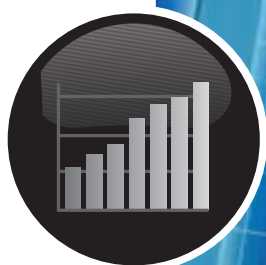


MEMÒRIA ECONÒMICA DE CATALUNYA 2010



INCLOU L'ESTUDI
LA FISCALITAT 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
2010



Memòria econòmica de Catalunya: any 2010

Juliol de 2011

Preu: 85 € (IVA inclòs)

© Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona

Elaboració de continguts

Supervisió i coordinació:

Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona

Equip de direcció:

Antoni Garrido i Carme Poveda

Col·laboradors:

Jorge Calero, Marta Espasa, José García, Antoni Garrido,
Servei d'Infraestructures de la Cambra de Comerç de Barcelona
i Gabinet d'Estudis Econòmics de la Cambra de Comerç de Barcelona

Supervisió lingüística:

Lexic

Direcció editorial:

Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació
de Barcelona amb la col·laboració de les cambres
oficials de comerç, indústria i navegació de Catalunya

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

Disseny gràfic:

Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona

Autoedició i fotocomposició:

Anglofort, SA

Impressió:

Ingoprint, SA

ISBN: 84-95829-84-3

Dipòsit legal: B-00.000-2011

Imprès en paper ecològic de 115 g/m²

MEMÒRIA econòmica de Catalunya: any 2010/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, 2011.
240 pàg. 20 mm
ISBN 84-95829-77-0
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 2009, 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 2011



Presentació

El balanç econòmic anual que es fa en la *Memòria econòmica de Catalunya 2010* és menys negatiu que el de l'any anterior però encara està marcat per grans incerteses: la crisi del deute sobirà als països perifèrics de la UE, les restriccions financeres i l'evolució a l'alça del preu del petroli i de les primeres matèries.

L'any 2010 l'economia mundial ha registrat un creixement del PIB del 5%, impulsat per les economies emergents, després d'un retrocés el 2009, any en què es va viure una profunda recessió que posava fi a 60 anys d'expansió continuada.

A Catalunya, després de dos anys de caigudes, el PIB ha començat a créixer lleugerament el 2010, i ha estat la sisena comunitat autònoma amb un creixement superior a la mitjana espanyola, si bé el procés de recuperació econòmica està sent molt més lent a Espanya i Catalunya que a la resta d'economies avançades. L'economia espanyola és l'única del G-20 que ha registrat un descens de l'activitat el 2010 i una de les tres de la zona euro (amb Grècia i Irlanda). A Catalunya, el dèbil creixement econòmic encara no és suficient per crear ocupació, ben al contrari, la taxa d'atur ha continuat en ascens i ha assolit el 19% el primer trimestre del 2011, el valor màxim des de l'any 1996.

L'augment del PIB català el 2010 ha estat possible per l'aportació positiva de la demanda externa, si bé el consum privat també s'ha recuperat. Cal destacar el bon comportament de l'exportació, que ha estat la vàlvula d'escapament de la crisi per a moltes empreses. Per sectors, la construcció és l'única activitat que encara està en recessió i la indústria ha estat la protagonista de la recuperació. L'any 2010 també s'ha caracteritzat per ser el primer any d'ajustament de la despesa pública, després de dos anys d'aplicar mesures fiscals expansives contundents per lluitar contra la crisi.

La Memòria 2010 incorpora un estudi monogràfic que analitza la situació actual de la fiscalitat empresarial al nostre país i planteja orientacions de futur. El treball analitza les principals figures impositives que actualment afecten les empreses (IRPF, Impost de societats, IAE; IVA) i arriba a la conclusió que són clarament millorables si s'atén als principis generals que han d'inspirar tot sistema fiscal, que són l'equitat, l'eficiència i la simplicitat.

A banda 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. Sens dubte, els principals problemes que amenacen l'economia catalana i la recuperació econòmica són tres: l'elevada taxa d'atur, les restriccions financeres a les empreses i la necessitat de reduir el dèficit públic autonòmic. Alguns requadres de la Memòria d'enguany es dediquen a analitzar aquestes problemàtiques. A més, a nivell internacional, s'analitzen dos fets rellevants: la nova arquitectura del sistema financer internacional i la feblesa de la Unió Europea arran de la crisi del deute sobirà. A nivell sectorial, s'inclou un requadre que posa de relleu la importància del sector de l'automòbil a Catalunya.

Quant als factors que afecten la competitivitat catalana en el mitjà i llarg termini cal assenyalar, en primer lloc, la millora del nivell educatiu de la força laboral. Per això, es dedica un requadre a desgranar possibles solucions per reduir el fracàs escolar a Catalunya. La Memòria també incorpora un requadre sobre quin és el model energètic sostenible que necessita el nostre país i, d'altra banda, es fa una aproximació breu a la transposició a Catalunya de la Directiva de Serveis que ha de permetre crear un mercat interior europeu de serveis i que és una oportunitat immillorable per avançar en la reducció de càrregues administratives per a les empreses. En l'àmbit de les infraestructures, s'inclouen dos articles curts: un sobre el potencial econòmic que representa el Corredor Mediterrani per a Catalunya, i l'altre sobre el canvi de model de gestió aeroportuària a Espanya després de la reforma aprovada el desembre del 2010.

Finalment, hi ha un darrer bloc de temes que es dedica a analitzar breument les principals reformes estructurals que l'Estat espanyol ha portat a terme l'any 2010, en concret, la reforma del mercat laboral i la reestructuració del sistema financer.

Amb la *Memòria econòmica de Catalunya 2010*, 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 està avalat per les 46 edicions ja publicades.

Miquel Valls i Maseda

President del Consell General de Cambres de Catalunya



Presentació del Consell Assessor

L'any 2010 ha estat per a l'economia catalana i, també, per a l'economia espanyola, un any d'inflexió respecte a l'elevat grau de deteriorament que van haver de suportar durant l'any 2009. Mentre que la variació interanual del PIB a Catalunya va ser del -4,2%, l'any 2010 la variació ha estat positiva encara que amb un creixement molt feble, del 0,1%. Sembla, doncs, que s'ha pogut superar l'impacte més agut de la crisi. Tanmateix, cal assenyalar que mentre l'any 2009 els registres de l'economia espanyola i catalana no estaven lluny dels països desenvolupats, l'any 2010 els resultats obtinguts estan més allunyats dels obtinguts pel conjunt de l'Eurozona, un 1,7%, els EUA, un 2,8% o l'economia mundial en el seu conjunt, que ha crescut a un notable 5%.

Així, sembla que el procés de recuperació de l'economia espanyola i catalana no sols està sent més lent que el de l'Eurozona i, en particular, d'algunes de les seves economies més potents com Alemanya i França, sinó que tot fa preveure que ho seguirà sent ens els propers anys.

Tot i que l'economia espanyola va romandre relativament aliena als primers efectes de la crisi econòmica internacional, que es començaren a manifestar l'estiu del 2007, ara fa quatre anys, el cert és que la incorporació de l'economia espanyola a l'euro i l'abaratiment del cost del diner que això va suposar juntament amb la possibilitat quasi il·limitada de finançar-se a l'exterior, va extreure uns desajustos: elevat endeutament, creixement desmesurat de les activitats immobiliàries i uns dèficits creixents amb l'exterior, que han estat en l'origen el que pot explicar la singularitat en el comportament de l'economia espanyola i catalana.

L'impacte tan extraordinàriament intens de la crisi i, també, el desplegament d'una política econòmica impulsada pels organismes internacionals que no va preveure els efectes col·laterals negatius que podia generar, no han fet més que incorporar nous desajustos als assenyalats: la taxa d'atur ha passat del 8,3% l'any 2007 al 21% enguany, i la situació de superàvit fiscal existent l'any 2007 es va convertir en un dèficit de l'11% del PIB el 2009. Addicionalment, el sistema financer que havia romàs relativament aliè a la crisi financera internacional s'ha vist afectat de ple en el seu compte de resultats per l'impacte de la crisi immobiliària, per les dificultats de poder recórrer al mercat de capitals i per la pròpia traducció en l'activitat financera de la situació econòmica del país.

L'any 2010 i des de principis del 2011 hem pogut veure com aquests desajustos s'han començat a corregir. Aquest és el cas de l'activitat immobiliària, el dèficit exterior i l'endeutament. En particular, convé assenyalar el comportament de les exportacions i, en general, de la demanda exterior que impulsant el creixement pot fer més assumibles les necessàries mesures d'ajust.

L'economia catalana en aquest context es veu particularment afectada per la importància de la política de consolidació fiscal que ha de dur a terme i l'elevat endeutament que suporta. Tanmateix, les infraestructures posades a disposició de l'economia catalana en aquests darrers anys, la importància de les institucions de R+D, la capacitat exportadora de la indústria manufacturera i l'activitat turística, constitueixen aspectes rellevants per impulsar la recuperació econòmica a Catalunya.

Tot aquest procés ha estat orientat per una intensíssima política de reformes. Des del mes de maig del 2010 en què la crisi del deute sobirà grec provocà la creació d'un fons per fer front a aquestes situacions i que, des de la perspectiva de l'economia espanyola, suposà l'anunci d'un extraordinari ajustament fiscal i l'inici d'una intensa política de reformes, en aquests darrers dotze mesos, s'han succeït les mesures a un ritme que no té precedents: han continuat les polítiques de consolidació fiscal amb l'objectiu enguany que el dèficit no superi el 6% del PIB, s'ha proposat la reforma del sistema de pensions, s'han accentuat els esforços per a la reforma del sistema financer i, en particular, del sistema de caixes que està suposant un intensíssim procés de concentració i la transferència de la seva activitat financera a bancs creats per a tal fi i s'ha avançat en la reforma laboral i, recentment, de la negociació col·lectiva.

És evident que totes aquestes reformes tenen l'objectiu de facilitar la recuperació de l'economia espanyola i amb ella, la catalana, i fer-la més sostenible en el temps i, és evident també, que hi ha condicionants com, per exemple, la manera com finalment es resolgui la crisi grega, que poden tenir uns efectes imprevisibles en la nostra economia. Tot i així, l'economia espanyola ha de continuar amb el seu procés de reformes i la societat espanyola ha d'entendre que aquestes reformes necessiten temps perquè despleguin els seus efectes. Cal, doncs, fer tots els esforços possibles per tal que aquesta transició es pugui dur a terme en les millors condicions mantenint la imprescindible cohesió social per garantir-ne l'èxit. Aquest és, sens dubte, el principal repte de la política econòmica espanyola i catalana.

Consell Assessor

Martí Parellada, Núria Bosch, Antón Costas, Gemma Garcia, Josep-Lluís Raymond i Agustí Segarra



15 L'ECONOMIA CATALANA L'ANY 2010: TRETS BÀSICS I PERSPECTIVES

EL MARC EXTERIOR DE L'ECONOMIA CATALANA

25 I. El marc exterior de l'economia catalana

- 25 1. L'economia mundial
- 32 *La nova arquitectura del sistema financer internacional*
- 34 *La nova governança de la UEM*
- 37 2. L'economia espanyola
- 41 3. Resum

L'ECONOMIA CATALANA

45 II. Demanda i producció

- 45 1. Introducció
- 45 2. Demanda
- 48 *L'economia catalana en el context espanyol i europeu*
- 49 3. Producció
- 54 *El creixement econòmic de les comarques catalanes l'any 2009*
- 56 *Evolució i perspectives del sector de l'automoció a Catalunya*
- 59 4. Resum

61 III. El sector exterior

- 61 1. Els fluxos de béns i serveis amb l'exterior
- 62 2. Els fluxos comercials amb l'estranger: anàlisi global
- 63 3. La distribució geogràfica del comerç
- 65 4. La composició del comerç
- 68 5. Els fluxos d'inversió amb l'estranger
- 72 *Aproximació breu a la Directiva de Serveis i a la seva transposició a Catalunya*
- 75 6. Resum

77 IV. Població i mercat de treball

- 77 1. Població resident i població activa
- 79 *L'atracció d'immigrants de països occidentals a Catalunya*
- 81 2. Població ocupada
- 85 *Reforma laboral 2010-2011. La penúltima?*
- 89 3. Població aturada
- 91 4. Resum

93 V. Salari, costos i preus

- 93 1. Salari i costos laborals
- 96 2. Costos energètics
- 98 *Cap a un nou model energètic*
- 100 3. Evolució dels preus al consum i industrials

103	4. Evolució dels preus de l'habitatge
105	5. Resum
107	VI. Sector Financer
107	1. Evolució general
109	2. Intermediaris financers
113	<i>Creixement i restriccions financeres a l'empresa catalana</i>
115	3. Mercats financers
117	<i>La reestructuració del sistema financer espanyol</i>
119	4. Resum
121	VII. El sector públic
121	1. Els comptes de les administracions públiques al 2010: tancament pressupostari
127	2. Els pressupostos de les administracions públiques per al 2011
133	<i>El dèficit de la Generalitat i la contenció de la despesa autonòmica</i>
137	<i>Què (no) fem amb l'impost sobre successions i donacions?</i>
140	3. El sector públic local
144	4. Resum

FACTORS DE COMPETITIVITAT

149	VIII. Capital humà
149	1. Introducció
150	<i>Informe sobre el risc de fracàs escolar a Catalunya</i>
151	2. Educació a Catalunya i objectius europeus
153	3. Canvis en la demanda de formació a Catalunya durant la crisi
156	4. L'educació en el mercat de treball català
160	5. Competències: qualitat i desigualtat avaluades mitjançant PISA-2009
166	6. Resum
169	IX. R+D i Innovació
169	1. Introducció
169	2. Evolució dels indicadors principals d'R+D
174	3. La innovació empresarial
177	4. Resum
179	X. Infraestructures de transport
179	1. Introducció
179	<i>El nou model de gestió aeroportuària a Espanya</i>
182	<i>Aproximació economicoterritorial a la megaregió de Barcelona-Lió</i>
186	2. Inversió pressupostada en infraestructures
191	3. Inversió licitada en infraestructures
192	<i>El Corredor Mediterrani: un projecte clau per a la competitivitat de Catalunya</i>
196	4. Inversió executada en infraestructures
200	5. Evolució comparada de la inversió pressupostada i de la inversió liquidada per administracions
203	6. Resum

ESTUDI MONOGRÀFIC

207 XI. La fiscalitat empresarial a Espanya: situació actual i cap a on anar

- 207 1. Introducció: a quina fiscalitat empresarial ens referim
- 208 2. La imposició de les rendes empresarials
- 213 3. Els rendiments de les activitats econòmiques en l'IRPF
- 216 4. La tributació dels beneficis de les societats
- 223 5. Altres impostos que incideixen especialment en les empreses
- 227 6. Conclusions finals
- 228 7. Referències

229 Cronologia esdeveniments econòmics més importants del 2010

233 Relació d'estudis especials i treballs monogràfics

239 Sigles i abreviatures

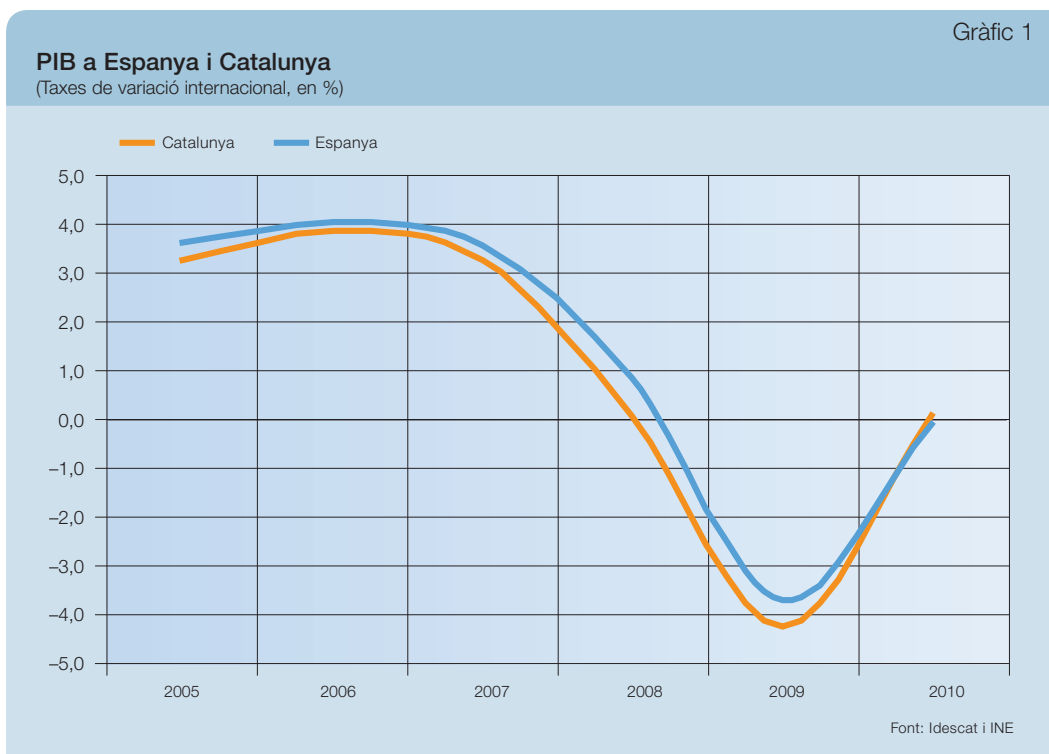


L'economia catalana l'any 2010: trets bàsics i perspectives

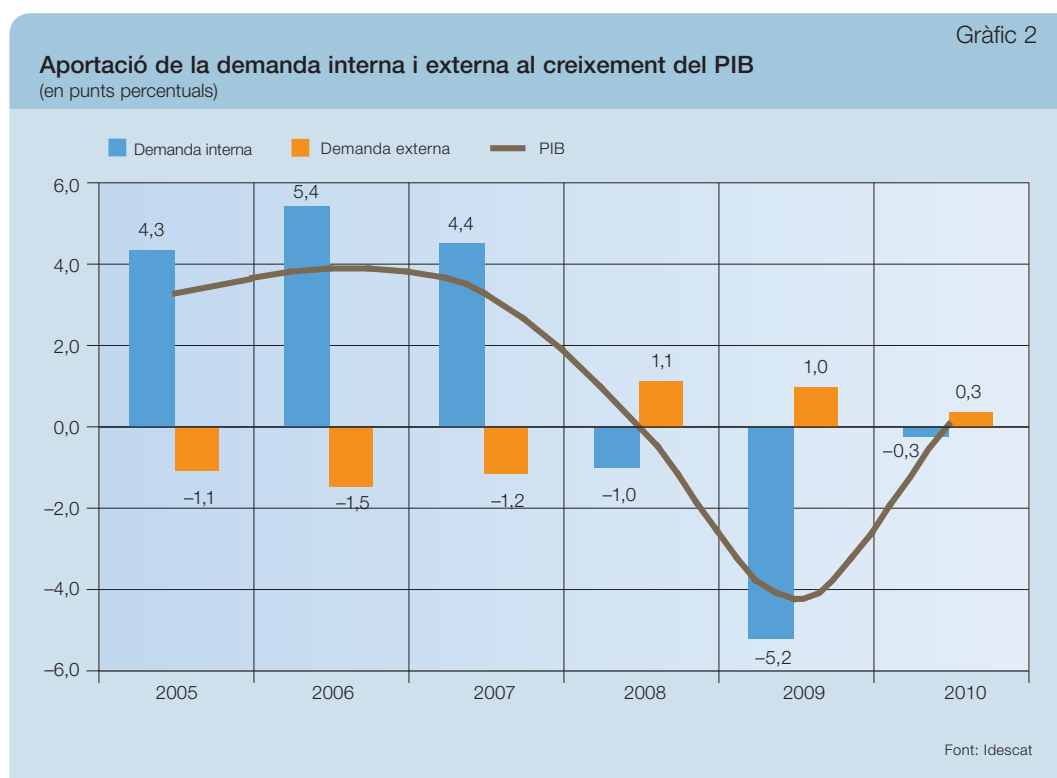
L'any 2010 el PIB mundial ha crescut un 5% segons l'FMI (abril) i, així, ha deixat enrere l'etapa de crisi més intensa dels darrers cinquanta anys. Val la pena recordar en aquest sentit que després del *crack* financer del 1929, l'economia mundial va trigar gairebé una dècada a tornar als nivells previs d'activitat i, en el cas del comerç internacional, la recuperació es va retardar encara més per l'efecte de la II Guerra Mundial.

La recuperació de l'activitat econòmica ha estat, però, desigual. Els països emergents (amb un creixement del 7,3%), els Estats Units (que han crescut un 2,8% i han recuperat així els nivells previs a la crisi) i el Japó (que ha passat de caure un 6,3% el 2009 a créixer el 3,9% el 2010) han estat les àrees que han mostrat un major dinamisme. En canvi, a l'Eurozona, el creixement ha continuat sent dèbil, reflectint en gran mesura les fortes tensions financeres que han patit alguns del seus membres i que han obligat els governs de la zona euro i el BCE a prendre mesures excepcionals com ara la creació d'un fons (la Facilitat Europea d'Estabilització Financera) per rescatar els països en dificultats i la intervenció activa en els mercats de valors per evitar que les tensions en els mercats de deute es traslladessin a la resta de mercats financers.

En aquest context, l'economia catalana ha crescut un 0,1%, un resultat certament modest, que trenca però dos anys consecutius de caigudes de l'activitat. Millora també els registres de l'economia espanyola, que ha patit un descens del 0,1%, convertint-se així en l'única economia del G-20 que ha registrat un descens de l'activitat el 2010 (gràfic 1).



Des del punt de vista de la despesa, la demanda interna ha seguit presentant taxes negatives de variació, tot i que més moderades que l'any precedent gràcies a la recuperació, encara feble, del consum de les llars impulsada, en part, per l'efecte anticipació davant l'alça de l'IVA. En canvi, la inversió ha continuat caient arrossegada pels mals registres de la inversió en construcció i malgrat la millora relativa de la inversió en béns d'equipament. Els plans d'austeritat posats en marxa per les autoritats per fer front a l'elevat dèficit expliquen, al seu torn, el pràctic estancament (0,2%) que ha mostrat el consum públic en el 2010. Per tercer any consecutiu, la contribució de la demanda externa al creixement econòmic català ha estat positiva (tres dècimes) gràcies a l'aportació dels intercanvis amb l'estranger. A diferència de l'any precedent, aquest resultat favorable no reflecteix una caiguda de les importacions sinó una intensa recuperació de les exportacions de béns i serveis, com ho demostra el fet que hagin recuperat el volum mitjà del període 2006-2008 (gràfic 2).



Des de la vessant de l'oferta la construcció ha retrocedit un 6,1%, pràcticament el mateix que el 2009 (-6,5%). No ha estat tampoc un bon any per a l'agricultura, que ha crescut només un 0,3% enfront del 5,3% en què ho va fer el 2009. El bon comportament de les exportacions ha propiciat, en canvi, una intensa recuperació de la indústria, que ha crescut un 1,8% enfront de la caiguda del 13,6% que va patir l'any anterior. Els serveis han tornat també a la senda del creixement assolint en el darrer trimestre de l'any un increment interanual de l'1,5% i del 0,4% en el conjunt del 2010.

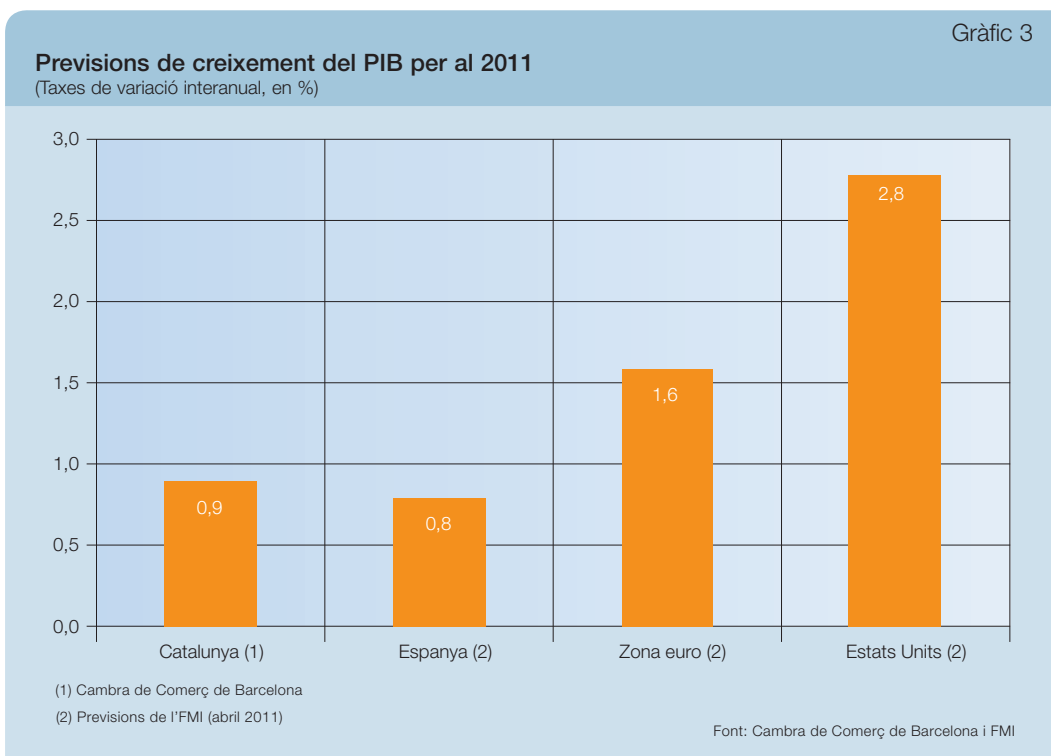
Els primers resultats del 2011 confirmen la tònica de recuperació mostrada en la segona part de l'any precedent. Val a dir, en aquest sentit, que segons l'IDESCAT, el creixement de la economia catalana en el primer trimestre hauria estat de l'1,1%, una dècima menys que el trimestre anterior. Tot i perdre d'embranchada, el balanç de la indústria continua sent positiu, malgrat que cauen a un

ritme notable la fabricació de productes minerals no metàl·lics, la fabricació de productes farmacèutics i de material elèctric i electrònic. I el mateix es pot dir dels serveis, gràcies, sobretot, al bon comportament del turisme. Tots els indicadors disponibles apunten cap a una desacceleració del ritme de caiguda de la construcció, que continua, malgrat tot, sent considerable (4,4% en termes interanuals).

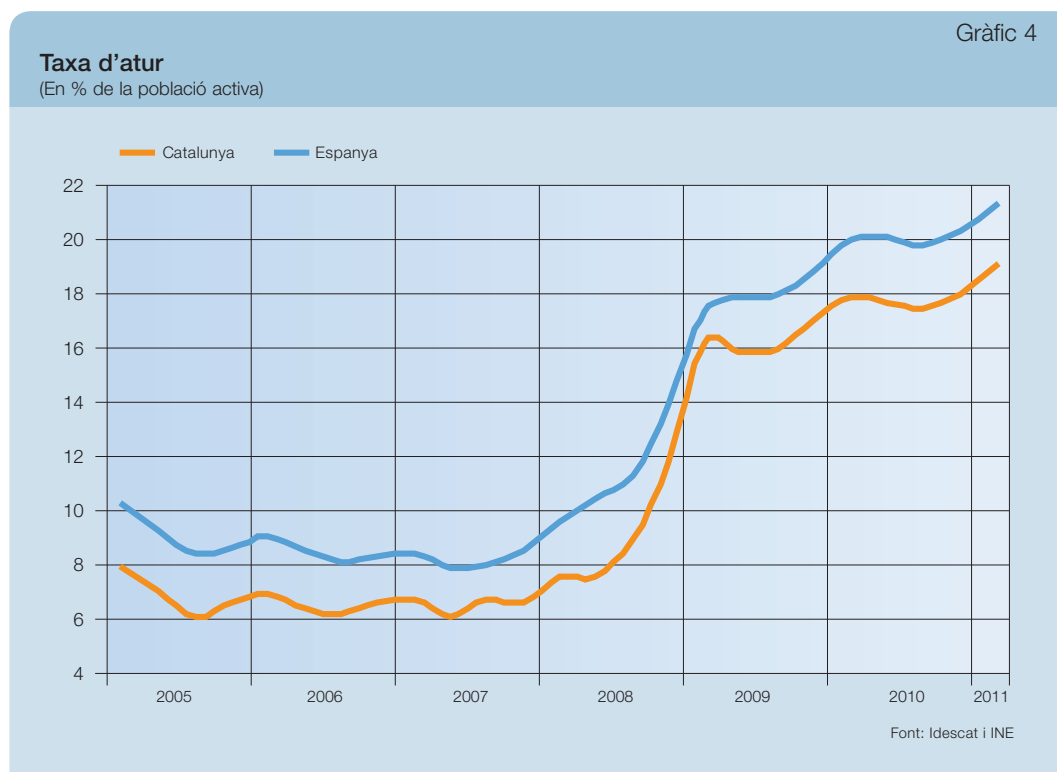
Des de la perspectiva de la demanda, la Cambra de Barcelona estima que el consum de les llars ha perdut una mica d'impuls en el primer trimestre de l'any. En efecte, les vendes al detall han caigut, una tendència que ja es va començar a observar a finals del 2010 i que s'ha intensificat els primers mesos del 2011. El mateix ha passat amb les vendes a grans superfícies, principalment en els productes que no són d'alimentació, i amb les matriculacions de turismes. La inversió, per la seva banda, continuaria caient, si bé a taxes més moderades que l'any 2010 (un -4% interanual segons la Cambra de Barcelona). Pel que fa a la demanda externa, les dades del primer trimestre continuen mostrant un dinamisme de les exportacions elevat, mentre que les importacions també creixen però a un ritme inferior al de les exportacions.

Segons l'Indicador de Clima Empresarial de Catalunya (ICEC) de la Cambra i l'Idescat, les perspectives empresarials per al segon trimestre són, malgrat tot, positives a tots els sectors analitzats excepte a la construcció. Això, juntament amb el bon comportament de les exportacions, ha fet que la Cambra hagi revisat lleugerament a l'alça la previsió de creixement de l'economia catalana, fins al 0,9%, una dècima més del que preveia al febrer (gràfic 3).

La sortida progressiva de la recessió està permetent suavitzar el ritme de destrucció de l'ocupació. De fet, segon l'Enquesta de Població Activa (EPA), l'ocupació hauria deixat de caure en termes



interanuals en el primer trimestre del 2011, i hauria trencat així deu trimestres continuats de caigudes. La situació del mercat laboral, però, dista molt d'haver-se normalitzat. De fet, la taxa d'atur de Catalunya s'ha situat ja en el 19%, dos punts menys que la mitjana espanyola, però la taxa més elevada des de l'any 1996 (gràfic 4). Els joves, els treballadors de menor qualificació i els immigrants segueixen sent els col·lectius que presenten les taxes d'atur més elevades. Entre altres raons perquè la vulnerabilitat d'aquests grups és més gran ja que compten amb una major presència de treballadors temporals i/o estan sobrerrepresentats en aquells sectors més afectats per la crisi, com la construcció o altres branques intensives en factor treball.

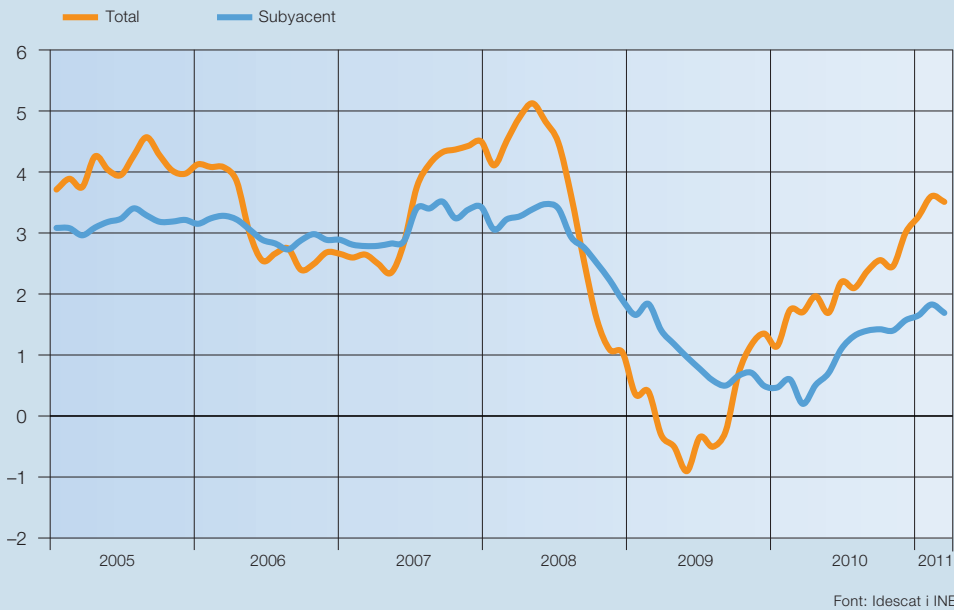


L'encariment de l'energia, amplificada per la depreciació de l'euro, i l'augment de la imposició indirecta han empès a l'alça els preus de consum, que de mitjana anual han crescut un 2% el 2010 enfront del mínim històric del 0,2% de l'any anterior. Malgrat tot, la situació ha empitjorat encara més en els primers mesos del 2011 com ho demostra el fet que la taxa interanual en el mes de maig sigui ja del 3,5%. La feblesa de la demanda manté, malgrat tot, relativament estabilitzades les tensions inflacionistes de fons de l'economia catalana. Així, l'anomenada inflació subjacent (resultat de restar a l'índex general l'alimentació no elaborada i els productes energètics) s'ha situat el mes de maig, en el 2,2% (gràfic 5).

La feblesa de l'activitat econòmica, la morositat i les pèrdues generades pel deteriorament dels actius immobiliaris han acabat generant seriosos problemes a les entitats de crèdit espanyoles. El Banc d'Espanya i el Ministeri d'Economia van adoptar els anys 2008 i 2009 un conjunt de mesures per fer front a la situació, de les quals la creació del Fons de Reestructuració Ordenada Bancària (FROB) és la més coneguda. Ha estat, però, l'any 2010 quan, davant la persistència dels problemes, l'esforç regulador ha estat més intens, especialment pel que fa referència al

Índex de preus de consum a Catalunya

(Taxes de variació interanual, en %)



subsector de les caixes d'estalvis. De fet, aquestes entitats, atesa la seva exposició superior al risc immobiliari i els seus nivells relatius majors de costos d'estructura més alts (reflex fidel de la política d'expansió que van seguir en les dues darreres dècades), estan sent les entitats més afectades.

Els canvis tant en la situació econòmica com en el marc regulador expliquen, al seu torn, l'intens procés d'integració que han posat en marxa les caixes d'estalvis el 2010, bé sigui mitjançant operacions de fusió o mitjançant la creació de sistemes institucionals de protecció. En el cas concret de Catalunya, el cens ha quedat reduït a la meitat, i està ara integrat per la Caixa (que ha absorbit Caixa Girona), Catalunya Caixa (resultat de la fusió de Caixa Catalunya, Caixa Manresa i Caixa Tarragona), Unnim (Caixa Sabadell, Caixa de Terrassa i Caixa Manlleu), Caixa Penedès i Caixa Laietana.

El procés de consolidació està permetent eliminar l'excés de capacitat instal·lada existent i millora, així, l'estructura de costos del sector. En el cas de Catalunya, les caixes d'estalvis han tancat o venut en els darrers dos anys 548 sucursals. Aquesta reducció de la xarxa comercial ha estat amb tota seguretat una de les causes de la pèrdua de quota de mercat que han patit les caixes en l'exercici del 2010. Aquestes entitats continuen mantenint, no obstant, una posició hegemònica a Catalunya, atès que capten el 68,8% dels dipòsits de la població i concedeixen el 57,3% dels crèdits.

La debilitat de l'activitat econòmica ha continuat generant dificultats a les diferents administracions que operen a Catalunya. Cal dir, però, que mentre l'Administració central ha aconseguit reduir quasi a la meitat el seu dèficit (del 9,35% al 4,97% del PIB), l'Administració autonòmica catalana

va tancar l'any amb el pitjors resultats econòmics de la dècada, que reflecteixen una caiguda important dels seus ingressos que no ha pogut ser compensada amb una disminució de la despesa de la mateixa magnitud. La raó és la mateixa naturalesa de la seva despesa materialitzada en les funcions pròpies de l'estat del benestar. En termes quantitius, i segons les dades del Pla Econòmic-Financer de reequilibri de Catalunya 2011-13, s'estima que el dèficit autonòmic català ha assolit el 3,86% del PIB el 2010, percentatge que se situa per sobre tant de les indicacions de la senda de consolidació fiscal establerta en el 3,1%, com de la mitjana de les comunitats autònomes (3,39%).

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 tant el Ministeri de Foment com el Departament de Política Territorial i Obres Públiques l'any 2010 han reduït dràsticament la inversió licitada a Catalunya en infraestructures de transport (78% i 22%, respectivament). La falta de recursos públics dificulta també mantenir la tendència expansiva que havien mostrat les despeses en R+D en els darrers anys. i que estava permetent a Catalunya apropar-se als països capdavanters de la Unió Europea.

Ara bé, no tot són males notícies. Les exportacions catalanes de béns han accelerat el seu ritme de creixement en els primers mesos del 2011, impulsades pel dinamisme dels països emergents i la recuperació d'Alemanya, i confirmen així el seu paper cabdal com a motor de la recuperació de l'economia catalana. El dinamisme de les exportacions és, a més, generalitzat, a excepció del sector de béns de consum durador, i són els productes químics, els béns d'equipament, les manufactures de consum i el sector de l'automòbil, els sectors que estan mostrant un comportament més positiu. Pel que fa a les exportacions de serveis, la recuperació dels països europeus emissors de turistes a Catalunya, la depreciació de l'euro enfront del dòlar i les revoltes polítiques a destinacions del nord d'Àfrica, que són competència directa nostra, les estan impulsant des de principi del 2011.

Els beneficis de les empreses també estan creixent, creant així les condicions necessàries per a una recuperació de la inversió empresarial, l'altre gran motor, juntament amb l'exportació. El problema és que atès l'actual clima de desconfiança i de restricció al crèdit, les empreses estan optant per repartir dividendes o amortitzar deute, en lloc de fer noves inversions productives. Els resultats de l'enquesta de Clima Empresarial de Catalunya posen de manifest que les empreses catalanes continuen experimentant dificultats per aconseguir recursos en el mercat creditici. Millorar la capacitat d'autofinançament empresarial es configura així com un altre aspecte clau per facilitar la recuperació de la inversió privada, factor que estimula la producció, i per tant, genera ocupació i multiplica la renda, alhora que contribueix a l'augment de la productivitat del treball.

Cal, doncs, afavorir que les empreses reinverteixin part dels beneficis, modificant, per exemple, al menys mentre duri l'actual conjuntura d'incertesa econòmica, el tractament fiscal dels beneficis, que ara és idèntic tant si l'empresa reparteix dividendes com si els reinverteix.

La fiscalitat que suporten les empreses catalanes és precisament la qüestió que analitza l'estudi monogràfic inclòs enguany a la *Memòria econòmica de Catalunya*. Els impostos més rellevants que actualment afecten les empreses espanyoles, en especial l'IRPF i l'impost sobre societats, però

també l'IAE i l'IVA, són clarament millorables si atenem els principis generals més importants que han d'inspirar tot sistema fiscal, com són l'equitat, l'eficiència i la simplicitat.

Segons l'estudi, la pressió per baixar el tipus impositiu de l'impost sobre societats espanyol és probable que segueixi durant els propers anys, per la diferència que existeix amb altres països de la Unió Europea. La recent proposta de la Unió Europea de regular una base imposable consolidable comuna per les empreses que operen en diferents estats membres, a fi d'eliminar les distorsions i costos que genera haver de tractar amb diferents impostos sobre societats i diferents autoritats tributàries, constitueix una important novetat en el camp de la imposició directa comunitària.

EL MARC EXTERIOR DE L'ECONOMIA CATALANA



El marc exterior de l'economia catalana

1. L'economia mundial

L'economia mundial ha tancat el 2010 superant el nivell d'activitat previ a la crisi global. Després d'un retrocés del PIB del 0,5% el 2009, any en què l'economia mundial va experimentar una profunda recessió que posava fi a 60 anys d'expansió continuada, el PIB mundial ha registrat un creixement del 5% el 2010, segons l'FMI.

Cal recordar que la crisi s'ha mostrat complexa en la seva evolució. En una primera fase es va haver de coordinar l'actuació de la política econòmica internacional per evitar el col·lapse del sistema financer. En la segona fase, ja el 2009, es van adoptar plans de xoc a través de polítiques fiscals i monetàries per sostenir l'activitat i l'ocupació. I, el 2010, molts països, fonamentalment europeus, han hagut de posar en marxa mesures extraordinàries per garantir la sostenibilitat de les finances públiques.

Efectivament, la contundència de la resposta conjunta a la crisi per part dels països del G-20 va permetre estabilitzar els mercats financers el 2008 i esmorteir el fort deteriorament de l'activitat el 2009. Però va tenir com a contrapartida un important increment del deute públic –de prop de 20 punts a la zona euro i de gairebé 30 punts en el cas dels Estats Units entre el 2007 i el 2010– i va posar en qüestió, a nivell global, la capacitat dels Estats per retornar els comptes públics a una senda sostinguda.

Els dubtes es van centrar fonamentalment en els mercats de deute sobirà europeu, i de manera especial sobre els països perifèrics. Les primeres tensions apareixien a mitjans del 2009, encara que no va ser fins a la primavera del 2010 quan es van intensificar de manera notable, amb el rescat financer de Grècia. La quantia de l'ajuda financera aprovada per la UE a la república hel·lènica va ser de 110.000 milions d'euros per al període 2010-2012.

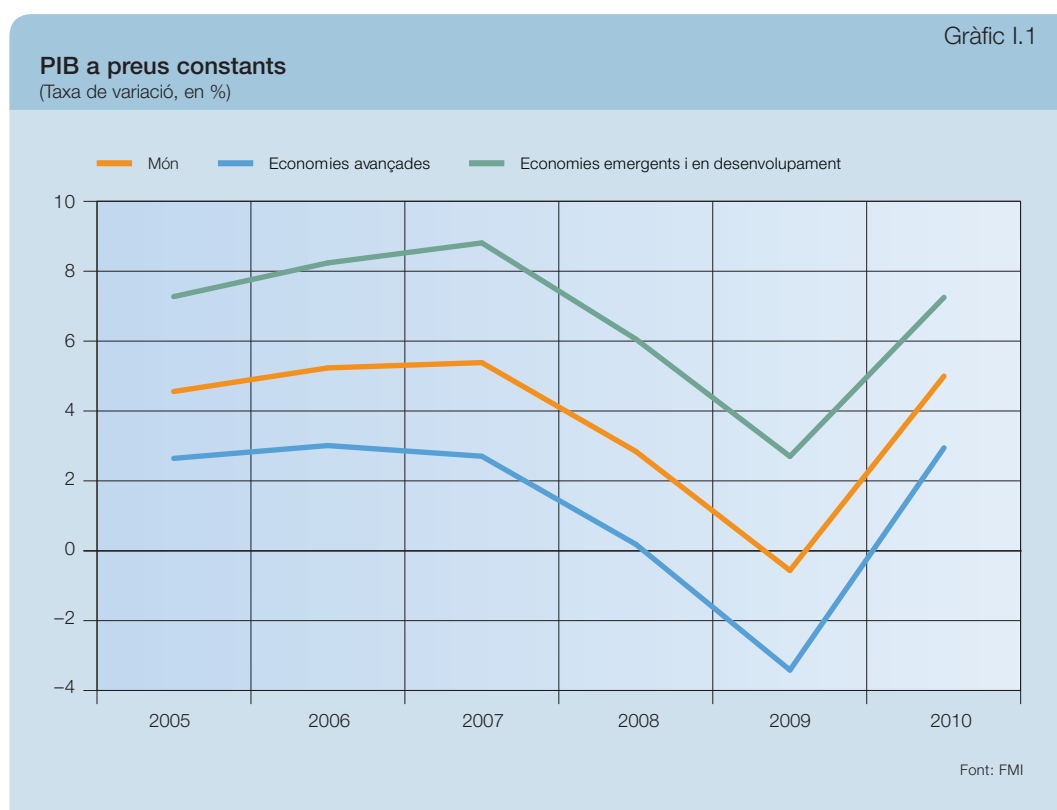
Al novembre de 2010, es va obrir un nou capítol de la crisi del deute sobirà a Europa que va afectar a Irlanda, en aquest cas degut als compromisos implícits assumits sobre els actius del seu sistema financer. La quantia del rescat irlandès va ascendir a 85.000 milions d'euros. Com a conseqüència d'aquestes tensions, les primes de risc de les economies perifèriques (Portugal, Itàlia, Irlanda, Grècia i Espanya), van arribar a situar-se en màxims històrics.

Davant aquests esdeveniments, les principals institucions econòmiques europees van portar a terme una acció concertada per restablir la confiança en l'euro, que va suposar un avenç rellevant en el procés d'integració europea. Al maig es van aprovar dos instruments temporals d'estabilització financera: el Mecanisme Europeu d'Estabilització Financera i la Facilitat Europea d'Estabilitat Financera, capaços de mobilitzar fins a 750.000 milions d'euros en defensa de la Unió Monetària. Per altra banda, el BCE va anunciar la predisposició a comprar deute públic en el mercat secundari i el manteniment de les mesures extraordinàries de provisió de liquiditat.

Com a contrapartida a aquestes mesures excepcionals, tots els països membres –els 16 sense excepció estaven en situació de dèficit excessiu– van anunciar el compromís d'accelerar els seus

respectius programes de consolidació fiscal. I, a més, les economies més afectades van presentar importants plans d'austeritat i reformes estructurals amb l'objectiu de frenar la desconfiança dels mercats sobre la seva solvència.

Cal assenyalar que la recuperació econòmica mundial s'anava consolidant a mesura que avançava l'any 2010, però de forma desigual. Els països emergents han jugat un paper dinamitzador de l'economia global, amb un creixement del 7,3% el 2010, mentre que la recuperació de les economies desenvolupades ha estat més dèbil, amb un augment del 3%, especialment tenint en compte que se sortia d'una profunda recessió (gràfic I.1). A les economies avançades, el creixement ha continuat sent dèbil, l'atur elevat i han aparegut fortes tensions financeres als països perifèrics de la zona euro. En canvi, a les economies emergents i en desenvolupament l'activitat ha experimentat un creixement vigorós i les taxes d'atur s'han mantingut baixes si bé les pressions inflacionistes han anat en augment.



