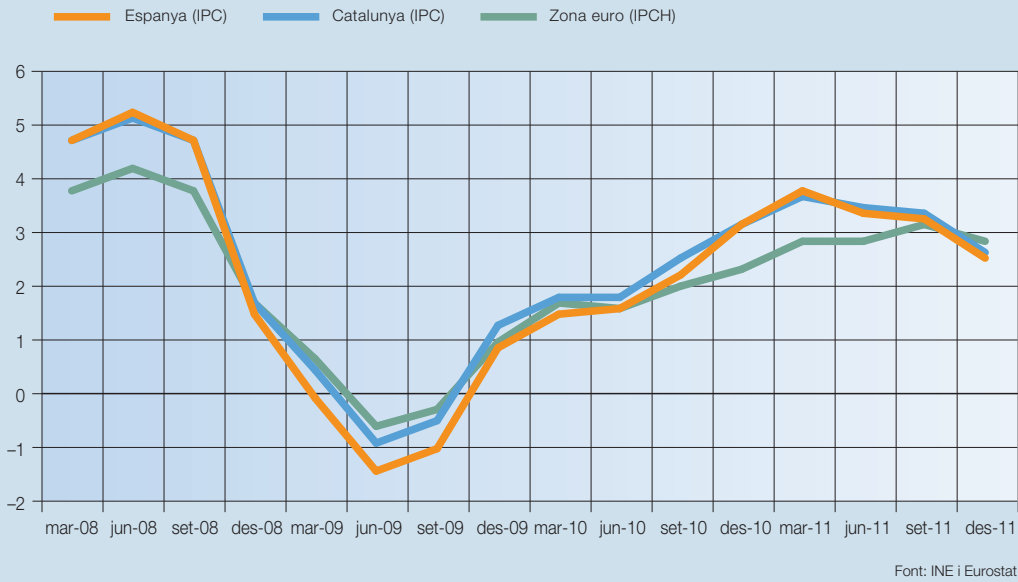
El 2011 el creixement de l'índex de preus al consum (IPC) a Catalunya es va accelerar fins a l'abril, situant-se en el 3,8%, per perdre impuls a partir d'aleshores i acabar tancant l'any en el 2,5%, en cancel·lar-se els efectes base de la pujada de l'IVA de mitjans del 2010 que s'havien reflectit en l'IPC de principis del 2011. En mitjana anual, la inflació catalana ha estat del 3,3% el 2011, enfront del 2% del 2010. L'augment de la inflació del 2011 ha vingut explicat principalment per factors de caràcter exogen, com l'encariment de l'energia. En canvi, les tensions inflacionistes de fons han estat contingudes, en un context de feblesa de la demanda. Així, l'IPC subjacent, que reflecteix els moviments més permanents de la inflació en no incloure ni els aliments sense elaborar ni els productes energètics, ha crescut l'1,8% de mitjana el 2011; el doble que el 2010, però ha continuat en valors moderats de creixement (gràfics V.3 i V.4).

El diferencial d'inflació entre Catalunya i el conjunt de l'Estat ha desaparegut el 2011, després de dos anys favorable a Espanya. A Catalunya, l'IPC dels aliments no elaborats, dels serveis i dels béns industrials sense productes energètics s'ha accelerat més que a Espanya, on, en canvi, l'IPC d'aliments, begudes i tabac i el de productes energètics ha crescut amb més força.

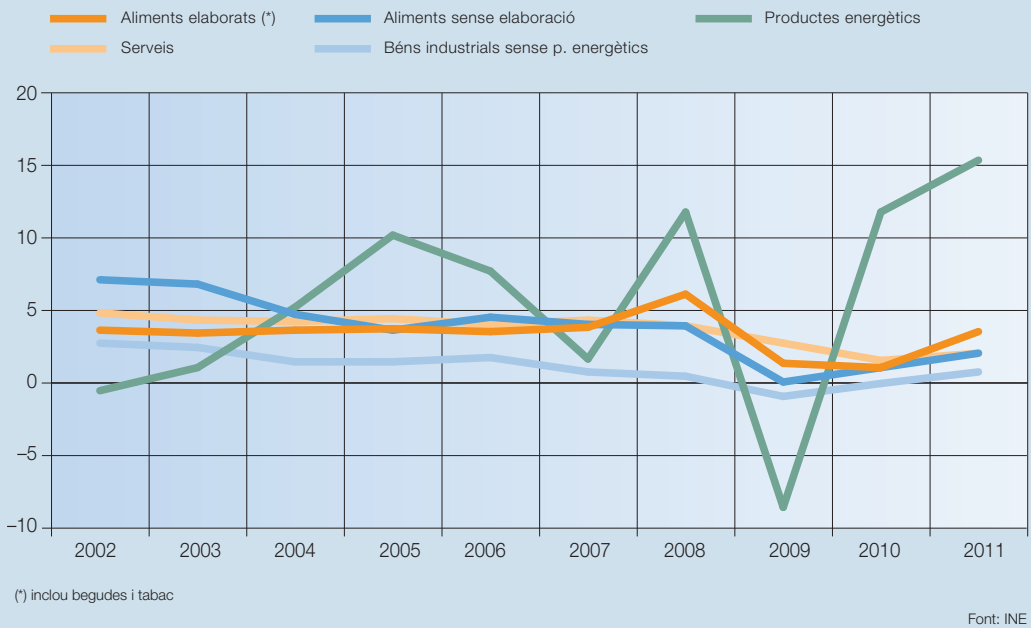
<sup>2</sup> En el moment de redactar el capítol (abril 2012) les dades per a Espanya i la zona euro només estaven disponibles fins el primer semestre del 2011.

<sup>3</sup> Consum anual entre 2.500 i 5.000 KWh.

**Evolució dels preus a Catalunya, Espanya i la zona euro**  
(Taxa de variació internacional, en %)



**Evolució anual dels grups especials de l'IPC a Catalunya**  
(Taxa de variació internacional, en %)



D'altra banda, el diferencial d'inflació de Catalunya amb la UEM ha augmentat dues dècimes, fins a 0,6 punts percentuals el 2011. Cal recordar, però, que la inflació catalana no és directament comparable amb la de la zona euro, perquè a Catalunya no es calcula l'índex d'IPC harmonitzat. El component d'energia ha liderat el diferencial de creixement dels preus (+11,9% a la UEM, enfront del +15,4% a Catalunya), reflectint l'impacte més gran que té al Principat l'evolució del preu de l'energia als mercats internacionals, com a conseqüència de la menor tributació en relació amb la mitjana europea.

Pel que fa a l'evolució dels preus al consum per grups de despesa, s'observen diferències en funció de factors com la sensibilitat als preus de l'energia, o derivades de l'efecte de base de les pujades impositives dutes a terme el 2010. Els tres grups que han registrat una acceleració més forta en el creixement dels preus el 2011 han estat l'habitatge (per l'impuls del preu de l'electricitat, el gas i altres combustibles), els aliments i el lleure i la cultura (sobretot per l'augment dels preus del viatge organitzat). Dos grups han registrat caigudes de preus el 2011: medicina i comunicacions (Quadre V.2). La disminució de preus en el primer grup ha estat motivada per la caiguda dels preus dels medicaments i del material terapèutic (-3,9%), ja que els preus dels serveis hospitalaris i dels serveis mèdics i dentals han accelerat el creixement fins el 2,2% i l'1,7%, respectivament. En el grup de comunicacions, el preu dels equips i suports audiovisuals, fotogràfics i informàtics, han caigut amb força: un 9,6%, tres punts més que el 2010. El grup de begudes alcohòliques i tabac, tot i ser el més inflacionista del 2011 (9,6%), ha desaccelerat els preus a causa de la desaparició de l'efecte esglaó de la pujada impositiva del tabac que va tenir lloc el desembre del 2010.

Per últim, cal examinar l'evolució de l'índex de preus industrials (IPRI), que mesura el comportament dels preus dels productes fabricats a la indústria i venuts al mercat interior. En el conjunt del 2011, l'IPRI ha experimentat un creixement del 6,4%, que suposa una acceleració de 4 punts respecte del creixement del 2010. A l'igual que ha passat amb els preus de consum, l'augment reflecteix

### Evolution of the Consumer Price Index (CPI) by expenditure group

Quadre V.2

(Annual percentage change rates)

|                  | General | Aliments | Beg. alcoh. i tabac | Vestit | Habitatge | Parament llar | Medicina | Transports | Comunicacions | Lleure i cultura | Ensenyament | Hotels, cafés i restaurants | Altres |
|------------------|---------|----------|---------------------|--------|-----------|---------------|----------|------------|---------------|------------------|-------------|-----------------------------|--------|
| <b>CATALUNYA</b> |         |          |                     |        |           |               |          |            |               |                  |             |                             |        |
| Mitjana 2009     | 0,2     | 0,0      | 8,4                 | -1,5   | 1,5       | 1,7           | 0,0      | -5,8       | -0,7          | -0,2             | 4,8         | 2,2                         | 3,2    |
| Mitjana 2010     | 2,0     | -0,2     | 10,4                | -0,2   | 3,3       | 1,3           | -0,8     | 6,9        | -0,8          | -1,2             | 3,0         | 1,7                         | 3,1    |
| Mitjana 2011     | 3,3     | 2,1      | 9,6                 | 0,4    | 6,6       | 1,3           | -0,9     | 8,0        | -0,8          | 0,1              | 3,2         | 1,8                         | 3,4    |
| Desembre 2011    | 2,5     | 2,1      | 4,2                 | 0,5    | 5,5       | 1,2           | -2,3     | 4,9        | -1,6          | 1,3              | 3,9         | 1,4                         | 3,1    |
| <b>ESPANYA</b>   |         |          |                     |        |           |               |          |            |               |                  |             |                             |        |
| Mitjana 2011     | 3,2     | 2,1      | 10,2                | 0,3    | 7,2       | 1,1           | -1,3     | 8,0        | -0,8          | -0,1             | 2,4         | 1,6                         | 2,9    |

Font: Elaboració a partir de les dades de l'INE

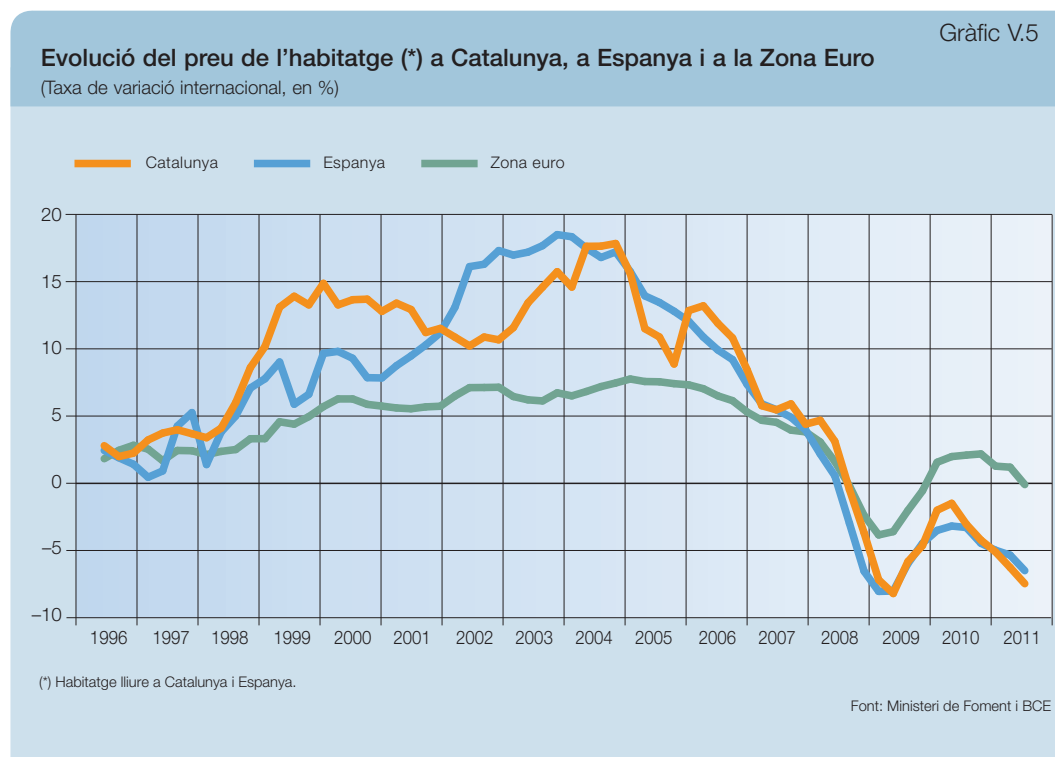
principalment la pressió alcista de l'encariment de l'energia als mercats internacionals, que s'ha traduït en l'augment del 17,5% de l'IPRI d'energia i del 7% en l'IPRI de béns intermedis (el primer que acusa el trasllat dels majors costos energètics). Tanmateix, l'augment de la resta de components ha sigut moderat, amb un creixement del 0,8% de l'IPRI de béns d'equipament i del 2,5% de l'IPRI de béns de consum.

La trajectòria ascendent dels preus industrials ha sigut lleugerament més forta al conjunt de l'Estat que a Catalunya. L'IPRI a Espanya ha registrat un augment del 6,9%, encapçalat pel component energètic, que ha pujat el 17%.

## 4. Evolució dels preus de l'habitatge

El 2011 el preu de l'habitatge ha caigut per tercer any consecutiu a Catalunya, i més intensament que el 2010. Segons l'índex general de preus de l'habitatge, que elabora el Ministeri de Foment, el preu de l'habitatge a Catalunya ha descendit el 6,0%, el doble que l'any anterior, i acumula una caiguda, des del 2009, d'un 15,3% en termes nominals. Al conjunt de l'Estat l'evolució ha estat semblant: el preu de l'habitatge ha caigut el 5,5% el 2011, 1,7 punts més que el 2010, i en tres anys la disminució acumulada és del 16,5%. A la zona euro, per contra, el preu de l'habitatge ha crescut per segon any consecutiu: un 0,9% interanual el 2011, però el perfil trimestral ha estat de desacceleració, fins a arribar a reduir-se el quart trimestre de l'any (vegeu gràfic V.5).

En termes trimestrals, la taxa interanual del preu de l'habitatge a Catalunya va anar disminuint durant tot el 2011 fins a assolir el mínim el quart trimestre (-7,8%). En aquest sentit, una variable



## Evolució del preu de l'habitatge a Catalunya i a Espanya

(Taxes de variació interanual, en %)

|                           | Barcelona | Girona | Lleida | Tarragona | Catalunya | Espanya |
|---------------------------|-----------|--------|--------|-----------|-----------|---------|
| <b>IGPH (*)</b>           |           |        |        |           |           |         |
| 2008                      | 2,7       | 2,5    | 2,4    | 3,4       | 2,8       | 1,0     |
| 2009                      | -6,3      | -6,2   | -5,9   | -7,4      | -6,3      | -7,2    |
| 2010                      | -3,1      | -2,4   | -1,7   | -2,7      | -3,0      | -3,7    |
| 2011                      | -6,2      | -5,5   | -5,2   | -5,8      | -6,0      | -5,5    |
| <b>Habitatge protegit</b> |           |        |        |           |           |         |
| 2008                      | 7,5       | 4,6    | 2,8    | 5,5       | 6,4       | 6,9     |
| 2009                      | -2,0      | -6,1   | -3,9   | -0,2      | -2,2      | -0,4    |
| 2010                      | 4,3       | 2,2    | 0,7    | 1,2       | 1,7       | 3,1     |
| 2011                      | 3,1       | 5,9    | 5,2    | -1,4      | 2,3       | 1,2     |
| <b>Habitatge lliure</b>   |           |        |        |           |           |         |
| 2008                      | 2,7       | 2,2    | 2,5    | 3,4       | 2,7       | 0,7     |
| 2009                      | -6,5      | -5,9   | -5,8   | -7,6      | -6,5      | -7,4    |
| 2010                      | -3,1      | -2,7   | -1,8   | -2,8      | -3,0      | -3,9    |
| 2011                      | -6,1      | -5,6   | -5,7   | -5,8      | -6,0      | -5,6    |

(\*) Índex general del preu de l'habitatge

Font: Ministeri de Foment

## Evolució del preu de l'habitatge lliure a Catalunya segons antiguitat

(Taxa de variació anual, en %)



Font: Ministeri de Foment

clau perquè el preu de l'habitatge deixi enrere les caigudes serà la disminució de l'estoc d'habitatges sense vendre. Segons el Ministeri de Foment, de tot l'estoc d'habitatge sense vendre a Espanya, Catalunya té el 15%, només per darrere de la Comunitat Valenciana (19,3%) i Andalusia (16,3%), i molt per sobre de la Comunitat de Madrid (7,8%).

La contracció del preu de l'habitatge del 2011 ha estat resultat de l'evolució del preu de mercat de l'habitatge lliure, que ha caigut el 6,0% a Catalunya, en contrast amb el creixement del 2,3% registrat per l'habitatge protegit (Quadre V.3). En el cas de l'habitatge de protecció oficial (HPO), el creixement del 2011 ha estat comú a totes les demarcacions, amb l'excepció de Tarragona. En el conjunt de Catalunya, el preu per m<sup>2</sup> de l'HPO s'ha situat, de mitjana, en 1.292 euros, enfront dels 1.161 €/ m<sup>2</sup> del conjunt d'Espanya.

Pel que fa al preu de l'habitatge lliure, s'ha situat en 2.099 euros/ m<sup>2</sup> de mitjana a Catalunya, però existeix força dispersió entre les quatre províncies catalanes, oscil·lant entre els 2.358 euros/ m<sup>2</sup> de Barcelona i els 1.257 de Lleida. Com dèiem al l'inici de l'apartat, el preu de l'habitatge lliure s'ha contret per tercer any consecutiu a Catalunya, i s'ha intensificat la caiguda respecte del 2010.

L'evolució del preu de l'habitatge de segona mà el 2011 ha estat més homogènia per províncies, amb caigudes situades entre el -5,4% de Girona i el -7,2% de Tarragona i que s'accentuen a tots els territoris respecte a la reducció del 2010. Pel que fa a l'habitatge lliure amb menys de dos anys d'antiguitat, només hi ha dades per a la província de Barcelona, ja que a causa del reduït nombre de taxacions d'habitatge nou, a partir del primer trimestre de 2011, el Ministeri de Foment només ofereix dades de províncies i comunitats autònomes amb representativitat suficient, i ni Girona, ni Lleida ni Tarragona en tenen. Els preus de l'habitatge nou de fins a dos anys ha caigut amb menys intensitat (-4,3%) que la resta de tipologies i menys que a Espanya (-4,9%), però la disminució continua sent més accentuada que el 2010 (-3,1%) (gràfic V.6).

## 5. Resum

El creixement de l'IPC a Catalunya es va accelerar els primers quatre mesos de 2011, per perdre impuls a partir d'aleshores i acabar tancant l'any en el 2,5%, en cancel·lar-se els efectes base de la pujada de l'IVA de mitjans del 2010. En mitjana anual, la inflació catalana ha estat del 3,3%, enfront del 2% del 2010. El diferencial d'inflació entre Catalunya i el conjunt de l'Estat ha desaparegut el 2011, després de dos anys favorable a Espanya. D'altra banda, el diferencial d'inflació de Catalunya amb la UEM ha augmentat dues dècimes, fins a 0,6 punts percentuals el 2011.

L'augment de la inflació ha vingut explicat principalment per factors de caràcter exogen, com l'encariment de l'energia. Les tensions geopolítiques provocades per les revoltes dels països del nord d'Àfrica i el Golf Pèrsic van provocar l'escalada del preu del Brent els primers mesos del 2011, fins a situar-lo al voltant dels 125 dòlars per barril, un màxim que no s'assolia des de mitjans del 2008. Els darrers mesos el preu del cru es va estabilitzar, però en mitjana de l'any, el preu en dòlars va créixer un 39,9% anual, enfront del repunt del 29,1% que es va registrar el 2010. L'apreciació de l'euro va suavitzar només lleugerament l'augment, de manera que l'increment del preu del barril mesurat en divisa europea va ser d'un 33,2% el 2011.

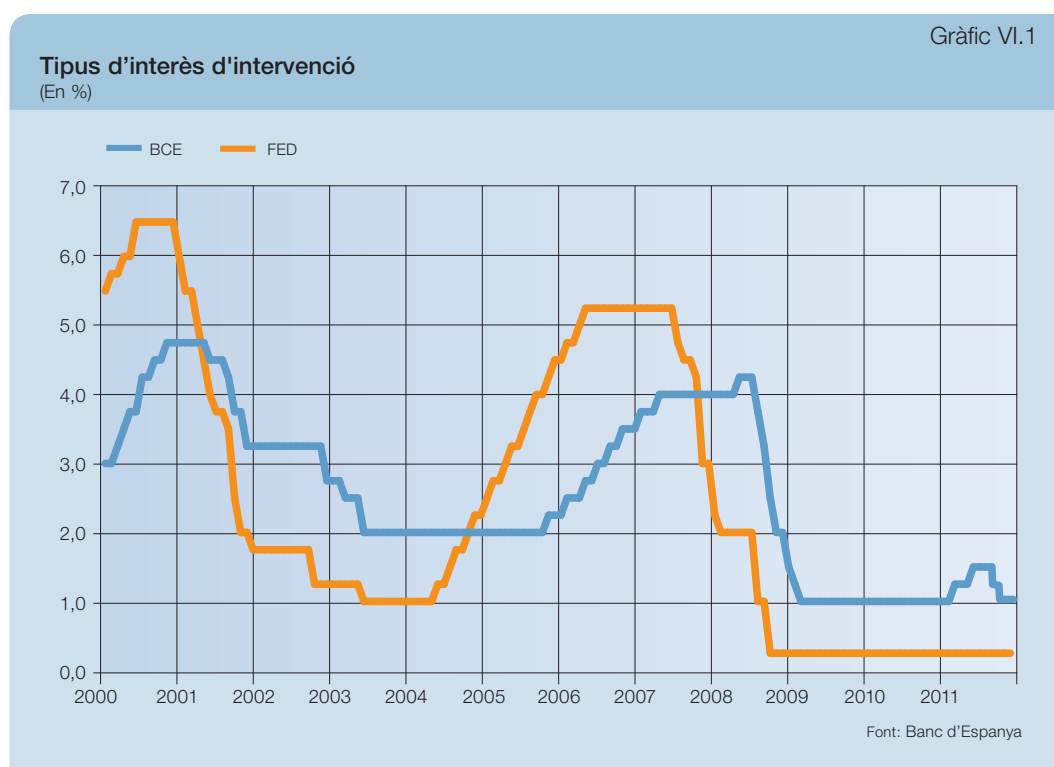
En canvi, les tensions inflacionistes de fons han estat contingudes, en un context de feblesa de la demanda. La crisi i la destrucció d'ocupació que afecta la majoria de sectors ha propiciat una disminució del nombre de convenis signats per quart any consecutiu. En els 867 convenis col·lectius signats a Catalunya el 2011, l'increment salarial revisat ha estat del 2,98%, superior al dels dos anys anteriors, però notablement inferior al 3,7% de mitjana del període 2000-2008. També l'Enquesta de cost laboral de l'INE ha revelat una acceleració del creixement del cost laboral l'any 2011. Però l'augment registrat (1,2%) continua molt per sota de la mitjana del període 2001-2008 (4,3%). La primera meitat de l'any, els costos laborals van evolucionar de forma molt continguda, amb un creixement interanual del 0,8%. Els darrers dos trimestres, en canvi, es van saldar amb un increment mitjà de l'1,5% interanual. Destaca el feble creixement del cost salarial, que ha marcat un mínim de la sèrie històrica, que comença l'any 2000.

El mercat de l'habitatge s'enfronta a una demanda immobiliària que no remunta i que s'ha traduït en noves caigudes de preus el 2011. Segons el Ministeri de Foment, el preu de l'habitatge a Catalunya ha descendit el 6,0%, el doble que el 2010, i acumula una caiguda des del 2009 d'un 15,3% en termes nominals. Al conjunt de l'Estat l'evolució ha estat semblant: el preu de l'habitatge ha caigut el 5,5% el 2011, 1,7 punts més que el 2010, i en tres anys la disminució acumulada és del 16,5%. A la zona euro, per contra, el preu de l'habitatge ha crescut per segon any consecutiu: un 0,9% interanual el 2011, però el perfil trimestral ha estat de desacceleració, fins a arribar a reduir-se el quart trimestre de l'any.

# VI Sector Financer

## 1. Evolució general

L'any 2011, igual com l'anterior, ha estat un exercici complicat des de la perspectiva de l'execució de la política monetària. La primera part de l'any, i en un context de recuperació de l'economia mundial, la pujada dels preus de les matèries primeres va fer témer al Banc Central Europeu (BCE) un repunt de les tensions inflacionistes, raó per la qual va decidir pujar en 50 punts bàsics el seu tipus d'intervenció. Es trencava així un període de gairebé dos anys en què el tipus d'interès de la zona euro s'havia mantingut inalterat en l'1%, un nivell certament reduït però molt per sobre del 0,25% en què es troba ancorat des del final del 2008 el tipus de referència de la Reserva Federal (gràfic VI.1).



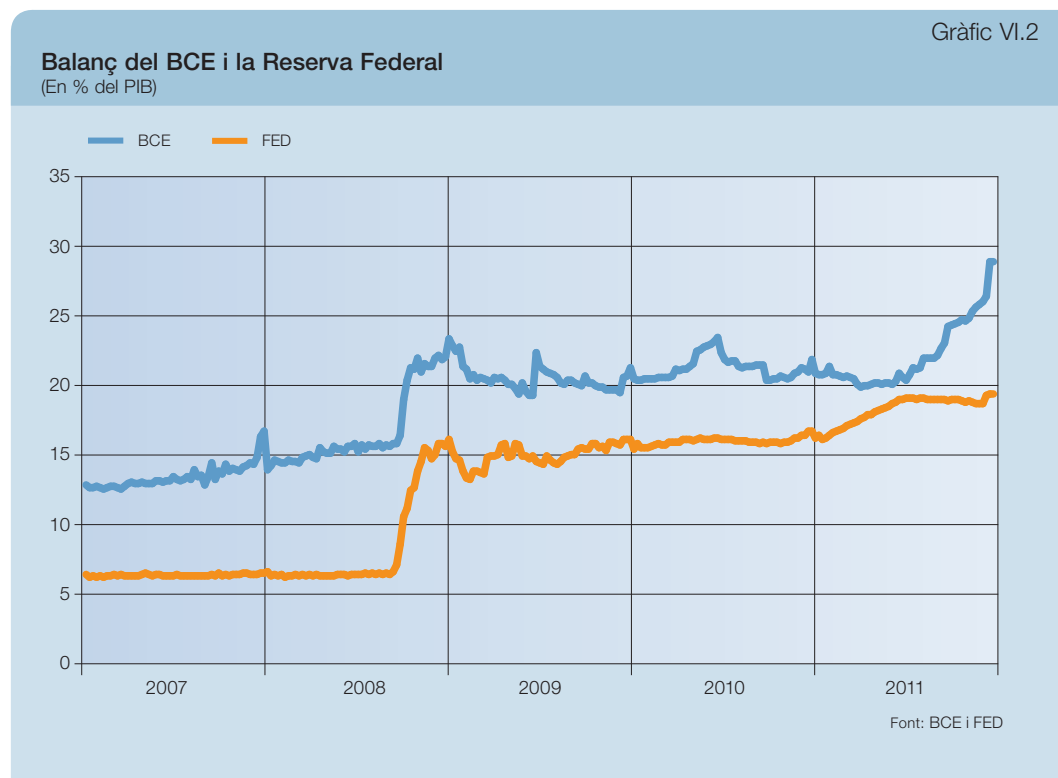
La situació va canviar radicalment a partir de l'estiu. Els dubtes sobre la sostenibilitat de les finances públiques en bona part dels països europeus, el progressiu deteriorament de la situació econòmica, la persistència de dubtes sobre la solvència d'alguns sistemes bancaris i la incertesa associada amb el segon programa de rescat de Grècia van acabar generant una tensió elevada i creixent en els mercats de deute públic. Les tensions esmentades, que s'havien limitat fins a la data a economies relativament petites (Grècia, Irlanda i Portugal), es van propagar a altres de mida més gran com Itàlia i Espanya, on el diferencial davant el bo alemany va assolir nivells desconeguts des de la creació de l'euro.



En aquest context i considerant molt improbable, atesa la creixent debilitat de l'activitat econòmica, la consolidació de les tensions inflacionistes, el BCE va adoptar una sèrie de mesures tendents a restaurar el bon funcionament dels mecanismes de transmissió de la política monetària i minimitzar els riscos derivats de les dificultats d'accés al finançament que estaven suportant les entitats bancàries. Es tractava, en definitiva, d'evitar el bloqueig total dels mercats que es va produir en ocasió de la fallida de Lehman Brothers.

La primera de les esmentades mesures adoptades pel banc emissor no va ser cap altra que anunciar que es continuaria proporcionant liquiditat –amb adjudicació plena i a tipus fix– a les institucions financeres almenys fins al començament del 2012. Es va anunciar així mateix la reactivació del programa de compres de títols instituint el maig de 2010 però que havia quedat interromput el mes de març. En les seves reunions de novembre i desembre va reduir els tipus d'interès oficials de l'1,5% a l'1% i va aprovar un conjunt de mesures de caràcter no convencional de suport a l'oferta de crèdits a empreses i famílies, que van incloure la posada en marxa, en coordinació amb els bancs centrals de Japó, Anglaterra, els Estats Units, el Canadà i Suïssa, d'una línia de provisió de liquiditat en dòlars, l'ampliació temporal dels actius admesos com a garantia en les seves operacions de finançament i la reducció del coeficient de reserves, que va quedar situat en l'1%.

La mesura més contundent va ser, amb tot i això, l'anunci de la celebració de dues subhastes extraordinàries de provisió de liquiditat a un termini ni més ni menys que de tres anys. Celebrades el 21 de desembre del 2011 i el 29 de febrer del 2012, s'hi van adjudicar gairebé un bilió d'euros; no hauria d'estranyar, per consegüent, que el balanç del BCE suposi ja entorn del 30% del PIB de la zona euro i que la seva importància relativa sigui ja superior a la que ostenta la Reserva Federal (gràfic VI.2).



Les mesures desplegades pel Banc Central van rebaixar les tensions en els mercats financers. La persistència de dubtes considerables en el mercat interbancari va impedir, tanmateix, que el relaxament de la política monetària es traduís en una reducció significativa dels tipus d'interès dels mercats monetaris.

Després del creixement relativament reduït que va registrar M3 el 2010 (1,7%) el ritme d'expansió monetària a la zona euro va augmentar els tres primers trimestres del 2011. Les tensions ja comentades que van tenir lloc la segona part de l'any unides a la necessitat imperiosa d'incrementar els seus nivells de recursos propis van propiciar una desacceleració del ritme d'avenç d'M3, que ha acabat l'any creixent a una taxa de variació interanual de l'1,5%.

El deteriorament de la situació econòmica de la zona euro, les pèssimes perspectives fiscals d'alguns dels seus membres i la recerca per part d'un bon nombre d'inversors d'actius segurs expliquen per la seva part la tendència a la depreciació que va experimentar l'euro a partir del mes d'abril i, molt especialment, en la part final de l'any. N'hi ha prou d'assenyalar que al final del mes de desembre l'euro cotitzava a 1,29 dòlars, això és un 3,2% per sota del nivell observat al començament de l'any i un 2,4% per sota de la mitjana del 2010.

## 2. Intermediaris financers

L'elevada exposició al risc sobirà, les dificultats de finançament en els mercats a l'engròs, l'enduriment de les exigències de capital per part de les autoritats tant espanyoles com europees i la caiguda dels nivells d'activitat han estat els vectors bàsics que han emmarcat el comportament del sector bancari espanyol al llarg de l'exercici del 2011. Un exercici en el qual les autoritats han intentat culminar sense èxit el procés de reestructuració del sistema financer.

Pressionades pel Banc d'Espanya, totes les caixes d'estalvis involucrades en processos d'integració havien completat al final del 2010 els tràmits associats amb aquests i podien, almenys formalment, operar com a entitats de nou encuny a partir del gener. El reduït grau real d'integració d'alguns dels grups i l'agreujament de les dificultats de finançament en els mercats internacionals després de la crisi d'Irlanda va acabar generant un debat ens les autoritats espanyoles sobre l'estratègia a seguir. Per a algunes, el procés de reforma progressava adequadament. Per a d'altres, era precís accelerar i completar la reestructuració del sistema bancari espanyol. Aquesta era també l'opinió d'alguns banquers per a qui la reestructuració de les caixes d'estalvis no anava al ritme adequat.

Precedit per un interessant encreuament de declaracions entre el Ministeri d'Economia i la CECA, el Govern espanyol aprova finalment a mitjan febrer el Reial decret 2/2011, per al reforç del sistema financer. En línia amb el nou marc regulador de la solvència aprovat a Basilea III, les autoritats espanyoles consideren ara el reforç dels recursos propis el camí més eficaç per aconseguir el sanejament del sector bancari. S'incrementen, doncs, considerablement els requisits en matèria de capital de màxima qualitat (8% dels actius ponderats per risc davant el 2% actual) exigits a les entitats de crèdit espanyoles, i es disposa a més que es compleixin a partir del 2011.

El Govern aprofita també l'ocasió per forçar la *bancarització* de les caixes d'estalvis disposant que aquelles entitats que tinguin un coeficient de finançament majorista superior al 20% i no hagin

col·locat entre tercers títols representatius del seu capital social o drets de vot per almenys un percentatge igual o superior al 20%, hauran d'acreditar una proporció de capital de màxima qualitat del 10% dels actius ponderats per risc.

Com era previsible, les caixes d'estalvis es van mostrar molt crítiques amb la nova normativa que les obligava *de facto* a transformar-se en bancs argumentat que es trencava el principi bàsic que havia guiat fins a la data la regulació de recursos propis, això és: exigir més o menys capital en funció de l'exposició al risc. Atesos els elevats, i creixents, nivells de provisions genèriques exigits per les autoritats, van criticar també que no se les considerés finalment capital principal, impeding així que moltes entitats complissin les noves exigències. Van recordar així mateix que Basilea III, el principi inspirador de la nova normativa espanyola, s'ha d'anar implantant gradualment, i que no serà fins l'any 2019 que les entitats bancàries n'hauran d'acreditar una proporció de capital de màxima qualitat equivalent al 7% dels actius ponderats per risc, un punt menys en tot cas que l'exigit als bancs i les caixes espanyols ja el 2011.

La pressió d'algunes autonomies explica la inclusió en el Reial decret d'un conjunt de disposicions l'objectiu últim del qual no era cap altre que permetre a algunes caixes mantenir la seva independència, bé evitant-hi l'entrada del FROB com a accionista, bé, en cas que això no fos possible, reduint almenys el percentatge de participació d'aquest en el capital. Per posar un exemple, es disposa que els ajuts públics sol·licitats al FROB anteriorment a l'entrada en vigor del decret no computin a l'efecte de capital. Es permet també que les caixes puguin mantenir el seu estatus d'entitat de crèdit malgrat no tenir el 50% del capital. El regulador va acceptar així mateix vendre en el termini d'un any ampliable a dos, a les mateixes entitats en crisi o a tercers proposats per elles, els títols en poder del Fons. Si bé és cert que les condicions de l'esmentada venda hauran d'assegurar un ús eficient dels recursos públics i que es dugui a terme en condicions de mercat, és també evident que no és el mateix que una subhasta competitiva. Arribat però el moment de la veritat, la impossibilitat/incapacitat de trobar inversors privats va convertir en paper mullat la major part de les salvaguardes anteriors.

Concordement amb el que fixa l'esmentat Reial decret llei, el Banc d'Espanya va comunicar el 10 de març de 2011 a tretze entitats la quantia en què hauran d'augmentar el seu capital per complir els nous requisits, explicitant també el termini màxim per fer-ho, que acabava el 30 de setembre. Com era d'esperar, totes les entitats incomplidores anunciaren que prioritzaran la recerca de nous accionistes bé sigui a través de la captació directa dels recursos, bé mitjançant la sortida a borsa.

No seria una tasca fàcil. La difícil conjuntura econòmica i els dubtes sobre la solvència tant de les mateixes caixes d'estalvis com de l'economia espanyola dificultaven, per raons òbvies, trobar socis o inversors nacionals o estrangers. Més fins i tot després que es coneguessin els mediocres resultats (cinc entitats no van assolir el nivell exigint de capital en l'escenari més advers) obtinguts pel sistema bancari espanyol en les segones proves de resistència del sector bancari europeu organitzades per l'Autoritat Bancària Europea (EBA per les seves sigles en anglès).

El regulador no considerava a més apropiat que les caixes cobrissin la major part de les seves necessitats de capitalització en el segment minorista, i va avisar, en conseqüència, les entitats que estiguessin pensant d'utilitzar aquesta via que seria obligatori sol·licitar l'admissió a negociació dels títols en un mercat secundari oficial. Un enfocament similar s'aplica als bons convertibles en

accions. Tals instruments són acceptats com a capital però se'n limita l'ús (no podran representar més del 25% del total) i la forma en què podran ser col·locats (si es recorre al segment minorista s'exigirà, com en el cas anterior, la sol·licitud d'admissió a negociació en un mercat secundari oficial tant de l'instrument de deute com del títol de capital).

Tots els obstacles anteriors no van impedir, tanmateix, que el 30 de setembre de 2011 el Banc d'Espanya presentés, com estava previst, el balanç del procés de recapitalització. De les tretze entitats que necessitaven ampliar els seus nivells de capital quatre bancs (Barclays, Deutsche Bank, Bankinter i Bankpyme) haurien optat per recapitalitzar-se a través de les seves matrius o mitjançant ampliacions de capital; dues entitats (Bankia i Banca Cívica) haurien completat amb èxit la sortida a borsa; dues més (Banc Mare Nostrum i Liberbank) haurien trobat inversors privats; tres entitats (Novacaixagalicia, CatalunyaCaixa i Unnim) serien recapitalitzades pel Fons de Reestructuració Ordenada Bancària (FROB), i les dues restants assolirien els nivells exigits després de la seva fusió amb una altra entitat (cas de Caja España-Duero) o de ser adjudicades (cas de la CAM).

Quinze dies després, el 14 d'octubre de 2011, el Govern fusiona els tres fons de garantia dels dipòsits existents fins a la data (bancs, caixes d'estalvis i cooperatives de crèdit) en un organisme de nova creació: el Fons de Garantia de Dipòsits d'Entitats de Crèdit (FGDEC). Aquest organisme, finançat per les aportacions del propi sector, haurà d'assumir les pèrdues potencials que acabi generant el sanejament de les entitats insolvents, deslliurant així els contribuents d'aquesta pesada càrrega. Culminava així, segons les autoritats espanyoles, el procés de recapitalització i reestructuració del sistema financer espanyol iniciat fa dos anys.

Els inversors internacionals van seguir, tanmateix, qüestionant la solidesa del sistema bancari espanyol, obligant el nou Govern del Partit Popular a aprovar a partir del febrer del 2012 noves mesures de sanejament del sector financer que seran analitzades en la pròxima edició de la *Memòria Econòmica de Catalunya*.

## LA REESTRUCTURACIÓ DEL SISTEMA BANCARI ESPANYOL. LA HISTÒRIA INTERMINABLE

Antoni Garrido. *Universitat de Barcelona i Institut d'Economia de Barcelona*

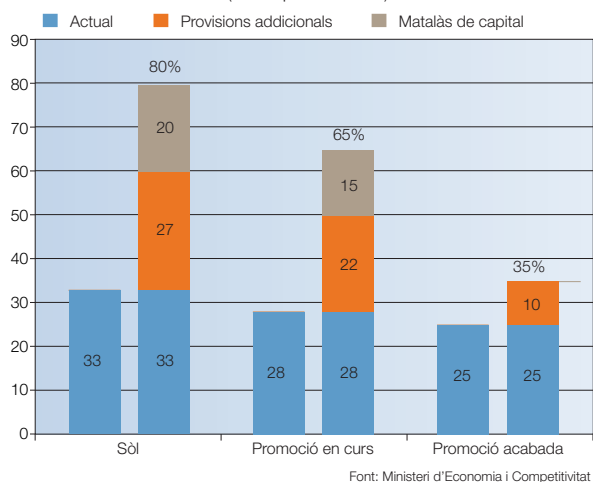
Transcorreguts tot just quatre mesos de les autoritats espanyoles donessin per finalitzat el procés de recapitalització del sistema bancari espanyol i en un context –tot s'ha de dir– de creixent desconfiança sobre la solvència de l'economia espanyola, el Govern del Partit Popular aprova el Reial decret llei 2/2012, de 3 de febrer, de sanejament del sector financer. Consumits en gran mesura els recursos tant del FROB com del FGDEC acabat de crear, la nova reforma torna a considerar les fusions i les provisions com les vies més adequades per aconseguir el sanejament dels balanços bancaris.

Per segona vegada en poc temps –la primera va ser a mitjan 2010 en ocasió de la modificació de la Circular 4/2004–, les autoritats opten per no exigir noves taxacions dels actius immobiliaris adduint la falta de

representativitat atesa la pràctica inexistència de transaccions. S'exigeix, això sí, una major cobertura del risc contret amb el sector constructor mitjançant dues mesures clarament complementàries. A saber: l'obligació de constituir una provisió específica sobre l'estoc d'actius problemàtics existent a 31 desembre de 2011 i l'establiment d'un recàrrec de capital sobre, valgui l'expressió, els més problemàtics dels problemàtics (sòl i promoció en curs). Comptabilitzades les noves exigències addicionals, el sòl estaria provisionat en un 80%; les promocions en curs en un 65%, i la promoció acabada i l'habitatge en un 35% (gràfic 1).

El Govern intenta cobrir també la possibilitat –força plausible atès el creixent empitjorament de la situació econòmica– que una bona part

Gràfic 1. Provisions addicionals i matalàs de capital (actius problemàtics)

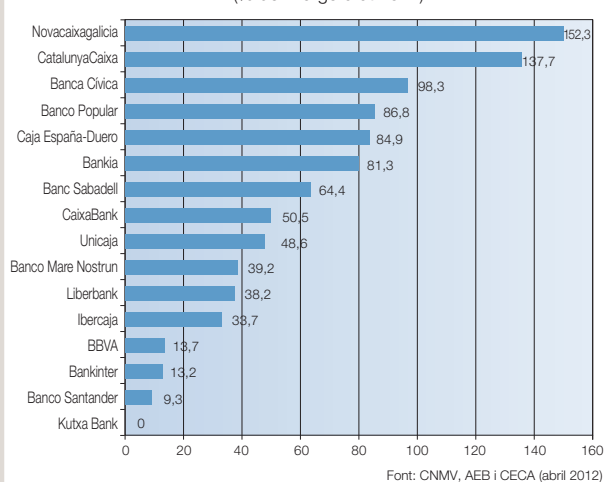


dels actius avui considerats sans deixin de ser-ho. S'exigeix, doncs, la constitució d'una provisió genèrica equivalent al 7% de l'estoc d'actius immobiliaris no problemàtics existent al final de 2011. Aquesta provisió genèrica es realitzarà d'una sola vegada. Això és, els actius que en els anys venidors passin a ser problemàtics es provisionaran d'acord amb el que preveu la Circular 4/2004. El mateix es farà amb les noves operacions. Entre d'altres raons perquè se suposa que els criteris de concessió de crèdit en l'actualitat són més estrictes que en el passat.

La data límit per complir les noves exigències en matèria de provisions i capital és el 31 de desembre de 2012. Les entitats que optin per fusionar-se disposaran, però, d'un any addicional des de l'autorització de l'operació. Tan o més important, podran carregar part de l'ajust sobre el seu patrimoni net, evitant així o suavitzant l'impacte sobre el compte de resultats. Unes i altres havien de comunicar al Banc d'Espanya abans del 31 de març de 2012 les mesures i plans que prendrien per complir les noves exigències que, segons les recents estimacions del supervisor, suposaran un desemborsament de 53.842 milions d'euros.

Com es pot veure al gràfic 2, que reflecteix el volum de provisions a realitzar en percentatge del marge brut, l'esforç a realitzar era considerable. Tanmateix, un dia després de la presentació de la reforma els principals bancs i caixes d'estalvis van comunicar a la Comissió Nacional del Mercat de Valors (CNMV) que podran complir sense excessius problemes els nous requisits en matèria de provisions, atesa la seva elevada capacitat de generació de resultats i el manteniment d'un important volum de provisions genèriques. El mateix succeiria amb el recàrrec especial de capital per cobrir el risc immobiliari. No en va, han de complir també els criteris (més exigents que els espanyols) en matèria de recursos propis que imposa l'Autoritat Bancària Europea a

Gràfic 2. Esforç addicional en provisions (% del marge brut 2011)



les entitats considerades sistèmiques. Era tanmateix evident que un bon nombre d'entitats ho tindrien més complicat i no ha d'estranyar, doncs, que algunes d'elles (Caja 3, Caja España-Duero i Banca Cívica) anunciessin la seva intenció de participar en operacions d'integració amb altres entitats (IberCaja, Unicaja i CaixaBank, respectivament) per complir les noves exigències.

A mitjan mes d'abril el Banc d'Espanya va aprovar, malgrat tot, els plans presentats per les entitats. Va assenyalar però (amb un redactat que va aixecar no poques crítiques per la seva manca de concreció) que en alguns casos «el compliment es preveu d'una forma més ajustada, però amb raonables possibilitats de poder ser afrontat». En aquests casos, «el Banc d'Espanya, a més d'intensificar la vigilància del compliment dels plans, ha exigint mesures addicionals a les inicialment proposades i altres mesures de contingència per corregir desviacions i assegurar el compliment en la data prevista, en el cas que es poguessin produir alteracions en les provisions efectuades» (Banc d'Espanya, *Nota informativa*, 17 d'abril de 2012).

Vint dies després de l'esmentat comunicat, el 9 de maig per ser exactes, quedava ben clar que el destinatari de les cauteles anteriors no era cap altre que Bankia, la quarta entitat del sistema bancari espanyol. No debades aquell dia, i formalment a petició del Consell d'Administració del Banco Financiero y de Ahorro (BFA), el Govern anunciava la conversió en capital de les participacions preferents que posseïa el FROB al BFA, i anunciava així mateix que com a conseqüència d'aquesta conversió, el FROB passava a ser el titular del 45% del capital de Bankia, és a dir, n'adquiria el control.

Els errors comesos en la resolució de la crisi de Bankia, les conseqüències financeres d'aquesta, l'imparable augment de la morositat, i

–a causa, en part, de tot això– la incapacitat per finançar-se en els mercats majoristes que continuen experimentat el gruix de les nostres entitats van incrementar considerablement la desconfiança sobre el sistema bancari espanyol, obligant el Govern a prendre noves mesures plasmades finalment en el Reial decret llei 18/2012, d'11 de maig, sobre sanejament i venda dels actius immobiliaris del sistema financer.

En una contradicció més aparent que real (atesa la pràctica seguida per moltes entitats de refinançar crèdits incobrables i el brutal deteriorament de la situació econòmica) la nova norma eleva considerablement els nivells de provisions sobre els actius immobiliaris considerats no problemàtics. Així, el sòl haurà d'estar cobert en un 52%, la promoció en curs en un 29%, la promoció acabada en un 14% i el conjunt d'actius «sans» en un 30% davant el 7% disposat el febrer de 2012.

Una vegada acomplertes totes les exigències (les acordades el febrer més les actuals) el total de la cartera d'actius immobiliaris vinculats al crèdit promotor estaria provisionada ni més ni menys que en un 45%. No ha d'estranyar doncs que les entitats hagin criticat amb força la nova reforma argumentant que es tracta de nivells de cobertura desproporcionats, el compliment dels quals exigirà «sang, suor i llàgrimes». Critiquen també per raons òbvies el tipus d'interès (10%) al qual l'Estat anuncia que està disposat a prestar fons a les entitats perquè puguin complir els nous requisits en matèria de provisions i el manteniment del calendari aprovat el febrer per assolir-los (31 de desembre de 2012 amb una pròrroga d'un any per a aquelles entitats que hagin decidit fusionar-se).

Abans que es compleixin els terminis assenyalats en el paràgraf anterior, totes les entitats hauran hagut de transferir –valorats al seu preu raonable, això és, el resultat de restar les provisions al valor comptable– els actius immobiliaris que han rebut en pagament de deutes a una societat immobiliària de creació obligada. Es tracta en definitiva d'afavorir la desconsolidació (sortida del balanç) d'aquests actius, procés que només podrà culminar quan les entitats hagin aconseguit trobar un o diversos socis independents disposats a fer-se'n càrrec amb el control d'almenys el 51% dels vehicles d'inversió esmentats.

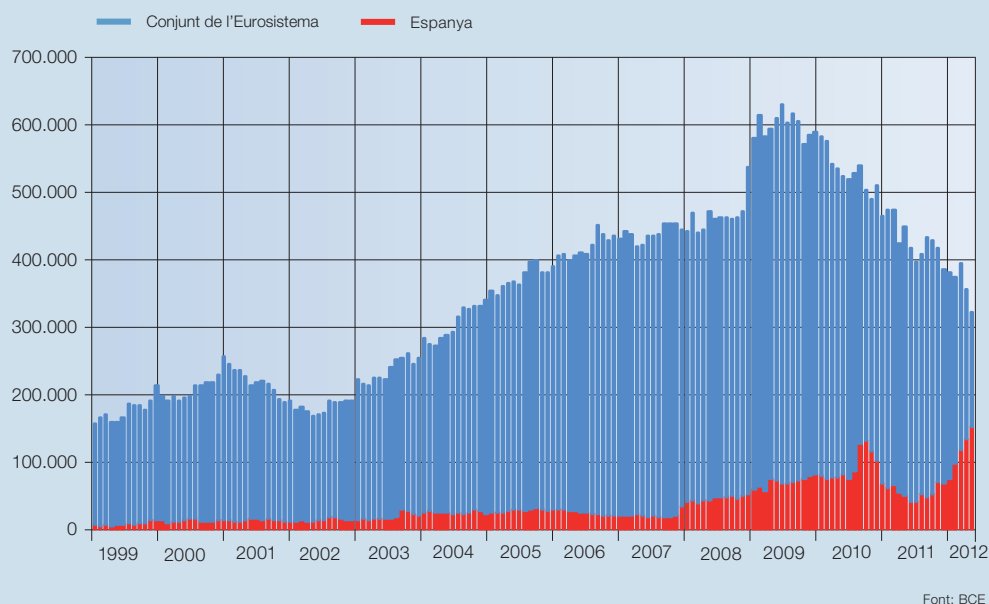
En espera de conèixer el final de la història, són clars ja alguns dels efectes que ha generat el procés de reestructuració. El primer d'ells no és cap altre que la desaparició –com ha assenyalat Carles Sudrià «entre el silenci i la indiferència»– de les caixes d'estalvis. Tenint en compte que no s'han celebrat encara les subhastes de Banc de València, CatalunyaCaixa i Novacaixagalicia i els recursos addicionals que exigirà el sanejament de Bankia i Caja España és evident que el volum de recursos que caldrà injectar per fer front a la crisi bancària actual superarà amb escreix l'invertit en el període 1978-2004 (22.118,4 milions d'euros de 2011). El mateix succeirà amb les pèrdues, pròximes ja als 12.000 milions d'euros (davant els 8.900 milions d'euros del període anterior), comptabilitzant únicament les generades per Caja Castilla-La Mancha (CCM), Cajasur, Unnim i CAM. En la mesura que ha augmentat la mida mitjana de les entitats ha crescut també el cens d'entitats sistèmiques. Esperem que la contrapartida sigui disposar d'entitats més solvents.

Entrant ja en l'anàlisi de l'activitat, els dubtes sobre la solvència tant de l'economia espanyola com del sistema bancari espanyol han continuat dificultant l'obtenció de finançament en els mercats majoristes. No ha de sorprendre doncs que les entitats espanyoles hagin incrementat significativament en el 2011 la seva apel·lació al BCE fins al punt que suposen ja el 28% del total de fons sol·licitats a l'eurosistema (gràfic VI.3). El descens de l'estalvi, la creixent rendibilitat del deute públic, l'entrada en vigor del Reial decret llei 771/2011, que exigeix aportacions addicionals al Fons de Garantia a aquelles entitats que paguin tipus d'interès elevats pels dipòsits a termini i, com a conseqüència de l'anterior, el desenvolupament de nous productes de captació de passiu com els pagarés expliquen, per la seva part el retrocés que han experimentat els dipòsits bancaris tant a Espanya (3,4%) com, més intensament a Catalunya (4,5%).

Des de la perspectiva de l'actiu, els majors nivells –ja comentats– de capital exigits per les autoritats espanyoles i les mesures en la mateixa línia (9% de capital de màxima qualitat i un matalàs addicional de recursos propis per fer front a la seva exposició davant el deute sobirà) exigides per l'Autoritat Bancària Europea a les entitats sistèmiques han portat la banca espanyola a frenar la concessió de crèdit. El natural procés de reducció del seu grau de palanquejament que estan duent a terme empreses i famílies, les dificultats ja comentades que travessen les entitats per aconseguir finançament en els mercats financers internacionals, el deteriorament de la qualitat creditícia dels

**Préstec net del BCE a les entitats de crèdit**

(En milions d'euros)



demandants de recursos i la menor demanda que genera la caiguda en els nivells d'activitat són altres dels factors que expliquen la reducció de la inversió creditícia (-3,8% a Espanya i -4,5% a Catalunya). Com es pot veure al quadre VI.1, la construcció i la indústria han estat les activitats que han patit una restricció creditícia més intensa (-14,1% i -6% respectivament) i el destinat a la adquisició de bens de consum durader la més reduïda (-1,2%).

**Dipòsits i crèdits de les entitats de dipòsit a Espanya, 2011**

|                        | Milions d'euros | Taxa de variació (%) |
|------------------------|-----------------|----------------------|
| Dipòsits dels ASR      | 1.109.002       | -3,42                |
| Crèdit als ASR         | 1.715.031       | -3,8                 |
| Activitats Productives | 902.796         | -4,7                 |
| Agricultura            | 21.580          | -6,0                 |
| Indústria              | 134.760         | -6,2                 |
| Construcció            | 95.183          | -14,1                |
| Serveis                | 651.273         | -3,2                 |
| Persones físiques      | 767.226         | -2,7                 |
| Adquisició habitatge   | 643.606         | -1,6                 |
| Béns de consum durader | 29.798          | -1,2                 |

ASR: Altres sectors residents

Font: Banc d'Espanya

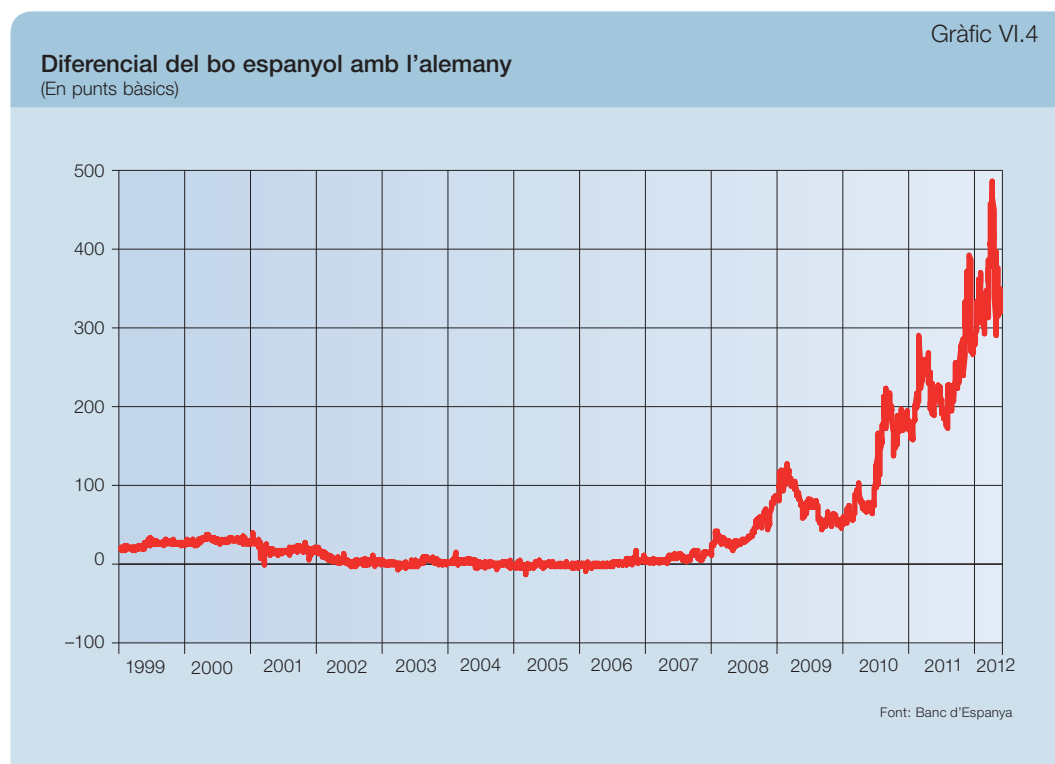
L'esmentada reducció de la inversió creditícia unida a l'augment dels actius dubtosos ha causat un increment de la taxa de morositat, que el desembre de 2011 s'ha situat ja en el 8%, més de dos punts per sobre de la registrada un any abans (5,8%). La debilitat del marge i l'increment de les provisions han provocat, per la seva part, una reducció substancial del marge d'exploació i, per això, dels nivells de rendibilitat. Tot i ser generalitzada, cal, amb tot, destacar l'existència de diferències notables segons entitats.

### 3. Mercats financers

El mercat espanyol de deute públic ha tornat a ser un dels segments més afectats per les tensions financeres que ha experimentat la zona euro al llarg del 2011. N'hi ha prou d'assenyalar que la rendibilitat del bo a deu anys va assolir a mitjan novembre valors propers al 7% i el diferencial davant d'Alemanya, els 450 punts bàsics (gràfic VI.4). La ja comentada enèrgica actuació del BCE en el darrer mes de l'any va relaxar considerablement la pressió sobre el deute públic espanyol, que va acabar l'any oferint rendibilitats entorn del 5% en el termini a deu anys.

Les turbulències van afectar també el mercat de renda fixa privada i molt especialment les institucions financeres que no només han vist augmentar la prima de risc exigida als seus títols sinó que, com ja va succeir l'any passat, han hagut també de reduir les seves emissions fins al punt que no han estat suficients per cobrir les amortitzacions.

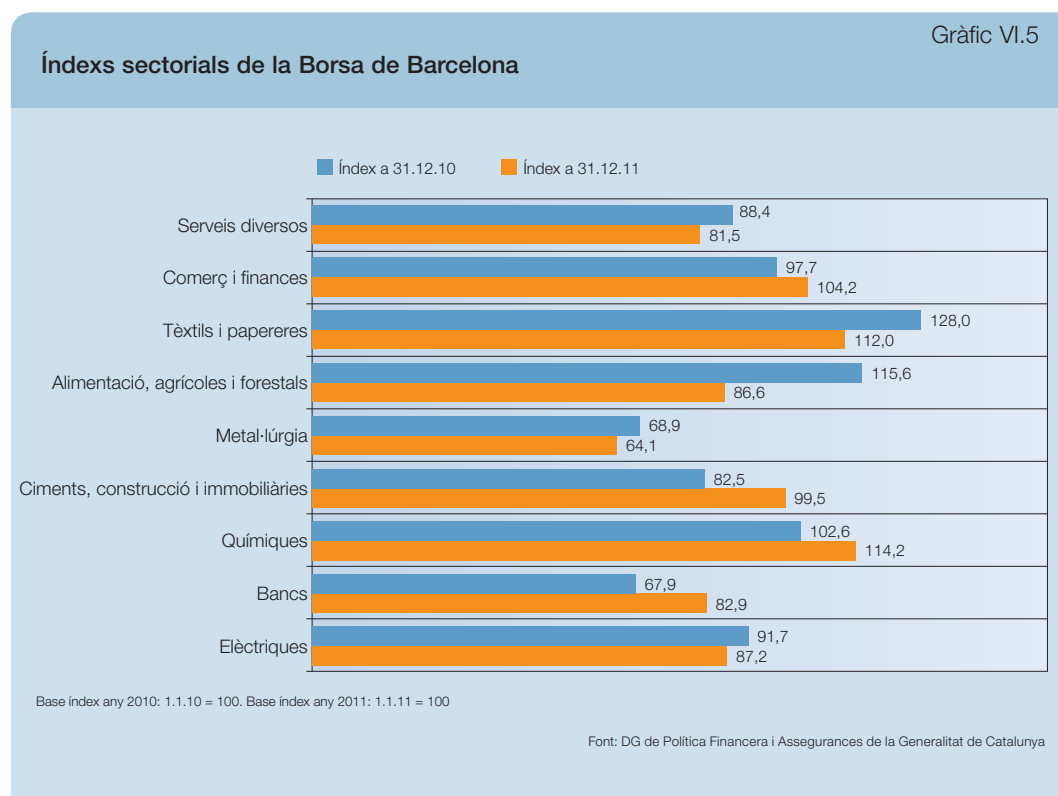
Llastrat per la caigudes dels valors bancaris i l'empitjorament de les perspectives econòmiques, l'IBEX 35, el principal índex espanyol, ha tornat a tancar l'exercici amb pèrdues (13,1%), inferiors





amb tot a les registrades l'any anterior (17,4%). El comportament del selectiu espanyol aguanta, malgrat tot, bastant bé la comparació amb els principals índexs del continent europeu com ara el CAC francès (una caiguda del 17,9%), el DAX XETRA alemany (-14,7%), l'Euro Stoxx 50 (-17,5%) i sens dubte amb la borsa italiana, que ha perdut un 25,1%. Les coses canvien si la comparació es realitza amb les places anglosaxones i molt especialment amb el Dow Jones que ha assolit una revalorització del 5,5%.

Pel que fa a la Borsa de Valors de Barcelona, l'índex BCN MID 50 ha perdut un 28%, més del doble que la davallada registrada el 2010 (12,5%), i han estat el sector metal·lúrgic (-35,9%), els serveis (-18,5%), el sector bancari (-17,1%), alimentació, agricultura i forestals (-13,4%) i les elèctriques (-12,8) els sectors que han registrat una evolució més negativa (gràfic VI.5). Ha disminuït també la negociació (un 5,1%) a causa principalment del retrocés que ha registrat la contractació de títols de renda variable i malgrat l'augment de la negociació de títols públics gràcies en gran mesura al comportament del Mercat de Deute Públic de Catalunya (on s'han negociat un total de 63.825,7 milions d'euros, un 8,2% més que l'any anterior).



La caiguda de les cotitzacions borsàries, la necessitat de liquiditat de les famílies i la competència exercida per les entitats bancàries (mitjançant els dipòsits bancaris i les emissions d'obligacions convertibles en accions) expliquen la major part de les sortides de capital (entorn dels 10.000 milions d'euros) que han registrat els fons d'inversió l'any 2011. L'amplitud de l'espectre de causes explica al seu torn que la caiguda hagi estat generalitzada, i que hagin estat els fons d'inversió en renda fixa mixta, els de renda variable mixta i els de renda variable els que han registrat els retrocessos més grans (26,7%, 24,6% i 16,4%, respectivament). Els fons d'inversió garantits han

estat, de fet, els únics que han vist augmentar el seu patrimoni (un 12,1%), y són per segon any consecutiu la modalitat que gestiona un major volum recursos (52.805 milions d'euros, el 41% del total). Els Fonstresor Catalunya, que han d'invertir un 50% del seu patrimoni en títols de deute públic emesos per la Generalitat, han tingut per la seva part un comportament similar al de la resta de fons de la seva categoria i per tant han perdut tant participis (un 32,6%) com patrimoni (un 37,4%), xifrat a l'acabament de l'any en 13,4 milions d'euros.

## 4. Resum

El mercat espanyol de deute públic ha tornat a ser un dels segments més afectats per les tensions financeres que ha experimentat la zona euro al llarg del 2011. N'hi ha prou d'assenyalar que la rendibilitat del bo a deu anys va assolir a mitjan novembre valors propers al 7% i el diferencial davant d'Alemanya, els 470 punts bàsics. Les turbulències van afectar també el mercat de renda fixa privada i molt especialment les institucions financeres que no només han vist augmentar la prima de risc exigida als seus títols sinó que, com ja va succeir l'any passat, han hagut també de reduir les seves emissions fins al punt que no han estat suficients per cobrir les amortitzacions.

Llastrat per la caigudes dels valors bancaris i l'empitjorament de les perspectives econòmiques, l'IBEX 35, el principal índex espanyol, ha tornat a tancar l'exercici amb pèrdues (13,1%), inferiors amb tot a les registrades l'any anterior (17,4%). El comportament del selectiu espanyol aguanta, malgrat tot, bastant bé la comparació amb els principals índexs del continent europeu i molt especialment amb la borsa italiana, que ha perdut un 25,1%.

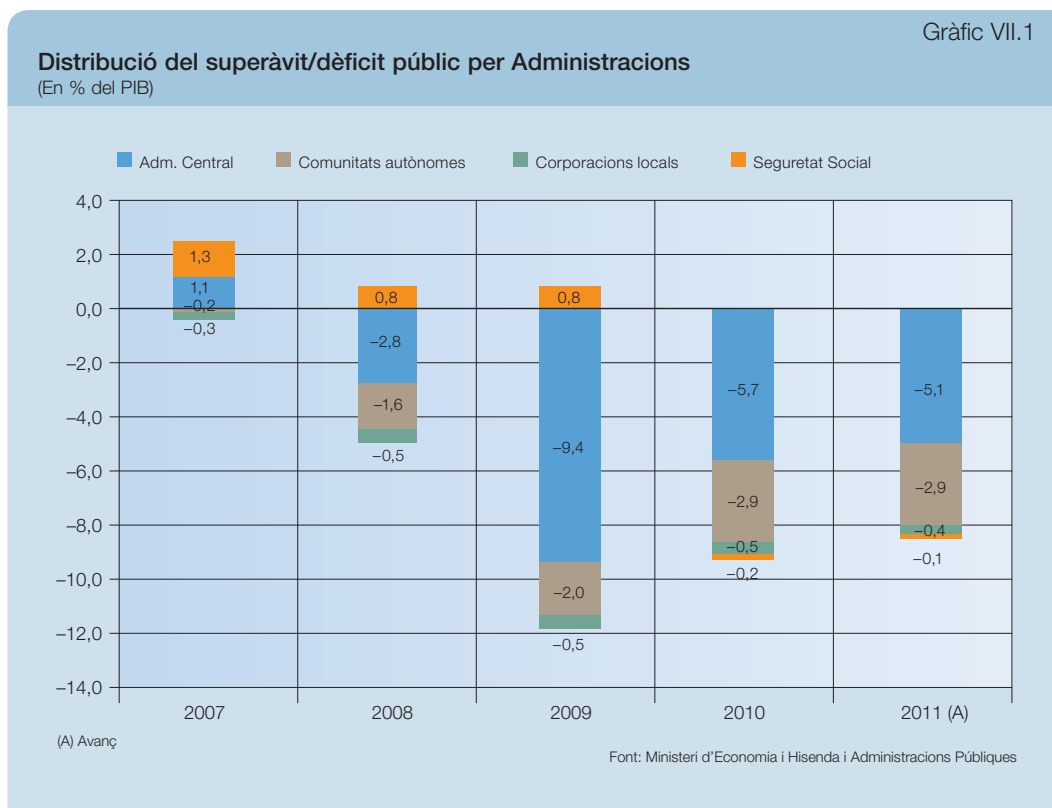
Entrant ja en l'anàlisi de l'activitat dels intermediaris bancaris, el descens de l'estalvi, la creixent rendibilitat del deute públic, l'entrada en vigor del Reial decret llei 771/2011, que exigeix aportacions addicionals al Fons de Garantia a aquelles entitats que paguin tipus d'interès elevats pels dipòsits a termini i, com a conseqüència de l'anterior, el desenvolupament de nous productes de captació de passiu com els pagarés, expliquen el retrocés que han experimentat els dipòsits bancaris tant a Espanya com a Catalunya. Els elevats nivells de capital exigits per les autoritats espanyoles, les dificultats que travessen les entitats per aconseguir finançament en els mercats financers internacionals, el deteriorament de la qualitat creditícia dels demandants de recursos i la menor demanda que genera la caiguda en els nivells d'activitat expliquen al seu torn la reducció que han patit el crèdit al llarg de l'exercici del 2011. Un exercici en el qual les autoritats han intentat culminar sense èxit el procés de reestructuració del sistema financer.



## VII El sector públic

### 1. Els comptes de les administracions públiques al 2011: tancament pressupostari

Les finances del conjunt de les administracions públiques espanyoles van enregistrar durant l'exercici 2011 un dèficit de 91.344 milions d'euros, el que suposa el 8,5% del PIB i una desviació negativa de 2,5 punts respecte a l'objectiu del 6% fixat en el Programa d'Estabilitat 2011-14 (abans de la revisió feta al 18 de maig que el situa en el 8,9%). Amb relació al dèficit del 2010, quantificat en el 9,3%, hi ha hagut una reducció de només 0,8 punts. Les causes d'aquestes desviacions són, d'una banda, el menor creixement econòmic nacional i internacional que ha provocat una recaptació impositiva molt més baixa del que s'havia previst i, d'altra, la dificultat d'emprendre mesures d'austeritat pressupostària d'acord amb l'evolució dels ingressos (gràfic VII.1).



L'Administració Central ha reduït el seu dèficit 0,62 punts de PIB i s'ha situat en el 5,1% del PIB. No obstant, l'objectiu fixat era arribar al 4,8%. Les comunitats autònomes van tancar l'exercici 2011 amb el mateix nivell dèficit que el 2010, un 2,94% del PIB, si bé l'objectiu era assolir l'1,30%. Això suposa una desviació respecte d'aquest objectiu de 1,64 punts de PIB. Pel que fa a les corporacions locals, van reduir el seu dèficit fins al 0,38% del PIB, essent l'objectiu fixat del 0,30%, amb la qual cosa es posa de manifest que són les administracions les que, en termes absoluts,

menys s'han desviat de l'objectiu fixat, tan sols un 0,08%. Finalment, les administracions de la Seguretat Social van tancar l'exercici 2011 amb un dèficit del 0,09%, allunyant-se 0,49 punts de l'objectiu establert.

Cal assenyalar que tant dins del conjunt de les comunitats autònomes com de corporacions locals, hi ha una gran heterogeneïtat de comportaments. Així, el Ministeri d'Hisenda ha ofert la informació de dèficit no financer específica per a cada comunitat, sense incloure l'efecte de les liquidacions de les administracions territorials. Destaquen els casos de Castella-La Manxa –amb un nivell de dèficit del 7,30% del seu PIB–, Extremadura –amb un 4,59%–, Múrcia –amb un 4,33%–, Cantàbria – amb un 4,04%– i Balears – amb un 4,00%–. Catalunya, segons el Ministeri, se situa per sobre de la mitjana, amb el 3,72%.

### 1.1. Recaptació tributària de l'Administració Central a Catalunya

La recaptació a Catalunya dels ingressos tributaris gestionats per l'Agència Estatal de l'Administració Tributària (AEAT)<sup>1</sup> l'any 2011 van pujar a 32.068,3 milions d'euros, xifra que suposa el 19,8% del total recaptat al conjunt de l'Estat i un increment del 2,9% respecte a l'exercici 2010. Aquest moderat creixement està per sota de l'obtingut l'any 2010 (10,3%). Es tracta d'un comportament extensible al conjunt de comunitats autònomes, doncs en aquest cas els ingressos tributaris han crescut un 1,4%. De fet, el ritme de creixement dels ingressos s'ha anat atenuant al llarg de l'any, reproduint la recaiguda que han experimentat la major part de variables econòmiques al segon semestre (quadre VII.1).

Aquest moderat augment dels ingressos tributaris és a causa de les mesures de consolidació fiscal amb impacte al 2011 que han permès compensar el descens de les bases imposables de l'impost de societats i de l'IVA. Per al conjunt de l'Estat espanyol, l'impacte d'aquestes mesures s'estima en 7.853 milions d'euros. Entre les mesures, destaquen l'augment dels tipus general i reduït de l'IVA (3.393 milions d'euros), l'augment del tipus del pagament fraccionat per les grans empreses (2.037 milions), la supressió parcial de la deducció dels 400 euros (1.876 milions) i l'augment dels tipus impositius en l'impost sobre el tabac (833 milions), entre d'altres. Si no es tingués en compte aquest impacte normatiu, els ingressos tributaris s'haurien reduït a nivell estatal en un 3,5%.

Juntament amb aquestes mesures de consolidació fiscal, un altre element que ha impulsat la recaptació a l'any 2011 han estat els ingressos corresponents a liquidacions d'anys anteriors, ja sigui per actuacions de control per part de l'AEAT o per aplaçaments sol·licitats. El total recaptat per aquesta via per al conjunt de l'Estat puja a 13.470 milions d'euros, un 11,0% més que el rècord assolit l'any 2010.

<sup>1</sup> Les dades de recaptació dels tributs estatals per comunitats autònomes que proporciona l'Agència Estatal de l'Administració Tributària (AEAT) no tenen en compte la cessió d'una part d'aquesta recaptació cap a les comunitats autònomes ni cap a les entitats locals, ni tampoc la recaptació efectuada per les diputacions forals del País Basc ni de la Comunitat Foral de Navarra. Per tant, cal tenir present que les xifres que aquí s'analitzen inclouen tant la part corresponent a l'Estat com la part cedida a les comunitats autònomes de règim comú, i només la recaptació efectuada per l'Agència Estatal Tributària a les comunitats forals.

## Recaptació líquida dels tributs estatals a Catalunya. 2011

|                          | Millions d'euros | Catalunya   |              | % variació 2011/2010 |            |
|--------------------------|------------------|-------------|--------------|----------------------|------------|
|                          |                  | s/total CA  | % s/total    | Catalunya            | Total CA   |
| Impostos directes        | 17.824,5         | 20,1        | 55,6         | 2,1                  | 3,2        |
| –IRPF                    | 14.108,8         | 20,2        | 44,0         | 3,5                  | 4,2        |
| –Impost s/societats      | 3.411,6          | 20,5        | 10,6         | –1,3                 | 2,5        |
| –IRNR                    | 276,2            | 13,5        | 0,9          | –23,0                | –20,4      |
| Impostos indirectes      | 13.984,5         | 19,6        | 43,6         | 3,9                  | –0,9       |
| –IVA                     | 12.050,4         | 24,4        | 37,6         | 4,4                  | 0,4        |
| –Impostos especials      | 989,6            | 5,2         | 3,1          | 2,4                  | –4,2       |
| –Tràfic exterior         | 639,1            | 41,7        | 2,0          | 4,6                  | 0,6        |
| Taxes i altres ingressos | 259,4            | 13,4        | 0,8          | 3,7                  | 6,7        |
| <b>Total</b>             | <b>32.068,3</b>  | <b>19,8</b> | <b>100,0</b> | <b>2,9</b>           | <b>1,4</b> |

Font: Agència Estatal de l'Administració Tributària

L'anàlisi per figures mostra com a Catalunya l'IRPF és la principal figura impositiva amb un volum de recaptació de 14.108,8 milions d'euros, el que suposa el 44,0% del total i el 20,2% del total del conjunt de comunitats autònomes. El ritme de creixement d'aquest impost ha estat del 3,5% fruit de la interacció de varis factors. D'una banda, les rendes brutes de les llars milloren amb relació al 2010 pel creixement de les rendes del capital mobiliari (a nivell del conjunt de l'Estat augmenten un 17,1%) a conseqüència del dinamisme dels dividendes i dels interessos bancaris, ja que les rendes del treball han caigut a un ritme semblant al de l'exercici passat (0,6%). Aquesta davallada s'explica per la destrucció d'ocupació assalariada, el menor grau de cobertura de les prestacions per desocupació i la retallada en les retribucions dels empleats públics. En sentit positiu figura el dinamisme de la massa de pensions, però no ha estat suficient per aconseguir creixements positius en el conjunt dels rendiments del treball. Pel que fa a les rendes d'empresaris individuals, cauen a nivell estatal un 8,2% per la desfavorable conjuntura. Finalment, un altre element que ha influït positivament en la recaptació de l'IRPF ha estat la menor quota diferencial neta negativa de l'IRPF del 2010 que es liquida al juny del 2011.

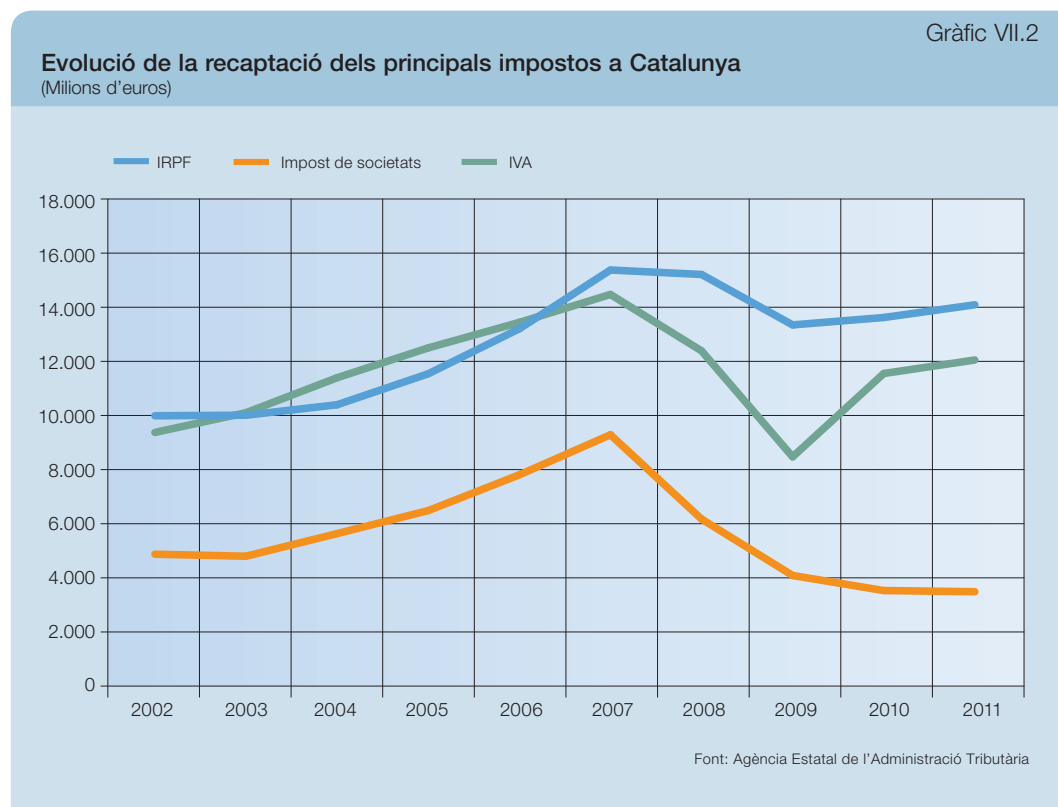
Quant a l'impost de societats recaptat a Catalunya, continua la tendència de decreixement si bé a un ritme menor. En concret, al 2011 es van recaptar en concepte d'aquest impost 3.411,6 milions, el 20,5% del total recaptat al conjunt de l'Estat espanyol i un 1,3% menys que en l'exercici 2010. La dinàmica d'aquest impost està molt condicionada pels beneficis de les grans empreses i grups consolidats que continuen no donant mostres de millora. En concret, hi ha un grup reduït d'empreses molt grans que van presentar una reducció molt forta dels seus beneficis, però la resta de grans empreses van millorar-los significativament. Aquesta evolució condiciona l'evolució dels pagaments fraccionats que, per a les grans empreses, a nivell estatal es van reduir un 4,9%, mentre que per a les PIME va representar un 14,4%. Aquesta reducció dels pagaments fraccionats, però, s'ha vist compensada per les positives evolucions de les retencions del capital mobiliari i sobretot de la quota diferencial neta. Així, a nivell estatal la recaptació de l'impost de societats creix un 2,5%, la seva primera taxa positiva des del 2007.

El tercer gran impost és l'IVA, la recaptació del qual a Catalunya es va situar en 12.050,4 milions d'euros, el que suposa el 24,4% del total estatal i un creixement del 4,4% amb relació a l'exercici 2010. A nivell estatal aquest creixement ha estat del 0,4%, comportament que està en línia amb l'enregistrat per les diferents variables de conjuntura econòmica. Així, la despesa subjecta a l'IVA ha tingut un descens del 6,3%. Tots els seus components han presentat descensos, però la caiguda en el consum de les administracions públiques i sobretot en la compra d'habitatges nous ha estat molt més intensa que la del consum de les llars.

Finalment, la recaptació dels impostos especials (hidrocarburs, tabac, alcohol i electricitat), es continua ressentint de la caiguda dels consums que grava, ja que si bé a Catalunya s'ha recaptat un 2,4% més que a l'any 2010, al conjunt de l'Estat hi ha hagut una davallada del -4,2%, causada especialment per la davallada del 6,3% de la recaptació de l'impost sobre hidrocarburs.

L'impost sobre el tràfic exterior també experimenta un increment positiu de l'ordre del 4,6%, fruit del comportament positiu de les importacions.

L'evolució de la recaptació dels tres grans impostos confirma un any més que l'impost de societats, amb el lleuger descens experimentat l'any 2011, situa la seva recaptació, en termes absoluts i nominals, en el seu nivell més baix dels darrers tretze anys. Per la seva banda, l'IRPF es mostra com una figura impositiva més estable i no acusa amb tanta intensitat les oscil·lacions conjunturals. En canvi, l'IVA ha aconseguit situar-se als nivells del 2008, fonamentalment a causa de l'augment dels tipus impositius al juliol del 2010 (gràfic VII.2).



## 1.2. Liquidació dels ingressos de la Generalitat de l'exercici 2011

Els ingressos no financers liquidats a 31 de desembre de 2011 van disminuir un 6,3% respecte a l'exercici 2010. Però la distribució per capítols pressupostaris no és comparable amb l'any anterior, doncs el pressupost del 2011 reflecteix plenament el nou model de finançament autonòmic mentre que el del 2010 reflectia el model anterior. Així, amb el nou model de finançament les comunitats disposen d'un major volum d'ingressos vinculats als ingressos tributaris, atès que s'ha elevat del 33% al 50% el percentatge de cessió de l'IRPF, del 35% al 50% el de cessió de l'IVA, i del 40% al 58% el corresponent als impostos especials. Per contra, les transferències han perdut pes relatiu i han passat de representar el 43,4% dels ingressos no financers a suposar el 18,6%.

Aquest canvi de model explica l'augment d'un 47,2% dels ingressos per IRPF, d'un 86,1% de l'IVA i d'un 26,0% dels impostos sobre consums específics. Cal assenyalar que els ingressos liquidats per aquests conceptes corresponen a les bestretes a compte de la recaptació definitiva i que els efectes dels canvis normatius sobre aquests impostos tenen, també, un impacte en l'evolució dels ingressos.

Quant als impostos gestionats per la Generalitat, l'impost sobre successions i donacions és el que ha tingut una davallada més acusada, xifrada en el 39,6% com a conseqüència de la reforma establerta pel nou govern autonòmic que en redueix substancialment la recaptació. L'impost sobre transmissions patrimonials (ITP) i Actes Jurídics Documentats (AJD) va caure un 11,9% en línia amb l'evolució del mercat immobiliari.

Així doncs, amb l'aplicació del nou model els ingressos procedents per impostos directes i indirectes suposen el 48,9% del total dels ingressos. Per contra, les transferències corrents han perdut pes i han passat a suposar el 12,1% dels recursos de la Generalitat (l'any 2010 representaven el 29,8%), amb una reducció del -58,1% del seu import. Aquesta caiguda s'explica per la nova estructura de les transferències. En concret, el nou model es basa en un fons de garantia dels serveis bàsics. Aquest fons té per objectiu que totes les comunitats autònomes puguin prestar els serveis bàsics de l'estat del benestar (educació, sanitat i serveis socials) en igualtat de condicions. Està integrat pel 75% del tributs (la cistella d'impostos de cada comunitat autònoma) i una aportació del govern de l'Estat i es distribueix en funció de la població, ajustada per factors com els costos sanitaris, la població en edat escolar i la de més de 65 anys, entre d'altres. El resultat d'aquest repartiment comporta una igualtat de recursos per habitant ajustat de totes les comunitats autònomes. És a dir, es tracta d'una transferència d'anivellament al 100%. En el cas de Catalunya, aquesta subvenció és negativa, ja que la seva capacitat fiscal supera les necessitats de despesa per població ajustada. Per aquest concepte al 2011 s'han liquidat -1.460 milions d'euros. A més d'aquest fons, el model contempla un nou fons de suficiència que ha aportat 1.782,3 milions d'euros. Per al finançament de les corporacions locals (ajuntaments i diputacions) s'han obtingut 2.769,1 milions d'euros, un 8,9% més que en l'exercici anterior. Ara bé, en aquest cas la Generalitat només actua d'entitat transmissora de recursos.

La resta de capítols d'ingressos no financers tenen un caràcter molt residual i destaca tan sols el descens de les transferències de capital en un 37,9%, situant-se en 770,9 milions d'euros.



Finalment, és rellevant el pes dels ingressos per passius financers (emissió de deute i obtenció de crèdits) que l'any 2011, amb un volum de 12.266 milions d'euros, representen el 35,3% del total d'ingressos, augmentant en relació amb l'exercici 2010 un 26,0% (quadre VII.2).

**Liquidació dels ingressos de la Generalitat de Catalunya  
a 31 de desembre de 2011** (Milions d'euros)

Quadre VII.2

|   | 2011            | % s/total    | 2010            | % variació<br>2011/10 |
|---|-----------------|--------------|-----------------|-----------------------|
| <b>Impostos directes</b>                          | <b>8.482,1</b>  | <b>24,4</b>  | <b>6.158,5</b>  | <b>37,7</b>           |
| – 50% IRPF  | 8.055,9         | 23,2         | 5.472,5         | 47,2                  |
| – Impost sobre successions i donacions            | 398,2           | 1,1          | 658,8           | –39,6                 |
| – Impost sobre patrimoni persones físiques        | 13,0            | 0,0          | 13,1            | –1,0                  |
| – Impost sobre grans establiments comercials      | 15,0            | 0,0          | 14,0            | 6,8                   |
| <b>Impostos indirectes</b>                        | <b>8.486,3</b>  | <b>24,5</b>  | <b>5.991,7</b>  | <b>41,6</b>           |
| – Impost sobre transmissions patrimonials i AJD   | 1.231,8         | 3,5          | 1.398,2         | –11,9                 |
| – 50% Impost sobre el Valor Afegit (IVA)          | 4.538,6         | 13,1         | 2.438,8         | 86,1                  |
| – 58% Impost especial sobre consums específics    | 2.715,9         | 7,8          | 2.154,7         | 26,0                  |
| <b>Taxes, preus públics i altres ingressos</b>    | <b>459,8</b>    | <b>1,3</b>   | <b>482,1</b>    | <b>–4,6</b>           |
| <b>Transferències corrents</b>                    | <b>4.202,3</b>  | <b>12,1</b>  | <b>10.029,0</b> | <b>–58,1</b>          |
| – Fons de suficiència                             | 1.782,3         | 5,1          | 2.495,6         | –28,6                 |
| – Fons de garantia de serveis públics fonamentals | –1.460,0        | –4,2         | –               | –                     |
| – Acord de finançament sanitari                   | 76,3            | 0,2          | 185,6           | –58,9                 |
| – Finançament corporacions locals                 | 2.769,1         | 8,0          | 2.543,2         | 8,9                   |
| – Acord 6/2009 CPFF                               | –               | 0,0          | 2.431,7         | –100,0                |
| – Altres  | 1.034,6         | 3,0          | 2.372,9         | –56,4                 |
| <b>Ingressos patrimonials</b>                     | <b>8,5</b>      | <b>0,0</b>   | <b>13,9</b>     | <b>–38,8</b>          |
| <b>Alienació inversions</b>                       | <b>0,4</b>      | <b>0,0</b>   | <b>0,3</b>      | <b>57,5</b>           |
| <b>Transferències de capital</b>                  | <b>770,9</b>    | <b>2,2</b>   | <b>1.241,5</b>  | <b>–37,9</b>          |
| <b>Total ingressos no financers</b>               | <b>22.410,3</b> | <b>64,6</b>  | <b>23.917,0</b> | <b>–6,3</b>           |
| <b>Variació actius financers</b>                  | <b>24,0</b>     | <b>0,1</b>   | <b>4,6</b>      | <b>425,6</b>          |
| <b>Variació passius financers</b>                 | <b>12.266,0</b> | <b>35,3</b>  | <b>9.735,0</b>  | <b>26,0</b>           |
| <b>TOTAL INGRESSOS</b>                            | <b>34.700,3</b> | <b>100,0</b> | <b>33.656,6</b> | <b>3,1</b>            |

Nota: Les dades de 2011 per capítols no són comparables amb les de 2010 per l'entrada en vigor d'un nou model de finançament que augmenta la cessió d'impostos de les comunitats autònomes

Font: Intervenció General de la Generalitat de Catalunya; execució mensual

## AVALUACIÓ DELS RESULTATS DEL MODEL ACTUAL DE FINANÇAMENT AUTONÒMIC

Núria Bosch. *Universitat de Barcelona i Institut d'Economia de Barcelona (IEB)*

### Introducció

En el moment d'escriure aquest requadre i pel que fa al model de finançament autonòmic actual, només en coneixem plenament els seus resultats per a l'any 2009, primer any de la seva aplicació, i per al que es disposa de la liquidació del model. A llarg d'aquestes línies s'analitzaran els resultats des de la perspectiva de l'equitat interterritorial.