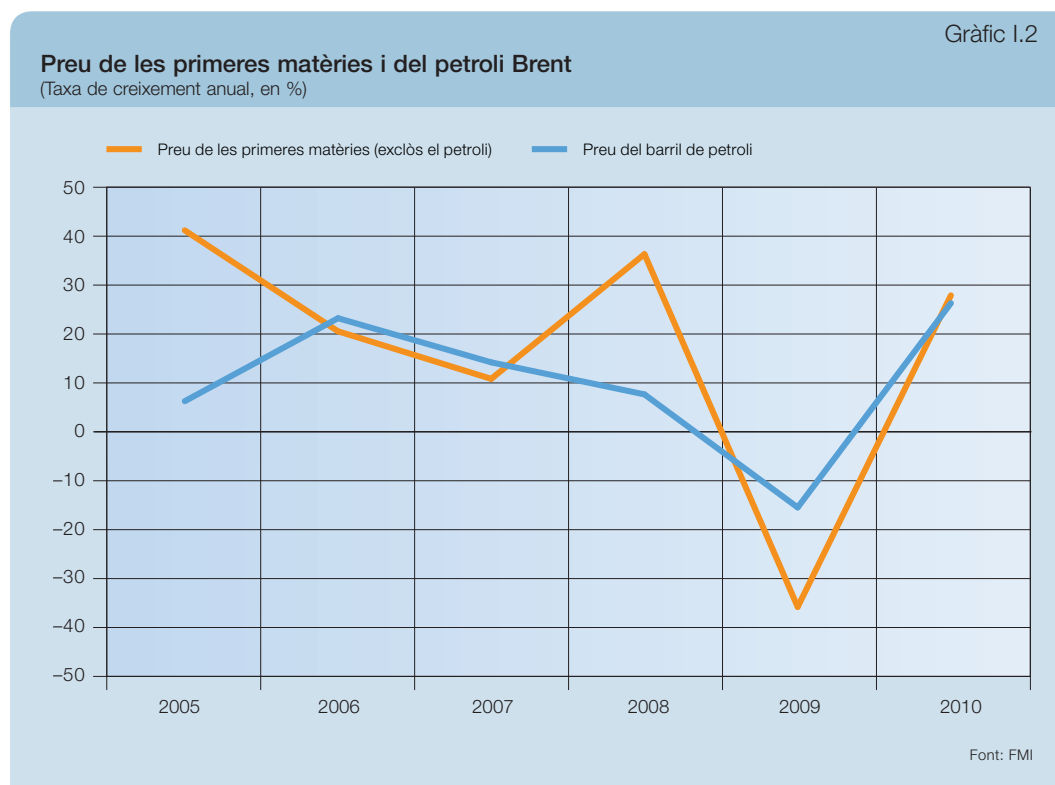
Dins del grup d'economies desenvolupades, les que es recuperen més lentament són, en general, aquelles que han patit shocks financers més profunds durant la crisi, moltes vegades relacionats amb booms immobiliaris i un elevat endeutament extern.

En canvi, entre les economies emergents i en desenvolupament, les d'Àsia són les que es troben a l'avantguarda del creixement seguides de les de l'Àfrica subsahariana, en tant que les d'Europa oriental han retardat la sortida de la crisi. Destaca especialment el cas de la Xina, que s'ha convertit en la segona potència econòmica del món, desplaçant al Japó, després de créixer un 9,2% el 2009 i un 10,3% el 2010.

L'evolució trimestral mostra que la recuperació del creixement mundial va ser intensa la primera meitat de l'any i que es va desaccelerar en el segon trimestre. Aquesta evolució és el reflex del cicle normal d'existències. A mesura que s'anava dissipant el temor a una depressió mundial el 2009, les empreses, primer, van reduir el volum d'existències i, després van començar a reposar les existències esgotades. Això va provocar un ràpid creixement del comerç i de la producció industrial al llarg del primer semestre del 2010.

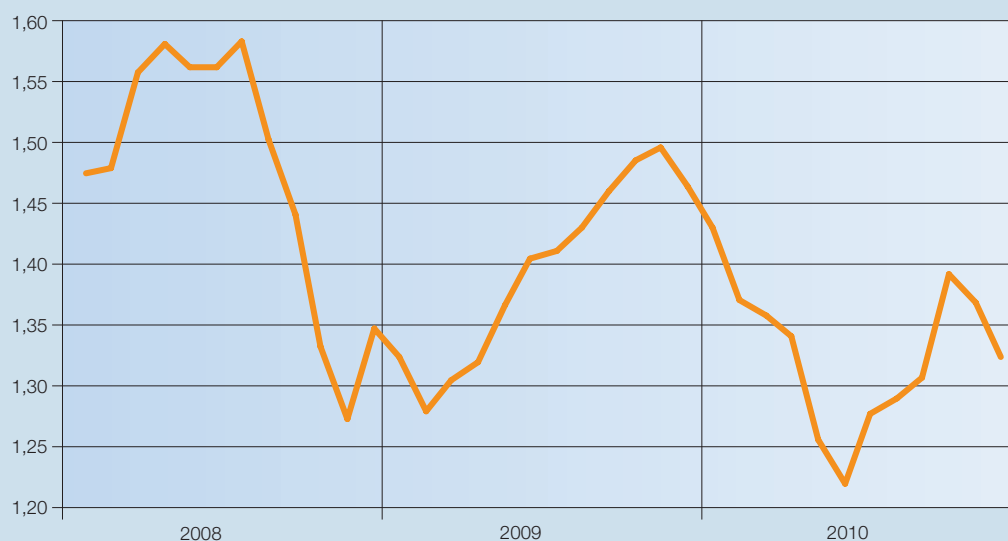
Durant bona part de l'any 2010, el preu del barril de petroli s'ha mantingut a l'entorn dels 77\$ de mitjana, però a partir de l'octubre va iniciar una escalada que l'ha situat al desembre en els 91,6\$, el registre més alt des de mitjans del 2008, i un 23% superior al registrat al desembre del 2009. El fort ritme de creixement de les economies emergents és el principal motiu d'aquesta escalada del preu de petroli.

Els preus de les primeres matèries i dels aliments també han escalat durant el segon semestre de 2010. En el primer cas degut a un augment de la demanda mundial superior a la prevista, fet que ha reduït les existències i ha provocat un augment generalitzat dels preus. I, en el segon cas, a causa dels shocks d'oferta causats per les condicions meteorològiques (gràfic 1.2).



Finalment, la cotització de la moneda europea també s'ha vist afectada per les turbulències financeres, sobretot durant la primera meitat del 2010, mentre que entre juliol i octubre s'ha apreciat per l'augment de la incertesa econòmica als Estats Units. En el conjunt de l'any, el tipus de canvi dòlar/euro s'ha reduït un 5%, una evolució que ha tingut reflex en les borses mundials. Mentre que l'índex Dow Jones ha tancat el 2010 amb un guany de l'11%, l'índex Euro-STOXX ha perdut gairebé un 6% (gràfic 1.3).

Tipus de canvi dòlar/euro



1.1. Els països avançats

L'economia dels **Estats Units** ha crescut un 2,8% el 2010 després del retrocés del 2,6% registrat el 2009, per tant, ha recuperat el nivell d'activitat previ a la crisi (quadre 1.1). A finals del 2009 i principis del 2010 l'economia nord-americana va experimentar un període de fort creixement impulsat per la recomposició de les existències, després el creixement es va desaccelerar, per tornar a reprendre impuls en el segon semestre. El creixement del PIB ha estat possible per l'aportació positiva de la demanda privada final, especialment del consum privat que ha crescut al ritme més ràpid dels darrers cinc anys. Les condicions financeres en general també han millorat tot i que el creixement global del crèdit es manté dèbil i continua el despallanquejament de les llars. Això ha contribuït a restablir la confiança del consumidor, encara deprimida per la situació del mercat laboral i de l'habitatge.

La recuperació del mercat laboral ha sigut molt minsa. Després de perdre més de 8 milions de llocs de treball durant el 2008 i el 2009, tot just s'han recuperat un milió de llocs des que la crisi va tocar fons. La taxa d'atur ha finalitzat l'any 2010 en el 9,4%, mig punt per sota del nivell assolit a finals del 2009, fet que ha permès reduir el nombre d'aturats en 727 mil persones.

La inflació ha registrat un augment en mitjana anual de l'1,6% el 2010. El seu perfil temporal mostra una moderació de la taxa d'inflació en els primers sis mesos de l'any i un manteniment en els mesos posteriors. Per la seva banda, els preus de venda en el mercat immobiliari han continuat caient, per tercer any consecutiu, però s'ha moderat el ritme de descens. Cal assenyalar que la finalització dels incentius fiscals va enfonsar la demanda immobiliària durant el segon semestre de l'any.

Principals indicadors econòmics

	2007	2008	2009	2010	2011 (P)
PIB real (taxes de creixement)					
Món	5,4	2,9	-0,5	5,0	4,4
Països avançats	2,7	0,2	-3,4	3,0	2,4
Estats Units	1,9	0,0	-2,6	2,8	2,8
Canadà	2,2	0,5	-0,5	3,1	2,8
Japó	2,4	-1,2	-6,3	3,9	1,4
Zona Euro ¹	2,9	0,4	-4,1	1,7	1,6
Alemanya	2,8	0,7	-4,7	3,5	2,5
França	2,3	0,1	-2,5	1,5	1,6
Itàlia	1,5	-1,3	-5,2	1,3	1,1
Espanya	3,6	0,9	-3,7	-0,1	0,8
Regne Unit	2,7	-0,1	-4,9	1,3	1,7
Països emergents i en desenvolupament	8,8	6,1	2,7	7,3	6,5
Orient Mitjà i Nord d'Àfrica	6,2	5,1	1,8	3,8	4,1
Àfrica Subsahariana	7,2	5,6	2,8	5,0	5,5
Amèrica Llatina i Carib	5,7	4,3	-1,7	6,1	4,7
Àsia països desenvolupats	11,4	7,7	7,2	9,5	8,4
Índia	9,9	6,2	6,8	10,4	8,2
Xina	14,2	9,6	9,2	10,3	9,6
Comunitat d'Estats Independents	9,0	5,3	-6,4	4,6	5,0
Rússia	8,5	5,2	-7,8	4,0	4,8
Europa Central i Oriental	5,5	3,2	-3,6	4,2	3,7
IPC (en percentatge)					
Països desenvolupats	2,2	3,4	0,1	1,6	2,2
Estats Units	2,9	3,8	-0,3	1,6	2,2
Canadà	2,1	2,4	0,3	1,8	2,2
Japó	0,0	1,4	-1,4	-0,7	0,2
Zona Euro ¹	2,1	3,3	0,3	1,6	2,3
Alemanya	2,3	2,8	0,2	1,2	2,2
França	1,6	3,2	0,1	1,7	2,1
Itàlia	2,0	3,5	0,8	1,6	2,0
Espanya	2,8	4,1	-0,2	2,0	2,6
Regne Unit	2,3	3,6	2,1	3,3	4,2
Països emergents i en desenvolupament	6,5	9,2	5,2	6,2	6,9
Orient Mitjà i Nord d'Àfrica	10,0	13,4	6,5	6,9	10,0
Àfrica Subsahariana	6,9	11,7	10,5	7,5	7,8
Amèrica Llatina i Carib	5,4	7,9	6,0	6,0	6,7
Àsia països desenvolupats	5,4	7,4	3,1	6,0	6,0
Índia	6,4	8,3	10,9	13,2	7,5
Xina	4,8	5,9	-0,7	3,3	5,0
Comunitat d'Estats Independents	9,7	15,6	11,2	7,2	9,6
Rússia	9,0	14,1	11,7	6,9	9,3
Europa Central i Oriental	6,0	8,0	4,7	5,3	5,1
Volum del comerç mundial (béns i serveis)					
Exportacions	7,5	2,7	-10,9	12,4	7,4
Països desenvolupats	7,6	2,6	-10,5	12,8	7,5
Països emergents i en desenvolupament	6,6	1,9	-12,2	12,0	6,8
Importacions	9,6	4,0	-7,5	14,5	8,8
Països desenvolupats	7,4	2,9	-11,2	12,0	7,3
Països emergents i en desenvolupament	5,1	0,4	-12,6	11,2	5,8
Països emergents i en desenvolupament	13,3	8,8	-8,3	13,5	10,2
Preus comerç mundial (en U.S.Dòlars)					
Preu petroli Brent (en USD)	3,9	7,8	-8,0	7,0	5,8
Preu primeres matèries (excloent-ne el petroli) (USD)	10,7	36,4	-36,3	27,9	35,6
Preu primeres matèries (excloent-ne el petroli) (USD)	14,1	7,5	-15,8	26,3	25,1

(P) Previsions realitzades per l'FMI a l'informe de primavera (abril 2011).

1. Exclou Letònia.

Font: FMI

El dèficit fiscal de l'economia nord-americana ha assolit el 10,6% del PIB el 2010 –el més gran entre les grans economies avançades– i el nivell de deute públic brut ha excedit el 91% del PIB. De cara al 2011, els Estats Units i el Japó són les úniques grans economies avançades en les quals s'espera que augmenti el dèficit fiscal ajustat al cicle econòmic el 2011, malgrat la recuperació econòmica. El ritme lent de la recuperació econòmica exigeix aplicar polítiques macroeconòmiques de suport, però el marge fiscal per fer-ho és cada vegada més limitat. En aquest context, l'FMI recomana en el seu informe de primavera (abril 2011) mantenir les mesures monetàries acomodaticies, però alhora avançar la consolidació fiscal al 2011 i establir una estratègia creïble per estabilitzar el deute públic a mitjà termini.

A la **zona euro**, la recuperació ha agafat impuls malgrat les turbulències financeres que han afectat als països perifèrics de la zona euro al llarg del 2010. Després del retrocés del 2009 (-4,1%), el PIB de la zona euro ha crescut l'1,7%, si bé encara per sota del seu potencial.

Cal assenyalar que existeixen diferències substancials entre els països que formen part de l'àrea. Les economies que han registrat creixements superiors han estat Alemanya (3,5%), Luxemburg (3,4%), Finlàndia (3,1%), i alguns dels nous països membres com Eslovàquia (4%), Malta (3,6%) i Estònia (3,1%). Per contra, els PIB de Grècia, Irlanda i Espanya han continuat caient el 2010, si bé la intensitat del descens ha estat molt diferent. Mentre que Grècia registrava un retrocés del PIB del 4,5%, a Irlanda era de l'1% i a Espanya només del 0,1%. La resta d'economies membres van créixer entre l'1% i el 2%.

El creixement del PIB de la zona euro ha vingut explicada, a parts iguals, per una contribució positiva de la demanda interna, impulsada sobretot pel consum privat, i de la demanda externa, gràcies a la molt favorable evolució de les exportacions.

Pel que fa a la inflació en mitjana anual, tots els països membres han registrat taxes positives contingudes el 2010, a excepció dels dos països rescatats: Grècia (4,7%) i d'Irlanda (-1,6%). La resta de taxes d'inflació s'han situat entre el mínim d'Eslovàquia (0,7%) i el màxim d'Estònia (2,9%). I, en mitjana a la zona euro, els preus han augmentat l'1,6%, per sota de l'objectiu d'inflació marcat pel BCE. La recuperació del consum i l'augment dels preus de l'energia, les matèries primeres i els aliments no elaborats ha fet que la inflació seguís una tendència progressiva d'ascens al llarg de pràcticament tot l'any 2010. En canvi, la taxa d'inflació subjacent s'ha mantingut força estable al voltant de l'1%, en línia amb la feblesa de la demanda interna.

En canvi, el mercat laboral europeu no s'ha beneficiat encara de la millora econòmica. L'ocupació ha caigut un 0,5% i la taxa d'atur s'ha estabilitzat en el 10% a partir del segon trimestre del 2010.

El **Japó** és l'economia avançada que ha registrat una sortida de la recessió més ràpida i intensa. L'economia nipona ha passat de caure un 6,3% el 2009 a créixer el 3,9% el 2010. La fortalesa de la recuperació s'ha basat en els programes d'estímul fiscal i en el repunt de les exportacions, malgrat que el ien s'ha apreciat un 10% enfront del dòlar. El Banc Central del Japó ha situat el tipus d'interès oficial entre el 0-0,1%, els preus de consum han caigut el 0,7% en mitjana el 2010 i la taxa d'atur s'ha mantingut, igual que l'exercici anterior, en el 5,1% de promig anual, un nivell que encara es pot considerar baix. En l'àmbit fiscal, el dèficit públic s'ha situat en el 9,5% del PIB com a resultat dels plans d'estímul econòmic, entre els nivells més alts dels països desenvolupats.

1.2. Països emergents i en desenvolupament

El comportament de les economies emergents ha estat més positiu que el de les economies desenvolupades, adoptant aquests països el paper de motor de la recuperació de l'economia mundial. El grup de les economies en desenvolupament de **l'Àsia** ha estat el més dinàmic, amb un augment del PIB del 9,5% el 2010, destacant especialment el creixement de la Xina i la Índia, que han superat el 10%. Aquest dinamisme se sustenta en un sòlid augment de les exportacions, una demanda interna a l'alça i, en alguns casos, en un ràpid creixement del crèdit. El risc d'aquestes economies és el sobreescalfament amb motiu del ràpid creixement i de les pressions inflacionistes.

A continuació, se situen els països de **l'Amèrica Llatina i el Carib**, amb un increment de l'activitat al voltant del 6% l'exercici 2010, després de contreure's l'1,7% el 2009. La robusta demanda provinent de la Xina i els alts preus de les matèries primeres han sustentat aquest creixement. Els països més dinàmics han estat Argentina (9,2%) i el grup d'exportadors de primeres matèries financerament integrats (EMFI) (Brasil, el 7,5%, Xile, Colòmbia, Perú i Uruguai). No obstant això, hi ha indicis d'un possible reescalfament en aquests països perquè les pressions inflacionistes han estat fortes (a Veneçuela i Argentina els preus han augmentat més del 10% el 2010), i l'afluència de capitals ha generat tensions per a la política econòmica. Per exemple, el creixement del crèdit real a Brasil i a Colòmbia ha augmentat entre un 10-20% anual. A més, al Brasil el crèdit per càpita gairebé s'ha duplicat en els darrers cinc anys. Per la seva banda, l'evolució econòmica de Mèxic segueix estant estretament vinculada a la dels Estats Units. Per tant, en concordança amb la recuperació de l'economia nord-americana, el PIB mexicà ha crescut el 5,5% el 2010.

L'Àfrica subsahariana ha experimentat un creixement econòmic del 5% el 2010, tot i que amb un comportament molt divers en funció del país de la regió. Cal recordar que aquesta àrea ha resistit força bé la crisi financera i econòmica mundial, atès que va créixer un 2,8% el 2009, i això l'ha permès situar-se com la tercera regió en creixement per darrera de les economies en desenvolupament d'Àsia i de l'Amèrica Llatina. Les economies de la regió que han experimentat un creixement més elevat han estat sobretot les de renda més baixa (Congo, Etiòpia, Níger, Zimbabwe, etc.). En general, cal assenyalar que els països de l'Àfrica subsahariana han registrat desequilibris de la balança corrent i taxes d'inflació elevades, fets que poden dificultar una posterior estabilitat econòmica.

Les economies de la **Comunitat d'Estats Independents (CEI)** han experimentat un creixement del PIB del 4,6%, després del col·lapse que van viure l'any 2009 amb un retrocés de l'activitat del 6,4%. L'augment dels preus de les primeres matèries ha impulsat a l'alça la producció i l'ocupació en les economies que les exporten. Així mateix, el repunt de l'activitat a Rússia, que ha crescut el 4% el 2010, ha beneficiat a altres economies de la CEI a través del comerç, les remeses i la inversió. No obstant això, la forta dependència del finançament extern i la persistència de vulnerabilitats en el sector bancari constitueixen un risc per a algunes economies de la regió.

Finalment, la regió d'**Orient Mitjà i Nord d'Àfrica** ha suportat la crisi mundial relativament bé –no va arribar a caure el 2009– i el 2010 experimenta un procés de recuperació sostingut però que varia àmpliament segons el país. La regió ha registrat un creixement del PIB del 3,8% el 2010, però destaca el grup de països exportadors de petroli, en especial Qatar, que ha experimentat un increment de l'activitat del 16,3% gràcies a una expansió continuada de la producció de gas natural

i a un important creixement de les inversions. En general, l'augment del preu de les primeres matèries i la demanda externa han impulsat la producció i les exportacions de les economies de la regió. A més, els programes de despesa pública han afavorit la recuperació dels països exportadors de petroli. Però darrerament han sorgit tensions polítiques i socials a conseqüència de l'alt nivell d'atur i l'augment dels preus dels aliments que estan desembocant en revoltes que probablement limitin el creixement a curt termini.

LA NOVA ARQUITECTURA DEL SISTEMA FINANCER INTERNACIONAL

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

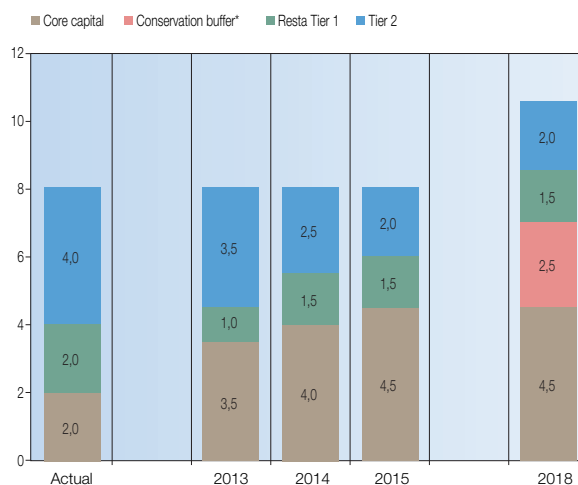
La necessitat de reformar el marc regulador de l'activitat financera va ocupar la major part dels debats de la reunió del G-20 que va tenir lloc a Washington a mitjan mes de novembre de l'any 2008. No debades, la reunió es va fer poc després de la caiguda de Lehman Brothers, això és, en un dels moments més àlgids de la crisi financera. Dos anys després, l'octubre de 2010 per ser exactes, una institució tan poc sospitosa de poder ser considerada heterodoxa i revolucionària com el Fons Monetari Internacional demanava als reguladors que fossin més agressius amb les entitats financeres. «És ara o mai» afirmava José Viñals, un dels autors de l'informe *Shaping the New Financial System* (IMF Staff Position Note, número 10/15) ja que «com més temps mantinguem el sistema actual, més probable és que tornem a experimentar episodis de crisi». És cert, doncs, com assenyalen molts analistes, que la reforma financera ha perdut embranzida?

Mirant enrere sense ira, el primer que val la pena assenyalar és que s'han assolit avenços considerables. Als Estats Units, epicentre de la crisi financera, s'ha aprovat l'enciclopèdica (2.319 pàgines) Llei Dood-Frank que, entre d'altres coses, concedeix poders especials a les autoritats per fer front a la insolvència d'aquelles entitats financeres que per les seves característiques no puguin acollir-se als sistemes tradicionals de fallida. Inclou també l'anomenada Regla Volcker, que impedeix als bancs que ofereixin dipòsits garantits efectuar operacions de compra i venda de títols per compte propi. A Europa, els països de la UE han acceptat compartir –que no cedir– part de les seves competències a organismes supranacionals de nova creació, com ara el Sistema Europeu de Supervisió Financera i la Junta Europea de Risc Sistèmic.

S'ha avançat també en l'àmbit internacional. L'exemple més clar és l'aprovació al final de 2010 del que ja es coneix com Basilea III. Les noves mesures incrementen considerablement (del 2% al 4,5% dels actius ponderats per risc) el nivell de capital de màxima qualitat (*core capital*) que hauran de tenir les entitats bancàries per poder operar (vegeu gràfic 1).

Es creen a més dos matalassos addicionals de capital. El primer, denominat de conservació de capital (*conservation buffer*), té com a objectiu incrementar la capacitat d'absorció de pèrdues de les entitats bancàries, raó per la qual haurà de ser cobert amb recursos

Gràfic 1. **Requeriments de capital d'acord amb Basilea III**



* Si el creixement del crèdit és excessiu, s'exigirà el manteniment d'un segon matalàs addicional de capital. Font: Banc Internacional de Pagaments

propis de màxima qualitat per una quantia equivalent al 2,5% dels actius ponderats de risc. El segon, denominat anticíclic (*countercyclical buffer*), podrà ser exigida pels reguladors en aquells moments en què es consideri que el crèdit està creixent de manera excessiva, i seu nivell podrà oscil·lar entre el 0 i el 2,5% dels actius ponderats per risc.

Malgrat les mesures ja aprovades bona part de l'opinió pública considera que la reforma del marc regulador de l'activitat financera s'ha estancat o avança molt lentament. Una primera explicació d'aquesta sensació rauria en el que podríem denominar «els detalls de la reforma». Per posar-ne un exemple, la ja comentada Llei Dood-Frank limita significativament les operacions amb derivats i per compte propi que podran realitzar les entitats bancàries nord-americanes; aquestes disposaran, tanmateix, d'un període de set anys per poder adaptar-se a les noves exigències. El mateix succeeix amb els nous requisits de capital, que s'implantaran gradualment al llarg del període 2013-2018, avalant així la fama de tou que ha perseguit al Comitè de Supervisió Bancària de Basilea des de la seva creació. Alguns analistes consideren

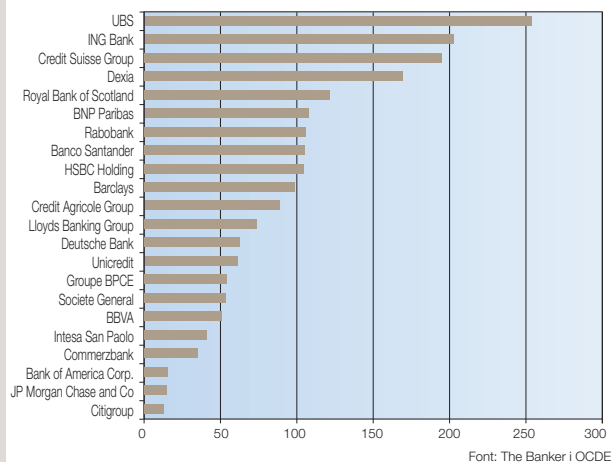
de fet clarament insuficients els nous nivells de capital regulatori. Aquest és el cas, per exemple, d'Adair Turner, president de l'Autoritat de Serveis Financers britànica, que advoca per establir una ratio de capital propera al 20% dels actius ponderats per risc.

Un segon factor que agreuja la sensació que s'hi està fent poc o res és la no aprovació de mesures «més apassionades». En altres paraules, l'ingent volum de fons públics que ha calgut injectar per evitar la fallida del sistema justifica àmpliament que l'opinió pública exigeixi un càstig exemplar o com a mínim una certa compensació gravant, per exemple, amb una taxa les transaccions financeres i/o limitant la retribució dels banquers. El problema, es vulgui reconèixer o no, és que tals mesures milloren poc l'estabilitat del sistema financer i poden a més generar costos socials; per tant, esdevé necessari trobar un equilibri raonable. No seria, en aquest sentit, la primera vegada que les càrregues imposades a un mitjaner acaben sent suportades totalment o parcialment pels usuaris finals.

Més rellevant és segons la meua opinió avançar en altres camps, el més important dels quals seria què fer amb les entitats sistèmiques, també conegudes com *too big to fail*. El plantejament del problema és ja prou conegut. L'elevada mida relativa d'aquestes entitats i les enormes repercussions que comportaria la seva fallida impedeixen el funcionament de la disciplina del mercat (les autoritats no tindran més remei que salvar-les), incentivant així la presa de riscos excessiva. Com hauria posat clarament de manifest la crisi actual, bloquegen a més els canals de transmissió de la política monetària, impeding, per exemple, que un increment de la liquiditat i/o una reducció dels tipus d'interès generin, com caldria esperar, una reactivació del crèdit.

La descomunal grandària relativa dels grans bancs europeus (vegeu el gràfic 2) explica el creixent protagonisme d'Europa en aquesta qüestió. Les autoritats suïsses, per exemple, han aprovat exigir-los majors nivells de capitalització (un 19% dels actius ponderats per risc, més del doble del que exigeix Basilea III). Quelcom de semblant està previst que es faci al Regne Unit, on la Comissió d'Experts Independents creada pel nou Govern ha proposat també que els grans bancs universals britànics evitin, mitjançant la creació d'un anell protector, que les seves activitats de banca al detall es vegin afectades pels resultats de les operacions que duen a terme els seus departaments de banca majorista i d'inversió. Les autoritats nord-americanes han prioritzat, en canvi, minimitzar els costos que comportaria la caiguda dels seus grans

Gràfic 2. Actius dels grans bancs occidentals (% sobre el PIB del país d'origen)



bancs, obligant-los a redactar testaments vitals (*living wills*) que en facilitin el procés de liquidació, i a assumir mitjançant la creació d'un fons *ad hoc* els costos que generaria l'esmentada liquidació.

Cal avançar també en una qüestió que va demostrar ser de vital importància en la passada crisi financera: els nivells de liquiditat de les entitats de crèdit. El Comitè de Supervisió Bancària de Basilea ha aprovat, pel que fa a aquesta qüestió, la creació de dos coeficients, un a curt termini i un altre de caràcter estructural, però n'ha posposat l'entrada en vigor (fins al 2015 i el 2018, respectivament) atesos els problemes de tot tipus que ambdós planteegen.

Ampliar el perímetre de la regulació de manera que inclogui l'anomenat sistema bancari a l'ombra (*shadow banking*), millorar el funcionament dels mercats de derivats i aconseguir l'harmonització dels estàndards comptables són algunes de les mesures en què cal continuar treballant (vegeu «Progress in the Implementation of the G20 Recommendations for Strengthening Financial Stability», *Financial Stability Board*, abril 2011). Es tracta, en definitiva, d'intentar per tots els mitjans que pugui complir-se el desig que va expressar el president Obama en firmar l'entrada en vigor de la Llei Dood-Frank, això és, «que no hi hagi més rescats finançats amb fons dels contribuents».

LA NOVA GOVERNANÇA DE LA UEM

Antón Costas. *Universitat de Barcelona*

Com passa a la història d'«El vestit nou de l'emperador», la crisi de deute sobirà de l'eurozona ha deixat al descobert que l'euro estava en realitat nu, almenys parcialment. La Unió Econòmica i Monetària que el sosté és una unió coixa. Té una unió monetària, amb un govern capaç de proveir d'aquell servei públic bàsic que és l'estabilitat del sistema financer, però no disposa d'una unió econòmica capaç de subministrar aquell altre servei públic que és l'estabilitat econòmica dels països en risc de ruptura. Aquesta mancança ha actuat com un factor afegit de volatilitat macroeconòmica a la UEM. I al capdavant, com un factor d'incertesa sobre la sostenibilitat futura de l'euro.

Aquesta relativa nuesa de l'euro no és una sorpresa. Els fundadors van ser conscients d'aquesta mancança. El que sí és nou són les causes que l'han deixat al descobert. Sempre es va creure que els problemes vindrien dels desequilibris fiscals del sector públic. D'aquí, l'existència del Pacte d'Estabilitat i Creixement com a mecanisme per vigilar i castigar les errades pressupostàries. Del que no es va ser conscient és que els problemes més greus podrien venir d'altres desequilibris macroeconòmics no pressupostaris del sector privat, com els comercials o els financers. Potser per inesperada, aquesta errada del sector privat no és encara reconeguda pels governs dels països forts del euro, en particular per Alemanya, que segueix entossudada a atribuir la crisi de deute sobirà a una prodigalitat fiscal dels governs. Un malbaratament que, en realitat, no ha existit.

Aquesta errada de diagnòstic és, com diré més endavant, un dels factors que en major mesura obstaculitza la solució a la crisi de deute sobirà de l'eurozona i la construcció d'una nova arquitectura de governança econòmica que eviti en el futur situacions similars a les que ara estem vivint.

L'anomenada «crisi de l'euro», és a dir, els dubtes sobre la seva sostenibilitat a llarg termini, s'alimenta de la possibilitat de les mancances de governança econòmica. És a dir, amb el fet que no existeix a la UEM cap mecanisme que actuï de forma automàtica en el cas que calgui sortir al rescat d'un país membre que es troba en situació d'emergència.

Aquesta evidència que el rei euro està nu ha fet sorgir diverses propostes per dotar la UEM de nous instruments d'intervenció capaços de configurar una nova governança econòmica i fer de la unió una verdadera UEM. De quina sigui l'arquitectura de governança que es construeixi dependrà que la crisi del deute acabi sent una crisi integradora o desintegradora de la UE.

Que acabi sent una cosa o l'altra depèn fonamentalment de la manera com Alemanya usi el nou poder adquirit en aquesta crisi. Alemanya mana. Però que ho faci mitjançant un lideratge responsable i cooperatiu o

mitjançant un exercici d'hegemonia en dependrà el curs que segueixin els esdeveniments.

No és senzill, de totes formes, diagnosticar quin camí seguirà finalment la UEM. En el que segueix tracto de buscar respostes a aquest dilema.

Propostes i mesures orientades a crear un govern econòmic de la UEM

A grans trets, en el debat europeu han sorgit dues propostes. Una consisteix a articular un mecanisme temporal d'ajuda per injectar liquiditat als països que tenien tancat, o molt car, l'accés als mercats privats de crèdit, i evitar d'aquesta forma la declaració de fallida. La segona, proposa construir una arquitectura d'intervenció permanent, capaç tant de fer front als problemes actuals com a les situacions futures. Es tractaria de tenir previstos plans automàtics de rescat per a situacions d'emergència, i no estar discutint i negociant cada vegada que es presenti l'emergència, amb els costos de tot tipus que ara estem veient, tant per als països afectats com per a l'euro.

Un influent corrent d'opinió a l'interior d'Alemanya, que té el suport d'un grup nombrós d'economistes acadèmics, defensa la conveniència que la intervenció sigui temporal, s'instrumenti a través de préstecs a preus de mercat, i faciliti, en cas necessari, la reestructuració ordenada del deute dels països insolvents. El seu argument és que els problemes del deute sobirà es deuen exclusivament a la prodigalitat fiscal dels governs, i que un mecanisme permanent d'intervenció finançat amb recursos pressupostaris del conjunt de l'eurozona el que fa es «comunitaritzar» el cost del rescat. Això donaria mals incentius als països perquè segueixen sent malbaratadors. A més, consideren que els creditors han de córrer amb una part del cost en cas de rescat i reestructuració del deute.

Sens dubte, un plantejament d'aquest tipus és la negació de la pròpia idea d'unió monetària.

La cancellera alemanya, Angela Merkel, va semblar donar suport a aquest enfocament. De fet, la primera resposta a la situació grega, donada a la cimera de la UE de maig de 2010, va respondre a aquest esquema d'intervenció temporal. Es va crear un fons de rescat (Fons Europeu d'Estabilitat Financera) amb vigència fins al juny de 2013, dotat amb 750.000 milions d'euros per concedir préstecs condicionats al fet que els països que demanessin el rescat duguessin a terme plans d'austeritat draconians. El fet que l'ajut sigui en préstecs, a tipus d'interès més elevats que els del mercat, i que no es pugui utilitzar de forma més flexible per comprar nou deute sobirà o fer-ho en els mercats secundaris, va demostrar immediatament que el remei era pitjor que la malaltia. No és estrany que Irlanda i Portugal s'hagin resistit a demanar el rescat.

Però el sentit comú i la lògica econòmica han imposat la necessitat d'avançar en la construcció d'una arquitectura més permanent basada en propostes pragmàtiques. Aquestes propostes es basen en un consens ampli entre experts i autoritats europees i nacionals sobre els elements bàsics de la nova governança. Aquest consens és també compartit des d'Alemanya, com mostra l'article publicat per Frank-Walter Steinmeier i Peer Steinbrück, ministres d'Assumptes exteriors i Finances d'Alemanya entre 2005 i 2009, a *Financial Times*, 15 de desembre 2010. A grans trets, aquest consens es basa en una barreja de quatre coses.

La primera és la necessitat de construir alguna cosa similar a un Fons Monetari Europeu, capaç d'actuar com un mecanisme de finançament dels ajustos fiscals i, en el seu cas, evitar *defaults* innecessaris de països solvents que es trobin amb problemes ocasionals de liquiditat. Aquest mecanisme hauria d'incloure l'autorització per a l'emissió d'una certa porció d'eurobons, emparats per tots els països membres, per utilitzar-los com a garantia d'una part del deute sobirà nacional. El repte del deute sobirà pot estar subjecte a la possibilitat de fallida. Això obre la possibilitat que els tenidors d'aquest deute es vegin en la situació d'haver d'acceptar una quitació del seu valor nominal.

Però, avui dia, la possibilitat dels eurobons planteja problemes de sobirania política. La major restricció ve d'una sentència de la Cort suprema alemanya que, en principi, considera com a no constitucional el possible ús de recursos nacionals per sortir al rescat d'altres països. Però deixa oberta una escletxa de legalitat per al cas que aquesta intervenció sigui en benefici de la pròpia estabilitat de l'euro i, per tant, d'Alemanya.

La segona condició és la introducció d'una sèrie de normes pressupostàries orientades a l'assoliment de dos objectius. D'una banda, introduir criteris d'harmonització, registre i transparència de la informació comptable (per evitar situacions com les que s'han donat en el cas de Grècia). De l'altra, permetre un major grau de control i monitorització externa de l'aprovació i seguiment dels pressupostos nacionals.

Alemanya, França i alguns altres països del nord de la zona euro són partidaris de mecanismes automàtics de penalització per als casos d'incompliments d'aquestes normes. Es parla de sancions com la pèrdua de dret de vot a les institucions de l'eurozona, la retenció de fons de la UE o fins i tot la possibilitat d'arribar a l'expulsió de l'eurozona. Però a la vista dels incompliments reiterats que ha patit el Pacte d'Estabilitat i Creixement per part de la pròpia Alemanya i França, sense que se'ls hagi aplicat les sancions establertes, aquest tipus de mecanismes de sanció és d'eficàcia dubtosa.

Aquest tipus de normes no deixen de plantejar problemes polítics importants. Signifiquen una intromissió externa d'organismes externs no electes en l'àmbit de la sobirania política dels Parlaments nacionals. Aquest problema de sobirania provoca dubtes raonables sobre l'eficàcia d'aquestes normes.

La tercera cosa és la necessitat de dur a terme reformes a les economies nacionals que vagin encaminades a enfortir la competitivitat dels països més dèbils de l'eurozona, evitant els forts desequilibris comercials sorgits des de l'aparició de l'euro l'any 1999. Els canvis en aquest terreny han de venir tant dels països amb dèficit com dels països de l'euro amb superàvit excessiu, com és el cas d'Alemanya. En cas contrari, la zona euro es trobarà amb un perillós biaix causant de deflació davant la necessitat dels països més dèbils de guanyar competitivitat únicament a través de la reducció dels costos salarials, amb el seu consegüent efecte depressiu sobre la demanda.

La quarta condició és la reforma del sistema financer europeu, a la qual em referiré en un moment.

La cimera de la UE celebrada el 24 i el 25 de març de 2010 va fer passes importants per posar en marxa, a partir de juny de 2013, una nova governança europea basada en aquests principis. La creació i dotació d'un Mecanisme Europeu d'Estabilitat Financera (MEEF) és el germen del fons monetari europeu per estabilitzar l'euro i sortir al rescat de països membres en situacions d'emergència. De totes maneres, queden dubtes, ambigüitats i resistències, especialment d'Alemanya, a l'hora de concretar les passes a fer en aquest camí. Les resistències es concreten especialment en la possibilitat de flexibilitzar les formes d'ajudes, anant més enllà dels préstecs, i en la possibilitat d'emetre eurobons. Aquestes resistències tenen molt a veure amb la visió que té el govern alemany i que sosté una part de la seva opinió pública sobre les causes de la crisi de deute sobirà. En l'epígraf que segueix em refereixo a aquest error.

L'error Merkel i la resistència a avançar en la governança

La resistència alemanya a avançar pel camí d'un major govern econòmic de la UEM i, pel contrari, posar l'accent en plans d'austeritat severos, intempestius i indiscriminats té molt a veure amb un error de comprensió de les causes que van conduir a la crisi del deute sobirà d'alguns països, i que en un altre lloc he anomenat «l'error Merkel» (*El País*, 27/03/2011).

La cancellera Ángela Merkel i part de l'opinió pública alemanya, així com d'altres països del nord de l'eurozona, creuen que la causa va ser la prodigalitat fiscal dels seus governs. Però, amb l'excepció del cas grec, en el que sí ha existit una conducta malbaratadora i ocultació del dèficit públic –tot i que s'ha de dir que amb el coneixement de les autoritats comunitàries i alemanyes i amb la complicitat de la banca internacional, en particular l'alemanya–, les causes de la crisi del deute sobirà no responen a la visió alemanya. Com ha senyalat amb encert Martín Wolf, el cas irlandès és la refutació més contundent de l'error de la visió alemanya.

És fonamental comprendre bé què ha funcionat malament a l'eurozona. Reputats economistes, analistes i institucions econòmiques internacionals com l'OCDE han assenyalat que el sobreendeutament dels països

deficitaris té molt a veure amb una errada en el funcionament del sistema financer. A grans trets el sistema va funcionar de la forma següent. Països de la UEM amb dèbil demanda interna però amb sectors manufacturadors de gran competitivitat externa van generar excedents d'estalvi elevats. En el cas d'Alemanya, aquests excedents d'estalvi els van produir principalment les llars. Aquest estalvi va fluir cap als seus bancs. El sistema financer de l'eurozona va canalitzar aquest excés d'estalvi sobre les inversions que existia en els bancs dels països excedentaris cap als països de l'eurozona amb dèficits, els bancs dels quals estaven curts de dipòsits en relació amb la demanda de crèdit. Aquests països es van trobar, d'una banda, amb uns tipus nominals d'interès molt baixos derivats de la política monetària expansiva que seguia el Banc Central Europeu per intentar treure Alemanya de la seva anorèxia postintegració i, d'altra banda, amb unes economies boiants que pressionaven la inflació. El resultat va ser que els tipus reals d'interès van ser en molts casos negatius. És a dir, el cost de l'ús del capital va ser en molts casos negatiu. En la mesura en què la rendibilitat de les inversions immobiliàries no venia justificada per la seva productivitat, que era baixa, sinó per l'augment del valor dels actius immobiliaris, aquestes circumstàncies van alimentar una extraordinària bombolla immobiliària. A causa de la baixa productivitat d'aquest tipus d'inversions, la bombolla immobiliària va deteriorar la competitivitat d'aquests països.

Per tant, cal tenir en compte que la bombolla immobiliària dels països perifèrics va ser alimentada per un fort endeutament extern facilitat per les condicions financeres en què es va moure l'eurozona. Això va provocar, per exemple, que l'endeutament net extern privat d'Irlanda amb els bancs estrangers que l'any 2000 era equivalent al 80% del PIB assolís l'extraordinària xifra del 204 per cent del PIB l'any 2007.

Amb l'arribada de la crisi financer, països com Irlanda, que havien mantingut superàvits fiscals durant la fase expansiva, es van veure obligats a avalar l'endeutament del sector privat. Això, juntament amb els efectes de la recessió econòmica sobre l'ocupació, va ser el que va disparar el seu dèficit. La crisi del deute sobirà d'aquests països no va ser causada, per tant, per una errada del sector públic, sinó per una errada del sector privat que va tenir el seu origen en un mal funcionament del sistema financer de l'eurozona. Bancs que presten en un sol país, especialment quan es tracta de petits països com en el cas d'Irlanda, sobre la base d'estalvi captat en altres països, són molt vulnerables a les situacions de crisi. Amb l'afegit que, a més, porten a crisis de deute sobirà.

L'error de la cancellera Angela Merkel és no reconèixer aquesta causalitat i, ben al contrari, creure que els problemes de països com Irlanda o Espanya deriven d'una prodigalitat fiscal del sector públic que realment no va existir. La clau, per tant, a l'hora de trencar les resistències per a l'avenç en la construcció de la nova arquitectura de la UEM està a reconèixer que ha estat el sector privat financer el taló d'Aquil·les de l'eurozona.

Això és, en cert sentit, un fet nou. Com he assenyalat abans, els fundadors de l'euro van creure que els riscos per a l'estabilitat vindrien dels desequilibris del sector públic. No van ser conscients que podien venir, potser amb més intensitat, dels desequilibris del sector privat. Aquest és, al meu parer, un dels grans ensenyaments que l'actual crisi financera privada aporta a la sostenibilitat de l'euro.

Si tenim en compte aquest ensenyament, sorgeix immediatament una conclusió rellevant: la reforma del sistema financer europeu ha de figurar també en un lloc destacat en la nova governança de la UEM. L'avantatge és que aquesta reforma, a diferència del que acabem de veure que succeeix amb el control i la supervisió externa dels pressupostos nacionals, no presenta especials problemes per a la sobirania política a l'hora d'encarregar a organismes europeus aquesta tasca de regulació i supervisió.

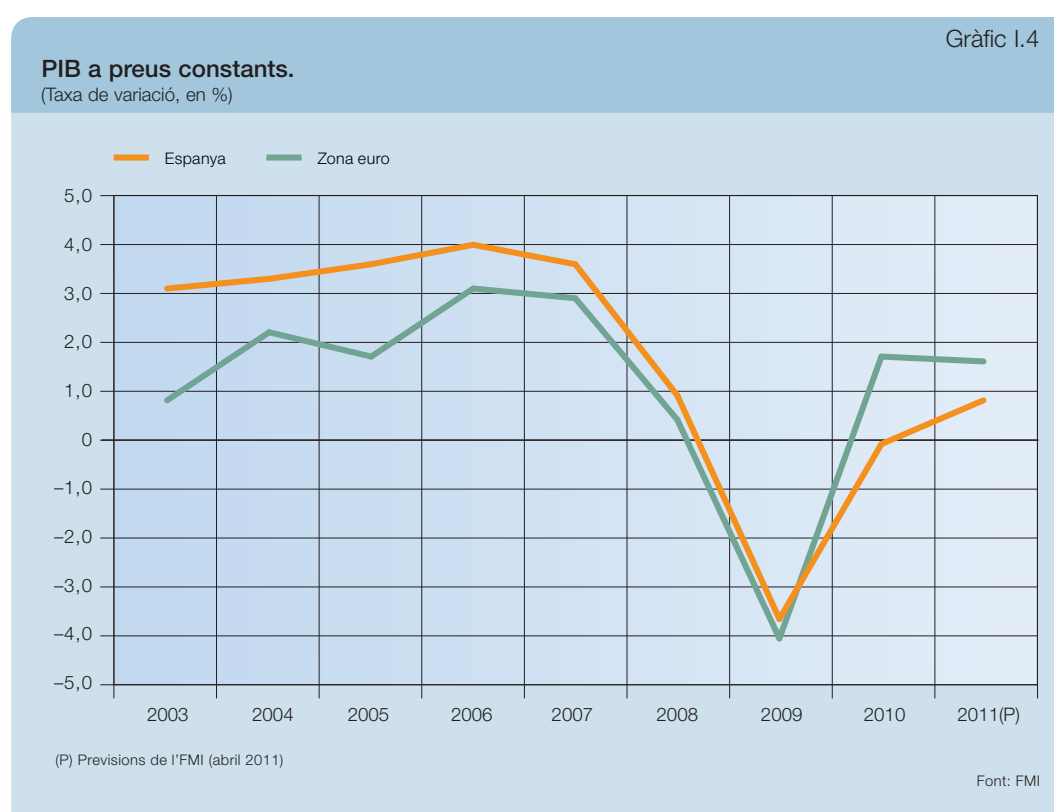
En conclusió, una governança econòmica més eficaç de l'eurozona ha de contemplar tant els desequilibris macroeconòmics pressupostaris com els no pressupostaris. Requereix comptar, per tant, amb quatre pilars bàsics: a) un mecanisme permanent d'estabilitat financera capaç de servir de prestamista d'última instància per als països amb problemes de liquiditat i que eviti *defaults* innecessaris; b) un marc de vigilància i supervisió dels desequilibris pressupostaris; c) una millor regulació i supervisió europea del funcionament del sistema financer de la zona euro, i d) un enfortiment de la competitivitat de tots els països de l'euro i supervisió dels desequilibris comercials excessius.

Des de l'aparició de la crisi del deute sobirà grec, durant la primavera de 2010, s'han fet passos importants en aquest camí per a una governança econòmica més eficaç. Però no s'ha fet encara el «salt qualitatiu» que reclamen molts experts i el propi eurosistema. Segons la meua opinió, l'obstacle més important per fer aquest salt endavant resideix en el que he anomenat «error Merkel».

2. L'economia espanyola

L'economia espanyola s'ha trobat el 2010 sota el síndrome de l'ajustament després de tres llargs anys de crisi. Cal recordar que la crisi va començar afectant al sector privat i, posteriorment, s'ha estès al sector públic.

En el conjunt de l'any 2010, el PIB de l'economia espanyola ha registrat un descens del 0,1%, després que el 2009 patís una caiguda històrica del 3,7%, si bé el procés de recuperació econòmica està sent molt més lent a Espanya que a la resta d'economies avançades (gràfic 1.4). De fet, és l'única economia del G-20 que ha registrat un descens de l'activitat el 2010 i una de les tres de la zona euro (amb Grècia i Irlanda). No obstant això, les dades trimestrals d'evolució del PIB assenyalen una moderació de la contracció i la sortida de la recessió en el tercer trimestre, quan s'ha assolit la primera taxa positiva interanual positiva després de set trimestres de caigudes.



Per components, la demanda interna ha restat 1,2 punts percentuals (pp) al creixement del PIB i la demanda externa neta ha contribuït positivament amb 1,1 pp. La inversió en béns d'equipament i el consum privat han estat els únics agregats de la demanda que han registrat una taxa interanual positiva, de l'1,8% i l'1,3% respectivament (quadre 1.2). L'augment del consum privat ha estat possible gràcies a una notable reducció de la taxa d'estalvi, ja que la renda disponible de les llars ha disminuït. En canvi, el consum públic i la inversió en construcció han retrocedit. Quant al consum públic, cal assenyalat que ha registrat caigudes sistemàtiques al llarg dels quatre trimestres, fet que no succeïa des del 1994, un reflex clar de la política de consolidació fiscal adoptada pel Govern

Comptabilitat Nacional trimestral d'Espanya. Base 2000

(Taxes de variació interanual, en %)

	2009	2010	2010			
			I trim.	II trim.	III trim.	IV trim.
PIB a preus de mercat	-3,7	-0,1	-1,4	0,0	0,2	0,6
Consum final	-2,3	0,7	-0,5	1,5	0,9	0,9
– de les llars	-4,3	1,3	-0,3	2,2	1,5	1,7
– de les ISFLSH	1,0	0,5	0,6	1,1	0,4	-0,4
– de les AAPP	3,2	-0,7	-1,1	-0,1	-0,7	-0,9
Formació bruta de capital fix	-16,0	-7,6	-10,5	-6,7	-6,7	-6,1
– Béns d'equipament	-24,8	1,8	-4,6	8,7	2,4	1,2
– Construcció	-11,9	-11,1	-11,3	-11,3	-11,2	-10,6
– Altres productes	-16,2	-8,2	-15,8	-11,0	-3,0	-1,5
DEMANDA NACIONAL (*)	-6,4	-1,2	-3,0	-0,3	-0,7	-0,6
Exportacions de béns i serveis	-11,6	10,3	9,4	11,9	9,4	10,5
– Exportacions de béns	-12,5	13,6	14,7	16,3	11,3	12,3
– Exportacions de serveis	-9,8	4,2	0,0	3,9	5,8	7,2
Importacions de béns i serveis	-17,8	5,4	2,0	9,6	5,0	5,3
– Importacions de béns	-19,2	6,2	3,0	10,4	5,8	5,6
– Importacions de serveis	-12,6	3,0	-1,3	6,8	2,2	4,8
Agricultura i pesca	1,0	-1,3	-1,2	-2,1	-2,2	0,3
Energia	-6,4	3,0	0,1	0,6	4,6	6,6
Indústria	-13,6	0,9	-2,0	2,5	1,7	1,4
Construcció	-6,2	-6,3	-6,4	-6,5	-6,6	-5,8
Serveis	-1,0	0,5	-0,6	0,4	0,8	1,1
– Serveis de mercat	-1,9	0,4	-1,0	0,3	0,9	1,3
– Serveis de no mercat	2,1	0,8	0,8	0,9	0,7	0,7
Ocupació equivalent a temps complert	6,6	-2,4	-3,9	-2,4	-1,6	-1,4

(*) Aportació al creixement del PIB

Font: INE

espanyol. Pel que fa a la inversió en construcció, aquesta ha disminuït l'11,1% i ha detret 1,6 punts al creixement del PIB. Per tant, descomptant la caiguda de la construcció, el PIB hauria crescut l'1,5% anual el 2010.

Quant a la demanda externa, l'aportació positiva al creixement del PIB ha estat deguda a un creixement extraordinari de les exportacions de béns (13,6%) que s'ha vist afavorida per la recuperació del mercat europeu i pel dinamisme de les economies emergents. Mentre que les importacions, seguint l'atonía de la demanda interna, han registrat un creixement més moderat, del 5,4%. Cal assenyalar que les exportacions dirigides a la Unió Europea (67,7% del total el 2010) han augmentat un 15,4%, mentre que les extracomunitàries ho han fet en un 22% el 2010. Destaquen els creixements registrats per les exportacions dirigides als països de l'Àsia (un 23,9%) –especialment a la Xina (33,1%) i al Japó (16,9%)–, i les vendes a Amèrica Llatina (un 32,5%), sobretot les dirigides a Brasil (59,6%).

La lleugera caiguda del PIB de 2010 ha estat resultat d'una disminució de les hores treballades de l'1,7% i d'un augment de la productivitat per hora, de l'1,6%. Aquest últim, unit al moderat creixement del cost laboral per hora (0,2%), s'ha traduït en una caiguda del cost laboral per unitat

produïda de l'1,4%, la primera taxa negativa que es registra des de que disposem de dades de Comptabilitat Nacional. Amb això, la participació de les rendes salarials en el PIB, que havia augmentat en els tres anys anteriors, s'ha reduït en poc més d'un punt percentual, fins al 48%, un nivell molt proper al del 2007. Això ha permès la recuperació dels marges empresarials per unitat produïda, tot i que la part del PIB corresponent a l'excedent d'explotació també ha disminuït lleugerament degut a que, al contrari que en anys anteriors, la part destinada a impostos ha augmentat en 1,5 pp del PIB.

Tots els sectors productius, excepte l'agrícola i la construcció, han experimentat un dèbil augment de l'activitat, sent l'energia el que ha registrat l'ascens més destacat (3%). La indústria és el sector que ha protagonitzat la recuperació, atès que ha passat d'un descens de l'activitat del 13,6% el 2009 a un creixement del 0,9% el 2010. Mentre que els serveis han registrat un creixement suau, del 0,5%, enfront d'un descens de l'1% l'any anterior.

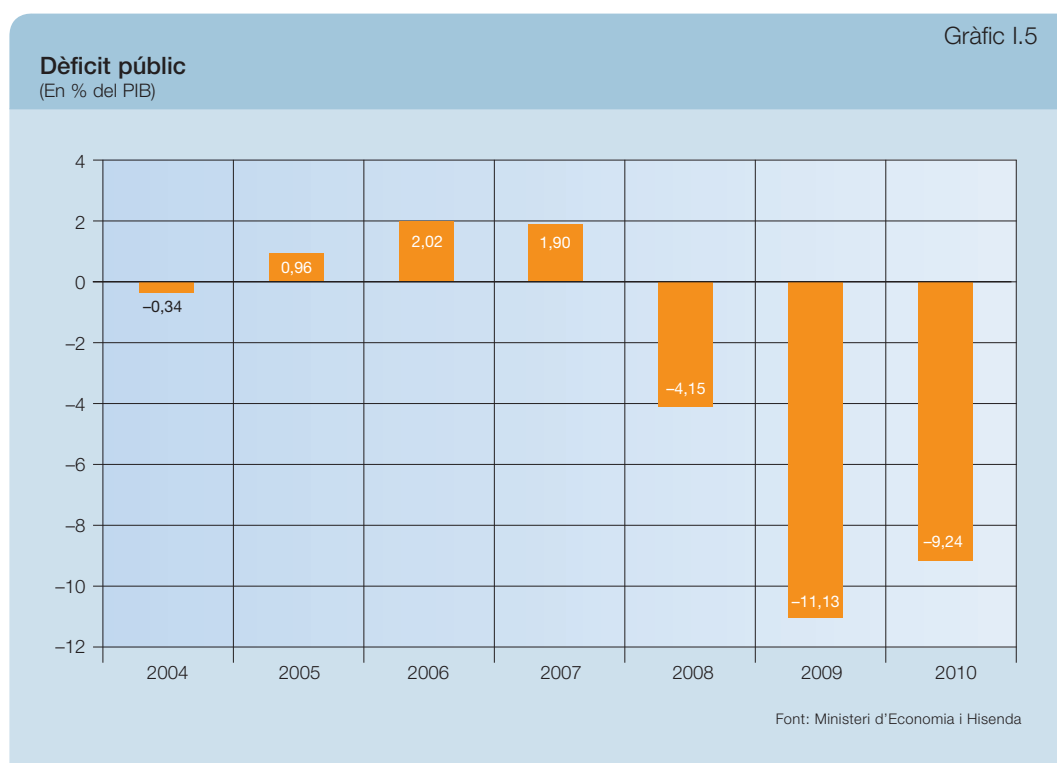
La millora gradual de l'activitat econòmica encara no s'ha traduït en un augment del nombre d'ocupats, si bé s'ha moderat significativament el ritme de destrucció d'ocupació. Al llarg del 2010, s'han destruït 417 mil llocs de treball a temps complert –gairebé una tercera part dels desapareguts el 2009 quan es va assolir el punt àlgid de la crisi–, fet que representa un descens de l'ocupació del 2,4% interanual, segons la Comptabilitat Nacional.

Però, sens dubte, la dada més negativa del mercat laboral ha estat l'atur, que s'ha situat al final d'any en prop de 4,7 milions de persones, 370 mil més que un any enrere i 2,8 milions més que a finals del 2007 quan s'inicià la crisi econòmica. En termes anuals, el nombre d'aturats ha augmentat un 12%, xifra que s'acumula a l'augment del 60% i del 41% que es va registrar els anys 2009 i 2008, respectivament. La taxa d'atur ha escalat fins al 20,3% el quart trimestre, la xifra més alta des de l'any 1997. L'atur ha disminuït a la indústria i la construcció, i s'ha mantingut estable als serveis. Però augmenta significativament el nombre d'aturats que porten més d'un any sense feina.

La incertesa encara existent sobre l'economia espanyola dificulta que els primers signes de millora de l'activitat es tradueixin en ocupació indefinida. Per això, les poques empreses que han contractat el 2010 ho han fet amb contractes temporals, i també amb contractes de jornada reduïda. De tal manera que no es poden avaluar encara els efectes de la reforma laboral aprovada el 2010 sobre la reducció de la temporalitat, un dels seus objectius bàsics.

Les altres notícies negatives del balanç del 2010 estan relacionades amb la inflació i el dèficit públic. Per una banda, la inflació ha escalat des de l'1% al gener fins al 3% al desembre del 2010. El comportament alcista dels preus ha estat conseqüència sobretot de l'augment del preu del petroli, de la depreciació de l'euro enfront del dòlar, de l'encariment de les primeres matèries metàl·liques i agrícoles que han tingut, en aquest últim cas, un reflex en els preus dels aliments no elaborats i, finalment, de les pujades impositives (l'IVA al juliol i l'impost sobre el tabac al desembre). En canvi, la inflació subjacent –que exclou l'energia i els aliments no elaborats– ha mostrat un comportament molt més moderat, en situar-se al desembre en l'1,5%, fet que és indicatiu que la pressió sobre els preus és bàsicament importada. El diferencial d'inflació enfront de l'àrea euro ha passat de ser nul al desembre de 2009 a assolir 0,6 dècimes al desembre de 2010.

D'altra banda, la política fiscal ha invertit l'orientació expansiva que venia registrant des de que va començar la crisi econòmica i això ha permès reduir el dèficit públic espanyol durant el 2010. L'economia espanyola ha passat d'assolir un superàvit públic del voltant del 2% del PIB el 2007, a un dèficit de l'11% el 2009 i del 9,2% el 2010 (gràfic I.5). Aquesta reducció del dèficit respon a l'objectiu de consolidació fiscal que marca el Pacte d'Estabilitat i Creixement i s'ha concentrat exclusivament en l'Administració central, ja que les administracions territorials han continuat ampliant els seus dèficits al llarg d'aquest any.



Concretament, l'Administració central ha tancat l'exercici amb un dèficit en termes de Comptabilitat Nacional equivalent al 5% del PIB, per sota de l'objectiu previst (5,9%). L'any 2009, el saldo negatiu dels comptes estatals havia estat del 9,4% del PIB, el que significa que en un sol any l'Administració central ha estat capaç de reduir el desequilibri del seu balanç gairebé a la meitat, gràcies a un augment dels ingressos del 34% i a una reducció de les despeses del 6%. Per la banda de les despeses, cal destacar les mesures d'austeritat posades en marxa pel Govern de l'Estat en el transcurs de l'any, al gener i al maig, que estipulaven la no execució de partides pressupostàries per valor de 7.400 milions d'euros; i les iniciatives incloses en el RD Llei de Mesures per a la reducció de la despesa pública del 20 de maig, que incloïa, entre d'altres, una reducció dels salaris públics del 5%, la congelació de les pensions i la supressió del xec-nadó. Pel costat dels ingressos, cal destacar l'eliminació de la deducció dels 400 euros en l'IRPF i l'augment de la tributació dels rendiments de l'estalvi al gener, i la pujada de l'IVA al juliol. El finançament d'aquest dèficit ha provocat un ràpid creixement del deute públic, que ha ascendit fins al 60,1% del PIB el 2010, en el llindar màxim de referència establert al Pacte d'Estabilitat i Creixement.

Aquesta situació de ràpid augment del dèficit fiscal i de l'endeutament ha suscitat recels en els mercats financers sobre la capacitat de finançament de l'economia espanyola. Arrel de la crisi grega

(al maig) i de la crisi irlandesa (al novembre), la prima de risc dels bons espanyols va pujar fins a màxims històrics i les agències de ràting van rebaixar la qualificació del deute públic espanyol.

3. Resum

L'economia mundial ha tancat el 2010 superant el nivell d'activitat previ a la crisi global. Després d'un retrocés del PIB del 0,5% el 2009, any en què l'economia mundial va experimentar una profunda recessió que posava fi a 60 anys d'expansió continuada, el PIB mundial ha registrat un creixement del 5% el 2010.

Cal assenyalar que la recuperació econòmica mundial s'anava consolidant a mesura que avançava l'any 2010, però de forma desigual. A les economies avançades, el creixement ha continuat sent dèbil, l'atur elevat i han aparegut fortes tensions financeres als països perifèrics de la zona euro. En canvi, a les economies emergents i en desenvolupament l'activitat ha experimentat un creixement vigorós i les taxes d'atur s'han mantingut baixes si bé les pressions inflacionistes han anat en augment.

A la zona euro, la recuperació ha agafat impuls malgrat les turbulències financeres que han afectat als països perifèrics de la zona euro al llarg del 2010, però amb grans diferències per països. Concretament, l'economia espanyola ha registrat un descens del 0,1%, després que el 2009 patís una caiguda històrica del 3,7%, si bé el procés de recuperació econòmica està sent molt més lent a Espanya que a la resta d'economies avançades. De fet, és l'única economia del G-20 que ha registrat un descens de l'activitat el 2010 i la tercera de la zona euro (amb Grècia i Irlanda). No obstant això, les dades trimestrals d'evolució del PIB assenyalen una moderació de la contracció i la sortida de la recessió en el tercer trimestre, quan s'assoleix la primera taxa positiva interanual positiva després de set trimestres de caigudes.

La dada més negativa del mercat laboral ha estat l'atur, que s'ha situat al final d'any en prop de 4,7 milions de persones, 370 mil més que un any enrere. Les altres notícies negatives del balanç anual estan relacionades amb la inflació i el dèficit públic. Per una banda, la inflació ha escalat des de l'1% al gener fins al 3% al desembre del 2010. I, per altra banda, la política fiscal ha pres una orientació contractiva després que el 2009 el dèficit públic assolís un màxim històric de l'11% del PIB.

Aquesta situació de ràpid augment del dèficit fiscal i de l'endeutament va suscitar recels en els mercats financers sobre la capacitat de finançament de l'economia espanyola i la prima de risc dels bons espanyols ha pujat fins a màxims històrics. La forta pressió dels mercats financers, ha obligat al Govern espanyol a impulsar les grans reformes estructurals pendents: la reestructuració del sistema financer, la reforma laboral i la reforma del sistema de pensions públiques.

L'ECONOMIA CATALANA



Demanda i producció

1. Introducció

El 2010 s'ha caracteritzat per ser el primer any, després de dos de caigudes, en què l'activitat econòmica a Catalunya ha començat a créixer. Encara no es pot dir que s'hagi sortit de la crisi perquè el creixement econòmic no és suficient per crear ocupació, però sí es pot afirmar que la fase més negativa del cicle es va deixar enrere a mitjans del 2009, com es pot apreciar al gràfic II.1.

Concretament, el PIB català ha començat a créixer en termes inter trimestrals el primer trimestre del 2010, fent que el creixement interanual del PIB esdevingui novament positiu a partir del següent trimestre. De manera que en el conjunt de l'any el PIB ha crescut lleugerament, el 0,1%, després de la caiguda intensa del 2009 (-4,2%), situant l'economia catalana com la sisena amb un creixement superior a la mitjana espanyola (-0,1%).

2. Demanda

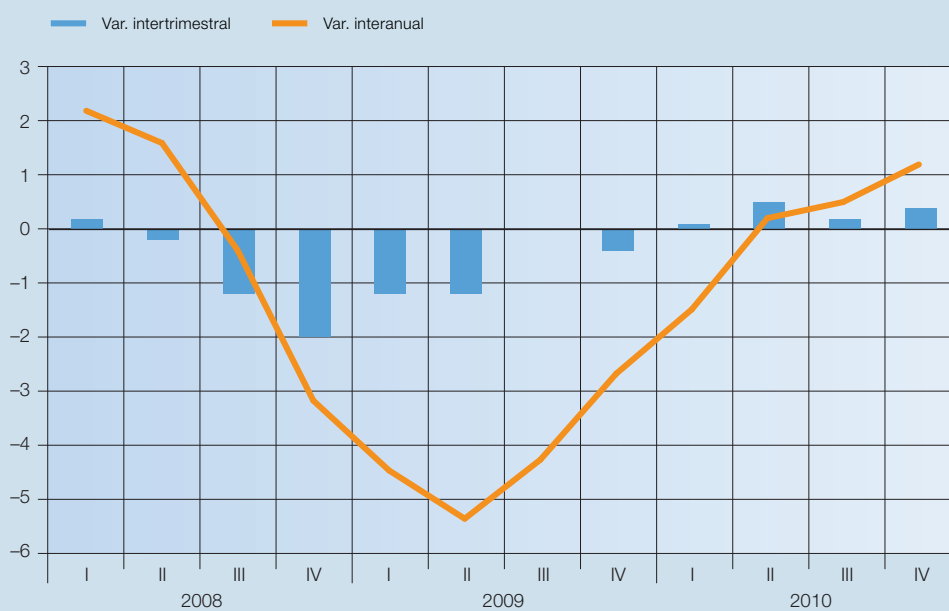
El creixement del PIB ha estat possible per l'aportació positiva de la demanda externa, que ha contrarestat la caiguda de la demanda interna (quadre II.1). Tanmateix, cal assenyalar que aquesta última s'ha suavitzat afavorida, principalment, per la recuperació del creixement del consum de les llars, malgrat que l'augment de l'IVA el juny va fer que el consum perdés impuls el tercer trimestre. Els factors que han impulsat el creixement del consum provenen, en part, de les polítiques públiques d'impuls de la demanda, com les ajudes a la compra de turismes, i també de la reducció de la taxa d'estalvi. Tanmateix, el consum encara és feble ja que la taxa d'atur és alta i les incerteses sobre les perspectives econòmiques encara són importants.

Durant el segon semestre del 2010, l'Estat va encetar polítiques d'austeritat de la despesa pública en un moment d'elevades primes de risc del deute sobirà espanyol i de necessitat de donar senyals als mercats d'una pla creïble de reducció de l'elevat dèficit públic incorregut per estimular la demanda. De manera que el consum de les administracions públiques ha tingut un creixement lleugerament positiu durant la primera meitat de l'any, per deixar pas a una caiguda a la segona part, i tancar el 2010 pràcticament estancat.

La inversió ha continuat caient el 2010, tot i que a un ritme més moderat que l'any precedent. La caiguda més forta s'ha correspost a la d'inversió en construcció, que pràcticament ha estat la mateixa que el 2009, mentre que el descens de la inversió en béns d'equipament ha estat força més moderat. De fet, els indicadors disponibles d'inversió per a Catalunya han donat alguns senyals positius. La producció industrial en béns d'equipament ha recuperat el creixement positiu el 2010. També ho ha fet la importació de béns de capital a partir del segon semestre, una millora que prové de la inversió en elements de transport i altres béns de capital, que ha augmentat a taxes de dos dígitos. En canvi, la importació de maquinària i altres béns d'equipament ha començat a créixer a partir del novembre i ho ha fet a unes taxes febles. Un altre indicador positiu de la inversió prové dels resultats de l'enquesta de clima empresarial de la Cambra i l'Idescat. Segons aquests, el 2010 la

Evolució del PIB a Catalunya

(Taxes de variació intertrimestral i interanual, en %)



Font: Idescat

Evolució del producte interior brut a Catalunya. Demanda

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

	2009	2010	2010			
			I trim.	II trim.	III trim.	IV trim.
PIB pm	-4,2	0,1	-1,5	0,2	0,5	1,2
Demanda interna	-5,4	-0,3	-1,8	0,7	-0,1	0,1
Despesa en consum de les llars	-4,2	1,7	0,1	2,9	1,8	2,1
Despesa en consum adm. públiques ¹	6,2	0,2	1,1	0,5	-0,1	-0,6
Formació bruta de capital²	-14,5	-5,6	-8,3	-4,6	-5,0	-4,5
Béns d'equipament i altres	-17,7	-1,5	-3,9	1,9	-1,5	-2,3
Construcció	-11,7	-10,6	-13,1	-11,7	-9,7	-7,8
Saldo exterior^{3, 4}	1,0	0,3	0,1	-0,5	0,6	1,0
Saldo amb l'estranger ⁴	2,1	1,0	2,7	-2,2	1,7	1,6
Exportacions totals de béns i serveis	-12,2	12,6	13,2	11,3	11,3	14,4
Importacions totals de béns i serveis	-16,5	8,7	3,1	18,6	4,8	8,3

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

2. Inclou la variació d'existències.

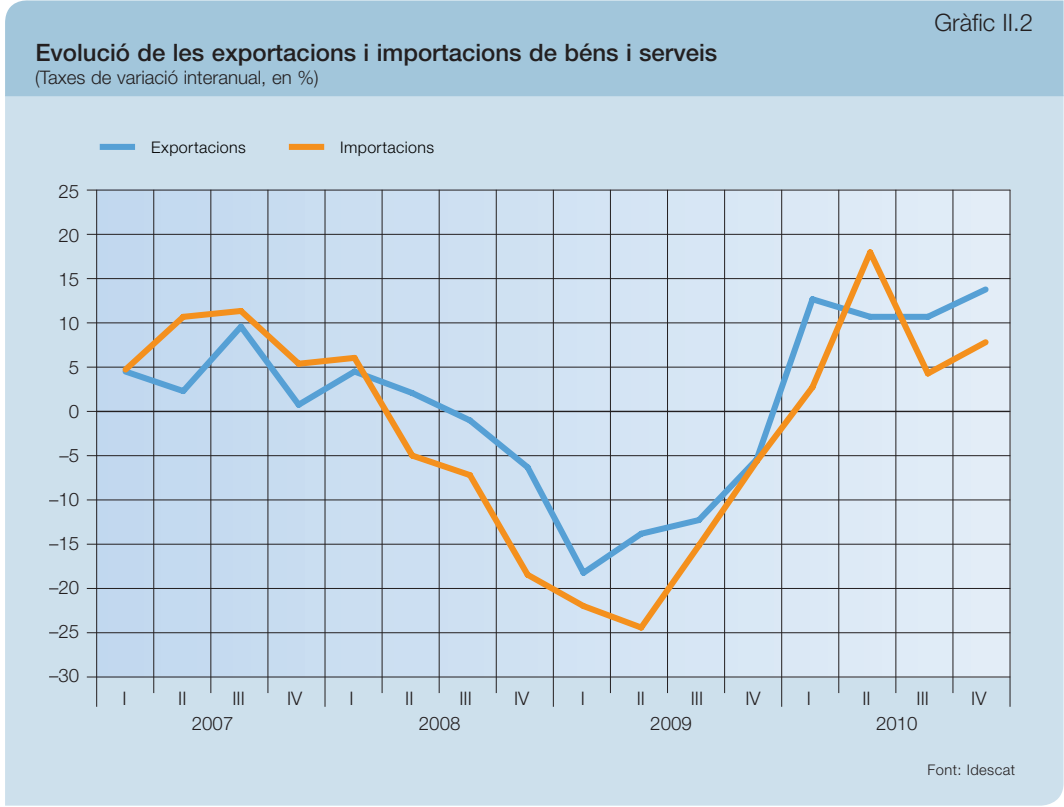
3. Inclou el saldo amb l'estranger i amb la resta d'Espanya.

4. Aportació al creixement del PIB.

Font: Idescat

inversió ha tornat a créixer lleugerament a la indústria química i a la de fabricació de material de transport, dos dels sectors que han registrat un grau d'utilització de la capacitat productiva més alt (78% i 71%, respectivament) i una bona evolució de l'exportació.

La demanda externa ha reduït l'aportació al creixement del PIB d'un punt percentual el 2009 fins a tres dècimes el 2010, però continua sent positiva, per tercer any consecutiu. Si bé cal destacar que aquest any l'aportació ha estat positiva per la fortalesa de les exportacions, que ha estat un factor decisiu per poder fer front a la crisi. La reducció de l'aportació de la demanda externa s'explica perquè el creixement de les exportacions, tot i ser vigorós, ha estat en bona part contrarestat pel de les importacions (gràfic II.2). Cal assenyalar que l'aportació de la demanda externa al creixement del PIB català ha estat positiva per la contribució del saldo amb l'estranger (d'un punt percentual el 2010). En nivells, l'exportació total de béns i serveis a Catalunya ha recuperat el volum mitjà del període 2006-2008.



L'ECONOMIA CATALANA EN EL CONTEXT ESPANYOL I EUROPEU

L'economia espanyola ha tancat el 2010 amb una lleugera caiguda del PIB (-0,1% anual). Tanmateix, segons les dades de l'Institut Nacional d'Estadística (INE), hi ha hagut comunitats autònomes que ja han registrat un creixement feble però positiu el 2010. És el cas de Catalunya que s'ha situat entre les deu comunitats amb un creixement superior a la mitjana nacional, i més concretament, com la sisena comunitat amb un creixement més elevat el 2010, juntament amb Galícia, i després de Navarra, el País Basc, Castella-la Manxa, Astúries i Cantàbria (gràfic 1).

Aquest posicionament de Catalunya en el rànquing de regions s'explica pel millor comportament de les branques de la indústria i de l'energia amb relació a la mitjana espanyola. En aquest sentit, el major grau d'industrialització i d'obertura a l'exterior de Catalunya ha jugat un paper important en l'inici de la recuperació del sector industrial a través de l'exportació. També cal atribuir el posicionament de Catalunya per sobre de la mitjana espanyola a l'evolució del VAB de serveis de no mercat, que ha crescut una mica més que a Espanya.

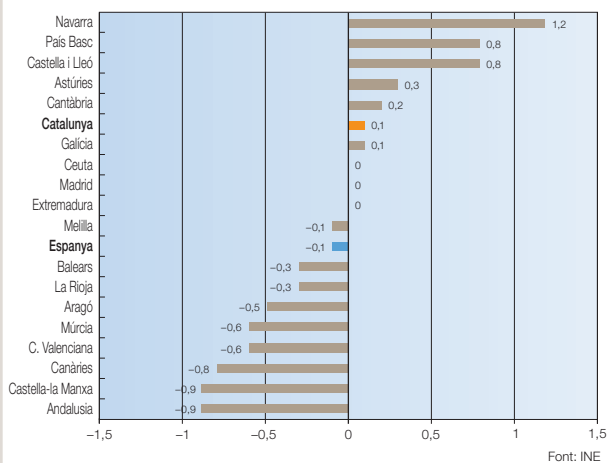
En canvi, l'activitat al sector de la construcció a Catalunya ha registrat una de les caigudes més fortes, només superada per la Comunitat Valen-

ciana, Cantàbria, i Castella-la Manxa. Pel que fa als serveis de mercat, el VAB català ha crescut una mica per sota de la mitjana espanyola.

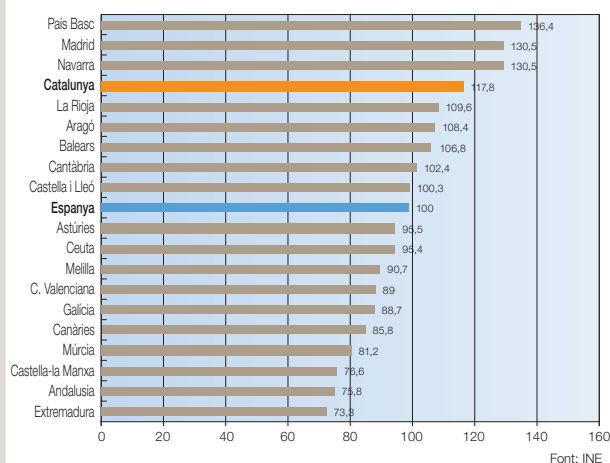
En els darrers 10 anys, el creixement mitjà del PIB de Catalunya ha estat lleugerament inferior al del conjunt d'Espanya: 1,9% i 2,1%, respectivament, segons dades de l'INE. Per darrera tan sols estan Canàries i Astúries (amb un 1,8% cadascuna) i Illes Balears (1,4%). Les cinc comunitats que més van créixer en aquell període van ser Extremadura (2,6%), Múrcia (2,5%), Melilla (2,5%), Ceuta (2,4%) i Navarra (2,4%), si bé van ser 11 les comunitats que ho van fer per sobre de la mitjana espanyola.

Cal destacar, però, que el PIB per càpita a Catalunya continua per sobre de la mitjana espanyola, l'any 2010 (gràfic 2). Malgrat que la població ha augmentat a un ritme lleugerament superior a la comunitat catalana, el creixement més elevat del PIB ha fet que Catalunya avanci en termes de PIB per càpita amb relació a la mitjana espanyola. Així, el 2009, el PIB per càpita a Catalunya va ser un 16,9% superior al d'Espanya, i el 2010 ha estat un 17,8% superior. A més, el Principat s'ha mantingut com la quarta comunitat amb un PIB per càpita més elevat, després del País Basc, Madrid i Navarra.

Gràfic 1. PIB per comunitats autònomes. Any 2010
(Taxes de variació anual, en termes reals, en %)



Gràfic 2. PIB per càpita, per comunitats autònomes. Any 2010
(Espanya = 100)



3. Producció

Les xifres d'activitat per sectors posen de manifest com l'evolució de la construcció ha esmorteït el creixement del PIB català el 2010. El VAB d'aquest sector ha retrocedit el 6,1% de mitjana anual el 2010, pràcticament el mateix que el 2009, mentre que el VAB de l'agricultura, de la indústria i dels serveis ha crescut —el 0,4%, l'1,8% i el 0,4%, respectivament—. Destaca la millora en l'evolució de l'activitat a la indústria i als serveis que han deixat enrere els descensos registrats el 2009, que va ser especialment intens en el cas de la indústria.

Pel que fa al sector agrari, en quant a productes ramaders, cal destacar que s'ha produït el segon increment de preus de les matèries primeres el 2010 (el primer va ser l'any 2007), i que aquest ha afectat als resultats econòmics globals de les explotacions, incrementant els costos durant el segon semestre. Quant als productes agrícoles, cal esmentar la recuperació del sector de la fruita i del vi, sobretot pel que fa a les exportacions, que han estat afavorides per la reactivació econòmica dels països receptors, i l'augment dels preus en els cereals produïts a Catalunya.

El VAB industrial ha recuperat taxes de creixement positives a partir del segon trimestre del 2010 (quadre II.2). Això ha fet que en el conjunt de l'any la indústria hagi estat un dels sectors que ha registrat un creixement anual positiu del VAB i, a més, hagi estat el que més ha crescut, l'1,8% (gràfic II.3). L'impuls de l'exportació ha estat el factor clau per a la recuperació del creixement de l'activitat al sector industrial. Aquest impuls ha estat afavorit per la depreciació de l'euro, que ha abaratit les vendes a l'exterior, i per la recuperació del comerç mundial, que ha estat possible pel creixement intens de les economies emergents i l'inici de la recuperació a Europa.

La producció industrial ha tingut un comportament molt similar al del VAB de la indústria al llarg del 2010. Aquesta ha començat a créixer a partir del març i en el conjunt de l'any ho ha fet el 4,5% anual, deixant enrere les caigudes del 2008 i del 2009. Així mateix, cal destacar que l'evolució de la producció industrial ha estat més favorable a Catalunya que a Espanya, on ha crescut el 0,8% anual el 2010. Tot i això, la indústria catalana ha tancat l'any amb un descens del nombre d'afiliats a la Seguretat Social del -3,7% interanual el quart trimestre. Si bé les dades de l'Enquesta de Població Activa mostren un descens més moderat en el mateix període (-0,9%).

Quadre II.2

Evolució del producte interior brut a Catalunya. Oferta

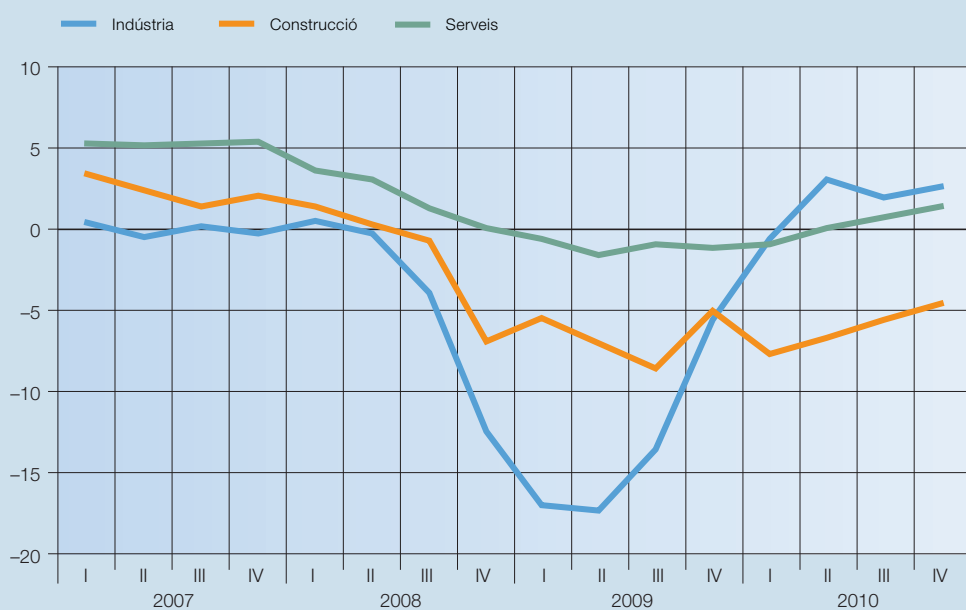
(Dades corregides d'efectes estacionals i de calendari. Taxes de variació interanual, en %)

	2009	2010	2010			
			I trim.	II trim.	III trim.	IV trim.
PIB pm	-4,2	0,1	-1,5	0,2	0,5	1,2
Agricultura	5,3	0,4	1,8	0,3	-1,0	0,3
Indústria	-13,4	1,8	-0,6	3,1	2,0	2,7
Construcció	-6,5	-6,1	-7,7	-6,7	-5,5	-4,5
Serveis	-1,0	0,4	-0,9	0,1	0,8	1,5

Font: Idescat

Evolució del VAB de Catalunya per sectors

(Taxes de variació interanual, en %)



Font: Idescat

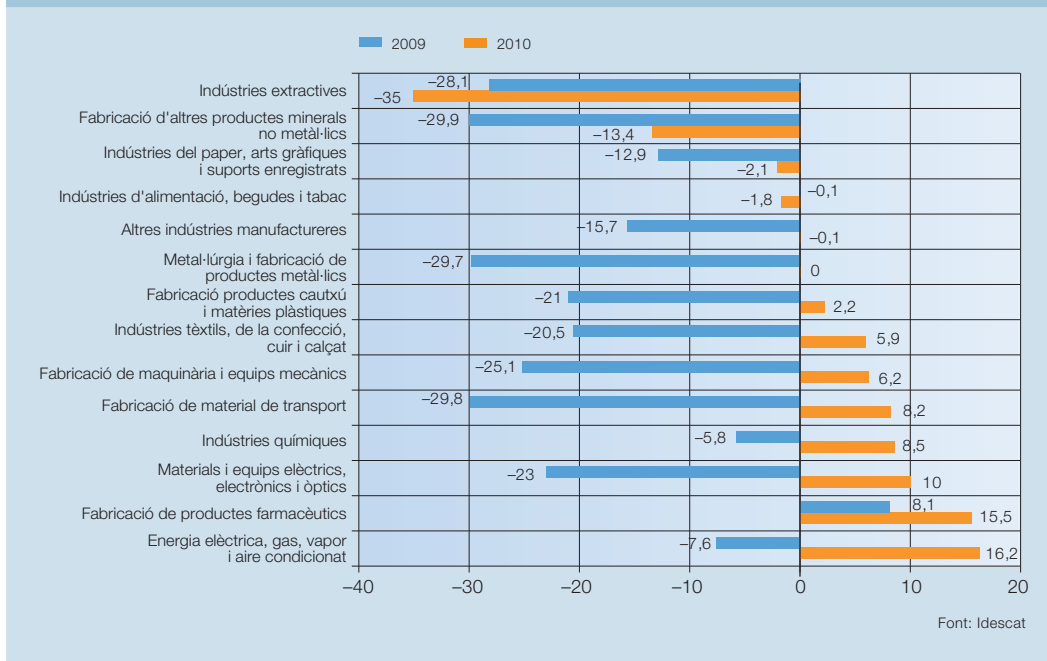
L'evolució de la producció industrial per tipus de béns presenta un creixement molt similar per als béns d'equipament i per als béns de consum (4,2% i 3,8% anual, respectivament), seguit molt de prop pel dels béns intermedis (3,1%), però el més elevat ha estat el de la producció d'energia (12,1%). En el cas de la producció industrial dels béns de consum, cal assenyalar que el seu creixement obeeix al bon comportament de la de béns de consum no durador, que ha augmentat el 4,5% anual el 2010, ja que la de béns de consum durador ha caigut gairebé el 4%.

Per branques, la producció que més ha crescut ha estat la d'energia (16,2% anual el 2010), seguida per la de les indústries manufactureres (3,7%). En canvi, les indústries extractives han registrat una caiguda de la producció del 35%. A les indústries manufactureres, destaca el creixement de la producció de la fabricació de productes farmacèutics i de materials i equips elèctrics, electrònics i òptics. La que menys ha crescut ha estat la de fabricació de productes de cautxú i matèries plàstiques, mentre que la de metal·lúrgia i fabricació de productes metàl·lics s'ha estancat. En sentit contrari, ha caigut la producció de les branques de fabricació d'altres productes minerals no metàl·lics, i en menor grau, la de la indústria del paper, arts gràfiques i suports enregistrats, i la de l'alimentació, begudes i tabac (gràfic II.4).

Els resultats de l'enquesta de clima empresarial de la Cambra de Comerç de Barcelona i l'Idescat també reflecteixen la millora de l'evolució del sector industrial al llarg del 2010. D'una banda, les empreses assenyalen que la facturació ha crescut el 3,2% nominal de mitjana anual, després de dos anys de caigudes, i és l'únic sector català dels analitzats a l'enquesta on aquesta ha crescut. Les branques industrials que han registrat un creixement de les vendes han estat: alimentació, begudes i tabac (1%), paper, edició, arts gràfiques i reprografia (3%), química (6%),

Índex de producció industrial per branques d'activitat

(Taxes de variació anual, en %)



cautxú i matèries plàstiques (10%), metal·lúrgia i fabricació de productes metàl·lics (7%), maquinària i equips mecànics (4%), màquines d'oficina i instruments, equips elèctrics i electrònics (2%) i fabricació de material de transport (1%).

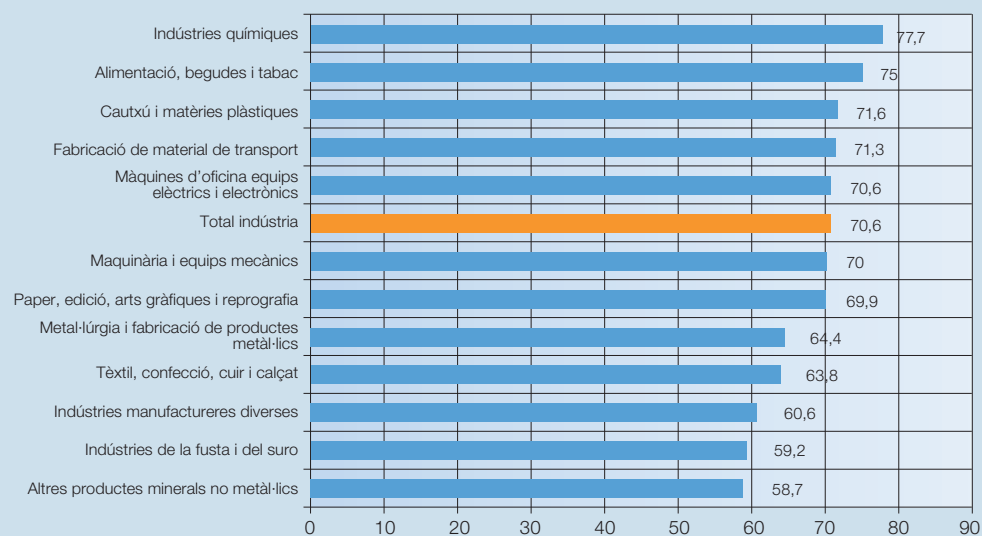
D'altra banda, la utilització de la capacitat productiva ha continuat millorant ininterrompudament des del segon trimestre del 2009 fins a situar-se en el 73% el quart trimestre del 2010, és a dir, ha tornat a recuperar el nivell que tenia a mitjans del 2008. Per sobre d'aquesta mitjana es troben les branques de l'alimentació i la química, que assoleixen el 79% d'utilització de la capacitat productiva (gràfic II.5).

Entre els factors que limiten la bona marxa dels negocis a la indústria, destaca la pèrdua d'importància de la feblesa de la demanda, que passa de ser assenyalada pel 86% de les empreses el 2009 al 70% el 2010, malgrat que continua sent el factor més important. Les dificultats de finançament també han perdut una mica de rellevància però continuen sent importants. En canvi, l'augment de la competència i dels costos de producció —segons i tercer factors més assenyalats— han guanyat pes respecte el 2009 (gràfic II.6). La intensitat de la crisi i la debilitat de la demanda pot explicar el fet que la competència entre els que queden sigui més intensa, mentre que la notable alça del preu del petroli ha estat la causa principal de l'augment dels costos de producció.

A la construcció, l'activitat s'ha mantingut en terreny negatiu i estable el 2010: el VAB del sector ha retrocedit fortament, el 6,1%, només quatre dècimes menys que el 2009. Això s'ha traduït una forta caiguda del consum de ciment el 2010, només una mica més moderada que la registrada l'any anterior. La producció de ciment, en canvi, ha caigut moderadament perquè ha trobat en l'exportació una vàlvula d'escapament que ha compensat la debilitat de la demanda interna.

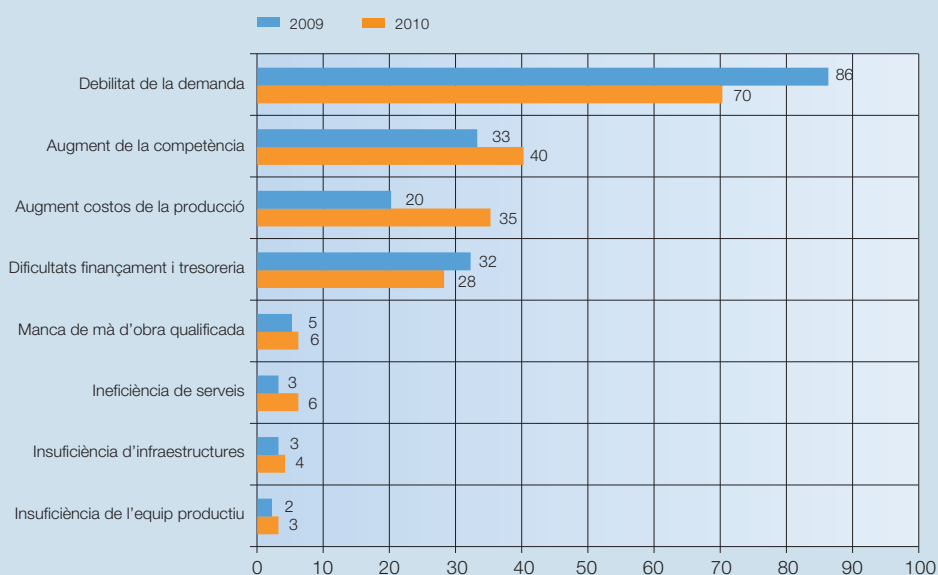
Malgrat la feblesa de la demanda interna, el nombre d'habitatges iniciats nous ha recuperat una taxa de creixement moderada, del 9% en el conjunt del 2010, després de la forta davallada de l'any

Utilització de la capacitat productiva a la indústria catalana. Any 2010 (Percentatge)



Font: Cambra de Comerç de Barcelona i Idescat

Factors que limiten la bona marxa dels negocis a la indústria catalana (Percentatge d'empreses)



Font: Cambra de Comerç de Barcelona i Idescat

precedent (-55%). Ara bé, aquest creixement no es començarà a veure reflectit en el volum d'obra acabada fins a l'any 2011 degut al lapse temporal que hi ha entre l'inici i l'acabament d'un habitatge. De manera que l'obra nova acabada el 2010 ha caigut tant fortament com ho va fer el

2009 (-46%). Així mateix, cal assenyalar que malgrat que l'anunci de l'increment de l'IVA a partir del juny i l'eliminació de la deducció fiscal per compra d'habitatge ha impulsat el nombre de compres i vendes durant els tres primers trimestres del 2010, el darrer ha tornat a caure.

Pel que fa a l'obra pública, la licitació oficial d'obra ha augmentat el 4,2% el 2010, enfront del descens del 2009, segons dades de la CCOC. Aquesta evolució ha estat afavorida pel creixement de la licitació d'obra civil ja que la d'edificació ha caigut, per segon any consecutiu. La licitació d'obres de les administracions central i autonòmica ha crescut a un ritme elevat al llarg del 2010 mentre que la de l'administració local s'ha reduït amb força, en bona part degut al fort creixement que va tenir el 2009 per l'impuls que va suposar el fons estatal d'inversió local.

L'activitat al sector serveis ha recuperat taxes de creixement positives el segon semestre, de manera que en el conjunt de l'any 2010 el VAB ha assolit un lleuger augment (del 0,4%). Cal destacar que aquest any el creixement del sector serveis prové dels de mercat (0,6%), ja que els serveis de no mercat (educació, sanitat, etc.) han registrat una caiguda de l'activitat del 0,8%, per primera vegada en la sèrie disponible, que comença el 2000.

L'indicador d'activitat de l'Idescat assenyala que les branques de serveis de mercat que han tingut una evolució més favorable han estat les activitats professionals, científiques i tècniques, el transport i emmagatzematge i el comerç (gràfic II.7). En canvi, les activitats administratives, les d'informació i comunicacions i l'hoteleria (hotels i restauració) han registrat caigudes de l'activitat el 2010.²

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 2010 respecte al 2009, i en menor grau, el de serveis a les empreses. El sector del comerç minorista, en canvi, pràcticament no ha millorat amb relació a l'any anterior.