Un dels problemes principals que presentava el model anterior, aprovat el 2001, era l'arbitrarietat dels seus resultats. No hi havia un criteri explícit d'equitat entre les comunitats autònomes. Això es pot veure en el quadre 1. Les dades s'ofereixen en índex, calculat sobre la mitjana per habitant i referides al 2008, últim any del model antic. A la columna A, les comunitats autònomes estan ordenades segons el rendiment obtingut pels seus tributs cedits, sense tenir en compte l'ús que les autonomies poden fer de les seves competències normatives en matèria tributària. A aquest concepte es coneix amb el nom d'ingressos normatius. Aquestes xifres ens indiquen diferències importants entre les comunitats autònomes, ja que els ingressos impositius estan en relació amb la seva renda i riquesa.

La columna C ens indica els recursos totals de les autonomies una vegada redistribuïts entre aquestes els ingressos impositius per raons d'equitat. Aquest procés es coneix amb el nom d'anivellament fiscal, el qual pot ser total o parcial. És total quan després de l'anivellament tots els territoris es situen a la mitjana en recursos per habitant. És parcial quan hi ha una aproximació dels diferents territoris cap a la mitjana, però encara persisteixen entre ells algunes diferències en recursos per càpita.

El quadre 1 mostra els resultats arbitraris de l'anivellament del model de finançament autonòmic aprovat el 2001. Les autonomies amb més capacitat tributària, Madrid (143), Illes Balears (122) i Catalunya (121), després de l'anivellament passaven a tenir uns recursos per sota la mitjana amb uns índexs de 93, 77 i 96, respectivament. Contràriament, comunitats autònomes amb uns ingressos impositius per sota la mitjana, com Castella i Lleó (97), Galícia (87), Castella La Manxa (80) i Extremadura (70), després de l'anivellament passaven a estar notablement per sobre la mitjana en recursos per habitant amb uns índexs respectius de 120, 115, 106 i 124. Per tant, hi havia un canvi de posicions relatives, que implicava un sobreanivellament. Els resultats no corresponien ni a un anivellament total ni parcial. A més, el que en cap cas fan aquests mecanismes és invertir les posicions relatives que tenen els diferents territoris abans de l'anivellament.

Per altra banda, algunes autonomies com Catalunya han insistit que el sistema d'anivellament hauria de complir el principi d'ordinalitat. Això vol

que si abans de l'anivellament ordenem les autonomies segons els seus recursos per càpita, com fa el quadre 1, després de l'anivellament l'ordre hauria de ser el mateix. El quadre 1 ens mostra que això no es produeix, sinó que el coeficient de correlació entre les columnes B i C es  $-0,16\%$ . El seu signe negatiu ens indica el canvi de posicions relatives entre les autonomies més riques i més pobres.

**Quadre 1. Resultats del model de finançament del 2001 per a l'any 2008\* (Índex sobre la mitjana segons població de dret)**

|                    | Abans anivellament Tributs** |           | Després anivellament Recursos totals |           |
|--------------------|------------------------------|-----------|--------------------------------------|-----------|
|                    | Índex (A)                    | Ordre (B) | Índex (C)                            | Ordre (D) |
| Madrid             | 143                          | 1         | 93                                   | 12        |
| Illes Balears      | 122                          | 2         | 77                                   | 15        |
| Catalunya          | 121                          | 3         | 96                                   | 10        |
| Aragó              | 113                          | 4         | 115                                  | 7         |
| La Rioja           | 104                          | 5         | 118                                  | 3         |
| Cantàbria          | 103                          | 6         | 117                                  | 4         |
| Astúries           | 103                          | 7         | 117                                  | 5         |
| Castella i Lleó    | 97                           | 8         | 120                                  | 2         |
| C.Valenciana       | 94                           | 9         | 87                                   | 14        |
| Galícia            | 87                           | 10        | 115                                  | 6         |
| Castella La Manxa  | 80                           | 11        | 106                                  | 8         |
| Múrcia             | 80                           | 12        | 89                                   | 13        |
| Andalusia          | 79                           | 13        | 100                                  | 9         |
| Extremadura        | 70                           | 14        | 124                                  | 1         |
| Canàries           | 44                           | 15        | 94                                   | 11        |
| TOTAL              | 100                          |           | 100                                  |           |
| Desviació estàndar | 24,19                        |           | 14,49                                |           |

(\*) En termes d'homogeneïtat competencial.  
(\*\*) En termes normatius.  
Font: Ministeri d'Economia i Hisenda i elaboració pròpia.

### Model de finançament autonòmic del 2009: Increment de recursos

El nou model de finançament autonòmic del 2009 va portar un increment de recursos en mans de les comunitats autònomes de més d'11.000 milions d'euros, que l'Estat va injectar en el sistema en dos anys, 2009 i 2010. L'any 2009 l'Estat va aportar 9.198 milions. D'aquests 3.961 van correspondre als Fons de Convergència, als quals ens referirem més endavant. Uns altres 4.900 es van distribuir entre totes les comunitats autònomes d'acord amb els criteris i ponderacions següents: increment de la població ajustada 1999-2009 (73,55%), que

és la població ponderada segons variables representatives de les necessitats de despesa autonòmiques; població ajustada 2009 (12,3%); població potencialment dependent (9,8 %), i població reconeguda com a dependent (2,5%). Uns altres 50 milions es van repartir entre les autonomies amb una dispersió de la població superior a la mitjana (Galícia, Astúries, Cantàbria i Castella i Lleó). Uns altres 50 milions es van distribuir entre les autonomies amb una densitat de la població inferior a la mitjana (La Rioja, Aragó, Castella-la Manxa, Extremadura i Castella i Lleó). Finalment, es van repartir 237 milions per a polítiques de normalització lingüística, essent les comunitats beneficiades: Catalunya, Galícia, Comunitat Valenciana i Illes Balears.

El quadre 2 mostra l'increment de recursos que el nou model va significar per les diferents autonomies, les quals estan ordenades de major a menor increment de recursos aconseguit en termes de euros per càpita. Amb aquest criteri, les Illes Balears se situen en primer lloc, amb 486 euros. Segueixen la Comunitat Valenciana (277), Catalunya (266) i Madrid (257). Els últims llocs els ocupen Aragó (132), Andalusia (131) i Cantàbria (120). El quadre 2 també mostra els recursos rebuts en termes absoluts. En aquests termes, la comunitat que va percebre un augment més significatiu de recursos va ser Catalunya, amb 1.986 milions d'euros, seguida de Madrid (1.641), Comunitat Valenciana (1.413) i Andalusia (1.088).

| Quadre 2. Increment de recursos del nou model de finançament autonòmic a l'any 2009 |           |              |
|---|-----------|--------------|
|   | Milions € | € Per càpita |
| Illes Balears   | 532       | 486          |
| C. Valenciana   | 1.413     | 277          |
| Catalunya   | 1.986     | 266          |
| Madrid  | 1.641     | 257          |
| Múrcia  | 362       | 250          |
| Canàries  | 371       | 176          |
| Galícia   | 486       | 174          |
| Castella La Manxa   | 335       | 161          |
| Castella i Lleó   | 385       | 150          |
| Extremadura   | 159       | 144          |
| La Rioja  | 45        | 140          |
| Astúries  | 145       | 134          |
| Aragó   | 178       | 132          |
| Andalusia   | 1.088     | 131          |
| Cantàbria   | 71        | 120          |
| TOTAL   | 9.198     | 210          |
| Font: Font: Ministeri d'Economia i Hisenda i elaboració pròpia                      |           |              |

### Model de finançament autonòmic del 2009: Equitat interterritorial

El nou model ha corregit el problema d'inequitat del model anterior? La resposta és negativa tal com es pot veure en el quadre 3. Amb tot, si comparem la columna E d'aquest quadre, que ens mostra el resultat final del model, amb la C del quadre 1 es pot constatar que s'ha produït una convergència de totes les comunitats cap a la mitjana i s'ha reduït la desviació estàndard. Així, aquesta és ara de 8,05, quan en el sistema antic mai havia estat tan baixa, havent arribat a 14,49 el 2008. A més, les comunitats que sofrien el sobreanivellament (Madrid, Illes Balears i Catalunya) se situen ara en la mitjana (Balears) o sobre aquesta (Madrid i Catalunya).

Ara bé, el nou model encara presenta arbitrarietats. Per exemple, Cantàbria i La Rioja, amb unes capacitats fiscals per sobre de la mitjana, després de l'anivellament encara guanyen posicions. I també cal destacar els casos de Múrcia i la Comunitat Valenciana, que segueixen castigades pel sistema. A més, segueix sense complir-se el principi d'ordinalitat, encara que ara la correlació entre l'ordre de les columnes A i E del quadre 3 és del 0,53%. Pel que fa a Catalunya, a l'anterior model passava de la posició tercera a la desena (quadre 1), a l'actual model passa de la tercera a la vuitena (quadre 3).

Una anàlisi dels eixos essencials de com funciona el model de finançament autonòmic del 2009 ens permetrà veure perquè encara es produeixen resultats arbitraris. El quadre 3 mostra les diferents fases del model. Les dades s'expressen en índex sobre la mitjana igual a 100 segons població ajustada.

El nou sistema de finançament autonòmic es dota d'un mecanisme d'anivellament que canvia substancialment el mecanisme existent en l'antic model. Aquest mecanisme el constitueix l'anomenat Fons de Garantia dels Serveis Públics Fonamentals, i el seu objectiu és que totes les comunitats autònomes puguin subministrar un nivell similar dels serveis essencials de l'Estat del benestar (educació, sanitat i serveis socials), realitzant un esforç fiscal també similar.

El càlcul de la subvenció d'anivellament o Fons de Garantia dels Serveis Públics Fonamentals es realitza de la manera següent. En primer lloc, el Fons de Garantia, a nivell global, es dota del 75% dels ingressos tributaris normatius de les comunitats autònomes més una aportació de l'Estat. En segon lloc, es distribueixen els recursos del Fons entre les comunitats autònomes d'acord a la població ajustada, essent la quantia resultant l'expressió de les seves necessitats de despesa. En tercer lloc, es calcula el Fons de Garantia de cada comunitat autònoma com la diferència entre les seves necessitats de despesa i el 75% dels seus ingressos tributaris normatius.

Per tant, el Fons de Garantia de cada comunitat autònoma pot ser positiu o negatiu, segons rebi recursos d'aquest o els aporti. Així mateix, l'anivellament del Fons és total, ja que totes les CA disposen

| Quadre 3. Resultats i funcionament del nou model de finançament autonòmic a l'any 2009* (Índex sobre la mitjana segons població ajustada) |                              |       |  |                   |                                  |  |       |
|---|------------------------------|-------|--|-------------------|----------------------------------|--|-------|
|   | Abans anivellament Tributs** |       | Recursos després anivellament Fons de Garantia | (B) + 25% Tributs | (C) + Fons de Suficiència Global | Recursos finals (D) + Fons de Convergència |       |
|   | (A)                          | Ordre | (B)  | (C)               | (D)                              | (E)  | Ordre |
| Madrid  | 145,9                        | 1     | 100  | 111,0             | 107,1                            | 108,6                                      | 3     |
| Illes Balears   | 121,7                        | 2     | 100  | 105,2             | 88,5                             | 99,4                                       | 10    |
| Catalunya   | 120,7                        | 3     | 100  | 105,0             | 101,9                            | 103,6                                      | 8     |
| Cantàbria   | 112,9                        | 4     | 100  | 103,0             | 122,2                            | 118,1                                      | 1     |
| Aragó   | 107,7                        | 5     | 100  | 101,8             | 108,6                            | 104,8                                      | 6     |
| La Rioja  | 100,7                        | 6     | 100  | 100,1             | 114,5                            | 109,4                                      | 2     |
| Astúries  | 99,8                         | 7     | 100  | 99,9              | 105,7                            | 104,9                                      | 5     |
| C. Valenciana   | 94,5                         | 8     | 100  | 98,7              | 92,4                             | 94,6                                       | 13    |
| Castella i Lleó   | 92,3                         | 9     | 100  | 98,1              | 105,6                            | 104,6                                      | 7     |
| Múrcia  | 86,2                         | 10    | 100  | 96,7              | 95,3                             | 96,3                                       | 11    |
| Galícia   | 83,2                         | 11    | 100  | 96,0              | 101,6                            | 101,1                                      | 9     |
| Andalusia   | 81,1                         | 12    | 100  | 95,5              | 96,3                             | 93,8                                       | 14    |
| Castella La Manxa   | 80,7                         | 13    | 100  | 95,4              | 98,9                             | 96,2                                       | 12    |
| Extremadura   | 69,6                         | 14    | 100  | 92,7              | 105,7                            | 105,4                                      | 4     |
| Canàries  | 44,7                         | 15    | 100  | 86,8              | 86,6                             | 84,3                                       | 5     |
| TOTAL   | 100,0                        |       | 100  | 100,0             | 100,0                            | 100,0                                      |       |
| Desviació estàndar  | 24,31                        |       | 0  | 5,83              | 9,53                             | 8,03                                       |       |

(\*) En termes d'homogeneïtat competencial.  
(\*\*) En termes normatius.  
Font: Ministeri d'Economia i Hisenda i elaboració pròpia.

dels mateixos recursos per fer front als serveis essencials de l'Estat del benestar. El quadre 3 mostra els resultats de l'anivellament d'aquest Fons a la columna B, veient que totes les autonomies disposen dels mateixos recursos.

De la descripció del càlcul del Fons de Garantia es dedueix que només s'anivellen el 75% dels ingressos tributaris normatius. En conseqüència, un 25% dels mateixos no s'anivella. Això vol dir que la quantia a percebre per cada comunitat autònoma per aquest bloc de recursos està directament relacionada amb la seva capacitat fiscal. A més, si s'anivella un 75% dels ingressos tributaris normatius i no s'anivellen el 25%, l'efecte és que a nivell global l'anivellament és parcial, ja que és el mateix anivellar al 100% el 75% dels recursos, que anivellar al 75% el 100% dels recursos.

La columna C del quadre 3 ofereix els resultats dels recursos anivellats més el 25% dels tributs no anivellats. Si comparem aquesta columna amb l'A, que és la posició que ocuparia cada comunitat si els recursos no s'anivellessin, es pot observar com hi ha hagut un procés d'anivellament: els territoris, que pels seus recursos tributaris se situaven per sobre de la mitjana, perden recursos i s'aproximen a la

mitjana, mentre que els territoris, que se situaven pels seus recursos tributaris per sota de la mitjana, els guanyen i també convergeixen cap a la mitjana. Ara bé, el procés d'anivellament no altera en cap cas les posicions relatives de les diferents comunitats autònomes, sinó que tant abans com després de l'anivellament les posicions relatives són les mateixes.

No obstant això, el model no s'acaba aquí, sinó que té altres fons a distribuir entre les autonomies. Un d'ells és el Fons de Suficiència Global. Aquest té com a objectiu que amb el procés d'anivellament anterior cap comunitat autònoma hi perdi i que totes experimentin un guany pel nou model. Aquest fons garanteix l'estatu quo del 2009, és a dir, els resultats de l'antic model el 2009, més el que correspon a cada autonomia dels recursos addicionals aportats pel govern central (5.237 milions). A aquesta quantia en diem «statu quo revisat». Així, el Fons de Suficiència Global de cada comunitat és el «statu quo revisat» del 2009 menys els tributs normatius i menys el Fons de Garantia. El Fons de Suficiència Global pot resultar positiu o negatiu.

La columna D del quadre 3 mostra els resultats en termes relatius d'afegir al procés d'anivellament parcial anterior el Fons de Suficiència

Global. El primer que observem és que les posicions relatives de les diferents comunitats canvien i ja no es manté l'ordre existent abans de l'anivellament. Així mateix, la dispersió dels resultats entre les comunitats autònomes s'incrementa. La desviació estàndard passa del 5,83 al 9,53.

El model es tanca amb els fons de convergència: Fons de Competitivitat i Fons de Cooperació. El de Competitivitat va ser creat per compensar a aquelles autonomies que estaven castigades pel sobreanivellament del model anterior o més mal tractades. El Fons de Cooperació va dirigit a les autonomies relativament més pobres per aconseguir el desenvolupament regional.

La columna E del quadre 3 mostra el resultat final del model, un cop afegits els fons de convergència. Aquests corregeixen una mica la dis-

persió que havia introduït el Fons de Suficiència Global, ja que la desviació estàndard passa del 9,53 al 8,03 i millora les posicions relatives de Madrid, Illes Balears, Catalunya, Comunitat Valenciana i Múrcia, és a dir, les comunitats beneficiàries del Fons de Competitivitat.

Per tant, en termes d'equitat horitzontal, el sistema de finançament autonòmic del 2009 no ha aconseguit corregir totalment les disfuncionalitats que presentava l'aprovat el 2001. Això és degut a la consolidació de l'estatu quo del model del 2001 que comporta el Fons de Suficiència Global del nou model, que aparta el model del criteri d'equitat que implica anivellar el 75% dels recursos i no anivellar el 25%. Per això es van haver de dissenyar els fons de convergència per millorar la pauta distributiva a què conduïa el Fons de Suficiència Global, introduint complexitat al sistema. Tampoc sembla plausible que la pròpia dinàmica del nou model condueixi a aquella pauta d'equitat.

## 2. Els pressupostos de les administracions públiques per al 2012

### 2.1. Els pressupostos generals de l'Estat

Els pressupostos generals de l'Estat del 2012 s'han elaborat sota l'aplicació de tot un marc normatiu comunitari orientat a reforçar les regles fiscals comunes i els mecanismes de supervisió econòmica i fiscal. En aquest sentit, la reforma de l'article 135 de la Constitució sobre estabilitat pressupostària reforça el compromís d'Espanya amb les noves exigències de coordinació amb la Unió Europea i estabilitat pressupostària. Per aquest motiu, el principal objectiu d'aquests pressupostos és el sanejament de les finances públiques, ja que es considera que la recuperació econòmica s'assentarà sobre la combinació d'una forta austeritat de la despesa pública i de reformes estructurals que millorin la competitivitat i l'accés al crèdit.

La desacceleració de l'economia espanyola i l'entrada en recessió al primer trimestre del 2012 han fet replantejar els objectius de dèficit públic per al 2012, i finalment s'ha situat per al conjunt de les administracions públiques en el 5,3% del PIB, en comptes de l'objectiu del 4,4%. Pel que fa a l'Administració Central (inclosa la Seguretat Social), l'objectiu de dèficit és del 3,5%, la qual cosa suposa reduir-lo aquest exercici en 1,6 punts del PIB.

Per assolir aquest objectiu s'han aprovat un conjunt de mesures fiscals que suposaran un augment dels ingressos de 12.300 milions d'euros i, a la vegada, una forta austeritat en la despesa. Quant als ingressos públics, les mesures més destacades afecten l'IRPF, l'Impost sobre societats i altres impostos directes. En concret, s'estableix un gravamen complementari, temporal i progressiu a la base general estatal de l'IRPF, semblant a un recàrrec, que oscil·la entre el 0,75% per a les rendes més baixes i el 7% per a les rendes més altes. També s'estableix un gravamen complementari per a les rendes de l'estalvi que oscil·la entre el 2 per cent per als rendiments fins a 6.000 euros, i el

6 per cent per als rendiments superiors. Amb aquests augments dels tipus impositius es preveu recaptar 4.100 milions d'euros. Les modificacions a l'impost de societats van en la línia de limitar els ajustos a practicar en la base imposable i en la reducció i eliminació de deduccions, així com canvis en el sistema de càlcul dels pagaments fraccionats. S'estima que aquestes mesures, que afecten fonamentalment les grans empreses, aportin 5.350 milions d'euros. Una tercera via per incrementar els ingressos és l'establiment d'un programa extraordinari que permeti aflorar rendes ocultes. S'estima que aquesta mesura pot aportar uns 2.500 milions. Així mateix, estan previstos augments en l'impost especial sobre el tabac i en les taxes judicials.

Amb aquestes mesures fiscals es preveu que els ingressos tributaris de l'Estat creixin un 4,3% sense descomptar la participació de les administracions territorials en els impostos. No obstant això, es produiran diferències importants segons les figures impositives. Així, mentre que la recaptació per IRPF i impost de societats s'espera que creixi un 4,7% i un 17,8%, respectivament, la recaptació per IVA es preveu que es redueixi un 3,3% pel constrenyiment tant del consum públic com del privat. A la vegada, els impostos especials es preveu que es redueixin un 2,9% per la reducció del consum dels béns sotmesos a gravamen.

Pel que fa a les despeses, descomptats els imports corresponents al sistema de finançament de les administracions territorials i les obligacions de l'Estat d'exercicis anteriors que s'han consignat en aquest pressupost, el límit de despesa efectiva per al 2012 se situa en 113.870 milions d'euros, i suposa una disminució en termes homogenis del 6,7% respecte al pressupost de l'Estat per al 2011.

L'anàlisi per polítiques de despesa mostra una visió dels objectius i prioritats del Govern. L'actual context d'extraordinari de restricció de la despesa ha obligat a realitzar ajustos en pràcticament totes les polítiques de despesa i tan sols quatre polítiques presenten creixement en relació al pressupost del 2011: pensions (3,2%), transferències a altres administracions públiques (16,1%), administració financera i tributària –en la que s'inclou l'aportació espanyola al Mecanisme Europeu d'Estabilitat (MEDE, un 271,6%)–, i deute públic (5,3%). Pel que fa a les polítiques dedicades a les funcions bàsiques de l'Estat: justícia, defensa, seguretat ciutadana i política exterior han tingut, en conjunt, una reducció del 9,2%, destacant la política exterior amb una taxa de creixement negativa del 38,9%. La despesa social, per la seva banda, s'ha reduït un 4,3%, destacant les davallades en gestió i administració de la Seguretat Social –que cau un 62,7%–, en l'accés a l'habitatge –que cau un 31,7%–, en educació –que es redueix un 21,9%– i en foment a l'ocupació, que ho fa un 21,3%. Les polítiques de caràcter econòmic, que inclouen les actuacions de l'Estat en els diferents sectors productius de l'economia, han tingut una reducció en el seu conjunt del 17,0%, destacant les polítiques d'indústria i energia –que presenten una disminució del 32,3%–, investigació, desenvolupament, i innovació civil (25,6%) i militar (24,9%). També cauen les despeses assignades a comerç, turisme i PIME en un 22,5% i infraestructures un 22,1%.

El compte financer del conjunt de l'Administració Central, inclosa la Seguretat Social, es realitza a partir de les dades pressupostàries tot i que aquesta no és la metodologia establerta per la Unió Europea per al càlcul del límit del dèficit públic, que té com a base els criteris de la comptabilitat nacional. No obstant, el resultat és altament similar.

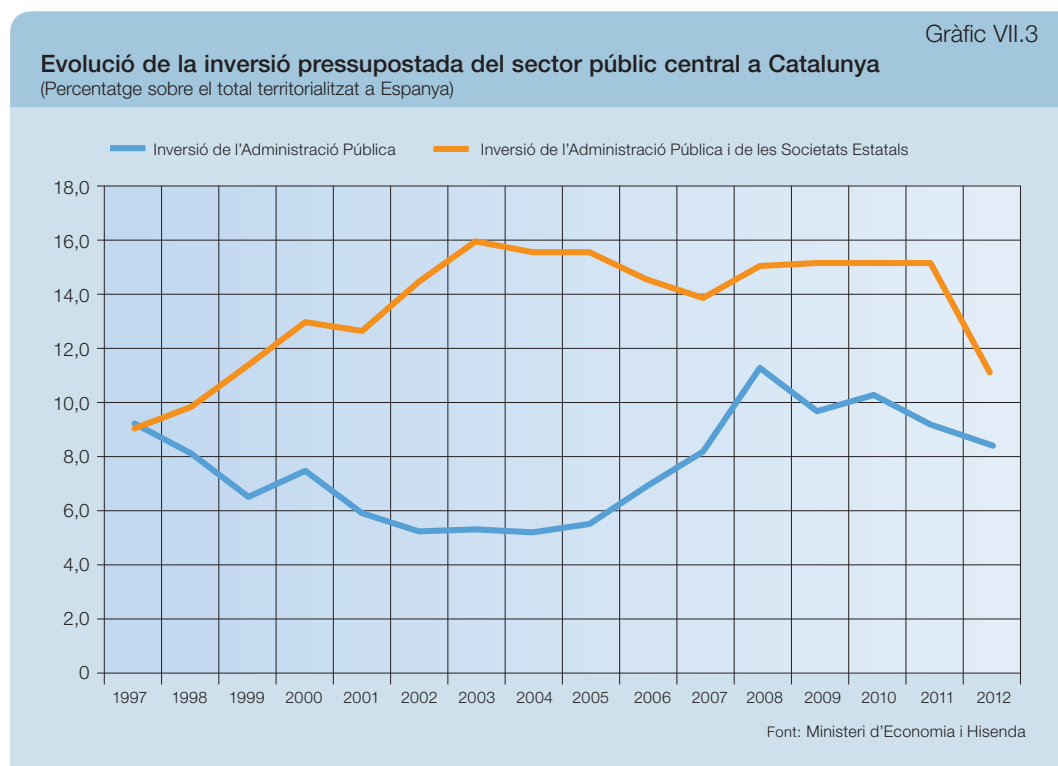
Per a l'exercici 2012, el conjunt de les diferents magnituds financeres mostren una millora, però continua persistint una situació preocupant. Així, es preveu tancar l'any amb un volum d'estalvi brut

negatiu de l'ordre dels -21.218,8 milions d'euros, el que suposa que els ingressos corrents no són suficients per fer front a la despesa corrent. Val a dir que, respecte al 2011 (aquest indicador es va preveure en -25.787,9 milions), s'espera una millora quantificada en 4.569,1 milions. Si s'afegeixen les despeses per amortitzacions de crèdit (50.050,5 milions) s'obté l'estalvi net, indicador que mostra la part dels recursos generats pel pressupost corrent que realment queda disponible per a finançar les despeses de capital. Aquest indicador es preveu que sigui de -71.269,3 milions, xifra molt similar a la de l'exercici 2011 (-72.584,5 milions).

Pel que fa al dèficit públic o no financer (diferència entre ingressos i les despeses no financeres) es preveu que es situï en 33.396,8 milions d'euros, quantia que suposa una reducció del 19,6% amb relació al 2011. Així doncs, les previsions pressupostàries per al 2012 posen en evidència la debilitat de les finances públiques de l'Administració Central, si bé es constata una lleugera millora amb relació al 2011.

### 2.1.1. La inversió directa de l'Estat a Catalunya

Una de les polítiques que més ha patit l'ajust pressupostari és, sens dubte, la inversió, que s'ha previst que continuï reduint-se de manera dràstica. Cal recordar que els pressupostos per al 2011 ja van reduir la inversió total (inclosa la realitzada per les empreses públiques) un 29,3% i per al 2012 ho fan un 24,9%. Aquesta davallada s'ha produït de manera més intensa a Catalunya, on per al 2012 s'ha previst una inversió de tan sols 1.403,2 milions d'euros, un 44,9% menys que a l'any anterior, que s'afegeix a la reducció del 29,7% dels pressupostos per al 2011. De fet, per al 2012 el volum d'inversió pressupostada és el més baix dels últims dotze anys. Una altra



evidència d'aquesta major intensitat d'austeritat en la inversió del Govern Central a Catalunya es posa de manifest en reduir-se quatre punts percentuals el pes relatiu de la inversió real a Catalunya en el total de la inversió regionalitzada, en passar del 15,2% al 2011 a tan sols l'11,1% (gràfic VII.3).

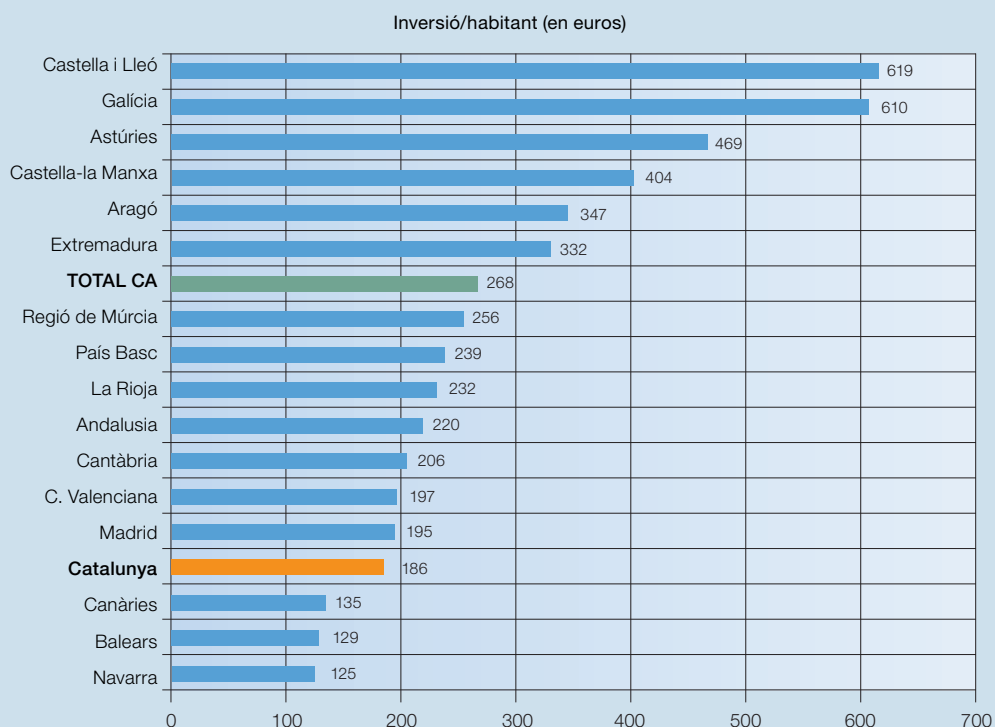
És evident que aquest percentatge d'inversió s'allunya molt de l'establert en la disposició addicional tercera, segons la qual hauria de situar-se al voltant del 18,5% i, a més, en el pressupost del 2012, a diferència dels anteriors, no es contempla cap dotació addicional que pugui fer augmentar aquest percentatge, amb la qual cosa el dèficit d'infraestructures que pateix Catalunya no només no s'aconsegueix pal·liar sinó que s'incrementa. Una altra dada preocupant és que Catalunya és la comunitat autònoma on la reducció de la inversió directa del sector públic central ha estat més forta, amb un 44,9%.

L'anàlisi de la distribució orgànica de la inversió evidencia que la inversió directa de l'Estat i els seus organismes autònoms a Catalunya s'ha reduït un 16,8% en els pressupostos del 2012, situant-se en 414,5 milions. Pel que fa al conjunt de les empreses públiques, la reducció s'ha previst en un 51,8%, situant-se en 988,7 milions, una davallada molt superior a la que han experimentat el conjunt de les comunitats autònomes (31,1%).

### Distribució territorial de la inversió pressupostada del sector públic central per CA. 2012

(Estat, Organismes Autònoms, Seguretat Social i Sector Públic Empresarial)

Gràfic VII.4



Font: Pressupostos generals de l'Estat 2012



Cal tenir present que el 80,5% de la inversió que el sector públic central realitza a Catalunya es destina a infraestructures de transport, el que suposa 1.129,4 milions d'euros, pràcticament la meitat que la consignada al pressupost del 2011 (-48,2%). Les retallades més importants se centren en ferrocarrils on es preveu invertir 541,7 milions, un 63,7% menys que en l'exercici 2011. També es redueixen les inversions en aeroports i en creació i manteniment de carreteres, que amb unes dotacions de 124,8 i 288,4 milions d'euros, respectivament, disminueixen un 17,7% i un 16,5%. Finalment, la inversió en infraestructures portuàries ha sofert una davallada del 9,5% (els recursos consignats pugen a 174,6 milions). Així doncs, es constata un any més que el principal projecte inversor del sector públic central a Catalunya és la construcció de la línia d'alta velocitat Madrid-Barcelona-Frontera francesa amb un volum de 383,3 milions, una xifra que suposa el 27,3% de la inversió del Govern Central a Catalunya.

L'espectacular reducció de la inversió directa del sector públic central a Catalunya ha fet que, en termes relatius, la inversió per càpita caigués dels 339 euros de l'any 2011 als 186 euros. En comparació amb la resta de comunitats, Catalunya ha passat a ocupar la catorzena posició dins del rànquing d'inversió per càpita. Només estan per sota Navarra, Balears i Canàries, comunitats que tenen uns majors nivells competencials en infraestructures de transport i, per tant, és obvi que l'Estat hi destini menys recursos (gràfic VII.4).

## 2.2. Els pressupostos de la Generalitat de Catalunya

El principal objectiu del Govern de la Generalitat per al 2012, tal com ja ho va ser per al 2011, és continuar en la línia de restablir l'equilibri pressupostari i situar l'endeutament a un nivell sostenible a llarg termini. El camí per assolir aquest objectiu és la implementació de la segona fase del pla d'ajust. Aquest procés de consolidació fiscal es farà, a diferència de l'any 2011 –que només es va actuar pel cantó de les despeses– tant per la via dels ingressos com de les despeses.

Pel que fa als ingressos, el pressupost consolidat del sector públic de la Generalitat per a l'any 2012 és de 37.025 milions d'euros, amb un decrement del 5,9 % respecte al 2011. Aquesta reducció s'explica per la reducció del 31,0% dels ingressos financers, atès que els ingressos no financers es preveu que creixin un 6,7%. Aquest comportament és conseqüència, d'una banda, de la positiva evolució de l'IVA i de les transferències vinculades al model de finançament i, de l'altra, de la implementació d'un conjunt de mesures d'ingressos que s'estima que aportaran uns 1.600 milions d'euros. Aquestes mesures són: l'augment dels tipus impositius en l'impost sobre actes jurídics documentats i en el tram autonòmic de l'impost sobre vendes minoristes d'hidrocarburs; la creació de dues figures tributàries, l'impost sobre estades en allotjaments turístics i la taxa per expedició de recepta farmacèutica o producte sanitari; el manteniment de l'increment de tributació en l'impost sobre la renda de les persones físiques dels trams de renda més alts, la reinstauració de l'impost de patrimoni, l'increment del cànon de l'aigua, i l'increment de taxes i preus públics, juntament amb una política activa de venda de patrimoni.

En concret, i pel que fa a l'evolució respecte a l'any 2011, s'observa com els ingressos corrents augmenten, en el seu conjunt, un 7,3 %, fet que s'explica per l'augment dels ingressos provinents dels impostos indirectes, de les transferències i dels ingressos patrimonials. En el cas del capítol d'impostos indirectes, les raons que expliquen l'increment del 8,6 % són l'evolució de l'IVA, la

creació de l'impost sobre estades en allotjaments turístics i l'augment de tipus del tram autonòmic de l'impost sobre vendes minoristes d'hidrocarburs. Aquest comportament contrasta amb l'evolució prevista per als impostos sobre transmissions patrimonials i actes jurídics documentats, i sobre el tabac, la recaptació dels quals cau en un 5,1 % i un 10,1 %, respectivament. L'augment del 29 % de les transferències corrents és conseqüència del nou model de finançament. Els ingressos en concepte d'impostos directes cauen un 2,9 %, malgrat el restabliment de l'impost de patrimoni, reflectint la desfavorable previsió de l'IRPF. Els ingressos per alienació d'inversions reals i de variació d'actius financers se situen prop dels 2.400 M€, com a conseqüència del procés de venda d'actius iniciat l'any 2011. El volum d'ingressos previst en concepte de transferències de capital cau, també, notablement. En termes absoluts, la reducció s'explica perquè la liquidació de la disposició addicional tercera corresponent a l'any 2009 serà sensiblement inferior a la liquidació de l'any 2008 inclosa en els comptes del 2011. Finalment, cal comentar que el recurs al deute es redueix en un 36,2 % com a resultat tant de la reducció del dèficit previst en termes SEC-95 com del calendari d'amortització de les operacions d'endeutament.

El pressupost consolidat de despeses per al 2012 se situa en 37.024,5 milions d'euros, el que suposa una reducció del 5,9% en relació a l'any 2011. L'augment dels interessos del deute i dels pagaments dels finançaments diferits de les inversions del passat incrementen la necessitat d'ajust de la resta de partides de despesa. En concret, i si fem l'anàlisi per capítols, les despeses de personal cauen un 1,0% atès l'esforç focalitzat en l'àmbit dels treballadors públics. Les despeses en compra de béns i serveis cauen un 4,6% i les transferències corrents, un 6,6%. Per contra, destaca l'increment de les despeses per interessos que creixen en un 30,7 % i se situen en un 6,6% de la despesa total consolidada, gairebé dos punts més que l'any 2011. Per la seva banda, el fons de contingència s'incrementa substancialment, atès que el pressupost de l'any 2011 es va aprovar en el mes de juliol.

Les operacions de capital són les que experimentaran un retrocés més important amb reduccions del 14,8 % per a les inversions reals i del 21,5 % en el cas de les transferències.

Finalment, les despeses financeres cauen un 21,1%, una reducció que correspon als venciments del deute. Per capítols, s'observa com la variació d'actius financers creix en un 21,2%, atès l'increment de les línies de finançament empresarial en el marc del programa de crèdit oficial de l'Institut Català de Finances. En canvi, l'amortització del deute es redueix en un 35,6%.

El projecte de pressupostos de la Generalitat de Catalunya per a l'any 2012 classifica la despesa en 35 polítiques i 9 grans àrees. L'anàlisi per àrees posa de manifest la importància de la producció de béns públics de caràcter social (40,5% del total) i econòmic (12,2%) i la protecció i promoció social (7,3%). Dins de la primera, destaca la importància de la salut i l'educació, amb un pes del 23,8% i el 14,8%, respectivament, del total consolidat. Dins de l'àrea de producció de béns públics de caràcter econòmic, destaca la política de transport amb el 6,4% del total consolidat, increment que s'explica pel fort ajust realitzat l'any 2011 i pel pagament d'inversions executades en exercicis anteriors. Quant a la protecció i promoció social, les actuacions de més pes són les de protecció social, que suposen un 5,4 % de la despesa total.

Respecte a l'any 2011, les àrees que presenten taxes de creixement positives són les associades a la producció de béns públics de caràcter econòmic (1,3%) i al foment i la regulació de sectors

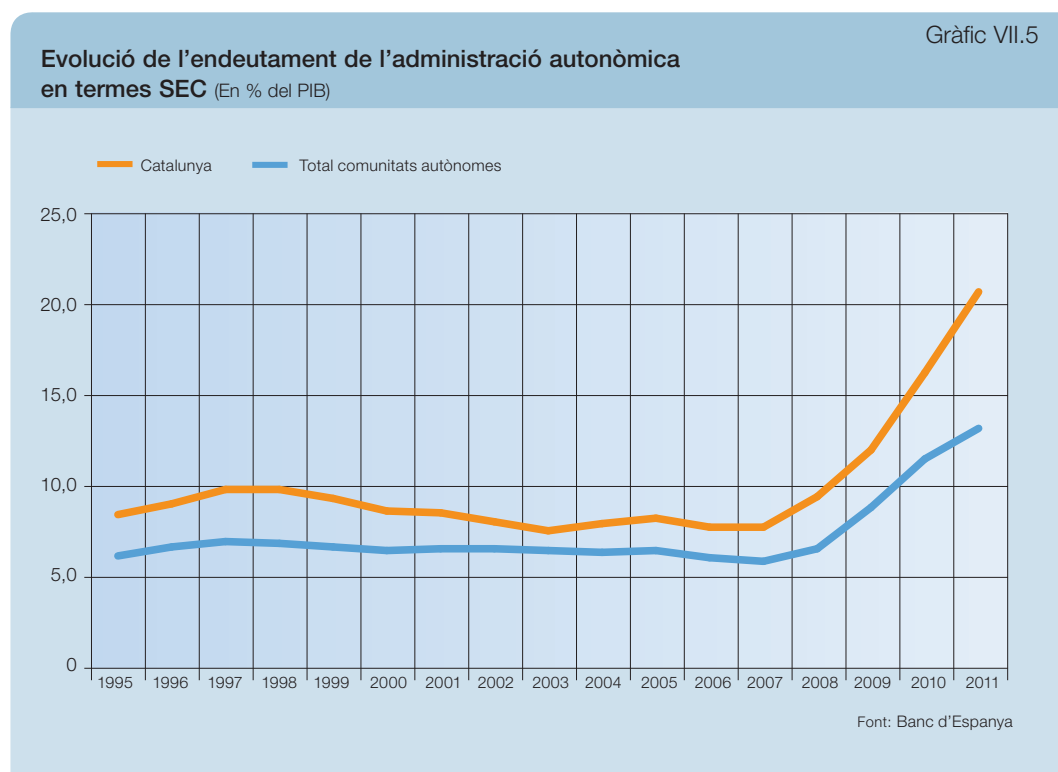
productius (10,8%). En quant a aquesta última, destacar que l'increment és conseqüència d'un creixement del 21,6% de la política de crèdit oficial i sector financer implementada a través de l'ICF. La forta davallada de la política d'habitatge i altres actuacions urbanes s'explica per la reducció de les despeses de capital en aquest àmbit, atès que l'any 2012 l'objectiu no serà la producció d'habitatge sinó l'optimització del parc d'habitatges existent.

El resultat financer del conjunt dels ingressos i despeses consignades en el pressupost dóna com a resultat el compte financer. En aquest sentit, a l'any 2012, el nivell d'estalvi per operacions corrents es preveu que sigui de -2.278,5 milions d'euros, el que suposa un augment del 49,2% respecte a l'any 2011. Aquesta millora de l'estalvi brut, juntament amb un saldo de les comptes de capital de 590 milions, genera un volum de dèficit no financer de 3.118,4 milions d'euros, una xifra que suposa una reducció del 41,5% en relació al previst a l'exercici 2011.

Si es fan tots els ajustos pertinents per calcular el dèficit d'acord amb la metodologia europea SEC-95, l'import del dèficit públic de la Generalitat es redueix a 2.740,2 milions d'euros, una xifra que suposa el 1,3% del PIB català.

### 2.3. El recurs a l'endeutament

La tendència negativa dels indicadors pressupostaris es manifesta també en un fort augment de l'endeutament, tant en termes absoluts com amb relació al PIB. Així, segons dades del Banc d'Espanya, l'endeutament de la Generalitat al quart trimestre del 2011 ha pujat fins als 41.778

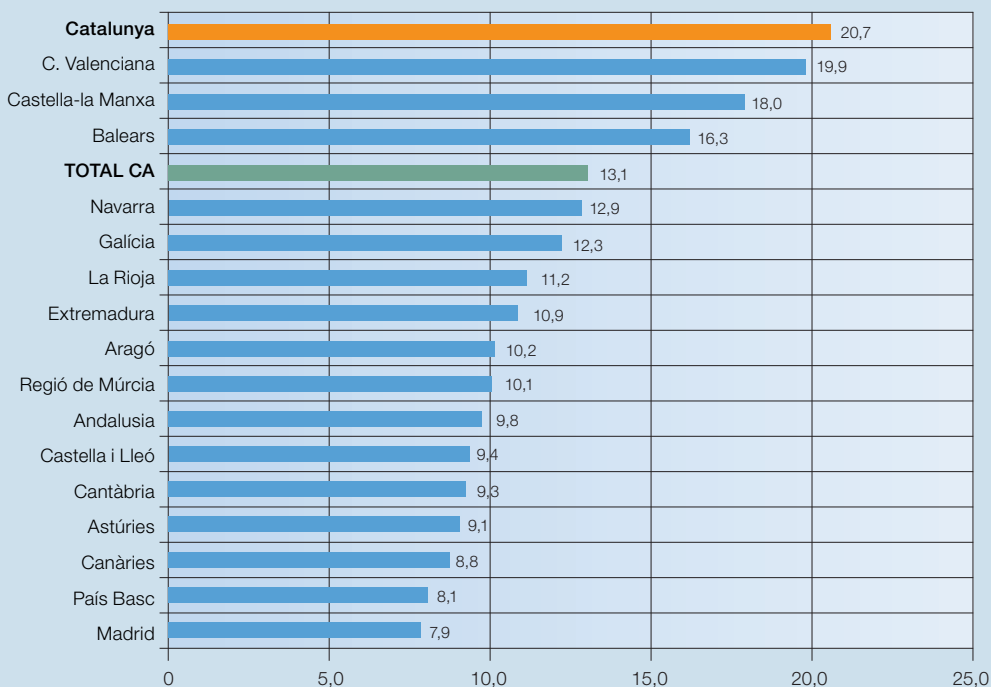


milions d'euros, una xifra que suposa un creixement del 31,0% amb relació al 2010, que es va tancar amb un volum de deute de 31.886 milions d'euros. L'elevat endeutament es manifesta també en la ràtio deute/PIB que s'ha situat en el nivell més alt de tota la història en assolir el 20,7%, 4,5 punts més que a l'exercici 2010. Cal assenyalar que tant en termes absoluts com amb relació al PIB, Catalunya se situa en una posició capdavantera en termes de deute autonòmic. En concret, si es compara la situació d'endeutament en relació amb la resta de comunitats s'observa com Catalunya ocupa la primer posició amb relació a la ràtio deute/PIB, amb el 20,7%, i la segueixen la C. Valenciana amb el 19,9%, Castella-La Manxa (18,0%) i Balears (16,3%). La resta de comunitats se situen per sota de la mitjana, que se situa en el 13,1% (gràfics VII.5 i VII.6).

Gràfic VII.6

**Endeutament autonòmic per comunitats autònomes. 2011**

(En % Deute/PIB)



Font: Banc d'Espanya

## QUÈ PODEM APRENDRE DELS SISTEMES DE COPAGAMENT A EUROPA?

Núria Mas; Laia Cirera i Guillem Viñolas. *IESE Business School*

La crisi de deute actual i els elevats dèficits públics han reobert el debat sobre la sostenibilitat de l'estat del benestar. La possibilitat d'ampliar el copagament sanitari més enllà del copagament farmacèutic, s'ha convertit en el centre d'atenció i l'allau de crítiques ha anat en augment malgrat la indefinició sobre la fórmula exacta que acabaria adoptant aquest hipotètic copagament.

En aquest context, entendre quin impacte pot tenir el copagament sobre la salut de la població és fonamental i l'observació de les experiències europees ens hi poden ajudar.

### El copagament a Europa

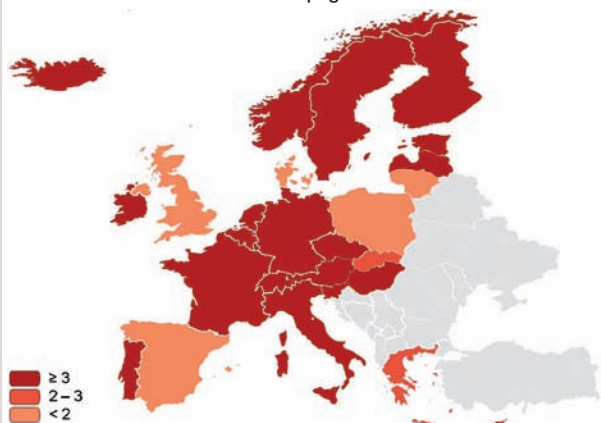
Com mostra el Gràfic 1, el copagament és una pràctica molt estesa a Europa. De fet, tots els països han adoptat algun tipus de copagament farmacèutic i la majoria també ho han implementat en altres tipus de serveis sanitaris. El mapa permet diferenciar entre tres grups de països:

Els que només han aplicat el copagament farmacèutic: **Dinamarca, Espanya, Lituània, Polònia, Regne Unit i Grècia.**

Els que han aplicat mesures de copagament en altres serveis a part del farmacèutic, tot i que mantenen alguns serveis gratuïts: **Eslovàquia, Estònia, Holanda, Itàlia, Islàndia, Irlanda, Letònia, Luxemburg.**

Els que tenen copagament per a tots els serveis: **Alemanya, Àustria, Bèlgica, Eslovènia, Finlàndia, França, Hongria, Noruega, Portugal, Rep. Txeca, Suècia, Suïssa i Xipre.**

Gràfic 1. Mapa comparatiu del nombre de serveis sanitaris amb copagament



Font: N. Mas, L. Cirera y G. Viñolas «Los sistemas de copago en Europa, Estados Unidos y Canadá: Implicaciones para el caso español» IESE WP 939

El copagament adopta formes molt diferents a Europa<sup>1</sup>. Per exemple, països com Alemanya (10€), Suècia (11-22€) o Portugal (5€) tenen un pagament fix per accedir a l'atenció primària, mentre que en altres països, el pacient ha de fer front a una certa proporció del cost de la visita mèdica com en el cas de Bèlgica (8%) o França (30%). Aquesta varietat de fórmules la trobem també en l'atenció hospitalària. Aquí, el copagament varia significativament en funció dels tipus de serveis i patologies, però la majoria dels països opten per un pagament per dia d'hospitalització. Així, Alemanya cobra 10€ per dia, Àustria 8€ i Suècia 25€. Noruega estableix un copagament del 20% del cost i França opta per una fórmula mixta del 20%+18€ per dia. Tots aquests països estableixen un límit màxim de pagament.

En els sistemes europeus de copagament, l'ús de mecanismes de protecció pels col·lectius més vulnerables és generalitzat, tal i com posa de manifest al Quadre 1.

A continuació presentem un breu resum de les estructures de copagament d'alguns països europeus:

- **El Regne Unit** estableix un pagament fix de 8,17€ per recepta que s'aplica a tots els ciutadans amb excepció de: (a) menors de 16 anys i aquells que tenen entre 16 i 18 anys que encara estudien a temps complert; (b) majors de 60 anys; (c) dones embarassades o mares d'un nen de menys d'un any; (d) pensionistes de la Segona Guerra Mundial; (e) persones amb rendes baixes i (f) malalts crònics. El Regne Unit és juntament amb Espanya, Dinamarca i Grècia, un dels pocs països que no ha aplicat un copagament en cap altre servei de salut que no sigui el farmacèutic. A diferència d'aquests altres països, però, el Regne Unit té un mecanisme molt estricte de prioritització del catàleg de serveis coberts pel Sistema Nacional de Salut (SNS). Aquest mecanisme s'anomena NICE i es basa en un càlcul cost-benefici que permet decidir si és òptim que el SNS sufragui el cost total d'un servei o tractament en concret.
- **A França**, cada pacient aporta el 30% del cost de la visita a l'atenció primària més 1€ per cada consulta fins a un màxim de 4€ al dia i de 50€ anuals. El copagament per a l'atenció especialitzada és molt similar. França també cobra 18€ per dia d'hospitalització fins un màxim de 30 dies per any. El sistema té exempcions per persones amb pocs recursos, els malalts crònics i les dones embarassades.

1. Normalment parlem de copagament quan ens referim a una quantitat fixa que el pacient paga per l'ús d'un servei i de coassegurança quan es tracta d'un cert percentatge del cost. Els deduïbles corresponen a una quantitat màxima anual que pot haver de pagar l'assegurat, mentre que la resta la cobreix l'asseguradora. Nosaltres ens referirem a qualsevol d'aquestes fórmules quan parlem de copagament.

| País              | Atenció Primària |        | Exempcions Rendes baixes |                 | Exempcions Malalts crònics |                 | Atenció Hospitalària |               | Exempcions Rendes baixes |               | Exempcions Malalts crònics |           | Urgències |               | Farmàcia        |        | Exempcions Rendes baixes |    | Exempcions Malalts crònics |    | Altres |    |
|-------------------|------------------|--------|--------------------------|-----------------|----------------------------|-----------------|----------------------|---------------|--------------------------|---------------|----------------------------|-----------|-----------|---------------|-----------------|--------|--------------------------|----|----------------------------|----|--------|----|
|                   | Atenció Primària | Altres | Rendes baixes            | Malalts crònics | Rendes baixes              | Malalts crònics | Atenció Hospitalària | Rendes baixes | Malalts crònics          | Rendes baixes | Malalts crònics            | Urgències | Farmàcia  | Rendes baixes | Malalts crònics | Altres |                          |    |                            |    |        |    |
| <b>Alemanya</b>   | Sí               | X      | X                        | X               | Sí                         | X               | Sí                   | X             | X                        | X             | X                          | Sí        | Sí        | X             | X               | X      | Sí                       | X  | X                          | X  | X      | X  |
| <b>Àustria</b>    | Sí               | X      | X                        | X               | Sí                         | X               | Sí                   | X             | X                        | X             | X                          | Sí        | Sí        | X             | X               | X      | Sí                       | X  | X                          | X  | X      | X  |
| <b>Bèlgica</b>    | Sí               | PR     | PR                       | PR              | Sí                         | PR              | Sí                   | PR            | PR                       | PR            | PR                         | Sí        | Sí        | PR            | PR              | PR     | Sí                       | PR | PR                         | PR | PR     | PR |
| <b>Eslovènia</b>  | Sí               | X      | X                        | X               | Sí                         | X               | Sí                   | X             | X                        | X             | X                          | Sí        | Sí        | X             | X               | X      | Sí                       | X  | X                          | X  | X      | X  |
| <b>Finlàndia</b>  | Sí               | X      | X                        | X               | Sí                         | X               | Sí                   | X             | X                        | X             | X                          | Sí        | Sí        | X             | X               | X      | Sí                       | X  | X                          | X  | PR     | PR |
| <b>França</b>     | Sí               | X      | X                        | X               | Sí                         | X               | Sí                   | X             | X                        | X             | X                          | Sí        | Sí        | X             | X               | X      | Sí                       | X  | X                          | X  | X      | X  |
| <b>Hongria</b>    | Sí               | X      | X                        | X               | Sí                         | X               | Sí                   | X             | X                        | X             | X                          | Sí        | Sí        | X             | X               | X      | Sí                       | X  | X                          | X  | X      | X  |
| <b>Noruega</b>    | Sí               | X      | X                        | X               | Sí                         | X               | Sí                   | X             | X                        | X             | X                          | Sí        | Sí        | X             | X               | X      | Sí                       | X  | X                          | X  | X      | X  |
| <b>Portugal</b>   | Sí               | X      | X                        | X               | Sí                         | X               | Sí                   | X             | X                        | X             | X                          | Sí        | Sí        | X             | X               | X      | Sí                       | X  | X                          | X  | X      | X  |
| <b>Rep. Txeca</b> | Sí               | X      | X                        | X               | Sí                         | X               | Sí                   | X             | X                        | X             | X                          | Sí        | Sí        | X             | X               | X      | Sí                       | X  | X                          | X  | X      | X  |
| <b>Suècia</b>     | Sí               | X      | X                        | X               | Sí                         | X               | Sí                   | X             | X                        | X             | X                          | Sí        | Sí        | X             | X               | X      | Sí                       | X  | X                          | X  | X      | X  |
| <b>Suïssa</b>     | Sí               | PR     | PR                       | PR              | Sí                         | PR              | Sí                   | PR            | PR                       | PR            | PR                         | Sí        | Sí        | PR            | PR              | PR     | Sí                       | PR | PR                         | PR | PR     | PR |
| <b>Xipre</b>      | Sí               | PR     | PR                       | PR              | Sí                         | PR              | Sí                   | PR            | PR                       | PR            | PR                         | Sí        | Sí        | PR            | PR              | PR     | Sí                       | PR | PR                         | PR | PR     | PR |
| <b>Eslovàquia</b> | No               | X      | X                        | X               | No                         | X               | Sí                   | X             | X                        | X             | X                          | Sí        | Sí        | X             | X               | X      | Sí                       | X  | X                          | X  | X      | X  |
| <b>Estònia</b>    | Sí               | X      | X                        | X               | Sí                         | X               | Sí                   | X             | X                        | X             | X                          | No        | Sí        | X             | X               | X      | Sí                       | X  | X                          | X  | X      | X  |
| <b>Holanda</b>    | No               | X      | X                        | X               | Sí                         | X               | Sí                   | X             | X                        | X             | X                          | Sí        | Sí        | X             | X               | X      | Sí                       | X  | X                          | X  | X      | X  |
| <b>Itàlia</b>     | No               | X      | X                        | X               | Sí                         | X               | Sí                   | X             | X                        | X             | X                          | Sí        | Sí        | X             | X               | X      | Sí                       | X  | X                          | X  | X      | X  |
| <b>Islàndia</b>   | Sí               | X      | X                        | X               | Sí                         | X               | No                   | X             | X                        | X             | X                          | No        | Sí        | X             | X               | X      | Sí                       | X  | X                          | X  | X      | X  |
| <b>Irlanda</b>    | No               | X      | X                        | X               | No                         | X               | Sí                   | X             | X                        | X             | X                          | Sí        | Sí        | X             | X               | X      | Sí                       | X  | X                          | X  | X      | X  |
| <b>Letònia</b>    | Sí               | X      | X                        | X               | Sí                         | X               | Sí                   | X             | X                        | X             | X                          | No        | Sí        | X             | X               | X      | Sí                       | X  | X                          | X  | X      | X  |
| <b>Luxemburg</b>  | Sí               | X      | X                        | X               | Sí                         | X               | Sí                   | X             | X                        | X             | X                          | No        | Sí        | X             | X               | X      | Sí                       | X  | X                          | X  | X      | PR |
| <b>Grècia</b>     | No               | X      | X                        | X               | No                         | X               | No                   | X             | X                        | X             | X                          | Sí        | Sí        | X             | X               | X      | Sí                       | X  | X                          | X  | X      | X  |
| <b>Dinamarca</b>  | No               | X      | X                        | X               | No                         | X               | No                   | X             | X                        | X             | X                          | No        | Sí        | X             | X               | X      | Sí                       | X  | X                          | X  | PR     | PR |
| <b>Espanya</b>    | No               | X      | X                        | X               | No                         | X               | No                   | X             | X                        | X             | X                          | No        | Sí        | X             | X               | X      | Sí                       | X  | X                          | X  | PR     | PR |
| <b>Lituània</b>   | No               | X      | X                        | X               | No                         | X               | No                   | X             | X                        | X             | X                          | No        | Sí        | X             | X               | X      | Sí                       | X  | X                          | X  | X      | X  |
| <b>Polònia</b>    | No               | X      | X                        | X               | No                         | X               | No                   | X             | X                        | X             | X                          | No        | Sí        | X             | X               | X      | Sí                       | X  | X                          | X  | X      | X  |
| <b>Regne Unit</b> | No               | X      | X                        | X               | No                         | X               | No                   | X             | X                        | X             | X                          | No        | Sí        | X             | X               | X      | Sí                       | X  | X                          | X  | X      | X  |

X: Exempció per al col·lectiu corresponent  
PR: Preu Reduït per al col·lectiu corresponent

- **A Suècia**, els pacients paguen una quantitat fixa d'entre 11€ i 22€ per accedir a l'atenció primària i de 25€ a 35€ per cada consulta a un especialista. Una visita a urgències pot arribar a costar 44€ mentre que un dia d'hospitalització no pot passar dels 8.76€. Hi ha exempcions en funció del nivell de renda i per als joves.
- **Alemanya**: Els pacients alemanys han de fer front a un pagament de 10€ per la primera visita que realitzen cada trimestre als serveis de primària i a especialistes. Si la primera visita és al servei d'urgències, el pacient ha de fer front, a més, a un 10% del cost de la visita. El cost per estància hospitalària arriba als 8€ per dia amb un màxim de 28 dies per any. A Alemanya es cobren entre 5€ i 10€ per recepta excepte en el cas d'aquells medicaments que tenen un preu que està un 30% per sota del preu de referència. Hi ha exempcions per a menors de 18 anys, víctimes de guerra, revisions preventives i durant l'embaràs.

### Impacte del copagament i recomanacions

Una implementació responsable del copagament requereix entendre quin seria el seu impacte sobre la utilització dels serveis i en la salut de la població. Aquesta és la pregunta que vam intentar respondre en un estudi<sup>2</sup> on vam revisar els resultats de l'impacte del copagament aplicat en les diferents experiències europees i nord-americanes.

Aquestes en són les conclusions principals:

- Primer, en gairebé tots els casos on s'ha implantat, el copagament ha reduït la utilització dels serveis on s'ha aplicat.
- Segon, aquesta reducció varia segons el tipus de servei. Així, la reducció en la utilització dels serveis provocada pel mateix copagament és més alta per a les visites preventives que en el cas de dolors més aguts, per exemple.
- Tercer, la reacció també varia segons el tipus de pacients. Com ja és de suposar, un copagament de la mateixa quantia, experimenta una reacció molt més forta en pacients de rendes baixes, que en els de rendes més altes.
- Quart i molt important, un resultat clàssic des del *Rand Health Insurance Experiment* als anys 70: els pacients no són experts i, per tant, cometen errors. Així el copagament desincentiva la utilització

tant de serveis molt valuosos com de serveis poc valuosos per a la salut.

- Finalment, en *promig* els copagaments no tenen un impacte negatiu en la salut de la població, però hi ha dues excepcions importants: el cas dels malalts més fràgils, sobretot crònics i el cas de les rendes més baixes.

La clau d'un copagament recau, doncs, en trobar la fórmula amb la qual els serveis que es deixin d'utilitzar siguin precisament els menys beneficiosos per a la salut del ciutadà. Amb aquestes lliçons en mà, podem concloure que, en cas d'optar per un copagament aquest no hauria de ser indiscriminat, sinó que hauria de tenir en compte el seu potencial impacte diferencial per les rendes més baixes i els malalts fràgils.

També és important tenir en compte que el copagament ens pot ajudar a racionalitzar millor l'ús dels serveis: si protegim les poblacions que ho necessiten, un copagament menor pels serveis més valuosos per a la salut i més alt pels menys valuosos, pot incidir en la millora de la utilització del nostre sistema de salut. Entre l'opció d'un copagament a l'atenció primària o a urgències, l'experiència dels països que ho han provat sembla indicar que quan un pacient té un problema realment greu, el copagament no desincentiva l'accés a urgències sempre que hi hagi una exoneració adequada per renda. Si s'aplica a l'atenció primària sembla clar que s'haurien de prendre mesures per tal de que no repercuteixi en les actuacions preventives. Finalment, el copagament quan hi ha una recepta —que és al capdavant una recomanació del metge expert— tampoc dóna lloc a massa errors per part dels pacients.

Dit això, no hem d'oblidar que el copagament és una eina més, que pot ajudar, però que en cap cas és la solució definitiva de les tensions que està patint el nostre sistema de salut. Aquestes tenen una raó estructural, deguda a què el sistema —que ha assolit uns nivells d'excel·lència de reputació mundial— es va dissenyar quan el nostre país tenia uns malalts diferents, que majoritàriament patien malalties agudes. Ara, però, com a resultat del mateix èxit del sistema de salut, l'envelliment de la població fa que una gran part dels recursos es destinin a l'atenció de persones amb almenys una malaltia crònica. Aquests processos necessiten una major integració del tractament i un seguiment continuat del pacient.

El context econòmic actual reforça encara més la pressió per utilitzar els recursos escassos de la millor manera possible. Per això, l'actuació sobre la manera de proporcionar i organitzar els serveis sanitaris, entenen quin és el procés que segueix el malalt i esbrinant quin és el millor tractament possible, tindrà un impacte sobre la sostenibilitat del nostre sistema molt més important que el copagament.

2. N. Mas, L. Cirera y G. Viñolas " Los sistemas de copago en Europa, Estados Unidos y Canadá: Implicaciones para el caso español" IESE WP 939.

### 3. El sector públic local

Aquest apartat s'ha elaborat a partir d'informació del Ministeri d'Hisenda i Administracions Públiques, corresponent a l'avanç de liquidació del 2010 i l'avanç del pressupost del 2011 de les entitats locals de Catalunya<sup>2</sup>.

#### 3.1. Despeses de les administracions locals

La despesa de les entitats locals catalanes al 2010 es va reduir moderadament com ho demostra el fet que els ajuntaments van liquidar un volum de despesa un 6,1% inferior a la de l'any 2009. Aquest comportament es deriva de la disminució de la despesa en inversió, que cau un 23,8%, atesa la finalització del Fons Estatal d'Inversió Local per als ajuntaments que va incrementar de manera extraordinària el capítol d'inversions reals dels ajuntaments l'any 2009 (aquest any va créixer un 66,9%). La despesa corrent es manté pràcticament estancada (amb una reducció del 0,2%) i la financera s'incrementa un 2,2%.

| Evolució de les despeses de les entitats locals catalanes<br>(Milions d'euros) |                 |                    |                   | Quadre VII.3 |
|--|-----------------|--------------------|-------------------|--------------|
|  | Despesa corrent | Despesa de capital | Despesa financera | Total        |
| <b>2009 (liquidat)</b>   |                 |                    |                   |              |
| Ajuntaments  | 7.059,7         | 3.431,1            | 599,4             | 11.090,2     |
| Diputacions  | 800,3           | 267,7              | 91,3              | 1.159,2      |
| Consell Comarcals  | 396,4           | 134,6              | 2,0               | 533,0        |
| Entitats Metropolitanas  | 388,6           | 29,5               | 7,4               | 425,5        |
| <b>2010 (liquidat)</b>   |                 |                    |                   |              |
| Ajuntaments  | 7.044,2         | 2.761,9            | 612,4             | 10.418,4     |
| Diputacions  | 774,4           | 302,3              | 100,4             | 1.177,0      |
| Consell Comarcals  | 376,5           | 121,6              | 2,9               | 501,0        |
| Entitats Metropolitanas  | 405,8           | 31,8               | 6,3               | 443,9        |
| <b>2011 (pressupostat)</b>   |                 |                    |                   |              |
| Ajuntaments  | 6.620,2         | 1.068,7            | 509,2             | 8.198,1      |
| Diputacions  | 725,5           | 171,7              | 94,8              | 992,0        |
| Consell Comarcals  | 380,3           | 105,0              | 2,3               | 487,6        |
| Entitats Metropolitanas  | 480,9           | 96,9               | 5,1               | 582,9        |

Font: Ministeri d'Hisenda i Administracions Públiques

<sup>2</sup> L'avanç de liquidació de 2010 presenta informació de 938 municipis que acaparen el 99,97% de la població de Catalunya, de les 4 diputacions, de 34 consells comarcals i de les 2 entitats metropolitanas (la del Transport i la dels Serveis Hidràulics i Tractament de Residus). La informació corresponent a l'avanç de pressupost de 2011 prové de 781 municipis que suposen el 92,2% de la població catalana, de les 4 diputacions, 31 consells comarcals i d'1 de les dues entitats metropolitanas, per la qual cosa en aquest darrer cas, no es pot fer la comparativa amb l'any anterior.



Les diputacions van tenir un lleuger creixement quantificat en un 1,5%, mentre que els consells comarcals van reduir la seva despesa total en un 6,0%. Les entitats metropolitanes, per al seva banda, van tancar l'exercici amb una augment de la despesa del 4,3%.

Les previsions per al 2011 es caracteritzen per presentar una clara i contundent davallada de la despesa local. Així, els ajuntaments preveuen reduir el volum total de la despesa en un 21,3% amb relació al pressupost liquidat pel 2010, les diputacions en un 15,7% i els consells comarcals en un 2,7%. L'ajust pressupostari se centra, fonamentalment, en les despeses de capital. Així, els ajuntaments, que són les entitats més importants dins del sector públic local, han previst reduir la seva despesa de capital un 61,3% amb relació a la liquidada de l'any 2010, les diputacions un 43,2% i els consell comarcals un 13,6%. Pel que fa a la despesa corrent, la reducció prevista és més moderada: 6,0% els ajuntaments i 6,3% les diputacions, mentre que els consells comarcals l'augmenten en un 1,0%. Cal destacar que dins de la despesa corrent, el pagament d'interessos s'estima que tingui un creixement espectacular en totes les entitats. Així, per exemple, als ajuntaments aquesta partida està previst que augmenti un 50,6%, a les diputacions un 35,2% i als consells comarcals un 106,9% (quadre VII.3).

### 3.2. Els ingressos de les entitats locals

Els ingressos no financers liquidats de les entitats locals catalanes corresponents a l'exercici 2010 mostren, en el cas dels ajuntaments, una disminució del 5,2%. Aquesta reducció es posa de manifest en tots els capítols pressupostaris excepte en els impostos directes, que augmenten un 5,5%, gràcies al comportament de l'IBI. Atès que és un impost poc vinculat a l'activitat econòmica, en gravar el valor cadastral dels immobles, la influència de la crisi immobiliària té poc ressò en la recaptació d'aquest impost. També els ingressos vinculats a taxes i preus públics tenen un lleuger augment xifrat en el 2,1%, la qual cosa reflecteix la major intensitat en que els ajuntaments estan utilitzant aquests ingressos per finançar els serveis públics. Tal com s'ha comentat, la resta de capítols pressupostaris presenten taxes negatives de creixement. Destaquen per la seva magnitud els ingressos per la venda d'inversions reals que cau un 39,2% i les transferències de capital amb una davallada del 25,4%. Per la seva banda, els ingressos financers han augmentat un 49,1% com a conseqüència de la necessitat cada vegada més gran d'accedir al crèdit per finançar la despesa municipal.

Per al 2011, les dades pressupostades del conjunt d'ajuntaments catalans indiquen un aprofundiment en la caiguda dels ingressos no financers, xifrada en un 17,0%. Aquesta davallada és fruit de la reducció de tots els principals conceptes: impostos directes (-5,1%), transferències corrents (-9,5%) i de capital (-69,0%), taxes i preus públics (-16,0%), i ingressos patrimonials (-13,6%).

Pel que fa referència a les diputacions, aquestes van liquidar els pressupostos del 2010 amb una disminució dels ingressos no financers del 15,2% i un augment dels financers del 123,9%, la qual cosa va fer que el total d'ingressos caigués un 5,7% respecte a la liquidació del 2009. Per al 2011, s'estima que els ingressos no financers augmentin un 2,2% amb relació a la liquidació del 2010 a causa de l'augment dels impostos indirectes, taxes i preus públics, i transferències corrents, mentre que els ingressos financers es redueixin un 84,9%, amb la qual cosa el total d'ingressos presenta una reducció del 11,8%.

Els consells comarcals van tancar l'exercici 2010 amb un disminució dels ingressos no financers del 7,8%. Tots els capítols d'ingressos a excepció dels ingressos patrimonials, que van créixer un 58,3%, van tenir una taxa de creixement negativa. Per al 2011 preveuen un descens molt moderat dels ingressos no financers, estimat en un 1,7%; en canvi, s'estima que pugin un 197,7% els ingressos financers, obtenint un creixement negatiu del 0,8% del total dels ingressos.

Finalment, les entitats metropolitanes van liquidar al 2010 uns ingressos no financers lleugerament superiors als de l'any 2009, bàsicament a causa de l'augment dels impostos, les taxes i altres ingressos, els ingressos patrimonials i les transferències de capital que van compensar sobradament la reducció de les transferències corrents i la venda d'inversions reals (quadre VII.4).

### Evolució dels ingressos de les entitats locals catalanes

Quadre VII.4

(Milions d'euros)

|                                  | Ajuntaments     | Diputacions    | Consells comarcals | Entitats metropolitanes | Total sense consolidar |
|----------------------------------|-----------------|----------------|--------------------|-------------------------|------------------------|
| <b>2009 (liquidat)</b>           |                 |                |                    |                         |                        |
| Ingressos impositius             | 3.403,2         | 275,1          | 0,0                | 81,0                    | 3.759,4                |
| Taxes i altres                   | 1.676,3         | 76,4           | 76,8               | 149,8                   | 1.979,3                |
| Transferències                   | 4.870,0         | 737,1          | 447,1              | 189,1                   | 6.243,3                |
| Altres ing no financers          | 329,6           | 23,0           | 7,5                | 3,2                     | 363,3                  |
| <b>Total ingressos no finan.</b> | <b>10.279,2</b> | <b>1.111,6</b> | <b>531,4</b>       | <b>423,1</b>            | <b>12.345,3</b>        |
| Ingressos financers              | 890,9           | 81,4           | 11,2               | 6,4                     | 989,9                  |
| <b>Total ingressos</b>           | <b>11.170,1</b> | <b>1.193,0</b> | <b>542,6</b>       | <b>429,5</b>            | <b>13.335,2</b>        |
| <b>2010 (liquidat)</b>           |                 |                |                    |                         |                        |
| Ingressos impositius             | 3.558,3         | 228,0          | 0,0                | 85,2                    | 3.871,5                |
| Taxes i altres                   | 1.711,3         | 80,9           | 63,8               | 152,9                   | 2.008,9                |
| Transferències                   | 4.202,2         | 611,2          | 418,5              | 181,9                   | 5.413,9                |
| Altres ing no financers          | 269,6           | 22,2           | 7,8                | 10,3                    | 310,0                  |
| <b>Total ingressos no finan.</b> | <b>9.741,4</b>  | <b>942,5</b>   | <b>490,1</b>       | <b>430,3</b>            | <b>11.604,3</b>        |
| Ingressos financers              | 1.328,4         | 182,3          | 2,2                | 19,4                    | 1.532,3                |
| <b>Total ingressos</b>           | <b>11.069,8</b> | <b>1.124,8</b> | <b>492,3</b>       | <b>449,7</b>            | <b>13.136,6</b>        |
| <b>2011 (pressupostat)</b>       |                 |                |                    |                         |                        |
| Ingressos impositius             | 3.393,1         | 230,6          | 0,0                | 75,9                    | 3.699,6                |
| Taxes i altres                   | 1.436,6         | 83,0           | 70,6               | 153,4                   | 1.743,7                |
| Transferències                   | 2.983,2         | 634,4          | 400,4              | 345,4                   | 4.363,4                |
| Altres ing no financers          | 270,4           | 16,3           | 10,5               | 8,3                     | 305,5                  |
| <b>Total ingressos no finan.</b> | <b>8.083,4</b>  | <b>964,4</b>   | <b>481,6</b>       | <b>582,9</b>            | <b>10.112,3</b>        |
| Ingressos financers              | 147,5           | 27,6           | 6,6                | 0,0                     | 181,7                  |
| <b>Total ingressos</b>           | <b>8.231,0</b>  | <b>992,0</b>   | <b>488,2</b>       | <b>582,9</b>            | <b>10.294,0</b>        |

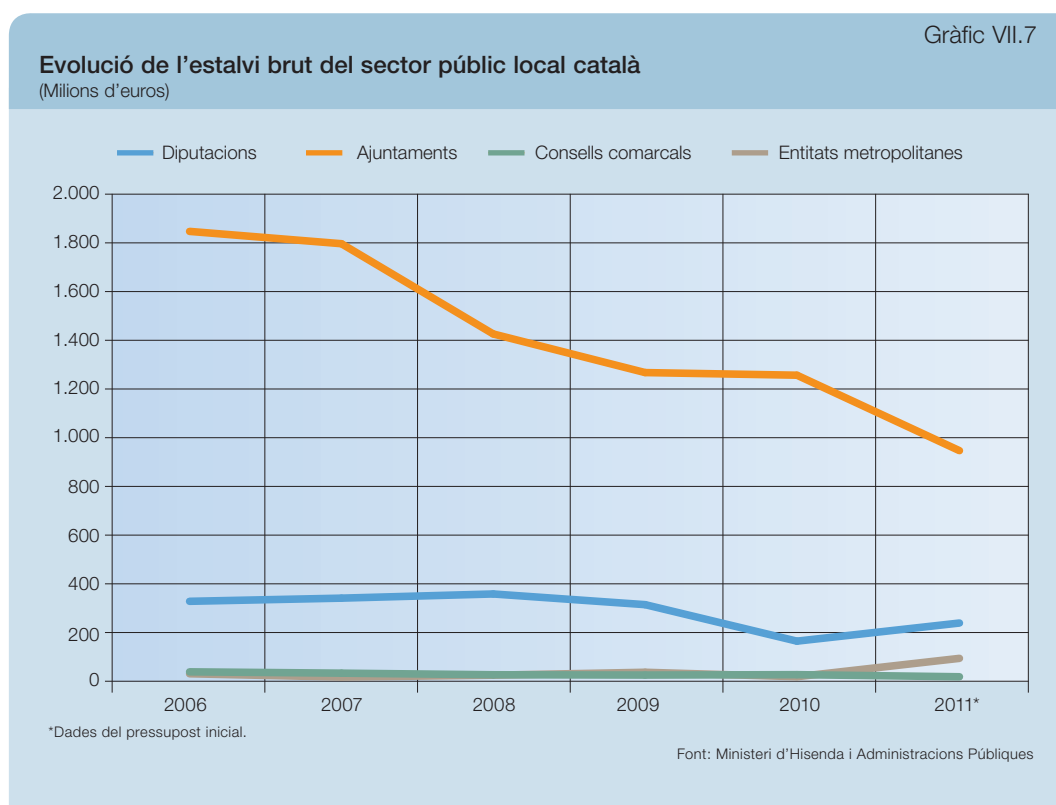
Font: Ministeri d'Hisenda i Administracions Públiques

### 3.3. El compte financer de les administracions locals

L'anàlisi de l'evolució dels indicadors financers del conjunt d'entitats locals que operen a Catalunya evidencia que des del 2006 fins al 2010 estan seguint una tendència d'empitjorament que s'ha matisat l'últim any.

Així, per a l'any 2010, les dades liquidades mostren que els ajuntaments han tancat l'exercici amb un nivell d'estalvi brut (diferència entre ingressos i despeses corrents) de quasi el mateix import que al 2009. En concret, l'estalvi puja a 1.255,9 milions d'euros, un 0,9% menys que a l'exercici anterior. Ara bé, s'espera que per al 2011 es redueixi fins als 943,4 milions, el que significa un 24,9% menys que al 2010.

Les diputacions tenen un pitjor comportament en tancar l'any 2010 amb un estalvi de 154,3 milions d'euros, xifra que significa una reducció del 49,5%, però es preveu que al 2011 recuperi el nivell d'estalvi fins a situar-lo en 229,3 milions, el que suposa un augment del 48,6% (gràfic VII.7).

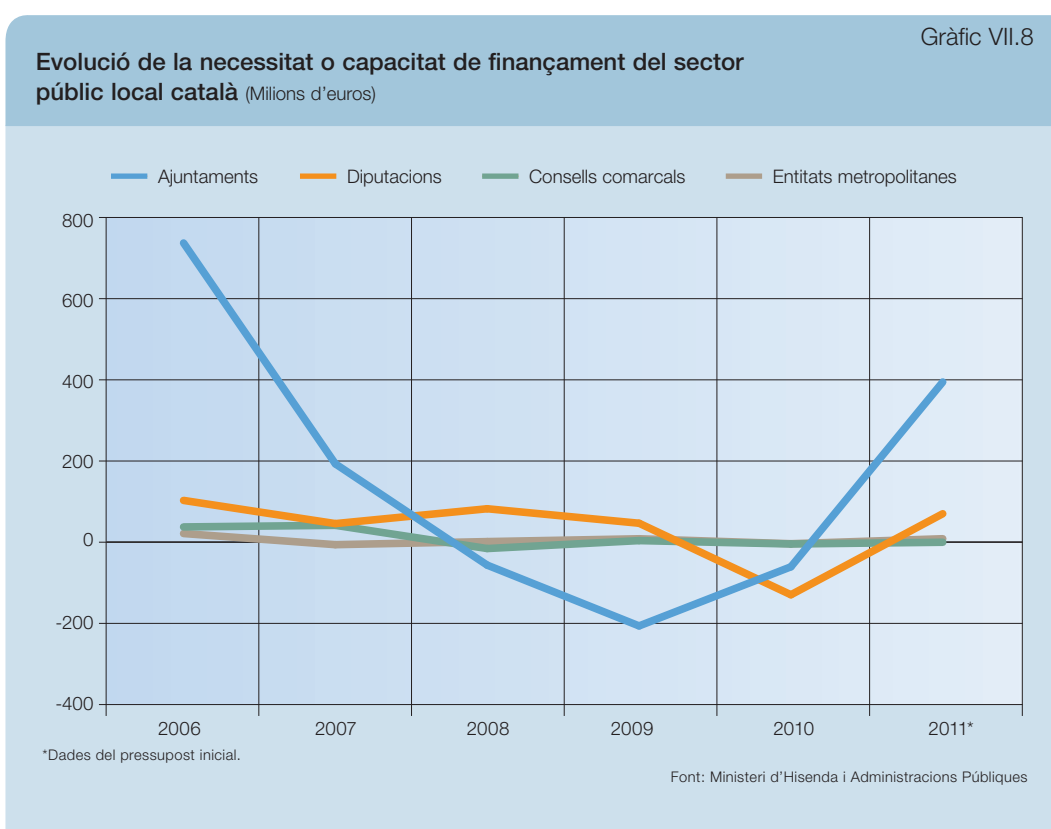


Una altra variable que permet analitzar de manera sintètica la situació financera dels ens locals és la capacitat o necessitat de finançament (el superàvit o dèficit no financer). Aquesta magnitud es defineix com la diferència entre l'estalvi brut més els ingressos de capital menys les despeses de capital i mostren, així, la capacitat de finançar la despesa de capital amb els recursos no financers.

Pel que fa referència als ajuntaments, al 2010 es redreça la situació negativa del dèficit no financer, atès que es redueix fins arribar als 64,7 milions d'euros. Aquesta tendència s'accentua segons les dades dels pressupostos del 2011, any en el que està previst un superàvit de -394,6 milions d'euros.

Les quatre diputacions catalanes presenten al 2010 un dèficit de -134,2 milions, situació insòlita en els darrers anys en els que sempre havien tancat l'exercici amb superàvit. La previsió per al 2011 és de recuperació de la situació financera amb un superàvit de 67,2 milions.

Els consells comarcals van acabar l'any 2010 amb un dèficit de 8,0 milions, però preveuen que es mantindrà, si bé més reduït, en 3,7 milions en el 2011. Finalment, les entitats metropolitanen van tancar l'exercici 2010 amb un dèficit de 7,3 milions d'euros (gràfic VII.8).



## BOOM IMMOBILIARI I FINANÇAMENT MUNICIPAL: MITE O REALITAT?

Albert Solé Ollé i Elisabet Viladecans Marsal. *Universitat de Barcelona i Institut d'Economia de Barcelona (IEB)*

L'augment i posterior caiguda dels preus de l'habitatge des de mitjan dels anys noranta ha estat d'una magnitud sense precedents. En el conjunt d'Espanya, el darrer boom immobiliari ha suposat un increment dels preus reals de l'habitatge al voltant de 150% per tot el període i d'un 90% entre els anys 2000 i 2006 (Ministeri de Foment). Segons dades de l'Institut d'Estadística de Catalunya, a Catalunya, des de l'any 2000, l'augment de preus va seguir essent molt elevat, situant-se al voltant del 140%. La crisi del sector de l'habitatge ha tingut uns efectes particularment adversos per les finances públiques locals amb una caiguda especialment acusada de la recaptació dels impostos i les taxes lligades a la construcció. El major o menor impacte de l'esclat de la bombolla immobiliària pels ajuntaments durant els anys de crisi econòmica depèn clarament de com es varen comportar aquestes administracions en l'etapa del boom.

Des de l'entrada en vigor de la Llei 39/1988, Reguladora de les Hisendes Locals diverses veus han apuntat cap a la insuficiència financera crònica dels municipis. Aquesta insuficiència es deuria a la dificultat d'obtenir majors rendiments de les bases fiscals assignades, la seva reduïda elasticitat respecte el creixement econòmic (que se suposa genera també majors necessitats i demandes ciutadanes) o a la falta de reconeixement per part dels altres nivells de govern dels serveis prestats pels municipis que no són de la seva competència. Avaluat la validesa d'aquests arguments és gairebé impossible donada la dificultat tècnica i al fet que sol ser la part interessada la que aporta les proves. Tot i això, amb el pas del temps, s'han acumulat evidències que suggereixen que alguna cosa certa hi ha en tot això.

Algunes d'aquestes evidències es refereixen al paper desproporcionat que ha jugat l'urbanisme en el finançament municipal durant el darrer boom immobiliari. Tal com s'argumenta més endavant, el paper dels ingressos urbanístics en el sistema de finançament local hauria de limitar-se a cobrir els costos relacionats amb el creixement del municipi, amb l'objectiu de repartir la càrrega fiscal de forma equitativa entre residents nous i antics, i de no alterar de forma artificial els incentius de residents i/o polítics respecte al creixement urbà. Nombrosos opinions d'experts i/o aparegudes en mitjans de comunicació en els darrers anys indiquen que, de fet, alguna cosa en aquest línia pot haver ocorregut. A títol d'exemple: «Els municipis endeutats i sense el necessari flux d'ingressos obtinguts a partir de les seves pròpies fonts, veuen en el desenvolupament urbanístic la principal i més temptadora font de finançament.» (El País, Editorial, 6/10/2006). O bé: «En alguns casos s'estarien utilitzant els beneficis extraordinaris de l'activitat immobiliària per solucionar els problemes actuals de finançament, sense considerar les implicacions que sobre obligacions futures de despesa tenen aquestes actuacions.» (Sánchez-Maldonado y Suárez-Pandiello, 2008, p.262)<sup>1</sup>. Probablement aquestes afirmacions poden exagerar l'ordre de

magnitud del problema, però les dades existents (que cal esmentar no varen sortir a la llum en aquests anys) indiquen que la importància de l'urbanisme en el finançament municipal és evident.

L'evolució de la construcció d'habitatges a Catalunya en el recent cicle immobiliari, tant en la seva etapa expansiva (fins 2006) com en la recessiva (de 2007 en endavant) es pot qualificar d'espectacular. Durant el període d'expansió, el nombre d'habitatges iniciats a Catalunya va passar d'un mínim al voltant de 50.000 a un màxim de 127.000. El nombre d'habitatges acabats es va situar en un mínim proper als 40.000 el 1996 a un màxim de 79.600 el 2007. En els anys següents, el nombre d'habitatges iniciats va caure dràsticament fins al voltant de 8.000, per sota fins i tot del mínim marcat en l'anterior fase recessiva de principis dels anys noranta. Una forma complementària de mesurar la magnitud del cicle immobiliari és analitzant les dades de l'evolució de l'estoc de capital d'habitatges entre 1990 i 2007 (dades facilitades per l'IVIE). Entre els anys 1995 i 2007, el valor de l'estoc d'aquest capital a Catalunya va augmentar un 26,6% de mitjana anual (xifra similar a la del conjunt de l'Estat espanyol). Mentre que en l'etapa anterior (1990-1995) aquest increment es va situar en un 5,9%, xifra molt més discreta

La recaptació d'alguns dels tributs que utilitzen les administracions públiques catalanes està molt relacionada amb la construcció i/o compravenda d'habitatges. Per exemple, la recaptació de l'IVA, impost la recaptació del qual es reparteixen l'Estat i les Comunitats Autònomes (CCAA), depèn de les transaccions de nous habitatges, mentre que la recaptació de l'Impost de Transmissions Patrimonials, actualment cedit a les CCAA, depèn de les transaccions de terrenys i habitatges de segona mà. En el moment de l'esclat de la bombolla immobiliària, ja es va detectar una caiguda de la recaptació de l'Impost de Transmissions Patrimonials del 34 i del 25% en els anys 2007 i 2008, respectivament. En els anys següents, la menor recaptació ha anat lligada a la menor activitat immobiliària. En el cas dels municipis, la recaptació de l'Impost sobre Construccions, Instal·lacions i Obres (ICIO) i de l'Impost sobre Increment del Valor de Terrenys de Naturalesa Urbana també depèn del flux d'activitat immobiliària, ja sigui el volum de construcció o les transaccions d'habitatges i terrenys. En la mateixa línia, la recaptació d'aquests dos impostos també va caure un 24% l'any 2008. En el mateix any, l'Impost sobre Béns Immobles (IBI), que grava el valor de l'estoc d'habitatges i terrenys en lloc del flux de construcció i transaccions, va incrementar la seva recaptació en un 10%. A més, els municipis obtenen ingressos d'altres fonts de finançament relacionades amb l'activitat immobiliària i urbanística, alguns d'ells fins i tot més cíclics.

Analitzant la composició del pressupost d'ingressos dels municipis espanyols en els anys 1994 i 2006 (aproximadament el mínim i el màxim de la fase expansiva del cicle) es comprova que els *Ingressos urbanístics* eren al principi de la fase expansiva modestos, situant-se lleugerament per sobre del 10% del total d'ingressos no financers. Però al final del cicle representaven ja més del 20% dels ingressos. Així, en

1. Sánchez Maldonado, J. y Suárez Pandiello, J. (2008): «Hacienda Local y Urbanismo. ¿Es tan grave como lo pintan?», CLM — *Economía* 11/2008, 245-264.

poc més d'una dècada, el seu pes en el pressupost municipal es va multiplicar per dos, arribant a superar per exemple, el pes que el principal impost municipal, l'IBI, té en el pressupost (al voltant del 19% el 2006). Analitzant conjuntament les dades d'ingressos urbanístics i les sèries de construcció d'habitatges durant el període 1994-2008 es comprova que aquests ingressos creixen de forma paral·lela a la construcció d'habitatges –i fins i tot de forma més intensa durant la part final del període (2003-2006)–, per caure de forma molt acusada durant 2007 i 2008, seguint també de forma paral·lela la caiguda del mercat immobiliari. Es pot concloure, per tant, que la bombolla immobiliària també va provocar una bombolla dels *Ingressos urbanístics* dels municipis catalans.