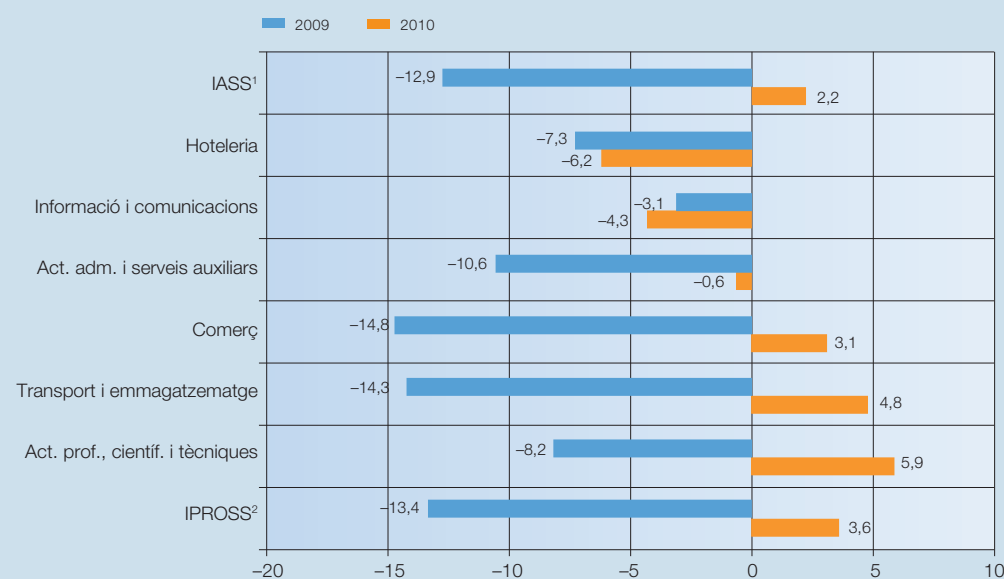
En concret, el 2010 el sector hotelier és l'únic que ha manifestat una millora de la marxa del negoci, i és l'únic que ha frenat la caiguda de la facturació. De fet, les zones dels Pirineus, el Barcelonès i la Costa del Garraf han registrat un augment moderat de la facturació anual. La majoria de zones han recuperat el creixement positiu del nombre de pernотacions el 2010, excepte Terres de Lleida i Val d'Aran, on han continuat caient, tot i que a un ritme més moderat que el 2009. També cal destacar que la feblesa de la demanda ha perdut rellevància com a factor limitador de la bona marxa del negoci al sector hotelier respecte a l'any anterior, tot i que continua sent el factor limitador més assenyalat per les empreses.

Al sector de serveis a les empreses, s'ha moderat el descens de la facturació, segons l'enquesta de clima empresarial. Destaca la branca d'activitats informàtiques, per ser l'única on les vendes han deixat de caure el 2010, i també l'ocupació.

² Es presumeix que la branca que ha tingut un mal comportament ha estat la de restauració ja que, segons l'enquesta de clima empresarial de la Cambra de Comerç de Barcelona i l'Idescat, el sector hotelier ha tingut un bon comportament el 2010.

Índex d'activitat del sector serveis, total i per branques, i índex de producció del sector serveis

(Taxes de variació anual, en %)



1. IASS: Indicador d'activitat del sector serveis.
2. IPROSS: indicador de producció del sector serveis.

Font: Idescat

EL CREIXEMENT ECONÒMIC DE LES COMARQUES CATALANES L'ANY 2009

El 2009 va ser l'any en què l'impacte de la crisi va ser més fort, i això també es va fer patent a les comarques catalanes, malgrat que alguna encara va sortejar l'any amb un creixement lleugerament positiu. Segons les darreres dades disponibles a l'Anuari Econòmic Comarcal de Caixa Catalunya, només tres comarques van evitar els números vermells: el Pallars Jussà i la Noguera, que van tenir creixements del VAB de l'1,1% i del 0,9%, respectivament, i la comarca de les Garrigues, que es va estancar (0%). La resta de comarques van registrar una caiguda del VAB el 2009. Les cinc comarques amb davallades més fortes van ser la Ribera d'Ebre (-9,3%), la Conca de Barberà (-8,1%), l'Anoia (-7,4%), el Vallès Oriental (-6,9 %) i el Garraf (-6,4%); i les més suaus van ser a la Terra Alta (-0,3%), la Segarra (-0,7%), el Baix Ebre (-1,5%), l'Urgell (-1,7%) i el Pallars Sobirà (-2,2%).

En el cas de l'Anoia, la Conca de Barberà, la Ribera d'Ebre, el Garraf i el Vallès Oriental va ser la indústria la que va arrossegar el VAB de la comarca. Tanmateix, també cal destacar el fort retrocés del VAB dels serveis a Vallès Oriental (-2,6%), només superat pel del Pla

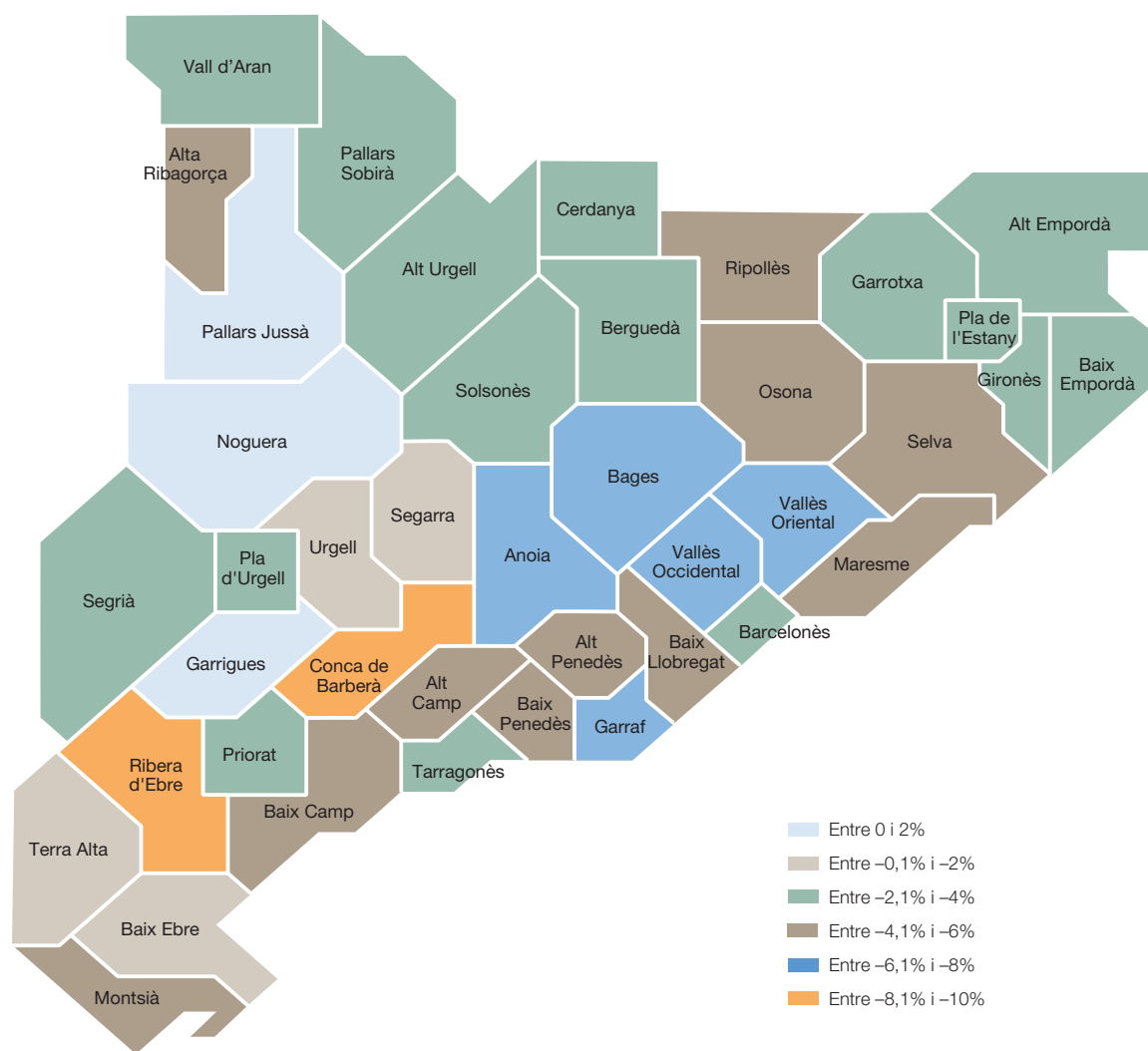
d'Urgell (-2,7%), i que és més del doble del registrat a Catalunya (-1,2%). En canvi, a les comarques que han tingut un creixement del VAB el 2009, com el Pallars Jussà, la indústria ha crescut (1,8%), de fet és l'única comarca on ho ha fet, ahora que està entre les cinc primeres amb un creixement més alt del VAB dels serveis (0,3%). Tanmateix, ha estat el sector agrari el que ha fet una aportació més important al creixement de la comarca, com també ha passat a la Noguera, malgrat que en aquest el VAB dels serveis també ha crescut (0,8%), sent la tercera comunitat amb un creixement més elevat del sector serveis el 2009.

Pel que fa al sector de la construcció, la variabilitat en l'evolució del VAB per comarques respon a la diferent composició dels pesos dels subsectors. Aquelles comarques amb un pes més alt de l'obra residencial han presentant registres més negatius que aquelles on l'obra pública té un pes relatiu més important. Així, la caiguda més moderada es va registrar al Barcelonès (-1,3%) i la més forta a la Val d'Aran (-20,2%).

Les dades de creixement del VAB agregades per eixos territorials mostren descensos a tots ells, l'any 2009. Les caigudes més intenses, i per sobre de la del conjunt de Catalunya (-4,2%), es van produir a les comarques centrals (-5,9%) i l'Eix Metropolità (-4,3%). A aquests els van seguir el Camp de Tarragona (-4,2%), les Terres de l'Ebre (-4,1%), l'Eix gironí (-3,3%), el Pla de Lleida (-2,06%) i les Comarques de Muntanya (-2,05%).

A les comarques centrals es va registrar la caiguda més forta del VAB industrial el 2009 (-15,2%), i la tercera més forta va ser la de l'Eix Metropolità (-13,4%). A la resta d'eixos la caiguda del VAB industrial també va ser intensa però es va compensar, en part, pel creixement del VAB agrari, que en algunes comarques com a les Garrigues o a la Noguera (al Pla de Lleida), o la Terra Alta (a Terres de l'Ebre), té un pes important a l'economia de la comarca.

Mapa 1. PIB comarcal. Any 2009 (Taxes de variació anual, en %)



Font: Catalunya Caixa

EVOLUCIÓ I PERSPECTIVES DEL SECTOR DE L'AUTOMOCIÓ A CATALUNYA

Ramón Paredes. *Seat i Grup VW Espanya*

El sector de l'automoció mundial ha viscut en la història recent uns anys de fort creixement, especialment entre el 2001, amb una producció anual de 40 milions d'unitats, i el 2007, amb 53,2 milions d'unitats produïdes, impulsat principalment pel desenvolupament econòmic dels països emergents i la resultant i necessària globalització.¹

Els fabricants d'automòbils han reaccionat a aquest fenomen amb mesures especials com ara les fusions, l'adquisició entre marques i la creació de capacitat de fabricació, invertint en nous mercats com els BRIC, coneguts també com mercats «BLUE OCEAN», en què la presència industrial era escassa i les possibilitats de generar quota de mercat sense competició directa era possible.

A Europa, al seu torn, les activitats s'han centrat principalment en reforçar i optimitzar les capacitats ja instal·lades, buscant més productivitat i assegurant la competitivitat mitjançant el desenvolupament de l'R+D+I.

Segons les dades d'ANFAC (Associació Espanyola de Fabricants d'Automòbils i Camions) «a la Unió Europea, un de cada deu llocs de treball depèn de la indústria de l'automoció, tres de cada quatre tones i més del 85% dels passatgers fan ús del transport per carretera i contribueixen amb més de 270 bilions d'euros a les arques dels governs europeus, mitjançant els impostos.»

Però a causa de la crisi econòmica, els darrers anys podem observar més inestabilitat i un descens dràstic de la producció mundial fins a

xifres al voltant dels 47,7 milions d'unitats l'any 2009, és a dir, un 9,5% menys que l'any anterior, alhora que es genera un sobrant de capacitats instal·lades, especialment a la Unió Europea com a principal productor mundial de vehicles de motor, amb un volum de producció anual superior a 18 milions de vehicles.

Precisament per aquests fets són encara més preocupants les dificultats que travessa el sector des que es va desencadenar la crisi l'octubre del 2008.

Per a posar fi a aquesta situació, la Comissió Europea i els Estats membres han posat en marxa estratègies d'incentius econòmics i socials per a reforçar el sector.

Els fabricants d'automòbils també han respost a la crisi centrant-se en activitats com, per exemple: i) la reducció del CO₂ i comprometre's així amb el medi ambient; ii) la seguretat mitjançant la utilització de materials d'alta resistència; iii) el confort; iv) la comunicació entre vehicles i tecnologies innovadores com el cotxe elèctric, i aquest especialment és el camí escollit per a l'any 2011.

Mirant enrere: la producció d'automòbils de turisme a Espanya es va iniciar l'any 1950 amb la creació de SEAT. En menys de 40 anys Espanya es va convertir en un dels principals productors mundials de vehicles de turisme ja que es van establir al seu territori 10 fabricants d'automòbils i 18 centres productius tant de vehicles com de components.

Indústria fabricant de vehicles	2007	2008	2009
Nre. d'empreses instal·lades a Espanya	11	11	10
Nre. de fàbriques a Espanya	18	18	18
Producció de vehicles	2.889.703	2.541.644	2.170.078
Producció de turismes	2.195.780	1.943.049	1.812.688
Producció de vehicles industrials	693.923	598.595	357.390
Matriculació de vehicles	1.939.296	1.362.586	1.074.222
Matriculació de turismes	1.614.835	1.161.176	952.772
Matriculació de vehicles industrials	324.461	201.410	121.450
Exportació de vehicles	2.389.224	2.180.852	1.883.175
Exportació de turismes	1.803.955	1.655.154	1.555.149
Exportació de vehicles industrials	585.269	525.698	328.026
Parc de vehicles	27.174.496	27.613.145	27.632.598
Parc de turismes	21.760.174	22.145.364	22.199.602
Parc de vehicles industrials	5.414.322	5.467.781	5.432.996
% exportació total sobre producció total	82,7	85,8	86,8
% exportació vehicles sobre l'exportació espanyola (valor)	13,3	13,1	12,7
% exportació vehicles sobre la importació espanyola (valor)	8,7	6,4	6,5

1. Font: OICA, International Organization of Motor Vehicle Manufacturers.

Però la crisi va creuar les fronteres espanyoles i des del 2007 vivim anys de fort descens de la producció, i s'ha passat de 2,2 milions de vehicles de turisme anuals a 1,8 milions d'unitats produïdes l'any 2009.³

Malgrat tot, el Govern espanyol va saber reaccionar amb decisió i va posar en marxa programes d'ajudes com el pla VIVE (Vehicle Innovador, Vehicle Ecològic) o el pla 2000E amb la finalitat d'incentivar l'adquisició de vehicles i així renovar la flota a Espanya reduint al mateix temps les emissions de CO₂.

La resposta a aquests plans, en especial del 2000E, va ser notable per als fabricants d'automòbils, ja que es van reduir temporalment les caigudes dràstiques de vendes a començaments del 2010. Només el Pla 2000E va reportar, entre el maig del 2009 i el febrer del 2010, un augment de 268.793 unitats venudes.

Però la realitat va demostrar més tard allò que els experts vaticinaven: el bon comportament del mercat només va ser una anticipació de la compra de vehicles, que es va traduir en un impacte encara més negatiu una vegada finalitzat el Pla 2000E, que al seu torn va empitjorar per l'augment de l'IVA del 16% al 18%. Així, la finalització del Pla 2000E va provocar una nova caiguda de les vendes i de la producció de vehicles a nivells no coneguts (-40,8% l'agost del 2010), com es pot observar en el gràfic 1.

Catalunya és la primera comunitat autònoma en importància del sector de l'automòbil a Espanya i reuneix el 38% de les empreses fabricants i un 41% de la xifra de negoci de la indústria auxiliar d'automoció estatal. Hi ha al voltant de 303 pimes associades al sector a Catalunya, principalment orientades a la fabricació de parts i peces no electròniques.

El capital de les empreses és majoritàriament estranger i la major part de la tecnologia empleada és importada, la qual cosa suposa al mateix

temps una major integració internacional en el sector. Quant a l'ocupació, el sector en el seu conjunt, comptant amb la indústria auxiliar, va representar quasi el 9% de la població activa a Catalunya el 2009 amb una aportació al PIB del 3,3%.⁴

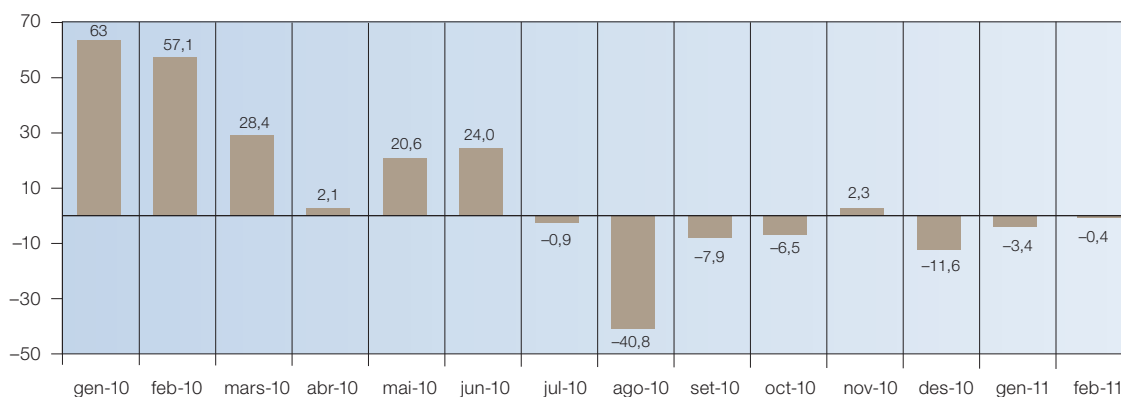
Si entrem en l'anàlisi de perspectives per al sector de l'automòbil a Catalunya, hi ha diversos factors a tenir en compte per a un desenvolupament sostenible i eficaç:

- Creiem que les xifres de vendes a Espanya del 2011 seguiran el ritme del 2010 i, per tant, rondaran les 850.000 unitats, una xifra acceptable és al voltant d'1,2 milions d'unitats.
- L'ocupació, per la seva banda, no ha d'esperar grans problemes. Els fabricants d'automòbils s'han comportat durant els últims anys de manera coherent, assegurant la supervivència empresarial mitjançant assignacions de nous models com a SEAT l'Audi Q3 o a Nissan el nou Pick UP, que han donat lloc a contractacions recents de quasi 1.000 empleats i uns 300 empleats, respectivament.
- També mitjançant la negociació, juntament amb els comitès d'empresa, s'ha pogut evitar la destrucció massiva d'ocupació a causa de la flexibilitat dels ERO resultants.
- D'altra banda, la llista d'empreses auxiliars de l'automòbil (fabricants de peces, matricers, motllistes, enginyeries, etc.) que han anat tancant és llarga i, de moment, no es veu la fi d'aquesta situació.

Per això, cal que per part del nou govern de Catalunya se segueixi donant suport a la indústria auxiliar mitjançant àmplies línies de crèdit, per donar d'aquesta forma flexibilitat a les empreses perquè puguin finançar el seu circulat i invertir en noves tecnologies.

Però, de fet, aquestes només són ajudes conjunturals, ja que el que realment necessita la indústria auxiliar és una profunda reforma

Gràfic 1. Producció de vehicles (taxa de variació interanual, en %)



Font: ANFAC

3. ANFAC

4. Cambra de Comerç de Barcelona

estructural quant al volum i la mida de les empreses, reduint el primer i augmentant el segon. Només així, la indústria auxiliar de l'automòbil pot guanyar en múscul financer i en mida per a poder fer front a la internacionalització, tenint en compte que les grans decisions empresarials es prenen a nivell global.

En línies generals, cal esmentar altres factors importants perquè millori la perspectiva del sector de l'automòbil:

1. En primer lloc, s'han de produir, com més aviat millor, mesures tan esperades com la modificació salarial vinculada a la productivitat individual o reduir l'índex d'absentisme fins als nivells actuals de països molt competitius, com Alemanya o França.
2. La formació segueix sent una altra de les assignatures pendents per a la indústria catalana i espanyola, en particular, la Formació Professional, conjuntament amb la formació en idiomes, que garanteixen llocs de treballs qualificats.
3. Quant a les infraestructures catalanes, cal seguir lluitant pel Corredor del Mediterrani que, juntament amb l'ampliació del Port, asseguraran la competitivitat de la nostra indústria.

Realment, no és fàcil fer un pronòstic clar del sector de l'automoció i, tot i que hi ha xifres que mostren certa recuperació econòmica a Europa, a Espanya encara no veiem aquesta tendència positiva.⁵

El que sí que podem dir amb certesa és que els canvis al sector de l'automoció i a la mobilitat en si són molt a prop. L'electrificació dels vehicles suposa un repte formidable per a la indústria, en el qual es necessita la complicitat i la participació de nous sectors i serveis en el camp de les grans infraestructures.

A ningú no se li escapa que la sostenibilitat i el respecte pel medi ambient no són valors nous i ja han de formar part del nostre ADN. Cal que el compromís amb la mobilitat sense emissions s'estructuri al voltant de projectes d'R+D+I impulsats per la indústria i subvencionats pels ministeris d'Indústria i de Ciència i Innovació, l'enfocament dels quals ha de ser el desenvolupament de tecnologies i components, claus perquè els automòbils híbrids i elèctrics ben aviat siguin una realitat a Espanya.

Resumint i mirant cap al futur, creiem que amb les mesures esmentades, Catalunya estarà preparada per a assegurar la fabricació de vehicles de màxima qualitat a l'estàndard de les noves tecnologies.

Producció a Espanya 2011	Febrer		Gener-Febrer	
	Unitats	% 11/10	Unitats	% 11/10
Automòbils de turisme	175.226	-4,22	325.734	-6,30
Tot terreny	3.697	56,26	6.934	78,25
Vehicles industrials*				
Comercials lleugers	27.180	2,18	52.810	1,02
Furgons	13.115	53,95	24.921	59,64
Industrials lleugers	1.290	25,24	2.379	18,65
Industrials pesats	-	-	-	-
Camions tractors	-	-	-	-
Autobusos i autocars	-	-	-	-
Total industrials*	41.585	15,04	80.110	14,62
Total vehicles*	220.508	-0,43	412.778	-2,05

* Provisionalment aquest informe no inclou les dades d'IVECO.

5. ANFAC

4. Resum

El 2010 s'ha caracteritzat per ser el primer any en què el PIB català ha començat a créixer lleugerament (0,1 %), després de dos anys de caigudes, i ha estat la sisena comunitat autònoma amb un creixement superior a la mitjana espanyola (-0,1 %). Aquest augment del PIB català ha estat possible per l'aportació positiva de la demanda externa, que ha contrarestat la caiguda de la demanda interna. Tanmateix, cal assenyalar que aquesta última s'ha suavitzat afavorida per la recuperació del creixement del consum de les llars, tot i que encara és feble. El consum públic, en canvi, pràcticament s'ha estancat ja que a partir del segon semestre s'han posat en marxa plans d'austeritat de la despesa pública per fer front a l'elevat dèficit que es va contraure per suavitzar l'impacte de la crisi. La inversió ha continuat caient el 2010, tot i que a un ritme més moderat que l'any precedent. Aquesta moderació ha estat possible per la millora de la inversió en béns d'equipament, que tot i que encara no ha crescut, ha donat algunes senyals positives a través de la producció industrial de béns d'equipament, que ha augmentat el 2010, o de la importació de béns de capital.

Cal destacar també el bon comportament de l'exportació el 2010, que ha estat la vàlvula d'escapament de la crisi per a moltes empreses. Ara bé, malgrat que el creixement de les exportacions ha estat molt vigorós, aquest ha estat fortament contrarestat pel de les importacions. De manera que la demanda externa ha reduït l'aportació positiva al creixement del PIB.

Les xifres d'activitat per sectors posen de manifest com l'evolució de la construcció ha esmorteït el creixement del PIB català el 2010. El VAB d'aquest sector ha retrocedit el 6,1 % anual, pràcticament el mateix que el 2009, mentre que el VAB de l'agricultura, de la indústria i dels serveis ha crescut el 0,4 %, l'1,8 % i el 0,4 %, respectivament.



El sector exterior

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

L'any 2010 els fluxos de comerç mundial han repuntat amb força, després d'haver patit el 2009 la major caiguda des de la Segona Guerra Mundial. Així, el comerç mundial de béns ha crescut el 14,5% en volum, és a dir, eliminant l'efecte dels preus. Aquesta pujada ha estat la més intensa de la sèrie estadística de l'Organització Mundial del Comerç, que comença el 1950. En termes nominals, les exportacions mundials de mercaderies han crescut el 22% interanual, mentre que les exportacions de serveis han augmentat el 8%.

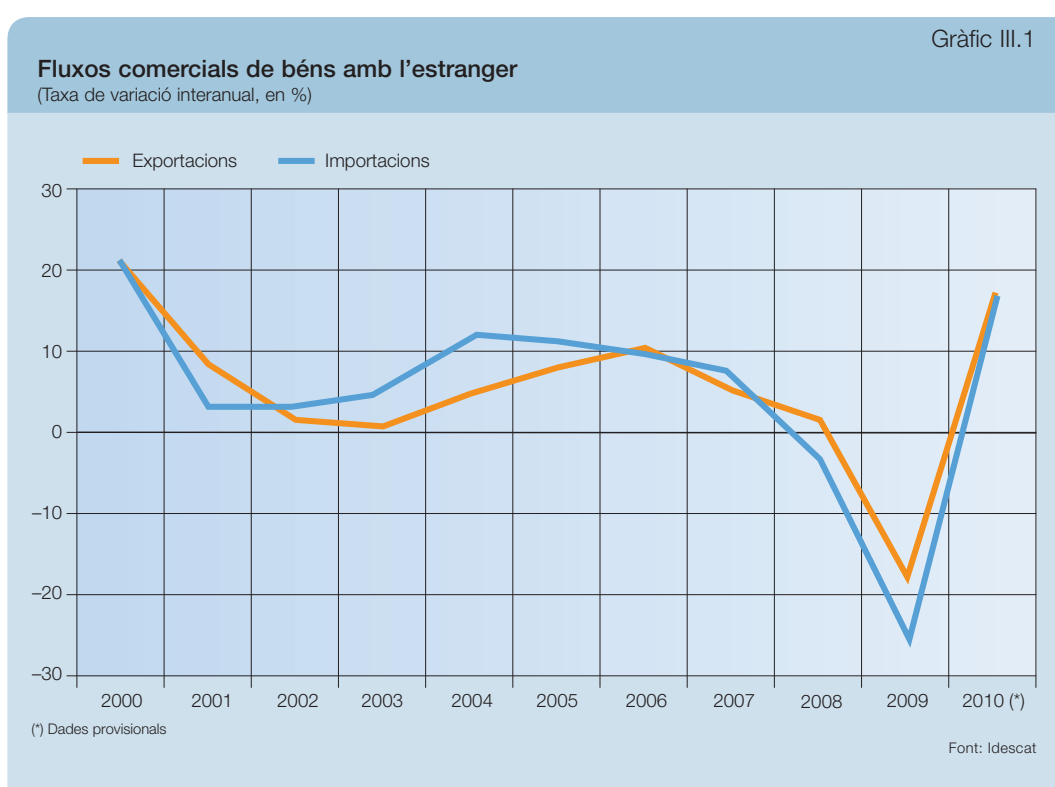
La recuperació del comerç mundial, molt més intensa que la del PIB, pot estar motivada per dos factors. El primer està relacionat amb la pròpia composició del comerç mundial. Els béns que més van patir la reducció el 2009 van ser els de consum durador i els d'equipament. Aquests productes tenen un pes en els fluxos de comerç molt superior al corresponent en la producció, per això, el seu augment el 2010 ha afectat més positivament al comerç que al PIB. Un segon factor té a veure amb l'extensió i la fragmentació de les «cadena de subministrament global», que fa que els béns creuin les fronteres diverses vegades durant el procés de producció. Les dades de comerç mundial, que no tenen en compte el valor afegit, no poden eliminar aquest efecte. Per tant, tot i que la recuperació del comerç mundial el 2010 és una bona notícia, cal prendre-la amb cautela, atès que persisteixen limitacions lligades a les elevades taxes d'atur o les restriccions de finançament, que poden frenar la demanda d'importacions, especialment als països avançats.

En aquest context, l'aportació del sector exterior (intercanvi de béns i serveis amb l'estranger i la resta d'Espanya) al creixement de l'economia catalana ha estat positiva per tercer any consecutiu i ha permès compensar la davallada de la demanda interna. Així, tot i que la demanda externa ha reduït l'aportació al creixement del PIB d'un punt percentual el 2009 fins a tres dècimes el 2010, cal destacar que aquest any l'aportació ha estat positiva per la fortalesa de les exportacions, i no per la davallada de les importacions, com havia succeït fa un any.

En aquest sentit, dins del comerç de béns i serveis de Catalunya amb l'estranger, l'augment en termes reals de les importacions (8,7%) ha estat inferior al de les exportacions (12,6%), cosa que ha permès reduir el dèficit comercial del -1,2% del PIB el 2009 al -1% el 2010. Com a conseqüència d'aquestes evolucions, la taxa de cobertura amb l'estranger de béns i serveis ha millorat lleugerament fins assolir el 96,7% (95,9% el 2009). En el conjunt d'Espanya, la taxa de cobertura també ha millorat, en augmentar del 91,6% al 92,4%. Pel que fa al grau d'obertura de l'economia catalana, ha augmentat set punts percentuals, situant-se en el 62,4%. Al conjunt d'Espanya, la taxa d'obertura ha evolucionat en la mateixa línia que a Catalunya (del 48,9% al 54,7%), però se situa clarament per sota de la del Principat.

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

En el context d'intensa recuperació dels fluxos de comerç mundials, les exportacions de béns de Catalunya a l'estranger han augmentat un 17,2% en termes nominals fins als 48.600 MEUR, enfront de la davallada del 17,9% de l'any anterior. Aquest augment ha estat pràcticament idèntic al del conjunt de l'Estat (17,4%), però inferior al de la zona euro (20,2%). Les importacions catalanes de béns han repuntat intensament fins el 16,6% (-25,3% el 2009), situant-se en els 67.247 MEUR (gràfic III.1). A Espanya, l'augment de les importacions ha estat menys intens que a Catalunya (14,2%) i a la zona euro més (22,4%). Com a conseqüència d'aquests fluxos, el pes de Catalunya en les exportacions del conjunt de l'Estat s'ha mantingut estable en el 26,2%, mentre que el pes de les importacions ha augmentat lleugerament del 27,7% al 28,2%.

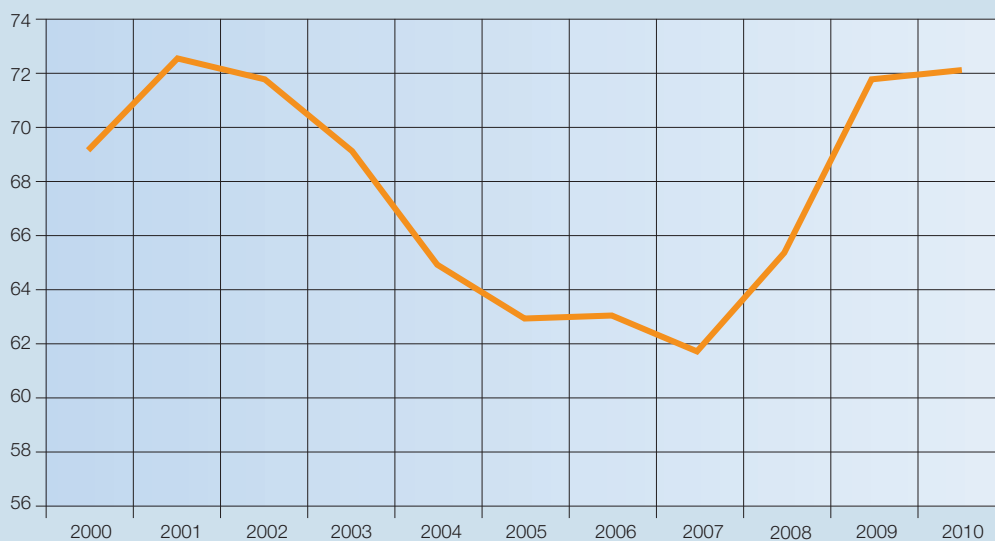


Aquestes evolucions han aturat la tendència de reducció del dèficit comercial de Catalunya amb l'estranger iniciada el 2008, i aquest ha augmentat el 15,1% el 2010, enfront de la reducció del 39,4% de l'any anterior. La taxa de cobertura amb l'estranger s'ha situat en el 72,3%, tal com mostra el gràfic III.2. Al conjunt de l'Estat, l'augment del dèficit comercial ha estat del 4,2% i la taxa de cobertura exterior ha millorat en 2,1 punts percentuals, assolint el 78%.

El grau d'obertura de l'economia catalana, mesurat pel pes de les importacions i les exportacions de béns sobre el PIB, ha augmentat en relació amb el 2009 del 47,8% al 55,2%. Al conjunt de l'Estat la tendència ha estat similar, si bé el grau d'obertura és bastant inferior (39,9% el 2010).

Taxa de cobertura nominal de béns

(Percentatge d'exportacions sobre importacions)



Font: Idescat

Segons l'índex de competitivitat de l'Idescat, l'any 2010 les exportacions catalanes han millorat la seva competitivitat en relació tant amb els països europeus com amb els països extracomunitaris. La millora més accentuada s'ha produït en relació amb els nous països industrialitzats d'Àsia, una classificació que engloba Filipines, Hong-Kong, Índia, Indonèsia, Malàisia, Corea, Singapur, Tailàndia, Taiwan i Xina. L'índex de competitivitat és un indicador compost que ve determinat per l'evolució dels preus industrials i per l'evolució del tipus de canvi nominal.

L'evolució dels preus industrials a Catalunya ha estat menys inflacionista que al conjunt d'Espanya i que al conjunt de la zona euro, de manera que aquest component ha fet guanyar competitivitat-preu a les exportacions catalanes. Pel que fa a l'impacte del tipus de canvi, l'euro s'ha depreciat enfront les principals monedes europees (un 3,7% respecte la lliura esterlina de mitjana anual) i també enfront el dòlar (un 5% de mitjana anual), el ien (10,8%) i el yuan (5,8%). Aquesta evolució s'ha traduït en una millora de l'índex de competitivitat en preus tant davant els països de la UE que no pertanyen a la zona euro com davant els mercats extracomunitaris.

3. La distribució geogràfica del comerç

Els països de la UE-27, amb el 66,6% de les exportacions i el 56,1% de les importacions, segueixen sent els principals socis comercials de Catalunya a l'estranger. No obstant això, el comerç exterior català amb Europa ha estat menys dinàmic que amb d'altres àrees geogràfiques. El 2010 les exportacions a la UE-27 han crescut un 12,9% i les importacions un 8,7%. Aquestes tendències han permès reduir el dèficit comercial amb la UE-27 en un 11,1% i millorar la taxa de cobertura de les importacions per les exportacions fins al 85,9% (quadre III.1).

Evolució de les exportacions i les importacions de béns per àrees geogràfiques*

	Exportacions				Importacions				Taxa de cobertura (%)	Variació del saldo comer.** (%)
	Taxes de creixement (%)		Valor (MEUR)	Pes (% total)	Taxes de creixement (%)		Valor (MEUR)	Pes (% total)		
	2009	2010	2010	2010	2009	2010	2010	2010		
Europa	-19,9	14,3	36.425	74,9	-20,7	8,3	40.700	60,5	89,5	24,9
UE-27	-20,1	12,9	32.378	66,6	-23,2	8,7	37.700	56,1	85,9	11,1
Alemanya	-17,4	9,9	4.604	9,5	-24,0	-3,7	9.728	14,5	47,3	13,4
França	-14,2	9,5	9.316	19,2	-25,3	12,0	6.498	9,7	143,4	4,0
Itàlia	-19,3	20,3	4.823	9,9	-30,3	12,7	6.492	9,7	74,3	4,6
Portugal	-14,1	10,5	3.807	7,8	-14,5	13,2	1.458	2,2	261,0	8,9
Regne Unit	-34,2	19,5	2.416	5,0	-22,9	5,4	2.083	3,1	116,0	633,2
Altres països d'Europa	-15,1	26,5	4.353	9,0	-12,4	21,4	4.175	6,2	104,3	4.456,4
Àfrica	1,0	24,4	2.601	5,4	-33,8	43,1	4.908	7,3	53,0	-72,2
Àfrica del Nord	3,9	20,5	1.918	3,9	-31,6	45,4	3.871	5,8	49,5	-82,4
Resta d'Àfrica	-7,7	37,3	683	1,4	-40,2	35,3	1.037	1,5	65,9	-31,7
Amèrica	-14,8	29,7	4.515	9,3	-26,2	20,7	5.898	8,8	76,5	-22,0
Amèrica del Nord	-14,4	27,1	1.567	3,2	-32,8	17,1	2.482	3,7	63,2	-3,0
Amèrica Central i del Sud	-17	33,5	2.948	6,1	-28,0	39,2	3.424	5,1	86,1	-89,0
Àsia	-10,9	24,1	3.762	7,7	-28,2	26,3	14.324	21,3	26,3	-27,1
Pròxim Orient	-16,6	23,9	2.449	5,0	-20,6	35,7	3.242	4,8	75,5	-92,2
Japó	-31,1	58,4	434	0,9	-45,2	20,4	1.656	2,5	26,2	-10,9
Xina	13,2	23,4	676	1,4	-24,5	36,5	6.378	9,5	10,6	-38,2
Oceania	-61,2	103,2	367	0,8	-10,7	-0,8	181	0,3	203,2	-151,8
Total	-17,9	17,2	48.600	100,0	-25,3	16,6	67.247	100,0	72,3	-15,1

(*) Dades provisionals.

(**) El signe negatiu indica un empitjorament del dèficit comercial o una reducció del superàvit.

Font: Idescat i Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç

El dèficit amb la UE-27, que representa el 28,5% del dèficit comercial de Catalunya amb l'estranger, s'explica fonamentalment pel saldo desfavorable amb Alemanya i en menor mesura amb Itàlia, si bé en el 2010 s'ha reduït per segon any consecutiu el dèficit comercial amb aquests països, en un 13,4% i un 4,6%, respectivament.

En canvi, d'entre els principals socis europeus, Catalunya presenta un saldo comercial favorable amb França (el principal destí de les exportacions catalanes), Portugal i el Regne Unit. Amb França hi ha hagut superàvit comercial els tres darrers anys, i la taxa de cobertura ha pujat fins al 143,4% el 2010. Amb el Regne Unit, la millora del saldo comercial ha estat espectacular, si bé és cert que el 2009 va ser un dels mercats on més van caure les exportacions catalanes. A Portugal, que ha concentrat el 7,8% de les vendes catalanes el 2010, el superàvit comercial ha assolit els 2.348 milions i la taxa de cobertura ha arribat al 261%.

Als mercats de la UE, les exportacions catalanes han crescut a tots els països, a excepció de Dinamarca (-16,7%), Xipre (-14,3%), Luxemburg (-13,8%) i Finlàndia (-3,5%). A la resta de països, destaca l'augment registrat a Bèlgica, Països Baixos i Itàlia, en els tres casos superior al 20%. Les exportacions al Regne Unit han repuntat amb força després de la intensa caiguda del 2009,

evolució que està estretament lligada a la depreciació de l'euro enfront la lliura. Les exportacions als mercats principals dels nous estats membres també han registrat augments importants, sobretot a Polònia (24,1%) i a Romania (22,1%).

Els Països Baixos han substituït Portugal com a quart principal proveïdor de béns de la zona euro, després d'Alemanya, França i Itàlia. L'evolució de les importacions d'aquests quatre països han registrat evolucions divergents. Les provinents d'Alemanya han caigut (-3,7%), mentre que les de França, Itàlia i Països Baixos han augmentat. De la resta d'Europa de fora de la zona de l'euro s'observa un augment generalitzat de les importacions, excepte les de Dinamarca i Letònia, que han disminuït.

Els intercanvis amb els països de fora de la UE-27 representen el 33,4% de les exportacions, el 43,9% de les importacions i el 71,4% del dèficit comercial de Catalunya amb l'estranger.

Per àrees geogràfiques, les exportacions a Amèrica Central i del Sud són de les que han registrat un creixement més elevat (33,5%), seguides de prop per les destinades a altres països europeus¹ (26,5%). Les exportacions a països del Mercosur, l'aliança estratègica formada per Brasil, Paraguai, Uruguai i Argentina, han crescut el 51,2%.

Les exportacions als mercats asiàtics també han tingut una evolució més positiva que la mitjana, en créixer el 24,1% el 2010. Destaca el bon comportament de les vendes al Japó, la Índia i la Xina. Per contra, les exportacions catalanes a Emirats Àrabs Units han disminuït l'1,8%.

L'Àfrica és el continent en el qual més han crescut les importacions catalanes a causa principalment de la compra de petroli, gas i derivats. L'any 2010 les importacions de productes energètics provinents de l'Àfrica van créixer el 44,5% i van representar gairebé el 40% de totes les importacions energètiques catalanes.

4. La composició del comerç

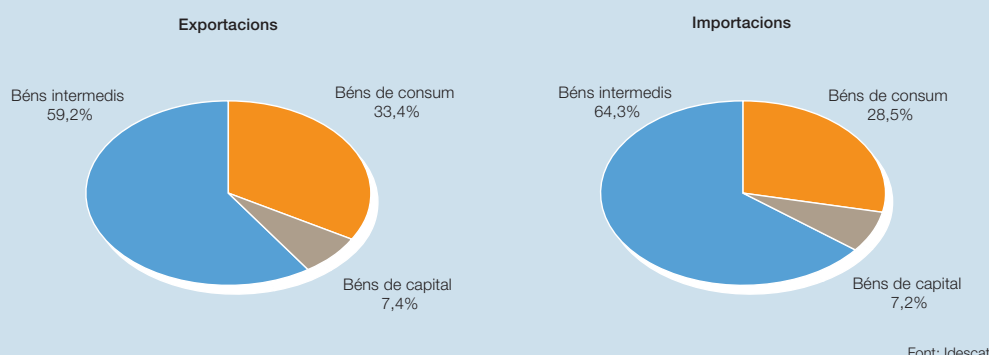
En l'estructura de les exportacions i de les importacions segons la destinació econòmica dels béns predominen els béns intermedis, amb un pes que pràcticament arriba al 60% del total, a causa de l'elevada proporció de comerç de productes energètics i industrials. Segueixen els béns de consum, amb aproximadament el 30% i per últim es troben els béns de capital, amb un pes a l'entorn del 7%, tant en les exportacions com en les importacions (gràfic III.3).

De l'evolució de les exportacions, cal destacar que només els béns de consum durador han experimentat una reducció el 2010 (-1,9%). La resta de productes han registrat augments, i destaquen especialment les exportacions de productes industrials i energètics, que expliquen el 88,4% del creixement de les exportacions. El segon grup que més ha aportat al creixement ha estat el d'aliments, begudes i tabac, que explica el 8,6% del creixement.

També en les importacions l'únic component que ha experimentat una reducció ha estat el corresponent als béns de consum durador (-4,4%), fet que mostra la debilitat de la demanda

¹ Grup de països format per Suïssa, Noruega, Turquia, Rússia i Croàcia.

Exportacions i importacions catalanes segons la destinació econòmica dels béns. 2010



interna a Catalunya. Aquesta davallada, unida al feble repunt de les importacions d'aliments, begudes i tabac, ha fet que les importacions de béns de consum disminueixin per tercer any consecutiu el 2010 (-3,2%). Com passava en el cas de les exportacions, són els productes energètics els que expliquen la major part del creixement de les importacions (el 89,3%) a causa, en part, del repunt del preu del petroli el 2010.

Els béns de consum són els que han presentat una major taxa de cobertura de les importacions per les exportacions (84,7%), si bé aquesta ha estat inferior a la de 2009 (87,3%). Destaca, d'una banda l'elevada taxa de cobertura d'aliments i begudes (121,4%). D'altra, els productes amb una taxa de cobertura més baixa han estat els productes agrícoles (16%), la maquinària i altres béns d'equipament (62,9%) i els productes energètics i industrials (69%).

L'augment del dèficit comercial dels béns de consum (25,5%) i dels béns intermedis (18,4%) contrasta amb la reducció del dèficit comercial dels productes de capital (-24,5%) gràcies, sobretot al superàvit registrat pel material de transport i altres béns de capital.

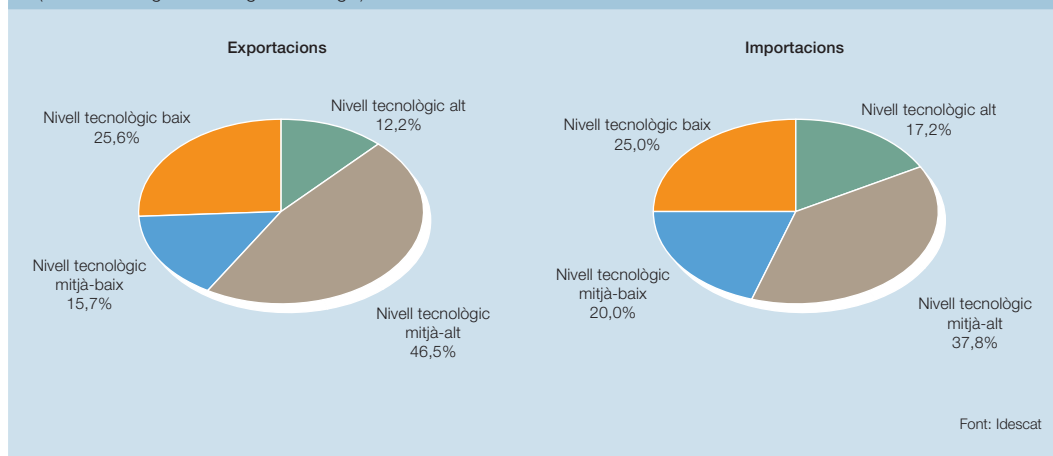
Analizant l'estructura del comerç de productes industrials des de la perspectiva del contingut tecnològic dels productes, el comerç exterior de Catalunya es caracteritza per l'elevat pes dels productes de nivell tecnològic mitjà-alt (46,5% de les exportacions i 37,8% de les importacions el 2010) tal com mostra el gràfic III.4.

Pel que fa a l'evolució de les exportacions, han estat les de nivell tecnològic mitjà-baix les que han repuntat amb més força el 2010 (30,9%), seguides de les de nivell mitjà-alt (19,4%). Conjuntament, els productes de tecnologia mitjana expliquen tres quartes parts del creixement de les exportacions de productes industrials el 2010. Les exportacions de béns de nivell tecnològic alt, que van ser les més afectades per la davallada del comerç mundial el 2009, han crescut l'11,4% el 2010, lleugerament per sota de les exportacions de nivell tecnològic baix (12%).