Tal com s'ha esmentat, les diferents fonts d'ingressos relacionades amb l'urbanisme haurien de tenir com a objectiu el finançament de les necessitats de despesa addicionals relacionades amb el creixement dels municipis. L'expansió urbana fa necessària la inversió en nous carrers, enllumenat, clavegueram, subministre d'aigua o parcs públics. A més, el creixement de la població pot requerir la construcció de noves escoles, hospitals i altres equipaments socials (per exemple, habitatge social). Els instruments més adequats per al finançament dels costos de l'expansió urbana estan basats en el principi del benefici. Aquests instruments tenen com objectiu fer recaure sobre el nou desenvolupament el cost de l'expansió urbanística. Existeixen diferents tipus d'instruments d'aquest tipus, més o menys utilitzats en funció del país: taxes que paguen els promotors o els compradors de l'habitatge, imposició diferencial sobre la propietat dels nous habitatges o impostos no recurrents que graven les transaccions de terrenys i habitatges

La informació apareguda en la premsa espanyola sobre la incidència de la crisi en les finances municipals sembla suggerir que els municipis varen utilitzar aquests ingressos per finançar nivells anormalment alts d'inversió i que, fins i tot, en alguns casos aquests recursos varen fomentar el creixement de la despesa corrent. Evidentment, aquells que varen destinar una major part d'aquests ingressos a finançar despesa corrent –, especialment, a finançar despesa de personal, molt més inflexible a la baixa– són els que poden estar experimentant més dificultats durant la crisi. Els que varen dedicar aquests ingressos només a finançar inversió estan experimentant menys dificultats –donat que la inversió pot ajustar-se ràpidament davant un canvi de cicle–. Fins i tot, però, en aquest cas, hi ha algunes despeses addicionals difícils d'ajustar a la baixa com, per exemple, la despesa en manteniment de les noves infraestructures o la despesa en personal associat als serveis que aquestes se suposa haurien de prestar. És força habitual durant etapes de crisi observar infraestructures noves que es deterioren molt ràpid per falta de manteniment i/o equipaments infrautilitzats (com teatres o auditoris) per falta de finançament per a les seves activitats.

No existeix, fins al moment, cap anàlisi rigorosa que permeti respondre a la següent pregunta: Fins a quin punt els polítics locals s'han deixat temptar per la bombolla d'ingressos extraordinaris generada arrel del boom immobiliari? Si els polítics locals haguessin actuat de forma racional, tenint en compte el caràcter extraordinari d'aquests ingressos, haurien d'haver estalviat aquests recursos en lloc de destinar-los a

augmentar el nivell de despesa. Menors inversions i un menor nivell de despesa corrent durant el boom haguessin tingut com a contrapartida una major facilitat d'ajust durant l'actual crisi. En un treball recent intentem donar resposta a aquesta qüestió<sup>2</sup>. L'objectiu de l'anàlisi és veure la relació entre l'augment de la despesa pública dels municipis i l'augment dels seus ingressos (especialment els de caràcter més extraordinari). S'analitza com l'augment d'ingressos explica l'augment de despesa. El paràmetre estimat mesura el grau de «miopia» dels governs locals en l'ús dels ingressos extraordinaris. En els casos extrems, si el paràmetre pren el valor 1, els polítics són totalment «miops», destinant tot l'increment d'ingressos presents a despesa, i si pren el valor 0 són totalment «racionals» doncs entenen que un increment d'ingressos en el present no es trasllada a un increment d'ingressos «permanents» i que per tant, no ha de ser traslladat a un increment de despesa, sinó estalviat (per exemple, augmentant els actius o bé reduint el deute). L'anàlisi empírica es dur a terme per un panell de dades per a municipis espanyols de més de 5.000 habitants pel període 1996-2006. El període recull tota l'etapa de boom immobiliari.

Els resultats es poden resumir de la següent manera: 1) l'estimació bàsica proporciona un valor del paràmetre igual a 0,6, valor similar al d'estudis similars fets per altres països com Suècia i Noruega. Es pot afirmar, doncs, que els governs locals espanyols no actuen de forma totalment 'racional' i que el grau de 'miopia' és semblant al documentat per altres països. Sembla també que els governs locals tendeixen a destinar una part no menyspreable dels ingressos addicionals que obtenen en el present a increments a la despesa corrent. 2) L'efecte és més elevat (passant de 0,6 a 0,86) a partir de 2001, moment en el que la intensitat del boom immobiliari augmenta. 3) En els municipis on el boom immobiliari ha estat més intens i els situats a la costa o en àrees més urbanes, l'efecte és també més elevat (el coeficient arriba a 0,83 en aquests casos). 4) La tendència a traslladar els increments d'ingressos urbanístics a despesa és menor que en el cas dels ingressos ordinaris, fet que sembla suggerir que els ajuntaments són conscients de la major volatilitat d'aquestes fonts d'ingressos. Aquesta evidència suggereix que els *Ingressos urbanístics* son especialment 'temptadors' pels municipis, entenent la temptació com la tendència a dedicar una proporció alta dels mateixos a finançar despesa corrent.

La principal conclusió de l'anàlisi és que, de mitjana, en els municipis espanyols la pràctica de traslladar els increments d'ingressos urbanístics a la despesa està força estesa. Així, els ajuntaments han actuat respecte aquesta font d'ingressos durant el darrer boom immobiliari de una forma poc 'racional'. Per tant, els municipis, de mitjana, semblen haver estat poc conscients del risc en el que incorrien al traslladar a despesa corrent parts dels ingressos extraordinaris derivats de l'activitat urbanística. És important esmentar que l'alta heterogeneïtat de situacions (econòmiques i polítiques) dels municipis pot haver fet que el comportament també hagi estat molt diferent al llarg de la geografia espanyola i catalana.

2. Solé Ollé A. i Viladecans Marsal, E (2011) *Local spending and the housing boom*. Institut d'Economia de Barcelona, Universitat de Barcelona 2011/29.

## 4. Resum

L'any 2011 ha estat, en el cas de les finances públiques de les diferents administracions que operen a Catalunya, pitjor del que s'esperava. La principal raó ha estat la caiguda del creixement econòmic a partir del segon semestre, que ha provocat una recaptació inferior a la prevista i, a la vegada, la despesa no s'ha acomodat a aquesta nova situació, fets que han generat uns nivells de dèficit públic superiors als inicialment previstos. Així, per exemple, en el conjunt de l'Estat espanyol el nivell de dèficit va ser del 8,5% del PIB quan l'objectiu era del 6%. En el cas de la Generalitat, l'objectiu de dèficit era el 2,66% del PIB català i finalment ha estat, segons el Ministeri d'Economia, del 3,72%, malgrat el pla d'ajust de la despesa que es va establir.

En el cas dels ingressos tributaris, cal assenyalar que al 2011 van tenir un lleuger augment fruit de les mesures de consolidació fiscal que es van prendre especialment per part de l'Estat i de l'esforç de control exercit per part de l'Agència Estatal de l'Administració Tributària.

Un altre aspecte rellevant al 2011 és el reforç de les regles fiscals comunitàries i dels mecanismes de supervisió econòmica i fiscal que han condicionat el desenvolupament de l'exercici pressupostari. En aquesta línia, tant els pressupostos de l'Estat com els de la Generalitat per al 2012 tenen com a principal objectiu el sanejament de les finances públiques. Per aconseguir-ho s'han aprovat tot un conjunt de mesures fiscals que s'espera que incrementin els recursos públics i, a la vegada, s'han dissenyat uns forts ajustos en la despesa pública. Cal advertir, però, que en el cas de l'Estat una conseqüència directa de la reducció de la despesa ha estat una davallada de la inversió directa a Catalunya de pràcticament el 50% amb relació al pressupost del 2011.

## Evolució de les despeses de la Generalitat de Catalunya. Drets liquidats

(Millions d'euros)

| Capítols                              | 2001            | 2002            | 2003            | 2004            | 2005            | 2006            | 2007            | 2008            | 2009            | 2010            | 2011            |
|---------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 1. Remuneracions de personal          | 2.449,4         | 2.631,8         | 2.928,2         | 3.179,3         | 3.522,2         | 3.896,5         | 4.494,1         | 4.976,8         | 5.354,5         | 5.255,3         | 5.076,4         |
| 2. Compra de bens i serveis           | 588,1           | 710,6           | 813,3           | 862,3           | 1.003,0         | 1.154,0         | 1.244,0         | 1.375,2         | 1.430,6         | 1.557,6         | 1.360,3         |
| 3. Interessos                         | 428,8           | 416,4           | 391,5           | 402,7           | 480,4           | 504,7           | 570,0           | 696,9           | 796,6           | 919,2           | 1.479,2         |
| 4. Transferències corrents            | 8.756,9         | 9.516,1         | 10.327,8        | 12.245,5        | 13.577,6        | 15.426,2        | 16.443,0        | 17.843,2        | 21.886,1        | 18.722,7        | 18.950,9        |
| 5. Fons de contingència               | n.d             | n.d             | n.d             | n.d             | n.d             | n.d             | n.d             | n.d             | n.d             | n.d             | n.d             |
| <b>Despeses corrents (1 a 4)</b>      | <b>12.223,3</b> | <b>13.274,9</b> | <b>14.460,8</b> | <b>16.689,8</b> | <b>18.583,2</b> | <b>20.981,2</b> | <b>22.751,2</b> | <b>24.892,0</b> | <b>29.467,8</b> | <b>26.454,7</b> | <b>26.866,8</b> |
| 6. Inversions reals                   | 680,6           | 882,8           | 915,5           | 1.058,3         | 1.259,2         | 1.332,1         | 1.274,9         | 1.284,3         | 1.152,1         | 951,4           | 735,9           |
| 7. Transferències de capital          | 952,5           | 1.020,9         | 976,5           | 1.208,5         | 1.249,8         | 1.386,2         | 1.459,3         | 1.847,2         | 1.958,3         | 1.809,0         | 1.714,3         |
| <b>Despeses de capital (6 a 7)</b>    | <b>1.633,0</b>  | <b>1.903,7</b>  | <b>1.892,0</b>  | <b>2.266,7</b>  | <b>2.509,1</b>  | <b>2.718,4</b>  | <b>2.734,2</b>  | <b>3.131,5</b>  | <b>3.110,4</b>  | <b>2.760,4</b>  | <b>2.450,3</b>  |
| <b>Despeses no financeres (1 a 7)</b> | <b>13.856,3</b> | <b>15.178,6</b> | <b>16.352,8</b> | <b>18.956,5</b> | <b>21.092,3</b> | <b>23.699,6</b> | <b>25.485,3</b> | <b>28.023,6</b> | <b>32.578,2</b> | <b>29.215,1</b> | <b>29.317,0</b> |
| 8. Variació d'actius financers        | 148,0           | 158,6           | 236,8           | 960,5           | 783,8           | 734,5           | 1.588,0         | 1.822,4         | 1.255,3         | 1.405,1         | 990,7           |
| 9. Variació de passius financers      | 833,3           | 1.021,9         | 763,7           | 686,8           | 1.796,6         | 705,6           | 1.065,2         | 587,0           | 1.361,7         | 1.794,8         | 4.825,1         |
| <b>Despeses financeres (8 a 9)</b>    | <b>981,3</b>    | <b>1.180,5</b>  | <b>1.000,5</b>  | <b>1.647,3</b>  | <b>2.580,4</b>  | <b>1.440,1</b>  | <b>2.653,2</b>  | <b>2.409,4</b>  | <b>2.617,0</b>  | <b>3.199,9</b>  | <b>5.815,8</b>  |
| <b>Total despeses</b>                 | <b>14.837,6</b> | <b>16.359,1</b> | <b>17.353,3</b> | <b>20.603,8</b> | <b>23.672,6</b> | <b>25.139,7</b> | <b>28.138,6</b> | <b>30.432,9</b> | <b>35.195,2</b> | <b>32.415,0</b> | <b>35.132,8</b> |

n.d: no disponible

Font: Generalitat de Catalunya

## Evolució dels ingressos de la Generalitat de Catalunya. Drets liquidats

(Millions d'euros)

| Capítols                              | 2001            | 2002            | 2003            | 2004            | 2005            | 2006            | 2007            | 2008            | 2009            | 2010            | 2011            |
|---------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 1. Impostos directes                  | 1.926,1         | 3.547,1         | 3.861,4         | 4.528,6         | 5.000,3         | 5.812,0         | 6.500,7         | 7.494,6         | 8.128,9         | 6.158,5         | 8.482,1         |
| 2. Impostos indirectes                | 1.299,1         | 5.886,7         | 6.542,8         | 7.425,2         | 8.697,5         | 9.825,4         | 9.639,5         | 8.084,3         | 6.800,4         | 5.991,7         | 8.486,3         |
| 3. Taxes i altres ingressos           | 407,8           | 428,0           | 458,0           | 495,6           | 544,3           | 505,6           | 524,8           | 491,8           | 459,8           | 482,1           | 459,8           |
| 4. Transferències corrents            | 9.394,8         | 4.622,3         | 4.862,3         | 5.173,6         | 5.634,6         | 6.770,2         | 7.406,5         | 7.916,0         | 10.713,4        | 10.029,0        | 4.202,1         |
| 5. Ingressos patrimonials             | 9,0             | 10,6            | 8,5             | 7,5             | 8,0             | 25,2            | 28,3            | 14,7            | 27,5            | 13,9            | 8,5             |
| <b>Ingressos corrents (1 a 5)</b>     | <b>13.036,9</b> | <b>14.494,6</b> | <b>15.732,9</b> | <b>17.630,5</b> | <b>19.884,7</b> | <b>22.938,4</b> | <b>24.099,7</b> | <b>24.001,5</b> | <b>26.130,0</b> | <b>22.675,2</b> | <b>21.638,8</b> |
| 6. Alienació d'inversions reals       | 7,4             | 126,6           | 225,6           | 0,4             | 2,7             | 2,0             | 4,4             | 2,4             | 0,1             | 0,3             | 0,4             |
| 7. Transferències de capital          | 819,1           | 572,7           | 661,1           | 658,2           | 615,9           | 615,0           | 828,0           | 894,2           | 1.192,1         | 1.241,5         | 770,9           |
| <b>Ingressos de capital (6 a 7)</b>   | <b>826,4</b>    | <b>699,3</b>    | <b>886,7</b>    | <b>658,6</b>    | <b>618,6</b>    | <b>617,0</b>    | <b>832,4</b>    | <b>896,6</b>    | <b>1.192,2</b>  | <b>1.241,8</b>  | <b>771,3</b>    |
| <b>Ingressos no financers (1 a 7)</b> | <b>13.863,3</b> | <b>15.193,9</b> | <b>16.619,7</b> | <b>18.289,1</b> | <b>20.503,3</b> | <b>23.555,4</b> | <b>24.932,1</b> | <b>24.898,1</b> | <b>27.322,2</b> | <b>23.917,0</b> | <b>22.410,1</b> |
| 8. Variació d'actius financers        | 2,9             | 21,3            | 1,0             | 0,9             | 2,3             | 0,9             | 0,8             | 0,7             | 28,1            | 4,6             | 24,0            |
| 9. Variació de passius financers      | 777,1           | 1.072,0         | 866,3           | 2.425,6         | 2.830,9         | 759,7           | 2.560,1         | 4.288,8         | 5.428,1         | 9.735,0         | 12.266,0        |
| <b>Ingressos financers (8 a 9)</b>    | <b>780,0</b>    | <b>1.093,2</b>  | <b>867,3</b>    | <b>2.426,5</b>  | <b>2.833,2</b>  | <b>760,6</b>    | <b>2.560,9</b>  | <b>4.289,5</b>  | <b>5.456,2</b>  | <b>9.739,6</b>  | <b>12.290,0</b> |
| <b>Total ingressos</b>                | <b>14.643,3</b> | <b>16.287,2</b> | <b>17.487,0</b> | <b>20.715,5</b> | <b>23.336,5</b> | <b>24.316,0</b> | <b>27.493,0</b> | <b>29.187,6</b> | <b>32.778,4</b> | <b>33.656,6</b> | <b>34.700,1</b> |

Font: Generalitat de Catalunya



## Evolució de les despeses liquidades de les corporacions locals catalanes

(Milions d'euros)

|                                       | Ajuntaments     | Diputacions    | Consells<br>comarcals | Entitats<br>metropolitanes | Total sense<br>consolidat |
|---------------------------------------|-----------------|----------------|-----------------------|----------------------------|---------------------------|
| <b>2009</b>                           |                 |                |                       |                            |                           |
| 1. Remuneració de personal            | 2.754,9         | 370,9          | 104,7                 | 10,9                       | 3.241,5                   |
| 2. Compres de béns i serveis          | 2.958,3         | 179,7          | 205,5                 | 159,2                      | 3.502,8                   |
| 3. Pagament d'interessos              | 132,4           | 13,6           | 0,8                   | 0,6                        | 147,4                     |
| 4. Transferències corrents            | 1.214,1         | 236,0          | 85,4                  | 217,9                      | 1.546,8                   |
| <b>Despeses corrents (1 a 4)</b>      | <b>7.059,7</b>  | <b>800,3</b>   | <b>396,4</b>          | <b>388,6</b>               | <b>8.438,5</b>            |
| 6. Inversions reals                   | 2.936,1         | 109,0          | 48,8                  | 9,2                        | 3.103,1                   |
| 7. Transferències de capital          | 495,0           | 158,7          | 85,8                  | 20,3                       | 544,2                     |
| <b>Despeses de capital (6 a 7)</b>    | <b>3.431,1</b>  | <b>267,7</b>   | <b>134,6</b>          | <b>29,5</b>                | <b>3.647,3</b>            |
| <b>Despeses no financeres (1 a 7)</b> | <b>10.490,8</b> | <b>1.067,9</b> | <b>531,0</b>          | <b>418,1</b>               | <b>12.085,8</b>           |
| 8. Variació d'actius financers        | 88,0            | 21,2           | 0,2                   | 0,0                        | 109,4                     |
| 9. Variació de passius financers      | 511,4           | 70,1           | 1,8                   | 7,4                        | 590,7                     |
| <b>Despeses financeres (8 a 9)</b>    | <b>599,4</b>    | <b>91,3</b>    | <b>2,0</b>            | <b>7,4</b>                 | <b>700,1</b>              |
| <b>Total despeses</b>                 | <b>11.090,2</b> | <b>1.159,2</b> | <b>533,0</b>          | <b>425,5</b>               | <b>12.785,8</b>           |
| <b>2010*</b>                          |                 |                |                       |                            |                           |
| 1. Remuneració de personal            | 2.772,1         | 347,6          | 91,8                  | 9,2                        | 3.220,7                   |
| 2. Compres de béns i serveis          | 2.955,4         | 168,7          | 197,4                 | 179,5                      | 3.501,0                   |
| 3. Pagament d'interessos              | 109,5           | 14,8           | 0,5                   | 0,3                        | 125,2                     |
| 4. Transferències corrents            | 1.207,1         | 243,4          | 86,8                  | 216,8                      | 1.754,1                   |
| <b>Despeses corrents (1 a 4)</b>      | <b>7.044,2</b>  | <b>774,4</b>   | <b>376,5</b>          | <b>405,8</b>               | <b>8.601,0</b>            |
| 6. Inversions reals                   | 2.238,0         | 94,3           | 42,3                  | 7,9                        | 2.382,6                   |
| 7. Transferències de capital          | 523,9           | 208,0          | 79,2                  | 23,8                       | 834,9                     |
| <b>Despeses de capital (6 a 7)</b>    | <b>2.761,9</b>  | <b>302,3</b>   | <b>121,6</b>          | <b>31,8</b>                | <b>3.217,5</b>            |
| <b>Despeses no financeres (1 a 7)</b> | <b>9.806,1</b>  | <b>1.076,7</b> | <b>498,1</b>          | <b>437,6</b>               | <b>11.818,4</b>           |
| 8. Variació d'actius financers        | 71,4            | 20,9           | 0,8                   | 0,0                        | 93,1                      |
| 9. Variació de passius financers      | 541,0           | 79,4           | 2,1                   | 6,3                        | 628,8                     |
| <b>Despeses financeres (8 a 9)</b>    | <b>612,4</b>    | <b>100,4</b>   | <b>2,9</b>            | <b>6,3</b>                 | <b>722,0</b>              |
| <b>Total despeses</b>                 | <b>10.418,4</b> | <b>1.177,0</b> | <b>501,0</b>          | <b>443,9</b>               | <b>12.540,4</b>           |
| <b>2011 (pressupost inicial)*</b>     |                 |                |                       |                            |                           |
| 1. Remuneració de personal            | 2.609,3         | 361,6          | 95,4                  | 25,6                       | 3.092,0                   |
| 2. Compres de béns i serveis          | 2.733,8         | 153,3          | 207,8                 | 187,3                      | 3.282,1                   |
| 3. Pagament d'interessos              | 165,0           | 20,0           | 1,0                   | 2,0                        | 187,9                     |
| 4. Transferències corrents            | 1.112,2         | 190,5          | 76,1                  | 266,0                      | 1.644,9                   |
| <b>Despeses corrents (1 a 4)</b>      | <b>6.620,2</b>  | <b>725,5</b>   | <b>380,3</b>          | <b>480,9</b>               | <b>8.206,9</b>            |
| 6. Inversions reals                   | 993,9           | 54,0           | 61,5                  | 35,1                       | 1.144,4                   |
| 7. Transferències de capital          | 74,8            | 117,7          | 43,5                  | 61,8                       | 297,8                     |
| <b>Despeses de capital (6 a 7)</b>    | <b>1.068,7</b>  | <b>171,7</b>   | <b>105,0</b>          | <b>96,9</b>                | <b>1.442,3</b>            |
| <b>Despeses no financeres (1 a 7)</b> | <b>7.688,9</b>  | <b>897,2</b>   | <b>485,3</b>          | <b>577,8</b>               | <b>9.649,1</b>            |
| 8. Variació d'actius financers        | 12,9            | 11,4           | 0,1                   | 1,0                        | 25,5                      |
| 9. Variació de passius financers      | 496,3           | 83,4           | 2,2                   | 4,1                        | 585,9                     |
| <b>Despeses financeres (8 a 9)</b>    | <b>509,2</b>    | <b>94,8</b>    | <b>2,3</b>            | <b>5,1</b>                 | <b>611,4</b>              |
| <b>Total despeses</b>                 | <b>8.198,1</b>  | <b>992,0</b>   | <b>487,6</b>          | <b>582,9</b>               | <b>10.260,6</b>           |

(\*) Dades provisionals

Font: Ministeri d'Hisenda i Administracions Públiques

## Evolució dels ingressos liquidats de les corporacions locals catalanes

(Millions d'euros)

|                                       | Ajuntaments     | Diputacions    | Consells<br>comarcals | Entitats<br>metropolitanes | Total sense<br>consolidat |
|---------------------------------------|-----------------|----------------|-----------------------|----------------------------|---------------------------|
| <b>2009</b>                           |                 |                |                       |                            |                           |
| 1. Impostos directes                  | 3.202,9         | 184,5          | 0,0                   | 81,0                       | 3.468,4                   |
| 2. Impostos indirectes                | 200,4           | 90,6           | 0,0                   | 0,0                        | 291,0                     |
| 3. Taxes i altres ingressos           | 1.676,3         | 76,4           | 76,8                  | 149,8                      | 1.979,3                   |
| 4. Transferències corrents            | 3.023,3         | 731,5          | 328,6                 | 180,5                      | 4.013,6                   |
| 5. Ingressos patrimonials             | 223,6           | 22,8           | 4,8                   | 2,8                        | 254,0                     |
| <b>Ingressos corrents (1 a 5)</b>     | <b>8.326,5</b>  | <b>1.105,8</b> | <b>410,2</b>          | <b>414,0</b>               | <b>10.006,3</b>           |
| 6. Alienació d'inversions             | 106,0           | 0,2            | 2,6                   | 0,4                        | 109,3                     |
| 7. Transferències de capital          | 1.846,7         | 5,5            | 118,5                 | 8,7                        | 1.831,6                   |
| <b>Ingressos de capital (6-7)</b>     | <b>1.952,7</b>  | <b>5,8</b>     | <b>121,2</b>          | <b>9,1</b>                 | <b>1.940,9</b>            |
| <b>Ingressos no financers (1 a 7)</b> | <b>10.279,2</b> | <b>1.111,6</b> | <b>531,4</b>          | <b>423,1</b>               | <b>11.947,2</b>           |
| 8. Variació d'actius financers        | 67,6            | 8,9            | 0,1                   | 0,0                        | 76,6                      |
| 9. Variació de passius financers      | 823,3           | 72,5           | 11,1                  | 6,4                        | 913,2                     |
| <b>Ingressos financers (8-9)</b>      | <b>890,9</b>    | <b>81,4</b>    | <b>11,2</b>           | <b>6,4</b>                 | <b>989,9</b>              |
| <b>Total ingressos</b>                | <b>11.170,1</b> | <b>1.193,0</b> | <b>542,6</b>          | <b>429,5</b>               | <b>12.937,1</b>           |
| <b>2010*</b>                          |                 |                |                       |                            |                           |
| 1. Impostos directes                  | 3.377,9         | 153,2          | 0,0                   | 85,2                       | 3.616,3                   |
| 2. Impostos indirectes                | 180,3           | 74,8           | 0,0                   | 0,0                        | 255,2                     |
| 3. Taxes i altres ingressos           | 1.711,3         | 80,9           | 63,8                  | 152,9                      | 2.008,9                   |
| 4. Transferències corrents            | 2.825,3         | 599,5          | 320,6                 | 164,3                      | 3.909,7                   |
| 5. Ingressos patrimonials             | 205,2           | 20,2           | 7,6                   | 10,3                       | 243,4                     |
| <b>Ingressos corrents (1 a 5)</b>     | <b>8.300,1</b>  | <b>928,7</b>   | <b>392,0</b>          | <b>412,7</b>               | <b>10.033,5</b>           |
| 6. Alienació d'inversions             | 64,4            | 2,0            | 0,2                   | 0,0                        | 66,6                      |
| 7. Transferències de capital          | 1.376,9         | 11,7           | 97,9                  | 17,6                       | 1.504,2                   |
| <b>Ingressos de capital (6-7)</b>     | <b>1.441,3</b>  | <b>13,7</b>    | <b>98,1</b>           | <b>17,6</b>                | <b>1.570,8</b>            |
| <b>Ingressos no financers (1 a 7)</b> | <b>9.741,4</b>  | <b>942,5</b>   | <b>490,1</b>          | <b>430,3</b>               | <b>11.604,3</b>           |
| 8. Variació d'actius financers        | 37,6            | 10,2           | 0,0                   | 0,0                        | 47,9                      |
| 9. Variació de passius financers      | 1.290,8         | 172,0          | 2,2                   | 19,4                       | 1.484,4                   |
| <b>Ingressos financers (8-9)</b>      | <b>1.328,4</b>  | <b>182,3</b>   | <b>2,2</b>            | <b>19,4</b>                | <b>1.532,3</b>            |
| <b>Total ingressos</b>                | <b>11.069,8</b> | <b>1.124,8</b> | <b>492,4</b>          | <b>449,7</b>               | <b>13.136,6</b>           |
| <b>2011 (pressupost inicial)*</b>     |                 |                |                       |                            |                           |
| 1. Impostos directes                  | 3.204,9         | 146,0          | 0,0                   | 75,9                       | 3.426,8                   |
| 2. Impostos indirectes                | 188,3           | 84,6           | 0,0                   | 0,0                        | 272,9                     |
| 3. Taxes i altres ingressos           | 1.436,6         | 83,0           | 70,6                  | 153,4                      | 1.743,7                   |
| 4. Transferències corrents            | 2.556,5         | 625,0          | 313,0                 | 326,3                      | 3.820,8                   |
| 5. Ingressos patrimonials             | 177,3           | 16,1           | 3,4                   | 8,3                        | 205,1                     |
| <b>Ingressos corrents (1 a 5)</b>     | <b>7.563,6</b>  | <b>954,7</b>   | <b>387,1</b>          | <b>563,9</b>               | <b>9.469,3</b>            |
| 6. Alienació d'inversions             | 93,1            | 0,2            | 7,1                   | 0,0                        | 100,4                     |
| 7. Transferències de capital          | 426,7           | 9,5            | 87,4                  | 19,0                       | 542,6                     |
| <b>Ingressos de capital (6-7)</b>     | <b>519,8</b>    | <b>9,6</b>     | <b>94,5</b>           | <b>19,0</b>                | <b>643,0</b>              |
| <b>Ingressos no financers (1 a 7)</b> | <b>8.083,4</b>  | <b>964,4</b>   | <b>481,6</b>          | <b>582,9</b>               | <b>10.112,3</b>           |
| 8. Variació d'actius financers        | 8,6             | 10,6           | 0,1                   | 0,0                        | 19,3                      |
| 9. Variació de passius financers      | 138,9           | 17,0           | 6,5                   | 0,0                        | 162,4                     |
| <b>Ingressos financers (8-9)</b>      | <b>147,5</b>    | <b>27,6</b>    | <b>6,6</b>            | <b>0,0</b>                 | <b>181,7</b>              |
| <b>Total ingressos</b>                | <b>8.231,0</b>  | <b>992,0</b>   | <b>488,2</b>          | <b>582,9</b>               | <b>10.294,0</b>           |

(\*) Dades no disponibles

Font: Ministeri d'Hisenda i Administracions Públiques



# VIII L'empresa catalana

## 1. Presentació<sup>1</sup>

En aquest capítol es presenten les conclusions principals que es desprenen de l'anàlisi economicofinancera de l'empresa catalana per als anys 2010 i 2011. És una anàlisi que s'ha anat realitzant des de fa més de vint anys i que aquest any s'ha incorporat a la Memòria Econòmica gràcies a la col·laboració entre el Departament d'Economia i Coneixement de la Generalitat de Catalunya i la Cambra de Comerç de Barcelona<sup>2</sup>. L'anàlisi es fonamenta en les bases de dades trimestral i anual de la Central de Balanços del Banc d'Espanya (CBBE), que es remeten regularment a la Cambra de Comerç de Barcelona i al Departament d'Economia i Coneixement de la Generalitat de Catalunya.

En relació amb la cobertura de la mostra d'empreses utilitzada per la CBBE, es pot dir que aquesta<sup>3</sup> representa el 30% del valor afegit brut al cost dels factors del total de les societats no financeres espanyoles. Els sectors de l'energia (energia elèctrica, gas i aigua, i refinament) tenen cobertures de prop del 80%. Els sectors industrials (manufactureres, especialment) estan sobrerrepresentats, igual que el transport i les comunicacions, que tenen cobertures d'entre el 30% i el 50%. Les societats de responsabilitat limitada i anònimes són la forma jurídica majoritària (51% i 46% del total, respectivament).

Pel que fa referència a la part catalana de la mostra estatal, a la base anual, el nombre d'empreses de la CBBE que han contestat el darrer qüestionari –que correspon a l'any 2010– i que tenen la seu social a Catalunya és de 2.394<sup>4</sup>, la qual cosa representa el 31,05% de la mostra de tot l'Estat. En aquesta mostra es troben més representades les empreses industrials que no les de serveis o les de la construcció, i les empreses grans tenen també un pes superior al que els correspon, uns biaixos que s'accentuen en la mostra de la base trimestral. Segons dades de l'Idescat, a Catalunya hi havia 619.678 empreses l'any 2011, de les quals 7.784 tenien 50 o més empleats. De les 2.394 empreses de la mostra amb què s'ha fet el present estudi, 1.049 tenien 50 empleats o més, cosa que representa el 13,47% del total d'empreses catalanes d'aquesta dimensió. Cal tenir present que s'han actualitzat les dades de les bases trimestral i anual d'aquests darrers exercicis, cosa que explica que, per a alguns conceptes, els valors que figuren en aquest informe no coincideixin exactament amb els seus homòlegs d'edicions anteriors. Per a tenir una idea del que representen aquestes empreses en relació amb l'economia catalana, es pot indicar que l'any 2010 el volum de negoci de les 2.394 empreses que integren la mostra en què es basa aquest estudi equival al 18,8% del valor afegit brut generat per les empreses no financeres catalanes el mateix any. D'altra banda, les empreses de la mostra tenen unes retribucions salarials que equivalen al 25,5% del total de les empreses catalanes.

<sup>1</sup> Capítol redactat per Oriol Amat i Salas (Catedràtic d'Economia Financera i Comptabilitat, UPF) i Enric Genescà i Palau (Enginyer Industrial). Els autors agraeixen a Enric Genescà i Garrigosa els suggeriments realitzats.

<sup>2</sup> Als webs de la Cambra de Comerç de Barcelona i del Departament d'Economia i Coneixement es poden consultar els informes dels anys anteriors.

<sup>3</sup> Central de Balances del Banco de España (2011): «*Central de Balances. Resultados anuales de las empresas no financieras 2010*», Banco de España, Madrid.

<sup>4</sup> El nombre total d'empreses inclou les 2.394 amb què s'ha fet l'apartat 2 d'aquest informe i 59 empreses del sector energètic.

Es pot afegir que la base trimestral, que arriba fins al quart trimestre del 2011, la integra una mostra de 140 empreses catalanes, que representen el 18,69% de les de tot l'Estat.

En l'apartat 2 s'analitza la situació econòmicofinancera de l'empresa catalana durant els anys 2010 i 2011: el primer a partir de la informació provinent de la base de dades anual i el segon, de la trimestral. La informació de la base anual permet, també, estudiar les tendències observades en les principals partides i ràtios fins a l'any 2010. Per elaborar aquest apartat, tal i com es va fer en anys anteriors, les empreses del sector de l'energia s'han exclòs tant de la base trimestral com de l'anual, per la seva sobrerepresentació. Aquesta exclusió afecta 59 empreses del sector de l'energia. El quadre VIII.1 mostra la composició de la mostra de 2.394 empreses privades catalanes de la base de dades anual en què s'ha basat l'elaboració d'aquest informe.

Quadre VIII.1

**Abast de la mostra**  
(Exercici 2010)

| Dimensió | Empreses |       | Personal |       | Valor afegit brut c.f. |       |
|----------|----------|-------|----------|-------|------------------------|-------|
|          | Nombre   | %     | Nombre   | %     | Milers d'euros         | %     |
| Petites  | 1.345    | 56,2  | 26.590   | 7,3   | 1.327.323              | 6,5   |
| Mitjanes | 764      | 31,9  | 54.735   | 15,0  | 3.399.520              | 16,6  |
| Grans    | 285      | 11,9  | 284.013  | 77,7  | 15.743.319             | 76,9  |
| Totals   | 2.394    | 100,0 | 365.338  | 100,0 | 20.470.162             | 100,0 |

Valors absoluts de totes les empreses de la mostra.

Cal tenir en compte que l'anàlisi es refereix a empreses operatives els anys 2010 i 2011. Per tant, no té en compte les empreses que han tancat. D'acord amb les dades de l'Idescat, el nombre d'empreses establertes a Catalunya que han desaparegut aquests darrers anys és significatiu, especialment en la indústria:

| Nombre d'empreses per sector | 2007    | 2010    | 2011    | Variació 2007-2011 % |
|------------------------------|---------|---------|---------|----------------------|
| Indústria                    | 50.114  | 44.776  | 42.584  | -15,02               |
| Construcció                  | 90.857  | 97.019  | 91.087  | +0,25                |
| Serveis                      | 480.420 | 477.883 | 478.080 | -0,48                |
| Total                        | 621.391 | 619.678 | 611.751 | -1,55                |

Per dimensions, on ha disminuït més el nombre d'empreses és en els segments de les empreses mitjanes i grans:

| Nombre de treballadors de l'empresa   | 2007    | 2010    | 2011    | Variació 2007-2011 % |
|---------------------------------------|---------|---------|---------|----------------------|
| Menys de 50 treballadors              | 613.058 | 611.894 | 604.051 | -1,4                 |
| Més de 50 i menys de 199 treballadors | 5.993   | 5.593   | 5.511   | -8,0                 |
| Més de 200 treballadors               | 2.340   | 2.191   | 2.189   | -6,4                 |
| Total                                 | 621.391 | 619.678 | 611.751 | -1,55                |

En l'apartat 3 s'analitzen els resultats i la situació economicofinancera de les empreses catalanes desagregant la mostra de la base anual per sectors i dimensions. En el mateix apartat també es compara l'empresa catalana amb la resta d'empreses espanyoles.

## 2. Anàlisi economicofinancera de les empreses catalanes

### 2.1. Introducció

L'entorn econòmic en què es mouen les empreses catalanes ha continuat molt complicat l'any 2011, igual que va succeir en els anys anteriors. Tot i que ja queda lluny la caiguda del PIB del 3,73% l'any 2009, l'increment del PIB ha estat només del 0,32% l'any 2010 i del 0,82% l'any 2011<sup>5</sup>. Aquests percentatges de creixement són molt baixos, però almenys són positius.

Segons les dades del Departament d'Economia i Coneixement de la Generalitat de Catalunya<sup>6</sup>, la millora que es va iniciar el 2010 s'explica per diversos factors:

- Bon comportament de la indústria. La recuperació de l'activitat del sector ha estat afavorida per la seva obertura exterior, que li ha permès beneficiar-se del major dinamisme de les principals economies europees.
- El sector serveis també va mostrar una recuperació, sobretot pel major dinamisme de l'activitat en el sector turístic.
- Tanmateix, la construcció encara manté una forta contracció i no ofereix símptomes de recuperació. La caiguda de l'activitat en el sector reflecteix l'ajustament en curs al mercat residencial i l'impacte de les restriccions pressupostàries sobre l'obra civil.

De cara al 2012, les dades que van arribant són pitjors, ja que s'espera de nou un decreixement del PIB, encara que amb valors baixos. Per tant, la recuperació iniciada el 2010 pot frenar-se, entre altres motius, per les mesures de contenció de despesa i inversió de les administracions públiques i per la desacceleració que s'està produint a nivell internacional.

Aquest entorn econòmic s'ha de reflectir en els comptes de les empreses. Per tal de comprovar-ho, aquest informe d'anàlisi economicofinancera de les empreses catalanes comença amb l'anàlisi de l'activitat i la generació de valor afegit. Posteriorment descriu l'ocupació de l'empresa catalana. A continuació estudia la inversió en actius immobilitzats i circulants. Després analitza el cost dels factors, la productivitat i la competitivitat. Seguidament estudia l'estructura financera. Els apartats finals es dediquen a l'anàlisi dels resultats, la rendibilitat i la creació de riquesa.

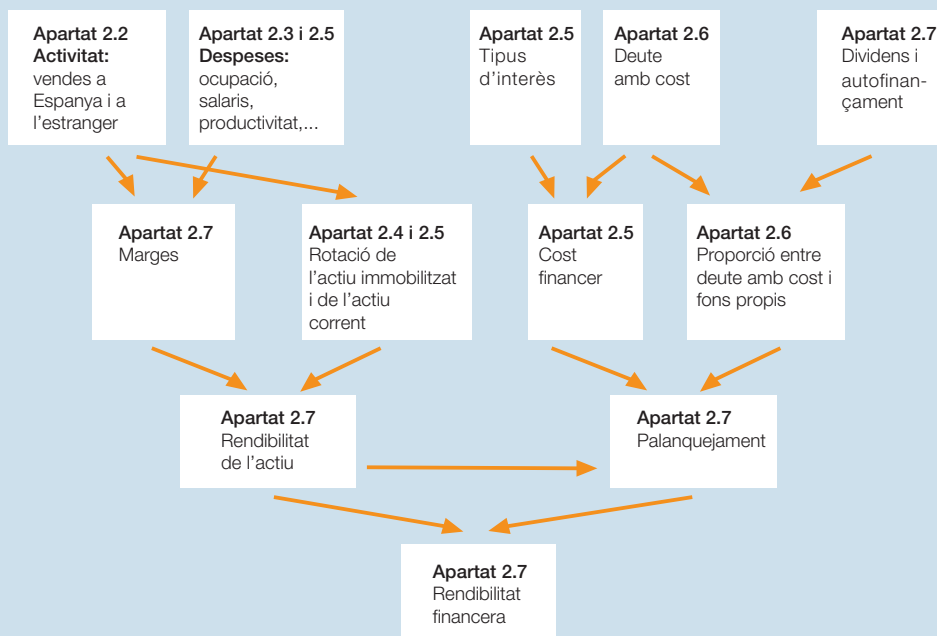
Tal com es visualitza en el requadre VIII.1, l'anàlisi està estructurada en diferents etapes que permeten comprovar els inductors de l'evolució de la rendibilitat financera, que és un dels objectius principals de les empreses. En cada variable del requadre s'indica l'apartat d'aquest informe en què és tractat.

<sup>5</sup> Font: Comptabilitat Regional d'Espanya, INE.

<sup>6</sup> Dades del Departament d'Economia de la Generalitat de Catalunya del maig del 2011. (<http://www.gencat.cat/economia>).

## Factors que influeixen en la rendibilitat financera

Requadre VIII.1



## DESCRIPCIÓ DE LES BASES DE DADES UTILITZADES

Requadre VIII.2

La informació que contenen les bases de dades utilitzades és fonamentalment econòmicofinancera i prové de l'agregació dels qüestionaris trimestral i anual tramesos al Banc d'Espanya per empreses no financeres de diferents localitzacions, dimensions i sectors d'activitat. El qüestionari trimestral (balanç i compte de resultats) és més senzill que l'anyal. Cada trimestre, les empreses responen el qüestionari del trimestre corrent i el de l'any anterior. Això permet que el càlcul dels percentatges de variació es basi en les mateixes mostres d'empreses. En la base de dades trimestral, les ràtios i els percentatges anuals són una mitjana ponderada, segons el nombre d'empreses o el volum d'activitat, dels quatre trimestres. La base anual permet fer una anàlisi més detallada de la situació econòmicofinancera de les empreses privades catalanes per a l'exercici 2010 i els anteriors.

Per a cada any es disposa dels estats comptables del període corrent i de l'immediatament anterior, cosa que permet calcular els percentatges de variació a partir de les mateixes mostres d'empreses. Ara bé, quan es comparen ràtios o percentatges de dues bases diferents (2010-2011 amb 2009-2010, per exemple), cal tenir en compte que les mostres respectives també ho són i que, en conseqüència, les diferències

observades poden ser degudes tant al canvi de mostra com al canvi de tendència.

Tant en la base trimestral com en l'anyal, per als agregats principals es disposa d'una estimació del valor de l'actiu immobilitzat a preus corrents. Això comporta, d'una banda, introduir en l'actiu una partida d'ajust de preus que afecta principalment l'immobilitzat material i, de l'altra, aplicar al passiu i patrimoni net un ajust pel mateix import en els fons propis. L'ús dels valors corrents en lloc dels comptables té uns avantatges clars, com ara evitar el trencament en les tendències que es produeix en els exercicis en què hi ha actualitzacions.

Des del nostre punt de vista, però, l'avantatge principal és que soluciona el càlcul de les ràtios en què al numerador hi ha una partida d'un estat de fluxos (resultats, per exemple), i al denominador, una partida del balanç. Si en valorar la segona s'utilitzen criteris comptables, com és habitual, el numerador i el denominador estan en bases monetàries diferents: el primer, a preus corrents, i el segon, a preus històrics. Si el denominador es valora a preus corrents, s'obté una estimació més precisa d'aquestes ràtios, ja que els dos elements del quocient estan en la mateixa base monetària.

## 2.2. Activitat i valor afegit

En aquest apartat s'analitza l'evolució de l'activitat, incloses les importacions i exportacions, i la creació de valor afegit.

Després d'uns anys molt negatius (2008 i 2009), els anys 2010 i 2011 l'evolució de l'activitat ha estat positiva. D'acord amb les dades del quadre VIII.2, segons la mostra de la CBBE, el 2010 el volum de vendes de les empreses catalanes va augmentar un 4,5% i el 2011, d'acord amb les dades de la base trimestral, va augmentar un 2%. El dinamisme de l'activitat productiva es va recuperar molt l'any 2010, ja que el valor de la producció va augmentar un 4,7%, dada molt favorable després de les variacions negatives dels anys anteriors. Les dades de la base trimestral indiquen que el 2011 el percentatge de variació del valor de la producció també ha estat positiu (0,8%).

|   |  | Quadre VIII.2 |       |       |                  |      |      |
|---|--|---------------|-------|-------|------------------|------|------|
| <b>Activitat i valor afegit</b>                                       |  |               |       |       |                  |      |      |
| (En % de variació respecte a les mateixes empreses de l'any anterior) |  |               |       |       |                  |      |      |
|   |  | Base anual    |       |       | Base trimestral* |      |      |
|   |  | 2007          | 2008  | 2009  | 2010             | 2010 | 2011 |
| <b>Nombre d'empreses</b>  |  | 2.198         | 2.352 | 2.413 | 2.394            | 146  | 140  |
| <b>Activitat i valor afegit</b>                                       |  |               |       |       |                  |      |      |
| Valor de la producció i subvencions                                   |  | 8,4           | -4,5  | -14,8 | 4,7              | 5,3  | 0,8  |
| Compres i consums intermedis  |  | 9,3           | -4,3  | -17,1 | 6,1              | 8,3  | 5,8  |
| Valor afegit brut al cost de factors                                  |  | 6,3           | -4,9  | -9,9  | 1,7              | 1,0  | -8,1 |
| <b>Distribució geogràfica de l'activitat</b>                          |  |               |       |       |                  |      |      |
| Vendes totals   |  | 5,4           | -4,2  | -13,7 | 4,5              | 4,6  | 2,0  |
| Vendes a Espanya  |  | 6,1           | -3,9  | -14,5 | 0,7              | -2,9 | -3,7 |
| Vendes a l'estranger  |  | 2,9           | -5,5  | -11,0 | 18,4             | 30,0 | 14,8 |
| Compres totals  |  | 2,3           | -7,0  | -20,7 | 12,4             | 10,3 | 6,8  |
| Compres a Espanya   |  | 0,7           | -5,8  | -22,6 | 10,2             | 8,2  | 10,7 |
| Compres a l'estranger   |  | 4,8           | -9,1  | -17,3 | 16,3             | 13,3 | 1,9  |

(\*) Mitjana ponderada dels percentatges de variació dels quatre trimestres de l'any.

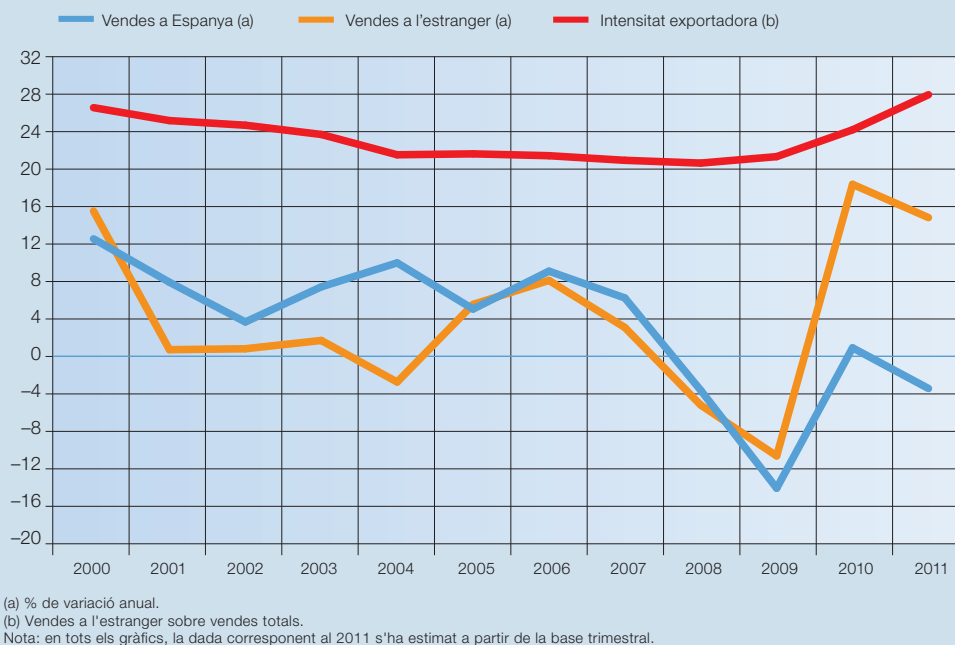
L'any 2010, el creixement del valor afegit brut al cost dels factors va tornar a ser positiu (1,7%) després de diversos anys amb valors negatius. Aquest creixement es va frenar el 2011, en què va tornar a ser negatiu, d'acord amb la base trimestral corresponent (-8,1%) (quadre VIII.2).

L'evolució de les vendes al mercat interior i a l'exterior van experimentar un canvi l'any 2010, si tenim en compte l'evolució dels anys anteriors (gràfic VIII.1). Des del 2000 fins al 2009, amb l'excepció de tres anys (2000, 2005 i 2009), les taxes de creixement de les vendes al mercat espanyol van ser superiors a les de les vendes a l'estranger. El 2010 la taxa de variació de les vendes a l'estranger va ser molt positiva i molt més elevada que la de les vendes a Espanya. El mateix ha succeït l'any 2011. Per tant, ha estat l'activitat exportadora el que ha impulsat més les vendes. Aquesta dada explica el repunt de la intensitat exportadora, sobretot l'any 2010.



## Vendes i intensitat exportadora

Gràfic VIII.1



Tornant al quadre VIII.2, l'any 2010 va continuar millorant la balança comercial amb l'estranger. L'any 2010 les exportacions van créixer (18,4%) més que les importacions (16,3%)<sup>7</sup>. Les dades de la mostra trimestral del 2011 reflecteixen un increment molt menor de les importacions (1,9%) en relació amb les exportacions, que van augmentar de manera molt important (14,8%). Això és conseqüència del fet que els països als quals Catalunya exporta s'estan recuperant més ràpidament de la crisi. El resultat farà reduir el dèficit exterior. Aquest dèficit és, precisament, un dels principals desequilibris que té el patró de creixement de l'economia catalana, igual que l'espanyola.

Quant a les compres, el 2010 va augmentar la intensitat compradora de l'empresa catalana: de productes provinents de l'estat espanyol (10,2%) i, com ja s'ha indicat, de productes provinents de l'estranger (16,3%). La base trimestral indica que el 2011 les taxes també van ser positives, tant en compres a l'estranger (+1,9%) com, sobretot, en compres a Espanya (10,7%).

En resum, els nivells d'activitat i vendes han experimentat el 2010 i el 2011 un canvi de tendència molt positiu que podria indicar que el 2009 es va tocar fons. D'altra banda, el millor comportament de les exportacions ha contribuït a una millora de la balança comercial. En relació amb el valor afegit, l'any 2010 va ser molt positiu i, en canvi, el 2011 va experimentar una disminució.

<sup>7</sup> L'evolució de les exportacions que es desprèn de les dades de la Central de Balanços del Banc d'Espanya és diferent de la que s'inclou en les estadístiques de comerç exterior de la comptabilitat nacional, ja que les primeres es basen només en les empreses que han enviat la seva informació comptable a la CBBE.

## 2.3. Ocupació

A continuació s'analitza l'ocupació de les empreses catalanes incidint en la proporció entre contractació fixa i temporal.

Seguint la tendència negativa que es va iniciar l'any 2008, l'any 2010 l'ocupació fou decreixent (-0,3%), i el col·lectiu dels treballadors no fixos fou el que va disminuir més (quadre VIII.3).

Quadre VIII.3

**Ocupació**  
(En % de variació respecte a les mateixes empreses de l'any anterior)

|                                       | 2007 | Base anual |       |      | Base trimestral* |      |
|---------------------------------------|------|------------|-------|------|------------------|------|
|                                       |      | 2008       | 2009  | 2010 | 2010             | 2011 |
| Nombre mitjà de treballadors          | 1,4  | -0,3       | -7,3  | -0,3 | -3,4             | -1,9 |
| Nombre mitjà de treballadors fixos    | 3,1  | 1,8        | -4,0  | 0,0  | -2,2             | -1,9 |
| Nombre mitjà de treballadors no fixos | -3,2 | -6,8       | -18,2 | -1,3 | -11,1            | -2,1 |

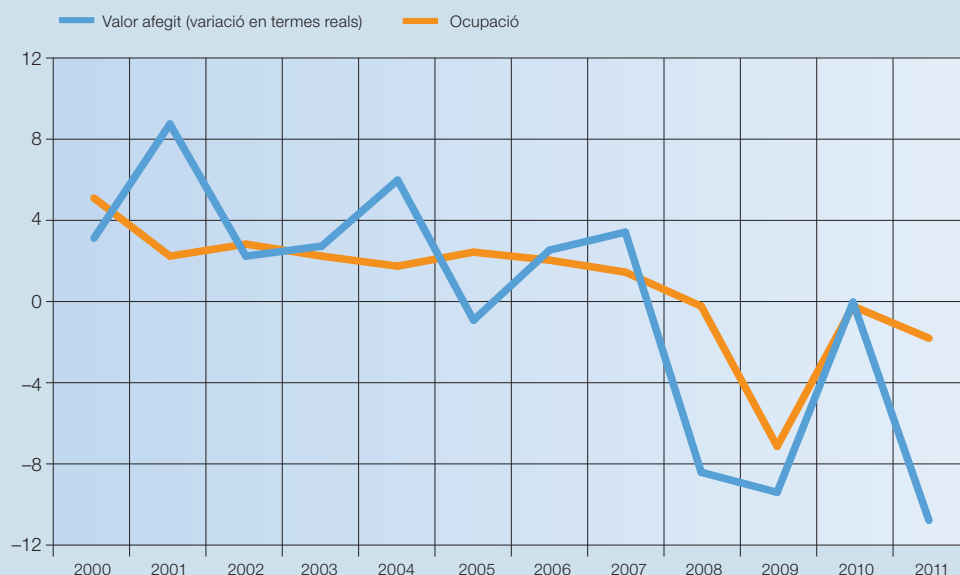
(\*) Mitjana ponderada dels percentatges de variació dels quatre trimestres de l'any.

La base trimestral del 2011 també reflecteix un decreixement (-1,9%), tot i que en l'apartat anterior s'ha comprovat que l'activitat ja ha tornat a créixer. La disminució més important s'ha donat en el col·lectiu dels treballadors no fixos, que s'ha reduït un 2,1% i que indica que amb la recessió moltes empreses han optat per disminuir els contractes temporals. Això explica que la taxa d'atur a Catalunya segueixi augmentant.



**Valor afegit i ocupació**

(En % de variació interanual)



Pel que fa a l'evolució de l'estructura de l'ocupació a l'empresa catalana, es detecta que des de l'any 2007 el pes de l'ocupació fixa sobre el total ha anat augmentant. Així, en el període 2006-2010 va augmentar 6 punts la proporció d'ocupació fixa sobre el total (gràfic VIII.2). El 2011 el pes de l'ocupació fixa sobre el total s'ha mantingut constant (80%).

Tal com es visualitza en el gràfic VIII.3, l'evolució del valor afegit ha tornat a caure significativament el 2011.

En resum, els anys 2010 i 2011 ha continuat la reducció del nombre de treballadors, que ha afectat més els treballadors no fixos. L'única dada positiva és que els percentatges de destrucció d'ocupació són menors que els dels anys anteriors.

## 2.4. Inversió

En aquest apartat s'analitza la inversió realitzada per les empreses catalanes, distingint entre actiu immobilitzat i corrent i altres tipus d'inversió.

El 2010, d'acord amb les dades del quadre VIII.4, la taxa de variació de l'immobilitzat material i les inversions immobiliàries va ser del 9,2%. Com que aquesta taxa va excedir la corresponent a l'amortització (2,5%, segons les dades del quadre VIII.8), és un indicador que les empreses van apostar per un increment de l'esforç inversor més enllà del desgast de la capacitat productiva. El 2011 aquesta taxa ha estat negativa (-6,4%). Per altra banda, la taxa corresponent a la formació bruta de capital fix va ser molt negativa l'any 2010 (-21,6%), en línia amb el que ja va succeir el 2009.

## DEFINICIÓ DELS CONCEPTES DE ROTACIÓ I D'INVERSIÓ

**Rotació dels actius:** és una mesura que relaciona el valor de la producció i les partides de l'actiu d'explotació. La rotació representa el nombre de vegades que una partida d'actiu determinada es plasma en la producció o les vendes, i és un indicador d'eficiència en la gestió dels actius. Un cop garantit el funcionament operatiu i comercial de l'empresa, qualsevol increment de la rotació de l'actiu s'interpreta com una millora de l'eficiència i redunda en un increment de la rendibilitat de l'actiu, sempre que el marge es mantingui constant. En alguns casos, quan es calcula per a l'immobilitzat, s'utilitza com a numerador el valor afegit per tal de reflectir una mesura de productivitat aparent equivalent a la del factor treball. Les taxes de variació, en tot cas, es reconstrueixen a partir de les taxes de variació del numerador i el denominador de la mateixa mostra.

**Inversió com a percentatge de variació del saldo a preus corrents:** equival a la diferència entre el saldo absolut d'un actiu (valorat a preus corrents) en dos anys consecutius respecte del valor de l'actiu corresponent en el període inicial.

**Inversió en actius fixos materials (FBCF):** pretén oferir un paral·lelisme microeconòmic de definició amb les xifres de formació bruta de capital de la comptabilitat nacional. La dada que s'ofereix és la taxa de variació entre els fluxos d'inversió de l'any actual respecte de l'anterior, i s'hauria de comparar amb la dada macroeconòmica de variació de la formació bruta de capital fix.

**Immobilitzat per ocupat:** és el quocient entre el valor d'immobilitzat a preus corrents i el nombre d'ocupats. Per tant, és una mesura de dotació d'immobilitzat per ocupat que indica la intensitat del capital de l'empresa i el seu procés productiu. L'interès econòmic d'aquesta mesura rau en el grau de substitució que hi ha entre els factors de producció, capital (immobilitzat) i treball (ocupats), per la qual cosa aquesta ràtio mesura la demanda relativa dels factors. Alhora, determina els valors oferts per altres indicadors: per exemple, la rotació de l'actiu mateixa. D'altra banda, està fortament condicionada per la tecnologia productiva, ja que no totes les activitats requereixen la mateixa dotació en immobilitzat per a desenvolupar-se, i d'aquí la diferència sectorial o industrial notable en aquesta mesura.

**Immobilitzat net no financer:** inclou l'immobilitzat material, les inversions immobiliàries i l'immobilitzat intangible nets d'amortitzacions i provisions. També es denomina *actiu no corrent net no financer*.

**Actiu corrent net no financer:** existències, clients, altres deutors comercials i actius líquids menys proveïdors i altres creditors comercials sense cost.

**Actius financers:** Inversions financeres netes a llarg i a curt termini.

Quadre VIII.4

**Inversió en actius no financers**  
 (taxes de variació, en percentatge)

|  | Base anual |      |       |       | Base trimestral* |       |
|--|------------|------|-------|-------|------------------|-------|
|  | 2007       | 2008 | 2009  | 2010  | 2010             | 2011  |
| Immobilitzat material i inversions immobiliàries   | 12,0       | 16,5 | 12,1  | 9,2   | -1,4             | -6,4  |
| Actius fixos materials (FBCF)                      | 1,0        | -2,7 | -32,8 | -21,6 | nd               | nd    |
| Actiu corrent net no financer                      | 14,8       | 8,6  | -3,2  | -2,3  | -16,5            | 104,9 |
| Immobilitzat net per ocupat (estoc) (nominal)      | 7,6        | 1,5  | 4,7   | -3,0  | 2,1              | -4,5  |
| Immobilitzat material per ocupat (estoc) (nominal) | 6,9        | 1,4  | 4,3   | -2,7  | 2,1              | -4,5  |
| Immobilitzat net per ocupat (estoc) (real)         | 4,6        | -2,5 | 5,0   | -4,7  | 0,2              | -7,5  |
| Immobilitzat material per ocupat (estoc) (real)    | 4,0        | -2,6 | 4,6   | -4,4  | 0,2              | -7,5  |

(\*) Mitjana ponderada dels percentatges de variació dels quatre trimestres de l'any.

(ns) Valor no significatiu.

(nd) Dada no disponible.

Nota: actius valorats a preus corrents.

La intensitat de capital es pot interpretar com el grau de tecnificació dels processos industrials. En aquest sentit, l'immobilitzat per treballador és un indicador de la tecnificació del procés productiu, i la dotació de recursos de capital als treballadors defineix un procés productiu alternatiu als més intensius en mà d'obra. En el quadre VIII.4 es presenten les taxes de creixement anual de l'immobilitzat per treballador. El 2009 les taxes van ser positives, però el 2010 i el 2011 han tornat de nou a ser negatives.

*La inversió en capital de caràcter intangible que s'havia anat reduint fins a l'any 2005 ha tornat a créixer els anys 2006-2010, com es pot comprovar en l'evolució de la ràtio de despeses en R+D sobre el valor afegit:*

| Despeses en R+D /Valor afegit (%) |     |
|-----------------------------------|-----|
| 2005                              | 2,4 |
| 2006                              | 2,5 |
| 2007                              | 3,0 |
| 2008                              | 3,0 |
| 2009                              | 3,3 |
| 2010                              | 3,3 |

*Aquesta evolució pot afectar positivament la competitivitat futura<sup>8</sup>. Els pagaments a l'estranger per transferència de tecnologia sobre el valor afegit, que havien seguit una trajectòria descendent fins a l'any 2008, han crescut de manera significativa l'any 2009 i encara més el 2010:*

| Pagaments a l'estranger per transferència de tecnologia / Valor afegit (%) |      | Cobraments de l'estranger per transferència de tecnologia / Valor afegit (%) |      |
|--|------|--|------|
| 2005   | 0,71 | 2005   | 0,21 |
| 2006   | 0,71 | 2006   | 0,15 |
| 2007   | 0,67 | 2007   | 0,25 |
| 2008   | 0,67 | 2008   | 0,29 |
| 2009   | 1,11 | 2009   | 0,76 |
| 2010   | 1,17 | 2010   | 0,66 |

D'acord amb les dades del quadre VIII.4, la inversió en actius corrents va créixer durant el 2010 (+2,3%), igual com ja va succeir el 2009; en canvi, el 2011 va tenir un augment molt important (104,9%).

En resum, la inversió en actius immobilitzats i inversions immobiliàries va seguir creixent durant l'any 2010, encara que menys que els anys anteriors. El 2011, en canvi, ja es va reduir. D'altra banda, la inversió en actiu corrent, que havia disminuït els anys 2009 i 2010, ha augmentat molt el 2011.

<sup>8</sup> D'acord amb les dades de l'INE (*Anuario Estadístico de España 2011*), aquests darrers anys la despesa en R+D a Catalunya ha anat creixent de manera ininterrompuda fins a l'any 2009, igual que al conjunt de l'Estat espanyol.

## 2.5. Cost dels factors i productivitat

L'objectiu d'aquest apartat és analitzar l'evolució dels costos dels factors i de la productivitat de les empreses catalanes, distingint entre factor treball, actius i finançament.

Pel que fa a les despeses de personal, els anys 2010 i 2011 les taxes de variació de les despeses de personal i dels salaris per treballador van créixer en termes nominals, però van disminuir en termes reals (quadre VIII.5).

| Cost dels factors de producció<br>(En percentatge) |      |            |      |      |                  |      |
|--|------|------------|------|------|------------------|------|
|  | 2007 | Base anual |      |      | Base trimestral* |      |
|  |      | 2008       | 2009 | 2010 | 2010             | 2011 |
| Despeses de personal (nominal) (a)                 | 5,3  | 3,4        | 0,9  | 0,2  | 1,5              | 1,9  |
| Despeses de personal (real) (a)                    | 2,4  | -0,6       | 1,2  | -1,6 | -0,3             | -1,3 |
| Sous i salaris (nominal) (a)                       | 5,8  | 2,9        | 1,1  | 0,5  | 2,3              | 1,0  |
| Sous i salaris (real) (a)                          | 2,9  | -1,2       | 1,4  | -1,3 | 0,5              | -2,1 |
| Cost nominal del finançament                       | 5,2  | 5,5        | 3,5  | 3,3  | 3,1              | 3,7  |
| Cost real del finançament                          | 2,3  | 1,4        | 3,8  | 1,4  | 1,3              | 0,5  |

(\*) Mitjana ponderada dels percentatges de variació dels quatre trimestres de l'any.  
(a) Taxa de variació anual de la ràtio.  
Nota: les despeses de personal i els salaris són per treballador.

En l'exercici 2010 el valor afegit per treballador –quocient entre el valor afegit en termes reals i el nombre de treballadors– va ser molt similar al de l'any 2009 (gràfic VIII.4). I el 2011, segons les dades de la base trimestral, aquest indicador va disminuir significativament.

Continuant amb el gràfic VIII.4, les despeses de personal sobre el valor afegit (que és el cost laboral unitari), que s'expliquen per la diferència entre les taxes de variació del cost laboral per ocupat i la productivitat, es van reduir el 2010; en canvi, el 2011 va augmentar molt<sup>9</sup>.

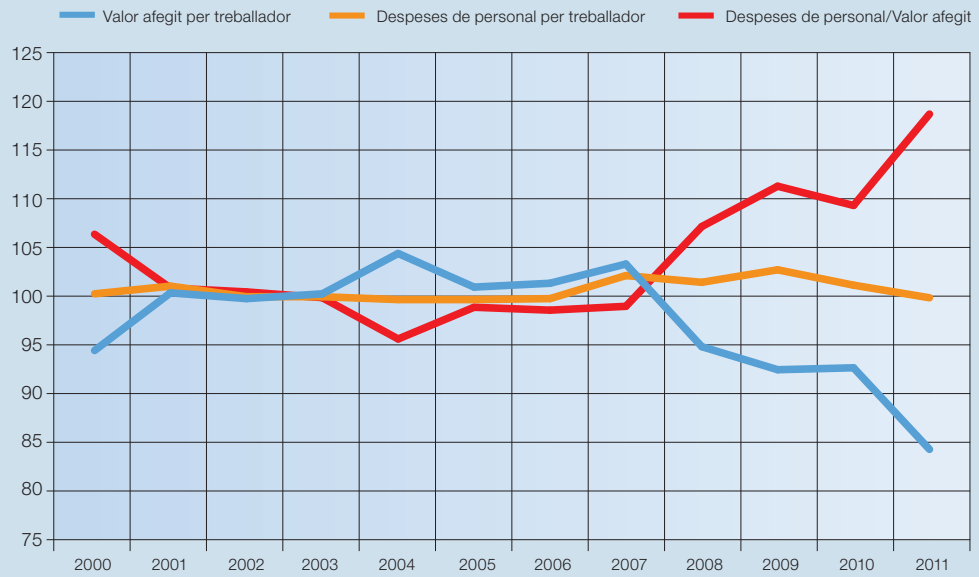
El gràfic VIII.5 mostra el comportament dels components de la productivitat laboral i el cost per ocupat per períodes. En el període 2001-2005 el valor afegit va augmentar a un ritme mitjà anual del 2,5% en termes reals, ritme que fou negatiu (-3,1%) en el període 2005-2009. El 2010 la taxa de creixement va tenir un valor negatiu (-0,1%), i el 2011, segons la base trimestral, encara ha estat més negativa: -11%<sup>10</sup>. Aquesta informació es pot contrastar, més endavant, amb la del quadre VIII.8, on es pot apreciar el decrement de variació de les despeses de personal l'any 2010 (-0,1%), mentre que el valor afegit va augmentar (1,7%). Per a l'any 2011, la base trimestral mostra un empitjorament d'aquesta relació, ja que mentre que el valor afegit va disminuir un 8,1%, les

<sup>9</sup> A causa de la composició de la mostra d'empreses que han facilitat les dades a la CBBE, aquestes dades són diferents de les que s'inclouen en la comptabilitat nacional (*Anuario Estadístico de España 2011*).

<sup>10</sup> Les taxes de variació del valor afegit del gràfic 5 no coincideixen amb les del quadre 8, perquè les del gràfic 5 són en termes reals. En canvi, les del quadre 8 són del compte de pèrdues i guanys i, per tant, són dades comptables.

**Cost laboral i productivitat**

(Índex 1998=100 i unitats monetàries constants)



**Activitat, cost laboral i productivitat**

(Mitjana anual dels % de variació en termes reals)



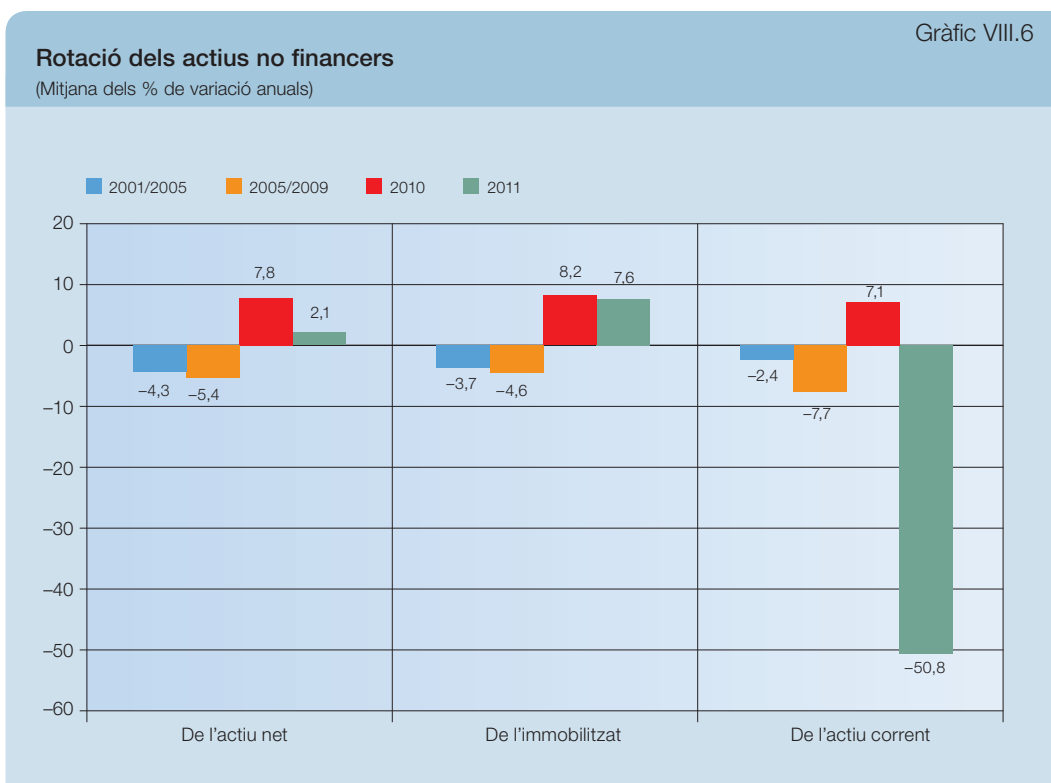
despeses de personal van disminuir força menys, un 0,1%. Això s'observa també en el cost laboral per ocupat, que va presentar una variació negativa els anys 2010 (-1,6%) i 2011 (-1,3%).

Per tant, mentre que el 2010 es va guanyar productivitat laboral, el 2011 se'n ha perdut (0,2% i -9,2%, respectivament).

En relació amb el finançament, en el quadre VIII.5 es pot visualitzar que el cost real del finançament va disminuir el 2010 (1,4%), comparat amb l'any anterior (3,8%); i que el 2011 encara es va moderar més (0,5%).

El comportament de la productivitat de la inversió s'estima mitjançant la rotació: com major és la rotació de la inversió, major és la seva eficiència i, per tant, la seva contribució a la generació de valor.

D'acord amb les dades del gràfic VIII.6, l'evolució de la rotació de l'actiu net va ser negativa del 2001 al 2009. El 2010 s'ha produït un canvi de tendència, ja que la variació anual ha estat positiva (7,8%), també el 2011 (2,1%). L'evolució de la rotació de l'actiu immobilitzat també ha estat positiva el 2010 i el 2011 (8,2% i 7,6%, respectivament), i la de l'actiu corrent ha millorat el 2010 (7,1%) però ha empitjorat molt el 2011 (-50,8%). Per tant, el 2010 s'ha trencat la tendència dels anys anteriors i les empreses han guanyat eficiència en la gestió de l'actiu, sobretot de l'immobilitzat. En el quadre VIII.6 també es pot comprovar la millora de la rotació dels actius, tant el 2010 com el 2011. La del 2010 va anar acompanyada d'una millora en el marge, cosa que va ocasionar un augment de la rendibilitat de l'actiu. En canvi, el 2011 no ha succeït el mateix amb el marge, la qual cosa ha impedit d'anar millorant la rendibilitat de l'actiu.





**Rendibilitat, marge i rotació**

(En percentatge)

|   | 2008 | Base anual |      |      | Base trimestral* |      |
|---|------|------------|------|------|------------------|------|
|   |      | 2009       | 2009 | 2010 | 2010             | 2011 |
| Rendibilitat ordinària de l'actiu net   | 6,9  | 5,5        | 5,2  | 6,1  | 7,4              | 6,1  |
| Marge                                   | 10,1 | 9,1        | 9,2  | 10,2 | 24,8             | 19,7 |
| Rotació                                 | 0,69 | 0,60       | 0,57 | 0,60 | 0,30             | 0,31 |
| Rendibilitat de l'actiu net no financer | 7,1  | 5,4        | 4,8  | 5,5  | 7,1              | 4,6  |
| Marge                                   | 5,6  | 4,8        | 4,7  | 4,9  | 8,2              | 5,1  |
| Rotació                                 | 1,28 | 1,13       | 1,03 | 1,11 | 0,87             | 0,89 |

(\*) Mitjana ponderada de les ràtios trimestrals. En la base trimestral l'estructura de marge i rotació és diferent a causa del predomini d'empreses grans.

Nota: calculats sobre actius / passius valorats a preus corrents.

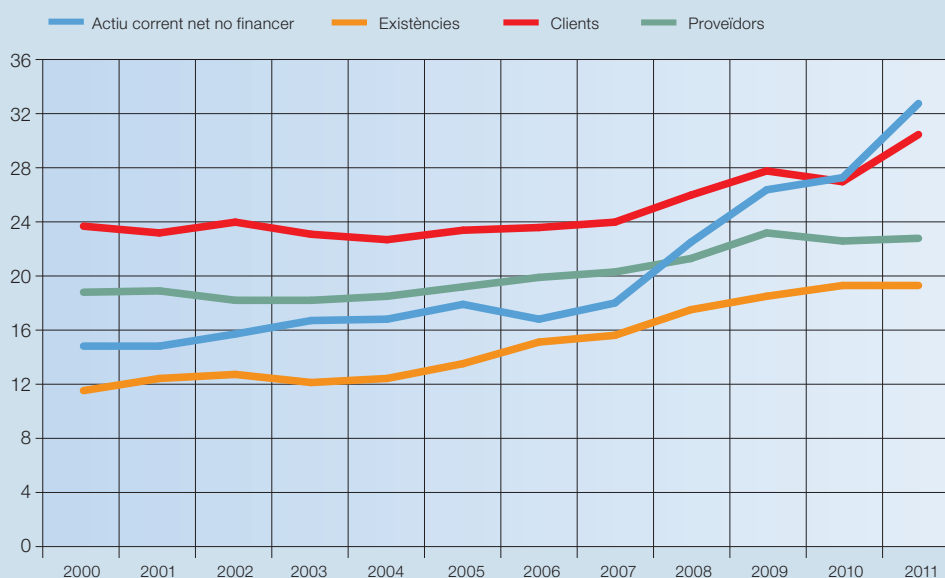
Nota: les dades corresponents als dos anys de cada parella corresponen a la mateixa mostra d'empreses.

L'actiu corrent net en el model de balanç de situació de la CBBE inclou els clients, les existències i els proveïdors (amb signe negatiu). El gràfic VIII.7 permet veure l'evolució de la ràtio del valor de cada un d'aquests elements sobre el valor de la producció. Des del 2006 fins al 2011 s'observa un augment de l'actiu corrent net, motivat sobretot per l'augment de clients.

En resum, el 2010 va ser un any bo per a la productivitat, tant la laboral com la dels actius. El 2011 va seguir millorant la productivitat dels actius, sobretot per la rotació creixent de l'immobilitzat. En

**Ràtios sobre valor de la producció**

(En percentatge)



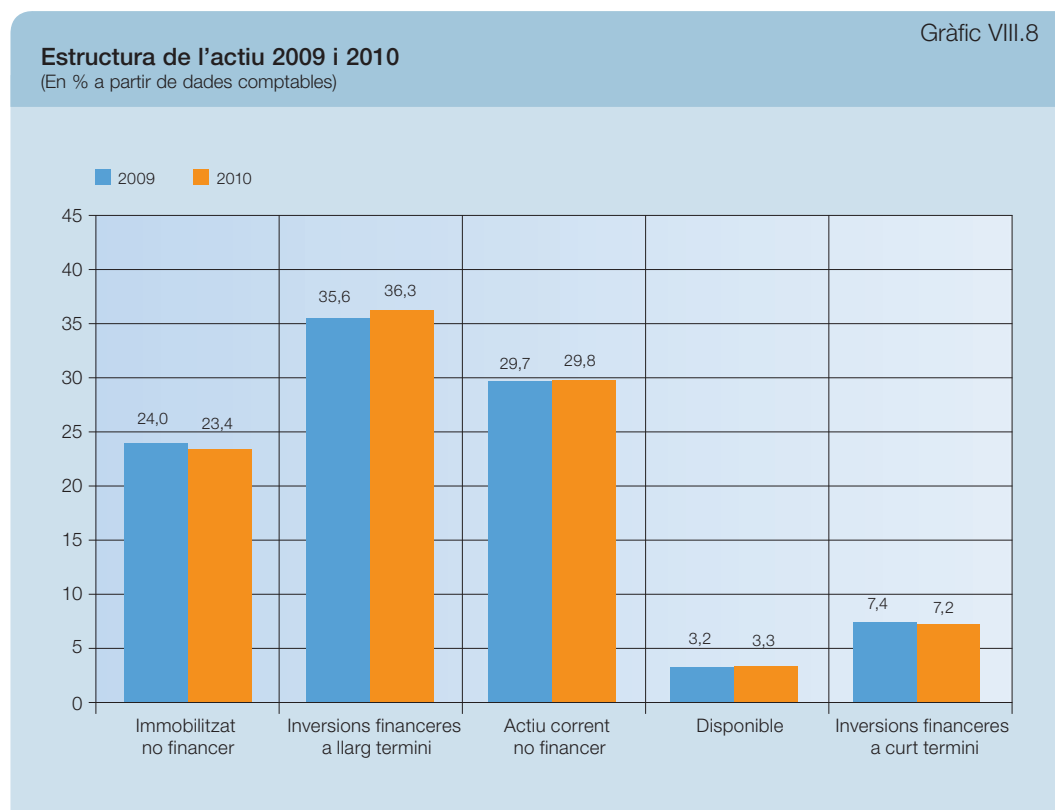
Nota: el numerador és igual al valor mitjà de la corresponent partida d'actiu o passiu.

canvi, la productivitat laboral va baixar, tot i la reducció del cost laboral unitari, entre altres motius, per la reducció dels salaris en termes reals. El cost real del finançament es va moderar tant el 2010 com el 2011.

## 2.6. Estructura financera

Per a tenir una visió més completa de la política d'inversió i finançament de les empreses, en aquest apartat s'analitza l'estructura financera, que és la resultant de les polítiques de captació de recursos per a finançar la inversió i de la materialització d'aquests recursos en diferents actius; per tant, de la seva anàlisi es poden derivar conclusions sobre la gestió dels recursos financers.

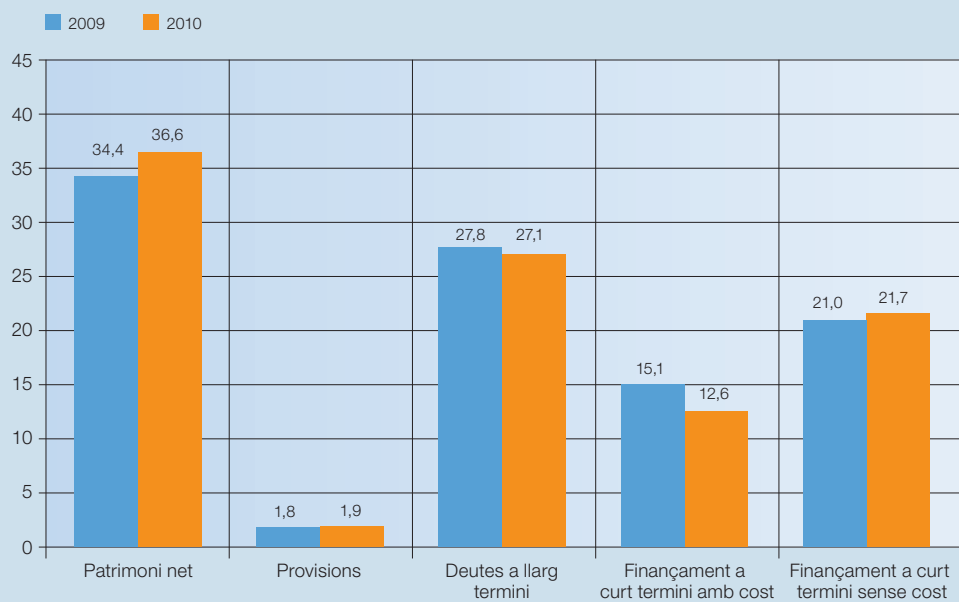
L'estructura de l'actiu (gràfic VIII.8) mostra una evolució força estable el 2010, amb un lleuger increment de les inversions financeres a llarg termini compensat amb una reducció de l'immobilitzat no financer i de les inversions financeres a curt termini.



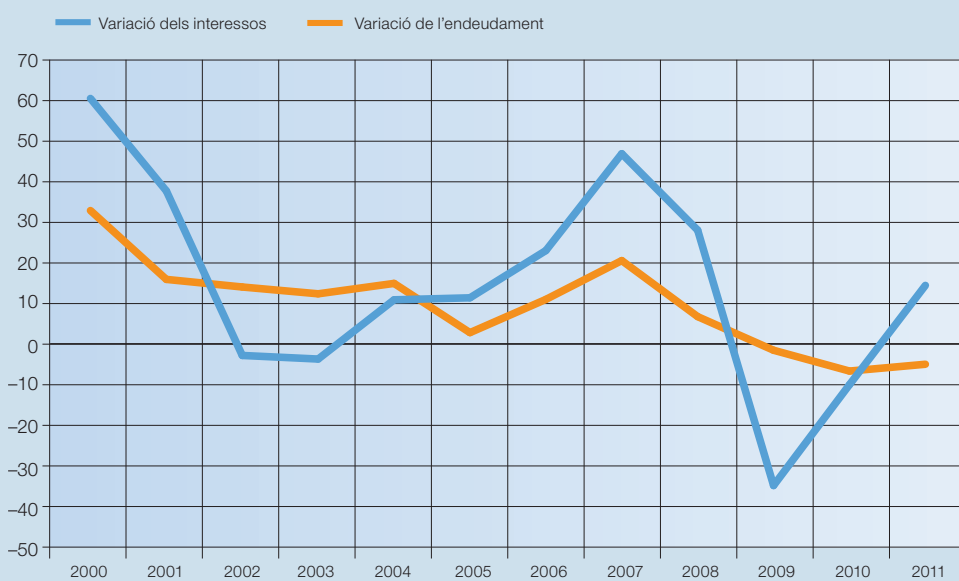
El gràfic VIII.9 compara l'estructura del finançament i permet constatar un augment del pes relatiu dels fons propis, que han pujat fins al 36,6%. També s'ha produït una reconversió dels deutes reduint els deutes a llarg termini (han passat del 27,8% al 27,1%) i del finançament a curt termini amb cost (del 15,1% al 12,6%), mentre que ha augmentat el finançament a curt termini sense cost (del 21% al 21,7%).

**Estructura del passiu 2009 i 2010**

(En % a partir de dades comptables)

**Endeutament i interessos**

(En % variació anual)



**Estructura del passiu remunerat**  
 (En percentatge)

|  | Base anual |      |      |      | Base trimestral* |      |
|--|------------|------|------|------|------------------|------|
|  | 2008       | 2009 | 2009 | 2010 | 2010             | 2011 |
| Passiu remunerat / Passiu                | 77,9       | 78,7 | 79,3 | 78,4 | 86,1             | 84,6 |
| Patrimoni net (a)                        | 52,1       | 52,1 | 50,7 | 53,5 | 52,1             | 53,2 |
| Finançament amb cost (a)                 | 47,9       | 47,9 | 49,3 | 46,5 | 47,9             | 46,8 |
| Finançament a llarg termini amb cost (a) | 32,4       | 31,6 | 31,9 | 31,7 | 38,9             | 36,0 |
| Finançament a curt termini amb cost (a)  | 15,4       | 16,3 | 17,4 | 14,7 | 9,0              | 10,8 |

(a) sobre passiu remunerat.

Nota: patrimoni net valorat a preus corrents.

Nota: les dades corresponents als dos anys de cada parella corresponen a la mateixa mostra d'empreses.

D'acord amb el gràfic VIII.10, el 2010 els interessos van reduir molt la seva taxa de variació, mentre que el 2011 la variació anual va ser positiva. Això s'explica més per l'evolució dels tipus d'interès (cost unitari del finançament) que pel volum d'endeutament, ja que aquest es va reduir: com pot comprovar-se també en el quadre VIII.7, el pes del patrimoni net ha anat augmentant.

En resum, l'estructura de l'actiu de l'empresa catalana s'ha mantingut força estable. El finançament ha seguit prioritant els fons propis. En general, es tracta d'una estratègia financera raonable ja que, a causa de la crisi, és desitjable que les empreses redueixin el seu endeutament i que, per tant, hi hagi un procés de despallanquejament. Sens dubte hi han contribuït les restriccions de crèdit que estan practicant les entitats financeres.

## 2.7. Resultats i creació de riquesa

En aquest apartat s'analitzen la rendibilitat dels actius i dels fons propis, així com els components principals que en condicionen l'evolució. És un tema molt important, ja que un dels objectius principals de qualsevol empresa, incloses les organitzacions sense afany de lucre, és generar riquesa financera per tal de poder créixer i retribuir adequadament a totes les parts interessades (socis, treballadors, proveïdors, comunitat...). La rendibilitat de l'empresa mesura la seva capacitat de generar beneficis en relació amb la inversió i, per tant, és un indicador del benefici generat a partir dels recursos disponibles. El gràfic VIII.11 presenta l'evolució de la rendibilitat ordinària de l'actiu des del 2000, a partir del resultat ordinari net i del resultat net total, que l'any 2010 va evolucionar molt favorablement. En canvi, el 2011 han tornat a baixar.

En el quadre VIII.8 es pot comprovar que la variació del resultat net de les empreses va disminuir molt l'any 2008 (-147,0%). L'any 2010 va augmentar (14,8%). Entre les causes d'aquest augment es pot destacar l'evolució favorable del valor afegit, a més de la reducció de les despeses de personal i dels interessos del finançament rebut. El 2011 el resultat net ha tornat a baixar per la reducció del valor afegit i l'increment dels interessos. En canvi, les despeses de personal han baixat.

El quadre VIII.9 mostra l'evolució de la rendibilitat del patrimoni net (rendibilitat financera) i els seus determinants. L'any 2010, i també el 2011, la rendibilitat econòmica (resultat ordinari abans d'interessos i impostos sobre l'actiu net) de l'empresa catalana va pujar fins al 6,1%. És una bona dada, ja que és superior al cost del finançament bancari. La rendibilitat econòmica és igual a:

$$\text{Rendibilitat econòmica} = \frac{\text{Resultat ordinari abans d'interessos i impostos}}{\text{Actiu net}}$$

I aquesta ràtio es pot segregar en els components de marge i rotació:

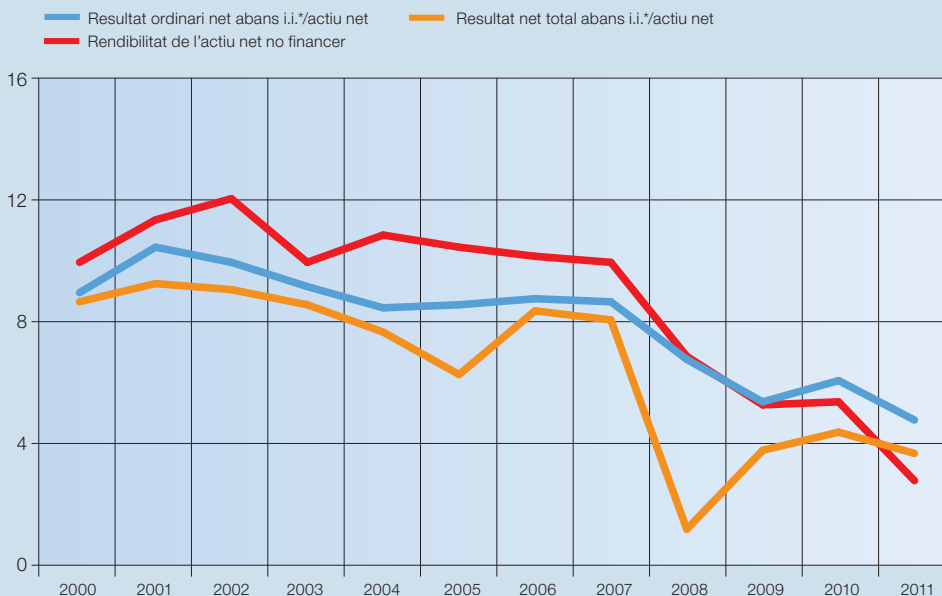
$$\underbrace{\frac{\text{Resultat ordinari abans d'interessos i impostos}}{\text{Valor de la producció}}}_{\text{Marge}} \times \underbrace{\frac{\text{Valor de la producció}}{\text{Actiu net}}}_{\text{Rotació}}$$

La rendibilitat econòmica, tal com es pot veure en el requadre VIII.4, és el determinant clau de la rendibilitat financera. Com ja s'ha indicat anteriorment, el 2011 la rotació de l'actiu ha millorat (gràfic VIII.6), però el marge ha disminuït (quadre VIII.8). En conseqüència, ha empitjorat el rendiment dels actius (rendibilitat econòmica). El 2010 totes aquestes variables havien evolucionat positivament.

### Rendiment de l'actiu

Gràfic VIII.11

(En %)



\*i.i.: interessos i impostos.  
Nota: l'actiu net mitjà està valorat a preus corrents.

**Resultats**

(% de variació respecte a les mateixes empreses de l'any anterior)

|   | Base anual |        |       |       | Base trimestral* |       |
|---|------------|--------|-------|-------|------------------|-------|
|   | 2007       | 2008   | 2009  | 2010  | 2010             | 2011  |
| Nombre d'empreses   | 2.198      | 2.352  | 2.413 | 2.394 | 146              | 140   |
| Valor afegit brut al cost de factors                                      | 6,3        | -4,9   | -9,9  | 1,7   | 1,0              | -8,1  |
| Despeses de personal  | 6,8        | 3,1    | -6,4  | -0,1  | -1,9             | -0,1  |
| Amortitzacions i provisions d'explotació                                  | 9,0        | 2,2    | -5,2  | 2,5   | 17,3             | 1,4   |
| RESULTAT NET DE L'EXPLOTACIÓ  | 3,3        | -29,2  | -27,1 | 9,4   | -3,0             | -36,7 |
| Ingressos financers   | 15,9       | 13,3   | -18,8 | -5,2  | 64,5             | -12,8 |
| Altres despeses financeres  | 20,8       | 3,6    | -22,2 | 2,3   | 61,2             | -27,2 |
| Interessos del finançament rebut  | 48,5       | 26,1   | -35,4 | -10,0 | -22,0            | 14,2  |
| RESULTAT ORDINARI NET   | -4,4       | -31,4  | -16,0 | 10,1  | 53,9             | -28,8 |
| RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS   | 1,8        | -137,8 | ns    | 1,0   | 89,4             | -19,4 |
| RESULTAT NET (després d'impostos)   | -1,3       | -147,0 | ns    | 14,8  | 124,5            | -17,0 |
| Resultat net més amortitzacions i provisions                              | 3,4        | -76,1  | 153,1 | 5,6   | 77,9             | -12,0 |
| Proposta de distribució de dividends                                      | 43,5       | 27,0   | -17,2 | -22,6 | nd               | nd    |
| Beneficis no distribuïts  | -27,7      | -440,2 | 70,1  | 53,6  | nd               | nd    |
| Proc. memòria: taxes de variació abans d'incorporar ajustos matriu-filial |            |        |       |       |                  |       |
| Interessos del finançament rebut  | 47,1       | 28,0   | -35,8 | -10,6 | -22,0            | 14,2  |
| RESULTAT ORDINARI NET   | -2,2       | -31,7  | -15,2 | 29,2  | 53,9             | -28,8 |
| Resultat ordinari net més interessos                                      | 6,8        | -17,5  | -22,9 | 16,0  | 30,8             | -20,2 |
| RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS   | -1,6       | -123,3 | ns    | 34,6  | 89,4             | -19,4 |

(\*) Mitjana ponderada dels percentatges de variació dels quatre trimestres de l'any. En aquesta base no es disposa dels ajustos matriu-filial.

(ns) Valor no significatiu.

(nd) Dada no disponible.

L'any 2010 els recursos generats (resultat net més amortitzacions i provisions) per les empreses catalanes (quadre VIII.8) van augmentar (5,6%), i també va augmentar (53,6%) l'autofinançament (beneficis no distribuïts). En canvi, el 2011 els recursos generats van disminuir (-12%).

En el quadre VIII.9 hi ha dades de palanquejament financer. És un tema rellevant ja que l'accionista pot veure potenciats els seus resultats mitjançant l'endeutament, sempre que el palanquejament sigui positiu. Això es dona quan l'empresa genera amb els actius finançats amb recursos aliens una rendibilitat superior al seu cost. En aquest cas, en tots els anys estudiats el deute és rendible i augmenta la rendibilitat dels accionistes. De tota manera, la rendibilitat del patrimoni net, que havia millorat l'any 2010 (8,7%), va tornar a baixar l'any 2011 (8,2%) com a conseqüència de la reducció de la rendibilitat de l'actiu.

En el gràfic VIII.12 s'indiquen les rendibilitats econòmica i financera, a nivell ordinari, i la relació de palanquejament. S'aprecia clarament que es manté un diferencial positiu entre la rendibilitat financera (corresponent als fons propis) i la rendibilitat econòmica (corresponent a l'actiu net),

## DEFINICIÓ DE CONCEPTES I RÀTIOS

**Rendibilitat ordinària de l'actiu net a preus corrents (rendibilitat econòmica)**

A la base anual, la rendibilitat de l'actiu net, o rendibilitat econòmica, és igual al resultat ordinari de l'exercici abans d'interessos i impostos dividit per la mitjana dels valors inicial i final del període de l'actiu net a preus corrents. El resultat ordinari, numerador d'aquesta ràtio, és igual al resultat de l'exercici abans d'impostos i interessos menys les partides no financeres de fora de l'explotació. En excloure l'efecte d'aquestes partides (resultats per alienació, correccions valoratives i variacions del valor raonable), s'obté un coneixement més precís dels aspectes substancials de la gestió empresarial. El denominador d'aquesta ràtio és igual a la mitjana dels valors inicial i final del període de l'actiu net de proveïdors i d'altres passius sense cost. En aquest càlcul, l'immobilitzat material i les inversions immobiliàries es valoren a preus corrents. A la base trimestral, la rendibilitat econòmica corresponent a cada trimestre és igual al resultat ordinari d'aquest trimestre multiplicat per quatre i dividit per l'actiu net mitjà a preus corrents. La ràtio corresponent a cada any és igual a la mitjana ponderada de les quatre ràtios trimestrals. Cada base trimestral està integrada per les dades corresponents al trimestre corrent i al mateix trimestre de l'any precedent. Això fa que en comparar les ràtios del 2011 amb les del 2010 s'estiguin comparant les ràtios corresponents a les mateixes mostres d'empreses.

**Rendibilitat dels recursos propis (rendibilitat financera o rendibilitat ordinària del patrimoni net)**

Aquesta ràtio és igual al resultat ordinari abans d'impostos dividit per la mitjana dels valors inicial i final dels recursos propis ajustats per la inflació. A la base trimestral, per calcular aquesta ràtio se segueix un procediment semblant al que s'ha descrit en el paràgraf anterior.

**Cost nominal unitari del finançament aliè**

És igual al valor dels interessos del finançament rebut sobre la mitjana dels valors inicial i final de l'endeutament amb cost.

**Palanquejament nominal**

És igual a la diferència entre la rendibilitat de l'actiu net a preus corrents i el cost nominal unitari del finançament aliè.

**Palanquejament real**

És igual a la rendibilitat de l'actiu net a preus corrents menys el cost real del finançament aliè. El cost real del finançament aliè és igual al nominal (interessos del finançament rebut sobre l'endeutament amb cost) deflactat per l'índex de preus corresponent. De fet, en calcular la ràtio de rendibilitat sobre valors de l'actiu a preus corrents, el numerador i el denominador estan en la mateixa base monetària i, per tant, la ràtio és real. Per aquest motiu, és aconsellable comparar-lo amb l'interès real.

**Ràtio d'endeutament**

És igual a la relació de saldos mitjans entre els recursos aliens amb cost i el passiu remunerat. El passiu remunerat és igual al patrimoni net ajustat per la inflació més l'endeutament amb cost. El seu valor coincideix amb el de l'actiu net a preus corrents.

La relació entre aquestes ràtios es pot expressar matemàticament (mitjançant una expressió que deriva del compte de resultats) seguint la nota metodològica del Banc d'Espanya:

$R1 = \text{Rendibilitat ordinària de l'actiu net (rendibilitat econòmica)}$ .

$R2 = \text{Interessos sobre recursos aliens amb cost (cost del deute)}$ .

$R3 = \text{Rendibilitat ordinària dels recursos propis (rendibilitat financera)}$ .

$R4 = R1 - R2$  (palanquejament).

$R5 = \text{Recursos aliens amb cost sobre passiu remunerat (endeutament)}$ .

$R6 = \text{Recursos aliens sobre patrimoni net } [R6 = R5 / (1 - R5)]$ .

Relació entre les ràtios de resultats:

$R3 = R1 + (R1 - R2) R6$

encara que el 2011 aquest diferencial s'ha reduït. El palanquejament real ha tingut tots els anys un resultat positiu.

Resumint, fins a l'any 2009 les empreses catalanes havien anat perdent rendiment de l'actiu, a causa de la menor rotació dels actius i del menor marge. En canvi, el 2010 es va capgirar la tendència, i tant la rotació com el marge van contribuir a millorar el rendiment de l'actiu. L'efecte

**Rendibilitat, palanquejament i endeutament**

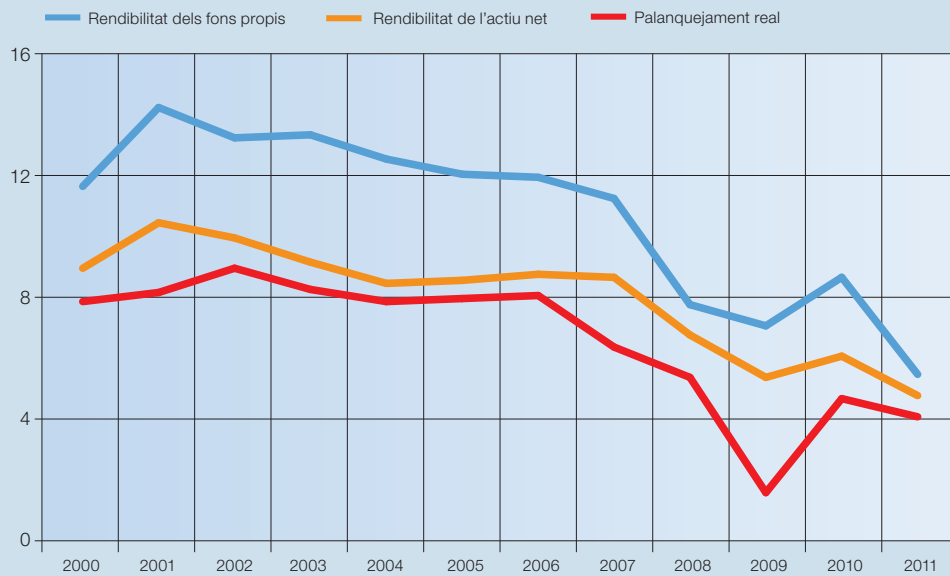
(En percentatge)

|   | 2007 | Base anual |      |      |      | Base trimestral* |  |
|---|------|------------|------|------|------|------------------|--|
|   |      | 2008       | 2009 | 2010 | 2010 | 2011             |  |
| Resultat ordinari net abans i.i.* / actiu net | 8,7  | 6,8        | 5,4  | 6,1  | 7,4  | 6,1              |  |
| Cost nominal del finançament                  | 5,2  | 5,5        | 3,5  | 3,3  | 3,1  | 3,7              |  |
| Palanquejament nominal                        | 3,5  | 1,2        | 1,9  | 2,8  | 4,3  | 2,4              |  |
| Palanquejament real                           | 6,4  | 5,4        | 1,6  | 4,7  | 6,2  | 5,6              |  |
| Rendibilitat de l'actiu net no financer       | 10,0 | 6,9        | 5,3  | 5,4  | 7,1  | 4,6              |  |
| Rendibilitat del patrimoni net                | 11,3 | 7,8        | 7,1  | 8,7  | 11,4 | 8,2              |  |
| Ràtio d'endeutament                           | 42,4 | 45,3       | 47,9 | 47,9 | 47,9 | 46,8             |  |

i.i.\*: interessos i impostos.

(\*) Mitjana ponderada dels percentatges de variació dels quatre trimestres de l'any.

Nota: calculats sobre actius / passius mitjans. L'actiu net i els fons propis estan valorats a preus corrents.

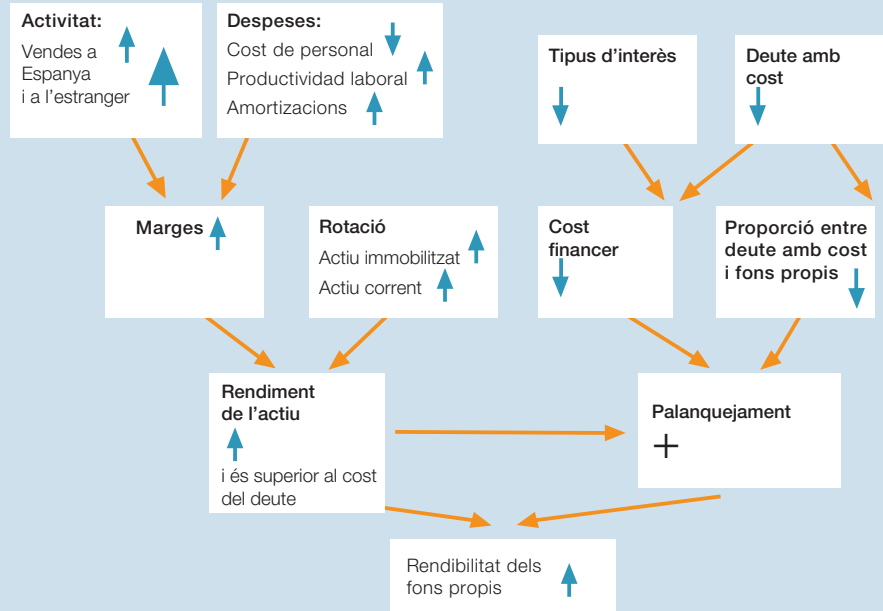
**Rendibilitat i palanquejament**

Nota: l'actiu net i els fons propis estan valorats a preus corrents.

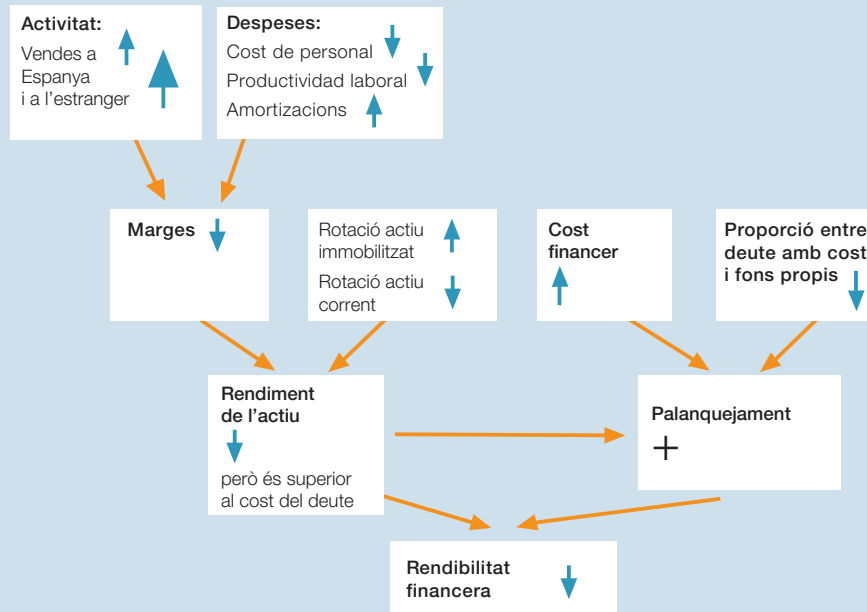
positiu del palanquejament financer també va contribuir a incrementar la rendibilitat dels fons propis (quadre VIII.7). El 2011, en canvi, la caiguda del marge ha fet baixar la rendibilitat de l'actiu i, consegüentment, la rendibilitat dels fons propis (veure requadre VIII.6).



**Factors que expliquen l'increment de la rendibilitat dels fons propis l'any 2010**



**Factors que expliquen la reducció de la rendibilitat dels fons propis l'any 2011**



### 3. Anàlisi de l'empresa catalana per sectors i per dimensions, i comparació amb la resta d'Espanya

#### 3.1. Anàlisi de l'empresa catalana per sectors: industrial, de serveis i energètic

Atès que per a l'any 2011 només es disposa de la base trimestral, que inclou un nombre molt inferior d'empreses, aquesta anàlisi sectorial<sup>11</sup> se centra en el 2010, que es compara amb el 2009. L'any 2010 va ser molt bo comparat amb l'any anterior. Els valors de la producció i del valor afegit brut van augmentar en tots els sectors (quadre VIII.10), sobretot en la indústria i en els serveis.

La productivitat laboral va augmentar, ja que el cost laboral unitari (despeses de personal dividit pel valor afegit) va disminuir en tots els sectors (quadre VIII.10). I això va passar perquè l'any 2010 el valor afegit per treballador va evolucionar favorablement en la indústria i el sector de l'energia, que van tenir una taxa de variació positiva, del 4,5% i el 5,5%, respectivament; en canvi, la dels serveis es va reduir (-1,4%). D'altra banda, les despeses de personal per treballador van augmentar, en termes reals, però menys que el valor afegit a la indústria (0,1%) i a l'energia (0,5%); i es van reduir als serveis (-1,5%).

Pel que fa a l'ocupació, el nombre de treballadors per empresa ha experimentat canvis diferents en funció del sector. Les empreses de serveis presenten una variació positiva el 2010 (1,6%). Contràriament, en els sectors industrial i de l'energia ha baixant el nombre mitjà de treballadors per empresa (-2,7% i -2,3% el 2010, respectivament).

D'acord amb les dades del quadre VIII.10, l'any 2010 va augmentar el pes del patrimoni net en tots els sectors. Les empreses industrials foren les més capitalitzades.

Les inversions en immobilitzat material i inversions immobiliàries van augmentar l'any 2010 en tots els sectors, especialment a la indústria, però la formació bruta de capital fix es va reduir en els tres sectors, tal i com ja havia succeït l'any anterior. Els actius corrents varen augmentar en la indústria (5,5%) i, en canvi, es van reduir en els serveis i, sobretot, en l'energia (-9,8% i -65,3%, respectivament).

D'acord amb les dades del quadre VIII.10, el 2010 es va produir un important augment del resultat net, sobretot en l'indústria i l'energia. N'és la principal explicació la millora del valor afegit i la reducció de les despeses de personal. Quant a l'autofinançament (beneficis no distribuïts), aquest va augmentar considerablement ja que l'augment dels resultats va anar acompanyat d'una reducció dels dividendes.

L'any 2010, igual que el 2009, la rendibilitat de l'actiu i del patrimoni net ha evolucionat molt favorablement en tots els sectors (quadre VIII.10). Com que la rendibilitat del patrimoni net se situa entre el 8,2% de la indústria i el 11,1% dels serveis, cal valorar-la molt positivament, ja que es tracta de taxes en línia amb el cost d'oportunitat dels accionistes. En tots els casos el palanquejament real

<sup>11</sup> Aquesta anàlisi per sectors incorpora les empreses del sector energètic, que no s'han considerat en la part 2 d'aquest informe, i exclou els sectors d'activitats amb cobertura reduïda (agricultura, ramaderia i caça; silvicultura i explotació forestal; pesca i aqüicultura; i construcció).

## Anàlisi de l'empresa catalana, per sectors

|   | Indústria |       | Serveis |       | Energia |       |
|---|-----------|-------|---------|-------|---------|-------|
|   | 2009      | 2010  | 2009    | 2010  | 2009    | 2010  |
| <b>Nombre d'empreses</b>  | 721       | 667   | 1.400   | 1.467 | 60      | 59    |
| <b>Activitat i valor afegit</b> (taxes de variació, en %)                     |           |       |         |       |         |       |
| Valor de la producció i subvencions   | -18,6     | 8,9   | -8,8    | 2,8   | -0,7    | 3,5   |
| Compres i consums intermedis  | -19,8     | 10,8  | -11,9   | 3,5   | -2,3    | 2,4   |
| Valor afegit brut al cost de factors  | -14,9     | 3,5   | -5,6    | 2,0   | 1,3     | 4,9   |
| <b>Cost laboral i productivitat</b> (taxes de variació, en %)                 |           |       |         |       |         |       |
| Nombre mitjà de treballadors  | -7,7      | -2,7  | -7,5    | 1,6   | 0,9     | -2,3  |
| Valor afegit per treballador (real)   | -7,5      | 4,5   | 2,4     | -1,4  | 0,7     | 5,5   |
| Despeses de personal per treballador (real)                                   | 0,8       | 0,1   | 1,7     | -1,5  | 1,1     | 0,5   |
| Cost laboral unitari (despeses de personal/valor afegit)                      | 9,0       | -4,2  | -0,7    | -0,1  | 0,4     | -4,7  |
| <b>Inversió i finançament de l'empresa catalana</b> (taxes de variació, en %) |           |       |         |       |         |       |
| Passiu remunerat / Passiu (en %)  | 77,0      | 75,8  | 85,0    | 83,8  | 81,4    | 80,6  |
| Patrimoni net / Passiu remunerat (en %)                                       | 59,4      | 61,5  | 47,9    | 53,1  | 51,2    | 54,5  |
| Finançament amb cost / Passiu remunerat (en %)                                | 40,6      | 38,5  | 52,1    | 46,9  | 48,8    | 45,5  |
| Finançament a llarg termini amb cost / Passiu remunerat (en %)                | 19,4      | 20,9  | 41,5    | 37,2  | 41,3    | 39,2  |
| Finançament a curt termini amb cost / Passiu remunerat (en %)                 | 21,3      | 17,6  | 10,6    | 9,8   | 7,5     | 6,4   |
| Immobilitzat material i inversions immobiliàries                              | 12,9      | 11,8  | 10,8    | 4,7   | 8,1     | 1,5   |
| Actius fixos materials (FBCF)   | -31,8     | -12,5 | -26,4   | -57,5 | -7,5    | -87,1 |
| Actiu corrent net no financer   | -12,0     | 5,5   | 9,1     | -9,8  | -77,5   | -65,3 |
| Immobilitzat net per ocupat (estoc) (nominal)                                 | 8,0       | 1,3   | 6,4     | -8,7  | 13,7    | -1,4  |
| Immobilitzat material per ocupat (estoc) (nominal)                            | 8,3       | 0,4   | 6,1     | -7,8  | 2,2     | -2,2  |
| Immobilitzat net per ocupat (estoc) (real)                                    | 8,3       | -0,5  | 6,7     | -10,3 | 14,0    | -3,1  |
| Immobilitzat material per ocupat (estoc) (real)                               | 8,6       | -1,4  | 6,4     | -9,4  | 2,5     | -4,0  |
| <b>Resultats i autofinançament</b> (taxes de variació, en %)                  |           |       |         |       |         |       |
| Valor afegit brut al cost de factors  | -14,9     | 3,5   | -5,6    | 2,0   | 1,3     | 4,9   |
| Despeses de personal  | -7,2      | -0,9  | -6,2    | 1,9   | 1,7     | -0,1  |
| Amortitzacions i provisions d'explotació                                      | -9,4      | -4,3  | 0,0     | 2,8   | 21,6    | 8,3   |
| RESULTAT NET DE L'EXPLOTACIÓ  | -43,3     | 33,3  | -8,0    | 1,9   | -8,4    | 7,9   |
| Ingressos financers   | -21,9     | -14,6 | -10,6   | 2,5   | -24,4   | 0,7   |
| Altres despeses financeres  | -30,0     | -41,0 | 62,1    | 39,0  | 384,3   | 1,6   |
| Interessos del finançament rebut  | -34,5     | -8,7  | -27,2   | -14,2 | 10,7    | 1,3   |
| RESULTAT ORDINARI NET   | -36,0     | 21,8  | 2,1     | 9,8   | -26,3   | 5,5   |
| RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS   | -41,8     | 34,4  | 171,2   | -1,6  | -30,7   | 50,1  |
| RESULTAT NET (després d'impostos)   | -50,7     | 57,7  | 261,1   | 0,7   | -28,1   | 45,5  |
| Resultat net més amortitzacions i provisions                                  | -24,7     | 15,6  | 36,8    | 2,3   | -16,7   | 33,1  |
| Proposta de distribució de dividends  | -31,7     | -4,0  | 33,2    | -65,6 | 13,1    | -26,2 |
| Beneficis no distribuïts  | 13,7      | 68,4  | ns      | ns    | -81,9   | 514,1 |
| Proc. memòria: taxes de variació abans d'incorporar ajustos matriu-filial     |           |       |         |       |         |       |
| Interessos del finançament rebut  | -34,5     | -8,7  | -28,7   | -15,0 | 10,7    | 1,3   |
| RESULTAT ORDINARI NET   | -36,0     | 21,8  | -0,6    | 42,9  | -26,3   | 5,5   |
| Resultat ordinari net més interessos  | -35,6     | 13,7  | -11,1   | 24,5  | -19,7   | 4,5   |
| RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS   | -41,8     | 34,4  | 65,9    | 62,4  | -30,7   | 50,1  |
| <b>Rendibilitat, palanquejament i endeutament</b> (en %)                      |           |       |         |       |         |       |
| Resultat ordinari net abans i.i.* / actiu net                                 | 5,3       | 6,3   | 5,7     | 7,2   | 7,1     | 7,3   |
| Cost nominal del finançament  | 3,4       | 3,4   | 3,5     | 3,1   | 4,0     | 3,6   |
| Palanquejament nominal  | 1,8       | 2,9   | 2,2     | 4,0   | 3,0     | 3,7   |
| Palanquejament real   | 1,5       | 4,7   | 1,9     | 5,8   | 2,7     | 5,5   |
| Rendibilitat de l'actiu net no financer                                       | 4,9       | 7,5   | 5,8     | 5,5   | 5,6     | 6,2   |
| Rendibilitat del patrimoni net  | 6,5       | 8,2   | 7,9     | 11,1  | 9,4     | 10,6  |
| Ràtio d'endeutament   | 40,7      | 39,6  | 48,9    | 49,6  | 43,2    | 47,2  |

Nota: Indústria i serveis no inclouen les empreses d'activitats amb cobertura reduïda.

Nota: Actius valorats a preus corrents.

\* Per aquest agregat no es disposa dels ajustos matriu-filial.

(ns) Valor no significatiu.

i.i.\*: Interessos i impostos.

Nota: Calculats sobre actius / passius mitjans. L'actiu net i els fons propis estan valorats a preus corrents.

ha augmentat, la qual cosa explica que el deute sigui més rendible. Això és conseqüència, entre altres factors, de l'augment de la rendibilitat de l'actiu. Per això el deute segueix sent rendible, ja que la rendibilitat de l'actiu supera el cost del deute i, consegüentment, la rendibilitat del patrimoni net supera en tots els sectors la rendibilitat de l'actiu.

En resum, a nivell sectorial, durant el 2010 la major part de dades (activitat, productivitat, patrimoni net, palanquejament i rendibilitat del patrimoni net) van evolucionar molt positivament. La dada més desfavorable és el nombre de treballadors per empresa, que, en general, ha disminuït.

### 3.2. Anàlisi de l'empresa catalana per dimensions: petites, mitjanes i grans empreses

Igual que el de l'apartat anterior, aquesta anàlisi se centra en el 2010 i es compara amb el 2009. D'acord amb les dades del quadre VIII.11, l'anàlisi per dimensions<sup>12</sup> de l'any 2010 permet verificar que l'activitat desenvolupada i el valor afegit van augmentar considerablement en les empreses grans i mitjanes. En canvi, l'evolució d'aquestes variables en les empreses petites va ser desfavorable.

L'evolució de l'ocupació va ser negativa en el cas de les empreses petites i mitjanes. El valor afegit per treballador sols va augmentar en les empreses mitjanes.

Les despeses de personal per treballador van disminuir, en termes reals, en tots els casos el 2010, igual que el cost laboral unitari, la qual cosa posa de manifest un augment generalitzat de la productivitat laboral.

D'acord amb les dades del quadre VIII.11, les inversions en immobilitzat material van augmentar l'any 2010, tant en les empreses petites com en les mitjanes i les grans. En canvi, la formació bruta de capital fix es va reduir en tots els casos.

El finançament d'aquestes inversions s'ha fet prioritzant el patrimoni net, que ha augmentat en totes les dimensions d'empresa. L'any 2010 les empreses petites i mitjanes foren les més capitalitzades.

L'any 2010 les empreses de totes les dimensions van augmentar el resultat net (quadre VIII.11). Això fou conseqüència de l'evolució positiva de les vendes i els marges. Les empreses mitjanes ho van aconseguir millorant valor afegit i reduint despeses de personal; les petites, sense augmentar el valor afegit brut però reduint molt més les despeses de personal. Les grans, tot i augmentar les despeses de personal, ho van aconseguir gràcies a l'augment del valor afegit i a la reducció de les despeses financeres.

Això ha repercutit en un augment dels recursos generats l'any 2010 en totes les dimensions d'empresa. Les empreses grans han actuat de manera prudent i han reduït els dividendes repartits.

<sup>12</sup> En aquest estudi es classifica les empreses segons la dimensió en petites (fins a 50 treballadors), mitjanes (entre 50 i 249 treballadors) i grans (250 treballadors o més).

## Anàlisi de l'empresa catalana, per dimensions

|   | Empreses petites |       | Empreses mitjanes |       | Empreses grans |       |
|---|------------------|-------|-------------------|-------|----------------|-------|
|   | 2009             | 2010  | 2009              | 2010  | 2009           | 2010  |
| <b>Nombre d'empreses</b>  | 1.395            | 1.345 | 691               | 764   | 327            | 285   |
| <b>Activitat i valor afegit</b> (taxes de variació, en %)                     |                  |       |                   |       |                |       |
| Valor de la producció i subvencions   | -14,6            | -0,1  | -14,5             | 5,2   | -14,9          | 4,9   |
| Compres i consums intermedis  | -17,1            | 1,1   | -17,4             | 6,0   | -17,0          | 6,4   |
| Valor afegit brut al cost de factors  | -10,4            | -2,3  | -8,3              | 3,6   | -10,1          | 1,7   |
| <b>Cost laboral i productivitat</b> (taxes de variació, en %)                 |                  |       |                   |       |                |       |
| Nombre mitjà de treballadors  | -6,2             | -3,7  | -4,6              | -1,7  | -7,8           | 0,3   |
| Valor afegit per treballador (real)   | -4,2             | -0,4  | -3,7              | 3,6   | -2,2           | -0,4  |
| Despeses de personal per treballador (real)                                   | 1,2              | -0,7  | 2,4               | -1,0  | 1,0            | -1,8  |
| Cost laboral unitari (despeses de personal/valor afegit)                      | 5,6              | -0,3  | 6,3               | -4,4  | 3,3            | -1,3  |
| <b>Inversió i finançament de l'empresa catalana</b> (taxes de variació, en %) |                  |       |                   |       |                |       |
| Total passiu remunerat / Passiu (en %)  | 75,7             | 76,4  | 78,9              | 78,6  | 79,5           | 78,4  |
| Patrimoni net / Passiu remunerat (en %)                                       | 68,9             | 70,8  | 61,9              | 63,8  | 48,1           | 51,0  |
| Finançament amb cost / Passiu remunerat (en %)                                | 31,1             | 29,2  | 38,1              | 36,2  | 51,9           | 49,0  |
| Finançament a llarg termini amb cost / Passiu remunerat (en %)                | 17,6             | 16,8  | 23,3              | 21,7  | 34,0           | 34,1  |
| Finançament a curt termini amb cost / Passiu remunerat (en %)                 | 13,5             | 12,4  | 14,8              | 14,5  | 18,0           | 14,9  |
| Immobilitzat material i inversions immobiliàries                              | 3,6              | 11,4  | 9,9               | 10,8  | 12,3           | 9,1   |
| Actius fixos materials (FBCF)   | -24,0            | -24,0 | -25,1             | -8,0  | -34,9          | -23,6 |
| Actiu corrent net no financer   | -4,0             | 0,8   | -11,7             | 7,3   | -0,1           | -5,5  |
| Immobilitzat net per ocupat (estoc) (nominal)                                 | 20,7             | 10,2  | 7,5               | 3,3   | 3,2            | -5,0  |
| Immobilitzat material per ocupat (estoc) (nominal)                            | 21,5             | 10,4  | 8,2               | 5,0   | 2,5            | -5,1  |
| Immobilitzat net per ocupat (estoc) (real)                                    | 21,1             | 8,2   | 7,9               | 1,4   | 3,5            | -6,7  |
| Immobilitzat material per ocupat (estoc) (real)                               | 21,9             | 8,5   | 8,5               | 3,1   | 2,8            | -6,7  |
| <b>Resultats i autofinançament</b> (taxes de variació, en %)                  |                  |       |                   |       |                |       |
| Valor afegit brut al cost de factors  | -10,4            | -2,3  | -8,3              | 3,6   | -10,1          | 1,7   |
| Despeses de personal  | -5,4             | -2,7  | -2,5              | -0,9  | -7,2           | 0,3   |
| Amortitzacions i provisions d'explotació                                      | -3,5             | -4,0  | -2,9              | -5,7  | -5,6           | 4,7   |
| RESULTAT NET DE L'EXPLOTACIÓ  | -37,6            | 1,5   | -33,2             | 36,8  | -25,2          | 4,3   |
| Ingressos financers   | -8,2             | -3,3  | -16,3             | 7,3   | -19,2          | -6,3  |
| Altres despeses financeres  | 1,4              | 20,8  | -5,8              | 30,1  | -24,3          | -4,0  |
| Interessos del finançament rebut  | -17,9            | -21,8 | -20,3             | -21,4 | -37,4          | -7,9  |
| RESULTAT ORDINARI NET   | -40,8            | 9,9   | -33,4             | 56,3  | -11,7          | 3,3   |
| RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS   | -44,3            | 19,0  | 2,4               | 101,7 | ns             | -18,7 |
| RESULTAT NET (després d'impostos)   | -48,5            | 25,9  | 50,5              | 74,3  | ns             | 1,4   |
| Resultat net més amortitzacions i provisions                                  | -25,0            | 5,7   | 5,4               | 13,7  | 306,4          | 3,8   |
| Proposta de distribució de dividendes   | 10,8             | 28,7  | 27,0              | 14,4  | -18,8          | -24,5 |
| Beneficis no distribuïts  | -54,6            | 25,4  | ns                | 156,2 | 69,5           | 39,5  |
| Proc. memòria: taxes de variació abans d'incorporar ajustos matriu-filial     |                  |       |                   |       |                |       |
| Interessos del finançament rebut  | -17,9            | -21,8 | -20,3             | -21,4 | -37,9          | -8,7  |
| RESULTAT ORDINARI NET   | -40,8            | 9,9   | -33,4             | 56,3  | -11,3          | 26,6  |
| Resultat ordinari net més interessos  | -34,5            | -0,4  | -29,4             | 28,7  | -21,6          | 15,0  |
| RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS   | -44,3            | 19,0  | 2,4               | 101,7 | ns             | 26,7  |
| <b>Rendibilitat, palanquejament i endeutament</b> (en %)                      |                  |       |                   |       |                |       |
| Resultat ordinari net abans i.i.* / actiu net                                 | 4,4              | 4,4   | 4,3               | 5,7   | 5,6            | 6,2   |
| Cost nominal del finançament  | 4,8              | 3,7   | 3,9               | 3,3   | 3,4            | 3,2   |
| Palanquejament nominal  | -0,4             | 0,7   | 0,4               | 2,4   | 2,2            | 3,0   |
| Palanquejament real   | -0,7             | 2,5   | 0,1               | 4,2   | 1,8            | 4,8   |
| Rendibilitat de l'actiu net no financer                                       | 4,3              | 4,5   | 4,2               | 6,1   | 5,6            | 5,3   |
| Rendibilitat del patrimoni net  | 4,2              | 4,6   | 4,6               | 7,1   | 7,8            | 9,3   |
| Ràtio d'endeutament   | 31,9             | 30,1  | 38,0              | 37,2  | 50,0           | 50,5  |

Nota: Actius valorats a preus corrents.

(ns) Valor no significatiu.

i.i.\*: Interessos i impostos.

Nota: Calculats sobre actius / passius mitjans. L'actiu net i els fons propis estan valorats a preus corrents.

Tot i així, els beneficis no distribuïts i, per tant, l'autofinançament ha augmentat en totes les dimensions d'empresa.

En totes les dimensions d'empresa, l'augment del resultat explica que el 2010 hi hagi hagut un augment de la rendibilitat financera, especialment en el cas de les empreses grans. Igual que en anys anteriors, les empreses han estat més rendibles a mesura que augmentava la seva dimensió.

En resum, el 2010 l'evolució va ser molt positiva, especialment per a les empreses mitjanes i grans, on el volum d'activitat i el valor afegit van evolucionar favorablement. En canvi, l'ocupació es va reduir en tots els casos. El cost laboral unitari va disminuir en tots els grups d'empreses, la qual cosa posa de manifest un important augment de la productivitat laboral. Les inversions en immobilitzat van augmentar en tots els casos. El resultat net ordinari va evolucionar favorablement en tots els grups d'empreses. El mateix va succeir amb la rendibilitat financera. Els beneficis no distribuïts i, per tant, de l'autofinançament, va augmentar en totes les dimensions d'empresa, tot i que les empreses mitjanes i petites van augmentar els dividendes repartits.

### 3.3. Comparació de l'empresa catalana amb les empreses de la resta d'Espanya

L'evolució del PIB a Espanya ha estat molt similar a la de Catalunya. Fins a l'any 2007 l'economia espanyola va experimentar un creixement sostingut molt important, al voltant del 4% anual del PIB, superior al de la mitjana dels països de la Unió Europea. Al conjunt d'Espanya l'evolució positiva del PIB va assolir el valor més alt l'any 2006 (amb un 4%), i el 2007 ja va començar a reduir-se (3,6%). L'any 2008 va ser només del 0,9% i el 2009 ja hi va haver un decreixement del -3,7%. Els anys 2010 i 2011 la variació ha estat de -0,1% i 0,7%, respectivament<sup>13</sup>.

El comportament de les mostres d'empreses de Catalunya i de la resta d'Espanya ha seguit una tendència similar els anys 2010 i 2011, cosa que posa de manifest l'homogeneïtat dels mercats en què treballen aquestes empreses. De tota manera, hi ha algunes diferències a considerar.

Durant l'any 2010 l'activitat i el valor afegit van evolucionar positivament, tant a Espanya com a Catalunya, encara que l'augment de la producció, les compres i el valor afegit van ser més elevats en les empreses catalanes que en les de la resta d'Espanya. El 2011 l'evolució ha estat més favorable a la resta d'Espanya (quadre VIII.12).

Aquests darrers anys el nombre de treballadors per empresa s'ha reduït tant a Catalunya com a la resta d'Espanya. En canvi, el 2011 la productivitat laboral, mesurada d'acord amb el valor afegit per treballador, s'ha reduït més a Catalunya que a la resta d'Espanya. Això explica que el cost laboral unitari hagi augmentat menys a la resta d'Espanya que a Catalunya.

D'acord amb les dades del quadre VIII.12, el 2011 les inversions han evolucionat de manera diferent segons es tracti d'immobilitzat o actiu corrent. L'immobilitzat material i les inversions immobiliàries han disminuït més a Catalunya que a la resta d'Espanya (-6,4% i -0,3%, respectivament). En

<sup>13</sup> Dades de l'Institut Nacional d'Estadística.

## Anàlisi comparatiu de l'empresa a Catalunya i a la resta d'Espanya

|  | Base anual |       | Base trimestral* |       |       |       |
|--|------------|-------|------------------|-------|-------|-------|
|  |            |       | 2010             |       | 2011  |       |
|  | 2009       |       | CAT              | RE    | CAT   | RE    |
| <b>Nombre d'empreses</b>   | 2.413      | 6.791 | 2.394            | 5.315 | 140   | 609   |
| <b>Activitat i valor afegit</b> (taxes de variació, en %)                            |            |       |                  |       |       |       |
| Valor de la producció i subvencions  | -14,8      | -12,5 | 4,7              | 1,4   | 0,8   | 9,7   |
| Compres i consums intermedis   | -17,1      | -14,8 | 6,1              | 2,0   | 5,8   | 15,2  |
| Valor afegit brut al cost de factors   | -9,9       | -8,1  | 1,7              | 0,3   | -8,1  | -0,3  |
| <b>Cost laboral i productivitat</b> (taxes de variació, en %)                        |            |       |                  |       |       |       |
| Nombre mitjà de treballadors   | -7,3       | -5,2  | -0,3             | -1,0  | -1,9  | -0,4  |
| Valor afegit per treballador (real)  | -2,5       | -2,8  | 0,2              | -0,5  | -9,2  | -3,0  |
| Despeses de personal per treballador (real)  | 1,2        | 1,7   | -1,6             | -0,8  | -1,3  | -2,1  |
| Cost laboral unitari (despeses de personal/valor afegit)                             | 3,9        | 4,6   | -1,8             | -0,4  | 8,7   | 0,9   |
| <b>Inversió i finançament. Catalunya i resta d'Espanya</b> (taxes de variació, en %) |            |       |                  |       |       |       |
| Passiu remunerat / Passiu (en %)   | 79,3       | 79,8  | 78,4             | 80,4  | 84,6  | 85,0  |
| Patrimoni net / Passiu remunerat (en %)  | 50,7       | 48,1  | 53,5             | 48,2  | 53,2  | 52,0  |
| Finançament amb cost / Passiu remunerat (en %)                                       | 49,3       | 51,9  | 46,5             | 51,8  | 46,8  | 48,0  |
| Finançament a llarg termini amb cost / Passiu remunerat (en %)                       | 31,9       | 33,2  | 31,7             | 33,7  | 36,0  | 35,4  |
| Finançament a curt termini amb cost / Passiu remunerat (en %)                        | 17,4       | 18,7  | 14,7             | 18,1  | 10,8  | 12,6  |
| Immobilitzat material i inversions immobiliàries                                     | 12,1       | 8,4   | 9,2              | 8,2   | -6,4  | -0,3  |
| Actius fixos materials (FBCF)  | -32,8      | -36,5 | -21,6            | -11,3 | nd    | nd    |
| Actiu corrent net no financer  | -3,2       | -11,7 | -2,3             | -5,3  | 104,9 | -6,6  |
| Immobilitzat net per ocupat (estoc) (nominal)  | 4,7        | 2,0   | -3,0             | -2,9  | -4,5  | 0,0   |
| Immobilitzat material per ocupat (estoc) (nominal)                                   | 4,3        | 2,0   | -2,7             | -3,3  | -4,5  | 0,0   |
| Immobilitzat net per ocupat (estoc) (real)   | 5,0        | 2,3   | -4,7             | -4,6  | -7,5  | -3,1  |
| Immobilitzat material per ocupat (estoc) (real)                                      | 4,6        | 2,3   | -4,4             | -5,0  | -7,5  | -3,1  |
| <b>Resultats i autofinançament</b> (taxes de variació, en %)                         |            |       |                  |       |       |       |
| Valor afegit brut al cost de factors   | -9,9       | -8,1  | 1,7              | 0,3   | -8,1  | -0,3  |
| Despeses de personal   | -6,4       | -3,9  | -0,1             | 0,0   | -0,1  | 0,6   |
| Amortitzacions i provisions d'explotació   | -5,2       | -7,6  | 2,5              | -4,8  | 1,4   | 3,5   |
| <b>RESULTAT NET DE L'EXPLOTACIÓ</b>  | -27,1      | -18,9 | 9,4              | 5,7   | -36,7 | -4,2  |
| Ingressos financers  | -18,8      | -20,0 | -5,2             | 4,0   | -12,8 | -2,5  |
| Altres despeses financeres   | -22,2      | -20,3 | 2,3              | 7,0   | -27,2 | -6,9  |
| Interessos del finançament rebut   | -35,4      | -33,4 | -10,0            | -3,2  | 14,2  | 12,8  |
| <b>RESULTAT ORDINARI NET</b>   | -16,0      | -10,2 | 10,1             | 9,1   | -28,8 | -8,8  |
| <b>RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS</b>   | ns         | 35,0  | 1,0              | -16,5 | -19,4 | -19,6 |
| <b>RESULTAT NET (després d'impostos)</b>   | ns         | 33,8  | 14,8             | -23,9 | -17,0 | -17,6 |
| Resultat net més amortitzacions i provisions   | 153,1      | 12,1  | 5,6              | -15,8 | -12,0 | -10,5 |
| Proposta de distribució de dividends   | -17,2      | -12,2 | -22,6            | -15,2 | nd    | nd    |
| Beneficis no distribuïts   | 70,1       | ns    | 53,6             | -75,3 | nd    | nd    |
| Proc. memòria: taxes de variació abans d'incorporar ajustos matriu-filial            |            |       |                  |       |       |       |
| Interessos del finançament rebut   | -35,8      | -34,2 | -10,6            | -6,9  | 14,2  | 12,8  |
| <b>RESULTAT ORDINARI NET</b>   | -15,2      | -6,0  | 29,2             | 3,6   | -28,8 | -8,8  |
| Resultat ordinari net més interessos   | -22,9      | -15,6 | 16,0             | 0,7   | -20,2 | -3,2  |
| <b>RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS</b>   | ns         | 24,2  | 34,6             | -13,9 | -19,4 | -19,6 |
| <b>Rendibilitat, palanquejament i endeutament</b> (en %)                             |            |       |                  |       |       |       |
| Resultat ordinari net abans i.i.* / actiu net  | 5,4        | 7,1   | 6,1              | 7,1   | 6,1   | 5,7   |
| Cost nominal del finançament   | 3,5        | 3,6   | 3,3              | 3,5   | 3,7   | 3,5   |
| Palanquejament nominal   | 1,9        | 3,4   | 2,8              | 3,6   | 2,4   | 2,1   |
| Palanquejament real  | 1,6        | 3,1   | 4,7              | 5,4   | 5,6   | 5,3   |
| Rendibilitat de l'actiu net no financer  | 5,3        | 7,2   | 5,4              | 7,9   | 4,6   | 6,8   |
| Rendibilitat del patrimoni net   | 7,1        | 10,7  | 8,7              | 10,9  | 8,2   | 7,6   |
| Ràtio d'endeutament  | 47,9       | 51,8  | 47,9             | 51,9  | 46,8  | 48,0  |

(\*) Mitjana ponderada dels percentatges de variació dels quatre trimestres de l'any.

(nd) Dada no disponible.

(ns) Valor no significatiu.

Nota: Actius valorats a preus corrents.

i.i.\*: interessos i impostos.

Nota: Calculats sobre actius / passius mitjans. L'actiu net i els fons propis estan valorats a preus corrents.

canvi, l'actiu corrent s'ha reduït a Espanya (-6,6%), mentre que a Catalunya ha augmentat (104,9%).

Pel que fa al finançament de les empreses catalanes i de la resta d'Espanya, ha continuat el procés de desendeutament, ja que el nivell de capitalització va augmentar el 2010 i va tornar a augmentar el 2011; però les empreses catalanes han seguit més capitalitzades, encara que el diferencial s'ha anat reduint aquests darrers anys. En el cas de les empreses catalanes s'ha optat clarament per la reducció del finançament a curt termini amb cost, tot incrementant el finançament a llarg termini amb cost.

D'acord amb les dades del quadre VIII.12, el valor afegit brut i el resultat net, que van augmentar el 2010, han tornat a disminuir el 2011, sobretot en les empreses catalanes. En les empreses catalanes, el 2011 la reducció de les despeses de personal no ha compensat la caiguda del valor afegit brut, i això explica que el resultat ordinari net hagi caigut més que a la resta d'Espanya. Al final, el 2011 el resultat abans d'impostos va caure més a la resta d'Espanya que a Catalunya. Una de les causes que expliquen la millor evolució de les empreses catalanes està relacionada amb els resultats extraordinaris, més favorables. El 2010 l'evolució dels resultats va ser més favorable en les empreses catalanes, que a més van reduir més el pagament de dividendes, cosa que posa de manifest una política financera més prudent.

La rendibilitat del patrimoni net el 2011 ha baixat en relació amb el 2010, però més a la resta d'Espanya que a Catalunya. Així, la rendibilitat ha estat del 8,2% a Catalunya i del 7,6% a Espanya (quadre VIII.12). Entre els motius que expliquen la millor evolució de les empreses catalanes hi ha el palanquejament, que ha estat favorable perquè la rendibilitat econòmica ha superat el cost del finançament. De fet, el palanquejament ha estat més favorable el 2011 que el 2010.

En resum, les empreses catalanes tenen un perfil econòmic i financer similar al de les empreses de la resta d'Espanya, encara que hi ha algunes diferències. Així, les empreses de la resta d'Espanya han tingut aquest darrer any una millor evolució de l'activitat i del valor afegit. D'altra banda, les empreses espanyoles estan més endeutades, igual que les empreses catalanes disposen d'un palanquejament financer favorable, fet que explica que el deute sigui rendible. En les empreses catalanes, el palanquejament financer més alt ha permès que la rendibilitat financera sigui més elevada que la que obtenen les empreses espanyoles.

## 4. Resum

Aquest informe presenta l'anàlisi economicofinancera de l'empresa catalana durant els anys 2010 i 2011. L'anàlisi es fonamenta en les bases de dades trimestral i anual de la Central de Balanços del Banc d'Espanya (CBBE), que aquesta entitat remet regularment a la Cambra de Comerç de Barcelona. El volum de negoci de les 2.394 empreses que integren la mostra en què es basa aquest estudi equival al 18,8% del valor afegit brut generat per les empreses no financeres catalanes de l'any 2010. De l'anàlisi efectuada es desprenen les conclusions següents:

**Activitat i valor afegit:** els nivells d'activitat i vendes han experimentat el 2010 i el 2011 un creixement important sobretot en el 2010. Això reflecteix un canvi de tendència molt positiu que



podria indicar que el 2009 es va tocar fons. D'altra banda, l'excel·lent comportament de les exportacions ha contribuït a una millora de la balança comercial. El valor afegit, en canvi, que va augmentar el 2010, ha tornat a disminuir el 2011.

**Ocupació:** els anys 2010 i 2011 ha continuat la reducció del nombre de treballadors, tot i que els percentatges de destrucció d'ocupació ja són menors que els dels anys anteriors. La reducció ha seguit afectant sobretot els treballadors no fixos. L'evolució de l'ocupació és la dada més negativa d'aquest informe i contrasta amb la majoria de la resta de dades econòmiques i financeres, que han evolucionat favorablement.

**Inversió:** la inversió en actius immobilitzats i inversions immobiliàries va seguir creixent durant l'any 2010, encara que menys que els anys anteriors; el 2011, en canvi, ja es va reduir. D'altra banda, la inversió en actiu corrent, que havia disminuït els anys 2009 i 2010, ha augmentat molt el 2011.

**Cost dels factors i productivitat:** en termes d'eficiència hi ha evolucions divergents. Així, el 2010 va augmentar la productivitat laboral, però el 2011 ha tornat a disminuir, tot i la reducció dels salaris en termes reals. Pel que fa a l'eficiència en la gestió dels actius, hi ha hagut millores en la rotació de l'immobilitzat el 2010 i el 2011, però, en canvi, ha empitjorat la rotació de l'actiu corrent del 2011. En conjunt, la rotació de l'actiu va millorar el 2010 i també, encara que menys, el 2011.

**Estructura financera:** durant els anys 2010 i 2011 l'estructura de l'actiu de l'empresa catalana s'ha mantingut força estable. En la part de finançament s'han seguit prioritant els fons propis, cosa raonable ja que convé que les empreses redueixin el seu endeutament. Sens dubte hi han contribuït les restriccions generades per la crisi del sistema financer.

**Resultats i creació de riquesa:** fins a l'any 2009 les empreses catalanes havien anat perdent rendiment de l'actiu, a causa de la menor rotació dels actius i del menor marge. En canvi, el 2010 es va capgirar la tendència, i tant la rotació com el marge van contribuir a millorar el rendiment de l'actiu. L'efecte positiu del palanquejament financer també va contribuir a incrementar la rendibilitat dels fons propis. El 2011 el marge ha tornat a baixar i, encara que la rotació dels actius ha millorat lleugerament, s'ha reduït el rendiment dels actius i també la rendibilitat dels fons propis.

**Comparació amb la resta d'Espanya:** en línia amb els anys anteriors, el 2010 i el 2011 les empreses catalanes tenen un perfil econòmic i financer similar al de les empreses de la resta d'Espanya, encara que hi ha algunes diferències. Així, les empreses de la resta d'Espanya han tingut el 2011 una millor evolució de l'activitat i el valor afegit. D'altra banda, les empreses espanyoles estan més endeutades i, igual que les empreses catalanes, disposen d'un palanquejament financer favorable, fet que explica que el deute sigui rendible. En les empreses catalanes, el palanquejament financer més alt ha permès que el 2011 la rendibilitat financera sigui també més elevada que la que obtenen les empreses espanyoles.

Atesa la menor representativitat de la mostra a nivell de sectors i dimensions, les anàlisis següents arriben només fins al 2010:

**Anàlisi per sectors:** a nivell dels sectors industrial, de serveis i de l'energia, el 2010 la major part de dades (activitat, productivitat, patrimoni net, palanquejament i rendibilitat del patrimoni net) van

evolucionar molt positivament. La dada desfavorable és el nombre de treballadors per empresa, que, en general, ha disminuït.

**Anàlisi segons la dimensió:** el 2010 l'evolució va ser molt positiva, especialment per a les empreses mitjanes i grans, on el volum d'activitat, les compres i el valor afegit van evolucionar favorablement. En canvi, l'ocupació es va reduir en tots els casos. El cost laboral unitari va disminuir en tots els grups d'empreses, cosa que posa de manifest un important augment de la productivitat laboral. Les inversions en immobilitzat van augmentar en tots els casos. També en totes les dimensions d'empresa va millorar el resultat net ordinari, la rendibilitat financera i els beneficis no distribuïts i, per tant, l'autofinançament, tot i que les empreses mitjanes i petites van augmentar els dividendes repartits.









## 1. Introducció

L'any 2011, després de quatre anys consecutius de destrucció d'ocupació i en plena situació de crisi fiscal, tres elements principals poden definir la situació del sistema educatiu a Catalunya i la utilització, en els sectors productius, del capital humà. En primer lloc, i com a conseqüència de la caiguda dels costos d'oportunitat de la inversió privada educativa (a causa de les elevades taxes d'atur), s'ha continuat expandint la demanda d'estudis dels joves. Aquesta expansió segueix reduint (a un ritme més lent del que fóra desitjable) l'abandonament escolar prematur i, com en els anys anteriors, s'ha acumulat especialment en els estudis professionals, cicles formatius de grau mitjà i superior. La formació no reglada al llarg de la vida, per contra, continua estancada en els nivells previs a la crisi o, fins i tot, en nivells més baixos.

En segon lloc, i pel que fa a la utilització del capital humà en el sistema productiu, la crisi ha continuat augmentant la taxa d'atur. Com en anys anteriors, davant aquest atur els nivells educatius elevats han suposat una protecció relativa. No obstant això, la durada i intensificació del procés de destrucció d'ocupació ha provocat, el 2011, que els nivells educatius superiors es vegin ja severament afectats per la desocupació i que aquesta ja no quedi limitada de manera tan intensa als nivells educatius més baixos.

En tercer lloc, la crisi fiscal i les decisions pressupostàries del nou govern de la Generalitat han introduït modificacions importants en les pautes de finançament educatiu. Les polítiques educatives expansives en termes de despesa pública, característiques del període 2003-2010, han deixat pas a polítiques restrictives. Alguns exemples, en aquest sentit, els podem trobar en l'eliminació de la sisena hora als centres públics i en l'extensió de les hores de classe dels docents.

Tenint en compte el marc general definit pels tres elements anteriors, estructurarem aquest capítol de la manera següent. En primer lloc (apartat 2) efectuem el seguiment d'una sèrie d'indicadors clau del sistema educatiu català; aquests indicadors corresponen als objectius identificats per les institucions de la Unió Europea en l'estratègia *Education and Training 2020*. En l'apartat 3 s'analitzen aspectes diversos de la utilització del capital humà en el mercat de treball català i es paraesment, especialment, en l'impacte de l'atur en funció de l'estructura de qualificacions educatives. L'apartat 4 és dedicat a revisar alguns elements clau relatius al finançament educatiu a Catalunya.

## 2. Educació a Catalunya i objectius europeus

La identificació d'objectius que van realitzar les institucions de la Unió Europea en l'estratègia *Education and Training 2020* (veure *Council of the European Union, 2009*)<sup>1</sup>, que va donar continuïtat a l'Estratègia de Lisboa (2000), és de gran ajut per a clarificar i quantificar els aspectes més

<sup>1</sup> Council of the European Union (2009) *Council conclusions of 12 May 2009 on a strategic framework for European cooperation in education and training ('ET 2020')* (2009/C 119/02).

rellevants dels nostres sistemes educatius. A partir de cadascun dels objectius fixats s'han establert indicadors destinats a descriure l'estat dels sistemes educatius en cada àmbit, així com punts de referència que s'haurien d'aconseguir el 2020. En realitat, aquest procés de determinació d'objectius i punts de referència és purament indicatiu per als estats membres, atès que no s'estableix cap tipus de penalització pel fet de no complir-los; de fet, en molts casos, durant el període 2000-2010 no només no es van atansar els punts de referència fixats per l'Estratègia de Lisboa, sinó que fins i tot van empitjorar les situacions respecte del punt de partida. En tot cas, feta aquesta reserva, els objectius i punts de referència són molt útils per a establir, de forma molt compacta, quin és l'estat d'un sistema educatiu en relació amb les prioritats de política educativa definides en l'àmbit europeu.

En el quadre IX.1 s'especifiquen les definicions dels indicadors seleccionats, així com uns punts de referència (*benchmarks*). En el cas d'alguns indicadors que provenen de l'Estratègia de Lisboa, els punts de referència per el 2020 només modifiquen marginalment els fixats per el 2010. És convenient destacar que la bateria d'indicadors està orientada a una millora de la capacitat del sistema educatiu per a generar quantitats suficients de capital humà (objectiu relacionat amb l'eficiència i la productivitat del sistema productiu), però també a una distribució equilibrada del mateix sistema (objectiu relacionat amb l'equitat, que es projecta sobretot en els indicadors 2 i 4).

Quadre IX.1

**Indicadors corresponents a l'estratègia *Education and Training 2020***

| Indicador i àmbit                     | Definició  | Punt de referència                                    |
|---------------------------------------|--|---|
| 1. Aprenentatge permanent             | Percentatge de la població amb edats compreses entre els vint-i-cinc i els seixanta-quatre anys que participa en activitats d'educació i formació. | Superior al 15%                                       |
| 2. Rendiment en competències bàsiques | Percentatge de joves de quinze anys amb un baix rendiment en lectura, matemàtiques i ciències. Els valors s'analitzaran per separat.               | Inferior al 15% en cadascuna de les tres competències |
| 3. Rendiment en educació superior     | Proporció de persones d'edats compreses entre els trenta i els trenta-quatre anys que han acabat l'educació superior.                              | Superior al 40%                                       |
| 4. Abandonament prematur              | Proporció de població d'edats compreses entre els divuit i els vint-i-quatre anys que només té ensenyament secundari inferior o menys.             | Inferior al 10%                                       |
| 5. Educació infantil                  | Proporció d'infants d'edats compreses entre els quatre anys i l'edat d'escolarització obligatòria que participa en l'educació infantil.            | Superior al 95%                                       |

L'únic indicador en què la posició del sistema educatiu català és especialment negativa en relació amb la situació real d'altres sistemes educatius europeus (i, encara més, en relació amb el punt de referència establert per al 2020) és el número 4, relatiu a l'abandonament prematur dels estudis. Convé diferenciar aquest concepte d'abandonament prematur, vinculat a la falta de continuïtat dels estudis en finalitzar l'educació obligatòria (16 anys a Espanya), del concepte de fracàs escolar, referit a la falta d'obtenció de la titulació corresponent a l'escolaritat obligatòria (Graduat d'ESO). Mentre que a Catalunya la xifra més recent d'abandonament prematur és del 26%, molt similar a la d'Espanya, l'indicador corresponent a la Unió Europea-27 se situa en el 14,1%.

Com es pot observar en l'evolució de l'indicador 4, la tendència d'aquests últims anys, en els quals la crisi ha reduït el cost d'oportunitat dels estudis, ha estat d'una reducció de l'abandonament prematur, paral·lela a Catalunya i a Espanya. Recordem que ens referim, amb aquest indicador, als joves menors de 24 anys, que fins l'any 2007 trobaven fàcilment ocupació en la construcció o en zones de baix valor afegit del sector serveis. Amb la crisi, aquests joves tendeixen a romandre més temps en el sistema educatiu (es matriculen, especialment, en els cicles formatius de grau mitjà), si bé, com veurem en l'apartat 3, una bona part d'ells formen part del col·lectiu de joves que ni estudia ni treballa.

La resta d'indicadors ofereix una imatge considerablement favorable del sistema educatiu català. En realitat, en els indicadors 1, 2, 3 i 5 els valors de Catalunya són millors que els corresponents a la mitjana de la Unió Europea-27. A l'indicador 1, relatiu a l'aprenentatge permanent, s'ha produït a Catalunya una millora d'1,5 punts entre el 2008 i el 2011. No obstant això, aquesta millora, malgrat acostar-nos al punt de referència per al 2020 (15%), resulta molt modesta si tenim en compte la incidència de l'atur i la consegüent necessitat de formació per l'ocupació que s'ha produït aquests últims anys.

Quadre IX.2

**Valors dels indicadors corresponents a l'estratègia *Education and Training 2020*. Catalunya, Espanya i Unió Europea.**  
(En, %)

|  | Catalunya  |          | Espanya    |          | Unió Europea-27 |          |
|--|------------|----------|------------|----------|-----------------|----------|
|  | 2008-09(*) | 2011(**) | 2008-09(*) | 2011(**) | 2008-09(*)      | 2011(**) |
| 1. Aprenentatge permanent                    | 8,90       | 10,40    | 10,40      | 12,00    | 9,30            | 9,1      |
| 2. Rendiment en competències bàsiques (PISA) |            |          |            |          |                 |          |
| Ciències                                     | 18,60      | 16,00    | 19,60      | 19,00    | 19,40           | 18,40    |
| Lectura                                      | 21,20      | 13,00    | 25,70      | 20,00    | 22,60           | 20,60    |
| Matemàtiques                                 | 21,00      | 19,00    | 24,60      | 24,00    | 22,80           | 22,50    |
| 3. Rendiment en educació superior            | 38,39      | 41,60    | 38,90      | 40,30    | 32,30           | 33,60    |
| 4. Abandonament prematur                     | 33,20      | 26,00    | 31,90      | 27,00    | 14,90           | 14,10    |
| 5. Educació infantil                         | 98,20      | 100,00   | 97,80      | 99,00    | 84,00           | 90,00    |

Fonts i notes:

(\*) 2008-09 amb l'excepció dels indicadors 2, referits a PISA-2006 i l'indicador 5 per la Unió Europea-27, referit a 2005. Fonts: veure *Memòria Econòmica de Catalunya 2009*, quadre VIII.3, p. 152.

(\*\*) 2010 amb l'excepció dels indicadors 2, referits a PISA-2009. Fonts:

- Indicadors 1 i 3: Catalunya i Espanya, elaboració pròpia a partir de dades de l'*Encuesta de Población Activa* (dades referides al 2011, segon trimestre); Unió Europea-27: Eurostat, dades referides al 2010.
- Indicador 2: dades d'Espanya i Catalunya, Instituto de Evaluación (2010b); dades de països europeus, elaboració a partir de l'OCDE (2010). Totes referides a PISA-2009.
- Indicador 4: 2008, Idescat (web); 2011, Idescat (dades proporcionades sota sol·licitud específica).
- Indicador 5: Instituto de Evaluación (2011). *Sistema estatal de indicadores de la educación. Edición 2011*. Dades d'Espanya i Catalunya, referides al 2009; dades de la UE-27 referides al 2008.

L'indicador 2, amb valors també favorables al sistema educatiu català, resulta d'especial interès, ja que proporciona una quantificació del grup d'estudiants que *es queden enrere* en les competències bàsiques mesurades mitjançant l'avaluació de PISA, impulsada per l'OCDE. Els resultats mitjans de PISA-2009 a Catalunya, com es va descriure a la *Memòria Econòmica de Catalunya* del 2010, van suposar una millora respecte de les edicions anteriors. El percentatge d'alumnes situats en la cua esquerra de les distribucions de competències (indicador 2) va passar del 18,6% el 2006 al 16% el 2009 en ciències, del 21,2% al 13% en lectura i del 21% al 19% en matemàtiques, valors tots per

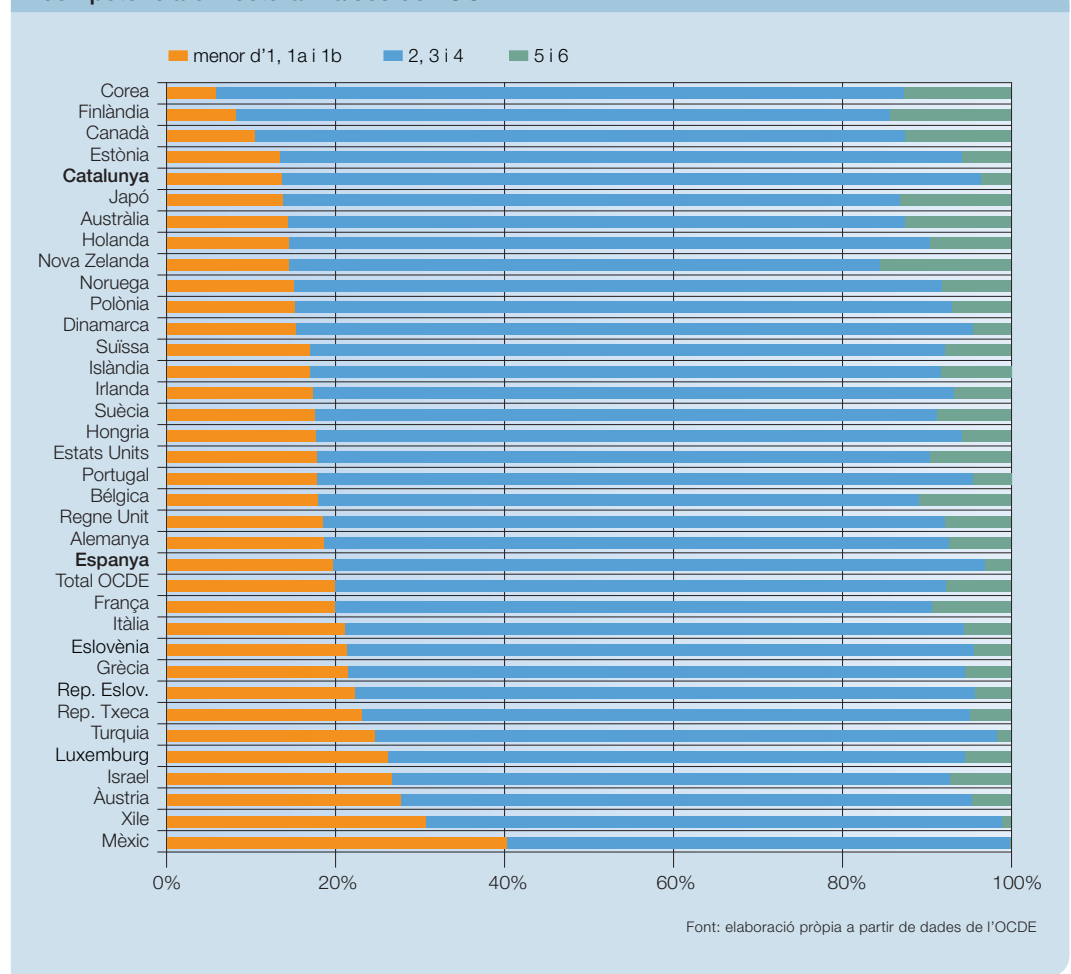


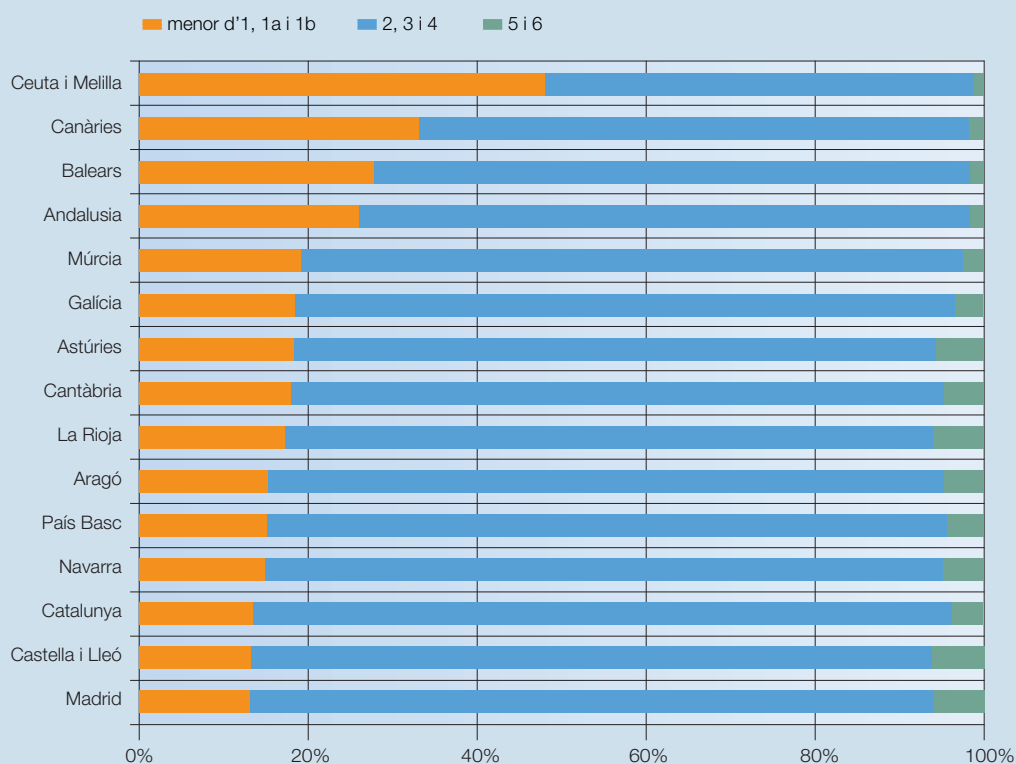
sota dels valors mitjans espanyols i de la Unió Europea-27 i que s'aproximen al 15% establert com a punt de referència per al 2020, per cadascuna de les competències. El motiu d'aquesta situació favorable radica en la major compressió dels resultats de les avaluacions entorn de la mitjana. Aquesta característica pròpia del sistema educatiu català i, en general, de l'espanyol presenta en contrapartida una presència reduïda d'alumnes amb puntuacions elevades (nivells 5 i 6) en les competències avaluades.

Pel que fa a la distribució de competències de lectura en PISA-2009, en els gràfics 1 i 2 es mostra la situació comparada de Catalunya. El gràfic IX.1, on la comparació s'efectua amb tots els països de l'OCDE, permet observar que la proporció d'alumnes amb competències molt baixes (franja més fosca) és homologable a la de països amb excel·lents sistemes educatius, com Finlàndia i el Japó, i fins i tot és inferior a la de països amb tradicions molt igualitàries tant en l'àmbit educatiu com, més generalment, en el social (com ara Suècia, Noruega i Dinamarca). L'estreta franja més clara (competències molt elevades, nivells 5 i 6) assenyalava els déficits en termes d'*excel·lència* del sistema educatiu de Catalunya. El gràfic IX.2, centrat en la comparació entre comunitats autònomes (es presenten únicament aquelles que han estat avaluades a PISA-2009, amb una mostra pròpia

Gràfic IX.1

**Distribució percentual de l'alumnat avaluat a PISA-2009 segons nivells de competència en lectura. Països de l'OCDE.**



**Distribució percentual de l'alumnat avaluat a PISA-2009 segons nivells de competència en lectura. Comunitats autònomes**


Font: elaboració pròpia a partir de dades de l'OCDE

representativa), mostra com les diferències en la distribució de competències educatives són reduïdes, amb l'excepció d'Andalusia, les Balears, les Canàries, Ceuta i Melilla. La distribució a Catalunya és molt similar, per exemple, a la de Madrid, Castella i Lleó, el País Basc, l'Aragó i Navarra: les franges corresponents a les cues de la distribució, tant de l'esquerra com de la dreta, són comparativament estretes.

Per a acabar de valorar les implicacions de l'indicador 2, és necessari subratllar que el *baix rendiment* en cada competència es defineix per una puntuació situada per sota del nivell 2, és a dir, 1a, 1b i menor d'1 en termes de PISA. Aquestes puntuacions es corresponen amb dificultats serioses dels alumnes de donar continuïtat als estudis i, també, d'incorporar-se a llocs de treball que exigeixen un cert nivell de qualificació. Per tant, encara que comparativament la situació de Catalunya resulti favorable, hauríem de seguir-nos preguntant quins problemes presenta el nostre sistema educatiu quan segueix deixant enrere, en termes de competències, un grup que oscil·la entre el 13% i el 19% del total d'alumnes de 15 anys.

L'indicador 3, referit a la producció de titulats d'educació superior, presenta a Catalunya, el 2011, un valor que ja se situa per sobre del punt de referència establert per al 2020 (40%) i que, de fet, supera per vuit punts la mitjana de la Unió Europea-27. Una situació i tendència molt similar es pot observar

en els valors referits a Espanya. Aquest indicador sintetitza dos tipus d'informacions. D'una banda, la referida a l'accés a l'educació superior dels joves, i de l'altra, la referida a la *productivitat* del sistema d'educació superior a l'hora d'aconseguir que els alumnes que hi accedeixen aconseguixin finalment la titulació. Les millores de l'indicador aquests últims anys, tant a Catalunya com a Espanya, són atribuïbles a evolucions favorables en ambdós aspectes. Pel que fa a l'accés, l'educació superior ha incorporat progressivament a grups més amplis, en un procés de democratització en el qual ha incidit també l'expansió important dels cicles formatius de grau superior (que a Catalunya han passat a representar, el 2011, el 15,9% del total d'alumnes matriculats en l'educació superior). Pel que fa a la *productivitat*, en termes de la relació entre titulats i matriculats, els baixos nivells que il·lustraven l'educació superior catalana s'han anat incrementant aquests últims anys.

Finalment, l'indicador 5, referit a l'educació infantil de segon cicle (4 a 6 anys), descriu una bona situació de l'accés a aquest nivell educatiu a Catalunya, almenys en termes quantitius. De fet, les xifres que des de fa alguns anys indicaven una pràctica universalitat de l'escolaritat als quatre i cinc anys, mostren el 2011 un valor que és ja del 100%. Per tant, el punt de referència establert per al 2020, del 95%, és poc rellevant en el nostre cas. La importància de l'educació infantil va ser reconeguda definitivament el 2002, quan la Llei de qualitat de l'educació en va establir la gratuïtat (encara que no l'obligatorietat). L'expansió de l'escolarització entre 4 i 6 anys havia estat molt important des de l'aplicació de la LOGSE, a mitjan dècada dels 1990; el creixement de l'oferta (pública i concertada) que va provocar l'establiment de la gratuïtat ha conduït, de fet, a la universalització.

En relació amb l'educació infantil, uns altres dos aspectes que a Catalunya resulten molt rellevants i que no estan recollits en l'indicador utilitzat per la Unió Europea són, d'una banda, la cobertura del primer cicle (0-3 anys), i de l'altra, la qualitat del servei tant en el primer cicle com en el segon. Amb referència al primer element, l'expansió de l'oferta pública ha permès absorbir proporcions creixents de la demanda; no obstant això, des del 2008 la crisi econòmica ha posat de manifest les barreres d'accés que implica l'existència d'un copagament (per tractar-se d'un servei no gratuït) per a franges creixents de la població. Pel que fa a la qualitat del servei, segueixen existint desigualtats importants, especialment en la franja de 0-3 anys: mentre que en l'oferta pública sol estar molt present la importància educativa (i reductora de les desigualtats socials prèvies) d'aquest nivell, una part de l'oferta privada segueix complint una funció de *guarderia*, més orientada a permetre que pare i mare puguin complir jornades de treball a temps complet amb independència dels coneixements i habilitats que es desenvolupin al centre.

### 3. L'educació en el mercat de treball català

Revisarem, en primer lloc, l'estoc educatiu de la població catalana potencialment activa. En el quadre IX.3 es pot apreciar que els nivells de qualificació d'aquesta població són pràcticament idèntics a Catalunya i al conjunt d'Espanya i presenten, ambdós, una estructura radicalment diferent de la dels mercats de treball de la Unió Europea-27. En essència, tres són els trets diferencials de l'estoc educatiu català: a) Sobrerepresentació de la població amb estudis per sota de l'educació postobligatòria, és a dir, la resultant del fracàs escolar i l'abandonament escolar prematur; b) Subrerepresentació de la població amb estudis secundaris postobligatoris (batxillerat i cicles formatius de grau mitjà i, anteriorment, BUP i formació professional de primer i segon grau); c) Lleugera sobrerepresentació de la població amb estudis superiors.

**Indicadors relatius a l'estoc de capital humà. Catalunya, Espanya (2011)  
i la Unió Europea (2010)**

|  | Catalunya | Espanya | Unió Europea-27 |
|--|-----------|---------|-----------------|
| Taxa de persones entre 25 i 64 anys amb nivell educatiu igual o superior a la secundària postobligatòria | 54,0%     | 53,9%   | 72,7%           |
| Taxa de persones entre 25 i 64 anys amb nivell educatiu corresponent a l'educació superior               | 31,3%     | 31,4%   | 25,9%           |

Fonts: Catalunya i Espanya: elaboració pròpia a partir de microdades de l'Enquesta de Població Activa (2on trimestre de 2010)  
Unió Europea: *European Labour Force* (2010), consultat *on-line*

Els esmentats dèficits de disponibilitat de capital humà són més severos, per a les franges més joves de la població, en el cas dels homes. En la crisi actual, les majors dificultats per a inserir-se en el mercat de treball dels joves aturats, en contraposició a les aturades, són degudes parcialment a això (si bé una bona part de l'explicació del fenomen depèn dels sectors de producció en els quals participen homes i dones, i, en particular, de la major participació dels homes en el sector de la construcció).

Presentarem a continuació una anàlisi de la incidència de l'atur durant el període 2010-11 a Catalunya, amb l'objectiu d'establir quines característiques dels treballadors —particularment, quines característiques pel que fa a la seva dotació de capital humà— incrementen la probabilitat de perdre el seu lloc de treball. El quadre IX.4 permet la comparació de dos col·lectius observats, mitjançant l'Enquesta de Població Activa, el segon trimestre del 2011. El primer d'ells, *aturats 2010-11*, correspon a aquells treballadors que estaven ocupats en el primer trimestre del 2010 i que han perdut l'ocupació en qualsevol dels mesos compresos entre abril del 2010 i març del 2011. El segon d'ells, *ocupats*, correspon als treballadors que estan ocupats en el segon trimestre del 2011. La comparació de les distribucions dels dos grups en funció de cinc variables (edat, sexe, nacionalitat, estudis i sector d'activitat) permet descriure les pautes d'exclusió dels llocs de treball durant aquesta crisi.

Les cinc variables aporten informació molt rellevant. Si comencem per l'edat, s'observa que la població més jove és especialment vulnerable a l'atur: en concret, la franja de 16 a 24 anys suposa un 19,6% dels nous aturats, mentre que només suposa un 6,1% de la població ocupada. També es dona aquesta sobrerepresentació, encara que en menor mesura, en la franja de 25 a 34 anys. Els treballadors de més edat, per contra, estan notablement subrepresentats en el grup de nous aturats. Aquesta pauta està d'acord amb el patró de funcionament *insider-outsider* del mercat de treball espanyol. La variable sexe ens indica una vulnerabilitat més gran dels homes a la pèrdua del lloc de treball. Com ja havíem avançat anteriorment, el sector d'activitat i el nivell d'estudis expliquen parcialment aquesta major vulnerabilitat. Pel que fa a la nacionalitat, es pot observar que la probabilitat de trobar un estranger en el col·lectiu de nous aturats és el doble que la de trobar-lo en el col·lectiu d'ocupats.

Una especial rellevància per a la nostra anàlisi té la variable referida al nivell d'estudis. Els treballadors amb un nivell educatiu més baix (fins a educació secundària inferior, és a dir, l'ESO o l'antiga EGB) constitueixen la meitat del total d'aturats, quan entre els ocupats només representen

**Distribució de les poblacions de nous aturats (2010-2011) i de treballadors ocupats. Catalunya, 2011.**

(En %)

|  | Aturats 2010-2011 | Ocupats 2011 |
|--|-------------------|--------------|
| <b>Edat</b>  |                   |              |
| 16-24  | 19,6              | 6,1          |
| 25-34  | 32,8              | 26,0         |
| 35-44  | 24,7              | 29,8         |
| 45-55  | 15,8              | 24,9         |
| 55-64  | 7,1               | 13,2         |
| <b>Sexe</b>  |                   |              |
| Homes  | 57,6              | 53,3         |
| Dones  | 42,4              | 46,7         |
| <b>Nacionalitat</b>  |                   |              |
| Nacionals  | 69,7              | 84,4         |
| Estrangers   | 30,3              | 15,6         |
| <b>Estudis</b>   |                   |              |
| Fins a secundària inferior   | 50,6              | 38,5         |
| Sec. sup. acad. (batx.)  | 14,8              | 15,6         |
| Sec. sup. professional   | 10,3              | 9,4          |
| Superiors universitaris  | 14,8              | 24,4         |
| Superiors professionals  | 9,4               | 12,1         |
| <b>Sector activitat</b>  |                   |              |
| Agricultura, silvicultura i pesca  | 1,7               | 1,7          |
| Indústries alimentació, tèxtil, cuir, fusta i paper  | 4,0               | 5,8          |
| Ind. extractives, refinament petroli, indústria química, transformació del cautxú, metal·lúrgia, energia i aigua | 5,2               | 6,6          |
| Construcció de maquinària, equipament elèctric, material transport, indústries manufactureres diverses           | 6,7               | 5,9          |
| Construcció  | 17,7              | 8,0          |
| Comerç i hostaleria  | 25,5              | 22,3         |
| Transport i emmagatzematge, informació i comunicacions   | 6,6               | 9,3          |
| Intermediació financera, activitats immobiliàries  | 12,9              | 13,5         |
| Adm. pública, educació i activitats sanitàries   | 12,5              | 19,0         |
| Altres serveis   | 7,2               | 7,9          |

Font: elaboració pròpia a partir de microdades de l'Enquesta de Població Activa (2on trimestre de 2011)

el 38,5%. El capital humà que proporciona l'educació superior i, particularment, l'educació superior universitària, suposa una protecció important contra l'atur. Aquesta protecció, no obstant això, decreix a mesura que transcorren els anys de crisi. La mateixa anàlisi que presentem aquí, referida al 2011, podem aplicar-la al 2010 (veure *Memòria Econòmica de Catalunya 2010*), i així obtenim els resultats que apareixen en les dues primeres columnes del quadre IX.5. Es pot observar, en comparar aquests resultats amb els de l'anàlisi aplicada a l'any següent (columnes tercera i quarta) que el 2010 l'atur tenia una incidència relativa considerablement major en els nivells educatius més baixos; el 2011, després de quatre anys de destrucció d'ocupació, l'atur incideix sobre una proporció creixent de treballadors amb nivells educatius elevats. Podríem concloure, doncs, que la destrucció d'ocupació va afectar, durant els primers anys de la crisi, molt especialment els treballadors amb baix nivell de qualificació; i quan una elevada proporció d'ells va perdre l'ocupació, els treballadors amb nivells de qualificació més alts van veure incrementades les seves probabilitats de quedar-se a l'atur.

**Distribució de les poblacions de nous aturats i de treballadors ocupats.**  
**Catalunya, comparació 2010 i 2011**  
 (En %)

|                            | Aturats<br>2009-2010 | Ocupats<br>2010 | Aturats<br>2010-2011 | Ocupats<br>2011 |
|----------------------------|----------------------|-----------------|----------------------|-----------------|
| Fins a secundària inferior | 60,0                 | 39,5            | 50,6                 | 38,5            |
| Sec. sup. acad. (batx.)    | 11,9                 | 14,6            | 14,8                 | 15,6            |
| Sec. sup. professional     | 9,1                  | 10,1            | 10,3                 | 9,4             |
| Superiors universitaris    | 11,1                 | 23,9            | 14,8                 | 24,4            |
| Superiors professionals    | 7,7                  | 11,8            | 9,40                 | 12,1            |

Font: elaboració pròpia a partir de microdades de l'EPA (segon trimestre del 2010 i segon trimestre del 2011)

Tornant al quadre IX.4, voldríem fer referència a la variable *sector d'activitat*. Es tracta del sector del treballador en l'ocupació actual o en l'última ocupació que va tenir abans de quedar-se aturat. El fet més rellevant en la distribució de nous aturats per sector d'activitat, és, lògicament, la seva elevada concentració relativa en el sector de la construcció (17,7%) i, en menor mesura, en el del comerç i l'hostaleria (25,5%). En canvi, el sector d'activitat d'*administració pública, educació i activitats sanitàries* aporta una proporció de nous aturats notablement més baixa que de treballadors ocupats. Més endavant, en aquest mateix apartat, revisarem amb més profunditat la interacció entre sector d'activitat i nivell d'estudis i la seva incidència sobre l'atur.

En l'apartat anterior hem subratllat l'increment de la demanda d'estudis dels joves generat per la crisi econòmica. Aquest increment, com es pot apreciar en el quadre IX.6, no resulta suficient per a permetre que els joves que no poden, en la conjuntura actual, obtenir una primera ocupació la substitueixin per itineraris formatius. L'indicador del quadre IX. 6, referit als joves que ni estudien ni treballen, ha sofert a Catalunya i Espanya una evolució molt negativa des del començament de la crisi econòmica els anys 2007-2008. Aquesta evolució ha fet que el 2011 gairebé un de cada cinc joves catalans hagi quedat exclòs de la formació i del mercat de treball. La rellevància d'aquest fet no hauria de ser infravalorada ni des del punt de vista de la productivitat futura ni des del de la cohesió social. Pel que fa a la productivitat, es tracta d'una pèrdua de capital humà notable, ja que la primera ocupació, a la qual ara resulta molt difícil d'accedir, proporcionava en els períodes de creixement una formació informal molt important; la matriculació en programes formatius no està compensant aquesta pèrdua. Respecte a la cohesió social, aquest grup del 19,1% de joves, notablement major a l'existent en altres països europeus, veuen limitades les seves possibilitats de maduració per mitjà de la participació en el món del treball no només a curt termini, sinó, probablement, també a mitjà i llarg termini.

**Percentatge de persones entre 16 i 24 anys que ni estudia ni treballa**  
 (En %)

|                 | 2006 | 2008 | 2011 |
|-----------------|------|------|------|
| Catalunya       | 11,1 | 14,8 | 19,1 |
| Espanya         | 11,9 | 13,5 | 19,5 |
| Unió Europea-27 | 11,7 | 10,9 | 12,8 |

Fonts: Catalunya i Espanya: elaboració pròpia a partir de microdades de l'*Enquesta de Població Activa* (2on trimestre de 2006, 2008 i 2011)  
 Unió Europea: *European Labour Force* (2n trimestre de 2006, 2008 i 2011), consultat *on-line*; dada referida a la població de 15-24 anys

Finalitzarem aquest apartat amb la presentació d'una anàlisi detallada de la utilització del capital humà, en forma de qualificacions educatives, en els diferents sectors d'activitat. L'objectiu consisteix a conèixer com la crisi econòmica ha afectat les dotacions de capital humà dels treballadors que utilitza cada sector. El quadre IX.7 recull la diferència entre el 2006 i el 2011 del nombre de treballadors ocupats per sector i nivell educatiu. La pèrdua neta de 288.742 ocupats es concentra, sobretot, en els àmbits de la construcció (155.732 ocupats menys) i la indústria (els seus tres sectors sumen una pèrdua neta total de 220.624). La construcció ha perdut el 38,62% dels ocupats del 2006, mentre que els tres sectors de la indústria han tingut pèrdues que oscil·len entre el 21,42% i el 36,52%. L'únic sector d'activitat en el qual es detecta una creació neta d'ocupació (82.330 llocs de treball addicionals en aquest període: veurem més endavant que la majoria han estat ocupats per persones amb altes qualificacions educatives) és el de transport i emmagatzematge, informació i comunicacions.