Quant a les importacions, el major repunt s'ha produït en les de nivell tecnològic mitjà-baix (34%), que expliquen gairebé el 40% del creixement de les importacions catalanes de productes industrials. En segon lloc, destaca l'augment de les importacions de productes de tecnologia alta

Exportacions i importacions catalanes de productes industrials. 2010

(Distribució segons contingut tecnològic)



(15,7%), tot i que només representen el 17,5% sobre el total. Aquestes dues categories de productes van aportar el 36% cadascuna al dèficit comercial del 2010. Per últim, les importacions dels productes de tecnologia baixa han crescut l'11,7% el 2010 i per últim, les que ha registrat un repunt més feble han estat les de productes de nivell tecnològic mitjà-alt (6,4%).

L'augment de les exportacions i les importacions ha estat generalitzada a totes les branques productives, tal com mostra el quadre III.2. A gairebé tots els sectors s'ha produït un major augment de les exportacions que les importacions en termes nominals, cosa que ha permès millorar el saldo comercial en aquestes branques. Ara bé, la variació del saldo comercial total és negativa a causa del creixement de les importacions energètiques, que ha fet augmentar el dèficit en 8.182 milions d'euros, fins a representar el 44% del dèficit comercial total. Concretament, les importacions de petroli i derivats a Catalunya han crescut el 41% el 2010, i les de gas el 20,5%.

Els sectors que han registrat una millora del saldo comercial han estat el de productes alimentaris i begudes, vehicles de motor i material de transport, indústries químiques, maquinària i equips mecànics i agricultura, ramaderia i pesca. D'aquests cinc sectors, però, només els dos primers han registrat un superàvit comercial. En el cas del sector de vehicles, encara s'han reflectit les ajudes públiques per a la substitució de vehicles en vigor durant bona part del 2010 a molts països europeus.

El sector de la indústria química explica el 35,5% del creixement de les exportacions catalanes de béns, i van ser especialment dinàmiques les vendes a l'estranger d'olis essencials, plàstics i adobs. Aquests tres subsectors, juntament amb el de medicaments i el de colorants van obtenir un superàvit comercial el 2010. La branca del tèxtil, confecció, cuir i calçat, que havia estat l'únic sector on van augmentar les exportacions el 2009 ha estat, per contra, el menys dinàmic l'any 2010 (5,7%) a causa de la davallada de les exportacions de calçat (-21,3%)

El sector de maquinària i material elèctric i electrònic és el que ha registrat un deteriorament del saldo comercial més accentuat el 2010, ja que les exportacions han crescut el 8%, però les importacions han repuntat amb molta més força (21,3%), sobretot les de productes electrònics.

Evolució de les exportacions i les importacions agrupades per branques productives, 2010* (CCAIE-2009)

	Exportacions				Importacions				Taxa de cobertura (%)	Variació del saldo comer.** (%)
	Variació (%)		Valor (MEUR)		Variació (%)		Valor (MEUR)			
	2009	2010	2010	2010	2009	2010	2010	2010		
Agricultura, ramaderia i pesca	-10,6	23,2	1.117	2,3	-20,7	5,4	2.902	4,3	38,5	3,3
Extracció i refinació de petroli, carbons	-25,1	22,6	1.072	2,2	-31,2	35,3	9.254	13,8	11,6	-37,2
Productes alimentaris i begudes	-8,3	12,9	5.181	10,7	-10,7	2,4	4.740	7,0	109,3	1.285,5
Tèxtils, cuir, calçat, confecció	3,6	5,7	3.757	7,7	-16,6	15,2	6.152	9,1	61,1	-34,3
Indústries químiques	-12,1	27,1	11.854	24,4	-16,1	19,7	12.640	18,8	93,8	36,4
Metal·lúrgia i productes metàl·lics	-19,9	25,4	3.162	6,5	-39,4	20,7	3.756	5,6	84,2	-0,8
Maquinària i equips mecànics	-17,5	11,8	3.124	6,4	-34,4	5,5	3.804	5,7	82,1	16,1
Maquinària oficina, precisió i òptica	-16,1	12,6	732	1,5	-21,7	9,0	2.838	4,2	25,8	-7,8
Maquinària i material elèctric i electrònic	-34,8	8,0	3.594	7,4	-35,3	21,3	5.919	8,8	60,7	-49,9
Vehicles de motor, material transport	-30,5	13,2	7.773	16,0	-33,2	11,5	7.121	10,6	109,1	35,8
Resta de branques	-13,2	19,8	6.388	13,1	-17,4	16,0	7.806	11,6	81,8	-1,5
No classificats en altres apartats	-16,4	17,4	845	1,7	-48,0	35,6	315	0,5	268,1	8,8
Total	-17,9	17,2	48.600	100,0	-25,3	16,6	67.247	100,0	72,3	-15,1

(*) Dades provisionals.

(**) El signe negatiu indica un empitjorament del dèficit comercial o una reducció del superàvit.

Font: Idescat

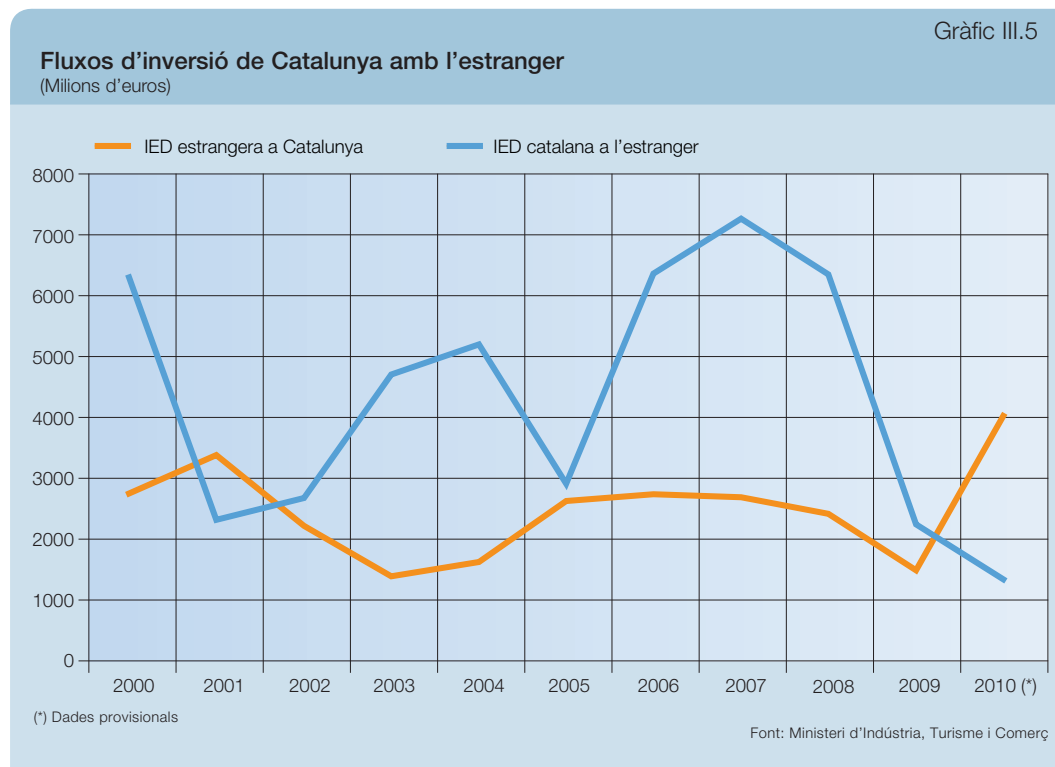
5. Els fluxos d'inversió amb l'estranger

El 2010 els fluxos d'inversió estrangera directa (IED) han registrat un pràctic estancament, dins del context de recuperació asimètrica de l'economia mundial. Segons les dades de la UNCTAD, l'IED ha crescut el 0,7% el 2010, després de dos anys de fortes caigudes (-15,7% el 2008 i -37,1% el 2009). Aquesta evolució de l'IED ha estat resultat de tendències divergents dels principals components: d'una banda, la reinversió de beneficis ha augmentat, afavorida per l'augment dels beneficis de les filials estrangeres; d'altra, els préstecs intraempresarials i la inversió en accions han disminuït, degut a la volatilitat dels mercats de divises i del deute sobirà.

Igualment, l'estancament dels fluxos mundials oculta una evolució molt dispar per àrees econòmiques. Als països emergents l'entrada de fluxos d'IED ha crescut el 9,7% el 2010 (-24,1% el 2009), amb un especial dinamisme en el cas dels països del Sud i Est d'Àsia, on l'avanç ha estat del 17,8% (-17,5% el 2009). Per contra, als països desenvolupats les entrades d'IED han tornat a caure el 2010 (-6,9%), encara que a un ritme més moderat que el 2009 (-44,4%). Tanmateix, també en aquest cas hi ha una forta divergència per països i àrees: mentre a la Unió Europea els fluxos

d'IED han caigut el 19,9% el 2010, als EUA han registrat un augment del 43,3%. Segons les dades de la UNCTAD, Espanya ha estat una de les economies europees on la IED s'ha recuperat, amb un creixement positiu el 2010.

Les dades del Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç assenyalen que a Catalunya, l'any 2010, la inversió estrangera bruta (excloent-ne les entitats de tinença de valors estrangers, ETVE) ha augmentat un 180,4%, situant-se en els 3.951,9 MEUR (gràfic III.5). Segons la mateixa font, al conjunt de l'Estat, també excloent les ETVE, l'entrada d'IED el 2010 ha caigut el 5,0%.



A Espanya, la caiguda del 5,0% de les entrades d'IED reflecteix principalment la disminució de les adquisicions d'empreses (-29%), que ha estat tradicionalment la principal via d'entrada de capital estranger. També la constitució de noves empreses s'ha reduït el 2010 (-62%), encara que hi tenen un pes reduït en les entrades d'IED (1,6% el 2010). La principal via d'entrada de capital estranger a Espanya el 2010 ha estat les ampliacions d'empreses estrangeres, que han crescut el 31,5% respecte del 2009 i han representat el 57,5% de les entrades d'IED el 2010.

Com en anys anteriors, Catalunya s'ha mantingut com la segona comunitat autònoma receptora d'inversió estrangera, amb un fort augment en el pes de l'IED rebuda, fins al 34,0% (11,5% el 2009). La primera comunitat receptora d'inversió estrangera ha continuat sent Madrid (42,8% del total el 2010), encara que cal tenir en compte, 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 Andalusia (9,8% del total), les Illes Balears (1,3%) i el País Basc (1,3%).

El 2010 les inversions de Catalunya a l'estranger han caigut un 41,9% respecte del 2009, situant-se als 1.264 MEUR. Per contra, al conjunt de l'Estat la inversió emesa a l'exterior ha augmentat (46,6%) i, consegüentment, el pes de Catalunya s'ha reduït fins al 4,9%. Quatre comunitats autònomes concentren el 89,9% de la inversió total emesa pel conjunt de l'Estat: Madrid (71,9%), País Basc (7,4%), Cantàbria (5,7%) i Catalunya (4,9%). Cal també 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. I, així, per exemple, la posició de Cantàbria s'explica bàsicament per les inversions del Banco de Santander a l'estranger.

El 2010 el saldo d'inversions amb l'exterior ha estat negatiu (en 2.688 MEUR) i, per tant, Catalunya ha estat receptora neta d'inversió estrangera, fet que no es produïa des de l'any 2001 i que contrasta amb el superàvit de 765 MEUR del 2009.

Els principals països inversors a Catalunya són els de la UE, que el 2010 n'ha estat l'origen del 96,3% (quadre III.3) de les entrades d'IED, amb un creixement del 226% respecte del 2009. El principal inversor són els Països Baixos (58%), que mantenen el seu rol com a país de trànsit de la inversió, seguit de França (18,1%), Luxemburg (10,6%) i Alemanya (5,1%), països que, en tots els casos, han augmentat força la inversió destinada a Catalunya el 2010.

En contrast amb l'augment de les entrades d'IED procedents de la UE, la inversió rebuda per Catalunya des d'altres àrees econòmiques ha caigut de manera generalitzada: la inversió provinent d'Amèrica del Nord el -52,6%, la d'Amèrica Llatina el -58,4%, la d'Àsia i Oceania el -68,8% i la d'Àfrica el -60,3%. Aquest fet explica que la inversió estrangera a Catalunya procedents d'àrees de fora de la UE hagi tingut un pes marginal l'any 2010.

La inversió directa de Catalunya a l'estranger ha estat més diversificada geogràficament. El 2010 Àsia i Oceania van rebre el 34,2% de la inversió catalana a l'estranger, fet que reflecteix l'elevat pes de Hong Kong com a receptora de l'IED catalana el 2010 (31,9% del total), i que ve explicat pel seu estatus de paradís fiscal i de porta d'entrada a la Xina. Els països de la UE són els segons destinataris de la inversió estrangera catalana, amb un pes del 25,8% del total, amb Irlanda (7,6%), França (4,8%), Luxemburg (3,0%) i el Regne Unit (2,9%) com a països més rellevants. En tot cas, la inversió catalana a la UE-27 s'ha reduït el 76,9% el 2010.

Quadre III.3

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

	Inversió estrangera a Catalunya				Inversió catalana a l'estranger			
	Taxa de creixement		Valor (MEUR)	Pes (% total)	Taxa de creixement		Valor (MEUR)	Pes (% total)
	2009	2010	2010	2010	2009	2010	2010	2010
OCDE	-41,5	197,4	3.867,2	97,9	-65,8	-67,0	591,2	46,8
UE-27	-45,1	226,3	3.807,1	96,3	-56,8	-76,9	325,7	25,8
Amèrica del Nord	72,7	-52,6	23,1	0,6	-49,8	15,3	130,1	10,3
Amèrica Llatina	-31,8	-58,4	13,9	0,4	-88,4	-1,5	206,2	16,3
Resta d'Amèrica	2,4	174,4	11,8	0,3	...	-66,7	2,5	0,2
Àsia i Oceania	-15,3	-68,8	6,4	0,2	-79,5	691,8	432,7	34,2
Àfrica	3.050,0	-60,3	2,5	0,1	-88,4	-73,2	19,8	1,6
Paradisos fiscals	-22,7	-19,7	47,3	1,2	-73,5	1.510,7	405,4	32,1
Tots els països	-39,9	180,4	3.951,9	100,0	-65,4	-41,9	1.263,9	100,0

Font: Idescat

La inversió a Amèrica Llatina ha caigut molt lleugerament el 2010 (-1,5%), i ha estat la tercera en importància, amb un pes del 16,3% del total. Argentina (6,2%), Mèxic (4,2%) i Brasil (3,0%) són els països que han captat un major volum d'inversió catalana. Pel que fa a Amèrica del Nord, el 2010 s'ha registrat un augment del 15,3% de la inversió destinada a aquesta àrea, de manera que el seu pes ha augmentat fins al 10,3% de l'IED total. Finalment, el 2010 el continent africà ha concentrat l'1,6% de la inversió procedent de Catalunya, amb una forta caiguda respecte del 2009 (-73,2%).

Per branques productives, els serveis han continuat augmentant el pes que tenen en la inversió estrangera directa a Catalunya, amb una participació del 76% en el total el 2010. Per branques, destaquen principalment la de transport i emmagatzematge (45,1%), la d'activitats financeres i d'assegurances (17,3%) i les activitats immobiliàries (6,3%), tal com mostra el (quadre III.4). El 2010 la construcció ha estat el destí de tan sols el 2% de la inversió. Per la seva banda, les manufactures n'han concentrat el 14,1%, destacant la indústria de l'alimentació (7,4%) i la química (2,8%).

Quadre III.4

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				
	Taxa de creixement		Valor (MEUR)	Pes (% total)	Pes (%) Espanya	Taxa de creixement		Valor (MEUR)	Pes (% total)	Pes (%) Espanya
	2009	2010	2010	2010	2010	2009	2010	2010	2010	2010
Agricultura, ramaderia, silvicultura i pesca	-15,6	-16,9	5,4	0,1	10,9	887,5	-70,9	2,3	0,2	4,7
Indústries extractives	-	49.900,0	50,0	1,3	69,0	-97,6	-100,0	0,0	0,0	0,0
Indústries manufactureres	-25,5	71,7	556,1	14,1	32,3	-65,1	-64,8	248,8	19,7	15,2
Energia elèctrica, gas, vapor i aire condicionat	-94,1	2.866,7	258,1	6,5	18,7	-98,5	2.770,0	28,7	2,3	2,0
Aigua, sanejament i gestió de residus	-98,6	-83,6	1,0	0,0	71,4	-97,9	-36,8	1,2	0,1	3,8
Construcció	-37,3	-18,4	79,2	2,0	16,8	-41,2	-29,6	64,3	5,1	18,3
Comerç a l'engròs i al detall	40,4	-54,7	165,7	4,2	22,3	-51,2	-73,5	88,0	7,0	14,7
Transport i emmagatzematge	188,4	1.394,1	1.783,9	45,1	90,0	-78,3	-97,7	1,7	0,1	2,2
Hostaleria	-58,7	8,5	12,8	0,3	35,9	-69,6	-100,0	0,0	0,0	0,0
Informació i comunicacions	-35,0	6,3	49,3	1,2	19,7	-6,0	-97,4	0,7	0,1	0,0
Activitats financeres i d'assegurances	-88,0	1.392,2	684,9	17,3	45,7	-71,8	-6,5	642,4	50,8	4,9
Activitats immobiliàries	-21,7	104,7	249,1	6,3	12,6	-48,8	47,4	108,8	8,6	61,4
Activitats professionals, científiques i tècniques	-52,8	-67,1	21,2	0,5	2,2	-27,2	-93,7	5,6	0,4	2,3
Activitats administratives i serveis auxiliars	7,0	-41,7	13,4	0,3	3,8	-59,1	0,0	1,8	0,1	3,0
Educació	12.300,0	-79,8	2,5	0,1	22,3	-	-	0,0	0,0	0,0
Activitats sanitàries i de serveis socials	-4,9	-90,6	5,3	0,1	18,0	-78,0	-100,0	0,0	0,0	0,0
Activitats artístiques, recreatives i d'entreteniment	6.000,0	-86,7	13,0	0,3	55,1	35,9	133,4	69,8	5,5	99,3
Altres serveis	-69,1	-74,4	1,1	0,0	1,8	-100,0	-	0,0	0,0	0,0
Total	-39,9	180,4	3.951,9	100,0	34,0	-65,4	-41,9	1.263,9	100,0	4,9

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

El 72,9% de la inversió de Catalunya a l'estranger ha tingut com a destí el serveis, liderat pel sector d'activitats financeres i d'assegurances, que va representar el 50,8% del total. Pel que fa al sector manufacturer, va ser el destinatari del 19,7% de l'IED catalana a l'estranger, encapçalada pels sectors de fabricació de minerals no metàl·lics amb un 8,3%, la indústria de l'alimentació (4,2%), i la fabricació de material i equip elèctric (2,7%).

APROXIMACIÓ BREU A LA DIRECTIVA DE SERVEIS I A LA SEVA TRANSPOSICIÓ A CATALUNYA

Arseni Gibert. *Autoritat Catalana de la Competència*

1. Un instrument de competitivitat

A finals del 2006 va entrar en vigor la Directiva 2006/123/CE, del Parlament Europeu i del Consell, de 12 de desembre, relativa als serveis en el mercat interior (en endavant, la Directiva). La seva gestació va ser llarga i polèmica. El 2004, el text proposat pel llavors Comissari del Mercat Interior, Frits Bolkestein, no va aconseguir suficient consens per ser aprovat en mig d'un intens debat que es va sintetitzar amb la paràbola del «lampista polonès» formulada pels proteccionistes francesos. El text finalment aprovat és una versió, amb algunes concessions, a les posicions més contràries al text conegut com a Directiva Bolkestein.

El debat fou degut a dues visions radicalment diferents dels efectes immediats de la Directiva: (i) amb recel, en el sentit que l'obertura que estableix comportés que empreses de serveis de la resta d'estats membres envaïssin els mercats nacionals, en perjudici de les empreses autòctones; i (ii) com una oportunitat, per a que les empreses de serveis nacionals, que siguin eficients, operin en un mercat únic intern, ampliat als gairebé 500 milions d'habitants de la UE-27.

És a dir, un debat que es pot considerar com un episodi més de la pugna clàssica entre proteccionisme i lliurecanvisme.

L'objectiu central de la Directiva es pot definir com el d'aconseguir que el mercat interior de serveis sigui tan únic com ja ho és el de mercaderies. S'insereix plenament en les estratègies de la UE definides a la cimera de Lisboa 2000, en la línia d'incrementar la competència intracomunitària, amb l'accent posat en la competitivitat de l'economia europea en un món global.

Per assolir aquest objectiu, la norma desenvolupa 3 línies d'actuació:

1. Eliminar els obstacles que continguin les normes de les administracions que dificultin el lliure establiment o la lliure prestació de serveis. L'objectiu, per tant, és que les empreses de serveis de qualsevol estat membre de la UE puguin oferir, sense barreres, els seus serveis a la resta d'estats membres, amb o sense establiment permanent en el país de destí del servei.
2. Minimitzar els costos per a les empreses de les seves relacions amb les administracions, a través de mesures de simplificació administrativa, en línia amb les estratègies de *better regulation*¹, convertint,

1. La Directiva és potencialment una immillorable ocasió per realitzar un important canvi en la cultura regulatòria dels països.

- a més, els tràmits en telemàtics mitjançant «finestretes úniques virtuals», per tal que el prestador pugui informar-se i resoldre totes les gestions a través d'un únic punt de contacte, i per via electrònica.
3. Reforçar la cooperació administrativa entre totes les administracions dels estats membres de la UE, mitjançant un sistema que permeti intercanviar informació per implementar àgilment tots els supòsits que ho requereixin.
4. Impulsar el foment de mesures per garantir la qualitat dels serveis.

El seu desplegament comportava un procés de transposició complex perquè suposava l'obligació de crear instruments nous, amb certa dificultat inherent, i implicava la revisió i, si s'escau, la modificació d'un nombre molt elevat de normes, de tot tipus de rang, i procedents de totes les administracions (lleis, decrets i ordres tant estatals com autonòmiques, així com ordenances municipals i estatuts o normes internes de les corporacions de dret públic).

Els canvis més rellevants són, doncs: (i) la supressió o simplificació de registres, tràmits i barreres d'entrada administratives, així com, en general, requisits innecessaris; (ii) l'eliminació de qualsevol tipus de prova econòmica, directa o indirecta, que compari oferta i demanda; i (iii) l'establiment del règim de comunicació, com a règim ordinari per iniciar una activitat empresarial de serveis, eventualment acompanyat d'una declaració responsable de compliment dels requisits exigits. En aquest sentit, es reserva el règim d'autorització per a situacions excepcionals, basades en raons imperioses d'interès general, acceptades per l'ordenament jurídic comunitari, i aplicades respectant els principis de no discriminació i el de proporcionalitat.

En la pràctica, aquests canvis suposen limitar els requeriments exigits, al mínim necessari, i substituir el control *ex-ante* per un control *ex-post*, amb les excepcions que es puguin justificar suficientment en relació als supòsits que preveu la Directiva. Ara bé, tot i que la Directiva obliga els estats de la Unió Europea a l'eliminació d'obstacles només pel que fa a empreses d'altres estats membres, sembla lògic, i obligat, eliminar aquests obstacles també per a les empreses que només operen en el mercat domèstic.

Pel que fa al seu àmbit d'aplicació, la Directiva afecta als serveis en general, però hi ha excepcions, que es focalitzen en dos sentits. D'una banda, sectors exceptuats pel fet de tenir una regulació europea específica (per exemple, el sector financer o l'energètic) o bé perquè aquesta estava en procés d'elaboració o estava previst elaborar-la en el

moment de la seva aprovació (per exemple, el sector sanitari). D'altra banda, hi ha determinats obstacles que es poden mantenir justificant la seva necessitat i proporcionalitat.

La Directiva no altera (i així ho menciona explícitament) la distribució de competències entre els diferents nivells d'administració. Per tant, la seva implementació no pot laminar competències municipals mitjançant lleis sectorials, ni competències autonòmiques a través de lleis estatals.

El termini per completar la transposició finalitzava el 27 de desembre de 2009 tot i que, com veurem més endavant, es va dilatar en la majoria dels estats membres fins ja avançat el 2010 i en alguna de les previsions, com la finestra única, no s'ha completat en cap d'ells, a data abril de 2011. Resulta, doncs, adient situar el moment de finalització de la transposició en l'exercici de 2010.

2. La transposició

La transposició l'havia de fer cada administració en les seves normes i exercint el seu marc competencial. Però són els estats membres qui responen davant la UE, i per aquesta raó es va constituir, a nivell estatal, un mecanisme de coordinació en forma de grup de treball liderat pel *Ministerio de Economía y Hacienda*, format per la resta de ministeris, els governs de les Comunitats Autònomes i la *Federación Española de Municipios y Provincias* (FEMP).

A Catalunya, el Govern va crear, a l'octubre de 2007, un Grup de Treball Interdepartamental (en endavant, GTI) ² liderat pel llavors anomenat Departament d'Economia i Finances (en endavant, DEIF) i que, a més de a tots els departaments, englobava la Secretaria del Govern i, dins d'aquesta, el Gabinet Jurídic de la Generalitat (en endavant, GJG).

Es va seguir el procediment marcat per la Comissió Europea (en endavant, CE) de portar a terme la transposició en tres fases:

- (i) Identificació dels casos potencialment afectats, fins el 15 de febrer de 2008, tot i que obert a noves incorporacions detectades durant tot el procés.

A Catalunya es varen detectar 483 casos, que afectaven a 357 normes (en realitat el que s'identifica són casos, una mateixa norma pot afectar a més d'un cas). A Espanya (normes estatals més les autonòmiques) es van identificar més de 9.000 casos, sense

2. Com a mecanismes operatius de funcionament d'aquest Grup de Treball, creat pel Govern, es van adoptar:

- a) La utilització d'un aplicatiu informàtic, implementat pel *Ministerio de Economía y Hacienda*, per identificar i avaluar tots els casos identificats com a potencialment afectats per la Directiva.
- b) Una xarxa de bústies, creades «ad hoc» a cada departament i a la resta de membres del GTI, com a mecanisme ordinari i bàsic d'intercanvi d'informació amb centralització de la bústia pel DEIF, i amb emissió de circulars informatives o operatives.
- c) La creació d'un WEB específic, en el WEB del DEIF, amb una part d'accés general, i una part com a intranet dels participants en la transposició.
- d) La celebració de reunions del plenari del GTI i de la seva permanent, amb una clara tendència a minimitzar el nombre de reunions, i prioritzar el treball en xarxa.

comptar els dels ens locals, en els quals, pel fet de presentar casos molt repetitius en tots o molts ajuntaments, es va optar per un altre procediment, consistent en la detecció de casos estàndard o model.

- (ii) Avaluació dels casos, decidint la necessitat o no de modificar les normes afectades, i en quin sentit s'havia de portar a terme la modificació, fins el 31 de gener de 2009, termini que va ser perllongat fins el 30 d'abril³; i
- (iii) Transposició material consistent en la tramesa dels textos proposats al GTI, revisió per part d'aquest⁴, i instrumentació material de la modificació, segons el rang de la norma.

Unes poques lleis es van modificar mitjançant una Llei o un Decret-Llei sectorial «ad hoc», i la majoria mitjançant un Decret Legislatiu «òmnibus»⁵, amb l'autorització prèvia del Parlament, que fou aprovat ja avançat el 2010. Pel que fa a la resta de normes amb rang inferior al de llei, es va optar, atesa l'heterogeneïtat de calendari entre diferents departaments, per responsabilitzar a cadascun d'ells de la tramitació directa dels casos que requerien una modificació. Ajuntaments i entitats de dret públic ja eren d'antuvi responsables directes de la transposició, tot i que, des del Govern de la Generalitat, i també des de les Diputacions i la FEMP, es varen fer diverses accions de sensibilització, estímul i assessorament.

3. Algunes dades quantitatives

El nombre de normes catalanes modificades⁶ són:

1) *Amb rang de llei: 18 lleis:*

- 4 mitjançant la tramitació de projecte de llei específic.
- 1 mitjançant un Decret-Llei específic.
- 13 mitjançant un Decret Legislatiu, prèvia aprovació per part del Parlament de Catalunya d'una Llei de Bases que autoritzava el Govern per utilitzar aquest procediment i definia l'àmbit de la delegació.

3. Una de les causes principals dels retards fou l'incompliment del calendari relatiu a lleis estatals amb continguts bàsics que podien condicionar la transposició autonòmica i, en cascada, la dels ens locals.

4. Revisió des de l'òptica econòmica (DEIF), jurídica (GJG) i «de simplificació» (Direcció de Qualitat Normativa de la Secretaria del Govern)

5. Expressió adoptada per identificar la tècnica d'usar una sola norma, per modificar diverses normes.

6. Aquestes són les xifres facilitades en l'informe final. Cal, però, tenir en compte que el nombre de normes amb rang inferior al de llei pot haver augmentat lleugerament perquè en el moment del tancament del procés: (i) en l'àrea de Medi Ambient hi havia 14 casos identificats pendents encara d'avaluació; i (ii) 16 decrets i 4 ordres de l'àrea de Salut estaven pendents de legislació estatal per prendre una decisió sobre les accions a portar a terme. En el moment del tancament i informe final també s'estava pendent, per part dels Col·legis Professionals, de llistes relatives a l'obligatorietat o no dels visats i de la col·legiació que la llei «òmnibus» estatal, d'adaptació a la Directiva, remetia a l'estudi i legislació posterior, encara que això no afectava a la normativa de la Generalitat sinó a la dels propis Col·legis.

2) Amb rang inferior a llei: 66 Decrets; 28 Ordres; 3 Resolucions

Aquestes normes modificades afecten a les àrees marcades amb una creu a la taula que figura a continuació (àrees definides pels mecanismes de coordinació de la transposició a nivell estatal):

Administració Pública	x
Agricultura	x
Assumptes socials	x
Comerç	x
Consum	x
Cultura	
Esport	x
Educació	x
Energia	x
Economia	
Habitatge i construcció	x
Indústria	x
Interior	x
Justícia	
Medi ambient	x
Ocupació	
Salut	x
Sòl i Urbanisme	
Societat de la informació	
Transports	
Turisme	x

4. Tímid intent d'avaluació qualitativa

Seria poc prudent pretendre fer una aproximació a la qualitat de la transposició, tant a Catalunya com globalment. La pròpia Comissió Europea ha reconegut explícitament la dificultat de fer-ho. El que sí que és possible és aportar algunes informacions objectives (i també alguna apreciació més subjectiva) que poden ajudar a fer-se una idea del resultat i de les dificultats d'un procés d'aquesta ambició i característiques.

El nivell de qualitat, des del punt de vista de la tècnica jurídica, està garantit, com a mínim als nivells habituals, donada la supervisió portada a terme pel Gabinet Jurídic de la Generalitat.

Per informar-se de la qualitat, des del punt de vista de la competència, en el sentit de supressió o manteniment de barreres d'entrada, es poden consultar els informes de regulació, emesos per l'Autoritat

Catalana de la Competència, que es fan públics a través del WEB d'aquest organisme⁷.

Entrant en apreciacions més subjectives, una primera és que, des del punt de vista de la reducció de càrregues per a les empreses o implementació de mesures de simplificació administrativa, el més probable és que s'hagi avançat, però ben segur que molt per sota del potencial que indicava la Directiva.

Aquesta és una qüestió que al llarg dels anys topa amb dificultats. Els diversos instruments i plans, endegats de forma recurrent des dels anys 80, han aconseguit, amb tota seguretat, corregir alguns aspectes, però sempre han quedat molt curts respecte els objectius perseguits. Les causes són, segurament, de tres tipus: (i) infravaloració de les resistències de la cultura administrativa imperant; (ii) enfocament orientat «a corregir» en lloc de «a prevenir» (és obvi que el còmput global no millora si es redueixen algunes càrregues injustificades existents però, alhora, se'n van creant de noves en la nombrosa normativa que es va aprovant); i (iii) insuficient atenció als processos i metodologies dels països que més han avançat en aquest terreny⁸.

D'altra banda, es pot apuntar, des de les experiències derivades del procés de transposició a Catalunya, que les resistències (no només a la «simplificació» sinó als principals propòsits i objectius de la Directiva) són molt potents i de tres tipus: (i) les «inercials» i burocràtiques (que es podrien resumir en la frase «això s'ha fet sempre així»); (ii) les corporatives, procedents de *lobbys* i grups d'interessos, que demanen seguir estant protegits de la competència exterior; i (iii) les «interactives», que són les més rellevants i difícils de superar, que serien les provinents de certa coincidència de punts de vista entre les dues primeres, sense que es puguin excloure mai del tot eventuals casos de relacions ambigües d'estaments sectorials administratius i/o polítics amb grups corporatius o *lobbys*.

5. Un procés que no s'acaba amb la transposició

La Comissió Europea, i cal suposar que tothom qui estès implicat en el procés, tenia molt clar que el dia 1 de gener de 2010 el mercat interior de serveis no seria efectivament, ni de bon tros, un mercat únic, en els termes definits per la Directiva.

L'objectiu per a aquesta data era molt ambiciós, però no fins al punt d'acabar la feina tan depressa. Consistia, més modestament, en que haguessin desaparegut el major nombre possible de traves al lliure establiment d'empreses de serveis i a la lliure prestació de serveis

7. Sobre les normes amb rang de Llei, afectades per la Directiva de Serveis, i sobre alguns dels Decrets. <http://acco.gencat.cat/>

8. Veure una aproximació, en termes de divulgació, a «Better regulation, una estratègia ineludible». ESADE, Programa Partners nº 2 IBN-13: 978-84-88971-20-3.

(sense establiment), de les normes afectades per la Directiva, procedents d'administracions europees, de tots els nivells. Per tant, es tractava d'aconseguir que les activitats de serveis es poguessin portar a terme amb el mínim de requisits, de dificultats, i de cost per a les empreses en les seves relacions amb les administracions. És a dir, l'objectiu era un canvi de cultura administrativa, de molta envergadura que, és obvi que no s'aconsegueix amb la simple promulgació d'una norma, ni tampoc en un període de 3 anys.

Però, tal com va passar amb el mercat únic de mercaderies, cal suposar i confiar en que aquest mercat únic acabarà essent realitat, i que ho serà en un termini de temps raonable. La Comissió Europea disposa de dos mecanismes, potser lents, però complementaris i potents, per a aconseguir-ho:

Un és una novetat absoluta en la història de la transposició de les directives europees. Es tracta del mecanisme informàtic IPM⁹, mitjançant el qual tots els estats membres participen en l'avaluació de la transposició que han fet la resta d'estats membres. Sens dubte ha ajudat i ajudarà a detectar casos d'incompliment o de compliment insuficient, detecció que permetrà fer advertiments¹⁰.

L'altre és el tradicional i de darrera instància, que consisteix en la denúncia davant el Tribunal de Justícia de la Unió Europea (TJUE), en els casos en què la Comissió ho consideri necessari, si els estats membres no atenen els seus requeriments.

Ja s'ha apuntat que la implantació completa de punts autènticament de «finestreta única», en els termes fixats per la Directiva, no s'ha produït encara a cap estat membre. Però s'hi ha avançat, de fet, ja s'hi estava avançant al marge de la Directiva. El que han fet totes, o la gran majoria

9. L'IPM (Interactive Policy Making) és un sistema d'avaluació mútua entre tots els estats membres, que no es basa en els textos legals resultants de la transposició, ni tampoc en informació sobre els obstacles o requisits que es suprimeixen, sinó en un informe amb un formulari pautat sobre tots els requisits o obstacles que es mantenen (relacionats amb uns articles concrets de la Directiva, el 9,15,16 i 25) i la justificació d'aquest manteniment per les raons expressament acceptades per la pròpia Directiva.

10. Les cartes d'emplaçament tradicionals o mecanismes similars.

d'administracions, és inserir les obligacions derivades de la Directiva en els processos, pràcticament equivalents, de telematització tant d'informació com de tràmits, que ja tenien en marxa.

En aquesta matèria, cal recordar la necessitat de simplificar abans de telematitzar. Si no es fa així, s'està convertint en electrònic un procediment, sense simplificar-lo adequadament, i llavors no es produeix una autèntica simplificació. A Catalunya es compta amb l'avantatge que, des del primer moment, ja es va dissenyar un model d'administració electrònica que ja preveia la incorporació en xarxa dels ajuntaments, la qual cosa és molt coherent amb el concepte de finestreta única que té la Directiva.

Finalment, per garantir la cooperació necessària entre totes les administracions europees cal fer esment del sistema IMI¹¹, que és un mecanisme informàtic estable de comunicació, entre totes les administracions europees, a efectes dels intercanvis d'informació necessaris per a la plena implementació de la Directiva.

Un cop finalitzada la transposició, i plenament implementat l'IMI, totes les administracions hauran de tenir responsables designats per a aquesta interlocució. El seguiment dels treballs preparatoris s'han realitzat des de Presidència¹², i totes les administracions implicades hauran de designar responsables de la interlocució amb el sistema informàtic IMI. Aquest sistema ha de servir per intercanviar, de forma permanent, informació relacionada amb l'aplicació pràctica dels mecanismes per a assolir un autèntic mercat únic de serveis.

Òbviament, hi ha molts més aspectes a mencionar en relació a la Directiva, però aquest text només pretén ser un succint intent d'aproximació.

11. L'IMI (Internal Market Information System) és el mecanisme informàtic, en xarxa i permanent que, coordinat per la Comissió Europea, prepara els instruments de coordinació i intercanvi d'informació entre administracions que el mercat únic requerirà (per exemple, accés comú a registres, informació sobre prestadors de serveis amb conflictivitat ja coneguda públicament en el seu país d'origen etc.).

12. Fins al desembre de 2010, per part de la Secretaria per a la UE, i actualment per part de la Secretaria d'Afers Exteriors.

6. Resum

L'evolució del sector exterior de Catalunya l'any 2010 s'emmarca en un context de forta recuperació dels fluxos de comerç mundial. En aquest escenari, l'aportació del sector exterior al creixement de l'economia catalana ha estat de tres dècimes, gràcies a la fortalesa de les exportacions, més que no pas a la davallada de les importacions, com havia succeït el 2009. Així, les exportacions de béns i serveis han crescut el 12,6%, enfront de l'augment del 8,7% de les importacions. Aquesta evolució ha situat el dèficit comercial en l'1% del PIB (1,2% l'any 2009), i la taxa de cobertura amb l'estranger de béns i serveis en el 96,7%.

El comerç exterior català amb Europa ha estat menys dinàmic que amb d'altres àrees geogràfiques. Les exportacions catalanes de béns han crescut el 17,2% el 2010. Les destinades a la UE-27 han augmentat per sota de la mitjana (12,9%) mentre que a Amèrica Llatina o als mercats asiàtics, entre d'altres, s'han registrat creixements molt més elevats (33,5% i 24,1%, respectivament). Les importacions catalanes de béns han repuntat fins el 8,3% el 2010. Destaca especialment l'augment de les importacions provinents d'Àfrica (43,1%), a causa principalment de les compres de productes energètics.

Segons la destinació econòmica dels béns, cal destacar que només els productes de consum durador han experimentat una reducció tant de les exportacions com de les importacions el 2010. Els productes energètics i industrials expliquen gairebé el 90% del creixement tant de les exportacions com les importacions, a causa del fort repunt del preu del petroli. Per sectors, cinc branques productives han registrat una millora del saldo comercial el 2010: productes alimentaris i begudes, vehicles de motor i material de transport, indústries químiques, maquinària i equips mecànics i agricultura, ramaderia i pesca. Cal dir, però, que el saldo comercial total ha empitjorat a causa del creixement de les importacions energètiques, que ha fet augmentar el dèficit en 8.182 milions d'euros, fins a representar el 44% del dèficit comercial total.

El 2010 el saldo d'inversions amb l'exterior ha estat negatiu (en 2.688 MEUR) i, per tant, Catalunya ha estat receptora neta d'inversió estrangera, fet que no es produïa des de l'any 2001 i que contrasta amb el superàvit de 765 MEUR del 2009. Els principals països inversors a Catalunya són els de la UE, que el 2010 n'ha estat l'origen del 96,3% de les entrades d'IED, amb un creixement del 226% respecte del 2009.



Població i mercat de treball

1. Població resident i població activa

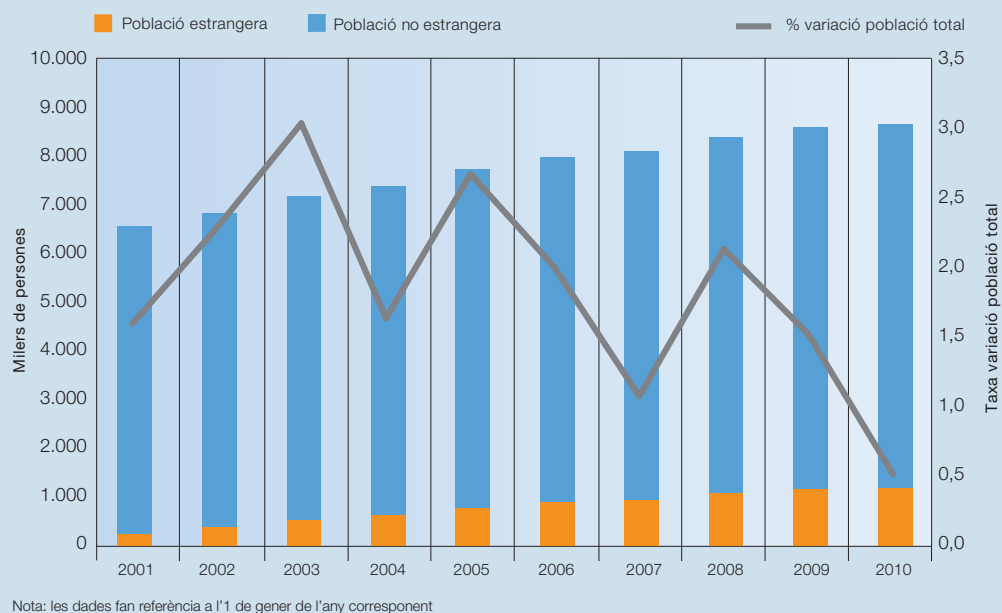
Segons les darreres dades disponibles, procedents del padró de l'INE, l'1 de gener de 2010 la població catalana era de 7.512.381 persones, un 0,5% superior a la d'un any abans. Aquest ha estat el menor creixement anual registrat per la població catalana de la darrera dècada, durant la qual l'augment mitjà va ser de prop d'un 2% anual, a causa sobretot del fenomen immigratori. L'alentiment en el ritme de creixement de la població ha estat conseqüència de l'efecte dissuasori que ha tingut la recessió econòmica sobre l'atracció de fluxos d'immigració davant les escasses oportunitats laborals que ofereix actualment el nostre país. La població del conjunt de l'Estat ha crescut gairebé el mateix que a Catalunya, concretament un 0,6% anual, i això l'ha permès mantenir pràcticament constant el seu pes demogràfic sobre el total d'Espanya en el 16%. Així mateix, la població catalana ha registrat els darrers anys un creixement demogràfic més intens que l'europea, que ha avançat durant la darrera dècada a un ritme mitjà anual del 0,4%, amb la qual cosa Catalunya ha anat incrementant gradualment el seu pes poblacional, fins a situar-se al principi de gener de 2010 en el 2,25% de la zona euro (UEM-16) i en l'1,48% de la UE-27.

Cal recordar que el fenomen immigratori ha estat el principal factor explicatiu de l'expansió poblacional que ha tingut lloc a Catalunya i a Espanya a partir de l'any 2000. Aquest procés ha estat molt ràpid i intens: si fa deu anys la població estrangera suposava un 2,3%, l'1 de gener de 2010 ha passat a representar el 16% del total de població catalana (1.198.538 persones). Així doncs, la presència de població estrangera a Catalunya és molt rellevant, atès que supera a la major part de països europeus i també està per sobre de la mitjana espanyola (on representa el 12,2%). Ara bé, l'any 2010 el creixement de la població estrangera a Catalunya s'ha alentit considerablement. De fet, aquest any la població estrangera només ha crescut el 0,8% a Catalunya, el menor creixement de la darrera dècada i per sota de l'1,8% registrat pel conjunt d'Espanya, i ha explicat poc més del 12% de l'increment poblacional total (gràfic IV.1).

La procedència de la població estrangera empadronada a Catalunya és bàsicament extracomunitària, mentre que els estrangers procedents de la UE-27 només representen un 29% dels nascuts a l'estranger el 2010. Els col·lectius de població estrangera més nombrosos són els procedents del Marroc (que suposava a principis de 2010 el 19,5% del total de població estrangera), de Romania (país integrant de la UE des de 2007, amb el 8,2%), Equador (6,6%), Bolívia (4,6%) i Colòmbia (4,1%). Cal destacar que el darrer any es va produir un creixement moderat de la població procedent de Llatinoamèrica (amb retrocessos en casos com Equador, Bolívia, Argentina, Perú i Xile), mentre que es varen produir creixements importants (superiors al 13%) de la població originària de l'Índia i Bangladesh.

La taxa bruta de creixement de la població (disponible fins a l'any 2009), que és el resultat de la suma del creixement natural o vegetatiu (diferència entre els nascuts vius i les defuncions) i del creixement migratori net, confirma que el descens del creixement poblacional es deu bàsicament al menor flux d'immigració procedent de l'estranger, en contrast amb la tendència seguida al llarg de la darrera dècada en què el creixement poblacional s'havia derivat bàsicament d'aquest factor. En efecte, la taxa

Evolució anual de la població a Catalunya



bruta de creixement demogràfic es va reduir des de 16,5 per cada 1.000 habitants el 2008 a 4,9 el 2009, la més baixa de la darrera dècada, com a resultat d'una important reducció del creixement immigratori, que va passar del 12,5‰ a l'1,5‰ el 2009. L'altre component, la taxa bruta de creixement natural, ha anat augmentant paulatinament des de finals dels noranta, si bé el 2009 es va reduir fins al 3,4‰ per una caiguda de la taxa de natalitat. Així, el nombre de naixements va passar de 89.024 el 2008 a 84.849 el 2009, dels quals el 29% van correspondre a mares estrangeres.

L'arribada de població estrangera al llarg dels darrers anys ha ajudat a suavitzar l'envelliment poblacional de Catalunya, elevant el pes relatiu de les edats centrals i el nombre de naixements. Entre el 2001 i el 2010, la població catalana de més de 60 anys s'ha estabilitzat en el 22% de la població total, mentre que el pes de les edats centrals (entre 25 i 60 anys) ha pujat pràcticament el mateix que ha disminuït el pes de la base de la piràmide (entre 0 i 25 anys). Però una nota positiva a destacar és el pes creixent de la població menor de deu anys, que al llarg de la darrera dècada ha pujat gairebé dos punts, fins arribar a representar l'11% de la població total el 2010.

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 variació nul·la el 2010, per segon any consecutiu. Com s'ha assenyalat anteriorment, aquest estancament de la població en edat de treballar està bàsicament relacionat amb una important moderació dels fluxos d'entrada d'immigració. La població activa, per la seva banda, també ha registrat un creixement molt moderat, del 0,2% el 2010, a causa de l'efecte desànim generat per la crisi econòmica i que ha provocat, per un costat, una frenada en l'entrada de població estrangera i, per l'altre, que part de la població resident en atur hagi decidit passar a la inactivitat. Però cal

assenyalar que malgrat que el 2010 va començar amb una davallada de la població activa, la millora de l'entorn econòmic a mesura que avançava l'any va permetre finalitzar l'any amb un creixement de la població activa de l'1,1% interanual el quart trimestre.