Si mirem els valors agregats de creació/destrucció neta d'ocupació segons nivell educatiu (última fila de cada quadre), observarem que la major part de la destrucció neta d'ocupació es concentra en el nivell educatiu més baix (215.182 ocupacions menys d'un total de 288.742). En els nivells educatius superiors la incidència de la pèrdua d'ocupacions és menor; de fet, durant el període analitzat es van incrementar els llocs de treball ocupats per graduats superiors. Val la pena destacar, també, la important destrucció de llocs de treball ocupats per titulats d'educació secundària professional (formació professional o, actualment, cicles formatius de grau mitjà), especialment en la indústria, el comerç i l'hostaleria (mentre que, de forma remarcable, la situació és la contrària en el sector de la construcció). Aquests resultats corroboren informacions prèvies que apunten a l'avantatge comparatiu que proporcionen els estudis acadèmics, en contraposició als professionals, a l'hora de proporcionar situacions estables en el mercat de treball.

Si passem a detallar les oscil·lacions en la utilització de qualificacions educatives en cada sector, dos elements contraposats apareixen com a els més importants: d'una banda, la intensíssima pèrdua d'ocupacions no qualificades en el sector de la construcció (119.493, un 41,4% del total d'ocupacions perdudes) i, de l'altra, el més modest increment de llocs de treball ocupats per titulats universitaris en els sectors de transport i emmagatzematge, informació i comunicacions (55.576) i en el d'Administració pública, educació i activitats sanitàries. Aquests sectors, juntament amb el de comerç i hostaleria, són els únics en els quals s'observa una creació de llocs de treballs ocupats per titulats superiors. Per contra, en els tres sectors industrials la destrucció d'ocupació afecta, en termes relatius, gairebé amb tanta intensitat els llocs ocupats per titulats superiors com els ocupats per persones amb un baix nivell d'estudis. Aquest aspecte hauria de merèixer una atenció més acurada en estudis addicionals, ja que té implicacions evidents sobre la capacitat de generació de valor afegit de la indústria catalana. En la mateixa línia, resulta digne d'esment l'increment de llocs de treball ocupats per persones amb baixos nivells d'estudis en els sectors de la intermediació financera i activitats immobiliàries i de l'Administració pública, educació i activitats sanitàries.

Finalment, en el cas del sector d'agricultura, silvicultura i pesca, la destrucció d'ocupació es concentra gairebé exclusivament en els llocs ocupats per treballadors amb menors estudis. Això no resulta sorprenent, si tenim en compte la composició inicial de la població ocupada en aquest sector en termes d'edat i de nivell d'estudis.

**Canvis en la població ocupada de Catalunya (2006-2011) segons sector d'activitat i nivell educatiu**

| Valors absoluts  |                            |                             |                                   |                         |                                |                 |
|--|----------------------------|-----------------------------|-----------------------------------|-------------------------|--------------------------------|-----------------|
|  | Fins a secundària inferior | Sec. superior acad. (batx.) | Sec. superior professional (CFGM) | Superiors (universitat) | Superiors professionals (CFGS) | Total           |
| Agricultura, silvicultura i pesca  | -29.133                    | -3.136                      | 223                               | -1.454                  | -932                           | -34.432         |
| Indústries alimentació, tèxtil, cuir, fusta i paper  | -58.293                    | 554                         | -16.049                           | -13.865                 | -17.142                        | -104.795        |
| Ind. extractives, refinament petroli, indústria química, transformació del cautxú, metal·lúrgia, energia i aigua | -21.219                    | -14.141                     | -7.864                            | -6.303                  | -6.975                         | -56.502         |
| Construcció de maquinària, equipament elèctric, material transport, indústries manufactureres diverses           | -17.393                    | -9.499                      | -16.279                           | -6.657                  | -9.499                         | -59.327         |
| Construcció  | -119.493                   | -15.197                     | 3.932                             | -6.399                  | -18.575                        | -155.732        |
| Comerç i hostaleria  | -15.599                    | 3.652                       | -19.217                           | 5.686                   | 11.891                         | -13.587         |
| Transport i emmagatzematge, informació i comunicacions   | 13.393                     | 17.265                      | -3.904                            | 39.124                  | 16.452                         | 82.330          |
| Intermediació financera, activitats immobiliàries  | 11.058                     | -7.245                      | -4.773                            | -7.575                  | 2.768                          | -5.767          |
| Adm. pública, educació i activitats sanitàries   | 27.172                     | -9.283                      | 7.433                             | 28.160                  | 18.209                         | 71.691          |
| Altres serveis   | -5.675                     | 4.181                       | -306                              | -271                    | -10.550                        | -12.621         |
| <b>Total</b>   | <b>-215.182</b>            | <b>-32.849</b>              | <b>-56.804</b>                    | <b>30.446</b>           | <b>-14.353</b>                 | <b>-288.742</b> |
| Percentatge respecte al valor del 2006   |                            |                             |                                   |                         |                                |                 |
| Agricultura, silvicultura i pesca  | -46,93                     | -37,61                      | 2,90                              | -27,70                  | -16,07                         | -38,63          |
| Indústries alimentació, tèxtil, cuir, fusta i paper  | -38,44                     | 1,93                        | -49,27                            | -35,17                  | -49,59                         | -36,52          |
| Ind. extractives, refinament petroli, indústria química, transformació del cautxú, metal·lúrgia, energia i aigua | -18,41                     | -33,37                      | -28,75                            | -14,15                  | -20,35                         | -21,42          |
| Construcció de maquinària, equipament elèctric, material transport, indústries manufactureres diverses           | -17,50                     | -29,52                      | -49,29                            | -21,34                  | -19,99                         | -24,39          |
| Construcció  | -44,97                     | -37,06                      | 13,11                             | -26,84                  | -43,51                         | -38,62          |
| Comerç i hostaleria  | -4,48                      | 2,66                        | -20,82                            | 8,12                    | 19,36                          | -1,92           |
| Transport i emmagatzematge, informació i comunicacions   | 15,59                      | 49,14                       | -14,22                            | 126,90                  | 63,87                          | 40,14           |
| Intermediació financera, activitats immobiliàries  | 10,59                      | -10,12                      | -15,64                            | -4,40                   | 5,46                           | -1,34           |
| Adm. pública, educació i activitats sanitàries   | 43,72                      | -12,01                      | 17,84                             | 9,88                    | 32,94                          | 13,75           |
| Altres serveis   | -4,57                      | 9,25                        | -1,05                             | -0,80                   | -35,32                         | -4,82           |
| <b>Total</b>   | <b>-15,16</b>              | <b>-6,33</b>                | <b>-16,16</b>                     | <b>4,14</b>             | <b>-3,70</b>                   | <b>-8,46</b>    |

Font: elaboració pròpia a partir de microdades de l'Enquesta de Població Activa 2006 (segon trimestre) i 2011 (segon trimestre).



## 4. Algunes dades sobre el finançament educatiu a Catalunya

En aquest apartat proporcionem informació referida al finançament educatiu de Catalunya. El quadre IX.8 recull alguns indicadors bàsics, amb valors que comparen Catalunya i Espanya. El primer dels indicadors, la participació de la despesa pública educativa sobre el PIB, permet observar la diferència existent respecte al conjunt dels països de la Unió Europea, que el 2008 efectuaven una despesa pública equivalent al 5,1% del PIB (Font: Idescat). El valor corresponent a Catalunya, del 3,8%, és reduït però es va incrementar considerablement durant la dècada del 2000; l'any 2001, per exemple, era només del 3,1% del PIB. En el cas d'Espanya, l'esforç pressupostari públic en educació es va combinar amb una despesa privada equivalent al 0,6% del PIB; aquest nivell de despesa privada és del 0,5% als països de la Unió Europea membres de l'OCDE (Font: *Education at a Glance*, 2011).

Podem observar, també, que el cost públic que suposa cada plaça en un centre públic és major, en tots els nivells, a Catalunya que al conjunt de l'estat. Han estat les polítiques educatives intenses en despesa pública, entre el 2004 i el 2010, que ja hem esmentat, les que han impulsat el nivell de despesa unitària a Catalunya aquests últims anys. El cost per plaça en centres públics és, d'altra banda, considerablement major (més del doble) que l'aportació pública per plaça d'educació concertada. Els valors d'aquesta aportació són molt similars a Catalunya i a Espanya. Convé recordar que l'aportació pública, mitjançant els concerts, a les places privades no inclou les despeses d'inversió dels centres. La diferència entre els costos totals reals per plaça i l'aportació que suposa el concert és coberta en gran part per aportacions de les llars, un dels factors que contribueixen (especialment en aquest període de reducció de les rendes disponibles) a reforçar els processos de segregació de l'alumnat de diferents orígens socials entre centres públics i privats.

L'últim indicador proporciona informació sobre el pes que té el finançament mitjançant concerts sobre el total del finançament educatiu. Es pot observar que el valor de Catalunya, del 20,4%, és

Quadre IX.8

### Indicadors bàsics de finançament. Catalunya i Espanya, 2010

|  | Catalunya | Espanya) |
|--|-----------|----------|
| Despesa pública educativa total sobre el PIB (%) (2008)                                  | 3,8       | 4,6      |
| Despesa privada educativa total sobre el PIB (%) (2008)                                  | n.d.      | 0,6      |
| Despesa pública educativa en centres públics per alumne                                  |           |          |
| Infantil i primària  | 6.360     | 4.862    |
| Secundària   | 8.807     | 7.431    |
| Superior   | 8.662     | 8.045    |
| Despesa pública educativa en centres privats per alumne                                  |           |          |
| Infantil i primària  | 2.755     | 2.659    |
| Secundària   | 3.990     | 3.789    |
| Despesa educativa en centres privats sobre despesa pública educativa total (no superior) | 20,4      | 17,0     |

Fonts i notes: n.d.: no disponible.

Despesa pública educativa total sobre el PIB: Idescat, referit al 2008. Consultat *on-line*.

Despesa privada educativa total sobre el PIB: OCDE Education at a Glance, referit al 2008. Consultat *on-line*.

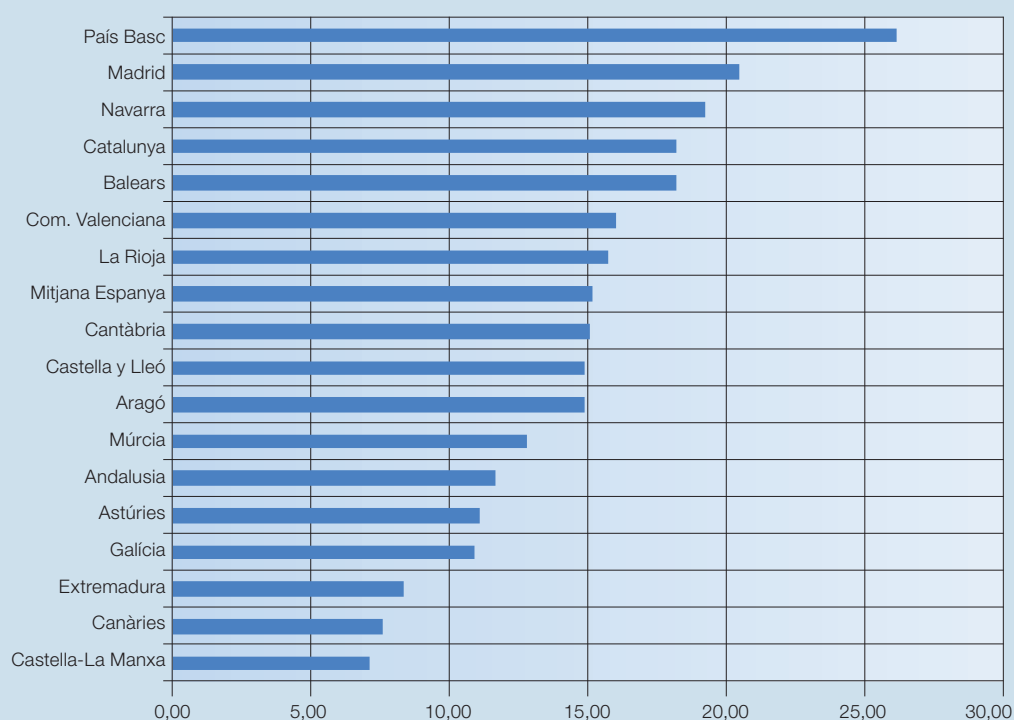
Resta de les dades: elaboració pròpia a partir de dades de Estadística del Gasto Público en Educación, del Ministerio de Educación (consultat *on-line*); i Ministerio de Educación, Enseñanzas no universitarias. Alumnado matriculado (consultat *on-line*).

major que el de la mitjana espanyola, del 17%; i (gràfic IX.3) que les diferències entre comunitats autònomes són molt importants. De fet, aquest indicador permet identificar una de les característiques bàsiques del finançament educatiu, que configura grups ben diferenciats de comunitats autònomes. Per exemple, es podria distingir entre unes comunitats molt orientades al finançament mitjançant concerts (com el País Basc, Madrid, Navarra, Catalunya i Balears) i unes altres amb menor tradició històrica o menys impuls polític recent en aquest sentit, la despesa educativa de les quals es destina amb molta més intensitat relativa als centres públics (com les Canàries, Extremadura, Galícia, Astúries i Andalusia).

Gràfic IX.3

**Despesa en centres privats (concerts i subvencions) sobre despesa pública educativa total, 2010**

(En %)



Font: elaboració pròpia a partir de dades d'Estadística del Gasto Público en Educación, del Ministerio de Educación (consultat on-line).

## 5. Resum

La bateria d'indicadors proposats a l'estratègia europea *Education and Training 2020* ens permet descriure de forma compacta els aspectes més rellevants del sistema educatiu català en relació amb les prioritats de política educativa definida en l'àmbit europeu. En aquest sentit, l'únic indicador en el qual la posició del nostre sistema educatiu és especialment negativa és el corresponent a l'abandonament prematur dels estudis (falta de continuïtat després de l'educació obligatòria). El valor actual de Catalunya dobla encara el de la Unió Europea-27, malgrat la reducció (provocada per la crisi econòmica i la caiguda de les oportunitats per als joves en el mercat de treball) que podem apreciar aquests darrers anys.

La resta d'indicadors clau d'aquesta *estratègia Education and Training 2020* tenen valors millors que els corresponents a la mitjana de la Unió Europea-27. Ens referim als relatius a l'aprenentatge permanent, el rendiment en competències bàsiques, el rendiment de l'educació superior i l'accés a l'educació infantil de segon cicle (4-6 anys). Es podria subratllar la situació molt favorable en els indicadors relatius a les competències bàsiques i la seva distribució, que de fet gairebé arriben als punts de referència fixats per al 2020. Aquesta situació favorable està provocada per la major compressió dels resultats de les avaluacions entorn de la mitjana, en comparació amb uns altres països. Aquest fet té, però, en contrapartida, la presència reduïda d'alumnes amb puntuacions elevades en la distribució de competències.

Si entrem en la relació entre capital humà i mercat de treball, una primera descripció de l'estoc educatiu de la població catalana potencialment activa es pot fer amb tres trets diferencials respecte a la mitjana europea: a) Sobrerepresentació de la població amb estudis per sota de l'educació postobligatòria; b) Subrepresentació de la població amb estudis secundaris postobligatoris; c) Lleugera sobrerepresentació de la població amb estudis superiors.

La crisi econòmica ha continuant augmentat la taxa d'atur des del 2008 i està tenint conseqüències importants sobre la utilització que el sistema productiu fa del capital humà. La destrucció d'ocupació va afectar molt especialment, durant els primers anys de la crisi, els treballadors de nivell educatiu més baix. Tanmateix, quan una elevada proporció d'aquests treballadors menys formats ja ha perdut l'ocupació, els treballadors amb nivells educatius més alts veuen incrementades les seves probabilitats de quedar-se a l'atur. En l'apartat 3 hem presentat una anàlisi detallada dels canvis recents (2006-2011) en la utilització de qualificacions educatives per sectors d'activitat, anàlisi en què es detecta que les pautes de destrucció d'ocupació en funció del nivell de qualificació són diverses, depenent dels sectors d'activitat.

La proporció de joves que ni estudia ni treballa augmenta contínuament des de l'any 2008, i l'any 2011 s'ha situat en el 19,1%. Aquesta dada (juntament amb una altra de molt relacionada: l'abandonament prematur) és una de les pitjors que presenta la societat catalana actual, ateses les seves implicacions en termes de productivitat futura i cohesió social.

Hem fet referència, en l'apartat 4 del capítol, a algunes dades bàsiques del finançament educatiu de Catalunya. Podríem destacar, en aquest sentit, que la despesa pública suposa una proporció comparativament reduïda del PIB (del 3,8%, quan la mitjana europea és del 5,1%), malgrat els increments considerables que ha tingut durant la dècada del 2000. El cost unitari de cada plaça educativa en un centre públic és comparativament alt a Catalunya, a causa de les polítiques educatives intensives en despesa pública que es van aplicar en el període 2004-2010. Aquest cost és, també, més alt (més del doble) que el cost de cada plaça educativa concertada.

El finançament mitjançant la concertació de centres privats és possiblement el tret distintiu més important del sistema de finançament educatiu de Catalunya: el 20,4% dels recursos econòmics destinats a l'educació infantil, primària i secundària es fan arribar a centres privats concertats.

## ELS COSTOS DE L'ABANDONAMENT ESCOLAR PREMATUR<sup>1</sup>

L'objectiu general de la investigació que es recull en el text recentment publicat pel Ministeri d'Educació, *Els costos de l'abandonament escolar prematur. Una aproximació a les pèrdues monetàries i no monetàries causades per l'abandonament prematur a Espanya*, és d'estimar els costos associats a l'abandonament escolar prematur (AEP a partir d'ara) a Espanya i de proporcionar, com a resultat final, una aproximació a la seva magnitud monetària total. L'AEP és una de les preocupacions principals en les agendes i acords sobre educació en l'àmbit europeu. El cas d'Espanya crida l'atenció, no només pels seus elevats valors d'AEP, sinó, també, perquè es tracta d'un dels pocs països en què l'AEP va augmentar entre el 2000 i el 2008. Per a abordar l'objectiu de l'estudi, el text s'estructura en tres parts: una primera part que proporciona un marc general a l'estudi, en què es contextualitza la situació d'Espanya enfront d'altres països de la UE i s'analitzen els factors que en fan un cas especial; una segona part orientada als costos monetaris i una tercera part centrada en els costos no monetaris. Descrivim a continuació la segona i tercera part del text.

### Segona part (capítols 4 a 6): Els costos monetaris

Després d'establir el marc conceptual d'anàlisi en el capítol 4, en el capítol 5 es procedeix a estimar quins són els factors determinants de l'AEP a Espanya, com a pas previ a les estimacions que es presenten en el capítol 6, en què de forma específica s'estimen els costos monetaris de l'AEP. Amb l'objectiu d'avaluar l'efecte monetari, els autors analitzen els efectes en el mercat laboral i, en concret, en la taxa d'ocupació i en el nivell de salaris. Es duu a terme un exercici de simulació que permet comparar una situació real amb una sèrie de situacions fictícies que recullen diferents alternatives sota les quals no existeix AEP. Els guanys generats amb aquest canvi simulat permeten estimar els costos monetaris provocats per l'AEP. Els resultats d'aquest exercici de simulació indiquen que l'eliminació de l'AEP tindria efectes positius tant a nivell microeconòmic (per als individus) com macroeconòmic (per al conjunt de la societat).

Finalment, es quantifica l'efecte sobre el PIB de les alteracions simulades en les remuneracions agregades: s'avalua aquest efecte en un moment que s'allunya vint anys de l'any base de l'anàlisi (2007). Els resultats mostren que l'eliminació de l'AEP suposa un important increment en aquestes remuneracions, increment que oscil·la entre el 4% i el 25% respecte al PIB, en funció de diferents supòsits. Aquest percentatge del PIB seria, per tant, el cost monetari derivat de les pèrdues salarials provocades per l'AEP.

### Increment de la remuneració simulada (sense AEP) dels assalariats respecte al PIB, segons escenaris i tipus de distribució

|            | Increment remuneracions/PIB |               |
|------------|-----------------------------|---------------|
|            | Distribució 1               | Distribució 2 |
| Escenari 1 | 13%                         | 4%            |
| Escenari 2 | 25%                         | 17%           |

#### Notes:

*Distribucions:* distribucions dels individus per nivells sota la nova dotació educativa simulada:

- Distribució tipus 1: els individus es reparteixen entre els dos nivells resultants segons la distribució real de la població.
- Distribució tipus 2: els individus amb nivells d'educació de primària o secundària passen al nivell educatiu immediatament posterior.

*Escenaris:* escenaris alternatius que recullen dos possibles posicions de la prima salarial:

- Constant: la prima salarial (diferència de les retribucions a favor de les persones amb més educació) no s'altera respecte a la situació del 2007.
- Augmentat: la prima salarial, en la simulació que afecta els propers 20 anys, s'altera a favor dels salaris dels més qualificats. Es fixen increments d'un 10% i un 20% en els rendiments de l'educació dels individus amb educació secundària postobligatòria i amb educació superior, respectivament.

### Tercera part (capítols 7 a 10): Els costos no monetaris

En aquesta tercera part de l'estudi s'aborden els costos *no monetaris* de l'AEP. L'adquisició d'educació repercuteix no només en els aspectes monetaris lligats a les capacitats productives de l'individu, sinó, també, en la configuració d'un conjunt de decisions ocupacionals i vitals de gran importància, així com en la seva forma de pensar, d'actuar i de relacionar-se amb la societat. Aquest tipus d'efectes de l'educació es reflecteixen en àmbits com els hàbits de salut, les pautes de consum i estalvi, les decisions en l'àmbit familiar i els comportaments i relacions socials. El conjunt de conseqüències de l'adquisició d'un determinat nivell educatiu no associades directament a l'obtenció d'un benefici monetari s'anomenen efectes no monetaris de l'educació (beneficis no monetaris quan es tracta d'efectes positius). Els beneficis no monetaris potencials de l'adquisició d'un major nivell d'educació constitueixen una sèrie de costos addicionals de l'AEP, en forma de beneficis que es deixen d'obtenir.

1. Recensió de l'estudi: Calero, Jorge; Gil, María; Fernández, Marcos (2011). *Els costos de l'abandonament escolar prematur. Una aproximació a les pèrdues monetàries i no monetàries causades per l'abandonament prematur a Espanya*. Madrid: Ministeri d'Educació. ISBN 978-84-369-5208-7.

Després d'una primera introducció al concepte de benefici no monetari de l'educació (capítol 7), en el capítol 8 es realitza una aproximació teòrica als àmbits principals en els quals la literatura existent ha assenyalat la possible presència de beneficis no monetaris de l'educació. A continuació (capítol 9) es descriu la metodologia utilitzada per a avaluar la magnitud d'aquests beneficis no monetaris en determinades àrees de particular interès. Aquesta metodologia es basa en la utilització d'eines econòmiques que permeten aïllar l'efecte de l'educació a partir de la informació continguda en les bases de microdades de l'Enquesta de Pressuposts Familiars i de l'Enquesta Nacional de Salut. D'aquesta manera, s'obtenen com a resultats estimacions de la distribució al llarg del cicle vital dels efectes no monetaris de l'educació, per cadascun dels àmbits d'interès, agrupats en quatre categories:

- Comportament i decisions de tipus econòmic. Es recullen les pautes d'estalvi i consum de les llars, la tinença d'habitatge i els beneficis de l'educació sobre l'adopció i difusió de noves tecnologies en les llars.
- Hàbits de salut. S'inclouen en l'anàlisi comportaments (consum de tabac, hàbits dietètics, pràctica d'exercici, etc.) i resultats en salut, tant objectius com subjectius.
- Decisions personals i familiars. S'incorporen les interrelacions entre el nivell educatiu de cònjuges i pares i el dels fills, així com la despesa de la llar en béns culturals.
- Satisfacció i rol social de l'individu. S'aborden, finalment, un conjunt d'aspectes relacionats amb la felicitat subjectiva de l'individu, en relació amb el treball i amb l'entorn social.

Els resultats obtinguts en aquesta tercera part de l'estudi posen de manifest la rellevància dels costos lligats a l'AEP sobre un ampli ventall d'aspectes englobats dins dels anomenats efectes no monetaris de l'educació. Els individus amb un major nivell educatiu mostren —a mitjà i, especialment, a llarg termini— millors resultats en salut, tant en termes subjectius com objectius.

A partir d'aquests efectes, s'estima que, el 2027, per a un individu tipus d'entre 38 i 42 anys, l'abandonament educatiu prematur comportarà una pèrdua aproximada de 2,07 anys de vida amb bona salut, pèrdua que no tindria si hagués completat el batxillerat o un cicle formatiu de grau mitjà; i de 3,42 anys de vida amb bona salut, si no ha completat l'educació universitària o un cicle formatiu de grau superior. D'acord amb les investigacions realitzades sobre el valor monetari de la vida humana, aquestes xifres impliquen un cost total anual sobre la salut futura de la població espanyola en situació d'abandonament educatiu prematur estimat en més de 10.400 milions d'euros actuals (entorn del 1% del PIB espanyol del 2007).

S'identifiquen i quantifiquen en l'estudi, en definitiva, costos de l'AEP de gran rellevància i magnitud sobre diferents àmbits d'interès, tant individual com social. Això posa de manifest l'important efecte potencial de les polítiques educatives que redueixen l'abandonament educatiu prematur. Si aconseguim reduir-lo, aconseguirem també reduir el conjunt de costos que hi van associats.



## 1. Introducció

La crisi financera i econòmica ha posat encara més de manifest la importància de la innovació com a factor de creixement i com a via per afrontar els reptes econòmics i socials. Per a economies desenvolupades com Catalunya, reforçar la capacitat d'innovació és un element fonamental per millorar el ritme de creixement de la productivitat i avançar en els nivells de benestar.

L'evolució favorable que els principals indicadors de recerca i innovació de Catalunya han experimentat aquests darrers anys s'enfronta ara a una situació de crisi econòmica. En un context de crisi com l'actual, els incentius empresarials a la innovació es deterioren significativament, a causa principalment de la caiguda i les expectatives negatives de la demanda. A aquests factors s'afegeix una menor disponibilitat de recursos propis que es combina amb les dificultats per obtenir finançament aliè. Així mateix, els efectes intenses de la crisi sobre els pressupostos públics es tradueixen en un augment de la incertesa sobre l'evolució dels recursos públics destinats al foment de la recerca i la innovació. No obstant això, les situacions de crisi generen canvis en l'especialització productiva. Així mateix, poden afavorir la introducció d'innovacions i la consolidació de les empreses intenses en R+D en els mercats internacionals.

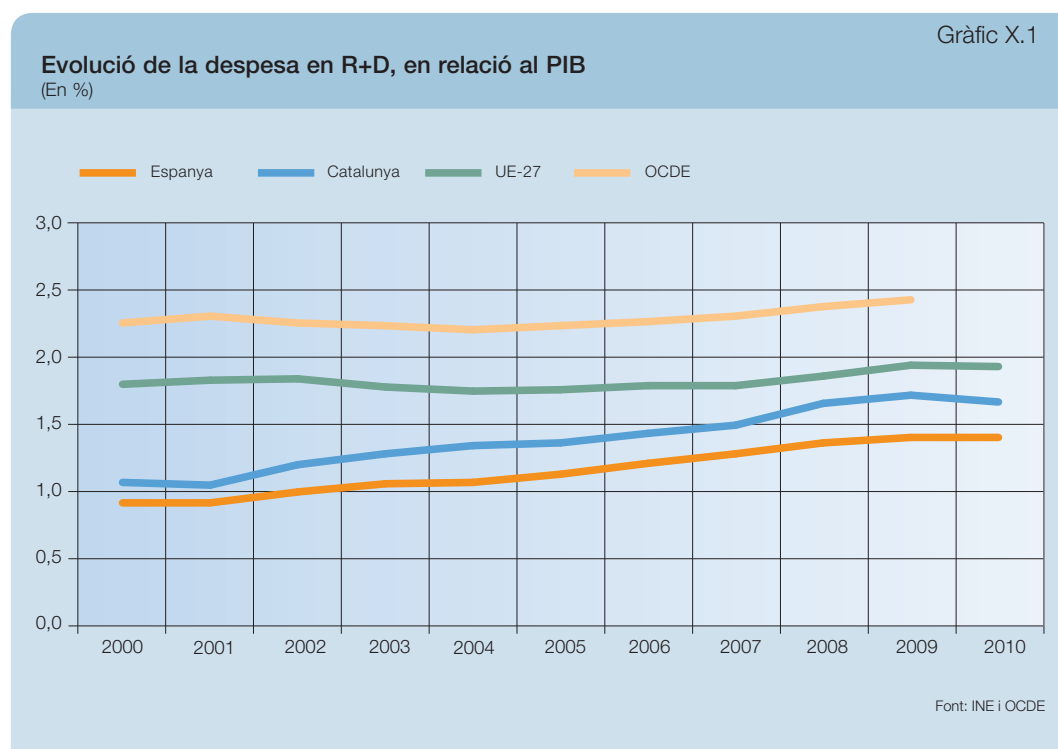
Aquest capítol s'organitza en dos apartats. En primer lloc, s'analitza la posició de Catalunya en el context espanyol i europeu, a partir de la presentació de l'evolució recent dels principals indicadors d'R+D. En segon lloc, es presenta la informació referent a la innovació empresarial. Aquesta anàlisi es fa a partir de fonts estadístiques diferents, com les enquestes d'R+D i d'innovació que elabora l'INE; la informació sobre patents de l'Oficina Espanyola de Patents i Marques (OEPM); la Xarxa d'Oficines de Transferència de Resultats d'Investigació (RedOTRI d'Universitats), amb informació sobre la transferència de coneixement i les relacions universitat-empresa; i diverses publicacions de l'Eurostat, l'OCDE i el CDTI, entre d'altres. En general, l'any 2010 és el darrer any amb informació disponible.

## 2. Evolució dels indicadors principals d'R+D

La despesa en R+D és un dels indicadors principals per analitzar la capacitat d'innovació d'un país i recull el conjunt de recursos que tots els agents (tant públics com privats) destinen a la generació de coneixements i al desenvolupament de productes, processos i serveis nous. A Catalunya, l'any 2010, la despesa en R+D va accentuar la tendència decreixent que havia començat a registrar el 2009, després de taxes de creixement superiors al 10% els anys 2007 i 2008. En efecte, el 2010 la despesa ha registrat un descens anual de l'1,74% en termes nominals, mentre que al conjunt de l'Estat espanyol s'ha mantingut estable. La situació de crisi està tenint efectes molt negatius sobre els agents privats, que han disminuït els recursos destinats a l'R+D un 4,4%, mentre que els agents públics —administracions públiques i universitats— han mantingut un creixement positiu, malgrat que inferior al d'anys anteriors.

## Esforç en R+D sobre el PIB

Aquest descens de la despesa en R+D s'ha traduït en una lleugera disminució de l'esforç en relació amb el producte interior brut (PIB). Així, l'esforç en R+D ha passat de l'1,7% del PIB català el 2009 a l'1,65% el 2010, amb un retrocés fins al nivell assolit el 2008. Aquest decreixement ha comportat un estancament del procés de convergència que l'economia catalana havia experimentant els darrers anys amb la UE-27, on l'esforç en R+D en relació amb el PIB ha assolit un percentatge de l'1,91% l'any 2010. Així mateix, no permet apropar-se a la mitjana dels països de l'OCDE, que es va situar, amb dades de 2009, en el 2,40%. (gràfic X.1)



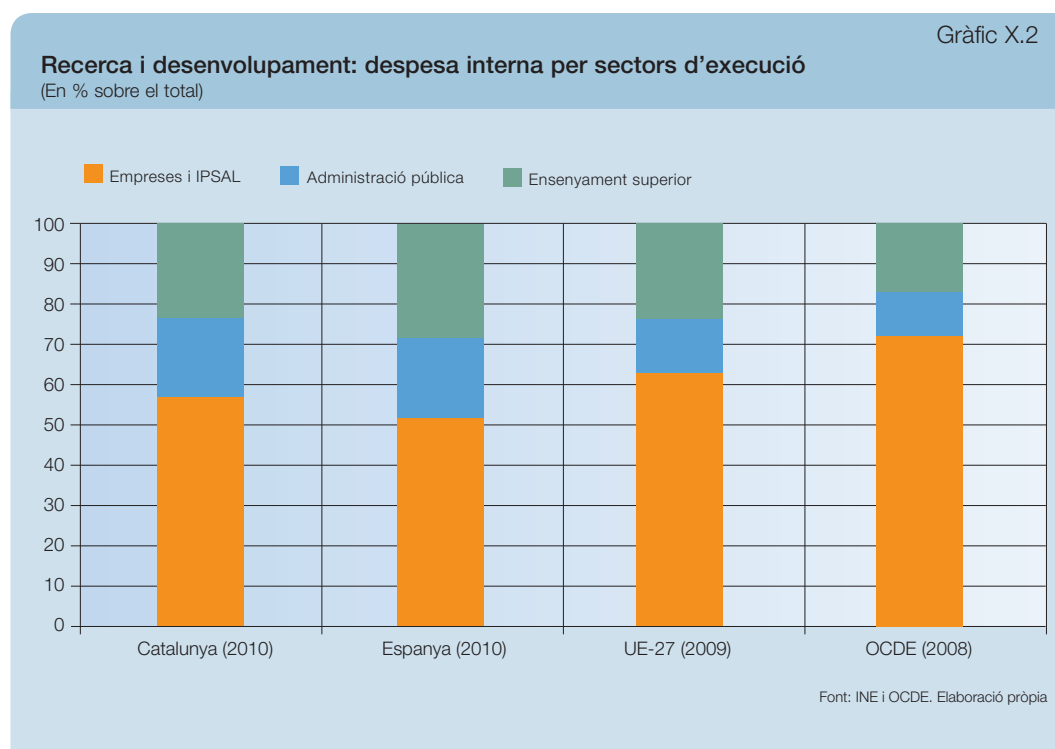
## Despesa en R+D per sectors

L'estructura de les despeses en R+D i, en particular, la contribució del sector privat són, juntament amb el volum global de despeses, elements clau per analitzar els esforços destinats per un país a l'R+D. Però l'any 2010 la caiguda de la demanda per la crisi, la restricció financera i l'augment de l'aversion al risc han arrossegat a la baixa la despesa de les empreses i les IPSAL<sup>1</sup> en R+D. I, com a conseqüència, s'ha accentuat la tendència de pèrdua de pes del sector privat en l'estructura de les despeses en R+D que ja s'havia registrat aquests darrers anys. L'any 2010 la participació de les empreses i les IPSAL s'ha situat en el 56,8% de la despesa total en R+D (deu punts menys que el màxim assolit l'any 2002, que va ser del 68,4%). Aquest percentatge, malgrat que se situa per sobre

<sup>1</sup> Institucions privades sense finalitat de lucre.

de la mitjana d'Espanya (51,6%), suposa un allunyament progressiu de la mitjana de l'OCDE (72,1%, amb dades del 2008). La disminució del pes del sector privat en el volum de despeses de R+D pot tenir efectes negatius sobre l'evolució dels nivells de productivitat, ja que són les empreses, les que tradueixen en innovacions els avenços científics i tecnològics; i és amb la introducció en el mercat d'aquests avenços com té lloc l'augment de la productivitat i el creixement econòmic. (gràfic X.2)

En concret, l'any 2010 ha tingut lloc una disminució de la despesa en R+D del 4,4% en termes nominals, molt similar a la registrada l'any anterior, però que contrasta amb els creixements del 2007 i el 2008 (7,5% i 9,5%, respectivament). Aquesta caiguda, a més, és superior a la registrada pel conjunt d'Espanya (-0,8%), motiu pel qual la participació de Catalunya en l'Estat es redueix fins al 24,3% (el 2002 va arribar a ser del 28,2%). Alhora, la reducció de les plantilles destinades a tasques d'R+D a les empreses catalanes ha estat notable, amb una disminució superior al 6% per segon any consecutiu, mentre que el col·lectiu d'investigadors s'ha reduït només l'1,3%.



En contraposició a la caiguda de la despesa empresarial en R+D, l'any 2010 ha continuat la tendència ascendent de la despesa de les administracions públiques, malgrat que amb taxes de creixement més reduïdes. En concret, la despesa de les administracions públiques en R+D ha crescut un 4% davant un 10,7% del 2009 i un 39% del 2008. L'augment del 2010 ha estat, igual que en els darrers set anys, superior al registrat pel conjunt de l'Estat espanyol (0,13%). Malgrat que aquest creixement ha tingut lloc en un context de crisi, les restriccions pressupostàries i les intenses reduccions de despesa pública que s'estan fent tant a l'Administració General de l'Estat com a la Generalitat de Catalunya hauran afectat amb gairebé tota probabilitat l'evolució de les despeses públiques en R+D el 2011. Pel que fa a la política de foment d'l'R+D i la innovació de la Generalitat de Catalunya, destaca l'aprovació l'any 2012 del Pla d'Actuacions Industrials i



Empresarials del Govern de Catalunya 2012-2014, uns plans que assumeixen plenament l'objectiu de l'Estratègia Europa 2020 d'arribar a un nivell de despeses en R+D que representi el 3% del PIB.

La despesa en R+D de les universitats catalanes també ha experimentat l'any 2010 una evolució positiva (0,4%), però inferior a la registrada pel conjunt de l'Estat espanyol (1,6%). Igual que en el cas de les administracions públiques, el creixement d'aquesta despesa s'està desaccelerant des de l'any 2007, quan va assolir un augment del 13,3% anual. La previsió per al 2011 és que aquesta partida registri ja una evolució negativa. La despesa en R+D de les universitats està formada per les despeses corrents, que són principalment les retribucions del personal, i les despeses de capital, que són aproximadament el 14% de les despeses en R+D. Les dades disponibles per a l'any 2010 mostren que el nombre total de persones dedicades a l'R+D a les universitats catalanes ha augmentat un 2,8%, i, concretament, un 2,2% el nombre d'investigadors, situant-se per sobre de les 11.000 persones amb dedicació a temps complet.

### Transferència tecnològica des de les universitats

Les activitats pròpies en R+D a banda, les universitats poden afavorir també la innovació i l'avenç tecnològic mitjançant les activitats de transferència de coneixement. Les vies principals de transferència de coneixement, a més de la inserció de graduats en el sistema productiu, són la cooperació en innovació entre empreses i universitats, el finançament empresarial de les activitats d'R+D de les universitats, la creació d'empreses *spin-off* que tenen l'origen en la recerca universitària, i les sol·licituds de patents i els possibles ingressos per explotar-les. Les dades disponibles de l'enquesta anual de la RedOTRI d'universitats mostren que les set universitats públiques catalanes han sol·licitat 91 patents nacionals l'any 2010, i que les patents en explotació han generat uns ingressos

Quadre X.1

#### Indicadors de transferència de coneixement de les universitats públiques catalanes. 2010

|   | Publicacions<br>(nº) | Contracte d'R+D<br>i consultoria<br>(milers €) | Patents<br>(nº) | Ingressos per<br>licències<br>(milers €) | Spin-off<br>(nº) |
|---|----------------------|--|-----------------|--|------------------|
| Universitat Autònoma de Barcelona         | 1.864                | 16.599   | 8               | 72                                       | 5                |
| Universitat de Barcelona <sup>1</sup>     | 3.723                | 13.155   | 28              | 34                                       | 1                |
| Universitat de Girona                     | 511                  | 2.063  | 1               | 0  | 0                |
| Universitat de Lleida                     | nd                   | 2.074  | 2               | 4  | 1                |
| Universitat Politècnica de Catalunya      | 1.271                | 18.001   | 45              | 120                                      | 6                |
| Universitat Pompeu Fabra                  | 523                  | 4.278  | 3               | 30                                       | 0                |
| Universitat Rovira i Virgili <sup>2</sup> | 712                  | 9.172  | 4               | 34                                       | 1                |
| <b>Total universitats catalanes</b>       | <b>8.604</b>         | <b>65.342</b>                                  | <b>91</b>       | <b>294</b>                               | <b>14</b>        |

<sup>1</sup> Inclou la Fundació Bosch i Gimpera

<sup>2</sup> Inclou la Fundació URV, ISPV-Fundació Privada Institut d'Investigació Sanitària Pere Virgili, CTQC-Centre Tecnològic de la Química de Catalunya, CTNS-Centre Tecnològic de la Química de Catalunya, CTNS-Centre Tecnològic en Tecnologies de la Nutrició i la Salut, PCTTO-Parc Científic i Tecnològic de Turisme i OCI, ICAC-Institut Català d'Arqueologia Clàssica, ICIQ-Institut Català d'Investigació Química, IREC-Institut de Recerca de l'Energia de Catalunya, PCTE-Parc Científic i Tecnològic de la Indústria Enològica, FETCD-Fundació d'Estudis Turístics Costa Daurada, PCTTQ-Parc Científic i Tecnològic de Tarragona- Química.

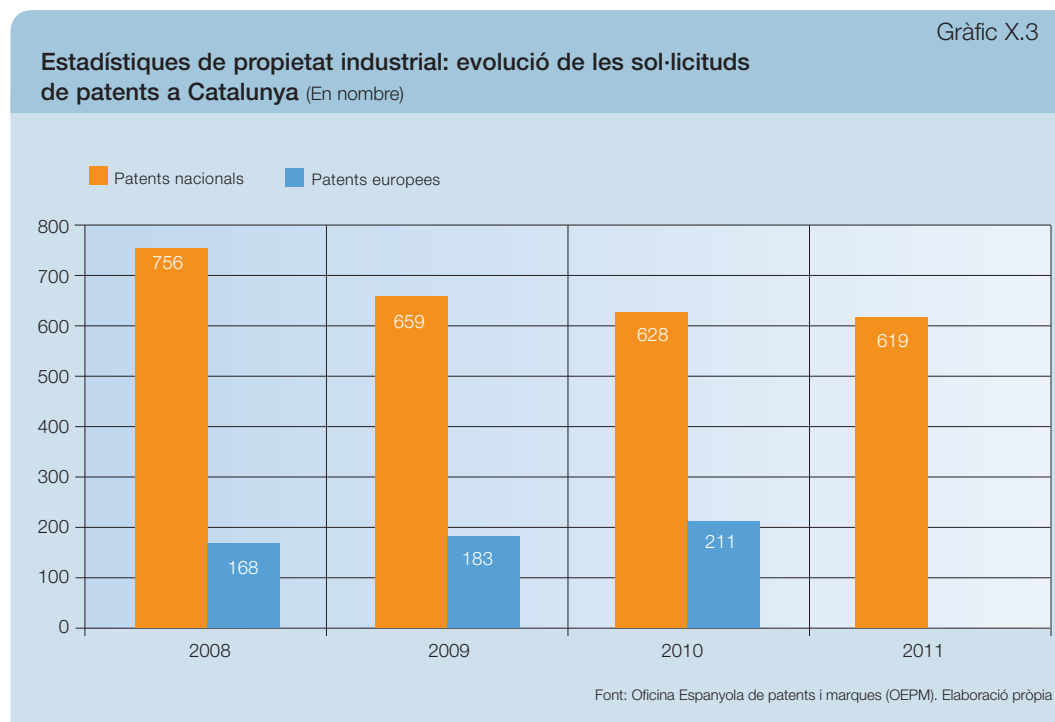
Font: RedOTRI Universidades

de prop de 300.000 euros en aquest mateix any. Així mateix, l'any 2010 s'han creat 14 *spin-off*, dos més que l'any 2008, de les quals 6 han estat creades per la Universitat Politècnica de Catalunya i 5 per la Universitat Autònoma de Barcelona. (quadre X.1)

## Publicacions científiques i patents

Mentre que les despeses destinades a l'R+D recullen els recursos que s'empren en aquestes activitats, dos indicadors habitualment utilitzats per a l'anàlisi dels resultats són el nombre de publicacions científiques i el de patents. El primer indicador mostra fonamentalment els resultats de la recerca bàsica, mentre que el segon està més vinculat al desenvolupament tecnològic i a la innovació. L'evolució de la producció científica de Catalunya ha estat molt positiva en els últims anys i representa, amb les darreres dades disponibles per al període 2005-2009, el 24,5% de la producció científica d'Espanya, només darrere de Madrid, que representa el 33,1%. En relació amb l'impacte de les publicacions, Catalunya és la comunitat que presenta el valor més elevat (40% més que la mitjana mundial del període 2005-2009). Cal destacar que Espanya ocupa en 2009 la novena posició en el rànquing mundial, aportant el 2,89% del total de la producció, i quedant per sobre de països com Finlàndia, Bèlgica i Àustria. Quant al nombre de cites rebudes, Espanya ocupa la dècima posició, representant el 4% del total mundial.

Pel que fa al segon indicador, el nombre de patents, es disposa d'informació de les sol·licituds de patents nacionals per a l'any 2011 i de les sol·licituds de patents europees presentades a Espanya per a l'any 2010, amb detall, en tots dos casos, de la comunitat autònoma de residència del primer sol·licitant. L'any 2011 el nombre de sol·licituds de patents nacionals per part de residents a Catalunya s'ha situat en 619, la qual cosa comporta una reducció de nou patents respecte a les



628 sol·licitades l'any 2010. Tot i aquesta disminució, augmenta la participació de Catalunya en el conjunt d'Espanya, des del 17,7% el 2010 fins al 18,1% el 2011. Quant a les sol·licituds de patents europees presentades per residents catalans, han continuat amb la tendència expansiva dels darrers anys i han arribat a les 211 patents l'any 2010, 28 més que l'any anterior. Aquest creixement, del 15% anual, ha estat superior al 2% del conjunt d'Espanya, de manera que la participació catalana ha pujat del 37% el 2009 al 42% el 2010. (gràfic X.3)

## L'EFFECTIVITAT DELS AJUTS A LA R+D PER FOMENTAR LA INICIACIÓ D'ACTIVITATS INNOVADORES

Pere Arqué. *Universitat de Barcelona i Institut d'Economia de Barcelona (IEB)*

La innovació i les activitats de Recerca i Desenvolupament (R+D) són crucials per fomentar la productivitat i el creixement econòmic de les empreses a llarg termini. És per això que un dels cinc objectius fixats en l'estratègia de creixement de la Comissió Europea de cara al 2020 és precisament arribar a un nivell de despesa en R+D sobre el PIB del 3%. Malauradament, les inversions en R+D empresarial tendeixen a ser poc òptimes des d'un punt de vista social com a conseqüència de certes falles de mercat ben estudiades per la teoria econòmica.

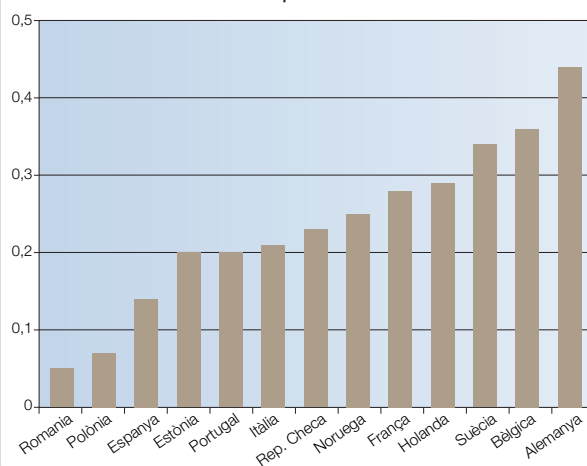
En resposta a aquestes falles, els governs de tots els països de l'Organització per a la Cooperació i el Desenvolupament Econòmics (OCDE) han implementat generosos programes que inclouen incentius fiscals per les inversions i subsidis directes a la R+D així com la creació de laboratoris i «clusters» tecnològics. De totes aquestes formes d'ajuda, la més important ha estat la dels subsidis. Això és particularment cert en el cas d'Espanya, un dels països amb un percentatge més elevat de subsidis a la R+D empresarial sobre el PIB.

Conceptualment, per tal de conduir la inversió en R+D a nivells socialment òptims, els subsidis poden seguir dues línies d'acció diferents. Per una banda, poden operar en el marge intensiu, tractant de reforçar les inversions en R+D d'empreses que habitualment ja duen a terme activitats innovadores. I, per l'altra, poden fer-ho en el marge extensiu, tractant d'incrementar el nombre d'empreses que hi dediquen esforços. Tradicionalment, els subsidis per a la R+D han perseguit la primera funció i s'han dirigit a empreses que realitzen activitats innovadores de manera habitual. En canvi, molt rarament s'han utilitzat per fomentar-ne la iniciació.

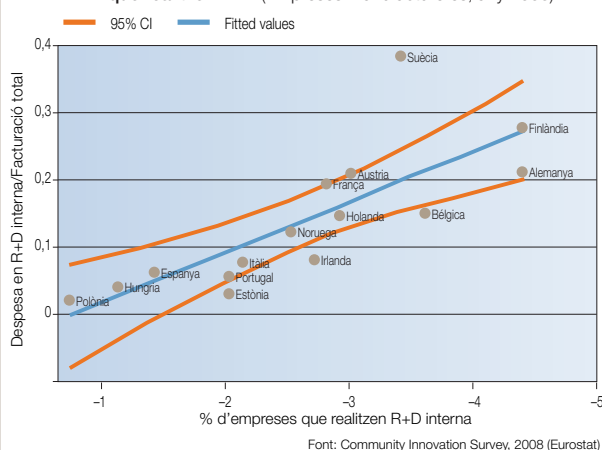
No obstant, incrementar el número d'empreses que duen a terme R+D és important. La Figura 1 mostra el percentatge d'empreses (manufactureres) que realitzen R+D interna a diferents països de la OCDE<sup>1</sup>.

1. Notis que mentre que la Figura 1 només té en compte la R+D interna, les dades que presentarem més endavant sobre les quals s'ha realitzat l'estudi també tenen en compte la R+D externa.

Gràfic 1. % d'empreses que realitzen R+D interna a diferents països de la OCDE



Gràfic 2. Relació entre intensitat en R+D i percentatge d'empreses que realitzen R+D (Empreses manufactureres, any 2008)



Font: Community Innovation Survey, 2008 (Eurostat)

Mentre que més del 30% d'empreses manufactureres realitza activitats de R+D interna a Alemanya, Finlàndia, Bèlgica i Suècia, només un 14% d'empreses manufactureres ho fan a Espanya. Aquesta constatació té importants implicacions ja que, com és d'esperar, la correlació entre la intensitat en R+D (despeses en R+D sobre el total de facturació) i el percentatge d'empreses que realitzen R+D és elevadíssima. La Figura 2 mostra que només aquells països que tenen més d'un 30% d'empreses implicades en R+D interna assoleixen intensitats del 3% (l'objectiu fixat per la Comissió Europea de cara al 2020). Així doncs, per a països com Espanya, que figuren a la cua de la distribució, augmentar aquest percentatge ha de ser una prioritat.

Per aquest motiu és important entendre si és possible incrementar el percentatge d'empreses que realitzen R+D mitjançant subsidis. Dit d'una altra manera, és important saber fins a on podria progressar Espanya dins de la Figura 2 mitjançant subsidis en el marge extensiu.

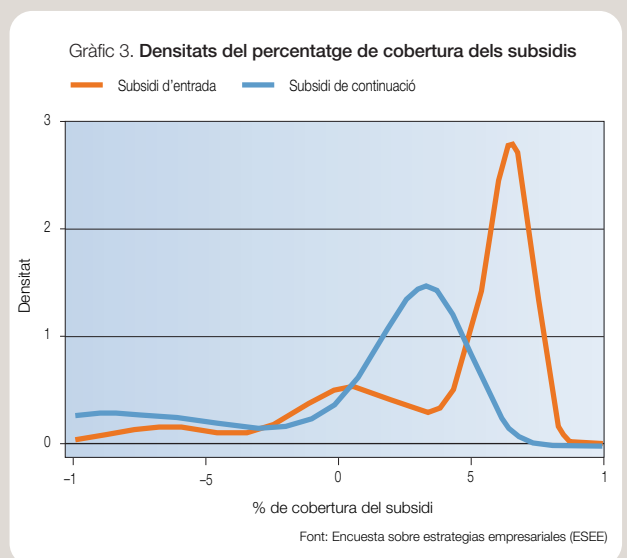
Començar a realitzar activitats de R+D implica incórrer en elevats costos. Cal establir un departament, contractar i formar investigadors i invertir en maquinària. Aquests costos són generalment irrecuperables i actuen com a importants barreres d'entrada a activitats de R+D. Per tant, és possible que hi hagi una massa crítica d'empreses que no realitza R+D degut a la impossibilitat de finançar aquests costos d'entrada. Si així fos, els subsidis podrien utilitzar-se per sufragar part d'aquestes inversions i així expandir el nombre d'empreses que realitzen R+D. De fet, el Centre per al Desenvolupament Tecnològic Industrial (CDTI, l'agència tecnològica espanyola) s'ha fixat com a objectiu perseguir aquesta funció de cara al futur.

No obstant, el desconeixement sobre els costos d'entrada a la R+D són grans i, per tant, també són desconegudes les necessitats de subsidis de les empreses. En particular, hi ha certes preguntes a les que cal donar resposta per saber si els subsidis són una opció viable per fomentar l'entrada a la R+D. Per exemple, quantes empreses poden ser induïdes a fer R+D via subsidis? Quina quantia haurien de rebre aquestes empreses? Seguirien fent R+D en l'absència de subsidis o necessitarien seguir sent subvencionades en el futur per tal de mantenir les activitats innovadores? Seria beneficiosa una política basada en subsidis en el marge extensiu? És a dir, quins serien els costos d'incloure-hi a les empreses? I quina seria la inversió en R+D derivada de tal mesura?

Per tal de donar resposta a totes aquestes preguntes s'ha desenvolupat un marc analític en el que les empreses decideixen si fer o no R+D en funció dels subsidis que esperen rebre. Degut a l'existència de costos d'entrada, començar a realitzar activitats de R+D és substancialment més difícil que no pas continuar investigant. Això implica que les empreses necessiten subsidis més elevats per començar a invertir en R+D que no per seguir fent-ho. El model és estimat utilitzant la Enquesta sobre Estratègies empresarials (ESEE), un panell de més de 2,000 empreses manufactureres espanyoles observades durant els anys 1990-2002. Per a cadascuna d'aquestes empreses es calcula

quin és el percentatge de despesa en R+D que necessitaria que se subvencionés per tal de començar i continuar fent recerca<sup>2</sup>.

La Figura 3 mostra la distribució dels subsidis d'entrada (línia contínua blava) i subsidis de continuació (línia ratllada vermella) estimats. Tots els subsidis d'entrada adopten valors molt propers a 1 (o el que és el mateix, a 100%). Això implica que la majoria d'empreses necessitaria que se li subvencionés la totalitat de les inversions inicials per tal de començar a invertir en R+D. En canvi, els subsidis de continuació estan més dispersos i adopten valors més baixos per força empreses. Per a algunes empreses els valors de continuació i d'entrada són negatius. Això implica que algunes empreses poden continuar i/o començar a realitzar R+D sense subsidis.



Utilitzant els subsidis d'entrada i de continuació estimats per classificar les empreses en funció de la seva dependència dels ajuts s'arriba a resultats força interessants. En torn al 5% de les empreses manufactureres no necessita subsidis ni per començar ni per continuar fent R+D, mentre que al voltant d'un 70% sí que en necessita. Incloure aquest últim grup d'empreses a realitzar activitats de R+D de manera sostinguda en el temps seria extremadament costós ja que requeriria concedir subsidis de manera continuada. Finalment, un 25% d'empreses necessita subsidis per començar a fer R+D, però podria continuar amb la recerca sense ajuts. Una mica més de la meitat d'aquest últim grup d'empreses ja està fent R+D actualment mentre que la resta no en fa presumiblement degut a la impossibilitat d'afrontar els costos d'entrada. Això impli-

2. La mesura de R+D que s'utilitza a l'estudi té en compte tant la R+D interna com l'externa i és consistent amb la definició del Manual de Frascati (OCDE, 2002). La mesura de subsidis que s'utilitza a l'estudi té en consideració el total d'ajuda directa a la R+D rebuda per part de les empreses procedent de les diferents agències públiques (essencialment l'agència nacional, el CDTI, però també les regionals i europees).

ca que al voltant d'un 10% de les empreses manufactureres (unes 3.000 empreses) podria ser induïda a activitats de R+D mitjançant un únic subsidi d'entrada. És a dir, el percentatge d'empreses manufactureres amb activitats de R+D podria passar del 20% actual al 30%.

Una implicació important d'aquests resultats és que per l'últim grup d'empreses, els ajuts generen efectes permanents. La Figura 4 il·lustra com es materialitzen aquests efectes simulant la reacció de les empreses a diferents xocs puntuals en els subsidis. En el període t=1 es concedeixen subsidis a totes les empreses (es simulen quatre ajuts de diferent magnitud), la qual cosa provoca que algunes empreses comencin

a realitzar R+D. Aquests subsidis es deixen de concedir a partir del període t=2, però moltes empreses segueixen realitzant R+D perquè ja han sufragat els costos d'entrada.

El panell «a» de la Figura 4 mostra que el percentatge d'empreses que realitza R+D de manera sostinguda augmenta en 9 punts percentuals (des del 21% al 30% d'empreses manufactureres) seguint un augment en la cobertura dels subsidis de 0 al 50% de les despeses en R+D. Subsidis més baixos causen efectes força moderats mentre que subsidis més alts (no mostrats a la Figura 4) aconseguirien el mateix resultat.

Si dividim la mostra en empreses petites i grans trobem que les empreses petites requereixen subsidis que cobreixin una major fracció de les seves despeses en R+D. El panell «b» es centra en empreses amb menys de 200 treballadors. En aquest cas, un augment en la cobertura del subsidi de 0 al 50% causa un augment en el percentatge d'empreses (amb menys de 200 treballadors) que realitza R+D de 7 punts percentuals (del 19% al 26%). El panell «c» es centra en empreses amb 200 o més treballadors. En aquest cas, un augment en la cobertura dels subsidis de 0 al 50% provoca un increment en el percentatge d'empreses (amb 200 o més treballadors) amb R+D de 15 punts percentuals (del 64% al 79%).

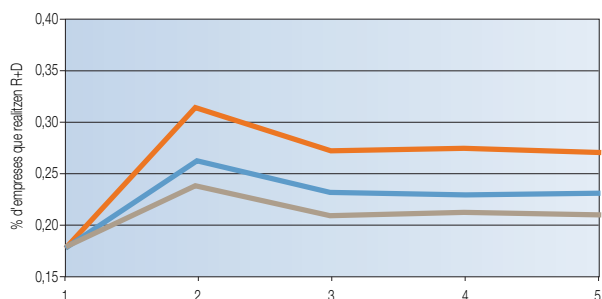
Pràcticament la meitat de les empreses que poden ser induïdes mitjançant un únic subsidi d'entrada necessita subsidis força elevats que cobreixin al voltant del 40 i del 50% de les despeses inicials en R+D. Tot i això, cal remarcar que subsidis massa alts podrien derivar en un malbaratament de recursos ja que convidarien a invertir en R+D a empreses que posteriorment no serien capaces de seguir realitzant R+D sense ajuts addicionals. En aquest sentit, s'ha estimat que els subsidis d'entrada haurien de cobrir com a màxim el 52% i el 42% de les despeses en R+D per empreses petites (amb menys de 200 treballadors) i grans (amb 200 o més treballadors) respectivament.

Finalment, s'estima que impulsar a fer recerca a totes aquelles empreses que només necessiten subsidis d'entrada –i per les que, per tant, es poden generar efectes permanents via subsidis– costaria al voltant de 110 milions d'euros mentre que la inversió anual en R+D seria d'uns 450 milions d'euros i l'estoc de R+D generat conseqüentment arribaria a la quantia de 3.000 milions d'euros en 20 anys (assumint una depreciació de la R+D del 15%). Per tant, els beneficis derivats d'aquesta política serien potencialment superiors als costos.

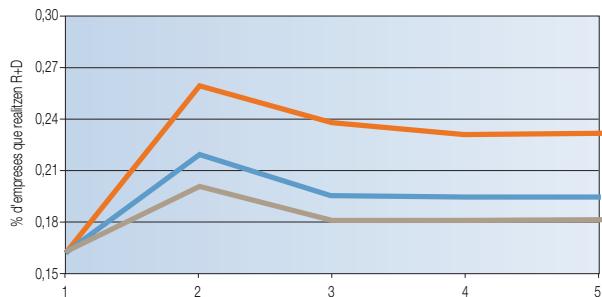
Atesa la conjuntura actual de restricció pressupostària resulta d'interès estudiar l'efecte final de detreure 100 milions de la política de subsidis de continuació i dedicar-los a subsidis d'iniciació en un any donat (que anomenem any t). El resultat d'aquesta mesura seria el següent: 1) les empreses que deixessin de rebre els subsidis de continuació deixarien de gastar 100 milions d'euros en R+D durant l'any t (les estimacions indiquen que un euro de subsidis resulta en un euro de R+D); i 2) les empreses que rebessin els 100 milions d'euros en subsidis d'iniciació passa-

Figura 4

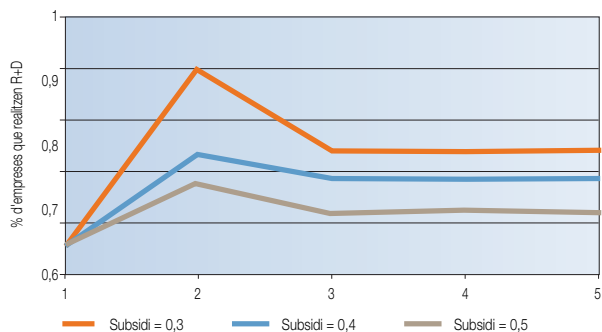
Gràfic 4a. % Totes les empreses manufactureres



Gràfic 4b. Empreses manufactureres amb menys de 200 treballadors



Gràfic 4c. % Empreses manufactureres amb més de 200 treballadors



Font: Enquesta sobre estratègies Empresarials (ESEE)

rien a invertir uns 400 milions d'euros per any des de l'any t en endavant. Davant d'aquests resultats sembla convenient augmentar el pes dels subsidis de continuació en les polítiques de R+D actuals. No obstant, cal tenir en compte els subsidis d'iniciació tenen una aplicabilitat limitada (ja que el número d'empreses que poden ser induïdes mitjançant un únic subsidi d'entrada és limitat). Per tant, els subsidis d'iniciació haurien de ser entesos com a complementaris més que no pas com a substitutius dels vigents subsidis de continuació. Per altra banda, sembla complicat induir a totes les empreses induïbles en un únic exercici.

Una opció interessant de cara al futur consistiria en aplicar un sistema dual amb subsidis de continuació (que s'endurien el 80% del pressupost destinat a subsidis de continuació en el present) i d'iniciació (20% del pressupost). És a dir, es podria mantenir gran part de la dotació actualment destinada a subsidis de continuació tot destinant la part restant a una nova línia basada en subsidis d'iniciació. Per exemple, el CDTI

va destinar quasi 600 milions d'euros en subsidis directes a la R+D l'any 2009 (pràcticament tots ells subsidis de continuació). Es podria aconseguir un major increment de la inversió en R+D mantenint 500 milions d'euros destinats a subsidis de continuació i dedicant-ne 100 a subsidis d'iniciació.

En resum, els subsidis poden incrementar el percentatge d'empreses manufactureres que realitza R+D de manera sostinguda a Espanya del 20% al 30% causant un augment en la intensitat en R+D del 0,64% al 0,74%. Tornant a la Figura 2, això implica que els subsidis d'iniciació a la R+D poden situar a Espanya en el grup de països format per Itàlia i Irlanda, però no més enllà. Per tal d'atrapar el grup de països format per França, Holanda, Àustria i Bèlgica, seria necessari implementar polítiques de caire més estructural orientades a augmentar la demanda, reduir els costos marginals i els costos fixos de les empreses o escurçar els períodes necessaris per generar beneficis amb la R+D.

### 3. La innovació empresarial

L'any 2010, tot i el context econòmic advers, la despesa empresarial en innovació tecnològica ha augmentat a Catalunya, mentre que a la majoria de comunitats autònomes i al conjunt de l'Estat s'ha repetit el patró descendent del 2009. Segons les dades de l'INE de l'Enquesta sobre Innovació Tecnològica en les Empreses, l'any 2010 les despeses en innovació de les empreses catalanes han experimentat un increment del 4,2%, davant un descens del 7,6% l'any anterior. Per contra, les principals regions en volum de despesa en innovació han registrat descensos significatius: el País Basc, el -18,2%; Madrid, el -12,6%, i Navarra, el -10,4%. Com a resultat d'aquesta evolució, Catalunya continua sent, després de Madrid, la segona comunitat autònoma en despesa en innovació de l'Estat espanyol, però, a més, el 2010 amplia la seva participació en 2,7 punts fins al 22,5%.

Les despeses en innovació inclouen, junt amb les despeses en R+D interna i externa, altres despeses en activitats innovadores, com les despeses en adquisició de maquinària, equipaments i software, l'adquisició d'altres coneixements externs, les despeses en formació, les relacionades amb la introducció de la innovació en el mercat i les despeses per a altres preparatius per a la producció i la distribució. Cal tenir en compte que els dos tipus de despesa més importants són l'R+D interna, que representa a l'entorn del 40% de la despesa total en innovació, i l'adquisició de maquinària i equipaments, que és el 37%. Tenint en compte que les despeses internes en R+D de les empreses catalanes han disminuït un 4,4% el 2010, segons s'ha indicat a l'apartat anterior, l'augment dels altres components de la despesa en innovació i bàsicament la compra de maquinària i equipaments ha hagut de ser molt important per aconseguir un augment global de la despesa superior al 4%.

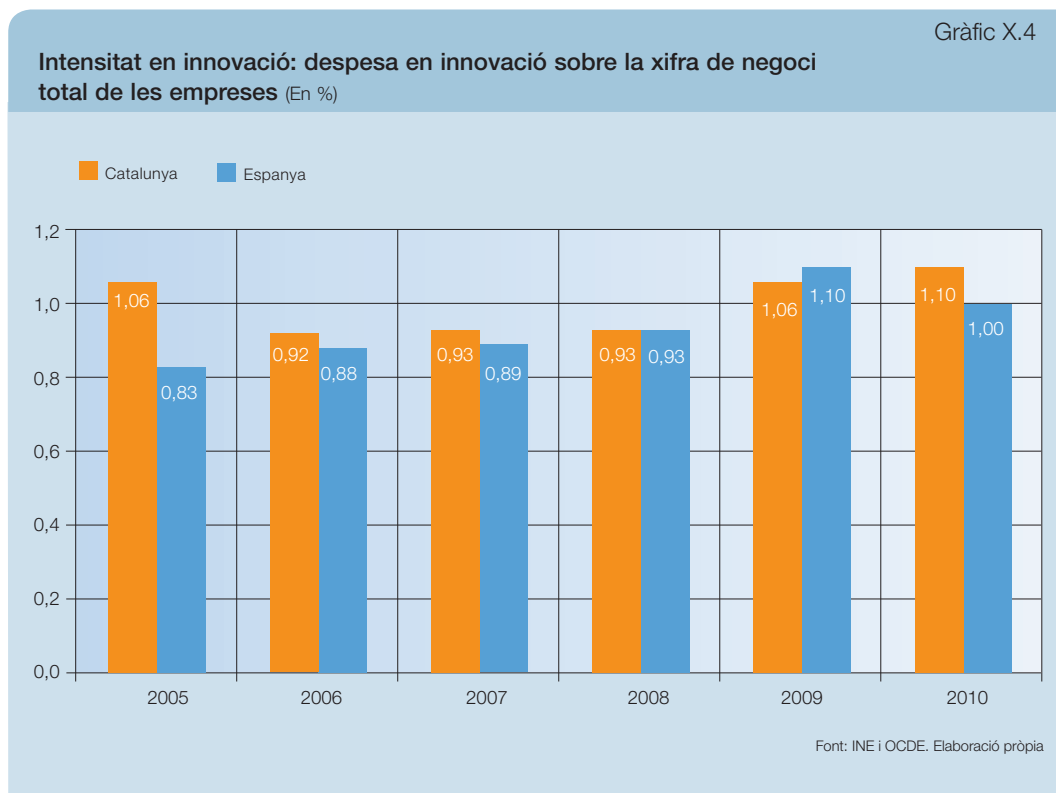
El comportament de les despeses en innovació ha estat substancialment diferent en funció de la dimensió de les empreses. Les empreses de més de 250 treballadors han augmentat les seves despeses en innovació un 15% el 2010, un creixement que s'afegeix al creixement del 3,9% registrat el 2009. Mentre que les empreses petites i mitjanes, de menys de 250 treballadors, han reduït un 9,5% les seves despeses en innovació el 2010.

## Nombre d'empreses innovadores

La crisi econòmica ha causat també una reducció en el nombre d'empreses innovadores. En concret, l'any 2010 hi havia 5.334 empreses innovadores a Catalunya, 1.700 empreses menys que l'any 2009. Continua així la reducció en el nombre d'empreses innovadores (es consideren, d'acord amb la metodologia de l'INE per a l'enquesta d'innovació tecnològica, únicament empreses de 10 assalariats o més). La caiguda en el nombre d'empreses innovadores a Catalunya s'ha traduït també en una disminució del seu pes en el conjunt d'Espanya, en situar-se en un 21,6% davant el 23,5% de l'any 2009. Cal destacar que pràcticament la meitat de les empreses innovadores en el període 2008-2010 són innovadores de producte.

## Intensitat d'innovació

L'augment de la despesa en innovació de les empreses catalanes al llarg del 2010 ha estat superior al creixement de les seves vendes, i això ha originat un lleuger augment de la intensitat d'innovació a Catalunya, mesurada com el percentatge de despeses en innovació sobre la xifra de negoci total de les empreses, tant innovadores com no innovadores. En concret, l'any 2010 la intensitat d'innovació a Catalunya s'ha situat en l'1,1%, percentatge superior a l'1,06% de 2009 i al 0,93% de 2008. Aquest augment contrasta amb la disminució que ha registrat al conjunt d'Espanya (des de l'1,1% fins a l'1% el 2010), amb la qual cosa Catalunya passa a situar-se per sobre de la mitjana estatal en intensitat innovadora, com ja era habitual fins a l'any 2007. (gràfic X.4)



## Programes públics de suport a l'R+D+i

A continuació es presenten les principals dades corresponents a la participació de Catalunya en els programes de suport a l'R+D+i, tant de la Unió Europea com de l'Administració General de l'Estat. El principal instrument de la Unió Europea per al foment de les activitats d'R+D són els programes marc d'R+D. Actualment és vigent el VII Programa Marc, corresponent al període 2007-2013. Les dades d'execució del Programa per al 2011 mostren que Catalunya manté una participació relativa elevada en el conjunt d'Espanya, ja que concentra el 36% de les activitats finançades i el 25,5% de la subvenció obtinguda (el 2,36% de la Unió Europea). Concretament, a Catalunya s'han finançat 246 activitats el 2011, amb la implicació de 187 socis, i s'ha aconseguit una subvenció de 108,4 milions d'euros. El percentatge de participació de Catalunya en el VII Programa Marc supera al del VI Programa Marc 2003-2006, quan es va assolir el 23,5% i una subvenció de 240 milions d'euros en projectes de R+D en els que van participar 244 entitats catalanes.

L'Administració General de l'Estat (AGE) desenvolupa la seva política de foment de l'R+D i la innovació en el marc del Pla Nacional de I+D+i 2008-2011, pla que forma part de l'anomenada Estratègia Nacional de Ciència i Tecnologia (ENCYT), on es recullen els grans principis i objectius de la política de ciència i tecnologia en l'horitzó temporal 2007-2015. Per al foment específic de les accions d'R+D i innovació de les empreses, el Ministeri de Ciència i Innovació atorga subvencions i crèdits reembossables. La participació de Catalunya en aquests crèdits s'ha situat en el 20% l'any 2010, any en què s'ha concedit una subvenció total de 706,2 milions d'euros repartits entre 3.506 projectes. En recursos assignats, Catalunya és la segona comunitat autònoma després de Madrid, que concentra el 28,8% del total.

Així mateix, el Centre per al Desenvolupament Tecnològic Industrial (CDTI) ofereix recursos financers a les empreses per als seus projectes d'R+D i gestiona també els programes CENIT (Consortis estratègics nacionals d'investigació tècnica) i NEOTEC per afavorir la creació i consolidació d'empreses de base tecnològica. Les dades d'execució de 2010 posen de manifest que Catalunya augmenta la seva participació en els programes del CDTI, tant en nombre de projectes aprovats, que ha estat de 404 sobre un total de 1.781 al conjunt de l'Estat, com dels ajuts rebuts, que arriba als 235,7 milions d'euros, un 23,3% dels fons estatals, el percentatge més elevat dels darrers anys. (quadre X.2)

Del programa InnoEmpresa de suport a la innovació de pimes, a Catalunya s'han aprovat 278 projectes amb una subvenció equivalent de 7,5 milions d'euros, només el 10% dels projectes regionals aprovats el 2010. La Comunitat Valenciana i Andalusia han estat les comunitats que més fons n'han rebut.

Finalment, el pressupost de la Generalitat de Catalunya per al 2012 dota el programa d'innovació tecnològica amb 60,1 milions d'euros. Respecte els pressupostos del 2011, aquest programa presenta una dotació addicional de 42,1 milions d'euros, que s'expliquen fonamentalment pel fet que l'Agència de Suport a l'Empresa Catalana preveu, per aquest exercici, la concessió de préstecs i bestretes per fomentar la innovació, així com obrir línies de crèdit de suport a la innovació per a institucions sense afany de lucre i altres ens corporatius. El 93,3% dels recursos d'aquest programa els gestiona l'Agència de Suport a l'Empresa Catalana (ACC1Ó), encarregada d'executar la política d'innovació de la Generalitat de Catalunya.



**Participació de Catalunya en el Programa marc d'R+D de la UE i en diferents programes estatals** (En % respecte del total de l'Estat espanyol)

| Programa                             |                                  | Participació de Catalunya (%) |
|--------------------------------------|----------------------------------|-------------------------------|
| VII Programa marc d'R+D <sup>1</sup> | Subvencions                      | 25,5                          |
| Pla nacional d'R+D <sup>2</sup>      | Nombre de projectes              | 20,0                          |
|                                      | Recursos (crèdits i subvencions) | 20,4                          |
| CDTI <sup>3</sup>                    | Nombre de projectes              | 22,7                          |
|                                      | Aportació CDTI                   | 23,3                          |
|                                      | Total pressupost                 | 22,7                          |

1. Participació de Catalunya en els projectes aprovats el 2011

2. Participació de Catalunya en els projectes aprovats el 2010

3. Participació de Catalunya en els projectes aprovats el 2010

Font: CDTI i COTEC

## 4. Resum

L'any 2010, la despesa en R+D a Catalunya va accentuar la tendència descendent que s'havia començat a registrar el 2009. La crisi està tenint efectes molt negatius sobre la despesa privada en R+D, que ha disminuït un 4,4%, mentre que les Administracions públiques i les universitats han mantingut taxes positives de variació, malgrat que amb un ritme inferior al d'anys anteriors. Aquest comportament ha aturat el procés de convergència que Catalunya estava registrant en l'esforç en R+D respecte dels països de la Unió Europea (1,65% del PIB a Catalunya enfront de gairebé el 2% a la UE-27).

Entre els aspectes positius, cal mencionar que la despesa en innovació tecnològica empresarial —és a dir, aquella que incorpora a més de l'R+D interna i externa, la compra de tecnologia, maquinària, software i altres—, ha augmentat un 4,2% a Catalunya, en contraposició a la resta de comunitats líders en innovació que han patit caigudes superiors al 10%. Però malgrat l'augment de recursos destinats a innovació, el nombre d'empreses innovadores s'ha reduït significativament.

El segon aspecte positiu a destacar és que Catalunya reforça la seva posició de lideratge a Espanya en matèria de publicacions científiques i a registre de patents europees. La regió catalana produeix el 24,5% de les publicacions científiques a Espanya, i és la comunitat líder en quant a impacte de les seves publicacions (40% més que el promig mundial). Pel que fa a les sol·licituds de patents europees, a Catalunya han augmentat un 15% el 2010, enfront d'un 2% al conjunt d'Espanya, de manera que el 42% s'han sol·licitat a Catalunya.

Malgrat que no disposem d'indicadors per a l'any 2011, la recaiguda de l'economia i els processos d'ajustament de la despesa pública al conjunt d'administracions, incloses les universitats, probablement han tingut efectes de contracció sobre l'evolució de les despeses en R+D d'aquest any.



# Infraestructures de transport

## 1. Introducció

Les infraestructures de transport, per si mateixes, contribueixen a millorar la productivitat i competitivitat de les empreses, i la millora i ampliació d'aquestes tenen efectes sobre l'economia d'un país.

D'una banda, els efectes derivats del procés de construcció de la infraestructura suposen un increment de l'activitat econòmica d'alguns sectors (comandes als proveïdors, generació de llocs de treball directes i indirectes, etc.). De l'altra, una vegada les infraestructures es posen en servei, afavoreixen un augment de la productivitat, redueixen els costos de transport i de producció i estimulen el creixement de l'activitat econòmica i de l'ocupació a llarg termini.

Tot l'anterior ha generat l'interès del Consell General de Cambres de Catalunya de fer un seguiment del volum d'inversions en infraestructures de transport a Catalunya, del seu grau d'execució i del compliment dels terminis establerts. Per assolir aquest objectiu, la Cambra ha desenvolupat la Base Integrada de Projectes d'Infraestructures (BIPI) que reuneix més de 1.600 projectes d'infraestructures de transport i logística que estan previstos als diferents plans vigents a Catalunya, tant per part de l'Estat com de la Generalitat.

De tota manera, el seguiment que fa la Cambra de l'estat de les infraestructures de transport no es limita només als projectes concrets sinó que també inclou el seguiment de les polítiques sectorials i dels canvis normatius. En aquest sentit, tal com recull el requadre 1, el debat ara mateix a Espanya té relació amb la tarifació per ús de les infraestructures viàries o el que es coneix com a Eurovinyeta. En aquest sentit s'ha considerat oportú narrar el desplegament de la directiva de l'eurovinyeta a la Unió Europea i fer una petita anàlisi dels reptes inherents a la seva implantació a Catalunya.

D'altra banda, en aquesta edició de la Memòria Econòmica de Catalunya també s'ha volgut fer un incís en dues infraestructures de vital importància per al desenvolupament econòmic del nostre país com són els ports de Barcelona i Tarragona i l'aeroport de Barcelona-El Prat. En el cas dels ports, el requadre 2 analitza les relacions comercials dels ports catalans en el conjunt del sistema portuari espanyol i les seves relacions amb altres ports del món, especialment els xinesos.

Per últim, tal com ja es plantejava en aquest mateix capítol de la Memòria Econòmica de Catalunya del 2010, l'any 2011 semblava que havia de ser l'any en què es plantejaria un nou model de gestió aeroportuària a Espanya. Una vegada finalitzat el 2011 i amb el nou Govern de l'Estat, els canvis en el model aeroportuari espanyol han estat ajornats sense un termini concret. En tot cas, però, s'ha cregut convenient fer una breu anàlisi de l'evolució del trànsit intercontinental de l'aeroport de Barcelona per tal de poder relativitzar la necessitat d'una gestió individualitzada de l'aeroport per a fomentar-ne el seu creixement, tal com ja ha estat reclamant la Cambra de Comerç de Barcelona en els darrers anys juntament amb Foment del Treball, el Cercle d'Economia i la Fundació RACC.

## EL CAMÍ CAP A LA TARIFACIÓ PER ÚS DE LES CARRETERES

Gabinet d'Estudis Econòmics i Infraestructures. *Cambra de Comerç de Barcelona*

### El marc normatiu

La Unió Europea va aprovar el 17 de maig de 2006 la Directiva 2006/38/CE («Eurovinyeta»), com a revisió de la Directiva 1999/62/CE, que estableix pautes concretes per a l'aplicació de gravàmens als vehicles pesants de transport de mercaderies per utilitzar determinades infraestructures viàries. Aquesta Directiva proposa la idea bàsica de «**qui utilitza paga**» i «**qui contamina paga**», per fomentar unes condicions de transport sostenibles a la Unió Europea. És a dir, per millorar l'eficiència global del sistema de transport, evitar distorsions de la competència en el sector i oferir incentius per reduir els efectes mediambientals del propi transport.

La metodologia de tarifació es basa en l'establiment pels Estats membres de peatges (basats en la distància recorreguda i en el tipus de vehicles) i/o de taxes (basades en la utilització de la infraestructura per un temps determinat). Aquestes tarifes tenen l'obligació de basar-se en el principi de recuperació de costos d'infraestructura, si bé s'admet que els Estats membres puguin optar per no recuperar aquests costos mitjançant ingressos procedents de peatges o per recuperar-ne únicament un percentatge parcial. Per facilitar l'estimació dels costos, la Directiva introdueix definicions dels conceptes «costos de construcció», «costos de finançament» i «reparacions estructurals significatives».

Els vehicles sotmesos a la Directiva «Eurovinyeta» des de la seva promulgació són els destinats exclusivament al **transport de mercaderies per carretera** de pes màxim autoritzat superior o igual a 12 tones. Però la Directiva ja preveia la possibilitat d'ampliar el seu àmbit d'aplicació a **vehicles de pes màxim autoritzat superior o igual a les 3,5 tones**, ampliació que resulta obligatòria a partir de 2012.

Els Estats membres podran tarifar la xarxa transeuropea de carreteres (XTEC) del seu territori o una part d'aquesta, sense perjudici de la possibilitat de tarifar carreteres no incloses a la XTEC o d'aplicar peatges i/o taxes en carreteres de la XTEC a d'altres vehicles a motor no coberts per la definició de la Directiva, sempre que no sigui discriminatori respecte al trànsit internacional ni doni lloc a distorsions de la competència entre operadors. No es podrà exigir el pagament simultani de peatges i taxes per la utilització del mateix tram de carretera, sense perjudici que els Estats membres puguin aplicar peatges en xarxes on es perceben taxes per la utilització de ponts, túnels i ports de muntanya. A més, els peatges i taxes s'hauran d'aplicar sense cap tipus de discriminació directa o indirecta.

Es permet modular els imports dels peatges per motius com evitar impactes ambientals, reduir la congestió, limitar els danys a la infraestructura, la utilització òptima de la infraestructura o el foment de la seguretat viària. En casos excepcionals per projectes específics d'alt interès europeu, les tarifes de peatge podran estar sotmeses a altres formes de

modulació a fi de garantir la viabilitat comercial d'aquests projectes quan siguin exposats a la competència directa amb d'altres modes de transport per vehicles. També es contempla que l'estructura tarifària contempli descomptes o reduccions per a usuaris habituals amb determinades condicions.

L'aplicació de la Directiva és compatible amb l'adopció de descomptes als accessos metropolitans. S'ha de tenir present la diferència del trànsit de llarg recorregut amb el trànsit local de mobilitat obligada. La mobilitat generada en una regió metropolitana funciona com un sistema tancat i de funcionament recurrent i habitual. Aquest fet permet plantejar la possibilitat d'implantar bonificacions per recurrència pels viatges d'anada i tornada dins d'un rang de quilòmetres i en determinades franques horàries, discriminant així el trànsit local del de llarg recorregut.

Les tarifes s'aplicaran, es recaptaran i es controlarà el seu pagament de manera que s'obstaculitzi el menys possible la fluïdesa del trànsit i sense posar en situació de desavantatge als usuaris no habituals, per a la qual cosa, es prescriuen condicions de facilitació de pagament a tots els usuaris en el cas d'existència de sistemes de telepeatge. Fins i tot, es preveu que, si fos necessari, es facilitin els dispositius de bord corresponents en condicions administratives i econòmiques raonables.

La destinació dels ingressos procedents de gravàmens per la utilització de la infraestructura vial serà decidida pels Estats membres. Per tal de permetre el desenvolupament de la xarxa de transport en el seu conjunt, la Directiva recomana que els ingressos generats es facin servir en benefici del sector i per optimitzar la totalitat del sistema de transport.

Si el preu per ús d'infraestructures és considerat com una taxa o com un preu que pot ser afectat per a la constitució o manteniment d'infraestructures, la seva influència directa en el dèficit públic serà nul·la. No obstant això, com que part de les infraestructures que abans es finançaven pressupostàriament passaran a ser finançades amb els ingressos de la tarifació, es pot presumir que en línies generals el dèficit públic tendirà a reduir-se. En línies generals es pot presumir que la tarifació tindrà una influència positiva en la inversió pública, la qual cosa és positiva per a la societat en la mesura que l'estoc de capital públic té una influència directa en la funció de producció agregada i per tant en la competitivitat de l'economia.

En conseqüència, l'«Eurovinyeta» constitueix un instrument d'utilitat per l'obtenció de recursos amb els quals assegurar la sostenibilitat d'una xarxa viària en condicions òptimes de conservació i manteniment i amb nivells de màxima eficiència del transport. A més, en la mesura que impulsa l'ús de vehicles més nets, l'optimització de la càrrega dels vehicles (evitant els retorns en buit) i la utilització més eficient de les infraestructures, també és un mecanisme eficaç per a la gestió del trànsit, la reducció de

la congestió, el control de la sinistralitat i la disminució del consum energètic, amb la conseqüència de la minoració de les emissions de gasos contaminants i la corresponent millora de les condicions mediambientals.

Finalment, cal tenir present que la Directiva de 2006 estableix pautes concretes per a l'aplicació de tarifes als vehicles de transport de mercaderies per l'ús de determinades infraestructures viàries, considerant els **costos interns** (fonamentalment, costos de construcció, operació, manteniment, desenvolupament de la xarxa i rendiment del capital). Però des del 27 de setembre de 2011 està en vigor la Directiva 2011/76/UE, que modifica novament la Directiva de 1999 i complementa la de 2006 per incloure en la tarifació els **costos externs** (contaminació atmosfèrica, acústica i de congestió), que generarien uns ingressos addicionals que es destinarien a la reducció i eliminació d'aquests mateixos costos externs derivats del transport per carretera.

Aquesta nova revisió permetrà als Estats membres gestionar millor els problemes de congestió, amb nous marges per modular els gravàmens imposats als camions (fins un 175%) en funció del moment del dia. A més, es podran «reservar» fins a un 15% dels imports recaptats per tal d'assignar-los a inversions destinades a millorar els projectes d'infraestructures del transport (XTE-T). A la pràctica, les tarifes associades als costos externs representaran entre 3 i 4 cèntims d'euro per quilòmetre, en funció de la categoria EURO del vehicle, la ubicació de les carreteres i el nivell de congestió. Els Estats membres disposen ara d'un màxim de dos anys per incorporar aquesta legislació al seu ordenament jurídic des de la seva promulgació.

#### De la teoria a la pràctica: exemples d'aplicació a la Unió Europea

Es poden distingir tres grans grups de països dins la Unió Europea pel que fa a la política de tarifació d'infraestructures:

- a) Els països que històricament han utilitzat els peatges per finançar el desenvolupament de les autopistes, com Espanya, França, Grècia, Itàlia, Portugal i, més recentment, Eslovènia. La fórmula adoptada ha estat normalment la de la «concessió» a una empresa de la construcció, explotació i manteniment de la via.
- b) Els països que van introduir una taxa fixa per als vehicles pesants basada en el «dret d'ús» de la infraestructura, d'acord amb la Directiva de 1999, com Bèlgica, Dinamarca, Holanda, Luxemburg i Suècia. Sol ser una taxa que es paga mitjançant la compra d'una targeta que ha de dur l'usuari al vehicle i que, normalment, té una validesa d'un any.
- c) Els països que han introduït els darrers anys un peatge per als vehicles pesants calculat en funció de la distància recorreguda, com Alemanya, Àustria, Eslovàquia, Hongria o República Txeca. A més, cal esmentar el referent de Suïssa, que aplica des de 2001 tarifes als vehicles de transport de mercaderies per carretera i que ha estat en bona mesura model i precursora de les darreres modificacions de la Directiva. Per últim, també Bèlgica, Dinamarca i Holanda han manifestat la seva intenció d'adaptar el pagament per ús a la distància

recorreguda, però per a tots els vehicles (turismes i pesants) i per a tota la xarxa viària, anant més enllà de les determinacions mínimes establertes per les regulacions europees.

De fet, pel que fa a l'aplicació d'una taxa per ús als turismes, a la Unió Europea hi ha set països (Àustria, Bulgària, Eslovàquia, Eslovènia, Hongria, República Txeca i Romania) on ja s'aplica una vinyeta per aquest tipus de vehicles. Segons ha publicat recentment la pròpia Comissió Europea, aquests sistemes s'estan aplicant amb una desproporció de preu entre les vinyetes de curt termini i les de llarga durada, que acostuma a ser d'un any. En comparació, el preu d'un dia de referència per a una vinyeta de curt termini arriba a ser unes 8 vegades més car que el preu diari corresponent de la tarifa anual, de manera que es penalitzen els viatgers ocasionals o de turisme.

Per la seva influència directa sobre les decisions futures que es puguin adoptar a nivell espanyol, la situació de la tarifació per ús de les carreteres a França i Portugal són objecte d'un comentari específic.

França ha previst un pla d'introducció a la «Eurovinyeta» en dues fases. La primera seria una taxa experimental a la regió d'Alsàcia, en coherència amb una posterior taxa nacional de vehicles pesants, que constituirà la segona fase. La prova pilot alsaciana estava prevista pel 2011 però finalment s'implementarà a partir del mes d'abril de 2013. A Alsàcia es gravaran els vehicles de pes màxim autoritzat superior a 12 tones i s'aplicaran taxes entre 2,5 i 20 cèntims d'euro per quilòmetre, en funció del nombre d'eixos, del pes màxim autoritzat i de la classe d'emissió EURO del vehicle. Tres mesos després, al juliol de 2013 està previst que el dispositiu s'estengui a tot el territori francès.

La taxa nacional de vehicles pesants, també anomenada ecotaxa, s'aplicarà al conjunt d'autopistes i de carreteres de la xarxa viària nacional de França, amb excepció de les seccions d'autopistes i carreteres subjectes a peatge. És a dir, que s'aplicarà a la xarxa nacional, actualment gratuïta, i a determinades carreteres departamentals o comunals susceptibles de patir increments significatius de trànsit. Els vehicles subjectes a l'ecotaxa d'àmbit nacional seran els de pes màxim autoritzat superior a 3,5 tones. Per als vehicles matriculats a l'estranger, l'obligació s'aplicarà únicament quan circulin per la xarxa taxable.

Donada la complexitat tecnològica i els requeriments d'interoperabilitat entre els sistemes de telepeatge emanats de les directives europees, l'Estat francès ha promogut un contracte de col·laboració públic-privada per al finançament, la concepció, la implantació, l'explotació, la conservació i el manteniment del dispositiu. Écomouv', filial de la societat seleccionada Autostrade per l'Itàlia (ASPI) amb participació de SFR, SNCF, Steria i Thales, ha estat creada especialment per aquest propòsit. El sistema preveu l'ús d'un equip electrònic embarcat amb tecnologia GPS.

Per la seva banda, Portugal va implantar la tarifació per ús a partir del 15 d'octubre del 2010 en algunes de les autopistes de la xarxa SCUT (abreviatura de «sense cost per l'usuari»), que fa referència a les autopistes

inicialment explotades en règim de peatge a l'ombra. Posteriorment, aquest sistema s'ha anat estenent a la resta de la xarxa viària d'altres prestacions no sotmesa a peatge explícit. Aquests pagaments afecten a tota mena de vehicles: camions, autocars i turismes. L'única manera de fer efectiu el pagament és mitjançant un dispositiu electrònic de matrícula autoritzat i embarcat al vehicle.

### Cap a on anem? Els elements clau per a la seva aplicació a Catalunya i Espanya

La transposició de la Directiva 2006/38/CE a l'ordenament jurídic espanyol es va produir per mitjà Reial Decret 713/2009, de 24 de abril, pel qual s'estableixen els requisits per a la determinació dels peatges a aplicar als vehicles pesants a les autopistes en règim de concessió de la xarxa de carreteres de l'Estat incloses a la XTEC, amb els següents punts principals:

- a) Peatges sí, taxes no.  
Mentre l'objecte de la Directiva són els peatges i les taxes per utilització d'infraestructures, el Reial Decret només contempla els peatges.
- b) Manteniment del model existent, evitant l'establiment de peatges a noves vies.  
De les diferents opcions que la Directiva permet escollir als Estats membres, el Reial Decret opta per mantenir la situació de partida, en la qual només les autopistes explotades en règim de concessió estan subjectes al pagament de peatges. D'aquesta manera, s'opta per no estendre els peatges a tota la xarxa de carreteres de l'Estat inclosa a la XTEC.
- c) Transposició de les condicions de la Directiva sobre vehicles d'aplicació i sobre reduccions, exempcions, modulacions i recàrrecs a les tarifes de peatge.

Aquestes condicions inclouen:

- La possibilitat d'aplicar peatges en les carreteres no incloses en la Xarxa Transeuropea, entre elles les carreteres paral·leles a les quals pugui desviar-se el tràfic de la XTEC que estiguin directament en competència amb determinades parts d'aquesta xarxa.
- La possibilitat d'aplicar peatges en carreteres de la XTEC a altres tipus de vehicles de motor no coberts per la definició de «vehicles pesants», sempre que la imposició de peatges en aquestes carreteres no sigui discriminatòria pel que fa al trànsit internacional ni doni lloc a distorsions de la competència entre operadors.
- La possibilitat d'introduir reduccions de tarifes de peatge i mantenir les actuals exempcions en el pagament.
- La possibilitat de modular de peatges per motius com la lluita contra el dany mediambiental, la congestió del trànsit, la limitació de danys a la infraestructura, la utilització òptima d'aquesta infraestructura o la millora de la seguretat viària.
- En casos excepcionals, afegir recàrrecs als peatges relacionats amb les infraestructures de les regions muntanyenques.

Per la seva banda, la Directiva 2011/76/UE encara no ha estat transposada a l'ordenament jurídic espanyol i es pot aventurar que s'exhauriran els terminis per a fer-ho, donat que Espanya, junt a Itàlia, va votar en contra de la seva aprovació per part del Consell Europeu (davant l'abstenció d'Holanda, Irlanda i Portugal, i el vot favorable de la resta de membres).

A partir d'aquesta realitat, diverses estimacions dels ingressos esperables de l'aplicació de l'«Eurovinyeta» a Espanya han estat realitzades. Així, el Col·legi d'Enginyers de Camins, Canals i Ports ha publicat l'informe «Tarificació d'infraestructures de transport a la UE: adequació del sistema espanyol i la seva aplicació a la xarxa viària», que considera l'aplicació de la Directiva a 14.700 quilòmetres de vies, dels quals 10.000 corresponen a les autopistes i autovies lliures de peatge, i la resta a carreteres desdoblades i carreteres paral·leles a les vies tarifades. En base al tràfic de vehicles de transport de mercaderies per carretera registrat l'any 2007, amb una tarifa mitjana de 10 cèntims d'euro per quilòmetre (4 per l'ús de les infraestructures i 6 pels costos externs) es generarien uns 2.700 milions d'euros anuals.

També Seopan (l'associació d'empreses constructores d'àmbit nacional) ha realitzat un estudi propi sobre la tarifació per ús de les carreteres espanyoles. En aquest cas, s'ha contemplat el cobrament de 4,5 cèntims d'euro per quilòmetre recorregut als turismes i 10 cèntims per quilòmetre als vehicles pesants. Aquests peatges només s'aplicarien a trajectes de llarg recorregut en carreteres d'alta capacitat lliures de peatge, que actualment inclouen uns 7.100 quilòmetres d'autovia, uns 5.500 sota titularitat de l'Estat i la resta de les comunitats autònomes. Amb aquestes hipòtesis, l'estimació d'ingressos anuals se situa en 1.800 milions d'euros addicionals. Com a mesures complementàries, cal destacar que Seopan es planteja no cobrar pels viatges de curta distància ni en trams suburbans, per tal de simplificar la seva implantació.

En qualsevol cas, es constata la diversitat d'escenaris possibles en cas que les administracions competents sobre la xarxa viària (a Catalunya, Estat i Generalitat) optessin per implantar la tarifació per ús a les carreteres. Dins d'aquest marc, qualsevol eventual esquema d'aplicació d'aquesta tarifació hauria de definir els següents elements clau:

- a) El tipus de **vehicles** als quals s'aplica la tarifació (només vehicles de transport de mercaderies de pes màxim autoritzat igual o superior a 3,5 tones o també turismes?).
- b) Les **vies** objecte de tarifació (xarxa transeuropea, xarxa bàsica, vies alternatives a les de peatge, només determinats corredors,...) i si aquesta tarifació és independent de l'administració competent de la via.
- c) L'**esquema tarifari** (quilomètric, temporal, modulacions, descomptes, figura tarifària,...).
- d) La **tecnologia**: vinyeta clàssica o adhesiu, peatge tancat convencional, sistema DSRC per microones (tipus teletac), sistema GPS/GSM (via satèl·lit), o una combinació de tecnologies.
- e) El **model de gestió** del sistema (gestió directa, agència específica, concessió, subcontractació,...).

## 2. El pressupost i la inversió en infraestructures

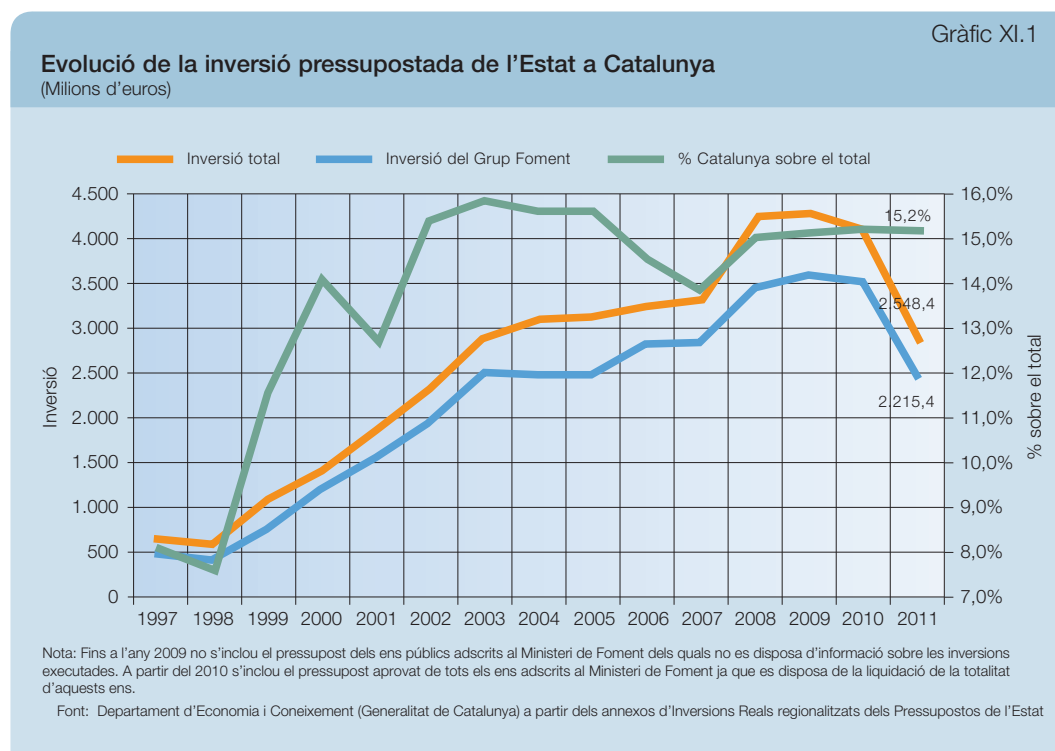
### 2.1. La inversió de l'Estat

El percentatge que representa la inversió estatal a Catalunya sobre la del total de comunitats autònomes és un indicador més de la política regional implícita en l'assignació territorial de les inversions de l'Estat. L'any 2011, l'Estat ha pressupostat una inversió de 2.548 milions d'euros a Catalunya, un 15,2% dels 16.758 milions d'euros que l'Administració central ha invertit al conjunt de l'Estat, un percentatge molt similar al dels anys 2008, 2009 i 2010.<sup>1</sup>

La inversió pressupostada inclou tant la inversió prevista per l'Estat, els seus organismes autònoms i ens públics i les entitats gestores de la Seguretat Social (sector públic administratiu), com la prevista per les empreses públiques.

#### 2.1.1. La inversió de l'Estat a Catalunya en infraestructures

Pel que fa a la inversió en infraestructures, és a dir, la inversió que realitza el Ministeri de Foment i les empreses que en depenen, l'anomenat *Grup Foment*, la inversió l'any 2011 es va pressupostar en 2.215,3 milions d'euros, cosa que suposa un 29% menys del que s'havia pressupostat per l'any 2010 i equival a la inversió pressupostada per als anys 2003 i 2004.



<sup>1</sup> Fa referència a les inversions territorialitzables. La inversió real total pressupostada per l'Estat per a l'any 2011, és a dir, el capítol 6 dels Pressupostos Generals de l'Estat, ha estat de 18.270 milions d'euros (5.816 del sector públic i 12.270 milions del sector públic empresarial).

D'aquesta manera, el 2011 s'ha confirmat, pel que fa a la inversió de l'Estat en infraestructures a Catalunya, com el primer any de caiguda dràstica des de l'inici de la crisi econòmica a finals de l'any 2007. Aquesta caiguda de la inversió del Grup Foment a Catalunya de l'any 2011 és d'una magnitud semblant a la caiguda mitjana de la inversió de l'Estat a la resta d'Espanya. A Catalunya, la caiguda principal de la inversió s'ha produït en l'àmbit del sector públic administratiu, que ha disminuït la seva inversió en un 44,2% respecte del 2010. Per contra, a la resta de l'Estat aquesta caiguda ha estat de 7 punts menys, al voltant del 37,4%.

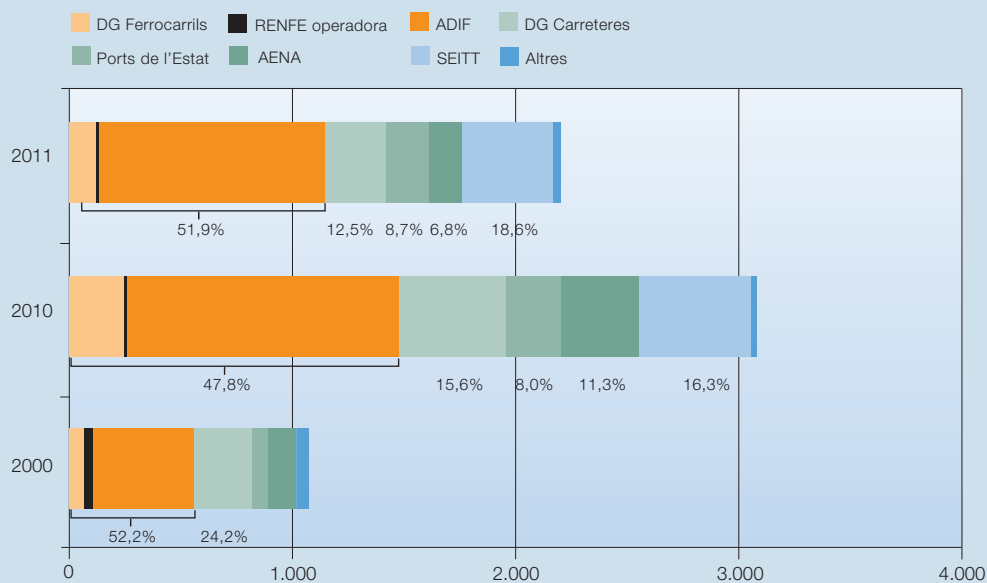
El gràfic XI.2 recull l'evolució del Grup Foment a Catalunya des de l'any 2000 segons els àmbits d'inversió pel que fa a les infraestructures de transport. Des de l'any 2000 fins el 2010 es mostra una tendència creixent en la inversió en tots els àmbits, però especialment en l'àmbit del transport ferroviari. L'any 2011, tot i la reducció en la inversió pressupostada per l'Estat a Catalunya, la inversió pressupostada en infraestructures ferroviàries (duta a terme principalment per la Direcció

Gràfic XI.2

**Pressupost del Grup Foment a Catalunya per organismes**

(En milions d'euros)

|                  | 2000           | 2010           | 2011           | % sobre el total | % Variació 00/11 |
|------------------|----------------|----------------|----------------|------------------|------------------|
| DG Ferrocarrils  | 63,8           | 245,1          | 118,1          | 5,33%            | -51,82%          |
| RENFE operadora  | 40,3           | 14,2           | 15,3           | 0,69%            | 7,75%            |
| ADIF             | 458,0          | 1.223,7        | 1.014,7        | 45,84%           | -17,08%          |
| DG Carreteres    | 260,8          | 482,2          | 277,3          | 12,53%           | -42,49%          |
| Ports de l'Estat | 69,7           | 249,2          | 192,9          | 8,71%            | -22,59%          |
| AENA             | 127,5          | 349,7          | 149,7          | 6,76%            | -57,19%          |
| SEITT            | -              | 505,4          | 411,6          | 18,59%           | -18,56%          |
| Altres           | 56,9           | 29,6           | 34,1           | 1,54%            | 15,20%           |
| <b>Total</b>     | <b>1.077,0</b> | <b>3.099,1</b> | <b>2.213,7</b> | <b>100,00%</b>   | <b>-28,57%</b>   |



Nota: Només es presenten les dades del grup Foment. Per tant, no inclou aquelles entitats i empreses que pertanyen al Ministeri d'Habitatge o al de Medi Ambient que més tard s'han incorporat al Ministeri de Foment.  
 DG Carreteres (Direcció General de Carreteres), DG Ferrocarrils (Direcció General de Ferrocarrils), SEITT (Sociedad Española de Infraestructuras del Transporte Terrestre).

Font: Departament de Territori i Sostenibilitat (Generalitat de Catalunya) a partir dels Annexos d'Inversions Reals regionalitzats dels Pressupostos de l'Estat

General de Ferrocarrils, Renfe i Adif) suposa més de la meitat de la inversió en infraestructures a Catalunya, un 51,2%, gairebé 4 punts per sobre del que suposava l'any 2010. Si a aquestes xifres hi afegim la inversió pressupostada des de la *Sociedad Española de Infraestructuras del Transporte Terrestre (SEITTSA)*, llavors el ferrocarril suposa més del 67% de la inversió pressupostada per l'Estat en matèria de transport a Catalunya. Cal dir, però, que aquest esforç inversor de l'Estat en infraestructures ferroviàries des de l'any 2000 ha anat dirigit, gairebé exclusivament, al Tren d'Alta Velocitat i poc a la xarxa de rodalies o al transport ferroviari de mercaderies. D'aquesta manera, doncs, les mancances en determinades infraestructures segueixen essent un punt a destacar pel que fa a la xarxa ferroviària catalana.

D'altra banda, el gràfic XI.2 també mostra que la carretera perd pes. L'any 2011 poc més del 15% de la inversió pressupostada en matèria d'infraestructures s'ha destinat a xarxa viària (tenint en compte tant Direcció General de Carreteres com la part corresponent de la SEITTSA), un percentatge quasi 4 punts per sota.

Pel que fa a la resta d'infraestructures, la inversió pressupostada en ports suposa el 8,7% del total de la inversió en infraestructures pressupostada per Catalunya i 21% de la inversió total pressupostada en ports per a tot l'Estat, molt seguida de la inversió feta als ports andalusos, que suposa el 23% de la inversió pressupostada en ports.

Per últim, pel que fa als aeroports, l'Estat ha pressupostat una inversió per a Catalunya de gairebé 150 milions d'euros, que suposa un 6,7% de la inversió pressupostada pel Grup Foment a Catalunya i un 11,8% de la inversió espanyola en aeroports, força per darrera de la inversió en els aeroports andalusos, que lideren la inversió pressupostada en aeroports, amb pràcticament el 24% de la inversió pressupostada per l'Estat, però també per darrera de Galícia, la Comunitat de Madrid i les Canàries.

### 2.1.2. La disposició addicional tercera de l'Estatut

Arran de l'entrada en vigor de la Llei orgànica 6/2006, de 19 de juliol, de reforma de l'Estatut d'autonomia de Catalunya, la seva disposició addicional tercera (DA3) estableix que *"la inversió de l'Estat a Catalunya en infraestructures s'ha d'equiparar a la participació relativa del producte interior brut de Catalunya amb relació al producte interior brut de l'Estat per a un període de set anys"*. A la quadre XI.1 es presenten els imports de les inversions que donen compliment a aquesta disposició addicional per als anys 2007-2011.

Tal com s'observa a la taula segons els acords bilaterals del 2008 i el 2010 l'Estat hauria d'haver invertit en infraestructures a Catalunya l'any 2007 un total de 4.022 milions d'euros, el que suposava un 18,85% de la base de càlcul. L'any 2011, de cara a la liquidació del que es desprèn de la DA3 i com a conseqüència de la crisi econòmica, la base de càlcul es modifica i la inversió que l'Estat ha de fer a Catalunya disminueix i passa a ser de 3.710 milions d'euros. D'aquests, 3.153 s'executen i 62 s'inverteixen també per a la via dels peatges, la resta fins arribar als 3.710 milions es liquiden, 350 milions de manera directa i 160 amb imputació a l'exercici 2008.

Pel que fa a les inversions corresponents a l'any 2008, que s'haurien d'haver liquidat el 2010, l'Estat hauria d'haver invertit a Catalunya un total de 4.079 milions d'euros dels quals només en va executar 3.411 i 69 per la via dels peatges. Per tant, en queden 759 de pendents que no s'han



### La inversió de l'Estat a Catalunya en compliment de la disposició addicional tercera de l'Estatut d'Autonomia de Catalunya

(En milions d'euros)

| Previsions                                       | 2007         | 2008         | 2009         | 2010         | 2011         |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Base de càlcul                                   | 21.335       | 24.073       | 24.948       | 24.085       | 16.918       |
| % PIB  | 18,85%       | 18,72%       | 18,72%       | 18,64%       | 18,59%       |
| <b>Total inversions segons Estatut</b>           | <b>4.022</b> | <b>4.506</b> | <b>4.670</b> | <b>4.489</b> | <b>3.145</b> |
| Dotacions a Catalunya                            |              |              |              |              |              |
| - Pressupost inicial                             | 3.549        | 3.742        | 3.925        | 3.843        | 2.743        |
| - Acords <sup>1</sup>                            | 0            | 565          | 800          | 165          |              |
| Peatges  | 66           | 81           | 82           | 81           | 72           |
| Pendent  | 407          | 118          | -136         | 400          | 330          |
| <b>Total</b>                                     | <b>4.022</b> | <b>4.506</b> | <b>4.670</b> | <b>4.489</b> | <b>3.145</b> |
| <b>Liquidacions</b>                              | <b>2007</b>  | <b>2008</b>  | <b>2009</b>  |              |              |
| Base de càlcul                                   | 19.681       | 21.791       | 22.529       |              |              |
| % PIB  | 18,85%       | 18,72%       | 18,76%       |              |              |
| <b>Total inversions segons Estatut</b>           | <b>3.710</b> | <b>4.079</b> | <b>4.225</b> |              |              |
| Inversió executada                               | 3.153        | 3.411        | 3.938        |              |              |
| Peatges  | 62           | 69           | 68           |              |              |
| Imputació al 2007 d'inversions 2008 <sup>2</sup> | 160          | -160         |              |              |              |
| Acord <sup>3</sup>                               | 335          |              |              |              |              |
| <b>Pendent</b>                                   | <b>0</b>     | <b>759</b>   | <b>219</b>   |              |              |

<sup>1</sup> Acords d'inversions addicionals a les inicialment previstes de 12 de febrer de 2008 del grup de treball d'infraestructures i equipaments de la Comissió Bilateral Generalitat -Estat, de 24 de febrer de 2009 de la Comissió Bilateral Generalitat -Estat i de 8 de novembre de 2010 del Ministeri d'Economia i Hisenda i de la Conselleria d'Economia i Coneixement.

<sup>2</sup> D'acord amb la clàusula 6 de la metodologia de la DA 3a EAC i l'Acord del Consell de Ministres de 22 de febrer de 2008, s'han d'aplicar a la liquidació del 2007 160,27 milions d'euros de transferències de capital reconegudes al 2008.

<sup>3</sup> Acord de 8 de novembre de 2010 del Ministeri d'Economia i Hisenda i de la Conselleria d'Economia i Coneixement.

Font: Departament d'Economia i Coneixement

liquidat l'any 2011. De cara el 2012, doncs, caldrà esperar la liquidació d'aquests 759 milions a més dels 219 que també queden pendents corresponents a l'any 2009.

## 2.2. La inversió de la Generalitat

### 2.2.1. La inversió de la Generalitat en infraestructures

L'any 2011, arran de la reestructuració dels Departaments de la Generalitat de Catalunya, el nou Departament de Territori i Sostenibilitat (DTES) absorbeix part de les competències i de les funcions de l'antic Departament de Medi Ambient i Habitatge.

Això vol dir que, per a l'any 2011 el Pressupost corresponent al Departament de Territori i Sostenibilitat recull, també, el pressupost de la Secretaria d'Habitatge i Millora Urbana, el de la Direcció General de Polítiques Ambientals i de Qualitat Ambiental. Pel que fa a l'àmbit empresarial, el pressupost del DTES també recull l'any 2011 el pressupost de l'Agència Catalana de l'Aigua (ACA), l'Agència de Residus de Catalunya (ARC), Aigües Ter-Llobregat (ATLL), l'Agència Catalana de l'Habitatge i d'altres empreses que abans es comptabilitzaven en el pressupost del desaparegut Departament de Medi Ambient i Habitatge.

D'altra banda, l'empresa Gestió d'Infraestructures (GISA) passa a dependre del Departament d'Economia i Coneixement en el nou organigrama de la Generalitat i, per tant, el seu pressupost comptabilitza en el d'aquest Departament.

Tot i així, de cara a la presentació de les dades pressupostàries corresponents a l'any 2011 pel que fa a les infraestructures cal tenir en compte les següents consideracions:

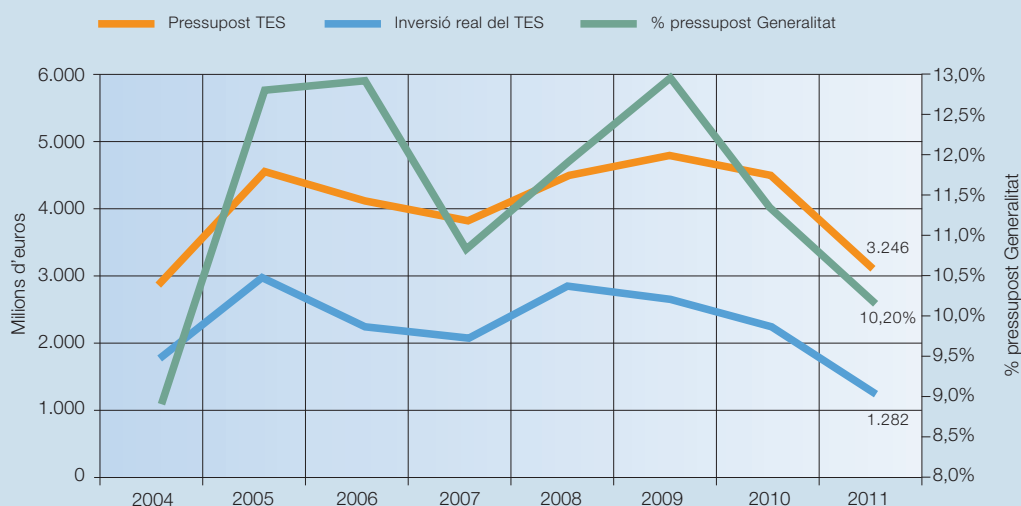
- 1) Per tal d'homogeneïtzar les sèries pressupostàries amb les dels anys anteriors no es comptabilitzen en el pressupost del TES aquelles unitats i entitats empresarials que anteriorment depenien del Departament de Medi Ambient i Habitatge. En tot cas, el pressupost d'aquelles entitats i empreses associades anteriorment al Departament de Medi Ambient suma al voltant dels 1.300 milions d'euros per al 2011.
- 2) També per homogeneïtzar les sèries amb els anys anteriors s'ha tingut en compte tot el pressupost de GISA i s'ha consolidat mitjançant les aportacions que el TES i les empreses dependents del TES puguin fer a GISA.
- 3) Tot i que part de la inversió que realitza GISA no correspon a infraestructures de transport, s'ha tingut en compte igualment ja que en els anys anteriors aquesta inversió comptabilitzava també en el pressupost del Departament de Política Territorial i Obres Públiques a través de GISA. Aquesta xifra correspon, per a l'any 2011, a un 61,2% del capítol 6 del pressupost de GISA, és a dir, de la inversió real que realitza l'empresa.
- 4) D'altra banda, de la mateixa manera que no s'havia fet fins ara, i una vegada més, per evitar la ruptura de les sèries, tampoc s'han tingut en compte les inversions en infraestructures de regadiu que corresponen al Departament d'Agricultura i a les empreses Regs de Catalunya (REGSA) i Regs Sistema Segarra-Garriga (REGSEGA). Per a l'any 2011 les inversions pressupostades en l'àmbit de regadius han estat de 213,8 milions d'euros.

Per tant, de cara a llegir i interpretar les taules i gràfics que es presenten a continuació cal tenir en compte de quina mena d'inversió estem parlant, recordar que no es tenen en compte les inversions fetes ni en l'àmbit de les infraestructures de medi ambient (depuradores, dessalinitzadores, etc.), ni de les infraestructures de regadiu així com tampoc es tenen en compte les inversions fetes en matèria d'habitatge. Per contra, sí que es tenen en compte les inversions fetes per GISA en l'àmbit de la justícia, la seguretat ciutadana, l'educació i la salut per tal d'evitar la ruptura de les sèries. Així, quan parlem del pressupost del Departament de Territori i Sostenibilitat caldrà tenir en compte aquestes qüestions.

L'any 2011 el pressupost del TES homogeneïtzat, és a dir, sense tenir en compte el pressupost associat a la Secretaria d'Habitatge i Millora Urbana, la Direcció General de Qualitat Ambiental, la Direcció General de Polítiques Ambientals ni tampoc les empreses públiques en l'àmbit del medi ambient, ha estat de 3.246 milions d'euros, fet que suposa una caiguda del pressupost respecte de l'any 2010 del 28% i de més del 32% respecte de l'any 2009, any en què el pressupost del llavors Departament d'Obres Públiques i Política Territorial va assolir el seu màxim, fins els 4.783 milions d'euros. D'altra banda, a més de la reducció absoluta del seu pressupost, el Departament també ha perdut pes en el conjunt del pressupost de la Generalitat. Els anys 2005 i 2006 i fins i tot el 2009, el pes del pressupost del Departament en el conjunt del pressupost de la Generalitat pràcticament arribava al 13%. L'any 2011, però, aquest percentatge es redueix fins a poc més del 10%.

### Pressupost consolidat del Departament de Territori i Sostenibilitat i participació en el pressupost de la Generalitat\*

(Milions d'euros i % del pressupost del Departament sobre el total del pressupost de la Generalitat)



\* Fins al 2010 era el Departament de Política Territorial i Obres Públiques.

Nota: Dades homogenitzades amb els anys anteriors. No inclou el pressupost de la Secretaria d'Habitatge i Millora Urbana, la DG de Polítiques Ambientals i de Qualitat Ambiental i el pressupost de l'Agència Catalana de l'Aigua (ACA), l'Agència de Residus de Catalunya (ARC), Aigües Ter-Llobregat (ATLL) i d'altres empreses que abans es comptabilitzaven en el pressupost del desaparegut Departament de Medi Ambient i Habitatge. En total el pressupost d'aquelles entitats i empreses associades anteriorment al Departament de Medi Ambient suma al voltant dels 1.300 milions d'euros per al 2011. La inversió real no inclou els finançaments específics.

Font: Elaboració pròpia a partir dels Pressupostos de la Generalitat

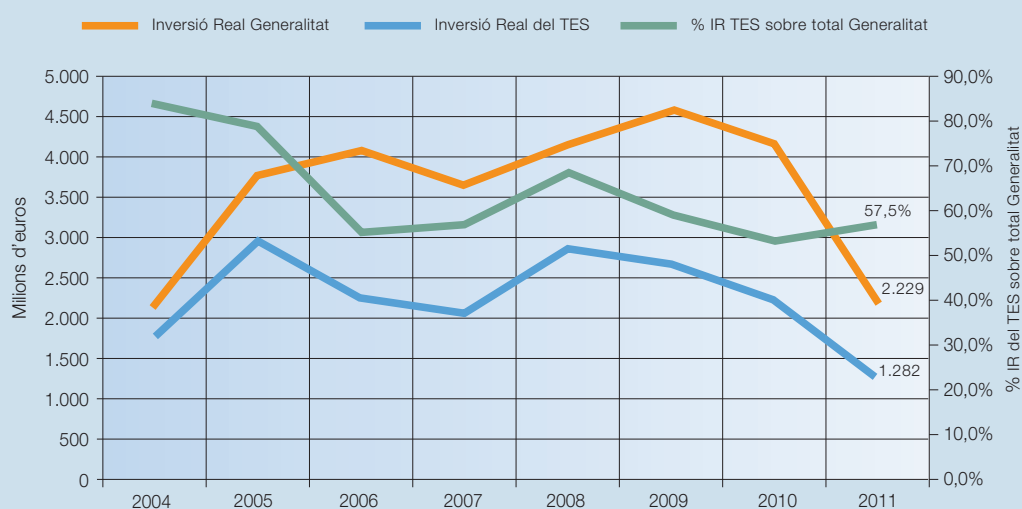
La inversió del Departament de Territori i Sostenibilitat pressupostada a través del capítol 6 d'inversions reals del pressupost de la Generalitat per a l'any 2011 ha estat de 1.282 milions d'euros, fet que suposa una caiguda del 43% respecte a l'any 2010 i de més del 57% respecte al 2009, any en què la inversió va assolir el seu màxim.

Analitzant, la inversió real pressupostada, és a dir, el capítol 6 del pressupost, s'observen dos fets:

- La inversió real del Departament de Territori i Sostenibilitat ha passat de ser un 84% de la inversió total de la Generalitat l'any 2004 a ser *només* el 57% de la inversió pressupostada pel conjunt de la Generalitat. Així, en 7 anys el pes del Departament pel que fa al pressupost de la Generalitat ha augmentat en poc més d'un punt percentual i, per contra, el pes de la inversió s'ha reduït en gairebé 30 punts.
- La inversió del TES va començar a disminuir un exercici abans del que ho va fer la inversió total de la Generalitat. Així, l'any 2009 la inversió del TES va caure gairebé un 6% respecte a l'any 2009 i al final del període aquesta caiguda ha estat del 55,3%. Per contra, la inversió total de la Generalitat no va començar a disminuir fins a l'any 2010, quan va caure un 9% respecte a l'any anterior. La caiguda de la inversió de la Generalitat l'any 2011 ha estat més pronunciada que la caiguda del TES, tot i que per al conjunt del període 2008-2011 la caiguda de la inversió de la Generalitat ha estat menys pronunciada —encara que de gran importància— que la del TES, un 46,5%.

## Evolució de la inversió real pressupostada per la Generalitat de Catalunya

(Millions d'euros)



Nota: La inversió real fa referència al capítol 6, no inclou ni les despeses financeres (C7) ni els finançaments extrapressupostaris.

Font: Elaboració pròpia a partir dels Pressupostos de la Generalitat

## Evolució de la distribució del Programa 52 de Transport del Departament de Territori i Sostenibilitat

| En millions d'euros   | 2006           | 2007           | 2008           | 2009           | 2010           | 2011*          |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Carreteres  | 473,4          | 455,1          | 522,2          | 622,5          | 597,0          | 389,2          |
| Infraestructures ferroviàries                                       | 385,2          | 815,6          | 1.182,4        | 1.433,9        | 1.366,0        | 775,3          |
| Suport al transport públic de viatgers                              | 255,5          | 959,5          | 1.030,5        | 1.109,0        | 1.110,1        | 1.080,2        |
| Ports i aeroports   | 1,0            | 45,2           | 93,9           | 61,4           | 48,1           | 45,9           |
| Logística i altres actuacions de suport al transport de mercaderies | 4,8            | 48,4           | 46,7           | 32,7           | 34,0           | 40,3           |
| <b>Total</b>  | <b>1.119,8</b> | <b>2.323,8</b> | <b>2.875,7</b> | <b>3.259,4</b> | <b>3.155,3</b> | <b>2.331,0</b> |
| Pes de cada subprograma   | 2006           | 2007           | 2008           | 2009           | 2010           | 2011*          |
| Carreteres  | 42,3%          | 19,6%          | 18,2%          | 19,1%          | 18,9%          | 16,7%          |
| Infraestructures ferroviàries                                       | 34,4%          | 35,1%          | 41,1%          | 44,0%          | 43,3%          | 33,3%          |
| Suport al transport públic de viatgers                              | 22,8%          | 41,3%          | 35,8%          | 34,0%          | 35,2%          | 46,3%          |
| Ports i aeroports   | 0,1%           | 1,9%           | 3,3%           | 1,9%           | 1,5%           | 2,0%           |
| Logística i altres actuacions de suport al transport de mercaderies | 0,4%           | 2,1%           | 1,6%           | 1,0%           | 1,1%           | 1,7%           |
| <b>Total</b>  | <b>100,0%</b>  | <b>100,0%</b>  | <b>100,0%</b>  | <b>100,0%</b>  | <b>100,0%</b>  | <b>100,0%</b>  |

Nota: només es té en compte el Programa 52 de Transport.

\* Inclou la part corresponent de GISA de cadascun dels subprogrames.

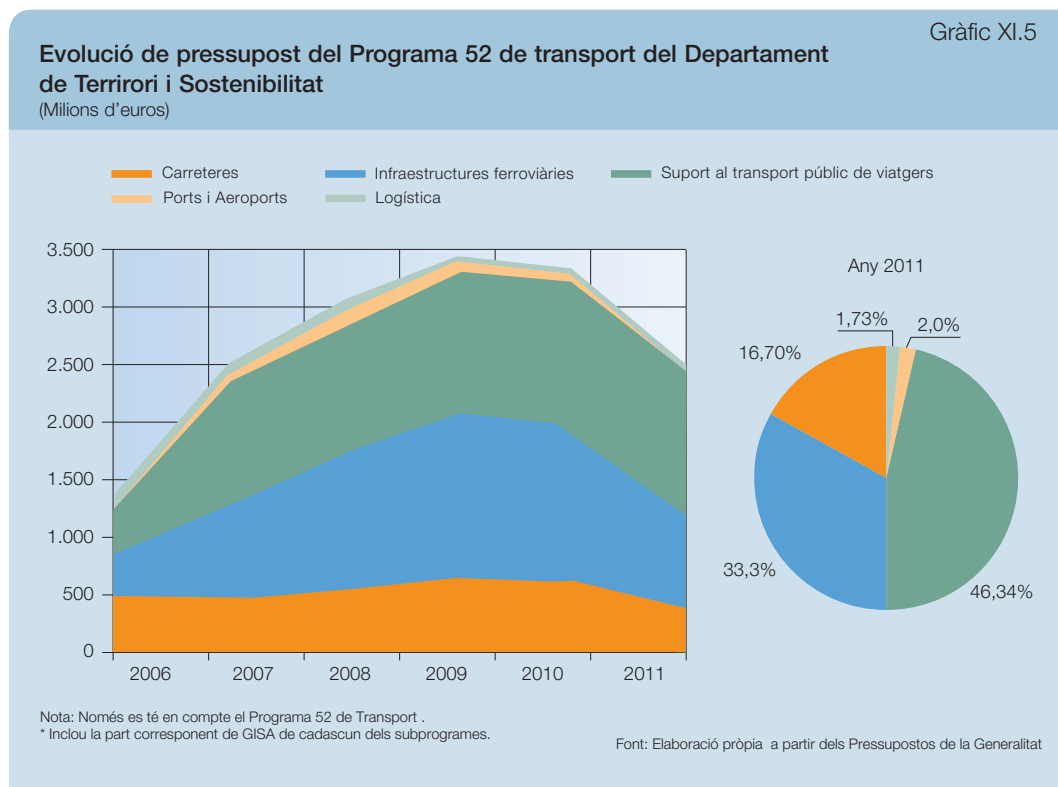
Font: Elaboració pròpia a partir dels Pressupostos de la Generalitat

Dels 3.246 milions d'euros de pressupost del Departament de Territori i Sostenibilitat, 2.331 milions estan destinats al Programa de Transport, és a dir, un 72% del pressupost del Departament, un percentatge similar al dels anys anteriors.

D'aquests 2.331 milions d'euros destinats al Programa de Transports l'any 2011, un 46,3% s'han destinat al *Programa de suport al transport públic de viatgers* i un 33,3% al *Programa d'infraestructures ferroviàries*. El *programa de suport al transport públic de viatgers* ha estat, segurament, el subprograma dins del Programa de Transport dels pressupostos de la Generalitat, que més pes ha guanyat en els darrers anys. Així, mentre l'any 2006 aquest programa suposava només el 22,8% del pressupost del TES; el 2011 ha suposat gairebé la meitat del pressupost del TES.

Tal com s'explica a la memòria dels programes dels Pressupostos de la Generalitat, la tendència dels darrers vint anys a Catalunya ha estat un increment de la participació del vehicle privat en el repartiment modal del transport. L'any 2005, doncs, es considera imperatiu afavorir la competitivitat del transport públic i en el marc del Pla d'infraestructures del transport de Catalunya 2006-2026 s'estableix com a objectiu que l'any 2026 la mobilitat en vehicle privat creixi només un 60% mentre que la del transport públic ho faci un 120%.

Així, per afavorir la utilització del transport públic enfront del vehicle privat, s'impulsa un sistema tarifari integrat a tot Catalunya que ha de permetre la reducció de costos als usuaris i incrementar la utilització dels serveis de transport públic i el seu pes relatiu en el mercat de la mobilitat. En aquest marc es dóna un nou impuls als Consorcis de l'Autoritat del Transport Metropolità (ATM) de Barcelona, Camp de Tarragona, Lleida, Girona mitjançant els sistemes tarifaris integrats i el



pressupost del Programa passa dels poc més de 255 milions d'euros de l'any 2006 als més de 1.080 de l'any 2011.

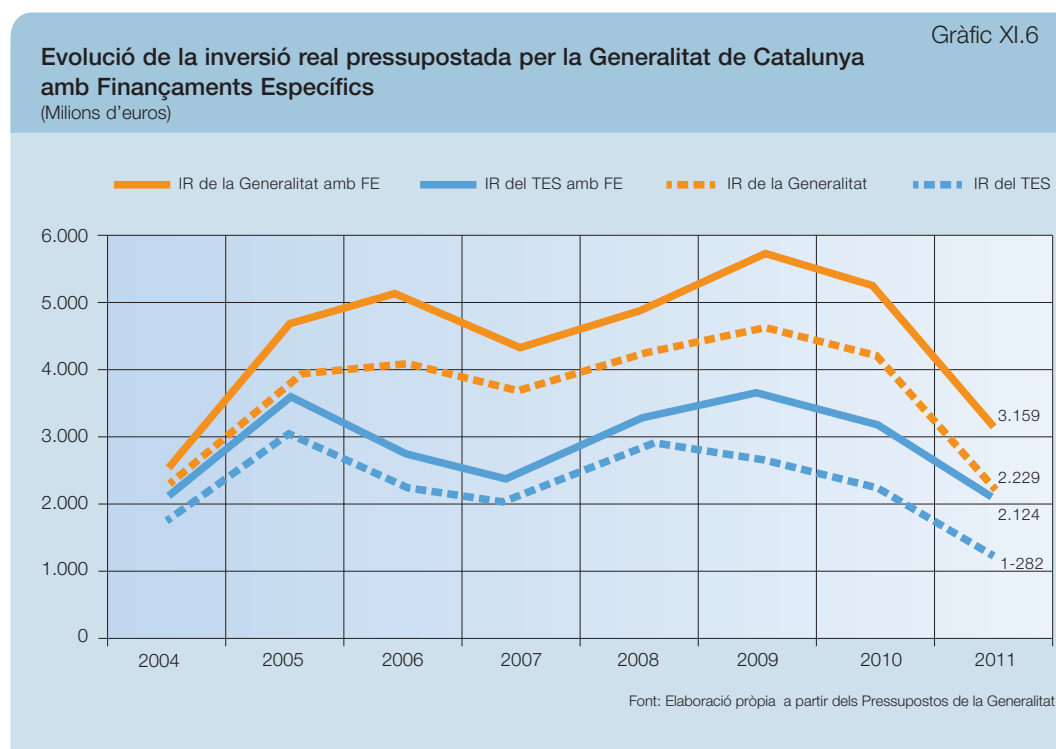
Pel que fa al *Programa d'infraestructures ferroviàries*, el seu pes en el pressupost total del Programa de transports l'any 2011 és molt semblant al que era l'any 2006. De fet, l'any 2011 perd pes respecte els anys anteriors en què va arribar a suposar un 44% del pressupost del Programa de transports.

Per últim, el *Programa de carreteres*, de la mateixa manera que passava amb la inversió del Ministeri de Foment a Catalunya, ha anat perdent pes en els darrers anys i, mentre l'any 2006 suposava poc més del 42% del pressupost del Programa de transport, l'any 2011 ha suposat només el 17%. El programa de ports i aeroports, juntament amb el de logística i suport al transport de mercaderies tenen un pes residual en el conjunt del Programa de transport i no arriben al 4% del pressupost.

### 2.2.2. Els finançaments específics en el pressupost de la Generalitat

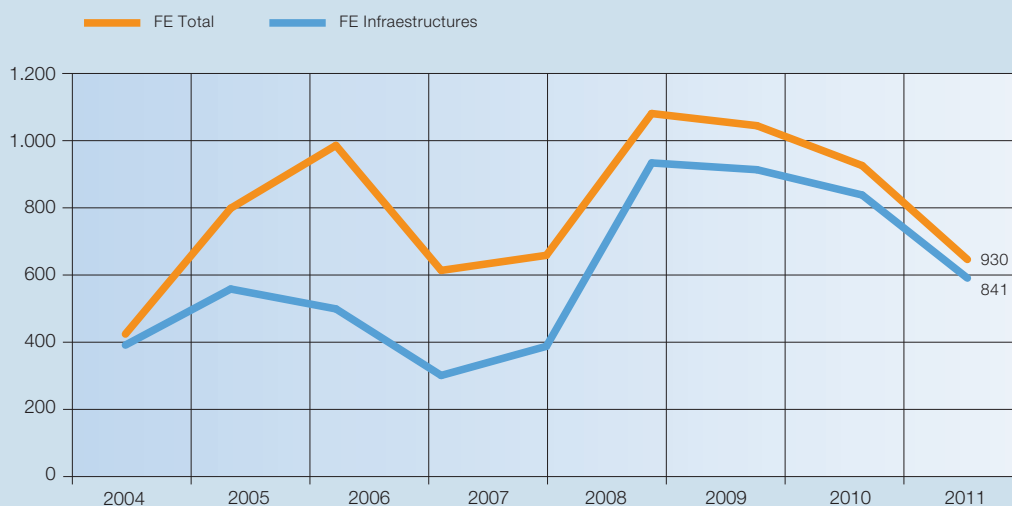
A més de la inversió pressupostada i liquidada a través del pressupost de cada any, la Generalitat de Catalunya executa una sèrie d'actuacions que estan finançades amb mètodes de finançament específics que no tenen una repercussió directa sobre el pressupost de l'exercici. Es tracta del mètode alemany, la concessió d'obra pública i els drets de superfície. Aquestes obres, si bé s'imputen l'any de la seva execució, són pagades amb càrrec a exercicis posteriors, ja sigui amb càrrec a despeses de capital (mètode alemany) o amb càrrec a despeses corrents (concessions i drets de superfície).

Així, pel que fa a l'any 2011, cal sumar a la inversió pressupostada aquella feta amb finançaments específics. En el cas de la Generalitat, la inversió total assoleix els 3.159 milions d'euros, fet que

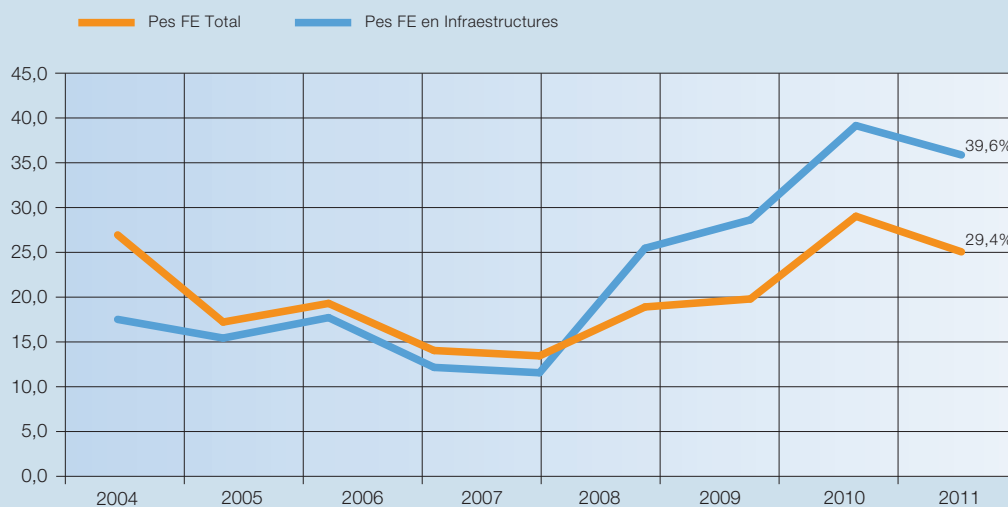


## Els sistemes de finançament específic en els processos inversors a Catalunya

Valor absolut dels finançaments específics en milions d'euros



% que suposen els finançaments específics sobre el total de la inversió (C6+FE)



Nota: Només inclou les infraestructures de transport

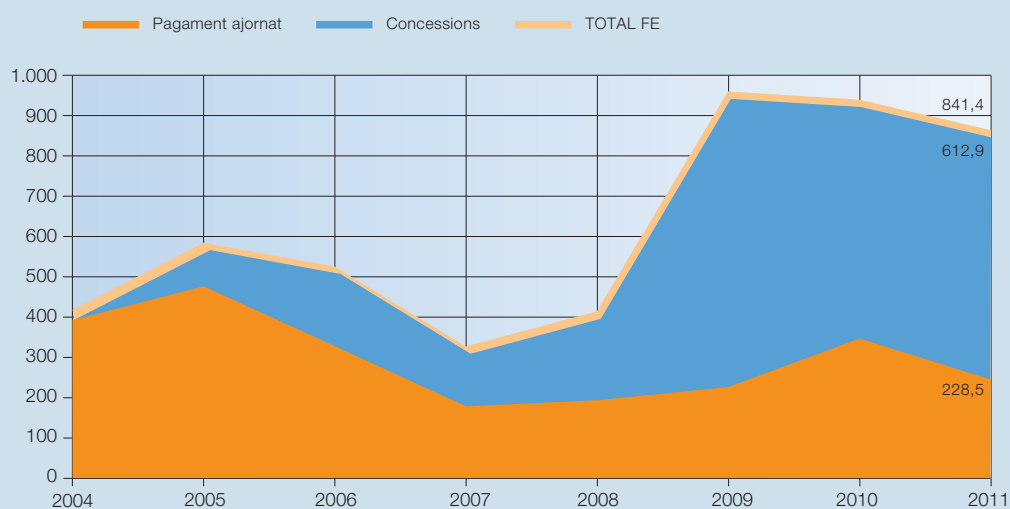
Font: Elaboració pròpia a partir dels Pressupostos de la Generalitat

suposa un 40% menys respecte del 2010. Pel que fa al Departament de Territori i Sostenibilitat, l'any 2011 s'han assolit els 2.124 milions d'euros, un 33% menys que l'any anterior.

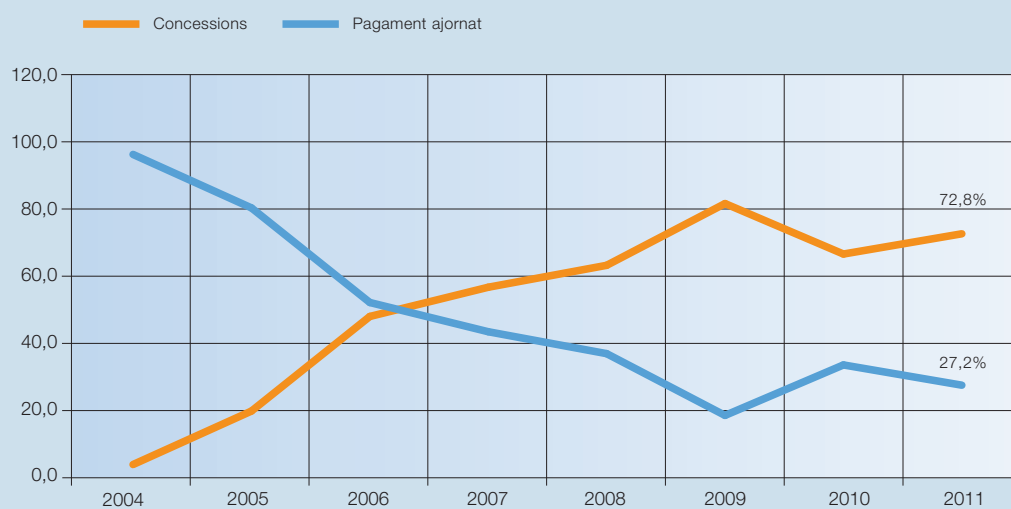
L'annex d'inversions reals dels Pressupostos de la Generalitat per a l'any 2011 estableix uns finançaments específics per al conjunt de la Generalitat de 959 milions d'euros, dels quals 841 s'han destinat al pagament d'infraestructures del transport.

## Evolució dels sistemes de finançament específics per a infraestructures

En milions d'euros



% del pes de cada sistema de finançament específic sobre el total



Font: Elaboració pròpia a partir dels Pressupostos de la Generalitat

Al gràfic XI.7 s'observa l'evolució dels sistemes de pagament amb finançaments específics en infraestructures en relació amb la inversió realitzada per la Generalitat.

L'any 2011 gairebé un 40% de la inversió feta en infraestructures s'ha fet amb finançaments específics, mentre que en la inversió total de la Generalitat els finançaments específics han suposat prop d'un 30% de la inversió.



Els finançaments específics han anat guanyant pes en els darrers anys com a mètode de pagament de les infraestructures. Així, mentre l'any 2004 els finançaments específics suposaven només un 17,8% de la inversió realitzada en infraestructures, en els darrers anys aquest percentatge ha crescut fins al 40%. Això ha permès avançar infraestructures que d'altra manera no s'haurien pogut avançar, però, a la vegada, suposa una càrrega per als pressupostos futurs.

Pel que fa a la tipologia de finançament específic utilitzat cal assenyalar que l'any 2011 les concessions van suposar 613 dels més de 841 milions d'euros que es van destinar als finançaments específics d'infraestructures, fet que suposa un percentatge del 72% del total dels finançaments específics. El pes de les concessions com a tipologia de finançament específic ha anat creixent des de l'any 2004. En aquell any les concessions suposaven només un 3,3% dels finançaments específics en infraestructures i, per contra, la major part corresponia a mètodes de pagament ajornat (o mètode alemany).

L'any 2006 suposa un canvi pel que fa a l'ús dels finançaments específics tal com s'observa al gràfic XI.8. Si fins aquell any els finançaments específics per infraestructures eren principalment pagaments ajornats, el 2006 el pes de cadascun dels mètodes pràcticament s'igualava i és a partir d'aquell any que comença a créixer el pes de les concessions (i peatges a l'ombra) fins a arribar al 2011 quan, com ja s'ha dit, suposen més del 72% dels finançaments específics.

Quadre XI.3

### Principals inversions de la Generalitat amb Finançaments específics

(Segons l'Annex d'inversions reals dels Pressupostos de la Generalitat per a l'any 2011)

| Obra   | Mètode de finançament |
|--|-----------------------|
| Desdoblament de l'Eix transversal (C-25)   | Concessió             |
| Desdoblament de l'Eix 1-C17 (Vallès-Vic-Ripoll)                                  | Concessió             |
| Construcció de la C-15 i la C-37 (Eix Diagonal)                                  | Concessió             |
| Línia 9 del metro (estacions i infraestructura ferroviària)                      | Concessió             |
| Condicionaments i millores de diverses carreteres                                | Mètode alemany        |
| Condicionaments i millores de noves estacions de les línies 3, 4 i 5 del metro   | Mètode alemany        |
| Perllongament de la línia 2 del metro (Pep Ventura-Badalona Centre)              | Mètode alemany        |
| Intercanviador d'Arc de Triomf (L1 i Rodalies Renfe)                             | Mètode alemany        |
| Perllongament de la línia de Ferrocarrils de la Generalitat a Terrassa i Sabdell | Mètode alemany        |

Font: Annex d'inversions reals dels Pressupostos de la Generalitat

Al Quadre XI.3 s'especifiquen quines són les principals infraestructures que l'any 2011 generaran el compromís de pagament futur, és a dir, que es finançaran amb sistemes extrapressupostaris. A banda de les infraestructures que es detallen a la taula, cal tenir en compte altres infraestructures que es financen amb concessions (o peatges a l'ombra) i que ja estan en servei, tot i que encara s'estan pagant, com, per exemple, els desdoblaments de les carreteres C-35 (Maçanet-Platja d'Aro), la C-16 (Puig-reig-Berga) i la C-14 (Reus-Alcover).

### 2.2.3. La inversió en infraestructures en relació amb la població i amb el PIB

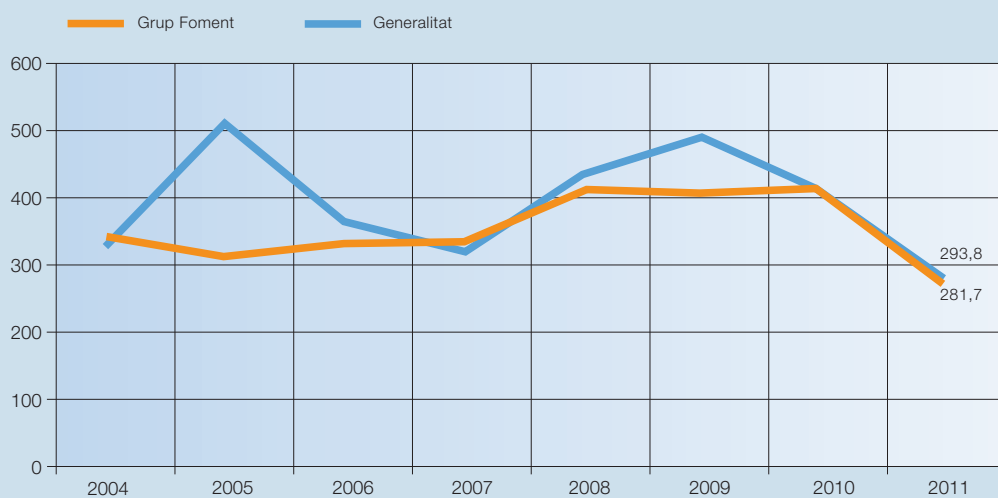
Per últim, en tota anàlisi dels processos inversors d'un país cal saber relativitzar les xifres. Per això, en aquest capítol s'ha volgut també fer una anàlisi de les dades d'inversió en relació amb la població i amb l'economia del nostre país.

A Catalunya l'any 2011 es van invertir un total de 1.050 euros per habitant repartits en un 32-40-28%, respectivament, entre l'Estat, la Generalitat i l'Administració local.

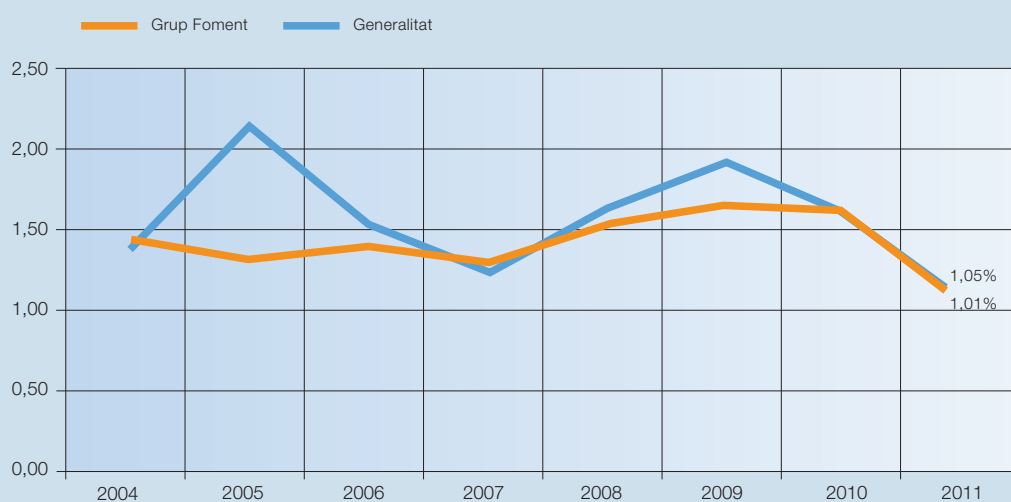
Gràfic XI.9

#### La inversió relativa en infraestructures a Catalunya

En euros per habitant



% sobre el PIB de Catalunya



Font: elaboració pròpia a partir dels Pressupostos de la Generalitat, Pressupostos Generals de l'Estat, el Padró continu i la Comptabilitat Regional de l'INE

La meitat d'aquests 1.050 euros invertits per habitant s'han destinat a infraestructures, dels quals 281,7 els ha invertit la Generalitat i la resta, 293,8 l'Estat. Aquestes xifres, tot i el creixement de la població en més de 726.000 persones des de l'any 2004, suposen una inversió per habitant fins i tot inferior a la que hi havia aquell any, en què la inversió per habitant en infraestructures, tant del Grup Foment com de la Generalitat se situava al voltant dels 325 euros per habitant.

En el gràfic XI.9 s'observa que la inversió en infraestructures a Catalunya tant en relació amb la població com en relació amb el PIB és força paral·lela.

Tot i així, s'observa també l'esforç inversor per habitant fet per la Generalitat en matèria d'infraestructures que, en gairebé tot el període, se situa per sobre de la inversió de l'Estat.

Pel que fa a la inversió en infraestructures en relació amb el PIB de Catalunya l'evolució relativa entre l'Estat i la Generalitat és molt similar a la feta en relació amb la població. Així, l'any 2011, la Generalitat i l'Estat, de manera conjunta, han invertit en infraestructures l'equivalent a poc més de l'2% del PIB, molt lluny de les xifres dels anys 2005 o 2009 en què es va arribar a més del 4%.

## LES RELACIONS COMERCIALS DELS PORTS CATALANS

Gabinet d'Estudis Econòmics i Infraestructures. *Cambra de Comerç de Barcelona*

### 1. Introducció

El port de Barcelona és la principal infraestructura logística de Catalunya i manté un nivell d'inversió relativament alt. Sumant tots els projectes en curs, en aquests moments hi ha mil milions d'euros compromesos per als propers anys. D'aquest total, 826 milions són de capital privat. Per tant, l'aposta del port de Barcelona per sobreixir en el mapa dels ports europeus és evident. De fet, la nova terminal de contenidors del Moll Prat hauria d'ajudar a convertir Barcelona en la principal porta d'entrada, pel sud d'Europa, de mercaderies procedents d'Àsia.

D'altra banda, però, no es poden perdre de vista dos fets. D'una banda, la competència que els altres ports estatals poden suposar per al port de Barcelona i l'atracció de tràfics procedents d'Àsia i, de l'altra, el fet estratègic que suposa la consolidació del comerç marítim amb la Xina. És evident, doncs, que aquell port que aconsegueixi atraure els creixents fluxos de mercaderies procedents de la Xina podrà erigir-se com la porta d'entrada del gegant asiàtic a Europa i, per tant, convertir-se en motor de tracció del seu hinterland, generant activitat al territori i contribuint de manera decisiva al conjunt de l'economia del país. I per això, com ja s'ha dit en repetides ocasions, cal tenir les instal·lacions i les infraestructures adequades per a poder afrontar aquests reptes i esdevenir, efectivament, l'entrada del sud d'Europa.

En aquest quadre s'analitzarà, doncs, la posició relativa del port de Barcelona, i també de Tarragona, en relació als principals ports espanyols, per tal de poder discernir les amenaces amb què els ports catalans, sobretot el de Barcelona, poden haver de fer front en un futur no gaire

llunyà. En aquesta mateixa anàlisi també s'inclouran les relacions comercials amb la Xina per via marítima. Per últim, en un darrer apartat s'apunten uns primers reptes de futur que caldrà que els ports de Barcelona i Tarragona tinguin en compte si no volen quedar-se enrere en la cursa per a ser la porta marítima del sud d'Europa.

### 2. Els ports catalans en el sistema portuari espanyol

Els dos grans ports de Catalunya, i que depenen de *Puertos del Estado*, són el port de Barcelona i el de Tarragona. La gran ampliació del port de Barcelona, element bàsic i imprescindible per al seu creixement i el de l'economia del seu entorn, està en plena marxa. Amb els dics de recer finalitzats i el començament del lliurament de la nova gran terminal de contenidors al seu concessionari, el creixement en Barcelona quant a infraestructura portuària està garantit.

El port de Tarragona, per la seva banda, també ha fet importants millores en les seves instal·lacions per tal d'adequar-les a les noves demandes del seu hinterland. S'ha ampliat el Moll d'Andalusia per a la implantació de la terminal de contenidors, s'ha construït un segon accés al port des de l'A7 i l'AP7 amb l'objectiu de mantenir la capacitat d'absorció de trànsit rodat, s'ha iniciat la construcció d'una nova terminal intermodal que permetrà la transferència entre els diversos modes de transport terrestre i marítim d'una manera més àgil i s'ha ampliat el Moll de la Química.

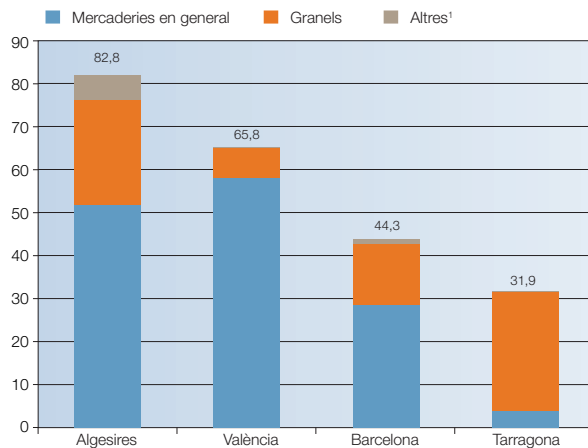
En els darrers anys, però, les condicions de mercat han canviat. Després d'un llarg període de creixement de tràfics, la crisi econòmica, amb davallades significatives del comerç marítim a escala mundial,

ha obligat els ports a esdevenir més competitiu per poder captar càrregues.

El port de Barcelona és el tercer port d'Espanya en relació al tràfic de mercaderies i el port de Tarragona n'és el quart. A més, donada la diferent especialització de cadascun d'aquests ports, Catalunya se situa en molt bona posició pel que fa a l'atracció de futurs tràfics marítims i com a porta d'entrada pel sud d'Europa sobretot pel que fa als trànsits provinents de l'Àsia.

Els ports de Barcelona i Algesires són, segurament, els que tenen una diversificació més elevada dels seus tràfics. El 65% del tràfic del port de Barcelona és de mercaderies mentre que una mica més del 24% és de grànells líquids. D'altra banda, el port de Tarragona, juntament amb el de València és el port que presenta una menor diversificació de la seva activitat. En aquest sentit, el port de Tarragona concentra gairebé el 90% dels seu tràfic en la manipulació i el transport de grànells, sobretot d'hidrocarburs. A l'extrem contrari pel que fa a la seva especialització, es troba el port de València que concentra el 90% del seu tràfic en la mercaderia conteneritzada.

Gràfic 1. Tràfic portuari total segons tipologia de la càrrega (Any 2011) (Milions de tones)



1: Altres: Aviuallament, pesca capturada i tràfic interior

Font: Autoritat portuària de Barcelona, Autoritat portuària de Tarragona, Autoritat portuària de la Badia d'Algesires, Autoritat portuària de València

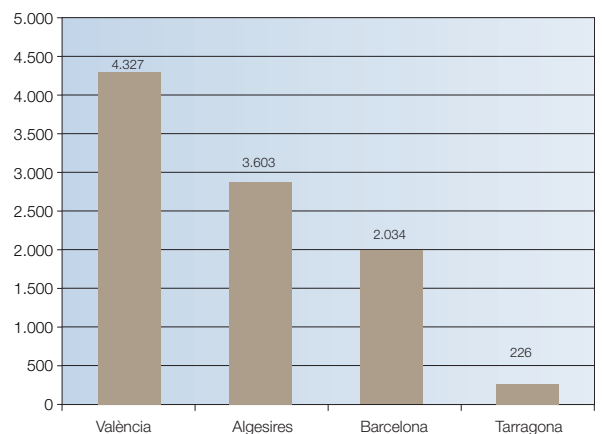
L'any 2011 el port de Barcelona va registrar un tràfic de més de 44 milions de tones i el port de Tarragona un tràfic 32 milions de tones. Això els situen, com ja s'ha dit, en el tercer i quart lloc tot i que lluny de les primeres posicions. Tot i així, si es consideren els tràfics conjunts de Barcelona i Tarragona se superen els tràfics del port de València, que és el segon port en volum de tràfic de tots els ports de l'Estat.

Malgrat això, si s'observa el tràfic de mercaderia conteneritzada el port de Barcelona se situa en tercera posició, però amb un tràfic de menys de la meitat del port de València, el port de l'Estat que més conteni-

dors mou. Així, mentre l'any 2011 al port de Barcelona es van moure 2.034 milers de TEUs¹ al port de València se'n van moure més de 4.300 milers. A Tarragona, el tràfic de mercaderies conteneritzada és molt poc important ja que és un port especialitzat en el tràfic de grànells líquids.

Cal observar que els tràfics totals dels ports catalans l'any 2011 han caigut, en conjunt gairebé un 1%, sobretot per la caiguda dels tràfics al port de Tarragona. A Barcelona, l'any 2011 es van moure 44,3 milions de tones en total, el que suposa un lleuger increment respecte el 2010, però, un cop més, lluny dels més de 65 milions de tones de València o els més de 82 milions de tones del port d'Algesires. A Tarragona el tràfic total de mercaderies va caure el 2011 un 2,6%, empès, sobretot, per la caiguda en el tràfic de contenidors, que va caure més d'un 11%. Tot i aquesta caiguda dels tràfics de contenidors al port de Tarragona el 2011, aquest port ha vist augmentat el seu tràfic de contenidors de manera molt important, sobretot a partir de l'any 2009 en què l'empresa dubaití DP World va passar a ser l'operador majoritari de la terminal de contenidors del port. Des d'aquell any, el tràfic de contenidors al port de Tarragona s'ha multiplicat gairebé per quatre.

Gràfic 2. Tràfic portuari de mercaderies en general (Any 2010 i 2011) (Milers de TEUs)



Font: Autoritat portuària de Barcelona, Autoritat portuària de Tarragona, Autoritat portuària de la Badia d'Algesires, Autoritat portuària de València

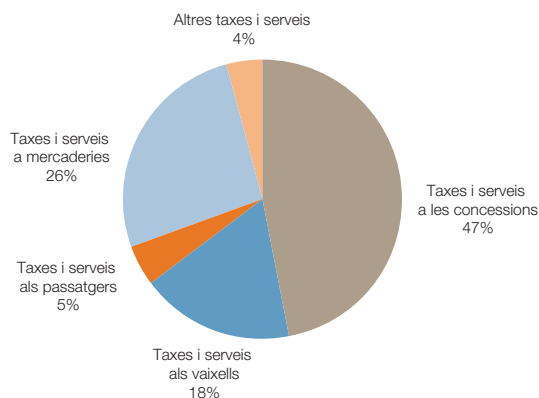
Tot i així, el 2011 ha servit per acabar de perfilar les jerarquies dels ports de l'Estat, i en aquest sentit tant el port de Barcelona com el de Tarragona han de continuar vetllant per mantenir la seva posició competitiva. Els creixements en els tràfics, tant totals com de mercaderia conteneritzada, han estat per sota dels principals ports de l'Estat i, per tant, això suposa una amenaça pel paper que poden

1. TEU: unitat de mesura de contenidors equivalent a un contenidor de 20 peus, que vol dir, aproximadament, una capacitat de 33 metres cúbics.

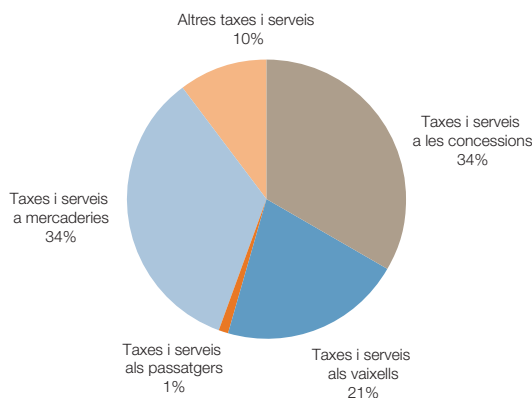
Gràfic XI.3. Import net de la xifra de negocis als principals ports espanyols. Any 2010. (En milers d'euros)

|  | Port de Barcelona | Port de València | Port d'Algesires | Port de Tarragona |
|--|-------------------|------------------|------------------|-------------------|
| <b>Taxes portuàries</b>  | <b>160.631</b>    | <b>97.167</b>    | <b>83.314</b>    | <b>51.162</b>     |
| Taxa per l'ocupació privativa dels dominis públics portuaris       | 58.867            | 23.232           | 12.527           | 12.913            |
| Taxes per la utilització especial de les instal·lacions portuàries | 82.539            | 61.489           | 57.295           | 28.840            |
| Taxa de vaixell  | 29.536            | 22.705           | 14.271           | 10.996            |
| Taxa de les embarcacions esportives                                | 603               | 545              | 350              | 126               |
| Taxa del passatge  | 7.871             | 1.100            | 22.020           | 5                 |
| Taxa de la mercaderia  | 44.333            | 37.068           | 20.545           | 17.568            |
| Taxa de la pesca fresca  | 196               | 71               | 108              | 145               |
| Taxa per l'aprofitament especial del domini públic portuari        | 18.371            | 11.521           | 12.577           | 9.071             |
| Taxes dels serveis no comercials                                   | 854               | 924              | 916              | 338               |
| <b>Altres ingressos de negoci</b>                                  | <b>6.729</b>      | <b>11.006</b>    | <b>6.217</b>     | <b>2.111</b>      |
| Imports addicionals de les taxes                                   | 2.342             | 2.097            |                  |                   |
| Tarifes i altres   | 4.387             |                  | 4.120            | 2.111             |
| <b>Total</b>   | <b>167.360</b>    | <b>108.173</b>   | <b>89.531</b>    | <b>53.273</b>     |

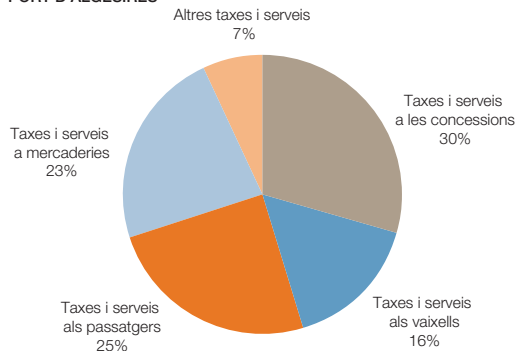
**PORT DE BARCELONA**



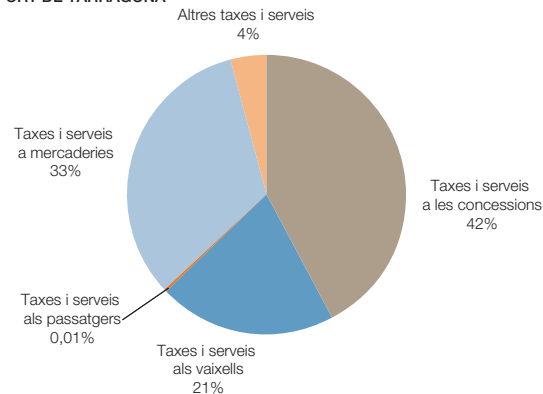
**PORT DE VALÈNCIA**



**PORT D'ALGESIRES**



**PORT DE TARRAGONA**



Font: Memòria de l'Autoritat portuària de Barcelona, l'Autoritat portuària de València, l'Autoritat portuària de Tarragona, l'Autoritat portuària de la Badia d'Algesires

jugar en un futur com a porta d'entrada pel sud d'Europa per via marítima.

En aquest sentit cal tenir en compte també, però, la diferència entre l'evolució del port d'Algesires i del port de València. Els creixements en els tràfics del port d'Algesires en el darrer any han estat realment espectaculars, però cal tenir en compte que el port d'Algesires és un port bàsicament de transbordament de contenidors. És a dir, tot i que en aquest port és el segon port on més contenidors es mouen de tot l'Estat, el 2011 se'n van moure més de 3.600 milers, aquests trànsits són de contenidors que arriben en vaixells grans i desembarquen per tornar a embarcar en vaixells més petits o viceversa. Per tant, el tràfic que generen terra endins és mínim i l'activitat directa i indirecta que pugui generar al territori és, per tant, també de relativa poca importància.

El port de València, però, és un cas diferent –tot i que també té un percentatge elevat de transbordament de contenidors– i al que cal prestar especial atenció. Els tràfics en aquest port s'han més que doblat en la darrera dècada. Mentre l'any 2001 el tràfic total del port de València era de 28,7 milions de tones (una xifra semblant a la del port de Barcelona) l'any 2011 aquest tràfic va superar els 65 milions de tones (Barcelona es va quedar en 44 milions). Però si s'observa el tràfic de contenidors aquesta evolució és encara més evident. L'any 2001 es van moure al port de València 1.500 milers de TEUs (a Barcelona al voltant de 1.400) i l'any 2011 se'n van moure pràcticament tres vegades més (aproximadament 4.300 milers de TEUs, mentre que a Barcelona se'n van moure poc més de 2.000 milers.). Aquest creixement del port de València, doncs, suposa una clara amenaça, sobretot, pel port de Barcelona, ja que els hinterlands d'un i d'altre port no varien de manera substancial.

Malgrat aquesta aparent pèrdua de posicionament dels ports catalans en relació, sobretot, al Port de València, cal dir que Barcelona és la que presenta uns millors resultats, tant pel que fa a la xifra de negocis, que l'any 2010 va ser de 167 milions d'euros, un 3% superiors a la del 2009, com pel que fa als resultats nets, 81 milions d'euros (el que suposa un creixement de més del 72% respecte l'any anterior).

Gairebé la meitat de la xifra de negocis del port de Barcelona, un 47%, prové de les taxes i serveis a les concessions, és a dir, les taxes sobre la utilització del sòl del port. Un altre 27% de la xifra de negocis del port de Barcelona prové de les taxes per mercaderies, és a dir, grava la utilització per part de les mercaderies de les instal·lacions d'atraca, zones de manipulació, accessos i vies de circulació i d'altres instal·lacions del port. A València els ingressos per a aquest concepte suposen gairebé el 35% de la xifra de negocis del port, un percentatge similar al del port de Tarragona.

Per últim cal destacar que, tot i la importància del mercat de creuers per al port de Barcelona, els ingressos del port en concepte de taxa als passatgers no arriben al 5% de la xifra de negocis total del port. A Algesires aquests ingressos suposen una quarta part de la seva xifra de negocis.

Al port de Tarragona entre les taxes per a les concessions i les taxes per a mercaderies es reparteixen tres quartes parts de la xifra de negocis (un 42% les taxes per a concessions i un 33% les taxes per a mercaderies).

Per tant, des del punt de vista de l'explotació, doncs, el port de Barcelona presenta uns bons resultats en relació a la resta de ports espanyols però no es pot perdre de vista que el port de València s'erigeix com a clar líder i que, a més, pot competir, gairebé en igualtat de condicions i directament, amb els ports de Barcelona i Tarragona. I, si es perd quota en el conjunt dels tràfics espanyols de mercaderies als ports, els ingressos també poden començar a perillar.

### Les relacions comercials dels ports catalans amb la Xina

La importància del comerç marítim mundial i dels intercanvis comercials entre Europa i Àsia han situat la Mediterrània i els seus ports (Barcelona n'és un exemple) com a enclavaments estratègics des dels quals configurar noves cadenes logístiques eficients i competitives cap a Europa i al nord d'Àfrica.

Les tendències actuals del transport marítim internacional dibuixen un panorama amb grans vaixells i àmplies instal·lacions especialitzades, amb capacitat per acollir aquests grans elements de transport, que traslladen a grans distàncies, centenars de milions de tones. És per això que tant el port de Barcelona com el de Tarragona han de centrar les seves accions estratègiques en establir i enfortir lligams, sobretot, amb les àrees geogràfiques on es localitzen els grans centres productius com són Extrem Orient, Europa de l'Est i Amèrica del Sud.

I, és en aquest sentit que les relacions comercials amb els ports xinesos esdevenen de vital importància per al creixement i consolidació dels ports catalans com a futura porta del sud d'Europa pel que fa als tràfics procedents del continent asiàtic.

Les dades que presenta l'*Anuari Estadístic de Puertos del Estado*, juntament amb l'*Anuari dels ports de la Xina* demostren que el port de Barcelona es troba molt lluny, evidentment, dels tràfics dels ports xinesos. El port de Ningbo-Zhoushan és el port xinès amb un major tràfic de mercaderies, 520,5 milions de tones l'any 2010, fet que suposa més de 100 milions de tones més que el conjunt dels ports espanyols. Pel que fa al tràfic de mercaderies conteneritzada, el port de Shanghai és el que presenta els majors tràfics a nivell mundial, amb més que el doble dels tràfics del conjunt dels ports espanyols, 28 milions de TEUs. Aquestes xifres, lluny de voler establir una comparació entre els ports catalans i els xinesos, sí que serveixen com a referent de la importància que tenen els ports xinesos i la necessitat d'establir uns tràfics consolidats amb aquests ports com a estratègia global de país per no perdre competitivitat i donar un impuls més a la nostra economia.

Des d'Espanya s'exporten per via marítima a la Xina mercaderies per valor de 1.626 milions d'euros i se n'importen 10.672 milions. En aquest sentit el port de Barcelona està ben posicionat ja que un 27% de les exportacions espanyoles (en valor) a la Xina per via marítima es fan a través d'aquest port, i pràcticament el 40% de les importacions provinents de la Xina també es fan a través del port de Barcelona. El següent port espanyol pel que fa a les relacions amb la Xina és el port de Huelva, que registra l'11,3% de les exportacions per via marítima a la Xina. Pel que fa a les importacions, el següent

port, tot i que a una distància considerable del port de Barcelona és el port de Madrid<sup>2</sup>.

Si es té en compte, però, no el valor de les mercaderies exportades i importades sinó el tràfic de mercaderies mesurat en volum, el port de Barcelona (i el de Tarragona) ja no lidera aquests rànquings. És més, tot i que els tràfics des d'aquests ports no han parat de créixer des de l'any 2000, el port de Barcelona, sobretot, ha anat perdent pes de manera continuada.

En conjunt el tràfic total dels ports espanyols amb la Xina l'any 2009 va ser de més de 15,4 milions de tones, el que suposa sis vegades més que l'any 2000. El tràfic conjunt amb la Xina dels ports de Barcelona i Tarragona l'any 2009 va ser de 2,7 milions de tones. Però, des de l'any 2000 el port de Barcelona i Tarragona han perdut més de 20 punts de quota de mercat pel que fa al tràfic dels ports espanyols amb la Xina en favor, principalment, dels ports de València - que l'any 2000 suposava un 27% del tràfic i el 2009 suposa ja gairebé la meitat del tràfic espanyol de mercaderies amb la Xina (48%) - i del port d'Algesires - que ha passat d'una quota de mercat del 4,7% al 21,2% el 2009.

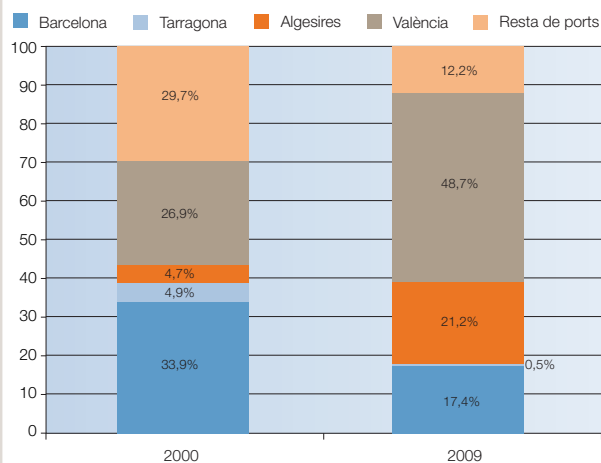
A més, pel que fa als principals socis comercials d'aquests ports les diferències també són molt clares en favor del port de València. L'any 1995 la Xina no figurava ni entre els 10 primers socis comercials del port de Barcelona. Deu anys més tard, però, la Xina ja era el segon principal soci comercial del port de Barcelona, només per darrera d'Itàlia, posicions que es mantenen el 2009. En el cas del port de València, per contra, l'any 2005 la Xina ja apareix, de manera molt destacada, com el principal soci comercial del port, posició que es consolida l'any 2009 a molta distància del següent, que és Brasil.

Tot i que Barcelona es pot trobar, a priori, més ben situada geogràficament respecte València, per la seva relativament major proximitat a Europa, és en el sentit de l'esmentat anteriorment que s'ha volgut remarcar la dèbil posició del port de Barcelona, en relació al port de València. Per tant, si es vol posicionar com la porta d'entrada a Europa de les mercaderies provinents d'Àsia cal treballar per recuperar, primer de tot, part de la quota de mercat perduda en els darrers anys i, després, evidentment, en tenir una bona infraestructura per poder treure les mercaderies del port i moure-les cap al nord. En aquest aspecte, doncs, el port de Barcelona està ben posicionat i té una bona infraestructura, però, a la vegada, aquest millor posicionament respecte València és molt fràgil. En el moment en què el port de Barcelona deixi de tenir suficient massa crítica, és a dir, no capti suficients tràfics, un bon posicionament no serà suficient per a que el port esdevingui realment una infraestructura motor per a la internacionalització i, en definitiva, creixement de l'economia catalana.

2. Aquestes són estadístiques obtingudes a partir de les estadístiques d'Aduanes. En aquest sentit es comptabilitza la sortida de la mercaderia a partir del lloc on l'empresa transitària té el domicili fiscal. És per això que Madrid apareix com el segon port importador d'Espanya, tot i no tenir, com és obvi, infraestructura portuària.

Gràfic 4. Evolució de la participació dels ports espanyols en el tràfic portuari amb la Xina

% sobre el total del tràfic (en tones) dels ports espanyols amb la Xina



Font: Puertos de España

#### Reptes de futur

En un context marcat per la crisi internacional, els ports de Barcelona i Tarragona han de trobar noves fórmules que garanteixin un creixement de la seva activitat a través de la millora contínua de les infraestructures i d'una major presència i incidència en els mercats nacionals i internacionals.

En els darrers anys tots dos ports han anat perdent posicions relatives pel que fa al tràfic del conjunt dels ports espanyols. Però, d'altra banda, han seguit materialitzant les seves estratègies de creixement, sobretot el port de Barcelona, basades en la distribució dels serveis portuaris i logístics en xarxa.

Tot i així, cal fer una reflexió al voltant dels tres elements que es consideren fonamentals per a que una determinada infraestructura, en aquest cas el port, esdevingui estratègica:

- La infraestructura
- L'operador
- La capacitat de gestió

Pel que fa a la **infraestructura**, les inversions fetes tant al port de Barcelona com al de Tarragona en els darrers anys els han dotat de capacitat suficient per a fer front als nous reptes i augmentar, sobretot, el tràfic en cadascun dels ports.

Tot i les dificultats pel que als accessos ferroviaris, el port de Barcelona comença a fer palesa la seva aposta pel tràfic ferroviari pel que fa a l'entrada i la sortida de mercaderies del port. En aquest sentit l'estratègia ferroviària consisteix en la millora de les connexions amb el

hinterland i els accessos al Port, el desenvolupament al hinterland, i l'impuls dels serveis ferroviaris amb una oferta per corredors i aliances amb operadors. Aquest és un clar element de competitivitat en relació al port de València. L'any 2011 el tràfic ferroviari de contenidors del port de Barcelona ha crescut un 75%, impuls que ha permès assolir una quota del 8% al mode ferroviari. A més, també s'ha consolidat el servei *BarceLyon*, amb la consegüent millora del posicionament del Port en el mercat francès, i l'adaptació de les terminals a l'ample de via europeu, fet que ha propiciat la sortida del primer servei *BarceLyon* pel tercer car-ril fins a França i la consolidació de l'oferta de serveis, ampliada amb el nou *BarceToulouse*. Amb l'adaptació de l'ample internacional a les terminals TCB i Tercat el port de Barcelona és el primer port connectat amb França amb ample UIC.

Tant l'Autoritat portuària de Barcelona (APB) com la de Tarragona (APT) tenen una relativa **capacitat de gestió**, a diferència, per exemple, de l'aeroport. En aquest sentit, doncs, tot i que des de l'APB han manifestat en alguna ocasió la necessitat d'encara més autonomia en la gestió, la Llei de Ports aprovada l'any 2010 atorga a les autoritats portuàries certa autonomia i, sobretot, certa capacitat en la fixació de les taxes i, per tant, control sobre els ingressos. De fet, aquesta capacitat ve donada més per la possibilitat d'establir certes bonificacions en algunes taxes i tarifes que no pas en les taxes en sí, que, de fet, es fixen en la Llei de Pressupostos de l'Estat.

Així, doncs, l'element que clarament situa, sobretot el Port de Barcelona, en inferioritat de condicions respecte els ports d'Algesires i València és la manca d'un **gran operador marítim i portuari** que faci de tractor de l'activitat portuària. En tot cas, s'observa com tant els tràfics dels ports de València i d'Algesires, i en menor escala els del port de Tarragona, han registrat els majors creixements a partir de la instal·lació d'un gran operador marítim i portuari en cadascun d'aquests ports –com és el cas de la instal·lació de la naviera suïssa MSC de la seva seu al port de València o la danesa MAERSK a Algesires.

Les condicions, per tant, per construir un futur sòlid i estable al Port de Barcelona i al de Tarragona estan creades. Ara cal lluitar per mantenir els esforços concitats, tant pel que fa a la col·laboració pública i privada com als compromisos establerts amb la Comunitat Portuària.