L'augment de la població activa s'ha concentrat exclusivament en el col·lectiu de les dones (amb una creixement de l'1,4%), mentre que en el dels homes s'ha produït un descens del 0,8%, si bé aquest ha estat inferior al de l'any precedent. Part de l'augment en les dones actives 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 per al conjunt de l'economia, que mesura la proporció de població de més de 16 anys en situació d'activitat, pràcticament s'ha mantingut en el mateix nivell de l'any anterior, en el 62,8%, enfront del màxim assolit l'any 2008, del 63,2%. Tot i l'augment de la taxa d'activitat femenina, aquesta és encara molt inferior a la masculina (55,5% enfront d'un 70,4%).

Finalment, per grups d'edat s'ha d'assenyalar que la taxa d'activitat s'ha reduït en el col·lectiu de menors de 25 anys, perquè probablement estiguin optant per allargar el període d'estudis a la vista de les desfavorables expectatives laborals, mentre que s'ha ampliat en l'estrat de població mitjana, d'entre 25 i 54 anys.

L'ATRACCIÓ D'IMMIGRANTS DE PAÏSOS OCCIDENTALS A CATALUNYA

Susana Lozano i Pau Vilalta, *economistes*

1. Evolució del nombre d'estrangers occidentals residents a Catalunya

Durant la darrera dècada, Catalunya ha estat receptora de més d'un milió de nous immigrants, amb una població empadronada de nacionalitat estrangera que ha passat de 181.598 persones l'any 2000 a 1.198.538 l'any 2010. Quan es parla d'immigrants sovint es tendeix a pensar fonamentalment en aquells que procedeixen de països en desenvolupament, perquè són el col·lectiu més nombrós, però la realitat és que en aquest període l'afluència d'estrangers procedents de països occidentals també ha estat molt significativa. Segons les dades del padró a 1 de gener de 2010, a Catalunya resideixen un total de 174.171 ciutadans procedents dels països de la Unió Europea dels 15 i 5.580 dels Estats Units d'Amèrica (EUA), sent aquests els països occidentals d'origen més importants.

Aquest fet és destacable perquè els ciutadans procedents dels països més desenvolupats tenen un nivell relatiu de qualificació més alt que el dels immigrants de la resta de països, fet que els converteix a priori en un col·lectiu més interessant d'atreure des del punt de vista del valor afegit i del creixement econòmic basat en la productivitat. Així, per exemple, les dades de l'Enquesta de Població Activa del quart trimestre de 2010 ens permeten constatar que el percentatge de població de 16 i més anys amb estudis superiors (incloent doctorat) és clarament més elevat entre la població de la

UE-27¹ resident a Espanya (29,9%) que en el cas dels espanyols (25,0%) i de la resta d'estrangers residents a Espanya (17,2%).

Si es prenen en consideració les dades d'immigrants procedents dels països de la UE-15² més els dels Estats Units, s'observa que des de l'any 2000, aquest col·lectiu s'ha multiplicat per quatre i ha passat de representar el 0,7% de la població de Catalunya al 2,4% l'any 2010. A més, destaca el fet que la taxa de creixement anual acumulatiu del nombre d'estrangers de la UE-15 i dels EUA per al període 2000-2010 és més elevada a Catalunya (14,8%) que a Espanya (12,2%). En canvi, a Espanya és superior per a la resta d'estrangers. És a dir, que Catalunya ha tingut una major capacitat relativa d'atracció d'estrangers procedents dels països occidentals que Espanya.

La descomposició del creixement en dos subperíodes, el 2000-2007 d'expansió econòmica i el 2007-2010 de crisi, mostra que aquesta major capacitat d'atracció es concentra en el període de bonança econòmica, quan la taxa de creixement anual acumulatiu de la població procedent de la UE-15 i dels Estats Units s'ha elevat al 18,2% a Catalunya, més alta que a Espanya (14,0%). Per contra, durant el període 2007-2010, la tendència s'inverteix i es modera, de manera que el ritme de creixement passa a ser del 7,2% a Catalunya, lleugerament menor que a Espanya (8,0%) i bastant per sota que en el període d'expansió 2000-2007. Per

1. La dada de la UE-15 no està disponible per a l'any 2010.

2. La dada de la UE-27 no està disponible per a l'any 2000.

Població estrangera per origen a Catalunya i a Espanya (milers de persones a 1 de gener de cada any)											
	2000			2007			2010			Var. anual acumulada 2000-2010	
			Cat/Esp (%)			Cat/Esp (%)			Cat/Esp (%)		
	Catalunya	Espanya		Catalunya	Espanya		Catalunya	Espanya		Catalunya	Espanya
Total estrangers	181,6	923,9	19,7	972,6	4.519,6	21,5	1.198,5	5.747,7	20,9	20,8	20,1
UE-15	43,4	375,5	11,5	141,2	958,3	14,7	174,2	1.208,4	14,4	14,9	12,4
Alemanya	9,8	88,7	11,1	20,9	164,4	12,7	24,0	195,8	12,3	9,4	8,2
França	9,7	46,4	21,0	29,6	100,4	29,4	35,9	123,9	29,0	13,9	10,3
Itàlia	6,5	27,9	23,1	37,8	135,1	27,9	49,2	184,3	26,7	22,5	20,8
Regne Unit	5,9	99,0	5,9	18,7	315,0	5,9	21,8	387,7	5,6	14,0	14,6
Estats Units (EUA)	2,0	15,7	12,8	4,7	22,1	21,3	5,6	25,8	21,7	10,7	5,1
UE15+EUA	45,4	391,2	11,6	145,9	980,4	14,9	179,8	1.234,1	14,6	14,8	12,2
Resta estrangers	136,2	532,7	25,6	826,7	3.539,2	23,4	1.018,8	4.513,6	22,6	22,3	23,8
Població total	6.262,0	40.499,8	15,5	7.210,5	45.200,7	16,0	7.512,4	47.021,0	16,0	1,8	1,5
% UE-15 + EUA / total estrangers	25,0	42,3		15,0	21,7		15,0	21,5			
% UE-15 + EUA / població total	0,7	1,0		2,0	2,2		2,4	2,6			
% Estrangers / població total	2,9	2,3		13,5	10,0		16,0	12,2			

Font: explotació estadística del padró. INE

tant, es pot afirmar que la crisi econòmica ha frenat substancialment l'atracció de població estrangera procedents de països occidentals i ho ha fet més a Catalunya que a Espanya.

No obstant, cal indicar també que tant a Catalunya com a Espanya, la desacceleració del creixement del col·lectiu d'estrangers de fora de la UE-15 i dels EUA ha estat encara més intensa, els quals cal recordar que tenen un menor nivell relatiu de qualificació. D'aquesta manera, entre 2007 i 2010 l'increment anual dels immigrants procedents de la UE-15 més els Estats Units a Catalunya (7,2%) ha passat a ser el mateix que el de la resta d'estrangers (7,2%), mentre que abans de la crisi aquests últims creixien a un ritme molt més fort (29,4% anual). Aquesta evolució es pot considerar com un factor positiu des del punt de vista del desitjable canvi de model de creixement cap a activitats que requereixen personal més qualificat.

2. Estructura per edats de la població estrangera occidental resident a Catalunya

Un altre enfocament interessant d'analitzar és l'estructura per edats de la població estrangera dels països occidentals que hem atret, en comparació amb la de la resta de països. L'objectiu principal d'aquesta anàlisi és identificar si es tracta de persones en edat de treballar o persones jubilades. Cal tenir en compte que aquesta distinció és important perquè la seva aportació econòmica és de naturalesa diferent: els estrangers en edat de treballar generen rendes del treball aquí, que són més elevades com més alt és el nivell de formació, si bé una part les transfereixen als seus països d'origen, sobretot els

procedents dels països en desenvolupament. En el cas dels immigrants més qualificats l'aportació també és positiva des del punt de vista de la generació i transferència de coneixement. En canvi, els jubilats majoritàriament obtenen rendes a altres països, sobretot si procedeixen de països occidentals, però en part les gasten aquí. Així doncs, per fer aquesta anàlisi, es distingeixen tres grans grups d'edat:

- 0-19: es considera que aquesta població majoritàriament no treballa.
- 20-64: representa el gruix de la població en edat de treballar.
- 65 i més: representa la població jubilada.

La primera idea a destacar és que, en el cas dels estrangers procedents de la UE-15 i dels Estats Units, Catalunya presenta un pes significativament més alt en la franja de 20-64 anys (77,9% del total el 2010) que Espanya (68,1%), i el contrari passa en la franja de 65 i més anys (8,6% i 19,0%, respectivament). Aquest fet indica que, comparativament, quan es tracta d'immigrants de països occidentals, Catalunya atreu més treballadors i Espanya més pensionistes. Concretament, entre 2000 i 2010 el creixement dels estrangers de 20 a 64 anys procedents de la UE-15 més dels EUA ha estat del 15,5% anual a Catalunya, enfront del 12,3% a Espanya.

D'aquesta manera, si es prenen les dades de població de totes les edats, el pes dels estrangers procedents de la UE-15 i dels Estats Units sobre el total és superior a Espanya (2,6% el 2010) que a Catalunya (2,4%). En canvi, si només es prenen les dades de la població de 20 a 64 anys, el pes dels estrangers procedents de la UE-15 i dels Estats Units sobre el total de la població passa a ser superior a Catalunya (2,9%) que a Espanya (2,8%).

La situació és molt diferent entre el col·lectiu d'immigrants de la resta de països, ja que la presència de jubilats és mínima (només l'1,5% a Catalunya i una dècima més a Espanya) i la població es concentra en el tram de 20 a 64 anys (75,5% i 76,9%, respectivament) i en la franja més jove.

Per països concrets, destaca el fet que Catalunya concentra fins al 30,0% dels francesos en edat de treballar que viuen a Espanya, el 27,7% dels italians i el 23,9% dels ciutadans procedents dels EUA, bastant per sobre del pes que té el conjunt d'estrangers (21,1%). Aquests percentatges també són clarament superiors als que es registraven l'any 2000, particularment, en els casos dels EUA i de França, amb augments de 10,3 i 9,3 punts respecte a les xifres de fa deu anys. Per al conjunt de la UE-15 més els EUA, l'increment del pes de Catalunya sobre el total d'Espanya ha estat de 4,1 punts.

L'anàlisi de l'evolució temporal permet apreciar que entre 2000 i 2007 es registra un increment del pes de la població estrangera d'entre 20 i 64 anys, tant de la procedent de la UE-15 i dels Estats Units com de la resta, un augment que és més intens a Catalunya que a Espanya, fruit de l'atracció més forta d'immigrants dels països occidentals. Això indica que, durant el període expansiu, l'atracció d'immigrants en edat de treballar ha estat molt més important que la d'immigrants jubilats. Aquesta tendència s'ha invertit, però, en el període 2007-2010, amb un increment més intens del nombre de jubilats.

3. Comparació amb altres comunitats autònomes

Finalment, també és interessant fer la comparació de la població estrangera procedent de la UE-15 i dels EUA a Catalunya amb la d'altres comunitats autònomes amb un pes econòmic rellevant a Espanya com Madrid, Andalusia, el País Valencià, les Illes Balears i el País Basc, per avaluar el grau de capacitat d'atracció de treballadors de països

occidentals de Catalunya en comparació amb territoris amb els que competeix més directament. De la comparació, s'obté que aquestes comunitats es poden classificar en dos grups:

- Les que concentren més immigrants occidentals en edat de treballar, com són Catalunya, Madrid i el País Basc (amb nivells de població de la UE-15 i dels EUA de 65 anys i més de només el 8,6%, 5,7% i 6,0% l'any 2010, respectivament).
- Les que comparativament concentren més jubilats, com Andalusia, les Illes Balears i la Comunitat Valenciana (amb percentatges de població de la UE-15 i dels EUA de 65 anys i més del 23,6%, 17,3% i 31,3% l'any 2010, respectivament).

Cal dir que aquestes diferències en la composició per edats eren bastant menys significatives l'any 2000. És a dir, que durant aquests darrers 10 anys Catalunya ha atret més estrangers en edat de treballar que jubilats, en termes relatius, mentre que ha passat el contrari en comunitats com Balears o València. També destaca el fet que l'increment del pes de la població estrangera en edat de treballar procedent de la UE-15 ha estat més significatiu a Catalunya que a altres comunitats de renda alta com Madrid o el País Basc, i el mateix passa amb els immigrants dels Estats Units en comparació amb Madrid. Així, Catalunya ha atret el 37,3% dels nous immigrants en edat de treballar arribats dels Estats Units a Espanya des de l'any 2000 i el 18,3% de la UE-15, enfront del 28,2% i el 9,6% de Madrid, respectivament.

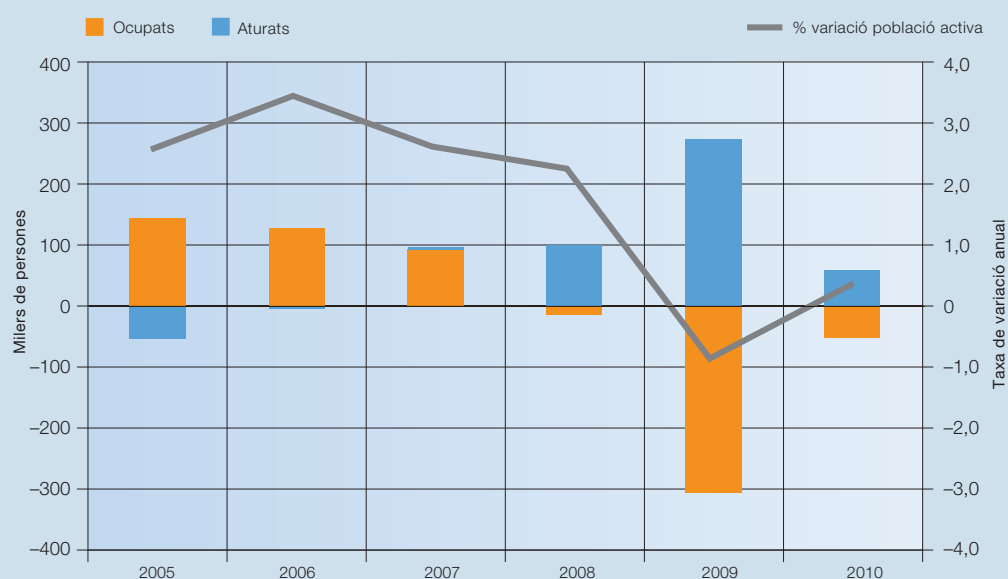
En conclusió, durant els darrers deu anys Catalunya ha estat una destinació més atractiva que altres comunitats autònomes per als immigrants de països occidentals en edat de treballar, els quals comparativament tenen un nivell de qualificació superior, factor que esdevé un actiu per impulsar el canvi de model de creixement cap a activitats de més valor afegit. Aquesta situació podria ser un element de reclam a utilitzar en les polítiques d'atracció de talent que desenvolupa l'administració.

2. Població ocupada

La sortida progressiva de la recessió ha permès suavitzar el ritme de descens de l'ocupació al llarg del 2010. Segon l'Enquesta de Població Activa (EPA), la població ocupada ha experimentat una caiguda de l'1,6% anual, una contracció important però molt inferior a la que es va registrar el 2009, d'un -8,7% anual, el pitjor any quant a evolució del mercat laboral des de l'inici de la sèrie estadística¹ als anys setanta (gràfic IV.2). Cal assenyalar que el ritme de destrucció d'ocupació es va anar suavitzant a mesura que avançava l'any; si el primer trimestre de l'any la contracció era del 4,1% interanual en el quart trimestre es va moderar fins al 0,1%. Durant el 2010 s'han perdut 2.900 llocs de treball, una xifra força inferior als 262.600 llocs de treball perduts durant l'any anterior.

¹ 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.

Variacions en la població activa a Catalunya



Font: INE

La destrucció de llocs de treball ha afectat especialment als homes, que han experimentat una davallada de l'ocupació del 2,6%, mentre que l'ocupació femenina només ha decrescut el 0,4% interanual. Per altra banda, els treballadors estrangers han estat els col·lectius més afectats per la destrucció de llocs de treball, amb una davallada de l'ocupació del 2,4% enfront de l'1,6% del conjunt de l'ocupació. La vulnerabilitat d'aquest grup és major, ja que compta amb una major presència de treballadors temporals i està més concentrat en aquells sectors més afectats per la crisi, com la construcció o altres branques intensives en factor treball.

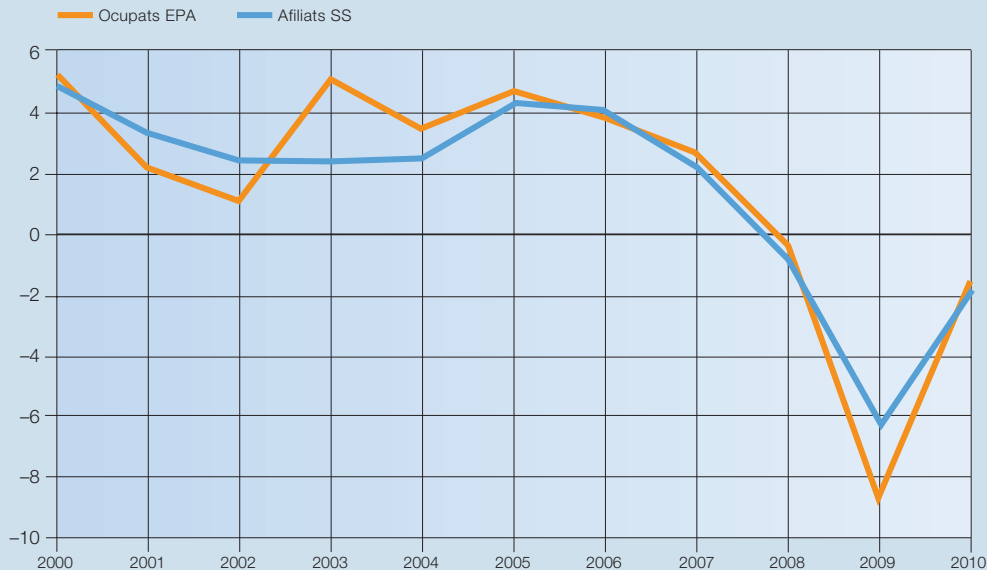
La caiguda de la població ocupada ha donat com a resultat un nou descens en la taxa d'ocupació de la població de 16 a 64 anys. En només tres anys, la taxa d'ocupació s'ha reduït vuit punts percentuals, fins a situar-se en el 63,9% el 2010, el valor més baix des de l'any 1999. La caiguda en la taxa d'ocupació ha estat molt més accentuada entre els homes (la taxa dels quals se situa en el 68,8% el 2010, 12,4 punts percentuals per sota del nivell assolit el 2007) que entre les dones (la taxa se situa en el 59%).

A diferència de l'any anterior, la davallada de l'ocupació el 2010 s'ha concentrat només en dos sectors: la construcció i la indústria. La branca amb una caiguda relativa major ha estat, per tercer any consecutiu, la construcció (amb un descens anual del 14,1%). A la indústria, el ritme de reducció de l'ocupació s'ha moderat respecte de l'any anterior, fins al -3,4% interanual. En termes absoluts, la destrucció de llocs de treball ha estat més del doble a la construcció que a la indústria (45,9 mil a la construcció enfront de 21,6 mil a la indústria). En canvi, l'ocupació a l'agricultura i als serveis ha crescut el 14,9% i el 0,3%, respectivament.

Cal assenyalar que durant el 2010 el treball a temps parcial ha experimentat un creixement del 4%, enfront del treball a jornada completa que ha caigut el 2,4%. Com a resultat, la proporció de treball a temps parcial s'ha ampliat nou dècimes, fins al 12,5%.

Evolució de l'ocupació a Catalunya

(Taxa variació anual, en %)



Nota: l'ocupació EPA corresponent a l'any 2005 està corregida dels efectes del canvi metodològic introduït a l'enquesta aquell any.

Font: INE i Ministeri de Treball i Immigració

La crisi està afectant amb més virulència al col·lectiu de no assalariats (que va reduir-se un 4,2% el 2010) que al d'assalariats. Dins dels assalariats, la retallada de plantilles ha tingut lloc en exclusiva al sector privat, mentre que al sector públic la plantilla ha continuat augmentant però molt per sota del fort creixement experimentat durant el 2009. Pel que fa a tipus de contracte, cal destacar que a diferència de l'any 2009, l'ajust de l'ocupació ha afectat tant als treballadors indefinits (que s'han reduït l'1,1% anual), com als treballadors temporals (-0,9%), si bé en termes absoluts el gruix de l'ajustament ha recaigut per primera vegada des de que començà la crisi sobre els treballadors indefinits. Això ha provocat que la taxa de temporalitat s'estabilitzés en el 18%, el nivell mínim de la sèrie històrica. No obstant això, el fort descens de la temporalitat durant el període recessiu té un caràcter passiu i es deriva sobretot del major ritme de supressió de treballs temporals, fet que s'ha començat a frenar el 2010 (quadre IV.1).

Altres fons estadístiques corroboren aquest alentiment en el ritme de caiguda de l'ocupació durant el 2010 (gràfic IV.3). L'afiliació de la Seguretat Social ha registrat una contracció menys intensa que l'any anterior, del -1,9% el 2010 enfront del -6,3% el 2009. A l'igual que en l'EPA, el ritme de caiguda de l'afiliació es va anar moderant a mesura que avançava l'any. Al gener el descens anual del nombre d'afiliats era del 4,3% i al desembre de només el 0,4%.

Per un altre costat, el nombre de contractes realitzats al llarg de 2010 ha estat gairebé un 5% superior a l'any anterior, amb augments significatius de la contractació temporal (d'un 6,7%) i de la jornada reduïda (10%), tot i que els contractes de jornada completa també van augmentar. Només va disminuir el nombre de contractes indefinits. La incertesa sobre l'evolució de l'economia ha provocat que les poques empreses que han creat ocupació el 2010 optessin sobretot pels contractes temporals.

Indicadors del mercat de treball. Catalunya

	2010	% Variació 2009	% Variació 2010
Població activa (milers)	3.814,7	-0,9	0,2
Homes	2.089,5	-2,5	-0,8
Dones	1.725,2	1,2	1,4
Població ocupada (milers)	3.137,5	-8,7	-1,6
Homes	1.699,8	-11,1	-2,6
Dones	1.437,7	-5,7	-0,4
Població nascuda a l'estranger	506,0	-16,3	-2,4
Població ocupada per sectors (milers)			
Agricultura	66,5	-4,7	14,9
Indústria	603,6	-16,5	-3,4
Construcció	279,4	-18,4	-14,1
Serveis	2.188,0	-4,6	0,3
Assalariats (milers)	2.634,7	-8,5	-1,1
Indefinites	2.160,0	-4,7	-1,1
Temporals	474,6	-22,5	-0,9
Sector públic	405,3	8,2	0,7
Sector privat	2.229,4	-10,9	-1,4
No assalariats	502,9	-10,1	-4,2
Població en atur (milers)	677,1	78,9	9,4
Homes	389,6	84,8	8,2
Dones	287,5	71,3	11,2
Població nascuda a l'estranger	219,7	75,7	4,0
Taxa d'activitat. Pobl. 16 a 64 anys (%)	77,9	-0,4	0,4
Homes	84,7	-1,6	0,0
Dones	70,9	0,8	0,8
Taxa d'ocupació. Pobl. 16 a 64 anys (%)	63,9	-6,1	-0,9
Homes	68,8	-8,3	-1,3
Dones	59,0	-3,7	-0,4
Taxa d'atur (%)	17,8	7,2	1,5
Homes	18,7	8,1	1,5
Dones	16,7	6,2	1,5
Menors de 25 anys	39,5	16,8	2,4
Taxa de treball a temps parcial (%)	12,5	-0,1	0,9
Taxa de temporalitat (%)	18,0	-3,3	0,0

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

Font: Enquesta de Població Activa (EPA), INE

A Espanya, el ritme de caiguda de l'ocupació també s'ha moderat en relació a l'any anterior, però ha registrat una evolució més negativa que a Catalunya. Segons l'EPA, la davallada de l'ocupació al 2010 ha estat del 2,3%, amb un perfil de desaceleració en la caiguda al llarg de l'any. L'any 2010 l'ocupació s'ha reduït en 431 mil persones, gairebé una tercera part de la destrucció d'ocupació de

2009, quan es va assolir el punt àlgid de la crisi. Totes les comunitats autònomes, a excepció del País Basc, varen experimentar retrocessos de l'ocupació, però les caigudes més intenses corresponen a Galícia, la Comunitat Valenciana i Aragó, superior al 4% en els tres casos, i la menys intensa a la Comunitat de Madrid (-1,5%). Catalunya és la sisena comunitat amb un menor retrocés de l'ocupació. L'afiliació al conjunt d'Espanya ha caigut l'1,9% anual el 2010, igual que a Catalunya.

A la zona euro la recessió també ha impactat negativament en l'ocupació, si bé el descens ha estat molt més moderat que a Espanya, del -0,5% el 2010, en línia amb el comportament més favorable del creixement del PIB europeu (de l'1,7%).

Per últim, segons les dades de Comptabilitat Trimestral per a Espanya de l'INE, la productivitat ha continuat creixent a bon ritme l'any 2010 (el 2,3%), si bé el ritme d'augment s'ha desaccelerat un punt respecte de l'any anterior. Cal assenyalar que el creixement de la productivitat dels tres darrers anys ve explicat més per la intensa destrucció de llocs de treball que per millores en l'eficiència dels factors o un major ritme de progrés tecnològic.

REFORMA LABORAL 2010-2011. LA PENÚLTIMA?

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

El mercat de treball espanyol presenta unes xifres d'atur i temporalitat que destaquen en el context internacional, tal i com es pot veure en el gràfic adjunt. També s'observa una relació inversa entre les dues magnituds, més clara en el cas espanyol, de manera que en aquesta fase de crisi l'augment de la taxa d'atur ha suposat una certa reducció de la temporalitat. El motiu és prou conegut: han estat precisament els contractats temporals els que de manera massiva han engreixat les xifres d'atur, seguint la pauta d'alta rotació entre atur i contracte temporal de les darreres dècades.

Un mercat de treball amb dos problemes: temporalitat i atur

L'atur espanyol presenta dos trets diferencials, d'una banda, ser el més elevat dels països de l'OCDE i, d'altra, registrar unes variacions molt més intenses que a la resta de països. Aquest segon tret es confirma pel fet que durant la fase expansiva 1995-2007 Espanya va reduir 10,1 punts percentuals la taxa d'atur i la mitjana de l'OCDE el va reduir 1,5 punts; però en els anys posteriors, ja de crisi, la taxa d'atur de l'OCDE ha augmentat 2,8 punts percentuals, mentre l'espanyola ha pujat 11,8 punts (quatre cops més), fins assolir el 20%. La superior variabilitat de l'atur espanyol s'explica pels contractes temporals, que faciliten les contractacions durant els anys de creixement econòmic, però també els ajustos de plantilles en les etapes recessives. Per tant, una menor temporalitat –l'altre registre negatiu destacat– podria reduir les molt fortes oscil·lacions de la taxa d'atur i de l'ocupació que caracteritzen l'economia espanyola.

Però aquesta gran volatilitat de l'ocupació i l'atur és tan sols un dels efectes negatius que es deriven d'una temporalitat excessiva. Altres són una menor productivitat com a resultat d'una activitat de formació

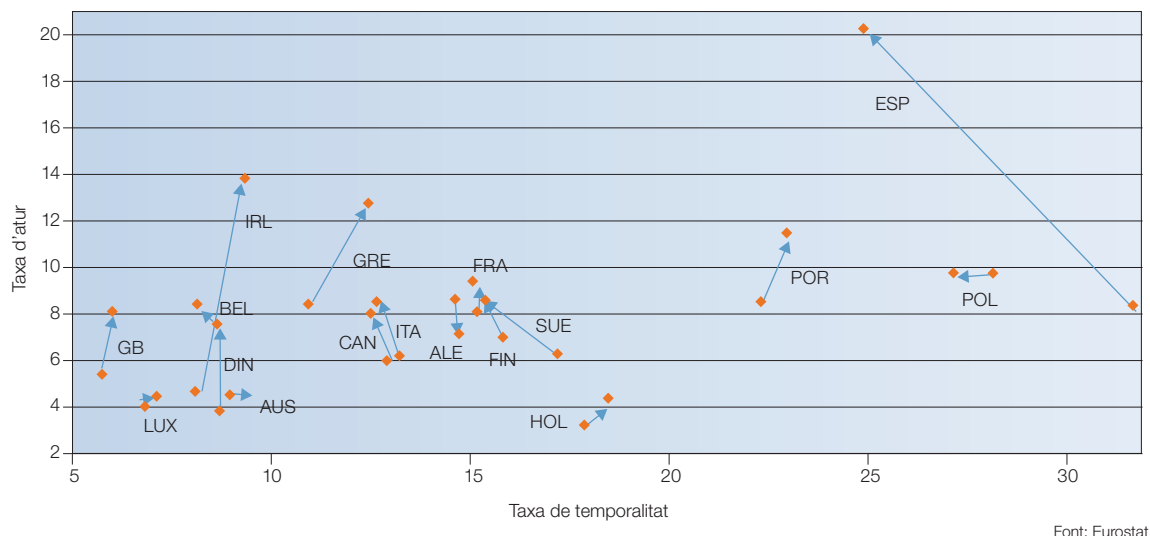
continuada inferior entre els temporals, en mancar els incentius per a empreses i treballadors; alta rotació entre feines, el que es tradueix en limitada acumulació d'experiència específica; menor mobilitat geogràfica, ja que els incentius són mínims quan la feina oferta és temporal; i una major incertesa, que afecta negativament a la fertilitat. Per totes aquestes raons, un objectiu clar de les darreres reformes laborals, també d'aquesta última, ha estat reduir la temporalitat.

Unes xifres normals de temporalitat (per exemple, l'11,6% de l'OCDE) s'expliquen per l'existència de feines discontinües en el teixit productiu i per uns mercats més inestables com a resultat de la innovació permanent i de l'emergència de nous competidors a escala global. Però la temporalitat diferencial, és a dir, els 14 punts addicionals de temporalitat a Espanya respecte a l'OCDE, s'ha d'explicar per raons específiques del mercat de treball espanyol. El principal factor explicatiu són els costos d'acomiadament, perquè són la gran diferència de cost entre un treballador indefinit i un temporal. En efecte, no ho és el salari (mínimament inferior en el temporal), ni en las cotitzacions (dècimes superiors en el temporal), sinó els costos d'acomiadament, que són molt superiors per a un assalariat indefinit: 20 ó 33 ó 45 dies per any front a 8 dies per any en el cas d'un temporal. És per això que la reforma ha actuat sobre aquest aspecte.

L'atur, un problema estructural

Però més enllà de la seva variabilitat, la taxa d'atur espanyola mostra una mitjana del 16,6% durant els darrers 30 anys, quan la mitjana de la UE és 9,1% i la dels Estats Units és tan sols 6,3%. Per tant, una taxa d'atur permanentment molt més elevada que a la resta de països no és producte de la crisi, no és un resultat vinculat a la conjuntura, sinó que

Gràfic 1. Taxa d'atur i taxa de temporalitat, 2007-2010



Font: Eurostat

es tracta d'un tret específic del mercat laboral espanyol. De fet, les estimacions més recents fetes per l'OCDE indiquen que l'atur estructural és en tot moment força més elevat que a la resta de països. Així, en les darreres tres dècades la taxa d'atur estructural s'ha situat entre el 6% i el 7% en el conjunt de l'OCDE; entre el 5% i el 7% en els Estats Units; entre el 8 i el 9% a la zona euro; però en el cas espanyol ha estat movent-se entre el 10% i el 15% la major part dels anys. És a dir, més enllà de la conjuntura de cada moment, la taxa d'atur estructural espanyola dobla de forma permanent la del conjunt de l'OCDE.

Com el seu nom indica, l'atur estructural no s'explica per factors cíclics, sinó per factors estructurals i institucionals. La recerca teòrica i aplicada realitzada durant les darreres dècades ha demostrat que l'atur estructural s'explica pel poder monopolístic que ostenten els treballadors per fixar salaris alts i les empreses per fixar preus alts en els mercats on venen els seus productes o serveis.

La capacitat dels treballadors per fixar salaris elevats depèn del model de negociació col·lectiva. La força negociadora dels treballadors –i per tant el salari pactat– depèn positivament del grau d'afiliació, però també de la cobertura dels convenis, ja que com més alta sigui la cobertura menys empreses podran competir pagant salaris inferiors. L'àmbit de la negociació també influeix, ja que si el conveni és per empreses actua com a fre el risc que empreses del mateix sector amb salaris més baixos acabin expulsant del mercat a les que han acordat salaris elevats. En canvi, convenis sectorials eliminen aquest risc i acaben generant salaris uniformes i més alts.

La força negociadora dels treballadors també es veu afectada pel nivell d'atur. Com més alta sigui la xifra d'aturats, menor serà la capacitat

negociadora. D'una banda, perquè hi ha un excés d'oferta laboral que pressiona a la baixa els salaris. D'altra, perquè si salaris massa alts es tradueixen en pèrdues empresarials i els treballadors són acomiadats, la seva situació a l'atur serà més difícil com més aturats hi hagi. Ara bé, si els aturats cobren prestacions generoses, la seva cerca de feina serà poc intensa, de manera que la pressió competitiva sobre les feines existents serà menor i els salaris comparativament més alts. Si les polítiques actives i de formació són insuficients, els aturats no estaran prou capacitats per competir pels llocs de treball disponibles, millorant com a conseqüència la capacitat negociadora dels ocupats. Per últim, si els aturats són de llarga durada i, per tant, pateixen desànim i obsolescència dels seus coneixements, tampoc competeixen amb eficàcia per les vacants disponibles, i en aquest cas també serà més gran la capacitat reivindicativa dels treballadors amb contracte.

Així doncs, si els objectius són reduir la temporalitat (que dispara a l'alça l'atur en fases recessives) i reduir l'atur estructural les actuacions reformadores són fàcils d'identificar. Primer, aproximar els costos d'acomiadaments entre fixos i temporals. Segon, canviar el model de negociació col·lectiva en la direcció d'apropar-la a l'empresa i modular-ne la cobertura. Tercer, redissenyar les prestacions per desocupació de forma que es garanteixi una alta intensitat dels aturats a l'hora de buscar feina, especialment en les etapes de creació d'ocupació. Quart, potenciar i millorar l'eficiència de les polítiques actives i del sistema de formació.

De fet, les modificacions legals aprovades al llarg dels últims 20 anys han anat en aquesta direcció, actuant sobre alguns dels aspectes ara esmentats. Però ho han fet de manera parcial i limitada, de manera que no han pogut resoldre totalment els problemes de temporalitat i atur. És

precisament per això que el 2010 i 2011 s'han aprovat noves reformes i que ara mateix (maig de 2011) els agents socials estan intentant acordar un nou model de negociació col·lectiva.

La reforma laboral 2010-2011. Contingut

Les reformes aprovades el 2010 i 2011 han afectat bàsicament als costos d'acomiadament i a la flexibilitat interna a l'empresa, a les polítiques actives i a la intermediació laboral. Addicionalment, les converses en marxa entre els agents socials pretenen redissenyar el model de negociació col·lectiva.

a) Costos d'acomiadament

Un cop descartada la proposta d'un sol tipus de contracte amb costos d'acomiadament certs i creixents amb l'antiguitat a l'empresa, s'ha optat per limitar l'ús abusiu de la contractació temporal i aproximar els costos d'acomiadament entre temporals i fixos. D'una banda, es limita la durada dels contractes d'obra i servei a tres anys més un i es limita addicionalment l'encadenament de contractes temporals; d'altra, augmentarà la indemnització per finalització d'aquests contractes (també els de les ETTs) fins arribar el 2015 a 12 dies per any treballat.

Per tal de reduir el costos efectius d'acomiadament dels treballadors fixos s'ha actuat en diverses direccions complementàries. Primer, eixamplar el camí per a què més acomiadaments siguin considerats procedents, mitjançant una millor definició de les causes objectives («pèrdues previstes», «disminució persistent d'ingressos», «canvis en la demanda»). Segon, agilitzar el procés amb períodes més curts de consultes (màxim 30 dies) i de resolució administrativa (7 dies si hi ha acord) i permetre l'arbitratge en cas de dificultat per arribar a un acord (sense ampliar el termini). Tercer, reduir a la meitat el període de preavis (15 dies). Quart, permetre estalviar els «salaries de tramitació» en acomiadaments objectius del Contracte de Foment de la Contractació Indefinida, no només els disciplinaris, els quals –de forma aparentment sorprenent– han augmentat molt durant la crisi. Cinquè, ampliar els col·lectius susceptibles de ser contractats pel Contracte de Foment de la Contractació Indefinida (que indemnitza amb un màxim de 33 dies per any, no 45). Sisè, de manera transitòria el FOGASA abonarà una part de la indemnització per acomiadament objectiu dels nous contractes, concretament 8 dies, de manera que l'empresa suportarà 12 dies (exactament el mateix que en finalitzar un contracte temporal a partir de 2015). I setè, a partir de 2012 entrarà en funcionament un Fons de Capitalització que acumularà les aportacions empresarials (no addicionals) i de les que podrà disposar el treballador acomiadat o afectat per mobilitat geogràfica. El tema està sent estudiat per una comissió formada per experts proposats pel Govern, els sindicats i la CEOE i té previst acabar l'informe el maig de 2011, moment en que el govern començarà a negociar amb els agents socials.

De forma complementària, es pretén reduir la temporalitat bonificant la contractació indefinida. Es bonifica (800 euros durant tres anys) la contractació indefinida de joves fins a 30 anys en atur de llarga durada

i sense estudis i també (1.200 euros) la dels aturats de llarga durada majors de 45 anys. També es bonifica (500 euros durant tres anys) la transformació en indefinits de contractes temporals formatius, de relleu i de substitució per jubilació, sempre que suposin augmentar la plantilla fixa de l'empresa. En el cas de les dones, la bonificació augmenta en 200 euros addicionals.

b) Flexibilitat interna

La reforma ha augmentat sensiblement la flexibilitat interna a l'empresa, permetent respostes alternatives a l'acomiadament. L'objectiu és possibilitar que l'empresa pugui respondre en un moment de crisi o caiguda de l'activitat de formes múltiples, en lloc de limitar-se a prescindir dels contractats temporals o acomiadar treballadors. Es pretén que així no augmenti tant l'atur en les fases recessives i també que les empreses no considerin imprescindible disposar d'un gran coixí de temporals.

Les modificacions principals en aquesta línia han estat quatre.

Primer, flexibilitat salarial. S'obre la possibilitat de deixar d'aplicar les clàusules salarials pactades en un conveni superior, sempre que aquestes puguin malmetre la situació econòmica de l'empresa o afectin al manteniment de l'ocupació. La no aplicació ha de ser temporal (durada del conveni amb màxim de 3 anys) i negociada (durant 15 dies, amb possibilitat d'arbitratge vinculant).

Segon, flexibilitat del temps de treball. Es regula la reducció de jornada entre un 10% i un 70% en còmput diari, setmanal, mensual o anual. Les quotes empresarials es bonificaran fins a un 80% i els treballadors afectats cobraran atur parcial (no descomptable del dret a prestacions –amb un límit de 180 dies– si són acomiadats).

Tercer, flexibilitat de les condicions de treball. Es facilita la modificació de jornada, horari, distribució del temps de treball, remuneració i sistema de treball, fins i tot per «prevenir una situació negativa de l'empresa». Si la modificació és col·lectiva, caldrà negociar (màxim 15 dies amb possibilitat d'arbitratge).

Quart, mobilitat geogràfica. La nova redacció legal facilita la mobilitat geogràfica en limitar el període de consultes (15 dies màxim) i obrir la porta a la mediació o arbitratge.

c) Polítiques actives de mercat de treball

La voluntat de la reforma és oferir un tractament personalitzat als aturats, sigui per cercar feina o per iniciar una activitat emprenedora.

Per tal d'integrar i coordinar totes les actuacions de les polítiques actives s'elaborarà una Estratègia Espanyola d'Ocupació plurianual que analitzarà la situació laboral, marcarà objectius –per a cada Comunitat Autònoma i pel conjunt estatal–, en farà el seguiment amb un sistema d'indicadors i recollirà totes les accions i mesures de polítiques actives dutes a terme. La concreció anual de l'Estratègia d'Ocupació es farà en un Pla Anual de Política d'Ocupació.

També es reforcen els Serveis Públics d'Ocupació per millorar la planificació, gestió i avaluació de les polítiques actives. En aquest sentit

es crea un sistema d'informació comú, integrat i compatible amb informació estadística sobre intermediació laboral territorialment integrada (demandes, ofertes i contractes), polítiques actives (actuacions formatives, subvencions a la contractació) i prestacions d'atur. També es defineixen els serveis que els Serveis Públics d'Ocupació han d'oferir als aturats, als ocupats i a les empreses. En aquest sentit destaca la realització d'entrevistes personals per realitzar un diagnòstic individualitzat i un itinerari personalitzat on es detallen els serveis d'orientació, informació i qualificació, així com la possible acreditació oficial de les competències adquirides per l'experiència laboral prèvia. Des de principis de 2013 s'elaboraran itineraris personalitzats per a tots els treballadors aturats. Fins aquell moment es fixaran els col·lectius prioritaris, bàsicament joves sense formació, aturats de llarga durada i majors de 45 anys.

Es crea un Fons de Polítiques d'Ocupació per fer front a les despeses futures en polítiques actives. Es finançarà amb romanents de crèdits del Servei Públic d'Ocupació Estatal i de les polítiques actives de les Comunitats Autònomes més l'excés de recaptació de la quota de formació ocupacional.

d) Intermediació laboral

Una millor intermediació en el mercat de treball redueix l'atur friccional, que és una part de l'atur estructural. En aquesta línia, la reforma laboral ha actuat en un doble àmbit. Primer, ha autoritzat l'actuació mediatora de les agències de col·locació privades i amb ànim de lucre. S'estableixen, però, un seguit de garanties per tal de protegir als treballadors: han de ser autoritzades pels Serveis Públics d'Ocupació i han d'actuar de forma coordinada i integrada amb ells; a més, els serveis intermediadors prestats no podran ser facturats als treballadors. Segon, s'ha modificat la normativa per ampliar l'àmbit d'actuació de les Empreses de Treball Temporal. Concretament, s'ha suprimit la majoria de prohibicions existents fins ara. Es mantenen, però, les limitacions per posar a disposició treballadors per a realitzar feines d'especial perillositat (exposició a agents biològics, tòxics o cancerígens) i les que identifiqui la negociació col·lectiva –de manera justificada i documentada– a sectors com mineria, plataformes marines, articles pirotècnics i alta tensió.

Balanç i valoració de la reforma laboral

El temps limitat que ha transcorregut des de l'aprovació dels canvis legislatius no permet, en la gran majoria dels casos, valorar l'impacte de la reforma sobre els objectius anunciats. Per tant, a l'hora de fer-ne un balanç resulta obligat partir també del coneixement acumulat per anys de recerca i d'anàlisi econòmica rigorosa.

Objectiu 1: Reduir la temporalitat

Algunes de les iniciatives de la reforma ja s'havien intentat en el passat sense èxit (indemnització en acabar el contracte temporal, definir millor les causes objectives per acomiadar, estalviar els «salaris de tramitació», el Contracte de Foment de la Contractació Indefinida i bonificar la

contractació indefinida). Els retocs ara aprovats en aquests mateixos components no sembla que hagin d'acabar definitivament amb la dualitat del mercat laboral espanyol. Tot i que reduir la durada de les consultes i del preavis van en la bona direcció, no semblen canvis decisius. El principal problema a l'hora d'acomiarar un treballador fix és la gran incertesa sobre el resultat –i el cost– final del procés, mentre que, per contra, la finalització d'un contracte temporal té certesa total sobre el cost que representa. Tan sols un contracte únic per a tots els assalariats com el proposat inicialment per Blanchard i Tirole (i defensat per Bentolilla, Dolado i Jimeno i més recentment pel CAREC¹) iguala certesa i cost d'acomiarar de tots els treballadors, de forma que deixa de ser avantatjós contractar de forma temporal per a feines permanents. Alternativament, un Fons de Capitalització, malgrat que superi les limitacions que presenta l'actual model austríac, podria acabar amb la dualitat, però probablement mantindria l'actual gran variabilitat d'ocupació i atur al llarg del cicle. En canvi, que el FOGASA subvencioni els acomiadaments resulta del tot contraproduent, atès que acomiadar genera externalitats negatives per a la societat que tracten de ser internalitzades per l'existència dels costos d'acomiadament.

Pel que fa a la flexibilitat interna, la referida al temps de treball tracta de reproduir l'èxit del model alemany (*Bundesagentur für Arbeit*), que ha aconseguit mantenir estable la taxa d'atur durant la crisi. S'enfronta, però, amb dues limitacions. D'una banda, arriba massa tard per evitar la destrucció de llocs de treball en aquesta crisi. D'altra, i probablement més important, en aquest model l'empresa continua suportant alguns costos laborals ja que el treballador continua contractat tot i no treballar; i aquests costos han de compensar els costos de l'alternativa: acomiadar ara i reclutar més endavant. Resulta evident que els costos de l'alternativa depenen en bona mesura del cost de reclutar el capital humà específic requerit per a desenvolupar la feina, el qual depèn directament del nivell tecnològic de l'estructura productiva. Segons això, un model de reducció de jornada com l'alemany pot haver servit a països com Holanda i Bèlgica, però pot pensar-se que acabi sent poc utilitzat pel teixit productiu espanyol, caracteritzat per petites empreses amb un nivell tecnològic inferior al d'aquests països.

La flexibilitat salarial acabarà depenent de la major part dels casos de la posició negociadora dels sindicats, la qual no ha estat prou flexible durant els primers anys de crisi, com demostren les dades salarials. A més llarg termini, quan els convenis superiors hagin incorporat la mediació per solucionar discrepàncies, s'obre un nou horitzó. De moment, però, no hi ha cap evidència de la seva aplicació efectiva.

Per últim, les dades disponibles no mostren que des de l'entrada en vigor de la reforma s'hagi reduït de forma continuada la taxa de temporalitat o el percentatge de contractes temporals nous. Certament, s'ha pogut observar una reducció transitòria, coincidint amb l'oportunitat d'aprofitar ajuts acotats en el temps, però un cop superats aquests moments, la temporalitat ha retornat al nivell usual d'aquests anys de crisi.

1. Consell Asesor per a la Reactivació Econòmica i el Creixement.

Objectiu 2: Reduir l'atur estructural

La millora de la mediació en el mercat de treball ha de ser valorada de forma positiva, tot i que la seva capacitat per reduir l'atur és molt limitada. En aquest sentit les polítiques actives poden ser més decisives. Els canvis aprovats en aquest àmbit van en la bona direcció, però pel moment es limiten a declarar principis bàsicament genèrics. Els dos temes claus són el volum de despesa en polítiques actives i el seu contingut concret. Pel que fa a la despesa en polítiques actives –relativa al PIB i a l'atur–, Espanya realitza una despesa insuficient que queda molt allunyada de la de països com Dinamarca, Holanda i els nòrdics, però també queda per sota de França, Irlanda i altres. Les actuals restriccions pressupostàries impedeixen augmentar els recursos de moment, però caldria anar pensant en la conveniència de desviar fons actualment destinats a polítiques passives cap a aquestes accions actives. El segon tema clau és el contingut d'aquestes polítiques actives i aquí Espanya destina molts recursos a subvencionar la contractació i comparativament menys als objectius enunciats per la reforma, que són els encertats: tracte personal, orientació, informació, assessorament i formació. Caldrà, per tant, ser més selectiu en les bonificacions a la contractació i realitzar un esforç en els objectius ara fixats. Però també és molt important el contingut concret de les accions formatives: han de tenir la durada apropiada, continguts pràctics i centrar-se en camps amb sortides professionals certes. I des d'aquesta òptica cal dir que les

actuacions realitzades fins ara no han estat les més encertades. També en aquest aspecte cal un canvi.