S'ha de consolidar, doncs, l'estratègia basada en l'enfortiment del hinterland i en l'excel·lència de servei i, així, superar l'àmbit d'actuació d'una infraestructura de servei per contribuir a incrementar la competitivitat de les empreses a l'exterior i millorar, així, el posicionament de l'economia del hinterland en el mercat global.

Només així, Barcelona, juntament amb Tarragona, podrà ser realment la porta d'entrada del sud d'Europa per via marítima.

### 3. La inversió licitada

L'Observatori de la Construcció de SEOPAN fa el seguiment de les licitacions realitzades en cada comunitat autònoma, segons la data de publicació als butlletins oficials. A partir d'aquestes dades, en aquest apartat, s'analiza l'evolució de la inversió licitada en infraestructures de transport a Catalunya, tant pel Ministeri de Foment com pel Departament de Territori i Sostenibilitat i les empreses que en depenen.

L'any 2011 s'han licitat a Catalunya un total de 1.559 milions d'euros. Aquesta xifra correspon a la licitació feta per a totes les administracions públiques: l'Estat, la Generalitat i el món local (ajuntaments, diputacions i consells comarcals). Això suposa un total de 5.250 milions d'euros menys del que es va licitar només dos anys abans i més de 6.000 milions menys del que es va arribar a licitar l'any 2007, just abans de l'inici de la crisi econòmica.

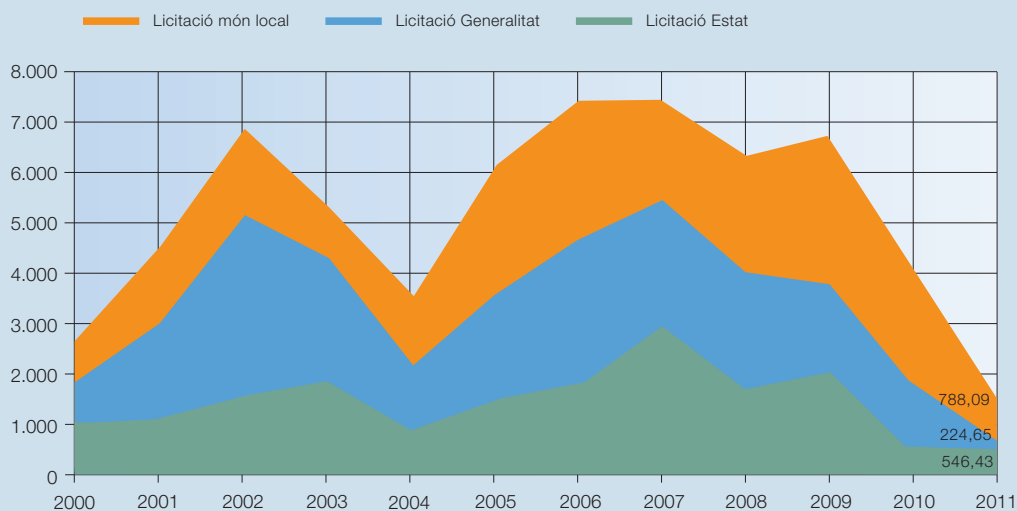
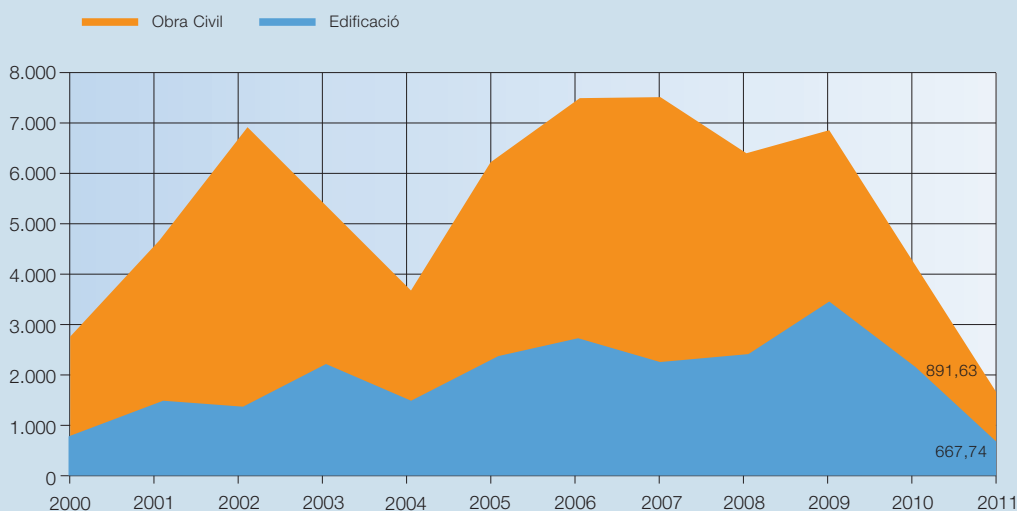
D'aquests 1.559 milions d'euros licitats el 2011, 892 corresponen a obra civil i la resta a edificació. Les caigudes en la licitació tant en un cas com en l'altre són de magnituds similars en valor absolut, si bé la caiguda relativa en la licitació en edificació ha estat superior a de la d'obra civil: La licitació en edificació ha caigut un 70% respecte del 2010, mentre que la licitació en obra civil ho ha fet un 54%.

Tot i la davallada generalitzada en la licitació de totes les administracions i independentment del cicle polític de cadascuna de les administracions —que en general fa augmentar la licitació just



**Evolució de la inversió licitada a Catalunya**

(En milions d'euros)

**Segons l'administració licitant****Segons la tipologia de construcció**

Nota: segons la data de publicació de l'anunci.

Font: Elaboració pròpia a partir de les estadístiques de licitació de SEOPAN

abans d'unes eleccions i disminuir-la just després, i amb més èmfasi si suposa un canvi del partit que governa— s'observa un patró de comportament diferent en la licitació de cadascuna de les administracions. Així, la licitació a càrrec de la Generalitat mostra una davallada continuada des de l'any 2007, fet que suposa un descens acumulat en la licitació de més del 90%. Per contra, la caiguda en la licitació de l'administració central no comença fins tres anys més tard, el 2010, tot i una davallada important el 2008, segurament fruit del cicle electoral. Per últim cal assenyalar que la licitació de l'administració local no va disminuir fins l'any 2010.

**Licitació de l'Administració pública a Catalunya segons l'àmbit d'inversió**

Any 2011 (Estat, Generalitat de Catalunya i món local)

| Àmbit d'inversió    | En milions d'euros | En % sobre el total |
|---------------------|--------------------|---------------------|
| Habitatge           | 54,9               | 3,5                 |
| Equipaments socials | 466,9              | 29,9                |
| Altra edificació    | 145,9              | 9,4                 |
| <b>Edificació</b>   | <b>667,8</b>       | <b>42,8</b>         |
| Xarxa viària        | 241,9              | 15,5                |
| Xarxa ferroviària   | 113,0              | 7,2                 |
| Ports               | 110,3              | 7,1                 |
| <b>Transports</b>   | <b>465,2</b>       | <b>29,8</b>         |
| Altra obra civil    | 426,4              | 27,3                |
| <b>Total</b>        | <b>1.559,4</b>     | <b>100,0</b>        |

Font: Observatori de la Licitació. SEOPAN

**Principals projectes d'infraestructures de transport licitats a Catalunya**

(Segons l'Annex d'inversions reals dels Pressupostos de la Generalitat per a l'any 2011)

| Obra   | Tipus infraestructura | Import licitació (en euros) |
|--|-----------------------|-----------------------------|
| <b>Administració de l'Estat</b>  |                       |                             |
| Autovia del Baix Llobregat. Nous accessos sud, viari i ferroviari al Port de Barcelona   | Xarxa viària          | 29.800.000                  |
| Desdoblament N-II. Tram Sils-Caldes de Malavella   | Xarxa viària          | 38.950.000                  |
| Conservació de diverses carreteres a Tarragona   | Xarxa viària          | 24.100.000                  |
| Conservació i explotació de la N-260 (Eix Pirinenc)                                      | Xarxa viària          | 10.960.000                  |
| Conservació de diverses carreteres a Barcelona   | Xarxa viària          | 21.990.000                  |
| Estudi funcional del Corredor ferroviari mediterrani als trànsits de mercaderies         | Xarxa ferroviària     | 1.700.000                   |
| Nou accés ferroviari al Port de Barcelona. Ramal de l'Hospitalet de Llobregat            | Xarxa ferroviària     | 11.800.000                  |
| Instal·lació de catenària rígida al túnel de Sabadell. ADIF                              | Xarxa ferroviària     | 3.265.623                   |
| Contrucció del nou col·lector. Estació Sagrera. Tram Sagrera-Nus de la Trinitat          | Xarxa ferroviària     | 6.060.000                   |
| Remodelació de la capçalera nord de l'Estació de Barcelona-Sants per la connexió amb LAV | Xarxa ferroviària     | 32.710.000                  |
| Millores a l'Estació de França   | Xarxa ferroviària     | 1.231.695                   |
| Aparcament a l'estació Lleida-Pirineus. LAV  | Xarxa ferroviària     | 4.405.898                   |
| Renovació i millora de la terminal T2 de l'Aeroport de Barcelona                         | Aeroports             | 1.082.000                   |
| Ampliació del camp de vol de la terminal T1 de l'Aeroport de Barcelona                   | Aeroports             | 4.370.000                   |
| Ampliació del Moll de l'Energia del Port de Barcelona                                    | Ports                 | 20.650.000                  |
| <b>Generalitat de Catalunya</b>  |                       |                             |
| Millora de l'accessibilitat a l'estació de Cornellà. Línies R1 i R4 de Rodalies          | Xarxa ferroviària     | 158.277                     |
| Millora de la qualitat de l'energia a les subestacions de tracció de Barcelona. Rodalies | Xarxa ferroviària     | 1.566.260                   |
| Rehabilitació túnel del coll del Porte a la línia Lleida-Pobla de Segur. FGC             | Xarxa ferroviària     | s.d.                        |
| Projecte constructiu de la nova estació d'autobusos de Lleida                            | Trans. de passatgers  | s.d.                        |

Nota: LAV: línia d'alta velocitat

Font: Base Integrada de Projectes d'Infraestructures (BIP). Cambra de Comerç de Barcelona

En el darrer any, la caiguda més forta en la licitació ha estat per a la Generalitat, que ha disminuït un 84% respecte al 2010 i ha licitat només 224 milions d'euros (cal recordar que l'any 2006 la Generalitat arriba a licitar 13 vegades més, uns 2.900 milions d'euros).

D'aquests 224 milions d'euros, però, cal dir que només 35 milions d'euros corresponen a licitació d'infraestructures de transport i 38,5 a altres infraestructures d'obra civil, com obres hidràuliques o de medi ambient. La resta correspon, majoritàriament, a equipaments socials.

L'administració local a Catalunya, tot i la seva caiguda en la licitació és qui més ha licitat el 2011, un total de més de 788 milions d'euros, majoritàriament en l'àmbit de l'edificació i molt poc en obra civil —és a dir, infraestructures— ja que pràcticament no hi té competències, tret de les carreteres locals sobre les quals hi tenen competències les diputacions.

Així, com ja s'anticipava a la Memòria Econòmica de Catalunya de l'any 2010, aquesta reducció en la licitació és fruit dels plans d'ajustament pressupostari que els diferents governs s'han vist forçats a aplicar per contenir el seu dèficit, i anticipa uns anys de fortes limitacions pressupostàries en obra pública. Tot i així, cal dir que l'administració de l'Estat aquest darrer 2011 ha augmentat un 17% la licitació a Catalunya, fet clarament excepcional.

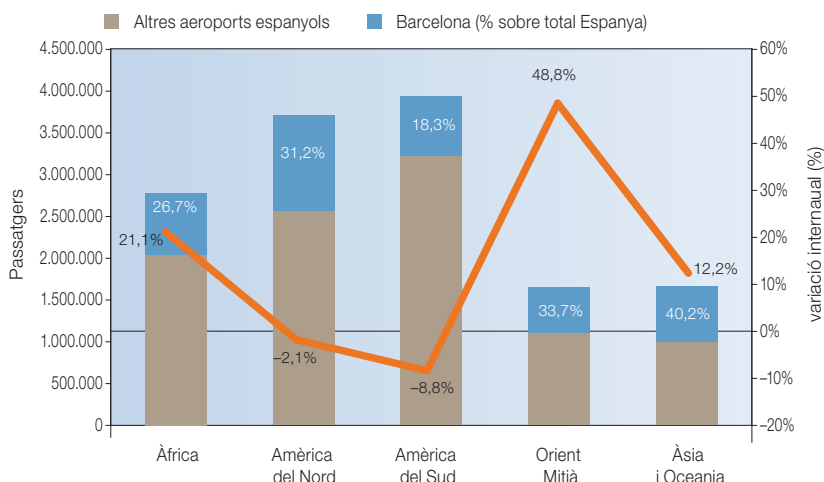
## L'EVOLUCIÓ DEL TRÀFIC INTERCONTINENTAL DE L'AEROPORT DE BARCELONA

Gabinet d'Estudis Econòmics i Infraestructures. *Cambra de Comerç de Barcelona*

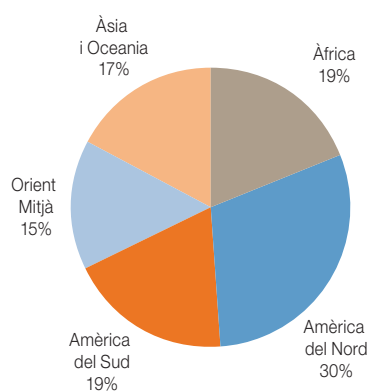
L'any 2010, l'aeroport de Barcelona va generar un moviment anual de més de 3,8 milions de passatgers de tràfic intercontinental, el que representa un 28% de tot el tràfic intercontinental espanyol.

Principalment es distribueix entre Amèrica del Nord i del Sud i Àfrica, tot i que Àsia i Oceania presenten un volum rellevant de passatge indirecte.

Passatgers intercontinentals dels aeroports espanyols per àrea geogràfica (2010)



Distribució dels passatgers intercontinentals de Barcelona per àrea geogràfica (2010)

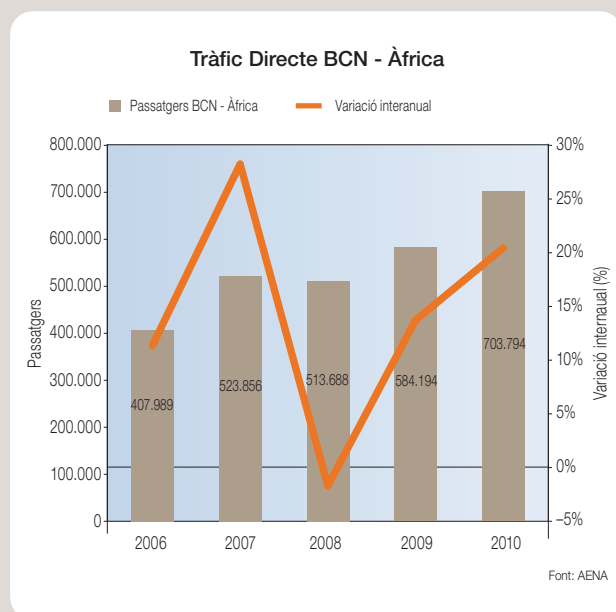


Font: Observatori de tràfic aeri de Barcelona (Cambra de Comerç de Barcelona)

El creixement interanual de Barcelona mostra una recuperació del tràfic intercontinental (8,2% el 2010), tot i que segueixen mancant connexions directes. El 64% del tràfic intercontinental de Barcelona realitza els seus vols a través d'aeroports intermedis de connexió. La tendència porta a un increment progressiu de destinacions, freqüències i capacitat intercontinental des de Barcelona en els últims anys. Tot i que Amèrica del Nord es manté com a principal mercat, Àfrica ha superat lleugerament Amèrica del Sud en el segon lloc. I, pròximament, el tràfic d'Àsia també podria superar al d'Amèrica del Sud si manté el seu ritme de creixement.

### Àfrica

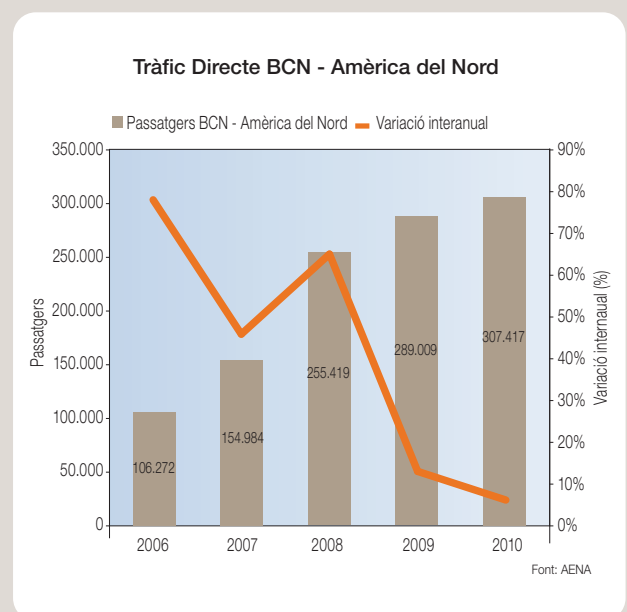
El 83% del tràfic aeri de Barcelona amb Àfrica està concentrat en quatre països del nord del continent, especialment amb el Marroc amb el 52% del total. Les rutes africanes són principalment de curt radi, corresponent a la primera àrea d'influència de l'aeroport de Barcelona. L'aerolínia dominant de les rutes entre Espanya i Àfrica, principalment amb el Magrib, és Ryanair, fins al punt que concentra el 21% del tràfic entre Espanya i el continent africà. Els convenis bilaterals entre Espanya i molts països africans restringeixen el tràfic intercontinental de Barcelona amb aquest continent. La major excepció és el Marroc, on l'acord de cels oberts amb aquest país i la Unió Europea ha permès créixer el tràfic de Barcelona amb el Marroc un 223% en quatre anys. Durant els últims anys han augmentat el nombre de nous vols i companyies, tot i que les noves freqüències tendeixen a concentrar-se en mercats ja servits amb anterioritat. Les noves destinacions tenen un nombre relativament baix de freqüències per setmana.



### Amèrica del Nord

Estats Units és el principal mercat intercontinental de Barcelona. L'any 2010 l'aeroport de Barcelona concentrava un terç del tràfic total espanyol cap aquest país, bàsicament amb destinació a la costa est. Existeixen, però, importants mercats sense cobrir a la costa oest, sobretot a Califòrnia (San Francisco i Los Angeles). El tràfic amb el Canadà s'ha incrementat sensiblement durant els últims anys amb l'obertura de nous enllaços directes per part d'Air Transat i Air Canada. Avui en dia Barcelona canalitza la meitat del tràfic espanyol amb el Canadà.

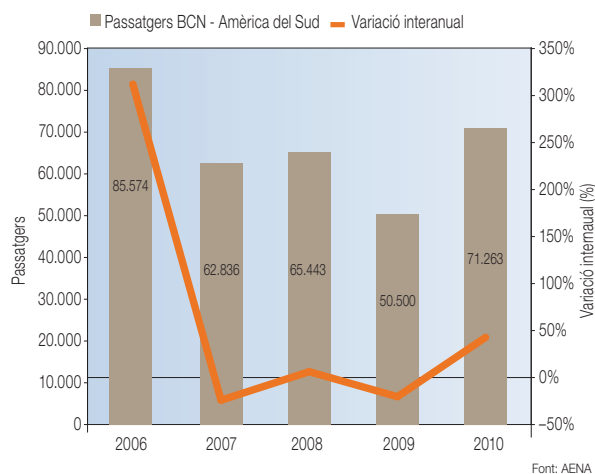
Els aeroports nord-americans actuen com *hubs* locals en el seu tràfic amb Barcelona, és a dir, canalitzen importants tràfics de connexió des d'altres punts d'origen o destinació americans a més del passatge punt a punt amb Barcelona. Entre un 30% i un 90% del passatge que vola entre els aeroports nord-americans i Barcelona de manera directa (tràfic de segment) realitza una connexió amb altres aeroports nord-americans.



### Amèrica del Sud

L'aeroport de Barcelona només té tres rutes directes amb Amèrica del Sud: Bogotà, Buenos Aires i Sao Paulo. L'important creixement del tràfic d'Avianca ha generat un alt factor d'ocupació en la ruta directa Barcelona – Bogotà. La capital colombiana exerceix funcions de *hub* local en el seu tràfic amb Barcelona. Tot i tenir capacitat, Aerolíneas Argentinas no ha aconseguit cobrir de manera satisfactòria la demanda indirecta amb Buenos Aires, degut en part a la forta competència en aquesta ruta amb Madrid.

### Tràfic Directe BCN - Amèrica del Sud

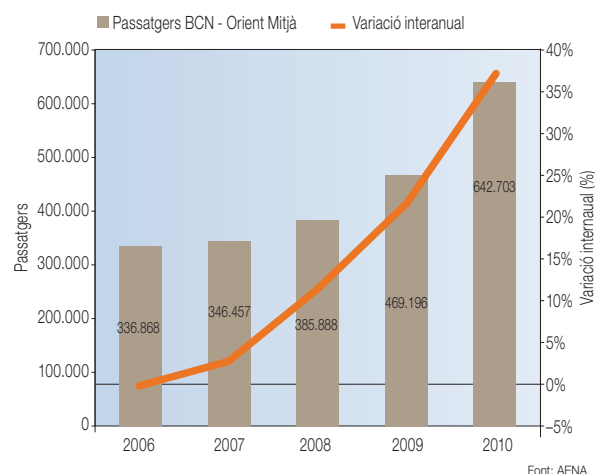


La fortalesa de Madrid en les rutes amb el mercat sud-americà, amb Iberia com a companyia dominadora del mercat, limita les possibilitats d'establir enllaços directes amb aquesta àrea geogràfica. La magnitud del mercat brasiler, amb més de 125.000 passatgers, ha facilitat que companyies com Singapore Airlines i Iberia obrissin nous enllaços aeris amb Sao Paulo durant el 2011.

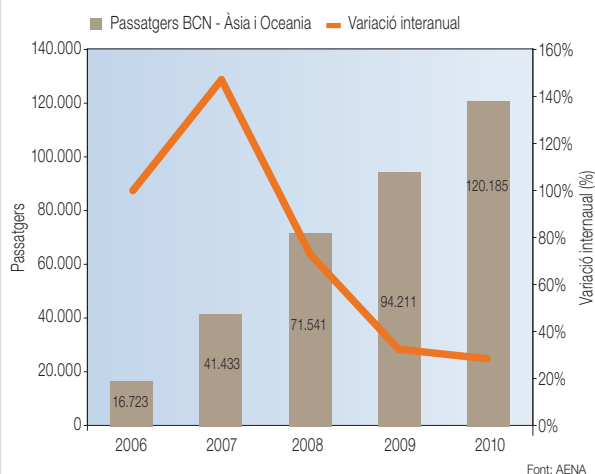
### Orient Mitjà

El 78% del mercat de Barcelona amb Orient Mitjà es concentra en dos països: Israel, amb Tel Aviv com aeroport principal, i Turquia, amb Istanbul. La principal companyia de passatgers entre Barcelona i el Pròxim Orient és la companyia israeliana El Al. Tel Aviv i Istanbul actuen

### Tràfic Directe BCN - Orient Mitjà



### Tràfic Directe BCN - Àsia i Oceania



com a aeroports de connexió locals. Concretament, Tel Aviv redistribueix el tràfic de Barcelona amb Orient Mitjà, mentre que Istanbul actua com un gran *hub* global, redistribuint tràfic tant amb Orient Mitjà com amb Àsia. Destaca també la fortalesa local de Frankfurt com a *hub* entre Barcelona i Orient Pròxim, especialment en mercats petits.

El passatge directe ha seguit una trajectòria ascendent, acumulant un creixement del 61,5% durant el període 2006-2010, un valor superior al creixement total del tràfic cap aquesta zona, que va ser del 55%. També ha augmentat el nombre vols amb els que operen les companyies. Turkish Airlines i Qatar Airways han incrementat significativament l'oferta de freqüències setmanals entre Barcelona i els seus *hubs* respectius d'Istanbul i Doha, amb la intenció d'utilitzar Barcelona com alimentador dels seus vols de llarga distància.

### Àsia i Oceania

L'Àsia i Oceania són un mercat ampli (amb 565.000 passatgers) i ben repartit, donat que cap país acumula més del 24% del tràfic amb la zona. Les principals destinacions d'aquest mercat són el Japó, la Xina i la Índia, països amb els quals Barcelona no té cap connexió directa. El mercat xinès es troba repartit entre un nombre significatiu de destinacions, mentre que el japonès està més concentrat al voltant de l'aeroport de Tokyo Narita.

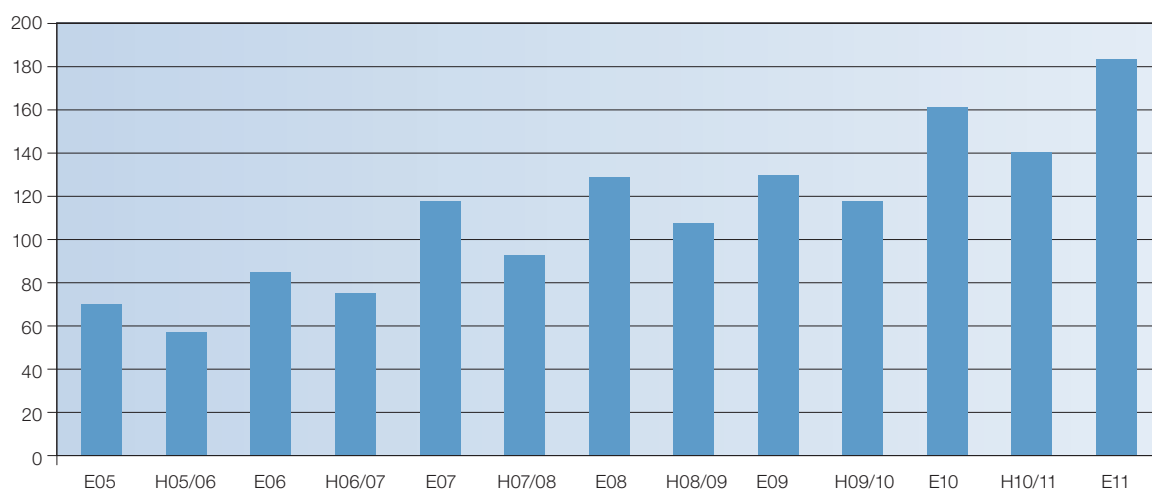
El passatge directe entre Barcelona i Àsia ha crescut més d'un 20% anual durant els últims quatre anys, mentre que el passatge total (directe i indirecte) s'ha multiplicat per 35. El tràfic de Barcelona amb Àsia té una destacada component de tràfic indirecte, atès que només dos països tenen connexió directa amb Barcelona: Singapur (des de l'any 2006 amb la companyia Singapore Airlines) i Pakistan (des de l'any 2009 amb Pakistan Airlines).

### La vocació intercontinental de Barcelona

El passatge intercontinental directe ha crescut de manera molt notable durant els últims anys a Barcelona, fins i tot durant els anys de crisi econòmica. Tot i aquest creixement, un percentatge encara força elevat de les rutes intercontinentals s'operen de manera indirecta. Si descartem com a vols intercontinentals els dels països del Magrib,

degut a les característiques similars al tràfic europeu per la seva proximitat geogràfica, el 71% del tràfic intercontinental de Barcelona és indirecte. Per tant, el nivell de connectivitat de l'aeroport de Barcelona és inferior al d'altres grans aeroports intercontinentals europeus. Com a conseqüència, s'imposa la necessitat d'impulsar una política comercial específica que promogui l'establiment de nous enllaços aeris directes a l'aeroport de Barcelona, així com de connexions intercontinentals.

Nombre de freqüències setmanals intercontinentals Estiu 2005 - Estiu 2011  
Temporades d'Hivern (H) i Estiu(E)



Font: Observatori de tràfic aeri de Barcelona (Cambra de Comerç de Barcelona)

## 4. La inversió executada

La Base Integrada de Projectes d'Infraestructures (BIPI) és una eina desenvolupada per la Cambra de Comerç de Barcelona que conté informació sobre tots els projectes d'infraestructures de transport i logístics inclosos als diferents plans vigents per a Catalunya.<sup>2</sup>

Aquesta informació s'ha anat ampliant incloent també els acords i protocols de col·laboració entre les diferents administracions implicades.

<sup>2</sup> La informació s'actualitza diàriament mitjançant els butlletins oficials, tant de l'Estat com de la Generalitat, així com de les corresponents notes de premsa dels diferents ens i organismes gestors. A la BIPI es van registrant les tramitacions, licitacions, adjudicacions i entrades en servei de totes les actuacions infraestructurals. Gràcies a aquesta eina i a la informació que conté, es pot fer un seguiment aproximat de la inversió executada segons el mode de transport i l'administració competent.

## 4.1. La inversió de l'Estat

Pel que fa a la sèrie d'inversió liquidada, les úniques dades disponibles són les que el Ministeri de Foment publica en els seus anuaris estadístics per tipus d'infraestructures i, per tant, no es disposa de les inversions liquidades per al total del sector públic estatal. La inversió del Grup Foment és indicativa del conjunt de les inversions de l'Estat a Catalunya, atès que representa un 86,9% de la inversió total prevista per a Catalunya per al 2011.

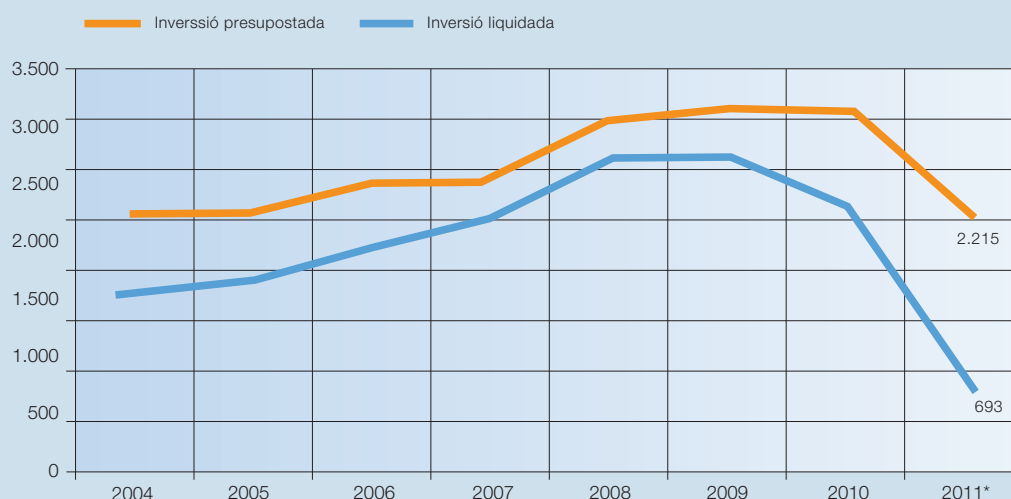
Tot i així, des de la Cambra de Comerç de Barcelona, com ja s'ha explicat, es du a terme un seguiment sistemàtic de les inversions en infraestructures tant de l'Administració de l'Estat (a través del Ministeri de Foment) com de la Generalitat (a través del Departament de Territori i Sostenibilitat i GISA). En aquest sentit, doncs, es pot estimar tant la inversió liquidada per l'Estat a Catalunya en matèria d'infraestructures com la de la Generalitat.

A l'hora d'utilitzar la Base Integrada de Projectes d'Infraestructures i fer qualsevol tipus d'anàlisi a partir de les dades que se'n desprenen, però, cal tenir en compte diversos factors:

1. S'ha establert un llindar mínim a l'hora de recollir les actuacions a la BIPI. Així, aquelles actuacions d'importos inferiors a 1 milió d'euros no s'hi recullen llevat que siguin actuacions que formin part d'una actuació emblemàtica. Per tant, la BIPI, en general, subestima les dades d'execució pressupostària.
2. A més, i més en l'actual situació de dificultat en les finances públiques, algunes obres poden quedar aturades i, per tant, les xifres d'execució no coincidirán amb les que reculli la BIPI ja que les fonts públiques d'informació no permeten registrar ni recalculer l'execució pressupostària quan s'atura una obra.

Evulció de la inversió real del Grup Foment a Catalunya (Milions d'euros)

Gràfic XI.12

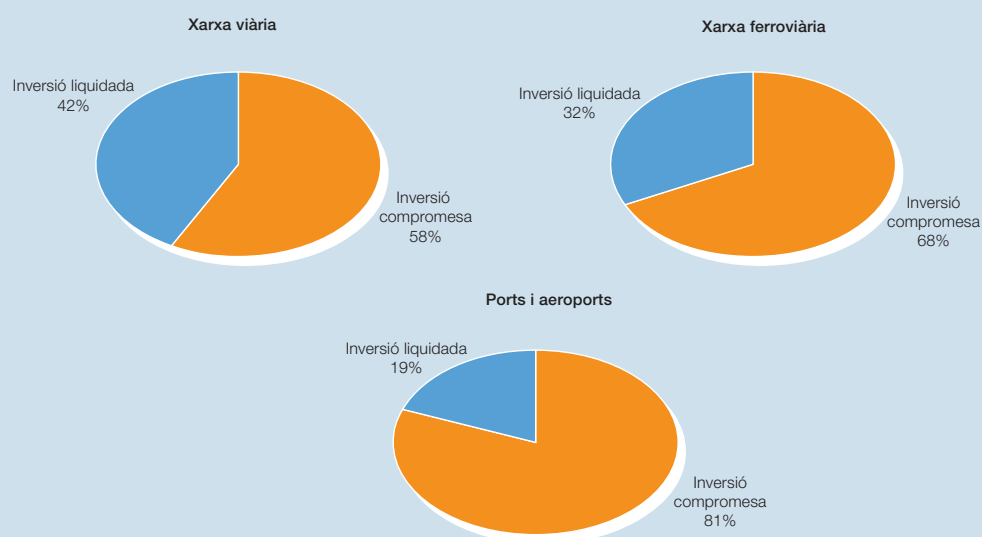


\*Per al 2011 les dades s'estimen a través de la BIPI. Per inversió executada entenem la inversió liquidada. Per això s'han tingut en compte aquelles obres que s'han adjudicat, s'han iniciat, o que estaven en execució durant el 2011.

Font: Departament d'Economia i Coneixement i Cambra de Comerç a partir de la BIPI.

### Distribució de la inversió real liquidada pel Grup Foment a Catalunya segons infraestructura. Any 2011.

(En % sobre la inversió real pressupostada)



\*Per al 2011 les dades s'estimen a través de la BIPI. Per inversió executada entenem la inversió liquidada. Per això s'han tingut en compte aquelles obres que s'han adjudicat, s'han iniciat, o que estaven en excució durant el 2011.

Font: Departament d'Economia i Coneixement i Cambra de Comerç a partir de la BIPI.

Amb tot, la BIPI segueix essent un instrument vàlid per a l'anàlisi dels processos inversors de les diferents administracions i per veure'n l'impacte en els pressupostos.

La liquidació pressupostària en infraestructures del Grup Foment a Catalunya ha seguit l'any 2011 un patró, com era d'esperar, semblant al de la inversió pressupostada. Tot i així, la davallada en la inversió liquidada del Grup Foment a Catalunya ha estat d'una magnitud molt superior que la caiguda en la inversió pressupostada. Així, mentre la inversió liquidada en matèria d'infraestructures ha caigut gairebé un 70% fins arribar als gairebé 700 M€, la caiguda en la inversió pressupostada ha estat d'una mica més del 28% respecte al 2010.

Pel que fa al tipus d'infraestructures, els incompliments més importants en matèria d'execució d'obres pressupostades ha estat en els ports i aeroports, on només s'ha executat un 20% del que hi havia pressupostat per al 2011.

Pel que fa a la xarxa viària, la inversió executada és la més alta, al voltant del 42%. A la xarxa ferroviària el percentatge d'inversió liquidada és només del 32%.

En qualsevol cas, a continuació s'esmenten les principals obres que el Ministeri de Foment ha iniciat o adjudicat a Catalunya durant l'any 2011. Són aquests dos estats (adjudicació de l'obra o inici de l'obra), juntament amb les obres en execució, el que s'ha considerat com a fases vàlides per a computar com a obres en execució o liquidades en un determinat període.



## Xarxa viària

- S'ha reactivat l'execució de l'enllaç entre l'autovia del Baix Llobregat i l'AP-7 al municipi de Castellbisbal. Aquesta obra havia quedat aturada el 2010 i durant el mes de març de 2011 se'n van reprendre les obres, tot i que a un ritme insatisfactori.
- S'han iniciat les obres de millora al túnel de l'autovia A-2 (Ronda Litoral), a Barcelona, en les quals s'invertiran al voltant de 12 milions d'euros.

## Xarxa ferroviària

### A. Millores en les estacions

- S'han iniciat obres de millora de l'accessibilitat i modernització de diferents estacions com són la de Clot-Aragó a Barcelona, La Llagosta, Canet de Mar, La Molina, Calafell o Pineda de Mar que han suposat una inversió de més de 18 milions d'euros.
- A més, també s'han iniciat les obres de la primera fase de la modernització de l'estació de Tarragona. La principal actuació consisteix en la remodelació de l'edifici de viatgers per ampliar els espais destinats a l'usuari i la millora de les seves prestacions. Per això s'han destinat un total de 1,36 milions d'euros. En la millora de l'estació de Tarragona està prevista una inversió de 17 milions d'euros.
- S'han iniciat les obres de la nova estació ferroviària de Riells i Viabrea-Breda (La Selva), situada en la línia Barcelona-Portbou. Aquests treballs, que suposen una inversió superior a 4,7 milions d'euros, s'emmarquen en la construcció de la línia d'alta velocitat Madrid-Barcelona-frontera francesa.
- S'han seguit executant les obres de la nova estació de Rodalies Sagrera-Meridiana, que s'ha de convertir en un dels pols estratègics de la xarxa de transport públic en l'àrea metropolitana de Barcelona, ja que donarà servei a les línies R3, R4, R7 i R12 de Rodalies de Barcelona i al Metro. El Govern de l'Estat ha destinat més de 34,3 milions d'euros a la construcció d'aquesta nova estació.
- També s'han realitzat, durant el 2011, obres de millora a l'estació de Barcelona-Sants en vestíbuls, andanes, vies, l'aparcament del costat mar i sales tècniques, entre altres dependències.
- I, finalment, s'han destinat 3,4 milions d'euros per a la finalització de l'aparcament de l'estació de Lleida Pirineus.

### B. Millores en la infraestructura

- Línia d'Alta Velocitat:
  - ADIF ha iniciat el muntatge de via al tram Sant Julià de Ramis-Figueres (Alt Empordà) de la línia d'alta velocitat Madrid-Barcelona-frontera francesa. Les primeres actuacions han consistit en

la implantació de les xarxes de topografia, la distribució de travesses i l'execució de provisions de balast.

- S'han adjudicat la primera i segona fase per al projecte de protecció acústica per al tram Riudellots-Figueres de la línia d'alta velocitat Madrid-Barcelona-frontera francesa. En total s'han adjudicat més d'11 milions d'euros per a l'execució de les dues fases.
- S'ha iniciat la construcció del tauler del segon viaducte sobre el riu Congost, a Montmeló. El tram Mollet del Vallès-Montornès del Vallès de la línia d'alta velocitat Madrid-Barcelona-frontera francesa té una longitud de 3,3 km i suposa una inversió superior a 105,4 milions d'euros. Els seus principals elements són dos túnels per al soterrament de la infraestructura ferroviària a Montmeló.
- S'ha adjudicat la remodelació de la capçalera nord de l'estació de Barcelona-Sants per a la seva connexió amb el túnel de la línia d'alta velocitat Madrid-Barcelona-frontera francesa que enllaçarà amb la Sagrera. El pressupost de l'adjudicació ascendeix a 26,42 milions d'euros.
- La tuneladora Barcino ha completat la perforació al pou d'extracció, situat en l'encreuament dels carrers Provença i Entença de Barcelona, després de recórrer una longitud de gairebé 5,1 km. L'acabament de la perforació del túnel Sants-La Sagrera, la inversió del qual supera els 179,3 milions d'euros, representa un pas decisiu en l'execució d'aquesta infraestructura clau.
- S'ha finalitzat l'excavació del túnel urbà de la línia d'alta velocitat a Girona després de recórrer una distància total de 2,9 km, sumats els dos túnels que configuren el tram subterrani. El Ministeri de Foment haurà destinat 279 milions d'euros a la construcció dels túnels urbans i l'estació de Girona.

#### • Rodalies

- ADIF està realitzant les obres d'instal·lació del sistema de telecomunicacions mòbils ferroviàries GSM-R en una longitud de més de 500 km de la xarxa de Rodalies de Barcelona. La implantació d'aquest sistema millorarà la capacitat i regularitat de les circulacions i incrementarà la fiabilitat i seguretat de l'explotació ferroviària. Aquest projecte s'inscriu en el Pla de Rodalies de Barcelona 2008-2015 impulsat pel Ministeri de Foment per a la modernització de les infraestructures i les instal·lacions de l'esmentada xarxa.
- També s'han adjudicat les obres d'ampliació de la xarxa de fibra òptica al nucli de Rodalies de Barcelona. L'execució d'aquests treballs permetrà augmentar les prestacions i la qualitat de la xarxa de telecomunicacions ferroviàries per oferir un millor servei als usuaris de la xarxa de Rodalies. Les obres es divideixen en diverses fases, de les quals la primera ha estat adjudicada amb un pressupost d'1,82 milions d'euros.
- ADIF ha adjudicat les obres de modernització de les línies de subministrament d'energia per a les instal·lacions de seguretat i comunicacions a la xarxa de Rodalies de Barcelona, amb un pressupost de 2,03 milions d'euros.

- S'ha adjudicat el contracte per a la modernització de les desviacions de via a l'estació de Cunit, en la línia d'amplada convencional Barcelona-Vilanova-Sant Vicenç de Calders. Aquesta actuació suposarà una inversió d'1,35 milions d'euros.
- S'han iniciat les obres de supressió del pas a nivell de la plaça dels Carros, a Tarragona en la línia d'amplada convencional València-Tarragona-Barcelona. Els treballs suposen una inversió de 3 milions d'euros.
- S'ha iniciat la remodelació de catenària a l'estació de Montcada Bifurcació (Vallès Occidental). L'objectiu és millorar el sistema d'electrificació en aquest trajecte, que registra un elevat trànsit ferroviari, per augmentar la fiabilitat, eficiència i seguretat de les instal·lacions, permetent un subministrament elèctric a les circulacions en òptimes condicions, la qual cosa redunda en un increment de la qualitat del servei ferroviari. La inversió prevista és de 4,8 milions d'euros.
- També s'ha instal·lat una catenària rígida al túnel de Sabadell, que substituirà la catenària actual.
- S'han col·locat dues noves passarel·les per a vianants sobre la línia d'alta velocitat Barcelona-frontera francesa i la variant de Figueres de la línia d'amplada convencional Barcelona-Portbou, al seu pas per Vilafant (Alt Empordà) que permetran la millora de la permeabilitat de la infraestructura ferroviària en aquest terme municipal. La inversió prevista ha estat de 3,2 milions d'euros.

#### **Ports, aeroports i activitats logístiques**

- S'ha aprovat el projecte constructiu de la terminal de contenidors del moll Prat del Port de Barcelona.
- S'han iniciat les obres de conservació de la pista transversal 02-20, de l'aeroport de Barcelona. Els treballs consisteixen en l'adequació de la pista mitjançant la reparació del paviment i dels marges, així com l'aplicació d'un tractament superficial per millorar l'adherència dels aterratges. Les obres suposen una inversió de 9,65 milions d'euros.

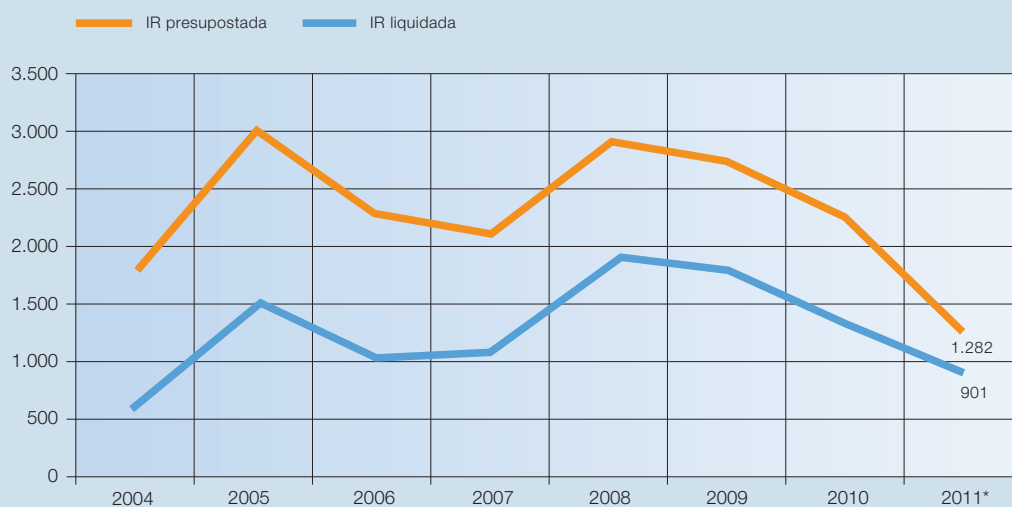
## **4.2. La inversió de la Generalitat**

El Departament de Territori i Sostenibilitat tenia assignat per al 2011 una inversió en infraestructures del transport de 1.282 milions d'euros. A més, mitjançant els sistemes de col·laboració públicoprivats, o sistemes de finançament específics, també hi havia previstos 841 milions d'euros addicionals per a la inversió en infraestructures. Així, la inversió prevista a Catalunya per al 2011 ha estat, tal com ja es mostrava al gràfic XI.6, de 2.124 milions d'euros.

D'aquests 2.124 milions d'euros d'inversió pressupostada, la Cambra de Comerç n'ha fet el seguiment mitjançant la Base Integrada de Projectes d'Infraestructures (BIPI) i ha estimat que se n'han liquidat, l'any 2011, més de 900 milions d'euros, que majoritàriament corresponen a inversions en xarxa viària (283 milions) i ferroviària (617 milions).

### Evolució de la inversió real de la Generalitat en infraestructures

(Milions d'euros, no inclou els finançaments específics)



\*Per al 2011 les dades s'estimen a través de la BIPI. Per inversió executada entenem la inversió liquidada. Per això s'han tingut en compte aquelles obres que s'han adjudicat, s'han iniciat, o que estaven en excució durant el 2011.

Font: Departament d'Economia i Coneixement i Cambra de Comerç a partir de la BIPI

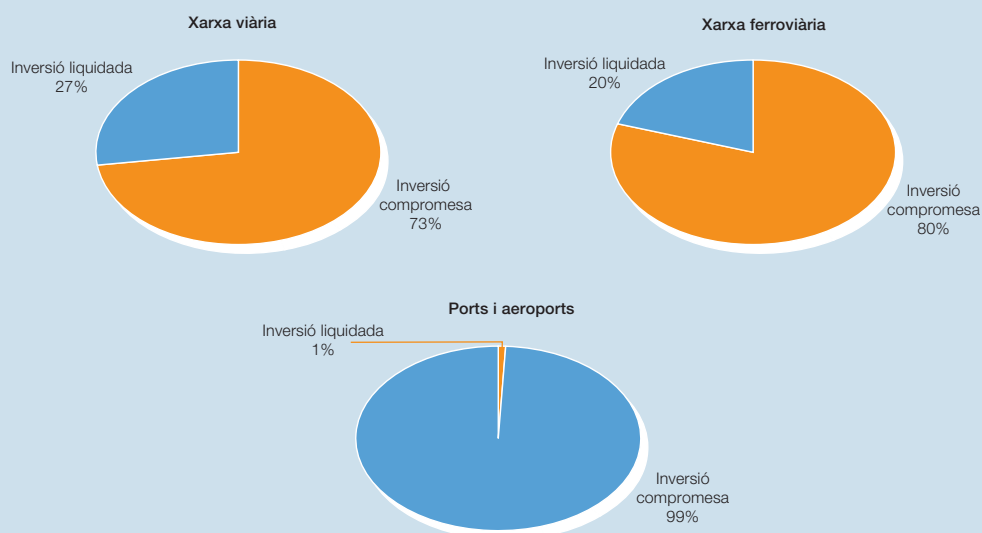
Tal com ja s'ha analitzat en apartats anteriors, la inversió pressupostada en infraestructures de la Generalitat ha patit una davallada molt important durant el 2011. Aquest fet, doncs, es reflecteix també en la inversió liquidada (o executada). A continuació, però, es detallen les actuacions més importants pel que fa a la xarxa viària i la xarxa ferroviària. Pel que fa a la inversió executada en ports, aeroports i activitats logístiques han estat pràcticament insignificants en relació amb el pes de la inversió en carreteres, ferrocarril i, sobretot, en transport per viatgers.

#### Xarxa viària

- S'han iniciat les obres de les variants d'Olost (Osona), Sant Jaume d'Enveja (Montsià) i de Vilanova de la Barca (Segrià) a la C-13. La variant d'Olost connectarà la BV-4405 i la carretera C-154 cap a l'Eix Transversal i permetrà evitar el pas per l'interior de la població i suposarà una inversió de 9,1 milions d'euros. Pel que fa la variant de Sant Jaume d'Enveja permetrà millorar l'accessibilitat al nou pont sobre l'Ebre que uneix aquest municipi i Deltebre.
- S'han finalitzat les obres de l'Eix Diagonal amb la construcció dels 13 quilòmetres d'autovia entre Vilanova i la Geltrú i Vilafranca del Penedès.
- S'han executat diferents obres en relació amb el desdoblament de l'Eix Transversal com són la construcció del viaducte de Les Fosses a Santa Coloma de Farners. El desdoblament de l'Eix Transversal a Girona abasta un tram de 37 quilòmetres entre Espinelves i Caldes de Malavella. De moment en aquest tram s'ha executat prop del 20% de l'obra, amb un pressupost d'uns 257 milions d'euros.

### Distribució de la inversió real executada per la Generalitat segons infraestructura. Any 2011

(En % sobre la inversió real pressupostada)



\*Per al 2011 les dades s'estimen a través de la BIPI. Per inversió executada entenem la inversió liquidada. Per això s'han tingut en compte aquelles obres que s'han adjudicat, s'han iniciat, o que estaven en excució durant el 2011.

Font: Departament d'Economia i Coneixement i Cambra de Comerç a partir de la BIPI.

- Per últim, pel que fa a la xarxa viària s'han iniciat treballs de millora de la seguretat viària en dos accessos de la C-59 a Caldes de Montbui amb un pressupost de poc més de 600.000 euros.

#### Xarxa ferroviària

- Aquest any 2011 s'han iniciat les obres de remodelació, millora i adaptació a persones amb mobilitat reduïda de l'estació de Gràcia a Barcelona dels Ferrocarrils de la Generalitat que tenen un pressupost previst de 29,3 milions d'euros.
- Des de la primavera del 2008, el Govern està duent a terme obres per a perllongar la línia del Vallès d'FGC a noves àrees de Sabadell, que servirà per dotar la ciutat d'una línia de metro urbà que donarà servei a 7 milions d'usuaris cada any amb una inversió propera als 400 milions d'euros. L'any 2011 s'ha iniciat l'excavació de l'últim tram del primer túnel fins a Sabadell estació. Les obres finalitzaran l'any 2015, després de diverses aturades i canvis de plans. Actualment s'estan perforant els dos túnels entre Ca n'Oriac i Sabadell Estació i s'està treballant en les estacions. A més, també s'està treballant en el desviament provisional de la línia actual a Sabadell Estació per poder executar el nou túnel.

#### Transport públic de viatgers

- La tuneladora de l'L9/L10 del metro a la Zona Franca de Barcelona ha reprès els treballs de perforació del tram entre el viaducte de la Zona Franca i el pou Bifurcació. Aquesta màquina va

començar a perforar aquest tram del ramal de Zona Franca el gener del 2009 i ha excavat uns 2 quilòmetres. Ara, continuarà avançant fins a la propera estació, Ildefons Cerdà, situada a uns 250 metres des del punt on s'ha fet el manteniment. Després quedarà poc més d'un quilòmetre per completar el túnel fins a arribar al pou de bifurcació de Gornal. D'aquesta manera, l'L9/L10 arribarà a l'àrea sud de Barcelona, i donarà accés a l'aeroport del Prat, el nucli urbà del Prat, la Fira de Barcelona, la Ciutat Judicial i la Zona Franca l'any 2014.

- S'ha iniciat la remodelació i adaptació de l'estació de la línia 5 del metro de Virrei Amat que suposarà una inversió de prop de 9,3 milions d'euros. En aquest sentit, es dotarà de més espais que aportaran amplitud i comoditat en els desplaçaments dels viatgers i s'instal·laran ascensors per a comunicar l'exterior, el vestíbul i les andanes.
- A més, el 2011 també s'han invertit més de 3,7 milions d'euros en la modernització de les instal·lacions de senyalització de la xarxa de Rodalies de Barcelona.

#### Ports, aeroports i activitats logístiques

- Pel que fa a les actuacions en ports, la inversió pressupostada per al 2011 ha estat de poc més de 9 milions d'euros, dels quals més de 7,3 han estat destinats a la construcció del nou dic d'abric del Port de Blanes. Tot i així, a finals del 2011 només s'han adjudicat uns 2 milions d'euros en relació amb aquest port.
- En relació amb els aeroports, una vegada posat en funcionament l'aeroport d'Alguaire, la inversió prevista per al 2011 en aeroports ha estat només de 2 milions d'euros repartits en inversions de tipus menor. La BIPI no recull, però, cap d'aquestes inversions menors.
- Per últim, pel que fa a les activitats logístiques, la inversió prevista per la Generalitat segons l'Annex d'inversions reals per al 2011 era de poc més de 4,6 milions d'euros. Totes les actuacions, una vegada més, són de tipus menor i no queden recollides a la BIPI, amb l'excepció de la inversió prevista a la plataforma ferroviària Empordà, a la qual s'havia d'invertir el 2011 prop de 750.000 milions d'euros i no se n'ha invertit cap.

## 5. Resum

L'any 2011 s'ha consolidat la tendència a la reducció de la inversió pública en infraestructures iniciada l'any 2009 per totes les administracions, tot i que el patró de desacceleració, com ja s'ha mostrat, no ha estat el mateix a totes les administracions.

Així, mentre la Generalitat va iniciar el seu procés desaccelerador de la inversió a finals de l'any 2007, la caiguda en la inversió de l'Estat no s'inicia fins el 2010, tot i que la caiguda més important es va donar el 2011.

L'única infraestructura que pràcticament no ha vist modificada la seva inversió l'any 2011 és la que correspon a la Línia d'Alta Velocitat, executada per l'Administració Central. Tot i la importància de l'alta velocitat, però, cal tenir en compte que el procés desinversor en determinades infraestructures pot ser cabdal pels interessos econòmics del nostre país.

D'altra banda, la tendència descendent es consolida en tot el cicle del procés inversor, des del pressupost, passant per la licitació i finalment per l'execució. Aquest fet, doncs, suposa una evident amenaça de col·lapse sobre del sector constructor a Catalunya que ja ha vist disminuïda la seva activitat en un 52% des de l'any 2007, especialment en obra civil, on l'activitat ha caigut més d'un 72%. A més, el sector ha perdut més de 206.000 llocs de treball directes i 165.000 més d'indirectes.

Cal preguntar-se, doncs, què passarà una vegada finalitzin els principals projectes inversors que ara s'estan desenvolupant a Catalunya. Pel que fa a l'Estat, en aquests moments l'única inversió clara prevista a Catalunya és en la xarxa ferroviària i, concretament, la finalització de la línia d'alta velocitat fins a la frontera francesa. Això suposa, doncs, males perspectives tan pel que fa a la xarxa de Rodalies com pel que fa al transport de mercaderies per ferrocarril i en concret el Corredor Mediterrani.

Pel que fa a la Generalitat, també cal qüestionar-se què passarà amb els trams pendents de la línia 9 del metro. La Generalitat ja ha manifestat la seva intenció de finalitzar el ramal sud i, d'altra banda, aturar totes les obres dins la ciutat de Barcelona que permetrien connectar els dos ramals de la línia pel nord de la ciutat.

Pel que fa a la xarxa viària, la Generalitat té com a projecte pendent el desdoblament de l'Eix Transversal. Tal com ja s'ha explicat, el tram dins la demarcació de Girona està en execució, però cal saber si els escenaris de restriccions pressupostàries permetran avançar una mica més en aquest desdoblament,

Així, davant dels escenaris restrictius pressupostàriament que es plantegen en un futur i per tal d'aconseguir la millor xarxa d'infraestructures per al nostre país, i que ens la puguem permetre, es proposen tres aspectes:

- Establir criteris transparents en la prioritització de les inversions. Cal fer anàlisis cost-benefici més rigoroses que les que s'han fet fins ara per tal d'evitar una sobreinversió en infraestructures que no tenen sortida i descuidar aquelles que són imprescindibles pel funcionament del país.
- Cal fer una planificació sostenible dels finançaments específics. Tot i que els finançaments específics han estat fins ara una manera de poder avançar una infraestructura que d'altra manera no s'hauria pogut fer, l'abús d'aquests sistemes de finançament ha hipotecat els pressupostos futurs pel que fa a la inversió. En aquest sentit es proposa a les forces polítiques que acordin el límit superior que poden suposar els finançaments específics sobre la inversió total prevista en un determinat exercici pressupostari.
- Per últim, cal buscar nous mecanismes de finançament de les inversions com podrien ser els peatges explícits o la tarificació per ús de les infraestructures. En aquest sentit cal saber aprofitar l'oportunitat que la directiva europea de l'*Eurovinyeta* pot brindar-nos.









# Anàlisi de l'exportació catalana des d'una perspectiva empresarial

**Carme Poveda.**

*Gabinet d'Estudis Econòmics i Infraestructures de la Cambra de Comerç de Barcelona*

## 1. Introducció

La tímida recuperació de l'economia catalana que s'ha produït els anys 2010 i 2011 s'ha basat en la demanda exterior neta, motiu pel qual resulta d'especial interès estudiar la base d'empreses exportadores catalanes que ho ha fet possible. Una anàlisi del comportament de la dinàmica de sortida i entrada d'empreses en els mercats exteriors ens permetrà conèixer les raons de fons de la recuperació actual així com el seu caràcter més o menys durador en el futur. Si l'augment deriva en una part significativa de l'inici d'activitats exportadores serà més positiu que si prové només d'un augment de la quantitat exportada per empresa, molt més associat a l'evolució del cicle econòmic i, per tant, susceptible de disminuir novament si les perspectives econòmiques mundials empitjoren.<sup>1</sup>

L'objectiu del treball és analitzar l'evolució de les exportacions catalanes durant el període 2000-2011 des d'un enfocament empresarial, posant l'èmfasi en la capacitat de les empreses per accedir i consolidar-se en el pla internacional i en identificar els trets característics diferencials que presenten les empreses exportadores, amb la finalitat de conèixer les claus que podrien permetre un comportament millor del sector exterior en el futur. Fins al moment, són pocs els treballs que han abordat la internacionalització de l'economia catalana sobre la base de l'anàlisi de l'empresa exportadora.<sup>2</sup> Aquest monogràfic complementa l'anàlisi tradicional de l'exportació de béns per mercats i per sectors, que es pot consultar en el capítol III de la Memòria Econòmica de cada any.

L'estudi s'estructura en cinc apartats. En aquest primer apartat es fa una introducció als objectius del treball. Al segon apartat s'analitza la dinàmica de les empreses exportadores per conèixer en quina mesura el creixement de l'exportació és conseqüència d'un augment del volum exportat per empresa o d'un augment del nombre d'empreses exportadores. Al tercer apartat es fa una anàlisi de l'evolució de l'exportació per dimensió amb l'objectiu de saber si els principals protagonistes han estat les grans empreses, les mitjanes o les petites. Els resultats d'aquests dos capítols per a Catalunya es comparen amb els obtinguts per a la resta d'Espanya. En el quart apartat s'identifiquen els elements d'heterogeneïtat empresarial que caracteritzen l'empresa exportadora catalana (innovació, capital estranger, qualificació dels treballadors, condicions contractuals, etc.). Els dos primers apartats s'han pogut elaborar a partir de la informació publicada per l'ICEX sobre el perfil de

<sup>1</sup> *Boletín Económico* del Banc d'Espanya, Gener 2012: «La respuesta de las empresas exportadoras españolas a los cambios del comercio mundial (2008-2010)».

<sup>2</sup> Un dels treballs publicats recentment amb un enfocament empresarial és el publicat per la Generalitat de Catalunya (ACCÍO): «Pimes, innovació i internacionalització: perspectives per a Catalunya». Papers digitals 13.

l'empresa exportadora, mentre que el tercer apartat s'ha fet a partir d'una enquesta de la Cambra de Comerç de Barcelona, en col·laboració amb l'Idescat, a 526 establiments industrials catalanes (maig 2012), per tal de cobrir el buit d'informació existent per a Catalunya. Finalment, s'inclou un apartat amb les principals conclusions de l'estudi.

Cal mencionar que l'estudi se centra en l'exportació de béns, per tant, no incorpora l'exportació de serveis ni tampoc altres elements de la internacionalització de l'empresa, com la importació o la inversió a l'estranger.

Els resultats d'aquest treball poden resultar útils per dissenyar i implementar polítiques que tinguin per objectiu estimular l'exportació d'aquelles empreses que encara no han començat a exportar, però que estan preparades per fer-ho, o bé per intensificar les vendes a l'exterior en aquelles que ja ho estan fent. L'anàlisi de les característiques que defineixen l'empresa exportadora catalana en l'actualitat també ens ha de servir per determinar aquells àmbits sobre els quals actuar perquè estan directament relacionats amb la propensió a exportar (foment de la innovació, formació, etc.).

Cal assenyalar que la majoria dels estudis que s'han elaborat a Espanya amb aquest mateix objectiu s'han basat en la informació que proporciona l'Enquesta d'Estratègies Empresarials (EEE) de la Fundació SEPI, però aquesta font no ofereix resultats per comunitats autònomes. Un dels treballs realitzats és el del professor Pol Antràs titulat «El misterio de las exportaciones españolas».<sup>3</sup> L'objectiu d'aquest treball és esbrinar quina és la raó que explica que les exportacions espanyoles hagin mostrat una gran solidesa en la darrera dècada tot i la emfatitzada pèrdua de competitivitat-preu de l'economia espanyola. I arriba a la conclusió que el factor clau és la dualitat del teixit empresarial, atès que existeix, d'una banda, un reduït grup d'empreses grans (>250 treballadors) molt competitives que són les que expliquen el manteniment de la quota de mercat de les exportacions espanyoles i, de l'altra, un gran nombre d'empreses menys competitives. Entre els objectius del nostre estudi està confirmar si aquesta hipòtesi també és vàlida per a Catalunya, és a dir, si són les *champion export firms* les que explicarien el miracle de l'exportació catalana o si, per contra, són les empreses mitjanes o *middle export firms* les autèntiques protagonistes del dinamisme exportador de la darrera dècada i, més concretament, de la recuperació de les exportacions que s'ha produït els darrers dos anys.

## 2. Dinàmica del volum d'exportació i del nombre d'empreses exportadores

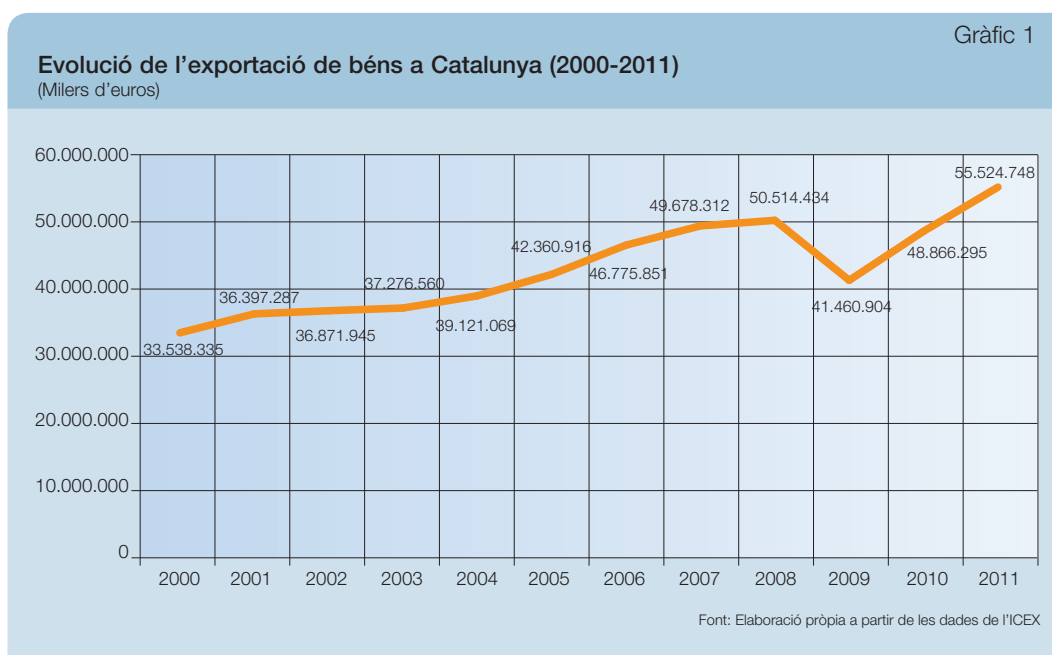
A continuació s'explora el comportament de les exportacions i de les empreses exportadores al llarg de la darrera dècada (2000-2011), diferenciant entre els tres períodes següents:

- Període expansiu: 2000-2007
- Període recessiu: 2008-2009
- Període de recuperació: 2010-2011

<sup>3</sup> Conferència de P. Antràs a la XXVII Reunió del Cercle d'Economia a Sitges el 2 de juny del 2011. El document es pot consultar a: [http://www.circuloeconomia.com/reuniones\\_resumenes/14.pdf](http://www.circuloeconomia.com/reuniones_resumenes/14.pdf)

També va publicar l'article «El misterio de las exportaciones» a *El País* del dia 29 de maig del 2011.

Tal com es pot veure al gràfic 1, l'exportació catalana de béns ha seguit una trajectòria ascendent des de l'inici de la dècada, amb l'única excepció de l'any 2009 que es va contraure un 18% en valor i de l'any 2008 que pràcticament no va augmentar. En el conjunt del període, l'exportació ha experimentat un creixement acumulat del 66% en termes nominals. Per subperíodes s'observa que, mentre que durant l'etapa expansiva 2000-2007 l'exportació va créixer un 6% en mitjana anual (48% acumulat), en el període de recuperació 2010-2011 l'augment ha estat del 17% anual (34% acumulat). Per tant, després de la sotragada de l'any 2009, el procés de recuperació de l'exportació ha estat molt intens per l'efecte rebot, però és previsible que en el futur torni a taxes de creixement més semblants a les de l'etapa precrisi. Tanmateix, l'any 2011 les exportacions catalanes van assolir un valor màxim històric en superar els 55.500 milions d'euros, 5.000 milions per sobre del màxim assolit el 2008, abans de la crisi.

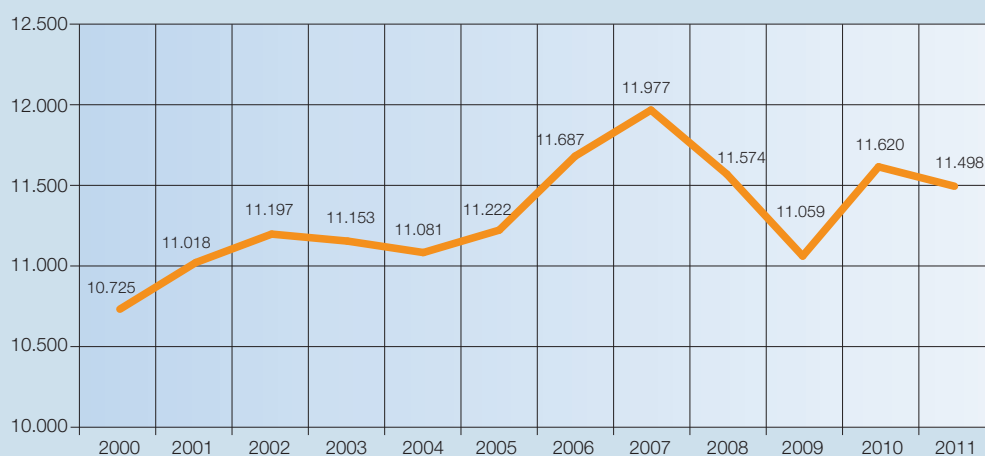


L'Institut Espanyol de Comerç Exterior (ICEX) proporciona informació sobre el nombre total d'empreses exportadores de béns en un any, les que inicien o reinicien l'activitat exportadora aquell any així com les que abandonen o interrompen aquesta activitat.

Segons aquesta font, el nombre total d'empreses exportadores a Catalunya ha passat de gairebé 25.000 el 2000 a 43.176 el 2011, fet que representa un creixement acumulat del 75% en els onze anys del període analitzat. Ara bé, cal depurar les dades perquè gran part d'aquestes empreses exporten per un valor inferior a 50.000 euros l'any i, per tant, són poc representatives. De fet, només el 23% d'aquestes empreses exporten més de 50.000 euros l'any, si bé aquestes concentren el 99,6% de les exportacions catalanes en valor el 2011. Per aquest motiu, tot el treball s'ha fet basant-se en la informació disponible per al segment d'empreses que exporten més de 50.000 euros l'any. La taxa de creixement del nombre d'empreses exportadores segons aquesta definició és molt més moderada que la total. Concretament, el nombre d'empreses que exporten més de 50.000 euros ha passat de 10.725 el 2000 a 11.498 el 2011, fet que representa un creixement acumulat de només el 7,2% en tot el període que va del 2000 al 2011 (un 0,7% en mitjana anual), molt per sota del 75% del total d'empreses (gràfic 2).

**Evolució del nombre d'empreses exportadores<sup>1</sup> a Catalunya**

(Nombre)



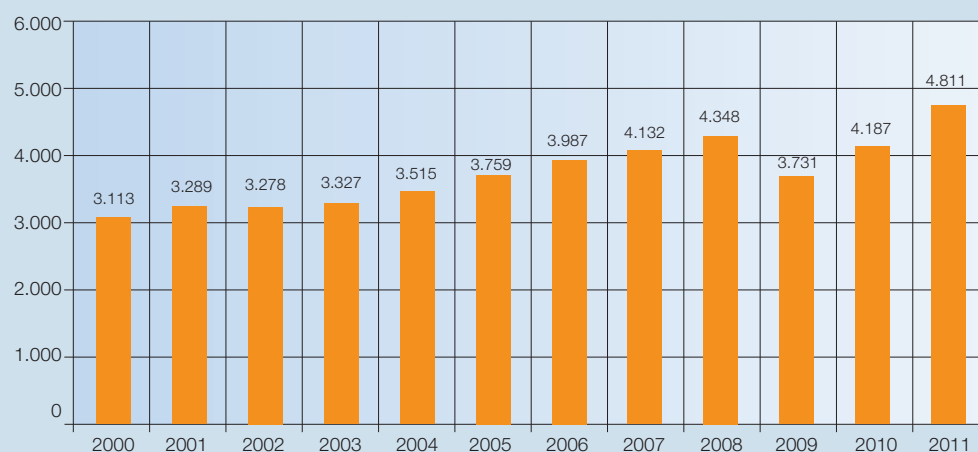
1. Empreses que exporten més de 50.000 euros

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'ICEX

Per tant, si com hem vist anteriorment les exportacions en valor han augmentat en el conjunt del període un 66% i el nombre d'empreses ho ha fet en només un 7,2%, vol dir que el valor mitjà exportat per empresa ha augmentat en un 55%, i ha passat de 3,1 milions d'euros el 2000 a 4,8 milions el 2011 (gràfic 3). La conclusió, per tant, és que el creixement de l'exportació durant la dècada, i en especial durant l'etapa de recuperació, prové principalment d'un augment del volum exportat per empresa (marge intensiu) i no d'un augment del nombre d'empreses exportadores (marge extensiu). Això fa que la recuperació de l'economia catalana sigui més vulnerable a la desacceleració de la demanda mundial que preveuen els organismes oficials per al 2012.

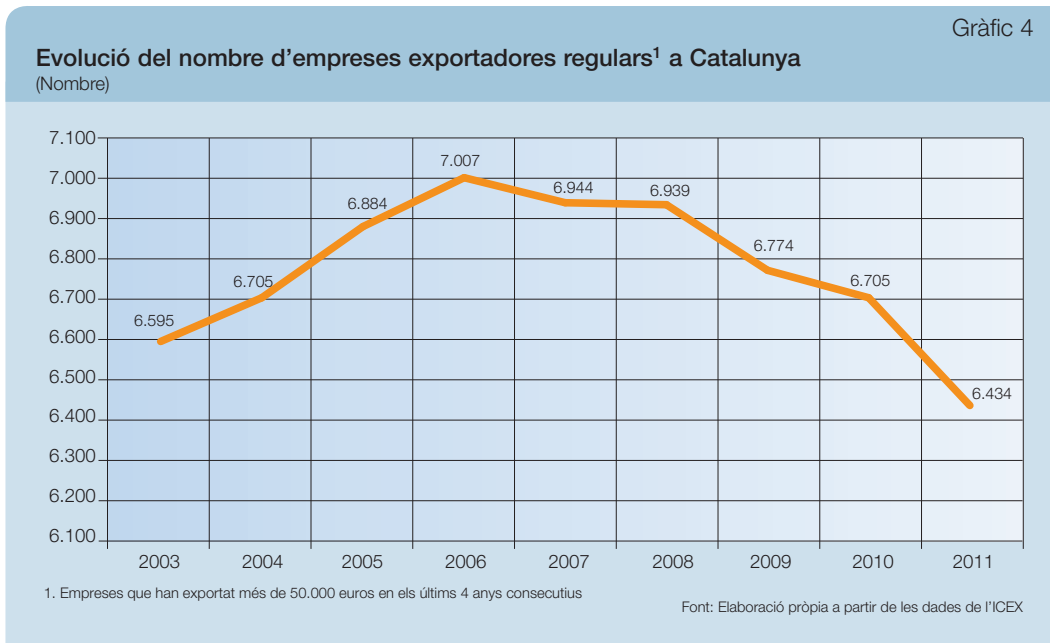
**Evolució de l'import mitjà exportat per empresa a Catalunya**

(En milers d'euros)

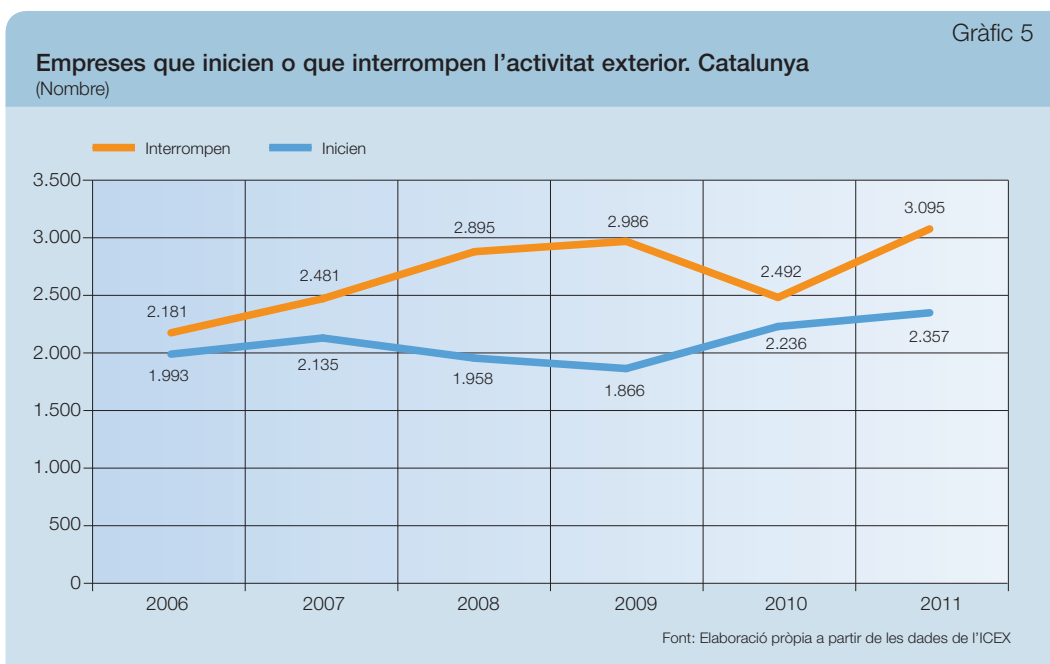


Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'ICEX

Si només considerem les empreses exportadores regulars, és a dir, aquelles que han exportat en els últims quatre anys consecutius, el nombre d'empreses es redueix considerablement (només un 56% del total són regulars el 2011). A més, tal com es pot veure al gràfic 4, el nombre d'empreses exportadores regulars segueix una tendència descendent a partir de l'any 2007.



Aquesta disminució de l'estoc d'empreses exportadores regulars és el resultat del fet que el nombre d'empreses que interrompen la seva activitat exterior (aquelles que no han exportat l'any de referència però sí l'any anterior) supera el nombre d'empreses que s'inicien o reinicien en l'exportació (aquelles que han exportat en l'any de referència però no en cap dels quatre anteriors)<sup>4</sup> (gràfic 5).



<sup>4</sup> Cal tenir en compte que el càlcul de l'estoc no és directe perquè la definició d'inici i d'interrupció és de caràcter plurianual.

A partir de l'any 2007, s'observa un augment continuat del nombre d'empreses que interrompen l'exportació, a excepció del 2010, reflex que aquesta és una característica pròpia del nostre teixit empresarial exportador més que no pas conseqüència del cycle econòmic. Aquesta tendència ascendent en el nombre d'abandonaments temporals o definitius de l'activitat exportadora pot estar relacionada amb l'obertura a nous mercats més volàtils, amb la falta de dimensió de l'empresa per consolidar-se en els mercats exteriors, amb la decisió d'exportar únicament com a solució temporal a la caiguda del mercat nacional, o bé amb una manca de competitivitat de les nostres exportacions. El nombre d'empreses que inicien o reinicien la seva activitat exterior, en canvi, sí que sembla tenir un comportament més vinculat al cycle econòmic. Les dades confirmen que, com era d'esperar, les empreses estan decidint sortir a l'exterior per contrarestar la intensa caiguda del mercat nacional, però aquesta decisió requereix un temps de preparació, motiu pel qual s'observa un desfasament temporal d'un a dos anys entre el moment més àlgid de la crisi (2008-2009) i l'augment de les iniciatives exportadores (2010-2011).

Un aspecte interessant a analitzar és la contribució que han fet les noves empreses exportadores en la recuperació de l'exportació els darrers dos anys. A partir de les dades de l'ICEX, s'estima que les noves empreses exportadores han contribuït en un 18% a l'augment de l'exportació catalana el 2010, mentre que el 2011 la seva contribució ha pujat fins a gairebé el 24%. Dit d'una altra manera, el 2011 l'exportació catalana va ser 6.662 milions d'euros superior a la de l'any 2010, i 1.570 milions van provenir d'empreses que s'havien iniciat o reiniciat en l'exportació. Si bé cal tenir en compte que representen un percentatge reduït en el total d'exportacions (2,8% el 2011).

Tot i això, el volum d'exportació de les que han deixat d'exportar el 2011 supera el de les que s'han iniciat aquest mateix any. És a dir, que les empreses que han començat a exportar han contribuït en una quarta part a la recuperació de les exportacions catalanes el 2011, però l'elevada rotació de les empreses per l'abandonament dels mercats exteriors acaba per anul·lar aquest efecte. I, en termes nets, només les empreses que exporten amb regularitat han aconseguit impulsar l'exportació catalana gràcies a la recuperació de la demanda mundial.

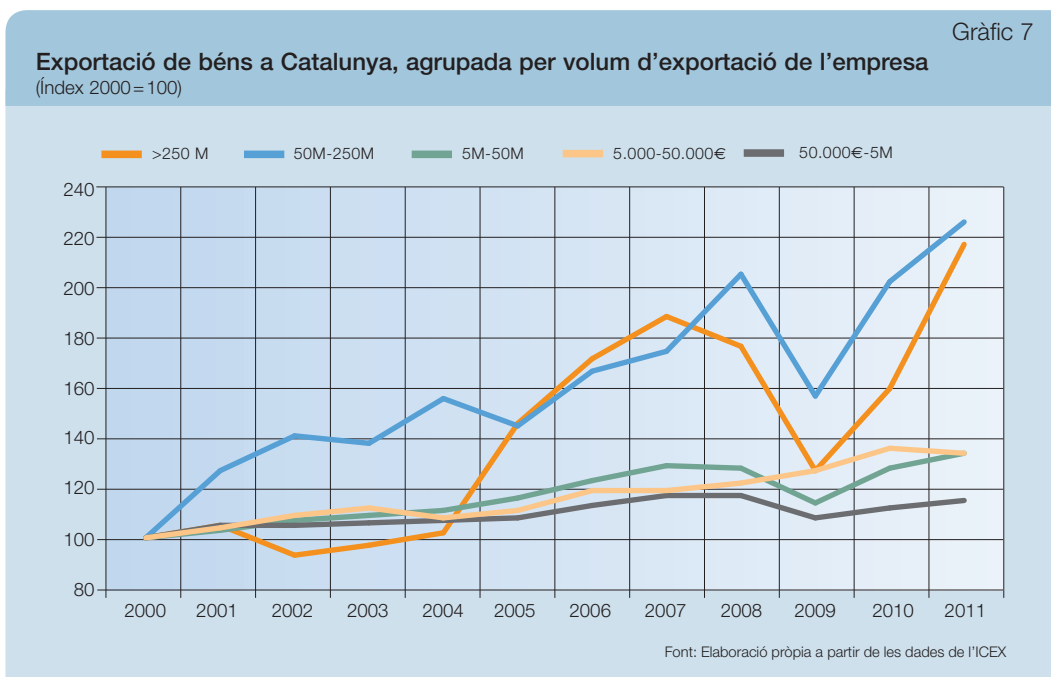
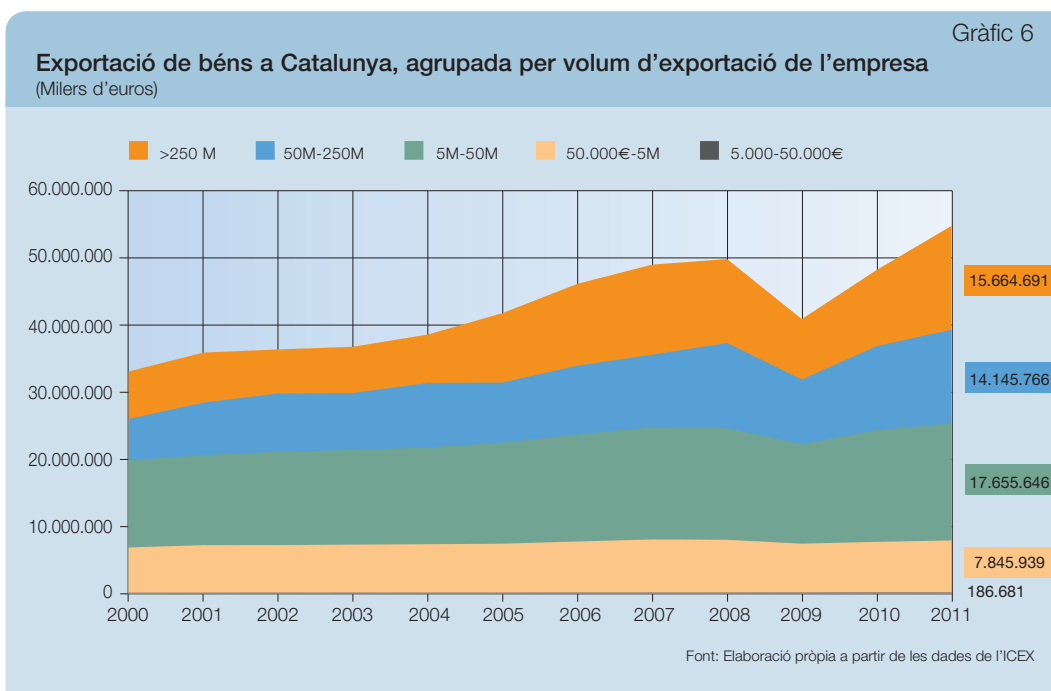
En comparació amb el conjunt d'Espanya, Catalunya té una major ràtio d'iniciació a l'exportació, com demostra el fet que una de cada tres noves empreses exportadores estigui a Catalunya i que el valor de l'exportació de les noves empreses hagi augmentat un 20% a Catalunya el 2011 enfront d'un 5% a Espanya. Però el fet que també tingui una major ràtio de sortida (el volum d'exportació de les empreses que interrompen l'activitat creix un 89% el 2011 enfront un 48% a Espanya), fa que el saldo net en termes de volum d'exportació de les empreses que entren menys les que surten hagi estat positiu el 2011 al conjunt d'Espanya i negatiu a Catalunya.

### 3. Relació entre dimensió empresarial i exportació

Per aproximar la relació que existeix entre dimensió i exportació s'ha agrupat l'exportació catalana en cinc trams, segons el volum d'exportació que realitza l'empresa.

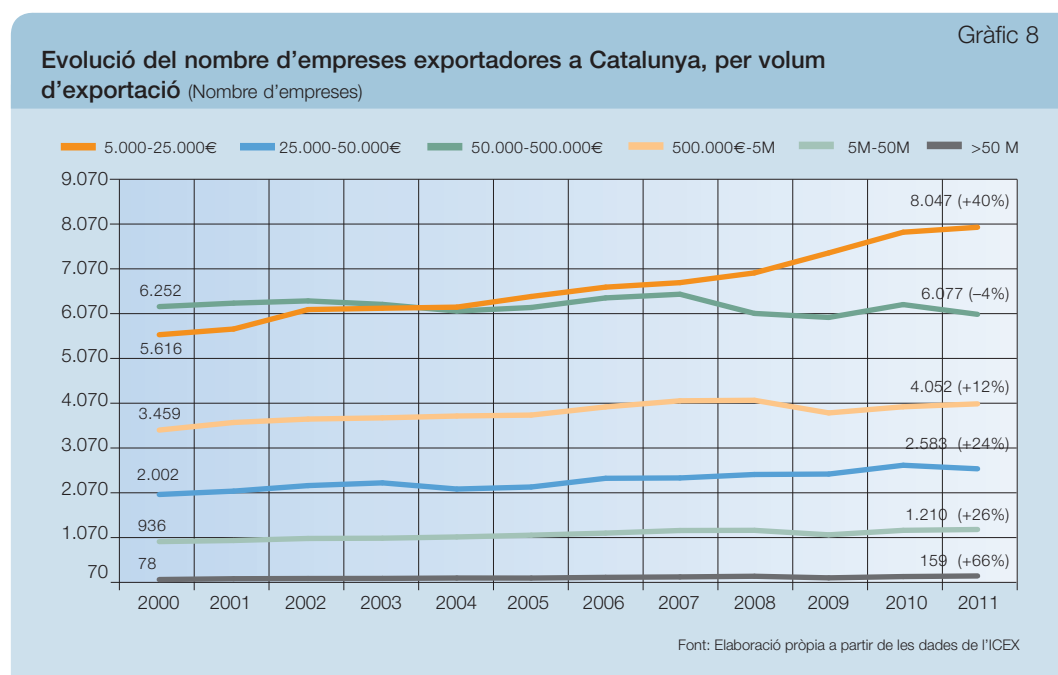
Tal com es pot veure al gràfic 6, les empreses que exporten entre 50 i 250 milions d'euros concentren el 25,5% de l'exportació total el 2011; i les que exporten més de 250 milions d'euros, el 28,2%.

Aquests dos trams de volum d'exportació per empresa són els que han registrat una evolució més positiva a Catalunya al llarg del període 2000-2011 (gràfic 7). Concretament, l'exportació de les empreses que venen a l'exterior per valor superior als 50 milions d'euros –i que representen el 54% de l'exportació total– s'ha multiplicat per 2,2 en el període, passant de 13.417 milions d'euros a gairebé 30.000 milions (11% de creixement en mitjana anual). Mentre que l'exportació de les empreses que exporten menys de 50 milions d'euros –i que representen el 46% restant– ha augmentat un 28% acumulat entre 2000 i 2011 (2,5% en mitjana anual).





Pel que fa al nombre d'empreses exportadores per trams de volum d'exportació, cal assenyalar que aquest ha augmentat en tots els trams, a excepció del grup d'empreses que exporta entre 50.000 i 500.000 euros (gràfic 8). Però els augments més importants s'observen en els dos grups extrems: les que exporten més de 50 milions i les que exporten per sota dels 25.000 euros. D'una banda, el nombre d'empreses que exporta per valor superior als 50 milions d'euros ha passat de 78 empreses l'any 2000 a 159 empreses el 2011, és a dir, ha augmentat un 66% acumulat. I, de l'altra banda, el nombre d'empreses que exporta entre 5.000 i 25.000 euros, ha augmentat un 40% en els darrers onze anys, i ha passat de 5.616 empreses el 2000 a 8.047 el 2011.