Un dels temes més centrals per reduir l'atur estructural és la reforma del model de negociació col·lectiva. Les notícies disponibles fins el moment sobre la marxa de les converses entre els agents socials no permeten ser gaire optimistes en què s'acabi pactant una modificació prou significativa.

L'altre punt sobre el que s'haurà d'actuar són les prestacions per atur. Tant aviat com es comenci a crear ocupació a bon ritme, convindria redissenyar el sistema de prestacions per desocupació i els mecanismes d'activació dels aturats. En aquest sentit, hi ha models de prestacions interessants d'analitzar, com el canadenc i l'holandès, així com mecanismes d'activació que s'han mostrat eficaços a Austràlia, Holanda i els països nòrdics. La direcció en que cal avançar és clara.

En conclusió, estem davant d'una reforma laboral que identifica raonablement bé els problemes del mercat de treball espanyol i que avança en general en la direcció apropiada, però que és excessivament limitada en la seva intensitat. Després de molts canvis de la legislació laboral des de l'aprovació de l'Estatut dels Treballadors el 1980, aquesta és una altra reforma laboral, però en cap cas la darrera. Per tant, el millor que ara mateix es pot esperar d'ella és que sigui la penúltima.

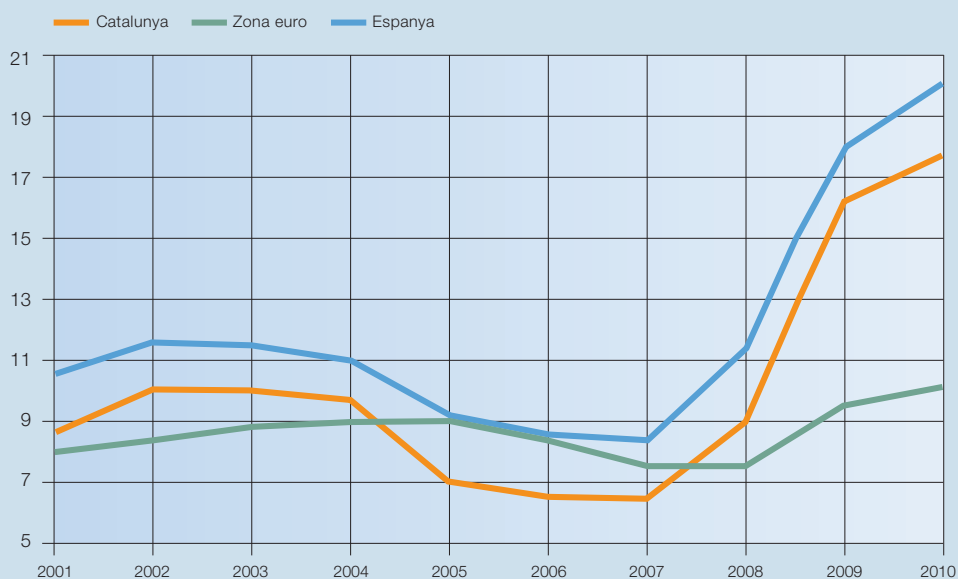
3. Població aturada

Com a resultat de la destrucció d'ocupació produïda al llarg de 2010, la població aturada ha augmentat el 9,4%, un creixement important però no comparable amb l'intens augment de l'atur de l'any anterior (78,9%). Cal dir que l'any 2010 es produeix un lleuger augment del nombre d'actius que repercuteix a l'alça en el nombre d'aturats. En termes absoluts, a finals de 2010 el nombre d'aturats s'havia incrementat en 58.400 persones respecte un any abans, el menor augment des de l'inici de la crisi l'any 2008. Quant a la taxa d'atur (aturats/població activa), aquesta es va elevar des del 16,2% el 2009 fins al 17,8% el 2010. La magnitud 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% (gràfic IV.4).

Una anàlisi per col·lectius mostra que, el 2010, la taxa d'atur ha augmentat per igual entre els homes que entre les dones, si bé la taxa masculina és encara dos punts superior a la femenina (18,7% enfront 16,7%). Així, es consolida la tendència iniciada a mitjans de 2008, quan la taxa d'atur masculina es va situar per sobre de la corresponent a les dones, després d'haver restat durant dècades en valors més baixos. Pel que fa a la nacionalitat dels aturats, cal esmentar que durant el 2010 ha augmentat menys entre la població estrangera que entre la nativa, si bé la taxa d'atur de la població estrangera es manté molt per sobre de la de la població amb nacionalitat espanyola (30,3% enfront 14,8%).

Evolució de la taxa d'atur

(% aturats / pob. activa)



Font: Idescat | Eurostat

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 cas dels menors de 25 anys i, en menor mesura, dels majors de 55. En el primer grup, la taxa d'atur s'ha elevat fins al 39,5%, la més alta des del 1996 (tot i que ja s'ha comentat que la sèrie no és completament homogènia), mentre que en el grup d'edat central (de 25 a 54 anys) la taxa se situa en el 16,2% i en el grup de més edat (de 55 a 64 anys) en el 12,2%.

L'augment de l'atur l'any 2010 ha afectat sobretot als treballadors més qualificats, si bé l'atur ha crescut a totes les categories educatives. Ara bé, en taxa d'atur el registre més elevat s'ha continuat donant en els treballadors amb menys formació (analfabets o estudis primaris), amb el 26%, mentre que en el cas de la població amb estudis secundaris la taxa d'atur s'ha situat en el 20%. La taxa d'atur de la població amb estudis superiors ha estat la que més ha augmentat el 2010 (2 punts fins al 10%), tot i continuar sent la més baixa de totes les categories. També preocupa que gairebé un 20% dels aturats portin més de 2 anys buscant feina.

A diferència de l'any anterior, l'any 2010 la població aturada a Espanya ha crescut a un ritme superior al de Catalunya, l'11,6%, però en tot cas molt per sota del fort creixement assolit l'any 2009, del 60,2%. La taxa d'atur ha continuat augmentant fins a situar-se en un nou màxim històric, el 20,1% de mitjana el 2010, més de dos punts per sobre de la de l'any anterior i encara més allunyada dels valors mínims de 2007, quan era d'un 8,3%. Així, en tres anys la taxa d'atur s'ha disparat, de manera que l'economia espanyola mostra un deteriorament laboral sense comparació dins de les economies occidentals i la seva taxa d'atur és, per tercer any consecutiu, la més alta de la UE-27.

En canvi, a la zona euro la recuperació econòmica, en una fase més avançada que a Espanya, ha conduït a un augment més moderat de la taxa d'atur. En el conjunt de 2010, la taxa mitjana ha quedat situada en un 10%, enfront del 9,4% de l'any 2009. En particular, destaca la situació d'Alemanya, on la taxa d'atur no va arribar a superar el 7,7% durant el 2009, que va ser el pitjor any de la crisi, i ha finalitzat l'any 2010 en el 6,6%. Bona part d'aquest limitat impacte de la crisi sobre el mercat de treball s'explica per l'anomenat *kurtzarbeit*, 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 el lloc de treball. Aquest sistema permet una elevada flexibilitat davant canvis bruscos i temporals en la demanda de les empreses, tot i que no es descarta que si la reducció de la demanda es fa permanent, l'atur s'acabi elevat.

4. Resum

L'any 2010 la caiguda de l'ocupació s'ha moderat en línia amb la millora registrada per l'evolució econòmica, després d'un any 2009 extremadament negatiu tant en termes d'activitat com d'ocupació.

Dones, nadius i ocupats a temps parcial enregistren els millors resultats en termes d'ocupació. A nivell sectorial, només els serveis han tornat a crear ocupació, tot i que en una taxa molt baixa, mentre que la indústria ha moderat el ritme de destrucció d'ocupació i la construcció s'ha mantingut immersa en un intens procés d'ajustament. La millora de l'ocupació als serveis ha fet possible l'escassa pèrdua d'ocupació en el cas de les dones.

La incertesa encara existent sobre l'economia espanyola dificulta que els primers signes de millora de l'activitat es tradueixin en ocupació indefinida. Per això, les poques empreses que han contractat el 2010 ho han fet amb contractes temporals, i també amb contractes de jornada reduïda. De tal manera que no es poden avaluar encara els efectes de la reforma laboral aprovada el 2010 sobre la reducció de la temporalitat, un dels seus objectius bàsics.

La pèrdua d'ocupació que s'ha produït durant el 2010 s'ha saldat amb un nou augment de la taxa d'atur, que ha arribat al 17,8%, la taxa més elevada des de l'any 1996. Alguns dels col·lectius més castigats per l'alça de l'atur han estat els treballadors nadius, els joves menors de 25 anys i els treballadors amb més qualificació, si bé la població estrangera i els treballadors de menor qualificació són encara els que registren les taxes d'atur més elevades. A Espanya, el mercat de treball ha registrat una dinàmica encara més desfavorable que a Catalunya, en contrast amb el que va succeir l'any anterior, i la taxa d'atur s'ha elevat fins al 20,1% en mitjana el 2010, la més elevada de tota la UE-27.



Salaris, costos i preus

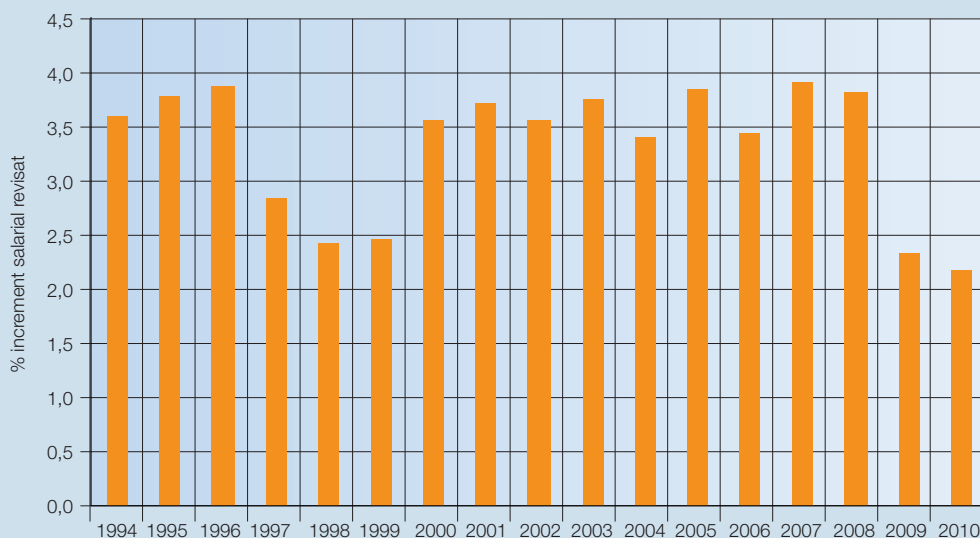
1. Salaris i costos laborals

L'any 2010 els salaris i costos laborals han alentit el seu avanç fins assolir nivells històricament mínims a Catalunya, fet que ha estat resultat d'una combinació de factors. La moderació salarial a Catalunya, i al conjunt d'Espanya, no ha estat visible fins ben avançada la crisi, fet que és resultat de la inèrcia que caracteritza l'evolució dels salaris i que es tradueix en una lenta adaptació a la marxa de la conjuntura econòmica i de l'atur. D'altra banda, l'elevat grau d'indexació dels salaris fa que els increments salarials estiguin molt lligats a l'evolució de la inflació, que va assolir un mínim històric el 2009 i ha continuat en nivells relativament baixos el 2010, afavorint la contenció salarial. Així mateix, la moderació salarial de l'any 2010 també ha estat propiciada per l'acord signat el mes de febrer entre els agents socials per al període 2010-2012, i que fixava per als convenis col·lectius negociats en aquest període un increment salarial de fins a l'1% el 2010, entre l'1% i el 2% el 2011 i entre l'1,5% i el 2,5% el 2012.

Segons dades de la negociació col·lectiva, el 2010 s'han signat a Catalunya 857 convenis col·lectius que han afectat 166.860 empreses i 1.714.713 treballadors, amb un increment salarial pactat de l'1,37%. Tanmateix, l'acceleració de l'IPC al segon semestre va portar a acabar l'any amb una inflació del 3,0%, fet que s'ha traduït en l'activació de les clàusules de salvaguarda salarial (que afecten més d'un 80% dels treballadors coberts per la negociació, i que entren en funcionament quan la inflació al desembre supera l'increment inicialment aplicat). Per aquest motiu, l'increment revisat (2,16%) ha estat superior al pactat, encara que es tracta del creixement més baix des del començament de la sèrie (gràfic V.1).

Gràfic V.1

Evolució salarial dels convenis laborals a Catalunya



Font: Departament de Treball, Generalitat de Catalunya

Com és habitual, la moderació salarial ha estat més pronunciada en el cas dels convenis a nivell d'empresa (1,01%) que en els convenis d'àmbit sectorial (amb un increment del 2,28%). Segons el temps de vigència, l'increment salarial més baix ha estat als convenis de nova signatura i, en concret, als plurianuals de primer any de vigència (1,33%), seguits pels convenis de durada anual (1,76%), mentre que l'augment més elevat s'ha localitzat als convenis plurianuals procedents d'anys anteriors (2,19%). Per sectors econòmics, malgrat la forta crisi i la destrucció d'ocupació que afecta el sector, la construcció ha estat la branca amb un creixement salarial revisat més alt (el 3,24%). Els serveis i la indústria han registrat increments força més baixos (del 2% i del 1,87% respectivament), mentre que l'agricultura ha estat el sector amb un creixement salarial negociat més reduït (de l'1,51%).

L'enquesta de cost laboral realitzada per l'INE, que mesura els costos laborals i salarials efectius que perceben els treballadors, també ha revelat una desacceleració significativa al llarg de l'any 2010. Així, el cost laboral mensual per treballador ha augmentat a Catalunya en mitjana un 0,6%, el menor ritme des de l'inici de la sèrie homogènia l'any 2001, i molt per sota de l'increment del 2,5% del 2009. La contenció dels costos laborals s'ha aguditzat al llarg del 2010, de manera que la segona meitat de l'any s'ha saldat amb un creixement interanual del 0,3%, enfront de l'avanç de l'1,8% del primer semestre. En termes de cost laboral per hora treballada, el creixement ha estat del 0,5% el 2010, amb una acusada desacceleració des del 4,8% del 2009 (quadre V.1).

L'alentiment del creixement del cost laboral mensual total ha estat resultat, sobretot, de la moderació del component no salarial, que ha caigut l'1,9% el 2010, després del fort augment registrat el 2009 (4,3%), fet que reflecteix principalment el descens de les percepcions no salarials (-13,1%), després d'acumular tres anys amb augments de dos dígits. El concepte de percepcions no salarials

Quadre V.1

Indicadors de costos laborals i salarials a Catalunya

(Euros)

	2010	% variació 2009	% variació 2010
Cost laboral total mes	2.702	2,50	0,60
Cost salarial	2.012	1,90	1,49
Cost salarial ordinari	1.719	2,40	0,09
Cost salarial no ordinari	292	-1,40	10,60
Cost no salarial	690	4,30	-1,92
Cost laboral total a Espanya	2.527	3,50	0,40
Cost salarial a Espanya	1.875	3,20	0,93
Increment salarial revisat		2,47	2,16
Convenis sense clàusula	-	2,21	1,10
Amb clàusula no retroactiva	-	2,55	1,48
Amb clàusula retroactiva	-	2,53	2,93
Agricultura	-	1,76	1,51
Indústria	-	2,38	1,87
Construcció	-	3,43	3,24
Serveis	-	2,32	2,00

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

inclou, entre d'altres, les indemnitzacions per acomiadament, els costos per incapacitat temporal i les prestacions no salarials de l'empresa. D'altra banda, el component principal dels costos no salarials, les cotitzacions obligatòries a la Seguretat Social, han desaccelerat l'avanç el 2010 fins al 0,5% (1,3% el 2009). Pel que fa al component salarial del cost laboral, el creixement s'ha desaccelerat lleugerament el 2010 fins a l'1,5% (1,9% el 2009), i registra un nou mínim dins de la sèrie històrica disponible, fet que reflecteix principalment la contenció en el component salarial ordinari.

La contenció del cost laboral ha estat comuna a tots els sectors el 2010, encara que la intensitat de l'evolució a la baixa ha estat dispar. En el cas del sector de la construcció, finalment es fa visible l'impacte de la crisi, amb una caiguda del cost laboral el 2010 (-2,8%), que contrasta amb l'elevat creixement assolit el 2009 (5,8%). Pel que fa a la resta de sectors, tant els serveis com la indústria han registrat augments del cost laboral el 2010, però a ritmes més reduïts que el 2009: l'1,1% en el cas dels serveis (1,9% el 2009) i l'1,5% en la indústria (4,3% el 2009).

La deriva salarial mesura la diferència entre el creixement del salari efectivament percebut i l'increment salarial aplicat als convenis. L'any 2010 la deriva salarial ha estat negativa, ja que l'augment del cost salarial va ser 0,67 punts inferior a l'augment pactat, en línia amb el que va succeir el 2009, i a diferència de la deriva positiva registrada el 2007 i el 2008. Una deriva salarial negativa es pot produir per un efecte composició (per exemple, derivat de la sortida de l'ocupació de treballadors amb salaris inferiors a la mitjana), i també pot provenir d'una moderació o descens en els conceptes retributius que no es consideren dins l'increment negociat (com ara les indemnitzacions, les prestacions en espècie, etc.).

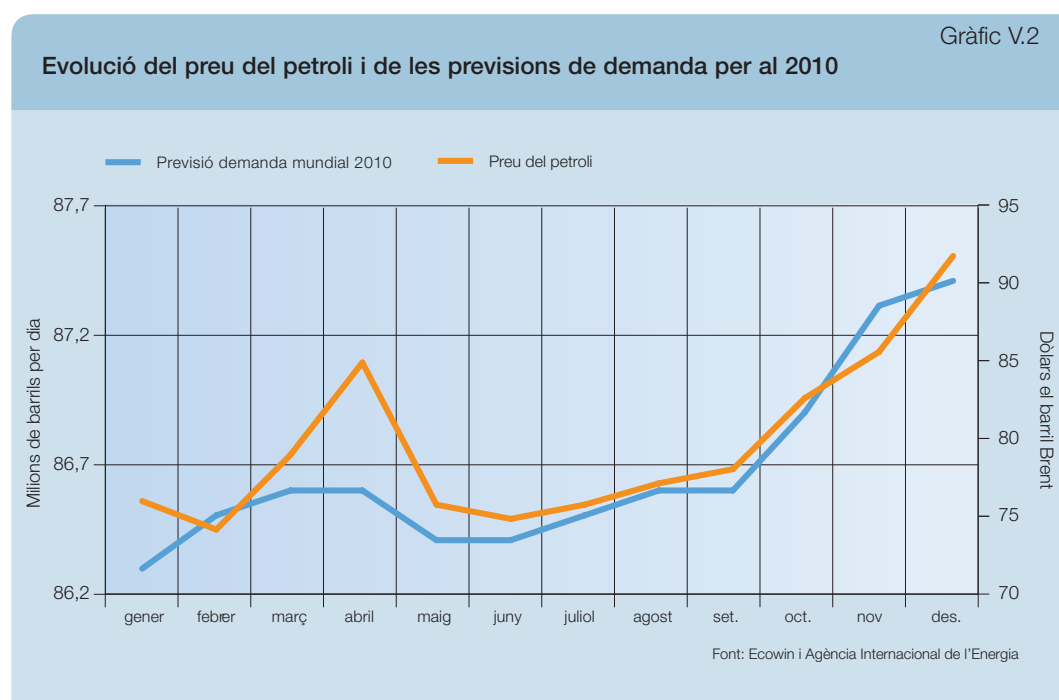
Pel que fa a l'evolució dels costos laborals i salarials a Espanya, també s'ha registrat una desacceleració en els creixements el 2010, que va ser més intensa que en el cas català. L'increment salarial revisat amb efectes al 2010 ha estat de l'1,30%, el més baix des de l'inici de la sèrie històrica. I pel que fa al cost laboral, l'enquesta de l'INE revela un augment del cost mensual per treballador del 0,4% en mitjana del 2010, el que representa un alentiment molt significatiu des del 3,5% del 2009.

Catalunya es va situar dins del grup de comunitats autònomes amb una evolució dels costos laborals lleugerament superior a la mitjana espanyola, en un any que ha estat caracteritzat per l'elevada dispersió en l'evolució dels costos laborals, des del creixement del 2,9% a Múrcia o del 2,3% a Galícia fins a la caiguda del 0,8% registrada a Canàries i Andalusia. Al marge de l'evolució seguida l'any 2010, Catalunya ha continuat mostrant un dels nivells salarials i de costos laborals més elevats a escala estatal, després del País Basc i Madrid. Així, el cost laboral català va ser un 6,9% superior a la mitjana estatal el 2010.

Per últim, si s'analitzen les dades harmonitzades de cost laboral per hora treballada que publica Eurostat per als estats membres (i que no estan disponibles, per tant, per al cas català), s'observa que el 2010 l'augment del cost laboral a Espanya (el 0,6%) ha estat per sota del creixement mitjà de la zona euro, de l'1,5%. L'origen d'aquest diferencial es troba en el component no salarial del cost laboral, que ha caigut el 0,6% a Espanya enfront del creixement de l'1,8% de la zona euro, mentre que el creixement dels salaris a Espanya ha estat tan sols dues dècimes per sota del de la UEM (1,2% i 1,4% respectivament).

2. Costos energètics

L'any 2010 el preu del petroli ha mostrat una tendència alcista lligada al dinamisme de la demanda, que ha estat impulsada per la recuperació de l'economia mundial. Després de la caiguda registrada el 2009, el consum mundial de petroli ha augmentat el 2,8% el 2010, amb els països emergents com a principal motor de demanda. L'acceleració més intensa s'ha produït el segon semestre del 2010, període que s'ha caracteritzat per la contínua revisió a l'alça de les previsions de demanda per al conjunt del 2010 i el 2011 (gràfic V.2).



Pel costat de l'oferta, malgrat que la producció mundial de petroli ha continuat augmentant fins assolir un nou màxim històric, es mantenen els elements de cautela en l'escenari de mitjà termini, reflectint elements estructurals com la progressiva reducció de les reserves disponibles i els costos creixents d'extracció. Les limitacions de l'oferta fan que el preu de petroli reaccioni a l'alça en escenaris de dinamisme de la demanda. Així, el 2010 el vigor de la demanda de petroli s'ha traduït en un sostingut encariment del petroli des de mitjan any, fins situar-se, el desembre del 2010, en nivells de 95 dòlars el barril Brent, enfront dels 75 dòlars de principis de l'any. En mitjana anual, el creixement del preu del petroli en dòlars ha estat del 29% el 2010, avanç que contrasta amb la caiguda del 37% registrada el 2009. A més a més, cal tenir en compte que la depreciació de la divisa europea s'ha traduït en un encariment del petroli més intens en euros, amb un creixement del preu del 34% el 2010.

Les cotitzacions internacionals dels principals productes derivats del petroli han acusat l'encariment del preu del cru al llarg del 2010. El preu internacional de la benzina ha augmentat en mitjana el 25%, mentre que la cotització del gasoil ho ha fet el 28%. Els preus de venda dels carburants a Catalunya també han reflectit la pujada de la cotització del petroli i han repuntat

respecte dels nivells del 2009. En mitjana del 2010, i pel que fa als preus abans d'impostos, han registrat un augment del 26,8% en el cas de la benzina sense plom i del 25,4% en el cas del gasoil. Quan s'incorpora el component d'impostos, el repunt dels preus resultant ha estat menys intensa, com a resultat de l'efecte de base de l'alça en l'impost d'hidrocarburs que es va produir el 2009. Així, el preu de venda de la gasolina sense plom ha augmentat el 15,4%, mentre que el del gasoil d'automoció ha repuntat 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 2010, el preu de la benzina sense plom a Catalunya s'ha situat un 13,5% per sota de la mitjana de la zona euro, mentre que la diferència en el cas del gasoil d'automoció ha estat del 6%.

Pel que fa als preus del gas natural, l'alça registrada pel cost de la primera matèria als mercats internacionals el 2010 (l'11,2% en el cas del gas Henry Hub) s'ha traduït en pujades de les Tarifes d'Últim Recurs (TUR). En el cas de la tarifa TUR1, utilitzada per usuaris amb consums inferiors a 5.000 KWh anuals, l'augment ha estat del 8,8%, mentre que en el cas de la tarifa TUR2, per a usuaris amb consums entre 5.000 i 50.000 KWh, la pujada ha estat del 10,9%. L'estructura dels preus del gas està determinada pel valor dels peatges, per l'ús de les infraestructures i pel cost de l'energia, que es deriva del preu de la primera matèria obtingut en les subhastes de gas i de les cotitzacions internacionals als mercats internacionals.

Els preus de l'electricitat també han estat impulsats per l'alça del preu dels combustibles fòssils el 2010 i per l'augment de la part regulada de la tarifa, que es va efectuar amb l'objectiu d'apropar el preu del consum al cost de generació d'electricitat. Segons les dades de l'Eurostat, el preu de l'electricitat per als consumidors domèstics ha crescut al conjunt d'Espanya el 2010 el 8,7% en el tram de consum intermedi (consum anual entre 2.500 i 5.000 KWh), continuant l'escalada registrada el 2009 (quan va augmentar l'11,4%). Cal recordar que l'any 2009 es van produir canvis significatius al mercat elèctric espanyol, amb la culminació de la liberalització del mercat elèctric, que va suposar la desaparició de totes les tarifes integrals, i l'establiment de la TUR (Tarifa d'Últim Recurs) per als consumidors amb una potència contractada inferior a 10 KW i que no van contactar expressament amb una companyia comercialitzadora per contractar una de les ofertes disponibles al mercat. Amb la liberalització, 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 2010, amb una significativa pujada que va contrastar amb el descens del 2009. L'IPRI d'energia ha registrat un creixement del 7,2% (avanç inferior al 9,8% del conjunt d'Espanya), que ha estat explicat principalment per l'escalada del segon semestre de l'any. Pel que fa als preus al consum, l'IPC de productes energètics a Catalunya també ha experimentat un significatiu augment de l'11,8% el 2010, encara que l'encariment ha estat per sota del registrat al conjunt d'Espanya (12,5%).

CAP A UN NOU MODEL ENERGÈTIC

Joan Batalla. *Comissió Nacional d'Energia*

La societat actual, en un context de reducció de la dependència energètica exterior, d'un millor aprofitament dels recursos energètics disponibles i d'una major sensibilització ambiental, demana cada vegada més avançar cap a un nou model energètic. Un model que tingui el foment de les energies renovables i l'eficiència en la generació d'energia com a principis bàsics, per tal d'aconseguir un desenvolupament sostenible des d'un punt de vista econòmic, social i ambiental.

Aquesta demanda social, agreujada per una preocupació creixent derivada dels recents esdeveniments internacionals al Nord d'Àfrica, han ocasionat que l'energia s'hagi convertit en una qüestió de primer ordre en l'agenda política dels principals països del món.

A les ja clàssiques preocupacions per la seguretat i garantia de subministrament, que havien estat durant més d'un segle l'objectiu principal de les polítiques governamentals en matèria d'energia, s'ha afegit la preocupació per la competitivitat dels sectors energètics i, més recentment, la inquietud pels efectes sobre el clima derivats de l'emissió de gasos d'efecte hivernacle per sobre de certs límits.

Des d'aquesta triple perspectiva, són moltes les qüestions que s'han abordat des dels diferents àmbits de responsabilitat. Sense ànim de perdre's en detalls, es presenten els aspectes més importants del camí recorregut i del que queda per recórrer per seguir avançant cap a un nou model energètic sostenible.

Una revisió del model energètic en un moment econòmicament tan difícil com l'actual, exigeix una reflexió prèvia que permeti dissenyar estratègies encaminades a un canvi del model econòmic, per tal d'impulsar un creixement equilibrat i sostenible, que conciliï el desenvolupament econòmic, social i ambiental. Aquesta transformació afavorirà el desenvolupament d'una economia productiva i competitiva, que fomenti l'ocupació de qualitat, la igualtat d'oportunitats i la cohesió social i que garanteixi el respecte ambiental i l'ús racional dels recursos naturals, per tal de satisfer les necessitats de les generacions presents sense comprometre les possibilitats de les del futur per a atendre les seves.

Un impuls de la sostenibilitat que, en el cas del sector energètic, haurà de basar-se en els principis de millora de la competitivitat, foment de la capacitat innovadora de les empreses, mesures d'estalvi i eficiència energètiques i promoció de les energies netes, sense oblidar la reducció de les emissions a l'atmosfera de gasos contaminants.

És, per tant, el moment de realitzar les transformacions necessàries per a modernitzar sectors bàsics de la nostra economia, identificant al mateix temps noves oportunitats de creixement en sectors emergents en els quals Espanya tingui clars avantatges competitius, com pot ser el cas del sector energètic.

En aquest context, i amb el clar objectiu de canviar el model energètic, les diferents polítiques implementades des de les diverses esferes de responsabilitat –europea, estatal i autonòmica– s'han centrat en tres objectius: la sostenibilitat ambiental, la seguretat de subministrament i la millora de la competitivitat empresarial.

Sostenibilitat mediambiental

El canvi climàtic és un fet irrefutable amb impactes que són ja importants. Sabem que un escalfament global mitjà en la superfície terrestre superior als 2°C provocarà molt probablement efectes irreversibles en els ecosistemes, i per tant en les societats humanes, incloent l'economia i la salut. Les projeccions més recents indiquen que és molt probable un escalfament d'almenys 0,2°C per dècada en el futur proper.

El canvi climàtic és un problema íntimament lligat al desenvolupament, associat al nostre model de creixement basat en la crema de combustibles fòssils i patrons de consum i producció poc eficients des d'un punt de vista energètic. Això fa necessari un canvi profund en les pautes de consum energètic, més tenint en compte que aquest és responsable d'aproximadament un 80% de les emissions de gasos d'efecte hivernacle.

En aquest àmbit, cal destacar l'aposta ferma realitzada a Espanya per desplegar al màxim les possibilitats de les energies renovables i impulsar mesures d'estalvi i eficiència energètica que permetin corregir les actuals tendències insostenibles d'un model energètic basat en el consum intensiu d'energia primària d'origen fòssil.

El disseny i implementació d'una estratègia global de foment de les energies renovables així com d'estalvi i l'eficiència energètica, han esdevingut una qüestió clau, l'èxit de la qual passa pel progrés tecnològic. El foment de la innovació en l'àmbit energètic, tant des de la vessant de l'oferta com de la demanda, s'erigeix com una de les millors estratègies per seguir avançant cap a una economia productiva baixa en emissions contaminants i generadora al mateix temps de riquesa i de llocs de treball altament qualificats.

Seguretat de subministrament

La dependència energètica externa de la Unió Europea i d'Espanya en particular han experimentat un creixement continuat en les darreres dècades, tot i que l'índex de dependència s'ha reduït en els darrers anys. A nivell europeu, les necessitats energètiques es cobreixen en un 50% amb productes importats i, si no es fa res, d'aquí a 2020 ó 2030 aquest percentatge ascendirà al 70%. Aquesta dependència externa implica

riscos econòmics, socials, ecològics i físics per a la UE. Des d'un punt de vista geopolític, cal tenir present que el 45% de les importacions de petroli procedeixen d'Orient Mitjà i el 40% de les importacions de gas natural, de Rússia.

És per aquest motiu que, en el procés de definició del nou model energètic, la qüestió de la seguretat energètica constitueix en l'actualitat un dels temes centrals en la mesura que afecta de forma essencial a les economies i la política de seguretat dels Estats.

La consecució de l'objectiu de la seguretat de subministrament passa per aconseguir un subministrament continu i de qualitat, reduint la dependència exterior i diversificant els aprovisionaments. Amb aquest ànim, des de l'esfera pública s'han emprès actuacions decidides encaminades a la diversificació de la procedència geogràfica de les fonts d'aprovisionament d'energia primària, la diversificació de les fonts de generació elèctrica, la promoció de fonts energètiques d'origen autòcton, l'increment en la capacitat d'emmagatzematge i de reserves estratègiques d'energia o la definició d'un marc regulatori que promogui inversions en infraestructures de transport i generació que aportin un marge de maniobra en l'operació del sistema per donar cobertura a les necessitats de consum energètic.

Íntimament lligat al primer dels objectius, la sostenibilitat mediambiental, és necessari ressenyar que limitar la vulnerabilitat de la Unió Europea, i d'Espanya i Catalunya en particular, respecte de les importacions, interrupcions de subministrament, possibles crisis energètiques o la incertesa que pesa sobre el subministrament futur, passa pel foment de fonts d'energia primària autòctones com és el cas de les energies renovables.

La utilització d'energies renovables (energia eòlica, solar tèrmica i fotovoltaica, biomassa i biocarburants, calor geotèrmica,...) contribueix indiscutiblement a limitar el canvi climàtic afavorint, per altra banda, la seguretat del subministrament energètic, així com el creixement econòmic i la creació d'ocupació. És per aquest motiu que la Unió Europea s'ha fixat com a objectiu vinculant augmentar el seu percentatge d'energies renovables fins a un 20% de la seva combinació energètica d'aquí a l'any 2020.

Millora de la competitivitat empresarial

La definició d'un nou model energètic no seria complerta sense tenir en compte l'impacte de les actuacions associades a la millora de la competitivitat empresarial. En l'àmbit empresarial, especialment en aquells sectors industrials intensius en consum energètic –on és necessari reduir el cost de l'energia amb una aposta decidida per l'estalvi i l'eficiència energètica– existeix una preocupació creixent pel cost econòmic associat al canvi de model energètic.

En un moment com l'actual, on el cost per al consumidor energètic associat als sistemes de promoció i suport de les energies renovables –anomenats *feed-in tariff*– s'aproxima als 7.000 milions d'euros anuals, és necessari un debat en profunditat sobre la idoneïtat dels citats sistemes de suport. Un debat on, sense qüestionar el desenvolupament de les fonts renovables com un element d'estratègia energètica, econòmica, social i mediambiental, siguem capaços de buscar solucions que permetin garantir la viabilitat econòmica en el llarg termini dels diferents esquemes de suport vigents en aquests moments i que no posin en risc la importància industrial que han assolit determinades tecnologies de generació d'energia elèctrica d'origen renovable.

És important no perdre de vista que en el futur és necessària la màxima penetració possible d'energies renovables, que produeixen grans beneficis en termes de reducció de la dependència energètica i de les emissions, però al mateix temps és necessari que aquesta penetració es faci a un cost assumible, compassant la velocitat en la penetració de les energies renovables amb la velocitat en l'evolució sobre la corba d'aprenentatge de cada tecnologia. Garantir la viabilitat econòmica futura exigeix d'una revisió en profunditat del marc de suport i foment de les energies renovables, tenint en compte la contribució potencial de cada tecnologia en el temps, les característiques intrínseques així com les diferents fases de desenvolupament de cadascuna d'elles, implementant instruments adequats, eficaços i eficients, adaptats a aquests graus de maduresa.

Per altra banda, cal tenir també present que si bé la incorporació de les energies renovables com a element clau en aquest nou model representa un repte energètic, també representa una gran oportunitat industrial. Espanya ha apostat des del principi per les energies renovables, sent en aquests moments un país capdavanter a nivell internacional. Aquesta forta aposta per les energies renovables ha possibilitat la creació d'una indústria de referència mundial –especialment en els segments de l'energia eòlica i termosolar– que competeix entre els millors fabricants del món. Hi ha pocs exemples històrics en els quals el nostre país és capdavanter en un sector industrial de valor afegit de forta puixança mundial. L'important desenvolupament d'aquestes tecnologies de generació d'origen renovable ha suposat la creació de potents sectors industrials de fabricació d'equips i components associats a aquestes tecnologies amb un fort perfil exportador.

En definitiva, ens trobem en un moment històric que no té marxa enrere, on el clàssic model energètic basat en un consum intensiu d'energia d'origen fòssil ha de ser substituït per un altre de més sostenible on les energies renovables així com les mesures d'estalvi i eficiència energètica tindran un paper protagonista. Sens dubte, l'èxit d'aquest canvi passa per trobar l'equilibri a llarg termini entre seguretat de subministrament, sostenibilitat mediambiental i competitivitat.

3. Evolució dels preus al consum i industrials

El 2010 el creixement de l'índex de preus al consum (IPC) a Catalunya s'ha accelerat progressivament fins finalitzar l'any en nivells del 3% (gràfic V.3). En mitjana anual, la inflació catalana ha estat del 2% el 2010, enfront del 0,2% del 2009, any en què es va assolir un mínim històric. L'augment de la inflació del 2010 ha vingut explicat principalment per factors de caràcter exogen, com l'augment de la imposició indirecta i l'encariment de l'energia, mentre que 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, ha moderat el seu creixement fins al 0,9% el 2010, nivell que representa un nou mínim des de l'1,2% del 2009.

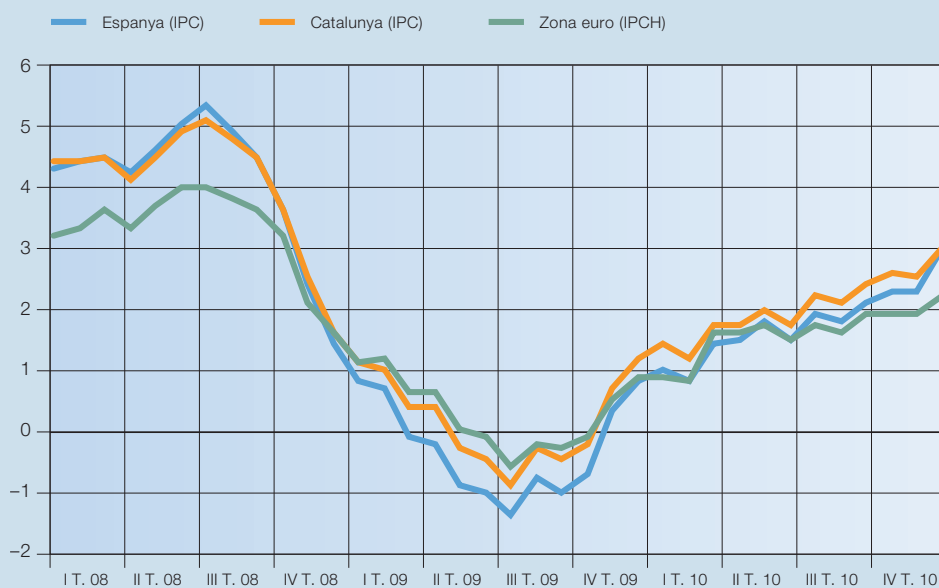
El Banc d'Espanya ha estimat que l'encariment de l'energia i les pujades impositives van explicar més de dues terceres parts de l'augment de la inflació a Espanya entre el desembre del 2009 i el del 2010. En particular, la informació que es desprèn de l'índex de preus de consum harmonitzat (IPCH) confirma que les pujades impositives han estat un important factor de pressió a l'alça dels preus al consum al llarg del 2010, de manera que 0,7 punts percentuals de l'augment de la inflació del 2010 al conjunt d'Espanya han estat a causa de l'increment de la imposició indirecta, que va tenir lloc el mes de juny (amb la pujada de l'IVA) i el desembre (pujada de l'impost del tabac).

El diferencial d'inflació entre Catalunya i Espanya ha estat de 0,2 punts percentuals el 2010, que representa una reducció des dels 0,5 punts del 2009. La disminució de la bretxa de creixement dels preus al consum entre Catalunya i Espanya ha estat resultat de la menor acceleració de l'IPC d'energia i d'aliments sense elaboració a Catalunya el 2010, així com de l'alentiment més acusat de l'IPC subjacent. D'altra banda, el diferencial d'inflació de Catalunya amb la UEM ha augmentant fins a 0,4 punts percentuals el 2010, després d'haver estat negatiu el 2009 (-0,1 punts). Però cal

Gràfic V.3

Evolució dels preus a Catalunya, Espanya i la zona euro

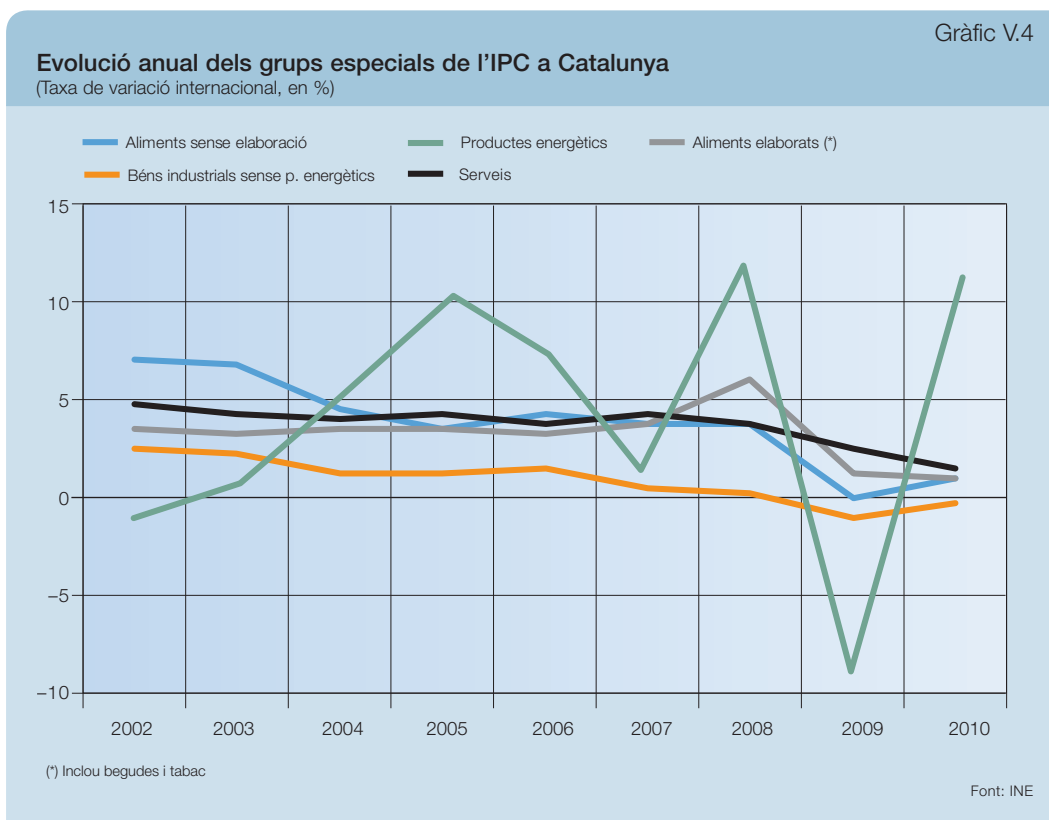
(Taxa de variació internacional, en %)



Font: INE i Eurostat

recordar 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 (4,4 p.p.), reflectint l'impacte més gran que té a Catalunya (a l'igual d'Espanya) l'evolució del preu de l'energia als mercats internacionals, com a conseqüència de la menor tributació en relació amb la mitjana europea.

Tornant a les dades per a Catalunya, la inflació subjacent (que exclou l'evolució dels components volàtils, és a dir, l'energia i aliments frescos) ha assolit el seu mínim anual (i històric) el mes d'abril, quan s'ha situat en el 0,2%. Cal matisar, en tot cas, que, des d'aquest nivell, el nucli subjacent ha accelerat lleugerament el creixement el segon semestre, fonamentalment a partir de l'entrada en vigor de la pujada de l'IVA, el mes de juny, i posteriorment el desembre, amb l'augment de l'impost sobre el tabac. Com a resultat, la inflació subjacent ha acabat l'any situada en l'1,6%. En mitjana anual, l'únic dels grans components de l'IPC subjacent que ha registrat una caiguda és el de béns industrials no energètics (-0,1%). En tot cas, el grup d'alimentació elaborada, alcohol i tabac ha moderat el seu creixement tres dècimes fins a l'1,0%, encara que aquest avanç es torna negatiu si es descompta l'efecte de les rúbriques d'alcohol i tabac. D'altra banda, l'evolució de l'IPC de serveis ha evidenciat la feblesa de la demanda, en moderar visiblement el seu creixement fins a l'1,5% des del 2,7% del 2009 i assolir la taxa més baixa des que es disposen d'aquestes dades (gràfic V.4).



Pel que fa a l'evolució dels preus al consum per grups de despesa, s'observa una gran disparitat en funció de la seva sensibilitat a l'evolució del preu de l'energia i de l'impacte diferencial de les pujades impositives. Així, cinc grups han registrat caigudes el 2010 (lleure i cultura, comunicacions, medicina, vestit i aliments), en estar particularment afectats per la debilitat del consum privat i tenir

més dificultats per traslladar els augments de l'IVA als preus finals. En sentit contrari, cal destacar el fort encariment de l'apartat de begudes alcohòliques i tabac (amb un creixement mitjà d'un 14,4%) bàsicament per l'alça que ha tingut lloc en els impostos especials que graven el tabac i per la pujada de l'IVA. També ha estat significatiu l'encariment dels transports (9,2% en mitjana de 2010), en aquest cas impulsat pel fort augment dels combustibles i carburants (quadre V.2).

Quadre V.2

Evolució de l'índex de preus al consum (IPC) per grups de despesa
(Taxes de variació interanuals, en %)

	General	Aliments	Beg. alcoh. i tabac	Vestit	Habitatge	Parament llar	Medicina	Transports	Comunicacions	Lleure i cultura	Ensenyament	Hotels, cafès i restaurants	Altres
CATALUNYA													
Mitjana 2008	4,1	5,6	3,9	0,8	6,7	2,4	0,3	5,8	-0,1	0,3	4,5	4,7	3,6
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
Desembre 10	3,0	0,9	14,4	0,7	5,3	1,7	-1,4	9,2	-0,7	-1,3	2,6	2,1	3,4
ESPANYA													
Mitjana 2010	1,8	-0,8	10,9	-0,3	3,5	0,6	-1,0	6,9	-0,8	-1,2	2,5	1,2	2,3

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

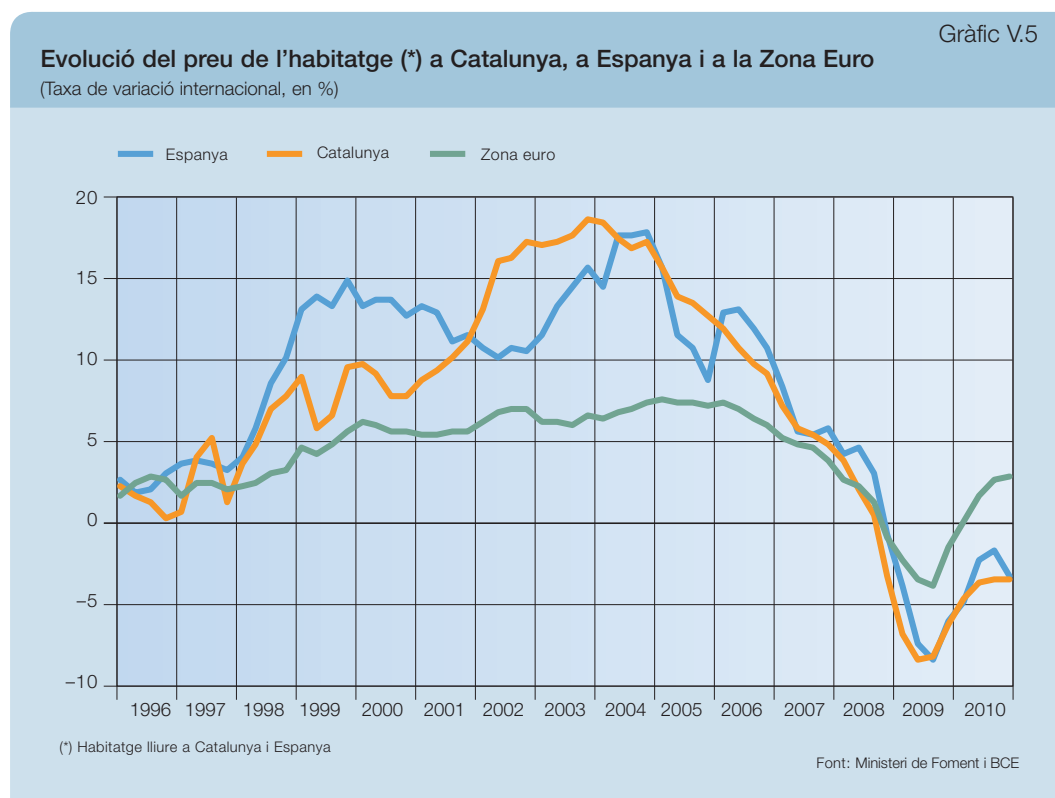
En comparació amb Espanya, un dels grups determinants del diferencial d'inflació respecte de la mitjana estatal ha estat el d'aliments, que el 2010 ha experimentat una retallada de preus més forta a Espanya (-0,8%) que a Catalunya (-0,2%). També s'aprecia un comportament més alcista a Catalunya en els preus de parament de la llar, ensenyament i hotels, cafès i restaurants.