Aquests resultats mostren que s'està produint un doble efecte en la distribució de les empreses exportadores a Catalunya:

- Augmenta el nombre de petites empreses exportadores. Moltes d'aquestes, com hem vist en l'apartat anterior, són empreses que inicien o reinicien l'activitat exportadora.
- I també creix el nombre de grans empreses exportadores (> 50 milions d'euros d'exportació) perquè l'augment del volum exportat per empresa ha permès a algunes d'elles passar a formar part d'aquest grup.

L'ICEX proporciona informació estadística sobre la concentració de l'exportació per empreses a les diferents comunitats autònomes. Aquestes dades permeten complementar l'anàlisi anterior sobre la relació que pugui existir entre dimensió empresarial i dinamisme de l'exportació.

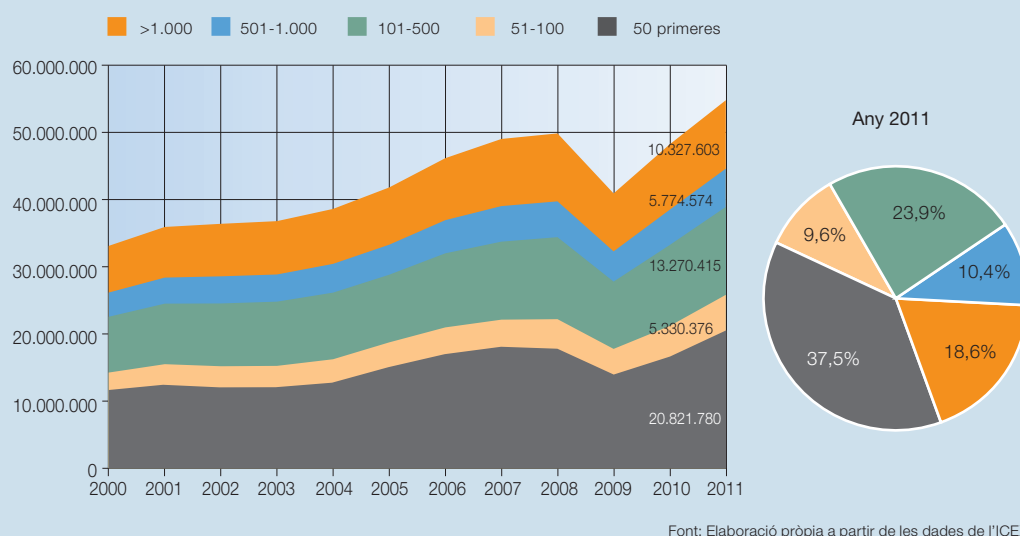
Agrupem les empreses en tres blocs: les 100 primeres empreses exportadores, les situades entre la posició 101 i la 1000, i les restants 21.128 empreses.

El grup de les principals 100 empreses exportadores catalanes les anomenem col·loquialment les *champion export firms*. Totes aquestes empreses facturen a l'exterior més de 50 milions d'euros. Tal com es pot veure al gràfic 9, les 100 primeres empreses exportadores catalanes concentren el 47% de

Gràfic 9

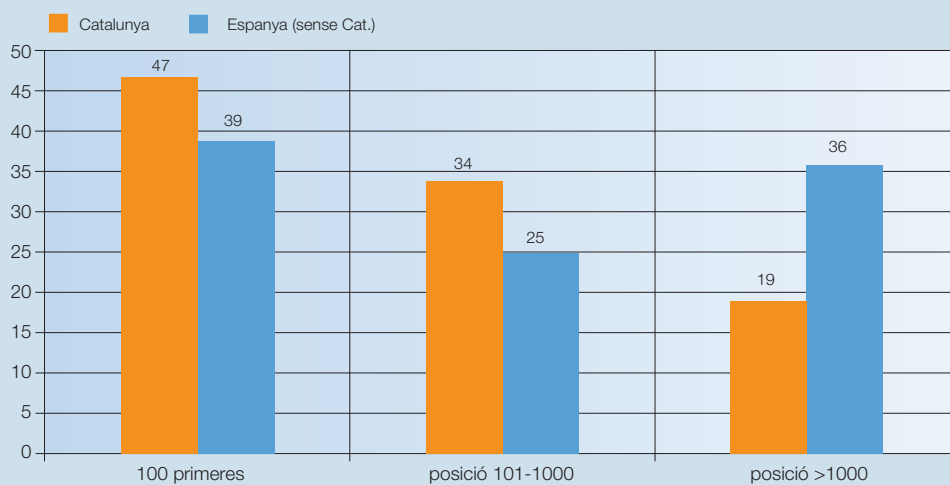
**Distribució de l'exportació de béns a Catalunya per nombre d'empreses**

(Milers d'euros)

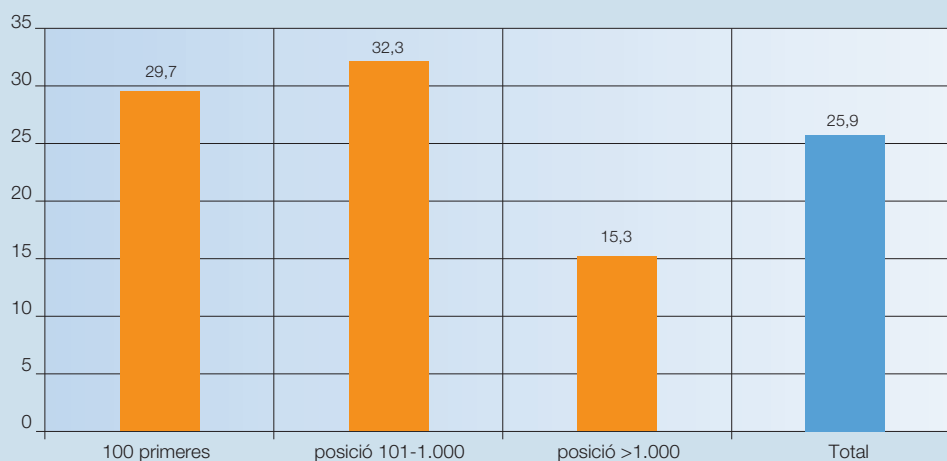


l'exportació total el 2011, vuit punts més del que representen les principals 100 empreses exportadores a la resta d'Espanya (gràfic 10). I, al contrari, les empreses que figuren en el rànquing de l'exportació a partir de la posició 1000 concentren a Catalunya només el 19% de l'exportació, gairebé la meitat del que concentren a la resta d'Espanya (36% del total). Això vol dir que el grau de concentració empresarial de l'exportació és força superior a Catalunya. Com a resultat de la forta presència al Principat d'empreses exportadores capdavanteres, Catalunya concentra entorn del 30% de l'exportació estatal que realitzen les 100 principals empreses exportadores espanyoles i, en canvi, només concentra el 15,3% de l'exportació realitzada pel grup d'empreses situat al final del rànquing (de la posició 1000 cap enrere) (gràfics 10 i 11).

Gràfic 10

**Comparació de la concentració empresarial de l'exportació a Catalunya i Espanya, el 2011** (En percentatge del total d'exportacions)

### Concentració empresarial de l'exportació a Catalunya respecte al total d'Espanya (En percentatge del total d'exportacions espanyoles)



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'ICEX

Les 10 empreses que encapçalen el rànquing d'exportació de béns a Catalunya són, segons les dades publicades per Foment de la Producció<sup>4</sup> referides a l'any 2010: Seat, Nissan, Roca, Mango, Puig, La Seda, Grífols, Torrassapel, Werfen Life Group, Laboratoris Dr. Esteve (taula 1). El volum d'exportació d'aquestes empreses haurà superat els 500 milions d'euros el 2011. Les deu primeres empreses concentren, segons l'ICEX, el 20% de l'exportació catalana el 2011 (11.160 milions d'euros). S'observa una evolució més cíclica de l'exportació d'aquestes empreses que de la resta de grups, com a conseqüència de l'elevat pes de la indústria automobilística (Seat i Nissan), un sector molt depenent del cicle econòmic europeu. És per això que la contribució que fan aquest subgrup de 10 empreses en el creixement de l'exportació total és força elevat en les etapes expansives, però també ho és en negatiu durant els períodes recessius. Al llarg del període 2000-2011, l'exportació de les 10 principals empreses exportadores ha augmentat en 55,5% acumulat (5% en mitjana anual).

Les empreses situades entre les posicions 11 i 50 del rànquing són empreses industrials grans, algunes d'elles multinacionals catalanes, que exporten per un import d'entre 100 i 500 milions d'euros, i que pertanyen principalment al sector químic-farmacèutic (Laboratorios Esteve, Basf, Almirall, Ercros, Novartis, Kao, Iberpotash, Sandoz, Braun Medical, Solvay, Arbora & Ausonia), alimentació i begudes (Nestlé, Borges, Freixenet, Bunge Ibérica, Torres, Codorniu), components electrònics i elèctrics (Denso, General Cable, Schneider, Simon), i altres empreses de diferents sectors que han escalat posicions molt ràpidament com Fluidra o Pronovias. Aquest grup d'empreses concentra el 17,4% de l'exportació total el 2011 (9.661 milions d'euros) i ha tingut una evolució més positiva al llarg de tot el període que les 10 primeres (creixement del 76% acumulat, 7% en mitjana anual).

<sup>4</sup> Revista mensual de *Fomento de la Producción*. N° 1.314 (juny 2011). Dossier: «Campeones 2010 de la exportación».

## Principals empreses exportadores a Catalunya. Any 2010

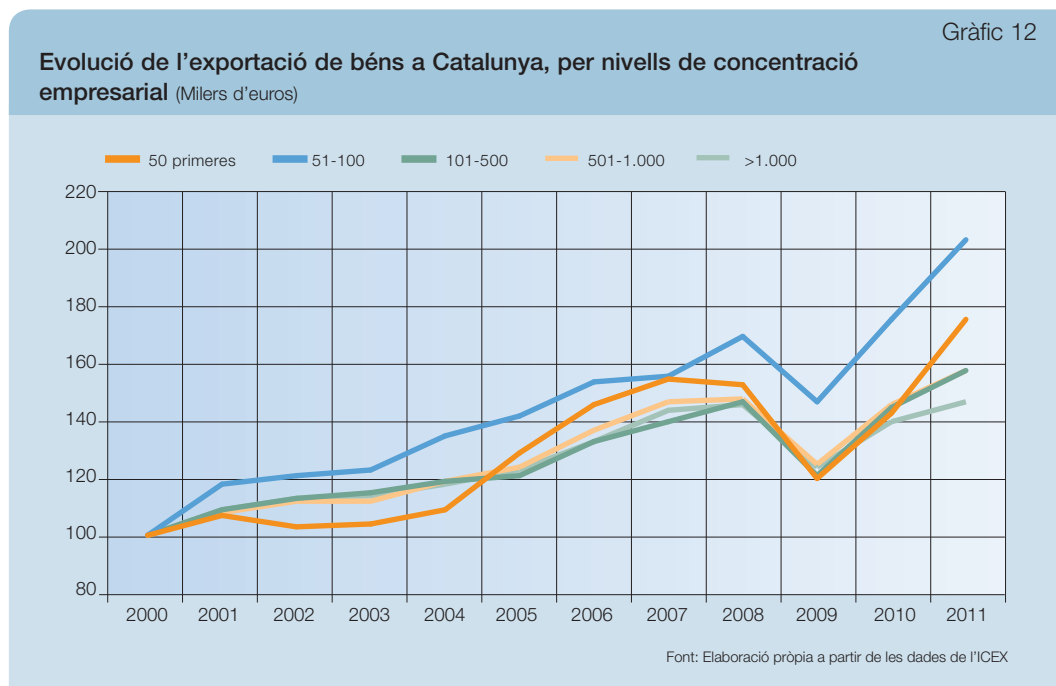
|    | Nom de l'empresa                 | Productes exportats                                  | Exportació<br>(Milions €) |       |
|----|----------------------------------|--|---------------------------|-------|
|    |                                  |  | 2009                      | 2010  |
| 1  | Gas Natural Fenosa*              | Distribució de gas i electricitat. Telecomunicacions | 5.498                     | 7.859 |
| 2  | Seat                             | Vehicles   | 2.708                     | 3.068 |
| 3  | Abertis (grup)*                  | Explotació d'autopistes                              | 1.909                     | 2.050 |
| 4  | Nissan Motor Ibérica             | Furgonetes, vehicles comercials i motors             | 1.410                     | 1.450 |
| 5  | Roca Corporación Empresarial     | Materials de construcció i bany                      | 1.019                     | 1.000 |
| 6  | Mango MNG Holding                | Peces de vestir i complements                        | 893                       | 973   |
| 7  | Puig                             | Perfums i cosmètics                                  | 693                       | 902   |
| 8  | La Seda Barcelona (grup)         | Productes químics                                    | 708                       | 810   |
| 9  | Grífols                          | Productes farmacèutics, de diagnòstic i hospitalari  | 687                       | 763   |
| 10 | Nortia Business Corporation*     | Màquines recreatives, bingo i casino                 | 641                       | 690   |
| 11 | Sony España                      | Televisors   | 1.403                     | 568   |
| 12 | Grupo Catalana Occidente*        | Assegurances   | 574                       | 536   |
| 13 | Torraspapel                      | Paper  | 422                       | 501   |
| 14 | Werfen Life Group                | Aparells i material mèdic                            | 450                       | 470   |
| 15 | Laboratorios Dr. Esteve (grup)   | Productes farmacèutics                               | 429                       | 448   |
| 16 | Fluidra                          | Piscines i tractament d'aigües                       | 405                       | 428   |
| 17 | Vueling Airlines*                | Billets aeris  | 334                       | 426   |
| 18 | Nestlé España                    | Productes alimentaris                                | 327                       | 400   |
| 19 | Basf Española                    | Productes químics                                    | 328                       | 386   |
| 20 | Almirall                         | Productes farmacèutics                               | 389                       | 386   |
| 21 | Borges Mediterranean Group       | Olis i fruits secs                                   | 360                       | 340   |
| 22 | Comsa-Emte*                      | Activitats internacionals del grup                   | 273                       | 316   |
| 23 | Ercros (grup)                    | Productes químics                                    | 239                       | 273   |
| 24 | Grupo General Cable Sistemas     | Cable elèctric                                       | 195                       | 255   |
| 25 | Mecalux                          | Prestatgeries metàl·liques                           | 230                       | 250   |
| 26 | Novartis (grup)                  | Productes farmacèutics                               | 226                       | 235   |
| 27 | Freixenet (grup)                 | Cava   | 233                       | 206   |
| 28 | Bunge Ibérica                    | Llavors, oli de soja i biodiesel                     | 199                       | 200   |
| 29 | Lear Corporation Holding Spain   | Productes electrònics per a l'automoció              | -                         | 200   |
| 30 | Denso Barcelona                  | Productes electrònics per a l'automoció              | 188                       | 193   |
| 31 | Service Point Solutions          | Serveis de reprografia i material d'oficina          | 200                       | 190   |
| 32 | Kao Corporation                  | Perfums, productes de neteja, toner                  | 183                       | 190   |
| 33 | Iberpotash                       | Productes químics                                    | 119                       | 188   |
| 34 | Lear Automotive Spain            | Productes electrònics per a l'automoció              | -                         | 187   |
| 35 | Schneider Electric España (grup) | Material elèctric, de control i automatismes         | 192                       | 180   |
| 36 | Inmobiliaria Colonial*           | Inmobiliari  | 183                       | 175   |
| 37 | Ficosa Internacional             | Auxiliar de l'automoció                              | 160                       | 172   |
| 38 | Sandoz Industrial Products       | Productes farmacèutics                               | 164                       | 170   |
| 39 | B. Braun Medical                 | Productes farmacèutics                               | 154                       | 168   |
| 40 | Grupo Solvay                     | Productes químics                                    | 108                       | 152   |
| 41 | Montefibre Hispania              | Productes químics                                    | 113                       | 151   |
| 42 | Miquel y Costas & Costas (grup)  | Paper  | 132                       | 148   |
| 43 | Miguel Torres                    | Vins   | 93                        | 148   |
| 44 | Cargill                          | Olis i cereals                                       | 201                       | 137   |
| 45 | Gearbox del Prat                 | Auxiliar de l'automoció                              | 116                       | 136   |
| 46 | Codorniu (grup)                  | Cava   | 111                       | 123   |
| 47 | FMC Foret                        | Productes químics                                    | 98                        | 110   |
| 48 | Pronovias                        | Vestits de núvia                                     | 130                       | 110   |
| 49 | Cárnicas Solà                    | Carn   | -                         | 106   |
| 50 | Arbora & Ausonia                 | Productes d'higiene personal                         | 107                       | 101   |
| 51 | Du Pont Ibérica                  | Fibres tèxtils i protecció de cultius                | 105                       | 100   |
| 52 | Simon Holding                    | Material elèctric                                    | 95                        | 100   |

\* Empreses que exporten serveis

Nota: Algunes empreses han abandonat la producció a Espanya, com és el cas de Sony i Lear.

Font: Fomento de la Producción, juny 2011

El grup de les següents 50 empreses exportadores en el rànquing (de la 51 a la 100) concentra gairebé el 10% de l'exportació el 2011, això és, 5.330 milions d'euros, una xifra que és pràcticament el doble del volum d'exportació que facturaven l'any 2000. Aquest és el tram d'empreses que ha experimentat una evolució més positiva de l'exportació a Catalunya al llarg de tot el període, tal com queda palès en el gràfic 12.



En segon terme, trobem el grup d'empreses anomenades *middle export firms*, que està format per les situades entre la posició 101 i 1000 del rànquing, i que s'estima que exporten entre 10 i 50 milions d'euros. Aquest grup d'empreses concentra el 34% de l'exportació catalana el 2011 i ha seguit una trajectòria ascendent clarament més moderada que el grup anterior, amb un creixement acumulat del 57% al llarg del període 2000-2011 (5,3% en mitjana anual).

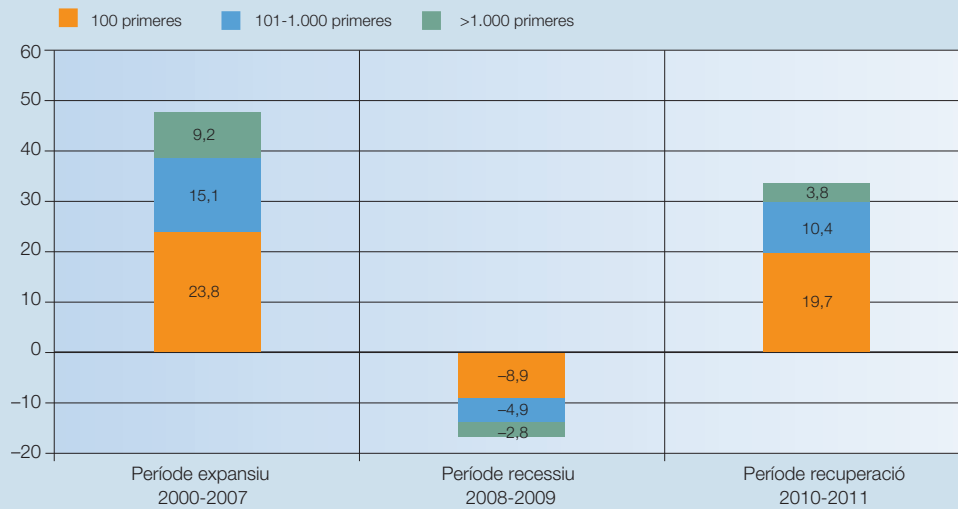
Finalment, hi ha el grup d'empreses que se situen de la posició 1000 cap enrere. Aquest grup d'empreses concentra el 19% de l'exportació catalana el 2011 i la seva exportació ha crescut un 47% en els onze anys del període analitzat (4,2% en mitjana anual), lleugerament per sota del que ho han fet les *middle export firms*.

Amb l'objectiu d'identificar quines han estat les empreses protagonistes de l'expansió i posterior recuperació de l'exportació catalana, s'han calculat les contribucions al creixement que han fet cada un d'aquests grups d'empreses (*champions*, *middle*, i la resta), i s'han obtingut els següents resultats (gràfic 13):

- En primer lloc, les 100 empreses líders en exportació ha contribuït en un 50% al creixement de l'exportació en el període 2000-2007 (24 punts del 48% de creixement acumulat), mentre que en el període de recuperació 2010-2011, han arribat a explicar el 58% del creixement total (20 punts del 34% de creixement acumulat), un percentatge que supera amb escreix la seva participació en l'exportació total (47%).

## Contribució al creixement de l'exportació a Catalunya, per períodes

(Punts percentuals)



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'ICEX

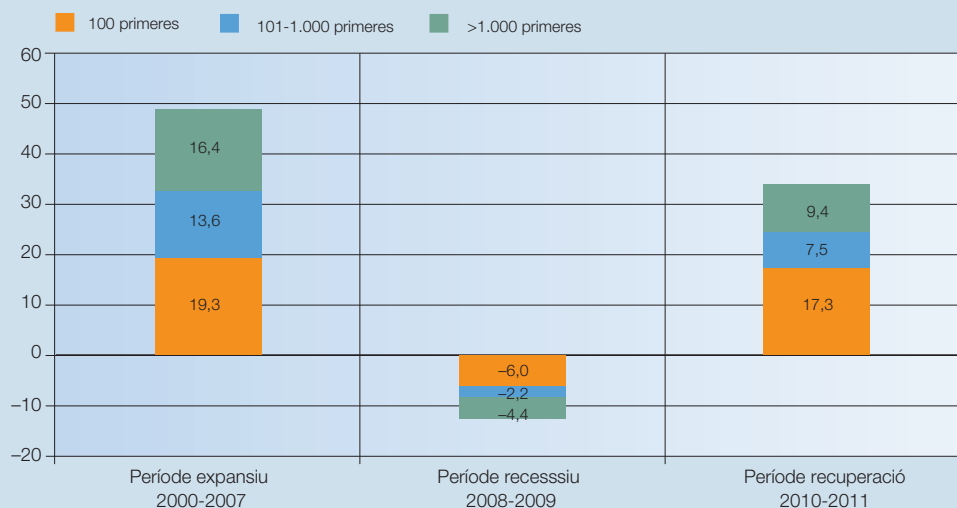
- En canvi, les empreses situades en la part mitja del rànquing (de la 101 a la 1000) han tingut una contribució al creixement idèntica en el període expansiu 2000-2007 i en el recent període de recuperació. Concretament han explicat el 31% del creixement total de l'exportació, lleugerament per sota del seu pes en l'exportació total, que és el 34%.
- Finalment, les empreses situades a partir de la posició 1000 han tingut un menor protagonisme en l'etapa de recuperació 2010 i 2011 que en l'etapa expansiva anterior (2000-2007). En els darrers dos anys només han explicat l'11% del creixement acumulat, per sota del seu pes en l'exportació total (19%).

En conclusió, les 100 principals empreses exportadores són les que han protagonitzat el creixement de l'exportació durant la darrera dècada, i dintre d'aquestes, en especial les situades a partir de la posició 50 en el rànquing, que han demostrat una major capacitat de resistència en moments de caiguda del comerç mundial per la seva estructura sectorial més diversificada.

Si comparem aquests resultats amb els obtinguts per a la resta d'Espanya, s'observen dues diferències significatives (gràfic 14). En primer lloc, la menor contribució a Espanya de les 100 primeres empreses exportadores en la recuperació de les exportacions els anys 2010 i 2011 (el 50% del creixement enfront del 58% a Catalunya) i, per contra, la major contribució de les empreses situades a partir de la posició 1000 (27,5% del creixement enfront de l'11% a Catalunya), és a dir, de les empreses amb menor volum d'exportació que com hem vist tenen un pes relatiu superior en l'exportació estatal que en la catalana.

**Contribució al creixement de l'exportació a Espanya, per períodes**

(Punts percentuals)



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'ICEX

#### 4. Característiques que defineixen l'empresa exportadora actual: les cinc claus de l'èxit

La Cambra de Comerç de Barcelona ha realitzat, en col·laboració amb l'Idescat, una enquesta a 526 establiments industrials<sup>5</sup> amb l'objectiu de conèixer les característiques que diferencien l'empresa exportadora catalana de la no exportadora i també d'aquelles que només exporten esporàdicament. Cal precisar que l'enquesta s'ha fet a establiments i no a empreses, si bé aquí els resultats es tracten com si fossin a empreses.

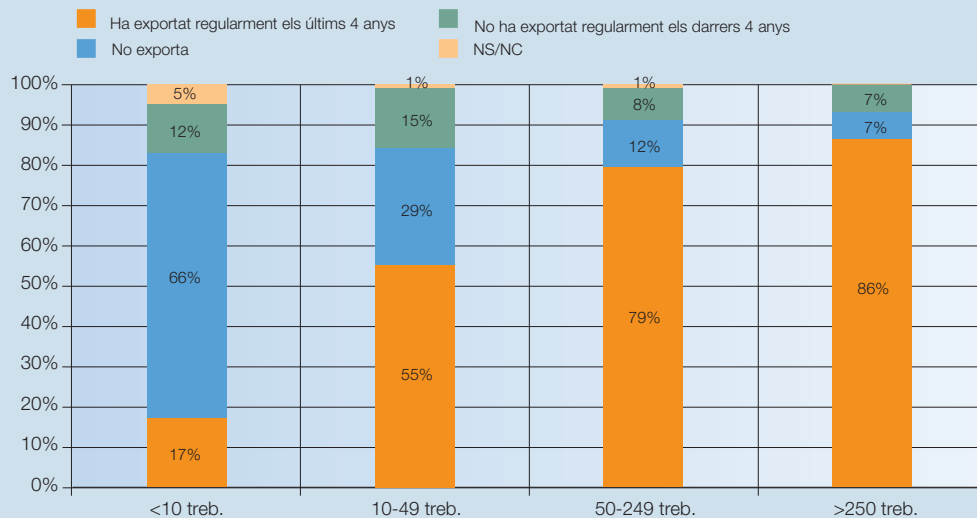
Del mig miler d'establiments enquestats, el 52% exporten regularment, 12% exporten esporàdicament o han començat a exportar el darrer any, i el 34% restant no exporten. Però aquests percentatges varien en funció de la dimensió de l'establiment. Segons els resultats de l'enquesta, poc més de la meitat dels establiments de 10 a 50 treballadors exporta, mentre que en els establiments de més de 250 treballadors aquest percentatge arriba al 86%. En canvi, la majoria d'establiments que no exporten regularment o que han començat a exportar l'últim any, estan concentrats en el tram de menys de 50 treballadors (gràfic 15).

Així, doncs, dimensió és sinònim d'internacionalització i de regularitat en l'activitat exterior. Les empreses petites tenen més difícil sobreviure en els mercats exteriors. Ara bé, la iniciació a l'exportació està protagonitzada per empreses de menor dimensió que tindran l'oportunitat de créixer gràcies a la seva internacionalització.

<sup>5</sup> Preguntes incloses en l'Enquesta trimestral de clima empresarial de Catalunya de la Cambra de Comerç de Barcelona i l'Idescat.

## Enquesta als establiments industrials de Catalunya

(En % del total)



Font: Enquesta de clima empresarial de Catalunya, 1er trimestre del 2012 (Idescat i Cambra de Comerç de Barcelona)

La variable dimensió també està relacionada amb el mercat destí de l'exportació. A mesura que augmenta la dimensió de l'empresa augmenta la diversificació geogràfica de les exportacions. Els resultats de l'enquesta mostren que pràcticament totes les empreses estan presents en el continent europeu, mentre que per accedir al mercat asiàtic o a l'americà es requereix d'una certa dimensió empresarial.

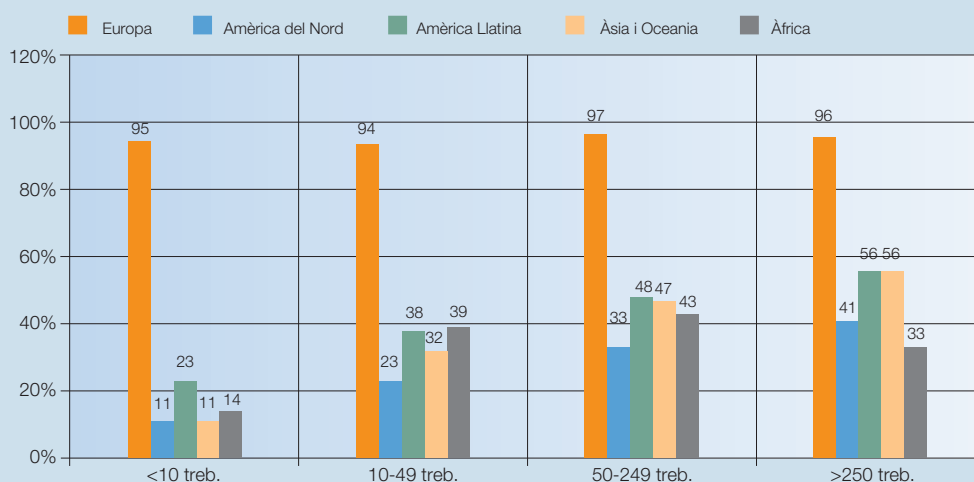
Concretament, més del 30% de les empreses exportadores de 10 a 49 treballadors tenen relacions comercials amb Àsia i amb Amèrica Llatina, mentre que en el cas de les empreses més grans (>250 treballadors) aquest percentatge arriba al 56%. En canvi, les empreses que es dirigeixen al mercat africà són bàsicament pimes. Això significa que gairebé totes les empreses exportadores inicien el seu recorregut internacional per Europa, però a mesura que augmenta la seva dimensió exploren altres mercats més llunyans. En canvi, l'accés al mercat africà, més fàcil per proximitat, no està tan subjecte a la dimensió de l'empresa (gràfic 16).

En termes globals, cal assenyalar l'elevada presència d'empreses catalanes en els mercats d'Amèrica Llatina i d'Àsia i Oceania. Sobretot és interessant destacar que més de la meitat de les empreses exportadores regulars venen els seus productes en el mercat asiàtic, un mercat que fins fa poc era minoritari i que ara ja compta amb una presència similar a la del mercat llatinoamericà, tradicionalment més accessible per qüestions de similitud cultural i lingüística. A més a més, Amèrica Llatina és el mercat extraeuropeu amb una major presència d'empreses exportadores irregulars. Els següents dos continents en importància són Amèrica del Nord, on estan presents el 41% de les empreses exportadores catalanes, i Àfrica, amb una presència del 33% del nostre teixit industrial exportador (gràfic 17).



**Enquesta als establiments industrials de Catalunya**

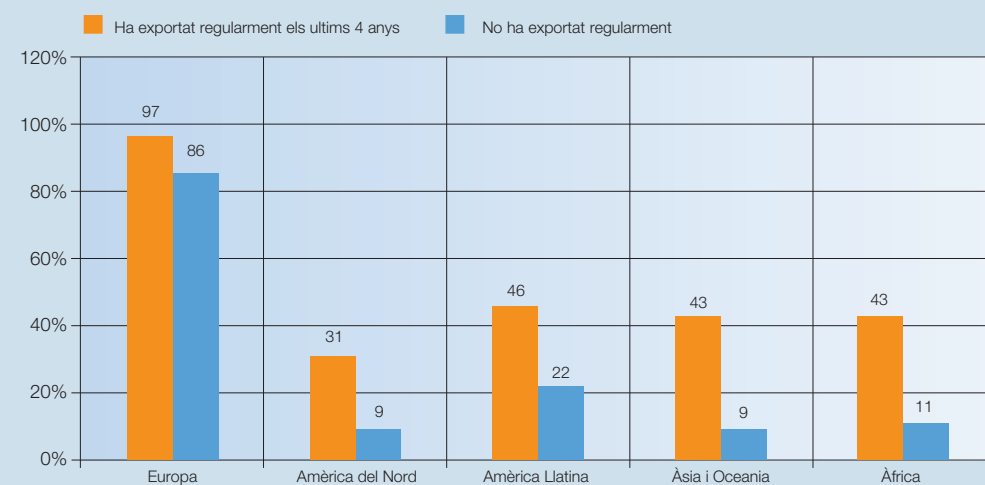
(Empreses que exporten, per destí i dimensió. En % sobre el total d'empreses que exporten)



Font: Enquesta de clima empresarial de Catalunya, 1er trimestre del 2012 (Idescat i Cambra de Comerç de Barcelona)

**Enquesta als establiments industrials de Catalunya**

(Empreses que exporten, per destí. En % sobre el total d'empreses)



Font: Enquesta de clima empresarial de Catalunya, 1er trimestre del 2012 (Idescat i Cambra de Comerç de Barcelona)

A banda de la dimensió, l'enquesta ens mostra cinc variables que defineixen l'empresa exportadora, i que són:

1. Haver tret un producte nou al mercat en els darrers 4 anys.
2. Haver tingut alguna activitat d'innovació tecnològica l'últim any.
3. Haver realitzat un esforç inversor en capital fix (construccions, maquinària, material d'ofimàtica, programari, etc.) regular en els darrers 4 anys.
4. Tenir un alt percentatge de treballadors qualificats (titulats universitaris i de cicles formatius).
5. I que el capital estranger participi en la propietat de l'empresa.

Totes aquestes variables són indicatives que les empreses exportadores són més productives que aquelles que no exporten.

Tal com es pot veure a la taula 2, les dues variables que determinen en major mesura la propensió a exportar d'una empresa, encara que sigui de manera irregular, són que hagi tret un producte nou al mercat en els darrers anys o que hagi fet alguna activitat innovadora recentment. De fet, els resultats de l'enquesta mostren que la meitat de les empreses exportadores no regulars són innovadores i també la meitat han tret al mercat un nou producte en els darrers 4 anys. Mentre que en el cas de les empreses no exportadores només 1 de cada 4 reuneix aquests requisits.

Taula 2

**Enquesta als establiments industrials de Catalunya**  
(En % del total de respostes)

|   | Exporta regularment | Exporta no regularment | No exporta |
|---|---------------------|------------------------|------------|
| <b>Mostra</b>   | <b>272</b>          | <b>64</b>              | <b>179</b> |
| 1. Ha tret un producte nou en els darrers 4 anys        | 67%                 | 55%                    | 25%        |
| 2. En el 2011 ha realitzat alguna innovació tecnològica | 65%                 | 50%                    | 22%        |
| 3. Ha invertit en capital fix els darrers quatre anys   | 56%                 | 33%                    | 24%        |
| 4. Té participació de capital estranger                 | 21%                 | 6%                     | 4%         |
| 5. Alt percentatge de treballadors qualificats          | 21%                 | 13%                    | 12%        |

Font: Enquesta de clima empresarial de Catalunya, 1er trimestre del 2012 (Idescat i Cambra de Comerç de Barcelona)

La tercera característica que defineix l'empresa exportadora és haver realitzat un esforç inversor en capital fix de manera regular els darrers anys. La propensió a invertir està relacionada amb el creixement dels mercats i l'accés al crèdit. Només un 24% de les empreses no exportadores inverteix regularment, segons l'enquesta, mentre que entre les empreses exportadores regulars el percentatge arriba al 56%.

Finalment, les variables de participació de capital estranger en la propietat de l'empresa i de qualificació dels treballadors són els dos factors que diferencien l'empresa exportadora regular de la no regular.

Tal com veiem a la taula, el percentatge d'empreses amb capital estranger i amb una alta qualificació dels seus treballadors és reduït i molt similar entre les empreses no exportadores i les exportadores no regulars. Concretament, només el 5%-6% de les empreses no exportadores o exportadores no regulars tenen capital estranger i el 12%-13% de les empreses consideren que el nivell de qualificació dels seus treballadors és alt. Aquests percentatges augmenten considerablement en el cas de les empreses exportadores regulars. Així, el 21% de les empreses exportadores declaren tenir una participació de capital estranger i també el 21% que el nivell mitjà de formació de la plantilla és alt.

A la taula 3 es mostren els resultats de l'enquesta segons el nombre de treballadors de l'empresa sense tenir en compte la seva activitat exterior. Els resultats són molt similars als obtinguts anteriorment ja que, com hem vist, la dimensió és la característica fonamental de l'empresa exportadora. Així, les empreses de més de 250 treballadors es caracteritzen perquè gairebé totes han innovat i han invertit de manera regular. A més, gairebé la meitat d'aquestes empreses tenen participació de capital estranger i el 28% consideren que el nivell mitjà de qualificació dels seus treballadors és alt. El percentatge d'empreses que compleix amb aquests requisits va disminuint a mesura que ho fa la dimensió de l'empresa.

**Enquesta als establiments industrials de Catalunya**

En % del total de respostes (exportadores i no exportadores)

|   | < 10<br>treb. | 10 a 49.<br>treb. | 50 - 249<br>treb. | > 250.<br>treb. | Total<br>indústria |
|---|---------------|-------------------|-------------------|-----------------|--------------------|
| <b>Mostra</b>   | <b>152</b>    | <b>210</b>        | <b>135</b>        | <b>29</b>       | <b>526</b>         |
| 1. Ha tret un producte nou en els darrers 4 anys        | 30%           | 52%               | 62%               | 79%             | 50%                |
| 2. En el 2011 ha realitzat alguna innovació tecnològica | 24%           | 45%               | 67%               | 86%             | 47%                |
| 3. Ha invertit en capital fix els darrers quatre anys   | 22%           | 32%               | 67%               | 90%             | 41%                |
| 4. Té participació del capital estranger                | 4%            | 7%                | 24%               | 48%             | 13%                |
| 5. Alt percentatge de treballadors qualificats          | 16%           | 16%               | 16%               | 28%             | 17%                |

Font: Enquesta de clima empresarial de Catalunya, 1er trimestre del 2012 (Idescat i Cambra de Comerç de Barcelona)

En resum, cal augmentar la nostra base d'empreses exportadores però s'ha de fer amb garanties de continuïtat i permanència. Amb l'objectiu d'identificar els trets característics que defineixen l'empresa exportadora regular hem fet l'enquesta, i els resultats són concloents. Les «cinc claus de l'èxit» de l'exportació són tenir dimensió, ser innovadors (de procés o de producte), fer un esforç inversor regular, tenir un alt percentatge de treballadors qualificats, i comptar amb la presència de capital estranger a l'empresa.

## 5. Conclusions

L'exportació de béns a Catalunya ha seguit una trajectòria ascendent molt positiva al llarg de la darrera dècada que només es va trancar amb la intensificació de la crisi l'any 2009. Després d'aquesta caiguda, l'exportació ha experimentat una intensa recuperació durant els anys 2010 i 2011 i ha arribat a assolir taxes de creixement molt superiors a l'etapa precrisi. Resulta especialment interessant identificar el tipus d'empresa que està protagonitzant aquesta recuperació de les exportacions amb la finalitat de conèixer les claus que podrien ajudar a mantenir la tendència expansiva del sector exterior en el futur. Del treball realitzat s'han obtingut tres conclusions rellevants.

La primera conclusió dóna resposta a la pregunta que plantejàvem a la introducció: quins han estat els autèntics protagonistes del miracle de l'exportació catalana durant la darrera dècada? Els protagonistes han estat les anomenades *champion export firms*, les principals 100 empreses exportadores, ja que aquestes han explicat més de la meitat del creixement de l'exportació catalana de la darrera dècada.

Les 100 primeres empreses del rànquing exporten totes elles per sobre dels 50 milions d'euros, i són les que han seguit una trajectòria més positiva del volum d'exportació, atès que l'han més que doblat entre l'any 2000 i el 2011, mentre que el volum d'exportació de les empreses que exporten per sota d'aquesta quantitat ha augmentat només un 28% acumulat en el mateix període.

Dintre de les 100 primeres, són les situades entre la posició 50 i la 100 (que s'estima que exporten entre 50 i 100 milions d'euros) les que han experimentat una evolució més positiva ja que han demostrat ser més resistents en períodes de crisi. A la resta d'Espanya, en canvi, hi ha una major

presència relativa de petites empreses exportadores que han contribuït en major mesura que a Catalunya a la recuperació de les exportacions espanyoles.

Aquests resultats podrien ajudar els serveis de promoció exterior a reorientar les polítiques de suport a la internacionalització. Caldria estudiar fórmules per augmentar la capacitat d'arrossegament que poden exercir aquestes empreses líders, per exemple, mitjançant la subcontractació o estimulants la creació de xarxes d'empreses exportadores en els països de destinació. El repte estaria a aconseguir que la gran empresa exportadora catalana actuï com a àncora d'altres petites i mitjanes empreses.

La segona conclusió és que malgrat l'augment d'empreses que s'inicien en l'exportació i de la seva important contribució al creixement de l'exportació durant la fase de recuperació (gairebé en una quarta part), el nombre d'empreses que interrompen la seva activitat és encara superior, fet que dona com a resultat una reducció continuada de l'estoc d'empreses exportadores regulars des de l'any 2007. Això es tradueix en què el fort creixement acumulat de les exportacions al llarg de la darrera dècada és conseqüència d'un augment significatiu de l'import mitjà exportat per empresa (marge intensiu), i especialment de l'empresa exportadora regular, i no d'un augment de la base d'empreses exportadores (marge extensiu), fet que ens situa en una posició més vulnerable davant d'un empitjorament de la conjuntura econòmica mundial.

El fet que el nombre d'empreses catalanes que abandonen els mercats exteriors a Catalunya sigui creixent i, a més, superior en termes percentuals que a la resta d'Espanya, hauria de fer reflexionar a les institucions públiques sobre la necessitat d'adoptar de forma prioritària i urgent polítiques que ajudin les empreses catalanes a mantenir-se en els mercats exteriors una vegada s'inicien en l'exportació. Tant o més important és ajudar les empreses a internacionalitzar-se com a consolidar en el futur aquesta presència exterior. També caldrà analitzar a fons les raons per les quals les empreses catalanes tenen una ràtio d'interrupció superior al de la resta d'empreses espanyoles.

Finalment, hem identificat les «cinc claus de l'èxit» de l'exportació, a partir d'una enquesta a més 500 empreses industrials catalanes amb la qual volíem trobar les característiques que diferencien les empreses exportadores de les que no ho són. Els resultats mostren que les empreses de més dimensió, més innovadores (de procés o producte), amb un esforç inversor regular, amb més qualificació dels seus treballadors i amb presència de capital estranger, són les que tenen més garanties per competir en els mercats mundials. Ara bé, s'ha de diferenciar entre les tres variables que caracteritzen l'empresa exportadora enfront de la no exportadora, que són: haver tret un nou producte al mercat, haver introduït alguna innovació darrerament i haver invertit en capital físic regularment; i les dues variables que diferencien l'empresa exportadora regular enfront de l'exportadora irregular, i que són tenir participació de capital estranger i un nivell de qualificació alt dels treballadors.

Davant d'aquests resultats, la política de promoció exterior no s'hauria d'enfocar solament en ajudar les empreses a obrir mercats a l'exterior, sinó que al mateix temps s'ha d'actuar en els cinc àmbits que estan directament relacionats amb la propensió a exportar: dimensió, foment de la innovació, formació, estímuls a la inversió i atracció de capital estranger.

## Resultats de l'enquesta sobre exportació. I trimestre de 2012. (En percentatge)

|   | Total Indústria | Alimentació, begudes i tabac | Tèxtil, confecció, cuir i calçat | Ind. de la fusta i el suro, paper i arts gràfiques | Ind. químiques, cautxú i altres prod. minerals no metàl·lics | Metal·lúrgia i fabricació de productes metàl·lics | Fabr. maq. i equips mecànics, elèctrics i prod. informàtics, electrònics i òptics | Altres indústries | Menys de 10 ocupats | De 10 a 49 ocupats | De 50 a 249 ocupats | 250 ocupats o més | Barcelona | Girona | Lleida | Tarragona |  |
|---|-----------------|------------------------------|----------------------------------|--|--|---|---|-------------------|---------------------|--------------------|---------------------|-------------------|-----------|--------|--------|-----------|--|
| <b>En els darrers 4 anys, el vostre establiment</b>   |                 |                              |                                  |  |  |   |   |                   |                     |                    |                     |                   |           |        |        |           |  |
| No ha exportat  | 34              | 32                           | 38                               | 41   | 22   | 51  | 24  | 44                | 66                  | 29                 | 12                  | 7                 | 31        | 37     | 47     | 30        |  |
| Ha exportat, però NO reguladament   | 12              | 13                           | 17                               | 10   | 12   | 6   | 16  | 13                | 12                  | 15                 | 9                   | 7                 | 12        | 11     | 12     | 14        |  |
| Ha exportat reguladament  | 52              | 56                           | 40                               | 40   | 65   | 42  | 60  | 40                | 17                  | 55                 | 79                  | 86                | 55        | 49     | 37     | 55        |  |
| NS/NC   | 2               | 0                            | 4                                | 9  | 1  | 1   | 0   | 3                 | 5                   | 1                  | 1                   | 0                 | 2         | 3      | 4      | 1         |  |
| <b>En quins mercats exporteu?</b>   |                 |                              |                                  |  |  |   |   |                   |                     |                    |                     |                   |           |        |        |           |  |
| Europa  | 95              | 94                           | 96                               | 100  | 95   | 97  | 92  | 97                | 95                  | 94                 | 97                  | 96                | 95        | 96     | 92     | 98        |  |
| Amèrica del Nord  | 26              | 35                           | 41                               | 14   | 27   | 21  | 27  | 17                | 11                  | 23                 | 33                  | 41                | 28        | 21     | 22     | 30        |  |
| Amèrica Llatina   | 41              | 33                           | 44                               | 21   | 45   | 52  | 49  | 31                | 23                  | 38                 | 48                  | 56                | 44        | 44     | 31     | 36        |  |
| Àsia i Oceania  | 36              | 33                           | 41                               | 31   | 37   | 27  | 51  | 22                | 11                  | 32                 | 47                  | 56                | 37        | 35     | 25     | 44        |  |
| Àfrica  | 37              | 31                           | 26                               | 34   | 45   | 36  | 44  | 17                | 14                  | 39                 | 43                  | 33                | 36        | 38     | 36     | 38        |  |
| <b>En els darrers 4 anys, el vostre establiment ha tret un producte nou al mercat?</b>  |                 |                              |                                  |  |  |   |   |                   |                     |                    |                     |                   |           |        |        |           |  |
| SI  | 50              | 63                           | 49                               | 26   | 63   | 28  | 61  | 41                | 30                  | 52                 | 62                  | 79                | 54        | 47     | 36     | 49        |  |
| NO  | 43              | 38                           | 38                               | 53   | 31   | 61  | 34  | 56                | 56                  | 41                 | 35                  | 21                | 38        | 47     | 55     | 47        |  |
| Ns/NC   | 8               | 0                            | 13                               | 21   | 6  | 12  | 5   | 3                 | 14                  | 7                  | 3                   | 0                 | 8         | 6      | 10     | 4         |  |
| <b>En el 2011, ha realitzat el vostre establiment alguna activitat d'innovació tecnològica amb l'objectiu d'aconseguir productes o processos nous o sensiblement millorats?</b>                   |                 |                              |                                  |  |  |   |   |                   |                     |                    |                     |                   |           |        |        |           |  |
| SI  | 47              | 49                           | 40                               | 28   | 58   | 39  | 59  | 38                | 24                  | 45                 | 67                  | 86                | 50        | 46     | 33     | 49        |  |
| NO  | 47              | 49                           | 49                               | 59   | 38   | 51  | 37  | 56                | 63                  | 50                 | 30                  | 10                | 43        | 48     | 59     | 47        |  |
| Ns/NC   | 6               | 3                            | 11                               | 14   | 4  | 10  | 4   | 6                 | 13                  | 5                  | 3                   | 3                 | 7         | 6      | 8      | 4         |  |
| <b>Respecte a l'esforç de capital fix (edificis i construccions, material de transport, maquinària, material d'ofimàtica, i programari i programes informàtics), en el vostre establiment ...</b> |                 |                              |                                  |  |  |   |   |                   |                     |                    |                     |                   |           |        |        |           |  |
| Heu invertit reguladament en els darrers 4 anys   | 41              | 63                           | 28                               | 34   | 47   | 25  | 46  | 34                | 22                  | 32                 | 67                  | 90                | 42        | 46     | 34     | 40        |  |
| Heu fet alguna inver. en els darr. 4 anys, però no tots   | 38              | 25                           | 47                               | 36   | 32   | 49  | 37  | 46                | 42                  | 45                 | 27                  | 7                 | 37        | 35     | 47     | 34        |  |
| No heu realitzat inversions en els darrers 4 anys   | 16              | 13                           | 17                               | 14   | 18   | 22  | 14  | 15                | 26                  | 19                 | 3                   | 3                 | 16        | 16     | 10     | 23        |  |
| NS/NC   | 5               | 0                            | 9                                | 16   | 3  | 4   | 2   | 6                 | 10                  | 3                  | 3                   | 0                 | 5         | 3      | 10     | 3         |  |
| <b>Quin és el percentatge de treballadors qualificats (titulats universitaris i de cicles formatius) del vostre establiment?</b>  |                 |                              |                                  |  |  |   |   |                   |                     |                    |                     |                   |           |        |        |           |  |
| Percentatge alt   | 17              | 11                           | 0                                | 9  | 21   | 10  | 37  | 15                | 16                  | 16                 | 16                  | 28                | 18        | 16     | 8      | 19        |  |
| Percentatge mitjà   | 35              | 39                           | 21                               | 33   | 40   | 32  | 37  | 31                | 25                  | 32                 | 45                  | 52                | 33        | 38     | 33     | 38        |  |
| Percentatge baix  | 38              | 46                           | 64                               | 38   | 30   | 45  | 19  | 44                | 38                  | 45                 | 33                  | 14                | 37        | 39     | 45     | 34        |  |
| NS/NC   | 10              | 4                            | 15                               | 21   | 9  | 13  | 6   | 10                | 21                  | 6                  | 6                   | 7                 | 11        | 6      | 14     | 8         |  |
| <b>Participa el capital estranger en la propietat de l'empresa a què pertany el vostre establiment?</b>   |                 |                              |                                  |  |  |   |   |                   |                     |                    |                     |                   |           |        |        |           |  |
| SI  | 13              | 7                            | 4                                | 9  | 22   | 9   | 12  | 18                | 4                   | 7                  | 24                  | 48                | 15        | 5      | 7      | 21        |  |
| NO  | 83              | 93                           | 89                               | 83   | 75   | 88  | 84  | 74                | 89                  | 90                 | 72                  | 52                | 81        | 90     | 85     | 78        |  |
| Ns/NC   | 4               | 0                            | 6                                | 9  | 3  | 3   | 4   | 9                 | 7                   | 3                  | 4                   | 0                 | 4         | 5      | 8      | 1         |  |

Fitxa tècnica: Univers 47.040 Mostra 526 Error (%) 4,2

## Resultats de l'enquesta sobre exportació. I trimestre de 2012. (En Percentatge)

|   | Total<br>Indústria | En els darrers quatre anys, l'establiment... |  |                            |
|---|--------------------|--|--|----------------------------|
|   |                    | No ha<br>exportat                            | Ha exportat,<br>però NO<br>regularment | Ha exportat<br>regularment |
| <b>Dimensió de l'establiment</b>  |                    |  |  |                            |
| Menys de 10 ocupats   | 29                 | 56   | 28                                     | 10                         |
| De 10 a 49 ocupats  | 40                 | 34   | 50                                     | 42                         |
| De 50 a 249 ocupats   | 26                 | 9  | 19                                     | 39                         |
| 250 ocupats o més   | 6                  | 1  | 3                                      | 9                          |
| <b>En quins mercats exporteu?</b>   |                    |  |  |                            |
| Europa  | 68                 | -  | 86                                     | 97                         |
| Amèrica del Nord  | 19                 | -  | 9                                      | 31                         |
| Amèrica Llatina   | 29                 | -  | 22                                     | 46                         |
| Àsia i Oceania  | 26                 | -  | 9                                      | 43                         |
| Àfrica  | 26                 | -  | 11                                     | 43                         |
| <b>En els darrers 4 anys, el vostre establiment ha tret un producte nou al mercat?</b>  |                    |  |  |                            |
| SI  | 50                 | 25   | 55                                     | 67                         |
| NO  | 43                 | 65   | 44                                     | 29                         |
| Ns/Nc   | 8                  | 10   | 2                                      | 4                          |
| <b>En el 2011, ha realitzat el vostre establiment alguna activitat d'innovació tecnològica amb l'objectiu d'aconseguir productes o processos nous o sensiblement millorats?</b>                   |                    |  |  |                            |
| SI  | 47                 | 22   | 50                                     | 65                         |
| NO  | 47                 | 70   | 47                                     | 33                         |
| Ns/Nc   | 6                  | 8  | 3                                      | 2                          |
| <b>Respecte a l'esforç de capital fix (edificis i construccions, material de transport, maquinària, material d'ofimàtica, i programari i programes informàtics), en el vostre establiment ...</b> |                    |  |  |                            |
| Heu invertit regularment en els darrers 4 anys  | 41                 | 24   | 33                                     | 56                         |
| Heu fet alguna inversió en els darrers 4 anys, però no tots   | 38                 | 45   | 53                                     | 31                         |
| No heu realitzat inversions en els darrers 4 anys   | 16                 | 25   | 14                                     | 11                         |
| NS/NC   | 5                  | 6  | -                                      | 1                          |
| <b>Quin és el percentatge de treballadors qualificats (titulats universitaris i de cicles formatius) del vostre establiment?</b>  |                    |  |  |                            |
| Percentatge alt   | 17                 | 12   | 13                                     | 21                         |
| Percentatge mitjà   | 35                 | 25   | 42                                     | 40                         |
| Percentatge baix  | 38                 | 47   | 42                                     | 33                         |
| NS/NC   | 10                 | 16   | 3                                      | 5                          |
| <b>Participa el capital estranger en la propietat de l'empresa a què pertany el vostre establiment?</b>   |                    |  |  |                            |
| SI  | 13                 | 4  | 6                                      | 21                         |
| NO  | 83                 | 92   | 92                                     | 78                         |
| Ns/Nc   | 4                  | 4  | 2                                      | 2                          |

Fitxa tècnica: Univers 47.040 Mostra 526 Error (%) 4,2





# Cronologia esdeveniments econòmics més importants del 2011

## GENER

- ▶ L'1 de gener, Estònia entra a formar part de la zona euro i eleva a 17 el número de països membres.
- ▶ La Xina es converteix en la segona economia més gran del món.

## FEBRER

- ▶ Les revoltes a Líbia fan escalar el preu del petroli fins a màxims des de l'estiu de 2008. S'aproven mesures per fomentar l'estalvi energètic.
- ▶ Se signa l'Acord social i Econòmic, que inclou la reforma de les pensions.
- ▶ El Govern espanyol aprova un decret llei que reforça la solvència de les entitats de crèdit.
- ▶ S'aprova un decret llei de mesures urgents per a l'ocupabilitat i la reforma de les polítiques actives d'ocupació.

## MARÇ

- ▶ L'11 de març es produeix un terratrèmol a l'est del Japó que origina un gran tsunami i que acaba ocasionant una crisi nuclear a la central de Fukushima.
- ▶ S'estén la tensió geopolítica als països de l'Orient Mitjà i del Nord d'Àfrica.
- ▶ El 25 de març se celebra la primera Cimera Econòmica a Catalunya, en la qual van participar totes les forces polítiques i agents socials.

## ABRIL

- ▶ El Banc Central Europeu puja el tipus d'interès oficial a l'1,25%.
- ▶ El 6 d'abril Portugal va esdevenir el tercer país de la zona euro en demanar assistència financera a la UE.
- ▶ S'amplia la deducció per rehabilitació d'habitatge.
- ▶ La Generalitat aprova un pla de mesures per a la reducció de la despesa sanitària.
- ▶ Segona emissió de bons de la Generalitat a un i dos anys per a inversors detallistes, per import de 3.194 milions d'euros.

## MAIG

- ▶ El Consell de Ministres d'Economia i Finances de la UE aprova un pla de suport financer a Portugal per un import de 78.000 milions d'euros.
- ▶ El 22 de maig se celebren les eleccions municipals.

## JUNY

- ▶ El Congrés aprova la reforma del sistema de pensions, que eleva a 67 anys l'edat de jubilació i el període de còmput per calcular la pensió a 25 anys.
- ▶ S'aprova el decret de mesures urgents per a la reforma de la negociació col·lectiva, que modifica la clàusula d'ultraactivitat dels convenis col·lectius.



- ▶ El Govern presenta l'Avantprojecte de llei de simplificació, d'agilitat i reestructuració administrativa i de promoció de l'activitat econòmica, coneguda com a Llei Òmnibus.

#### JULIOL

- ▶ Els països de la UE pacten el segon pla d'ajuda financera a Grècia per un import de 109.000 milions d'euros, entre altres mesures per estabilitzar l'euro.
- ▶ El BCE puja el tipus d'interès oficial a l'1,5%.
- ▶ Es publiquen els tests d'estrès a la banca europea.
- ▶ El Parlament aprova els Pressupostos de la Generalitat per al 2011, amb una reducció de la despesa no financera i no finalista del 10% i un objectiu de dèficit del 2,66% del PIB català.

#### AGOST

- ▶ El Govern espanyol aprova un nou paquet de mesures: l'avenç del pagament de l'impost de societats per a les grans empreses, la racionalització de la despesa farmacèutica i la reducció temporal de l'IVA al 4% en la compra d'habitatge nou.
- ▶ Reial Decret-Llei de mesures urgents per al mercat laboral que inclou, entre altres mesures, la reducció del 100% de les cotitzacions a la Seguretat Social durant tota la vigència del contracte per a l'empresa que contracti un treballador aturat i li suposi un augment del nombre d'ocupats.

#### SETEMBRE

- ▶ Rebaixa de les previsions de creixement mundial com a conseqüència de la desacceleració del comerç mundial i la crisi del deute sobirà a Europa.
- ▶ Es restableix l'Impost de Patrimoni a Catalunya durant el 2011 i 2012.
- ▶ S'aprova la reforma de l'article 135 de la Constitució Espanyola que introdueix el principi d'estabilitat pressupostària.
- ▶ La Generalitat presenta el seu propi Projecte de Llei d'estabilitat pressupostària, que fixa un sostre de dèficit estructural del 0,14% per al 2018.
- ▶ Entrada del FROB en dos bancs catalans: Catalunya Banc i Unnim Banc.

#### OCTUBRE

- ▶ La Cimera Europea aprova el segon paquet de rescat a Grècia i una quitança del 50% del deute públic per als inversors privats. També s'aprova un augment de la ratio de capital de màxima qualitat dels bancs fins al 9% i s'amplia la capacitat financera del Fons Europeu d'Estabilització Financera.
- ▶ La Comissió Europea inclou el corredor del Mediterrani entre les infraestructures prioritàries de transport.
- ▶ Tercera emissió de bons de la Generalitat a un i dos anys per a inversors detallistes, per valor de 4.223 milions d'euros.

#### NOVEMBRE

- ▶ El BCE baixa el tipus d'interès oficial a l'1,25%.
- ▶ La prima de risc espanyola arriba als 470 punts bàsics, el màxim històric des de la creació de l'euro.
- ▶ El 20 de novembre el PP guanya per majoria absoluta les eleccions generals.

## DESEMBRE

- ▶ El BCE baixa el tipus d'interès oficial a l'1% i anuncia subhastes extraordinàries de liquiditat a 36 mesos.
- ▶ La Cimera Europea aprova una major disciplina fiscal per als 23 estats membres signants (sostre màxim de dèficit estructural del 0,5% del PIB i sancions automàtiques si s'excedeix el 3%).
- ▶ Nou paquet de mesures urgents en vigor a partir de 2012: increment de l'IRPF; augment de l'IBI; recuperació de la desgravació a l'IRPF per a la compra d'habitatge habitual; increment de les pensions de l'1%; congelació salarial als funcionaris i no renovació de la Renda d'Emancipació, entre altres.
- ▶ La Llei d'acompanyament als pressupostos de la Generalitat per al 2012 crea un impost sobre les estades turístiques i un tiquet moderador sobre la recepta mèdica. També puja el cànon de l'aigua, l'impost sobre hidrocarburs i l'impost sobre AJD, entre altres mesures.





## Relació d'estudis especials i treballs monogràfics

### Títols publicats a la *Memòria econòmica de Catalunya* a partir de l'any 2000

|  | Any  | Pàgines |
|--|------|---------|
| <b>Evolució econòmica internacional</b>  |      |         |
| ▶ Les relacions euromediterrànies: cap a l'establiment d'una zona de lliure comerç a l'horitzó 2010? | 2000 | 24-26   |
| ▶ Mercosur: entre la Unió Europea i l'ALALC  | 2000 | 28-30   |
| ▶ L'èxit de l'euro   | 2001 | 22-23   |
| ▶ La Xina: una economia en transformació   | 2001 | 25-27   |
| ▶ La nova ampliació de la Unió Europea   | 2001 | 29      |
| ▶ Els canvis d'estratègia monetària del Banc Central Europeu (BCE)                                   | 2002 | 23      |
| ▶ L'economia japonesa: una recuperació certa?  | 2003 | 22-23   |
| ▶ Mèxic i el Brasil: dos models diferents?   | 2003 | 27      |
| ▶ La Xina d'avui   | 2004 | 28-29   |
| ▶ Els acords de Hong Kong i la viabilitat del programa de Doha per al desenvolupament                | 2005 | 27-28   |
| ▶ La Unió Europea s'amplia a 27 membres  | 2006 | 24-25   |
| ▶ Avenços i reptes de la cooperació internacional  | 2006 | 28-29   |
| ▶ Una crisi dominada   | 2007 | 27-32   |
| ▶ La crisi financera internacional   | 2007 | 32-33   |
| ▶ El creixement de l'economia xinesa: reptes i oportunitats  | 2007 | 39-41   |
| ▶ La reunió del G-20 a Londres   | 2008 | 36-37   |
| ▶ Crisi i reestructuració de la indústria de l'automòbil a Espanya                                   | 2009 | 38-42   |
| ▶ La sostenibilitat de les finances públiques  | 2009 | 48-50   |
| ▶ La nova arquitectura del sistema financer internacional  | 2010 | 32-33   |
| ▶ La nova governança de la UEM   | 2010 | 34-35   |
| ▶ La crisi del deute públic a la Unió Europea i el futur de l'euro                                   | 2011 | 33-34   |
| ▶ Les economies emergents al comerç internacional  | 2011 | 35-36   |
| <b>L'economia espanyola</b>  |      |         |
| ▶ El diferencial d'inflació de l'economia espanyola  | 2000 | 37-38   |
| ▶ La coordinació de la política econòmica a la Unió Europea i a la zona euro                         | 2000 | 40-41   |
| ▶ L'impacte de les tecnologies de la informació i el coneixement en el creixement econòmic           | 2001 | 36-37   |
| ▶ Inversió a l'Amèrica Llatina: raons per a la recuperació   | 2002 | 32-33   |
| ▶ El diferencial d'inflació i la competitivitat de l'economia espanyola                              | 2002 | 36-37   |
| ▶ El debat sobre l'evolució de la productivitat a l'economia espanyola                               | 2003 | 33-34   |
| ▶ Desinversió i deslocalització d'empreses estrangeres   | 2003 | 43-46   |
| ▶ El déficit exterior creixent de l'economia espanyola   | 2004 | 41      |
| ▶ Immigració: mecanismes d'assimilació al mercat de treball espanyol                                 | 2005 | 40-41   |
| ▶ Agrupacions empresarials innovadores: una política d'innovació empresarial de nou disseny          | 2006 | 35-36   |
| ▶ La inversió estrangera manufacturera a Espanya   | 2006 | 38-39   |
| <b>Demanda i producció</b>   |      |         |
| ▶ Productivitat i cycle econòmic: EUA v. UE  | 2000 | 50-51   |
| ▶ L'euro, dos anys: un balanç positiu  | 2000 | 56-58   |
| ▶ Les multinacionals industrials catalanes l'any 2001  | 2001 | 55-56   |
| ▶ La deslocalització d'activitats productives a Catalunya i a Espanya                                | 2002 | 50      |
| ▶ Els preus actuals de l'habitatge són sostenibles?  | 2003 | 51-53   |
| ▶ Catalunya en la industrialització espanyola del segle xx   | 2003 | 58-60   |
| ▶ L'Acord Estratègic per a l'economia catalana. Reptes i oportunitats                                | 2004 | 48-49   |
| ▶ L'Euroregió Pirineus-Mediterrània  | 2004 | 52-53   |
| ▶ L'aeroport de Barcelona. Cap a un <i>hub</i> de nova generació?                                    | 2004 | 57-60   |
| ▶ Deslocalització i canvi industrial a Catalunya   | 2005 | 54-55   |
| ▶ L'economia catalana en el context espanyol i europeu   | 2007 | 53      |

## Títols publicats a la *Memòria econòmica de Catalunya* (Continuació)

|  | Any  | Pàgines |
|--|------|---------|
| ▶ L'impacte del petroli sobre el creixement econòmic   | 2007 | 54-55   |
| ▶ La localització de la indústria catalana entre el 1920 i el 2006. Continuïtat i canvis   | 2007 | 59-60   |
| ▶ El creixement econòmic de les comarques catalanes l'any 2006   | 2007 | 63      |
| ▶ L'economia catalana en el context espanyol i europeu   | 2008 | 52      |
| ▶ La necessària reconversió del sector de la construcció   | 2008 | 59-61   |
| ▶ El creixement econòmic de les comarques catalanes l'any 2007   | 2008 | 61-62   |
| ▶ L'economia catalana en el context espanyol i europeu   | 2009 | 58-59   |
| ▶ La «nova indústria» a Catalunya  | 2009 | 65-67   |
| ▶ La gestió empresarial en temps de canvi  | 2009 | 67-68   |
| ▶ El creixement econòmic de les comarques catalanes l'any 2008   | 2009 | 69-70   |
| ▶ L'economia catalana en el context espanyol i europeu   | 2010 | 46-48   |
| ▶ El creixement econòmic de les comarques catalanes l'any 2009   | 2010 | 54-55   |
| ▶ Evolució i perspectives del sector de l'automoció a Catalunya  | 2010 | 56-58   |
| ▶ La indústria del benestar a Catalunya  | 2011 | 46-48   |
| ▶ L'economia catalana en el context espanyol i europeu   | 2011 | 51-51   |
| ▶ El creixement econòmic de les comarques catalanes l'any 2010   | 2011 | 58-59   |
| ▶ El sector de productes infantils a Catalunya   | 2011 | 60-62   |
| <b>Demanda exterior. Comerç exterior</b>   |      |         |
| ▶ La regulació del comerç internacional: del GATT a l'OMC  | 2001 | 60-61   |
| ▶ Irrupció dels mercats emergents en l'economia mundial: nous reptes, noves oportunitats i noves destinacions per a l'empresa catalana | 2006 | 62-65   |
| ▶ La competitivitat de la indústria catalana en un món global  | 2007 | 76-77   |
| ▶ Les polítiques públiques de foment de la internacionalització de l'empresa catalana: el cas d'ACCIÓ                                  | 2008 | 220-222 |
| ▶ Les polítiques públiques de foment de la internacionalització de l'empresa catalana: el cas de l'ICEX                                | 2008 | 222-224 |
| ▶ La internacionalització de les empreses industrials catalanes: el cas d'AMES   | 2008 | 246-247 |
| ▶ El «turisme mèdic», una nova estratègia empresarial  | 2008 | 247-248 |
| ▶ Què cal esperar de la capitalitat mediterrània de Barcelona?   | 2009 | 75-76   |
| ▶ Aproximació breu a la Directiva de Serveis i a la seva transposició a Catalunya  | 2010 | 72-75   |
| ▶ L'oportunitat del vehicle elèctric per a Catalunya   | 2011 | 69-73   |
| <b>Població i mercat de treball</b>  |      |         |
| ▶ La nova reforma laboral  | 2000 | 77      |
| ▶ La nova enquesta de població activa  | 2001 | 69-71   |
| ▶ Les reformes del mercat de treball l'any 2001  | 2001 | 75      |
| ▶ El Consell de Treball, Econòmic i Social de Catalunya  | 2001 | 78-80   |
| ▶ L'evolució recent de la immigració a Catalunya   | 2002 | 62      |
| ▶ Un nou mapa per a les migracions interiors de l'Espanya dels anys noranta  | 2003 | 72-74   |
| ▶ El procés d'inserció laboral dels graduats universitaris   | 2003 | 82-84   |
| ▶ Els efectes demogràfics de la immigració a Catalunya   | 2006 | 76-77   |
| ▶ La incidència de la immigració en el sistema educatiu català   | 2008 | 79-80   |
| ▶ Demografia i habitatge   | 2009 | 88-91   |
| ▶ L'atracció d'immigrants de països occidentals a Catalunya  | 2010 | 79-81   |
| ▶ Reforma laboral 2010-2011. La penúltima?   | 2010 | 85-89   |
| ▶ Reforma laboral 2012. Profunda, però parcial   | 2011 | 88-92   |
| <b>Salari, costos i preus</b>  |      |         |
| ▶ La regulació de la negociació col·lectiva  | 2000 | 82-84   |
| ▶ Costos laborals en l'economia catalana: una anàlisi desagregada per branques d'activitat i dimensió empresarial                      | 2007 | 94-96   |
| ▶ La inflació diferencial de l'economia espanyola  | 2007 | 100-101 |
| ▶ El preu del petroli: causes explicatives i respostes estratègiques   | 2008 | 93-96   |

## Títols publicats a la *Memòria econòmica de Catalunya* (Continuació)

|  | Any  | Pàgines |
|--|------|---------|
| ▶ Cap a un nou model energètic   | 2010 | 98-99   |
| ▶ Reforma fiscal per afavorir el creixement i la competitivitat  | 2011 | 100-102 |
| <b>El sistema financer</b>   |      |         |
| ▶ La internacionalització de la banca espanyola  | 2000 | 99-100  |
| ▶ Tres anys de funcionament del Banc Central Europeu: què hem après?   | 2001 | 90      |
| ▶ Els efectes de la llei financera   | 2002 | 85-86   |
| ▶ Banca ètica i solidària  | 2003 | 99-101  |
| ▶ Basilea II i NIC: els nous reptes per a les entitats bancàries   | 2004 | 97-98   |
| ▶ L'obra social de les caixes d'estalvis: l'adaptació necessària als canvis en les preferències de la societat               | 2005 | 97-98   |
| ▶ Els derivats: solució o problema?  | 2007 | 104-106 |
| ▶ Els mercats financers: la crisi del 2007   | 2007 | 112-114 |
| ▶ La política monetària davant de la crisi econòmica actual  | 2008 | 103-106 |
| ▶ La crisi financera internacional   | 2008 | 110-113 |
| ▶ La crisi financera i la seva repercussió en l'economia espanyola   | 2009 | 115-116 |
| ▶ Creixement i restriccions financeres a l'empresa catalana  | 2010 | 113-115 |
| ▶ La reestructuració del sistema financer espanyol   | 2010 | 117-119 |
| ▶ La reestructuració del sistema bancari espanyol. La història interminable  | 2011 | 115-117 |
| <b>El sector públic</b>  |      |         |
| ▶ Perspectives de coordinació dels sistemes fiscals als països de la Unió Europea  | 2000 | 102-103 |
| ▶ El pacte d'estabilitat i la llei d'estabilitat pressupostària  | 2001 | 100-101 |
| ▶ El debat entorn de l'IRPF  | 2001 | 106     |
| ▶ La Fira Internacional de Barcelona   | 2001 | 156-157 |
| ▶ Definició de conceptes i ràtios  | 2001 | 162     |
| ▶ La Llei de cambres de comerç de Catalunya i del Consell General de Cambres   | 2001 | 162-164 |
| ▶ La reforma de les finances municipals del 2002   | 2002 | 100-101 |
| ▶ Les finances de la Generalitat de Catalunya: el Pla de sanejament  | 2004 | 112-113 |
| ▶ L'avaluació de les polítiques públiques: perspectives per al nou període de programació 2007-2013 de la Unió Europea       | 2005 | 100-102 |
| ▶ Federalisme regulador i les indústries de xarxa a Catalunya  | 2005 | 111-112 |
| ▶ L'harmonització fiscal en el si de la UE: un procés obert  | 2006 | 110-111 |
| ▶ L'impost sobre successions i donacions: situació actual i perspectives   | 2007 | 124-125 |
| ▶ La balança fiscal de Catalunya   | 2007 | 131-132 |
| ▶ Els reptes de la fiscalitat empresarial  | 2009 | 135-136 |
| ▶ El model de finançament autonòmic del 2009   | 2009 | 142-143 |
| ▶ El dèficit de la Generalitat i la contenció de la despesa autonòmica   | 2010 | 133-136 |
| ▶ Què (no) fem amb l'impost sobre successions i donacions?   | 2010 | 137-139 |
| ▶ Avaluació dels resultats del model actual de finançament autonòmic   | 2011 | 129-132 |
| ▶ Què podem aprendre dels sistemes de copagament a Europa?   | 2011 | 140-142 |
| ▶ Boom immobiliari i finançament municipal: mite o realitat?   | 2011 | 148-149 |
| <b>L'empresa catalana</b>  |      |         |
| ▶ Coneixement i govern de l'empresa. Definició de conceptes i ràtios   | 2000 | 156-157 |
| ▶ El debat entorn els òrgans de govern a l'empresa   | 2002 | 114-115 |
| ▶ La reforma comptable   | 2002 | 128-129 |
| ▶ Les empreses d'auditoria   | 2002 | 136-137 |
| ▶ Impacte de la tributació de l'aigua sobre el sector empresarial  | 2004 | 135-136 |
| ▶ El paper dels centres tecnològics a Catalunya: una oportunitat per enfortir la competitivitat del teixit industrial català | 2004 | 144-145 |
| ▶ Responsabilitat social corporativa   | 2005 | 151-152 |

## Títols publicats a la *Memòria econòmica de Catalunya* (Continuació)

|  | Any  | Pàgines |
|--|------|---------|
| ▶ Les bones pràctiques de govern de l'empresa  | 2005 | 152-153 |
| ▶ El conveni i la nova Llei concursal, algunes reflexions al voltant del segon any de la seva entrada en vigor | 2005 | 154-155 |
| ▶ Les empreses de l'Euroregió de l'Arc Mediterrani (EURAM)   | 2006 | 154-155 |
| ▶ Les barreres a la innovació en l'empresa catalana  | 2006 | 155-156 |
| ▶ El paper de l'emprenedor en la societat del coneixement  | 2007 | 162     |
| ▶ El govern dels territoris: el Pla estratègic del Camp de Tarragona   | 2007 | 186-188 |
| <b>Anàlisi sectorial</b>   |      |         |
| ▶ El pla de l'energia en l'horitzó de l'any 2010   | 2001 | 196-197 |
| ▶ La importància de les infraestructures físiques de les telecomunicacions a la societat de la informació      | 2001 | 200-202 |
| ▶ La creació d'empreses a Catalunya  | 2002 | 180-182 |
| ▶ La indústria aeronàutica i de l'espai a Catalunya  | 2002 | 185-186 |
| ▶ La despesa en R+D a Catalunya  | 2003 | 189-191 |
| ▶ La liberalització comercial el sector tèxtil   | 2004 | 183     |
| ▶ La nova política industrial a Catalunya  | 2004 | 186-187 |
| ▶ Situació de l'energia eòlica a Catalunya   | 2005 | 185-186 |
| ▶ Els serveis a les empreses: un sector clau en les economies desenvolupades                                   | 2006 | 182-184 |
| ▶ Transformacions i reptes del model comercial català  | 2006 | 194-195 |
| <b>Economia i territori</b>  |      |         |
| ▶ El model d'organització territorial de Catalunya   | 2000 | 256-257 |
| ▶ L'accessibilitat a la Zona Franca i als entorns (horitzó 2005-2010)  | 2000 | 261-263 |
| ▶ Les balances fiscals regionals   | 2001 | 253-256 |
| ▶ Renda familiar i PIB a les comarques catalanes   | 2001 | 261-263 |
| ▶ La mobilitat a la regió metropolitana  | 2001 | 268-269 |
| ▶ La regió metropolitana de Barcelona: tendències de futur   | 2001 | 273-274 |
| ▶ Població i territori a Catalunya   | 2002 | 243-245 |
| ▶ Les necessitats d'inversió pública a Catalunya   | 2002 | 250-251 |
| ▶ Un nou model de gestió per a l'aeroport de Barcelona   | 2002 | 259-261 |
| ▶ Els pols logístics de referència per a Catalunya   | 2003 | 266-269 |
| ▶ L'autovia orbital B-40   | 2003 | 274-277 |
| ▶ La pobresa a Catalunya: una visió territorial  | 2004 | 255-257 |
| ▶ La Bioregió de Catalunya, o quan la <i>triple hèlix</i> esdevé una realitat                                  | 2004 | 259-260 |
| ▶ Territori i coneixement: el districte 22@Barcelona   | 2004 | 261-262 |
| ▶ Les infraestructures de telecomunicació  | 2004 | 268-271 |
| ▶ El transport marítim de curta distància i els ports catalans   | 2004 | 279-283 |
| ▶ Evolució de la renda a les comarques catalanes   | 2005 | 202-204 |
| ▶ Districtes industrials   | 2006 | 203-207 |
| ▶ Consideracions entorn de la política hidràulica a Catalunya  | 2006 | 219-222 |
| <b>Benestar i qualitat de vida</b>   |      |         |
| ▶ L'aprenentatge virtual i la formació a l'empresa   | 2000 | 268-269 |
| ▶ Els preus del sòl i de l'habitatge l'any 2000  | 2000 | 277-278 |
| ▶ La formació professionalitzadora a Catalunya   | 2001 | 278-280 |
| ▶ La gestió ambiental de l'empresa: és hora de comptar   | 2001 | 290-291 |
| ▶ La reforma de la formació contínua   | 2003 | 285     |
| ▶ Universitats i desenvolupament   | 2003 | 287-288 |
| ▶ L'opinió de les empreses sobre el paper de la universitat com a motor de desenvolupament                     | 2004 | 288-289 |
| ▶ Cap a una educació obligatòria de resultats òptims   | 2004 | 291-292 |

## Títols publicats a la *Memòria econòmica de Catalunya* (Continuació)

|  | Any  | Pàgines |
|--|------|---------|
| ▶ La sostenibilitat del model sanitari català  | 2004 | 294-295 |
| ▶ El centres especials de treball i la integració laboral de les persones amb discapacitat intel·lectual a Catalunya                 | 2004 | 298-300 |
| ▶ Formació universitària i mercat de treball a Catalunya   | 2005 | 242-244 |
| ▶ Llei de la dependència: un projecte de cooperació publicoprivada   | 2006 | 231-232 |
| ▶ El compte satèl·lit de l'habitatge a Catalunya: alguns resultats   | 2007 | 142-144 |
| ▶ Economia i canvi climàtic  | 2007 | 153-155 |
| <b>Factors de competitivitat</b>   |      |         |
| ▶ El sistema de formació professional a Catalunya: reptes i estratègies davant la globalització                                      | 2007 | 224-226 |
| ▶ Contractes de transferència de tecnologia universitat-empresa: impacte innovador en les empreses                                   | 2007 | 239-242 |
| ▶ Biocat, estratègia de futur per al sector biotecnològic  | 2007 | 251-253 |
| ▶ L'impacte econòmic i la rendibilitat socioeconòmica de l'autovia orbital B-40  | 2007 | 256-258 |
| ▶ Algunes experiències internacionals de reforma del model de gestió dels aeroports  | 2007 | 264-265 |
| ▶ El sistema públic de formació professional a Catalunya: avaluació de les polítiques recents i propostes de millora                 | 2008 | 148-152 |
| ▶ Els desajustos entre l'oferta formativa de formació professional i la demanda de qualificacions de les empreses                    | 2008 | 155-156 |
| ▶ Les polítiques públiques de suport a la innovació a Catalunya  | 2008 | 164-166 |
| ▶ El disseny a Catalunya, un facilitador de la innovació   | 2008 | 172-173 |
| ▶ Desigualtats i risc de fracàs escolar a Catalunya  | 2009 | 156-157 |
| ▶ Avaluació de la formació professional reglada  | 2009 | 159-160 |
| ▶ Per què un Pacte Nacional de Recerca i Innovació   | 2009 | 165-167 |
| ▶ El Pacte Nacional per a les Infraestructures   | 2009 | 173-174 |
| ▶ Estat de desenvolupament dels protocols de col·laboració per a l'execució d'actuacions en matèria viària i ferroviària a Catalunya | 2009 | 181-182 |
| ▶ Seguiment del compliment anual de la disposició addicional tercera de l'Estatut de Catalunya                                       | 2009 | 190-191 |
| ▶ Informe sobre el risc de fracàs escolar a Catalunya  | 2010 | 150-151 |
| ▶ El nou model de gestió aeroportuària a Espanya   | 2010 | 179-181 |
| ▶ Aproximació economicoterritorial a la megaregion de Barcelona-Lió  | 2010 | 182-185 |
| ▶ El Corredor del Mediterrani: un projecte clau per a la competitivitat de Catalunya   | 2010 | 192-194 |
| ▶ Els costos de l'abandonament escolar prematur  | 2011 | 203-204 |
| ▶ L'efectivitat dels ajustos a la R+D per fomentar la iniciació d'activitats innovadores   | 2011 | 210-213 |
| ▶ El camí cap a la tarifació per ús de les carreteres  | 2011 | 218-220 |
| ▶ Les relacions comercials dels ports catalans   | 2011 | 234-239 |
| ▶ Evolució del tràfic intercontinental de l'aeroport de Barcelona  | 2011 | 242-245 |
| <b>Estudis monogràfics</b>   |      |         |
| ▶ La política de defensa de la competència   | 2000 | 193-206 |
| ▶ Perspectives de la revisió del finançament autonòmic: cap a un model d'inspiració federal  | 2000 | 207-226 |
| ▶ El comerç electrònic dirigit al consumidor. Anàlisi d'una realitat   | 2000 | 227-241 |
| ▶ L'aigua: un recurs econòmic bàsic  | 2000 | 283-297 |
| ▶ La desregulació a les indústries de xarxa: el cas d'Espanya  | 2001 | 203-214 |
| ▶ La química bàsica a Catalunya  | 2001 | 215-235 |
| • La cogeneració d'energia elèctrica   | 2001 | 231     |
| • Les actuacions mediambientals  | 2001 | 232     |
| ▶ Àmbit competencial i necessitats de despesa dels ajuntaments   | 2001 | 237-248 |



**Títols publicats a la Memòria econòmica de Catalunya (Continuació)**

|  | Any  | Pàgines |
|--|------|---------|
| ▶ L'impacte econòmic de la immigració  | 2001 | 293-309 |
| ▶ Estructura productiva i estratègies empresarials de la indústria agroalimentària a Catalunya   | 2002 | 187     |
| ▶ L'habitatge a Catalunya  | 2002 | 201     |
| ▶ Formació i competitivitat a Catalunya  | 2002 | 217     |
| ▶ La sanitat a Catalunya: situació actual i perspectives de futur  | 2002 | 279     |
| ▶ El govern de l'empresa   | 2003 | 193-211 |
| ▶ La ciència: una opció estratègica per al creixement econòmic de Catalunya. La transferència de coneixement i de tecnologia a les empreses    | 2003 | 213-233 |
| • El finançament de la recerca universitària: els retorns de la transferència de tecnologia a Catalunya  | 2003 | 222-224 |
| • Algunes experiències d'èxit en transferència de tecnologia   | 2003 | 229-230 |
| ▶ El sistema bancari a Catalunya   | 2003 | 235-252 |
| ▶ La perspectiva interregional i l'economia i el territori d'Espanya. L'eix del Mediterrani  | 2003 | 303-315 |
| ▶ El sector del medicament a Catalunya: la indústria farmacèutica  | 2004 | 191-215 |
| ▶ La indústria aeroespacial  | 2004 | 217-224 |
| ▶ Situació actual del transport de mercaderies per ferrocarril a Catalunya   | 2004 | 231-245 |
| ▶ Els reptes de la innovació   | 2005 | 245-266 |
| ▶ La fiscalitat ambiental de l'energia i de l'aigua: anàlisi de la situació actual   | 2005 | 267-278 |
| ▶ La distribució i la dispensació farmacèutiques a Catalunya   | 2005 | 279-294 |
| ▶ La governança en la planificació, l'execució i la gestió de les infraestructures   | 2005 | 295-308 |
| ▶ Les perspectives financeres de la Unió Europea 2007-2013. Implicacions de la nova política de cohesió per a Espanya i Catalunya              | 2006 | 247-255 |
| ▶ El finançament en el nou Estatut d'autonomia de Catalunya: resol els problemes de l'actual model de finançament de les comunitats autònomes? | 2006 | 257-268 |
| ▶ Situació energètica a Espanya i a Catalunya  | 2006 | 269-279 |
| ▶ El futur del transport de mercaderies per ferrocarril  | 2006 | 281-308 |
| ▶ La transformació de l'economia espanyola i catalana en una societat de serveis   | 2007 | 277-291 |
| ▶ L'abastament de l'aigua a Catalunya i la seva garantia   | 2007 | 293-311 |
| ▶ La indústria alimentària a Catalunya   | 2007 | 313-326 |
| ▶ La internacionalització de l'empresa catalana  | 2008 | 193-253 |
| ▶ El sistema català d'innovació. Reptes i orientació de les polítiques públiques   | 2009 | 197-257 |
| ▶ La fiscalitat empresarial a Espanya: situació actual i cap a on anar   | 2010 | 207-228 |
| ▶ Anàlisi de l'exportació catalana des d'una perspectiva empresarial   | 2011 | 255-277 |



## Sigles i abreviatures

|          |   |
|----------|---|
| AP       | Administracions públiques   |
| AEAT     | Agència Estatal de l'Administració Tributària                     |
| AENA     | Aeroports Espanyols i Navegació Aèria                             |
| ATM      | Actius totals mitjans   |
| BCE      | Banc Central Europeu  |
| BIPI     | Base Integrada de Projectes d'Infraestructures                    |
| CBBE     | Central de Balanços del Banc d'Espanya                            |
| CCAE     | Classificació catalana d'activitats econòmiques                   |
| CEI      | Comunitat d'Estats Independents                                   |
| CENIT    | Consortis estratègics nacionals d'investigació tècnica            |
| CLU      | Cost laboral unitari  |
| CNTR     | Comptabilitat nacional trimestral                                 |
| ECL      | Enquesta de conjuntura laboral                                    |
| EIS      | European Innovation Scoreboard                                    |
| EPA      | Enquesta de població activa                                       |
| ESEE     | Enquesta sobre estratègies empresarials                           |
| ETCL     | Enquesta trimestral del cost laboral                              |
| ETVE     | Entitats de tinença de valors estrangers                          |
| EUA      | Estats Units d'Amèrica  |
| EURIBOR  | Euro Interbank Offered Rate                                       |
| EUROSTAT | Oficina Estadística de la Unió Europea                            |
| FED      | Reserva Federal dels EUA  |
| FGC      | Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya                       |
| FMI      | Fons Monetari Internacional                                       |
| GISA     | Gestió d'Infraestructures, SA                                     |
| IDESCAT  | Institut d'Estadística de Catalunya                               |
| IED      | Inversió estrangera directa                                       |
| IGAE     | Intervenció General de l'Administració de l'Estat                 |
| INE      | Institut Nacional d'Estadística                                   |
| INSS     | Institut Nacional de la Seguretat Social                          |
| IPC      | Índex de preus de consum  |
| IPCH     | Índex de preus de consum harmonitzat                              |
| IPI      | Índex de producció industrial                                     |
| IPRI     | Índex de preus industrials  |
| IPSAL    | Institucions privades sense ànim de lucre                         |
| IRNR     | Impost sobre la renda de no residents                             |
| IRPF     | Impost sobre la renda de les persones físiques                    |
| ITPAJD   | Impost de transmissions patrimonials i actes jurídics documentats |
| IVA      | Impost sobre el valor afegit                                      |
| LFS      | Labour Force Survey   |
| MEUR     | Milions d'euros   |
| NIIF     | Normes internacionals d'informació financera                      |
| NUTS     | Nomenclature des Unités Territoriales Statistiques                |
| OCDE     | Organització per a la Cooperació i el Desenvolupament Econòmic    |
| OEPM     | Oficina Espanyola de Patents i Marques                            |
| PDM      | Pla director de mobilitat   |
| PEIT     | Pla estratègic d'infraestructures i transport                     |
| PGE      | Pressupostos generals de l'Estat                                  |
| PIB pm   | Producte interior brut a preus de mercat                          |
| PITC     | Pla d'infraestructures del transport a Catalunya                  |

|        |  |
|--------|--|
| PNRI   | Pla nacional per a la recerca i la innovació               |
| PPA    | Paritat de poder adquisitiu                                |
| PTVC   | Pla de transport de viatgers de Catalunya                  |
| REIC   | Registre d'establiments industrials de Catalunya           |
| RIS    | Regional Innovation Scoreboard                             |
| RSII   | Regional Summary Innovation Index                          |
| SEITT  | Societat Estatal d'Infraestructures de Transport Terrestre |
| UE     | Unió Europea   |
| UEM    | Unió Econòmica i Monetària                                 |
| VAB cf | Valor afegit brut a cost de factors                        |



#### Oficines i serveis

AV. Diagonal, 452 - 08006 Barcelona

Telèfon 934 169 457

consell@cambrescat.org



Consell General de Cambres de Catalunya



[www.cambrescat.org](http://www.cambrescat.org)