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 2010, l'IPRI ha experimentat un creixement del 2,9%, que contrasta amb la caiguda de l'1,9% de l'any 2009. A l'igual del que ha passat amb els preus de consum, l'augment reflecteix principalment la pressió alcista de l'encariment de l'energia als mercats internacionals, que s'ha traduït en l'augment del 9,2% de l'IPRI d'energia i del 3% 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 estat molt moderat, amb un creixement del 0,7% de l'IPRI de béns d'equipament i del 0,6% de l'IPRI de béns de consum.

La trajectòria ascendent dels preus industrials ha estat més marcada al conjunt de l'Estat que a Catalunya. L'IPRI a Espanya ha registrat un augment del 3,2%, encapçalat pel component energètic, que ha pujat el 9,8%.

4. Evolució dels preus de l'habitatge

El 2010 el preu de l'habitatge ha caigut per segon any consecutiu a Catalunya, encara que a un ritme més suau que el 2009. 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 3,0%¹, reducció inferior a la registrada al conjunt de l'Estat (-3,7%) i a la del 2009 (-6,3%). A la zona euro, per contra, el preu de l'habitatge ha crescut l'1,8% el 2010, que representa una recuperació des del descens del 2,8% del 2009 (gràfic V.5). La caiguda acumulada pel preu de l'habitatge a Catalunya des que aquesta va començar el tercer trimestre del 2008 fins al final del 2010 ha estat de l'11,0%, mentre que al conjunt d'Espanya la dismiució ha estat del 12,7% (i es va iniciar el segon trimestre del 2008)².



En termes trimestrals, la taxa interanual del preu de l'habitatge a Catalunya va assolir el mínim el tercer trimestre del 2009 (-8,3%) i des d'aleshores ha registrat una lleugera recuperació, encara que sense abandonar les caigudes. L'any 2010 ha estat marcat per les perspectives de finalització de la deducció fiscal per compra d'habitatge per a rendes superiors als 24 mil euros a partir de

¹ La caiguda del preu de l'habitatge varia en funció de la font estadística. Segons l'Índex del Preu de l'Habitatge que elabora l'Institut Nacional d'Estadística (INE), a Catalunya el preu de l'habitatge hauria caigut el 2,7% el 2010, després d'haver descendit l'11,4% el 2009. D'altra banda, al conjunt d'Espanya, la caiguda del preu de l'habitatge hauria estat del 2,0% el 2010 i del 6,7% el 2009.

² Les dades de l'INE són sensiblement diferents. Segons l'INE, la caiguda del preu de l'habitatge hauria començat el tercer trimestre del 2007 a Catalunya i el quart trimestre del 2007 al conjunt d'Espanya, i la reducció acumulada fins a finals del 2010 hauria estat del 21,3% i de l'11,9%, respectivament.

l'1 de gener de 2011, fet que ha contribuït a animar transitòriament la demanda d'habitatge i, per tant, a alentir la caiguda del preu. En tot cas, després de quatre trimestres consecutius en què la contracció del preu de l'habitatge s'havia suavitzat a Catalunya, el quart trimestre del 2010 s'ha tornat a accentuar la caiguda interanual (fins al -3,3% des del -1,7% anterior). En aquest sentit, la clau perquè el preu de l'habitatge deixi enrere les caigudes i experimenti una recuperació sostinguda serà la disminució de l'estoc d'habitatges sense vendre.

La contracció del preu de l'habitatge del 2010 ha estat resultat de l'evolució del preu de mercat de l'habitatge lliure, que ha caigut el 3,0% a Catalunya, en contrast amb el creixement de l'1,7% registrat per l'habitatge protegit (quadre V.3). En el cas de l'habitatge de protecció oficial (HPO), el creixement del 2010 ha estat comú a totes les demarcacions, amb especial intensitat en la de Barcelona, on el creixement ha estat del 4,3% i ha superat la caiguda registrada el 2009 (-2,0%). S'observa que els darrers anys el preu de l'HPO al conjunt de l'Estat ha tingut una evolució més dinàmica, fet que s'ha produït tant en l'etapa de caiguda (-0,4% a Espanya enfront del -2,2% a Catalunya el 2009) com en la de recuperació (3,1% a Espanya enfront de l'1,7% a Catalunya el 2010). Així, a finals del 2010, el preu de l'habitatge protegit al conjunt de l'Estat marcava un nou màxim històric (1.163,5 euros/m²), mentre que a Catalunya el preu de l'HPO (1.269,1 euros/m²) encara se situava per sota del màxim assolit a finals del 2008.

Quadre V.3

Evolució del preu de l'habitatge a Catalunya i a Espanya
(Taxes de variació interanual)

	Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona	Catalunya	Espanya
IGPH (*)						
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
Habitatge protegit						
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
Habitatge lliure						
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

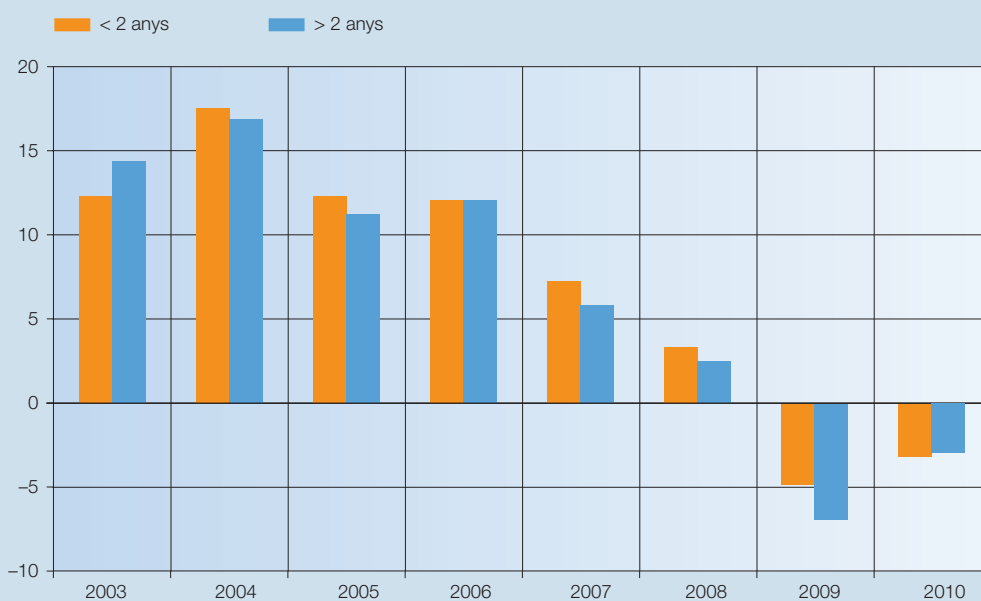
(*) Índex general del preu de l'habitatge

Font: Ministeri de Foment

Pel que fa al preu de l'habitatge lliure (gràfic V.6), la caiguda ha estat del 3% a Catalunya el 2010, contracció que, per segon any consecutiu, ha estat inferior a la registrada al conjunt de l'Estat (-3,9%). Al contrari del que va succeir el 2009, el 2010 la correcció del preu de l'habitatge lliure ha estat encapçalat per l'habitatge nou (amb una antiguitat inferior a 2 anys), que ha descendit el 3,2%, enfront del retrocés del 2,9% de l'habitatge de segona mà (antiguitat superior a 2 anys). En tot cas, hi ha una elevada disparitat geogràfica, en especial en el cas del preu de l'habitatge nou, que ha registrat una correcció molt intensa a Tarragona (-8,0% el 2010 i -8,7% el 2009);

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

(Taxa de variació anual, en %)



Font: Ministeri de Foment

mentre que a Girona sembla haver-se estabilitzat una mica el 2010 (0,2%) després de la forta davallada del 2009 (-9,4%). A Lleida s'ha alenit la caiguda de l'habitatge nou el 2010 (-3,0% des del -6,4% el 2009), mentre que a Barcelona la caiguda del preu ha estat similar a la de l'any passat (-3,3% el 2010 enfront del -3,5% el 2009). L'evolució del preu de l'habitatge de segona mà el 2010 ha estat més homogènia per províncies, amb caigudes que van des del -4,3% de Girona fins al -1,8% de Lleida i que se suavitzen a tots els territoris respecte a la reducció del 2009.

5. Resum

El 2010 el creixement dels preus al consum a Catalunya s'ha accelerat progressivament fins finalitzar l'any en nivells del 3%. En mitjana anual, la inflació catalana ha estat del 2% el 2010, enfront del 0,2% del 2009, any en què es va assolir un mínim històric. L'augment de la inflació del 2010 ha vingut explicat principalment per factors de caràcter exogen, com l'augment de la imposició indirecta i l'encariment de l'energia, mentre que les tensions inflacionistes de fons han estat contingudes, en un context de feblesa de la demanda. El diferencial d'inflació entre Catalunya i Espanya ha estat de 0,2 punts percentuals el 2010, cosa que representa una reducció des dels 0,5 punts del 2009. D'altra banda, el diferencial d'inflació de Catalunya amb la UEM ha augmentat fins als 0,4 punts percentuals el 2010, després d'haver estat negatiu el 2009 (-0,1 punts).

L'augment de la inflació del 2010 ha estat afavorit per l'alça dels costos energètics, impulsats per la recuperació de la demanda mundial. En un context de rigideses d'oferta i tensions geopolítiques, això s'ha traduït en un creixement del preu del petroli, que en dòlars ha estat del 29% el 2010,

avanç que contrasta amb la caiguda del 37% registrada el 2009. A més a més, cal tenir en compte que la depreciació de la divisa europea s'ha traduït en un encariment del petroli més intens en euros, amb un creixement del preu del 34% el 2010.

Els preus de venda dels carburants a Catalunya han reflectit la pujada de la cotització del petroli i han repuntat respecte dels nivells del 2009. Els preus abans d'impostos, en mitjana del 2010, han registrat un augment del 26,8% en el cas de la benzina sense plom i del 25,4% en el del gasoil. Pel que fa a altres costos energètics, el 2010 el preu del gas natural ha augmentat el 8,8% (tarifa TUR1), mentre que el preu de l'electricitat per als consumidors domèstics ha crescut al conjunt d'Espanya el 8,7% en el tram de consum intermedi.

Al mercat de l'habitatge, l'atonía de la demanda i l'elevat estoc d'habitatges sense vendre continuen afavorint caigudes de preus, encara que el 2010 s'ha suavitzat el ritme de contracció. Aquest fet que pot haver estat influït per l'estímul transitori a la demanda derivat de la finalització de la deducció fiscal per compra d'habitatge per a rendes superiors als 24 mil euros a partir del 2011. Segons l'Índex General de Preus de l'Habitatge del Ministeri de Foment, el preu a Catalunya ha descendit el 3,0% el 2010, reducció inferior a la registrada al conjunt de l'Estat (-3,7%) i a la del 2009 (-6,3%). A la zona euro, per contra, el preu de l'habitatge ha crescut l'1,8% el 2010, el que representa una recuperació des del descens del 2,8% del 2009.

Pel que fa als costos laborals, l'any 2010 han alentit el seu avanç fins assolir nivells històricament mínims a Catalunya, fet que ha estat propiciat pel prolongament de la crisi, la disminució de la inflació i l'acord de moderació salarial signat el mes de febrer del 2010 pels agents socials per al període 2010-2012. Així, l'increment salarial revistat dels convenis col·lectius signats a Catalunya el 2010 ha estat del 2,16%, enfront del 2,47% del 2009, que marca un nou mínim de la sèrie històrica. També l'Enquesta de cost laboral de l'INE revela una desacceleració significativa dels costos el 2010, amb un augment mitjà anual del 0,6% a Catalunya, enfront del 2,5% del 2009. La contenció dels costos laborals s'ha aguditzat al llarg del 2010, de manera que la segona meitat de l'any s'ha saldat amb un creixement interanual del 0,3%, enfront de l'avanç de l'1,8% del primer semestre.

VI Sector Financer

1. Evolució general

L'any 2010 l'economia mundial ha deixat enrere l'etapa de crisi més intensa dels darrers cinquanta anys. L'absència de tensions inflacionistes rellevants i la necessitat de consolidar la senda del creixement han portat la Reserva Federal i el Banc Central Europeu (BCE) a mantenir, malgrat la recuperació de l'activitat, els seus tipus d'intervenció en els mínims històrics (0,25 i 1% respectivament) establerts a mitjan 2009 (gràfic VI.1). Aquesta decisió, en un context caracteritzat per l'existència d'un notable excés de liquiditat, explica així mateix l'elevada estabilitat que han mostrat la resta de tipus d'interès a curt termini a ambdós costats de l'Atlàntic.

El bon comportament dels mercats financers va portar el BCE a retirar algunes de les mesures excepcionals de provisió de liquiditat preses l'any anterior per potenciar el mecanisme de transmissió de la política monetària. Més concretament, va anunciar el desembre de 2009 la fi de les operacions de finançament a llarg termini (12 mesos) i la tornada al procediment de subhasta a tipus d'interès variables en les operacions de finançament a tres mesos.

El dubtes creixents sobre la sostenibilitat de les finances públiques gregues van acabar generant una crisi de confiança, que va afectar especialment aquells països de la zona euro que, com Grècia, presentaven nivells de dèficit públic i de deute públic creixents, i/o acumulaven elevats desequilibris macroeconòmics. Els diferencials enfront del bo alemany dels títols de deute públic de Grècia, Portugal, Irlanda i Espanya van augmentar de manera espectacular, fins a assolir nivells no vistos des de la creació de la Unió Monetària.

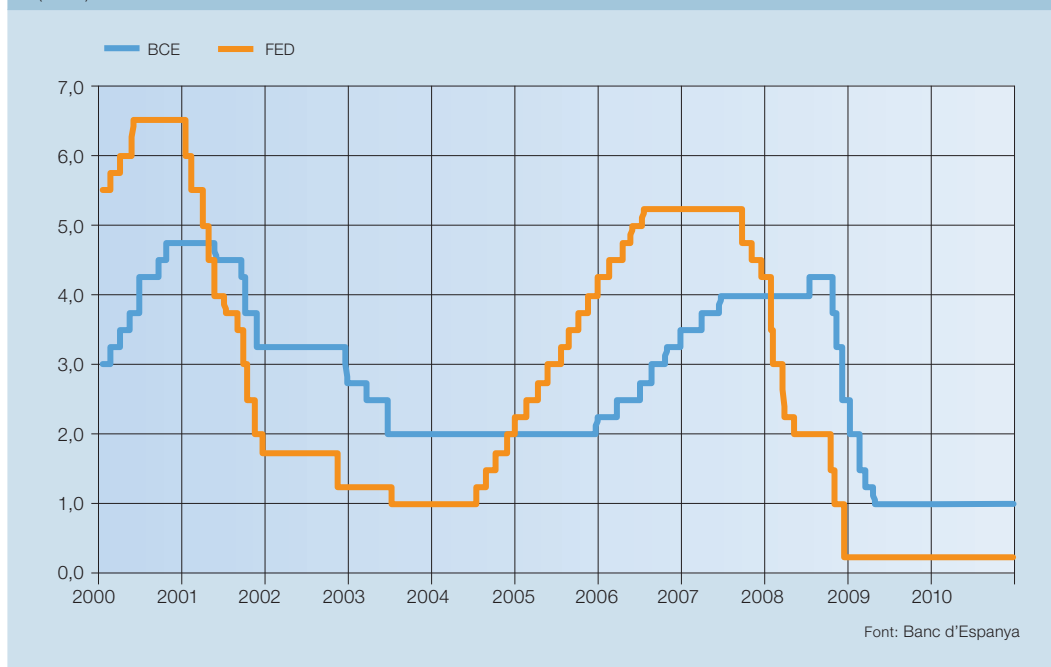
Tot això va portar els governs de la zona euro a prendre mesures excepcionals com ara la creació d'un fons de rescat (la Facilitat Europea d'Estabilització Financera), que donaria suport financer als països membres que experimentessin perturbacions financeres o econòmiques greus. El BCE va anunciar, per la seva banda, la creació d'un programa per als mercats de valors, o el que és el mateix, la seva disposició a intervenir en els mercats secundaris de deute públic i privat amb la finalitat de garantir la profunditat i liquiditat d'aquells segments del mercat que mostraven un comportament més disfuncional. Fidel al seu compromís antiinflacionista, el BCE va anunciar també que l'augment de liquiditat que generessin les compres de títols en els mercats secundaris s'esterilitzaria amb operacions de signe contrari.

A més de la mesura anterior, el BCE va reintroduir algunes de les mesures excepcionals que havien estat retirades amb anterioritat. Més concretament, va tornar a anunciar «barra lliure de liquiditat», és a dir, tipus d'interès fix amb adjudicació plena en les subhastes ordinàries a tres mesos que es celebrassin fins a final d'any, i la celebració d'una subhasta extraordinària, també amb adjudicació plena i tipus fix, a sis mesos. Es tractava, en definitiva, que les tensions en els mercats de deute no es traslladessin a la resta de mercats financers incrementant considerablement la liquiditat prestada a les entitats de crèdit.

Las mesures preses pels governs i el BCE al començament del mes de maig varen permetre reduir transitòriament les tensions dels mercats. Aquestes, no obstant, van tornar a aparèixer amb virulència

Tipus d'intervenció dels principals bancs centrals

(En %)



a la part final de l'any, el detonant principal dels quals van ser els dubtes sobre la viabilitat del sistema bancari irlandès i els problemes que aquestes dificultats suposarien per a les ja malmeses finances públiques irlandeses. La incertesa existent sobre el funcionament dels nous mecanismes de prevenció i resolució de crisi posats en marxa per la zona euro va contribuir també a augmentar les tensions. En aquest sentit, cal recordar que el mes d'octubre els governs de la zona de l'euro varen proposar que els tenidors de deute públic haurien d'acceptar pèrdues en cas que el govern emissor no fos capaç de fer front als pagaments.

Com ja va passar al maig, les turbulències es van estendre a altres països de la zona euro, dificultant i encarint el finançament, tant del sector públic com de les entitats de crèdit dels països afectats, i molt especialment d'Espanya i Portugal. No ha d'estranyar, doncs, que el BCE anunciés el manteniment durant el darrer trimestre de 2010 i el primer de 2011 de les subhastes de fons a tipus fix i adjudicació plena. El Consell Europeu de desembre, per la seva banda, va donar llum verda a la creació d'un mecanisme d'estabilitat financera permanent que substituiria a partir de 2013 el creat a mitjan 2010.

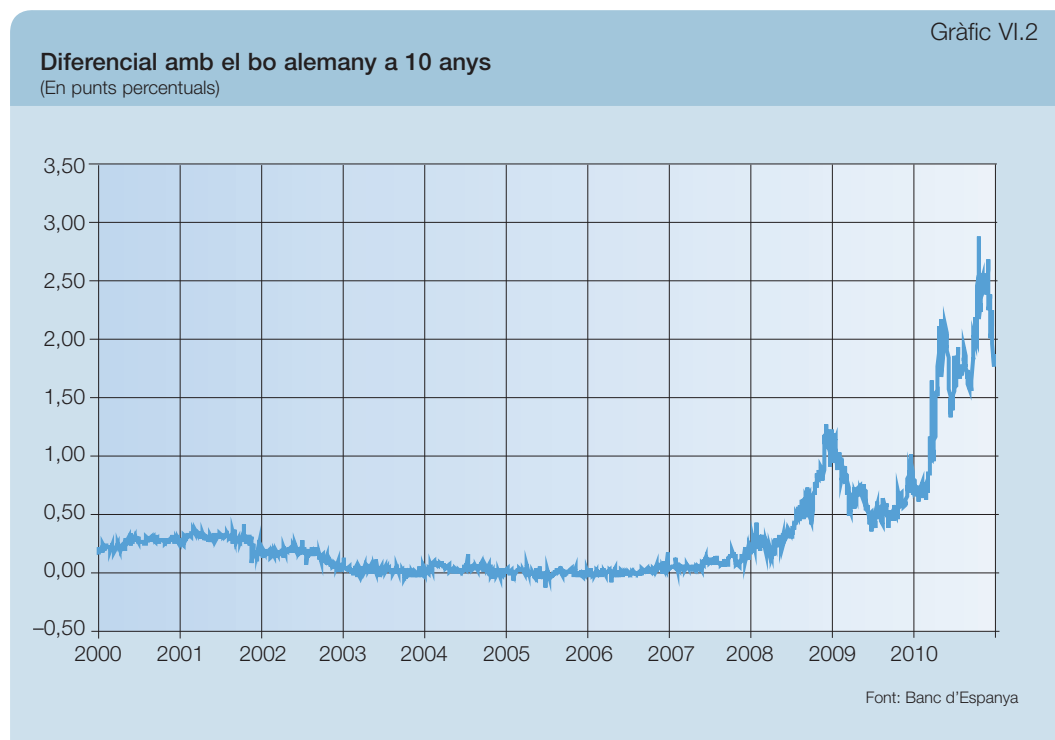
El ritme de creixement superior assolit pels Estats Units i els ja comentats episodis d'inestabilitat financera que ha sofert la zona euro al llarg de l'exercici han trencat la simetria que van mostrar els mercats borsaris occidentals l'any 2009. N'hi ha prou d'assenyalar que mentre que el Dow Jones s'ha revaloritzat un 11%, l'Eurostoxx 50, l'índex representatiu de les principals empreses europees, ha guanyat un modest 0,9%. Els mateixos factors són darrera de la depreciació enfront del dòlar (un 8% en el conjunt de l'any) que ha experimentat l'euro l'any 2010.

2. Intermediaris financers

Com ja s'ha assenyalat en edicions anteriors de la *Memòria Econòmica de Catalunya*, l'impacte directe de la crisi sobre el sistema financer espanyol ha estat reduït, gràcies bàsicament al model de titulització existent a Espanya. Entès com un mecanisme de captació de recursos, el model espanyol es troba molt allunyat de l'anomenat «originar per distribuir» que és a l'origen, valgui la redundància, de les turbulències financeres. A diferència d'altres organismes supervisors, el Banc d'Espanya no va permetre situar els vehicles d'inversió fora de balanç, aconseguint així dos objectius: reduir considerablement els incentius que impulsen la creació dels esmentats vehicles (atès que calia augmentar també els recursos propis) i fomentar un seguiment adequat del risc per part de les entitats mateixes, atès que no era possible transferir-lo a tercers.

L'impacte indirecte de la crisi està sent, en canvi, molt elevat. L'extrema aversió al risc que ha generat la crisi financera manté bloquejats la major part dels mecanismes de finançament majoristes de les entitats de crèdit, i fa ara molt més difícil que abans, per als bancs i caixes d'estalvi espanyols, captar recursos en els mercats internacionals. El progressiu deteriorament de les finances públiques i els episodis de crisi del deute sobirà ja comentats han empitjorat encara més la situació, en la mesura que han elevat significativament la prima de risc de l'economia espanyola i, així, el cost del finançament. N'hi ha prou d'assenyalar que el diferencial amb el bo alemany ha assolit nivells desconeguts des de la creació de la UEM fins al punt de superar en alguns moments els 290 punts bàsics (gràfic VI.2).

La crisi econòmica en què s'ha acabat convertint la crisi financera ha deteriorat la qualitat dels actius bancaris, en especial els vinculats al sector de la construcció. Ha reduït, així mateix, dràsticament, el volum d'activitat cosa que ha fet innecessària bona part de l'estructura bancària



instal·lada, més encara quan sembla poc probable que el crèdit pugui a tornar a assolir les taxes de creixement (properes al 30% anual) que va registrar en el darrer cicle expansiu.

El Banc d'Espanya i el Ministeri d'Economia van adoptar els anys 2008 i 2009 un conjunt de mesures per fer front a la situació; la creació del Fons de Reestructuració Ordenada Bancària (FROB) n'és la més coneguda. Ha estat, però, l'any 2010 quan, davant la persistència dels problemes, l'esforç regulador ha estat més intens, especialment pel que fa referència al subsector de les caixes d'estalvis. No debades aquestes entitats, atesa la seva exposició superior al risc immobiliari i els seus nivells relatius majors de costos d'estructura (reflex fidel de l'agressiva política d'expansió que van seguir en les dues darreres dècades), estan sent les entitats més afectades.

La necessitat que les caixes d'estalvis puguin captar en el mercat recursos propis de primera qualitat ha impulsat una reforma radical de la llei de caixes. Articulada a través del Real decret llei 11/2010, l'esmentada reforma ha intentat, en primer lloc, fer més atractives per als potencials inversors les quotes participatives, permetent que aquests títols generin no només drets econòmics sinó també polítics. Possibilita també que les caixes d'estalvis puguin dur a terme la seva activitat a través d'un banc, bé sigui cedint-li tot el seu negoci financer, bé sigui mitjançant la creació d'un sistema institucional de protecció (SIP). En aquesta segona modalitat, les caixes cedeixen a un organisme central (que haurà d'adoptar la forma jurídica d'un banc) la capacitat per definir els aspectes essencials de l'activitat, però mantenen la seva personalitat jurídica, els seus òrgans de govern i el control de la seva obra social.

Per dissipar els dubtes sobre la solvència del sistema bancari espanyol, el Banc d'Espanya va endurir així mateix els escenaris considerats en les proves de resistència (*stress test*) que, en el marc d'un exercici europeu, es van fer al sistema bancari espanyol l'estiu de 2010. A diferència de la resta de països, el Banc d'Espanya va examinar la pràctica totalitat de les entitats i va publicar a més informació exhaustiva i detallada de cada entitat.

L'estiu de 2010 el Banc d'Espanya també ha endurit considerablement la normativa relativa a les provisions. Més concretament, ha retallat substancialment el període de temps de què disposa l'entitat per cobrir les pèrdues que poden suposar els préstecs que passen a ser morosos. S'ha modificat també el tractament dels actius (per exemple, habitatges i immobles) que s'adjudiquen les entitats en pagament de deutes. S'assumeix en aquest sentit que com més temps romanguin aquests actius en el balanç de les entitats, més gran serà el seu grau de deteriorament i més elevat haurà de ser en conseqüència el percentatge de pèrdua que s'haurà de proveir.

Els problemes del sistema bancari irlandès van acabar generant dubtes sobre la qualitat dels balanços bancaris en altres països de la zona euro, com Espanya, en els quals també s'havia produït una intensa revalorització dels actius immobiliaris en l'anterior cicle expansiu. En aquest context, el Banc d'Espanya va decidir exigir nivells de transparència més grans a les entitats de crèdit espanyoles, i els va obligar a publicar informació precisa i detallada sobre el seu grau d'exposició al sector de la construcció i promoció immobiliària.

Ja en l'exercici de 2011, i per reforçar encara més la confiança en les institucions financeres espanyoles, s'ha aprovat el Reial decret llei per al reforç del sistema financer que, entre altres

aspectes, incrementa considerablement els nivells de recursos propis exigits a les entitats de crèdit espanyoles. Així, a partir de l'any 2011 les entitats espanyoles hauran d'acreditar tenir una ràtio de capital de màxima qualitat de com a mínim un 8% (un punt més que l'establerta a Basilea per a l'any 2019). Aquelles entitats que tinguin un coeficient de finançament majorista superior al 20% i no hagin col·locat entre tercers títols representatius dels seu capital social o drets de vot per, com a mínim, un percentatge igual o superior al 20%, hauran d'acreditar que en tenen un 10%.

Els canvis tant en la situació econòmica com en el marc regulador han obligat les entitats de crèdit espanyoles a prendre mesures. Cal destacar en aquest sentit l'intens procés d'integració, mitjançant operacions de fusió o mitjançant la creació dels ja comentats sistemes institucionals de protecció (SIP), que han posat en marxa les caixes d'estalvis en els darrers dos anys. Les noves exigències en matèria de recursos propis estan incentivant per la seva banda una progressiva bancarització de les caixes d'estalvis. Així, totes les caixes que incompleixen els nous requisits ja han anunciat la creació d'un banc (al qual transferiran tots els seus actius financers) i la recerca de nous accionistes bé sigui a través de la captació directa dels recursos, bé mitjançant la sortida a borsa o acceptant, en darrera instància, l'entrada del FROB en el capital del nou banc. La resta ha optat per continuar el mateix camí –exercir l'activitat financera a través d'un banc– atesos els menors nivells relatius (8% enlloc del 10%) exigits a les entitats que tinguin accionistes privats en el seu capital i no depenguin en excés del finançament majorista. Interessa destacar que si la participació de la caixa en el nou banc acaba sent inferior al 50% haurà de transformar-se en una fundació (és a dir, perdrà la seva condició d'entitat de crèdit) a la qual se li encarregarà, única i exclusivament, la gestió de l'obra social.

Fusions i SIP estan reduint substancialment el nombre de caixes d'estalvis. En el cas concret de Catalunya, el cens ha quedat reduït a la meitat, i resta ara integrat per la Caixa (que ha absorbit Caixa Girona), CatalunyaCaixa (resultat de la fusió de Caixa Catalunya, Caixa Manresa i Caixa Tarragona), Unnim (idem de Caixa Sabadell, Caixa de Terrassa i Caixa Manlleu), Caixa Penedès i Caixa Laietana. Les dues darreres s'han integrat en sengles SIP amb altres entitats de la resta de l'Estat espanyol. Com es pot veure en el quadre VI.1, la Caixa continua ostentant una clara posició hegemònica en termes tant de balanç com de mitjans operatius –treballadors i sucursals– atès que representa per ella sola al voltant del 60% del total de les caixes catalanes.

Dades bàsiques caixes catalanes. Any 2010

Quadre VI.1

	Actius totals		Dipòsits de clients		Crèdits a clients		Empleats		Sucursals	
	Milers d'€	(%)	Milers d'€	(%)	Milers d'€	(%)	Núm	(%)	Núm	(%)
la Caixa	269.757.255	66,3	157.574.479	66,1	198.565.028	66,7	25.288	62,1	5.409	65,1
CatalunyaCaixa	77.269.399	19,0	45.663.603	19,2	57.862.636	19,4	7.926	19,5	1.378	16,6
Unnim	28.238.109	6,9	11.520.790	4,8	18.990.000	6,4	3.659	9,0	668	8,0
Caixa del Penedès	22.558.395	5,5	16.272.319	6,8	15.551.049	5,2	2.731	6,7	601	7,2
Caixa Laietana	8.942.074	2,2	7.341.485	3,1	6.707.395	2,3	1.102	2,7	256	3,1
Total	406.765.232	100,0	238.372.676	100,0	297.676.108	100,0	40.706	100,0	8.312	100,0

Font: CNMV i estats financers caixes d'estalvis

El procés de consolidació està permetent, també, eliminar l'excés de capacitat instal·lada existent, millorant així l'estructura de costos del sector. En el cas de Catalunya, les caixes d'estalvis han tancat o venut en els darrers dos anys 548 sucursals, i malgrat això han continuat més que doblant a la banca en dimensió de la xarxa (5.041 i 2.242 sucursals respectivament al final del 2010). Tot i no disposar d'informació detallada, sembla lògic pensar, atès el notable procés de consolidació del sector que ha tingut lloc al Principat, que la major part de les oficines tancades a Catalunya eren sucursals de les caixes catalanes.

Entrant ja en l'anàlisi de l'activitat, el feble to de la demanda interna, el tancament dels mercats majoristes i el necessari procés de reducció de l'endeutament que estan duent a terme les empreses i famílies catalanes han impedit una recuperació de l'activitat creditícia, que ha acabat l'any amb un modest creixement del 0,7% interanual (davant l'1,03% en què ha crescut al conjunt d'Espanya). Els dipòsits, per la seva banda, han crescut un 1,85% (0,28% al conjunt d'Espanya), gràcies en bona mesura a les elevades i atractives retribucions que, per millorar els seus nivells de liquiditat, han ofert les entitats el 2010.

Les dades agregades amaguen en aquesta ocasió comportaments sectorials molt dispars. N'hi ha prou d'assenyalar a títol d'exemple que mentre que els dipòsits de les caixes han disminuït un 1,77%, els dels bancs han crescut un 11,38% (quadre VI.2). L'atenció prioritària que, per raons òbvies, han hagut de prestar els equips directius de les caixes als processos de consolidació i la comentada reducció de la xarxa comercial han estat amb tota seguretat els causants principals dels major dinamisme que han mostrat els bancs l'exercici de 2010, i que s'ha traduït en el consegüent guany de quota de mercat. Les caixes continuen mantenint, no obstant, una posició hegemònica a Catalunya, atès que capten el 68,8% dels dipòsits de la població i concedeixen el 57,3% dels crèdits. No ocorre el mateix al conjunt d'Espanya, on les quotes de mercat de bancs i caixes estan ja pràcticament igualades en termes tant de dipòsits (46,13% i 47,23% respectivament) com en crèdits (47,62% i 47,08% per cent respectivament).

Crèdits i dipòsits a Catalunya i Espanya, 2010

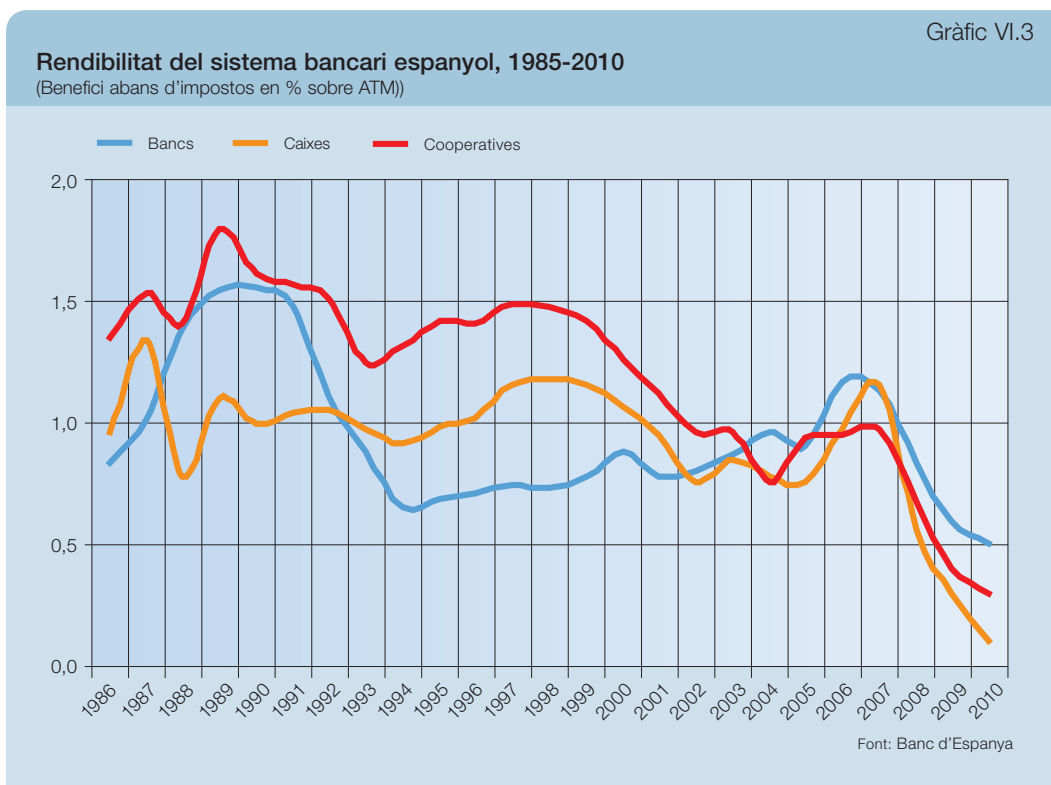
Quadre VI.2

	Milions d'euros		Taxa de variació (%)		Pes sobre el total (%)	
	Dipòsits	Crèdits	Dipòsits	Crèdits	Dipòsits	Crèdits
Catalunya						
Bancs	61.910	148.566	11,4	1,7	30,0	41,6
Caixes	141.633	204.651	-1,8	0,0	68,6	57,3
Cooperatives	2.774	4.061	-0,6	2,7	1,3	1,1
Total	206.317	357.278	1,9	0,7	100,0	100,0
Espanya						
Bancs	564.309	884.263	9,5	5,7	46,1	47,6
Caixes	577.809	874.161	-7,4	-3,2	47,2	47,1
Cooperatives	81.178	98.360	0,6	0,6	6,6	5,3
Total	1.223.296	1.856.784	0,3	1,0	100,0	100,0

Font: Banc d'Espanya

Pressionades per l'estretament del marge d'interessos, el gairebé estancament de l'activitat, l'increment de la morositat i les pèrdues generades pel deteriorament dels actius immobiliaris, el nivell de

beneficis de les entitats de crèdit espanyoles s'ha situat en mínims històrics (gràfic VI.3), justificant així les dràstiques mesures d'estalvi de costos que han posat en marxa les entitats en els dos darrers anys, i que s'espera que ofereixin resultats positius en els següents exercicis.



CREIXEMENT I RESTRICCIONS FINANCERES A L'EMPRESA CATALANA

Agustí Segarra. *Universitat Rovira i Virgili*

La funció principal dels sistemes financers és mobilitzar els recursos de l'estalvi cap als bons projectes empresarials. Les economies que tinguin un sistema financer capaç d'avaluar els riscos i orientar les inversions cap a les empreses innovadores experimentaran les majors quotes de benestar. A Catalunya ara estem en una fase de replegament i redefinició de les regles de joc del sistema financer, sembla que el sanejament del món de les finances es faci al marge de les necessitats de l'empresa i sense abordar quines seran les institucions més adients per garantir que l'empresa catalana no registri barreres en el finançament dels seus plans d'inversió i d'expansió.

A Catalunya, el Registre Mercantil és una font primària que presenta els estats comptables i una sèrie de dades addicionals –localització, any de creació, distribució del capital social, etc.– de gran interès quan es pretén estudiar l'accés al finançament extern i les dinàmiques de creixement de les empreses. És clar que com tota font primària té limitacions i cal tractar-la amb cura, aplicant primer les depuracions

pertinents. Al capdavall, no trobarem cap font tant exhaustiva pel que fa a la mostra d'empreses i a la riquesa de la informació. Durant el període 1998-2006, després d'aplicar els filtres pertinents, per a la indústria catalana es disposa d'una base de dades amb 166.187 estats comptables que corresponen a 16.511 empreses industrials.

No cal insistir que el període d'observació és atractiu, ja que són anys en què el món de les finances va experimentar una intensa desregulació que va donar lloc a una orientació dels actius, sobretot entre les caixes d'estalvi, cap al sector immobiliari en detriment de les empreses industrials. En aquest escenari és en el que s'aborda l'estructura del capital corporatiu i les previsible restriccions financeres sobre la inversió i la dinàmica de creixement de l'empresa industrial catalana.

La literatura sobre finances corporatives justifica l'existència de restriccions financeres davant dels problemes d'agència, les asimetries d'informació o els costos d'informació. Quan apareixen aquests problemes les empreses més afectades són les joves, les petites o les més intensives en R+D.

Per a tot el període 1998-2006, l'evidència empírica no ens mostra la presència de restriccions financeres importants que representaren un fre en la dinàmica de creixement de les empreses industrials a Catalunya. En termes generals, l'accés al finançament extern no constituí un entrebanc per al creixement i la supervivència de les empreses catalanes. Ara bé, sí que podem parlar de limitacions per al finançament extern en tres col·lectius: les petites empreses, les joves empreses i les empreses d'alta intensitat tecnològica.

Hem recollit les tres hipòtesis més habituals sobre les restriccions financeres i les característiques dels col·lectius empresarials:

H1: Les empreses petites tenen més restriccions financeres que les empreses consolidades.

Quan les empreses petites tenen dificultats per accedir a les fonts de finançament permanent, es veuen obligades a recórrer als crèdits bancaris a curt termini i a l'autofinançament, limitant així la seva capacitat per invertir i créixer.

H2: Les empreses joves recorren més als recursos propis que la resta d'empreses.

Durant les primeres fases del cicle de vida de l'empresa, la disponibilitat de recursos propis relacionats amb l'aportació dels propietaris i l'autofinançament juguen un paper important en el programa financer de l'empresa.

H3: L'estructura del capital està relacionada amb l'entorn tecnològic de l'empresa.

Les empreses que operen en indústries intenses en R+D tenen més dificultats per trobar recursos aliens per finançar les seves activitats d'R+D. Això fa que els recursos propis juguin un paper clau en l'estructura financer de les empreses.

Els resultats obtinguts ratifiquen les tres hipòtesis anteriors entre les manufactures catalanes, i els estadístics descriptius més remarcables segons la dimensió, l'edat i la intensitat tecnològica de l'empresa es poden observar en el quadre adjunt.

Pel que fa a la primera, les empreses de petites dimensions tenen problemes per accedir sense entrebancs al finançament, mentre que les grans tenen més capacitat per optar a l'autofinançament dels programes d'inversió de l'empresa. La dimensió de l'empresa té un efecte positiu sobre el finançament extern, és a dir, les empreses que pateixen més restriccions són les més petites.

La capacitat per créixer de les empreses està relacionada amb les fonts de finançament i l'estructura del capital de l'empresa. L'accés a unes o altres fonts pot afectar la inversió i el creixement empresarial. Cada font de finançament presenta unes problemàtiques específiques i els seus efectes sobre el creixement empresarial són diferents. A més, la supervivència i el creixement de l'empresa depenen no sols dels

Estructura financera de les empreses industrials catalanes segons la seva grandària, edat i intensitat tecnològica. Període 1998-2006.

Milers d'euros

Segons dimensió	Microempreses	Petites	Mitjanes	Grans	Total	
RECURSOS PROPIS	152,10	832,70	5.957,75	42.751,55	1.498,00	
RECURSOS ALIENS	317,08	1.246,12	8.743,70	74.523,43	2.472,88	
Recursos aliens a llarg termini	90,98	274,65	2.182,37	16.369,73	576,24	
Amb entitats de crèdit	89,29	266,62	2.056,27	13.776,16	518,57	
Rest a de recursos aliens a llarg termini	1,14	9,92	136,66	2.993,89	60,08	
Recursos aliens a curt termini	224,84	963,97	6.545,11	57.790,57	1.827,61	
Passiu Total	469,94	2.072,48	14.753,61	117.303,40	4.022,31	
Segons intensitat tecnològica	Alta	Mitjana-Alta	Mitjana-Baixa	Baixa	Total	
RECURSOS PROPIS	3.909,83	2.364,22	786,92	987,23	1.281,22	
RECURSOS ALIENS	5.077,58	4.179,86	1.314,81	1.678,90	2.159,71	
Recursos aliens a llarg termini	1.474,12	801,04	318,60	463,54	515,91	
Amb entitats de crèdit	1.385,02	680,06	307,09	420,30	464,94	
Rest a de recursos aliens a llarg termini	99,53	143,55	13,74	33,30	50,14	
Recursos aliens a curt termini	3.454,86	3.273,86	973,69	1.159,69	1.572,05	
Passiu Total	9.145,10	6.616,02	2.116,19	2.709,78	3.497,43	
Segons edat	0-3 anys	4-9 anys	10-19 anys	20-29 anys	30 o més anys	Total
RECURSOS PROPIS	407,67	485,50	858,61	1.867,13	6.726,15	1.281,22
RECURSOS ALIENS	1.128,73	1.184,76	1.558,91	2.506,85	9.437,81	2.159,71
Recursos aliens a llarg termini	406,17	362,26	371,49	492,89	1.912,85	515,91
Amb entitats de crèdit	372,08	337,96	344,56	451,97	1.649,10	464,94
Rest a de recursos aliens a llarg termini	26,17	17,37	24,40	53,95	307,92	50,14
Recursos aliens a curt termini	684,41	792,62	1.155,80	1.954,69	7.280,54	1.572,05
Passiu Total	1.547,50	1.691,13	2.433,04	4.411,46	16.427,44	3.497,43

Font: elaboració pròpia a través de les dades procedents del Registre Mercantil

recursos interns sinó també de l'accés a finançament extern. En molts casos, el finançament extern és necessari per tal d'iniciar el negoci a causa de la manca de capital dels emprenedors a l'inici del projecte empresarial; és a dir, apareix un «finance gap» entre el capital necessari per créixer i el disponible.

La segona hipòtesi vincula l'edat de l'empresa amb l'accés als recursos financers. Pel que fa a les barreres financeres i l'edat de l'empresa, les empreses joves tenen més restriccions financeres que la resta. A la vegada, les empreses madures tenen major capacitat per generar flux de caixa que les empreses joves.

La tercera hipòtesi indica que les empreses que operen en sectors intensius en tecnologia tenen més restriccions financeres a l'hora de trobar recursos per finançar els seus projectes d'R+D, i estan obligades a generar fonts de finançament internes. Els resultats empírics indiquen que existeix una relació positiva entre la intensitat tecnològica i el flux de caixa generat per l'empresa. Les empreses industrials catalanes de les indústries d'intensitat tecnològica alta disposen de mitjana de 828,36 milers d'euros de flux de caixa, mentre que les empreses en sectors d'intensitat mitjana-baixa sols generen un flux de caixa de 182,17 milers d'euros.

Les empreses d'alta intensitat tecnològica són les que troben més entrebancs per accedir al deute (especialment a llarg termini) arran del

risc de les inversions en projectes d'R+D. Aquestes empreses es veuen obligades a finançar amb recursos propis (aportacions dels socis, ampliacions de capital, autofinançament) els seus projectes. No obstant, aquests resultats ens fan pensar que el capital risc està poc desenvolupat a Catalunya, la qual cosa pot llastrar la competitivitat internacional de les empreses catalanes més dinàmiques i innovadores. Cal, doncs, potenciar l'aparició d'inversors que assumeixin riscos, i més en l'actual situació de recessió econòmica, que donin suport a les iniciatives dels emprenedors i de les empreses consolidades més agosarades.

Per a concloure, a Catalunya en termes generals no podem afirmar que l'accés als recursos financers aliens hagi constituït un entrebanc en les decisions d'inversió i les dinàmiques de creixement de les empreses industrials. Ara bé, entre els col·lectius formats per les petites, les joves i les empreses d'alta intensitat tecnològica les barreres al finançament foren importants. Les empreses que operen en indústries intensives en R+D, joves i de petites dimensions són les més sensibles a les limitacions del sistema financer català. Si les empreses intensives en tecnologia experimenten limitacions per accedir a les fonts externes de finançament serà difícil dur a terme el canvi efectiu de l'estructura econòmica del país. Aquests resultats ens han de fer reflexionar sobre el sistema financer que necessitarà Catalunya per recuperar el seu protagonisme industrial, o almenys intentar-lo.

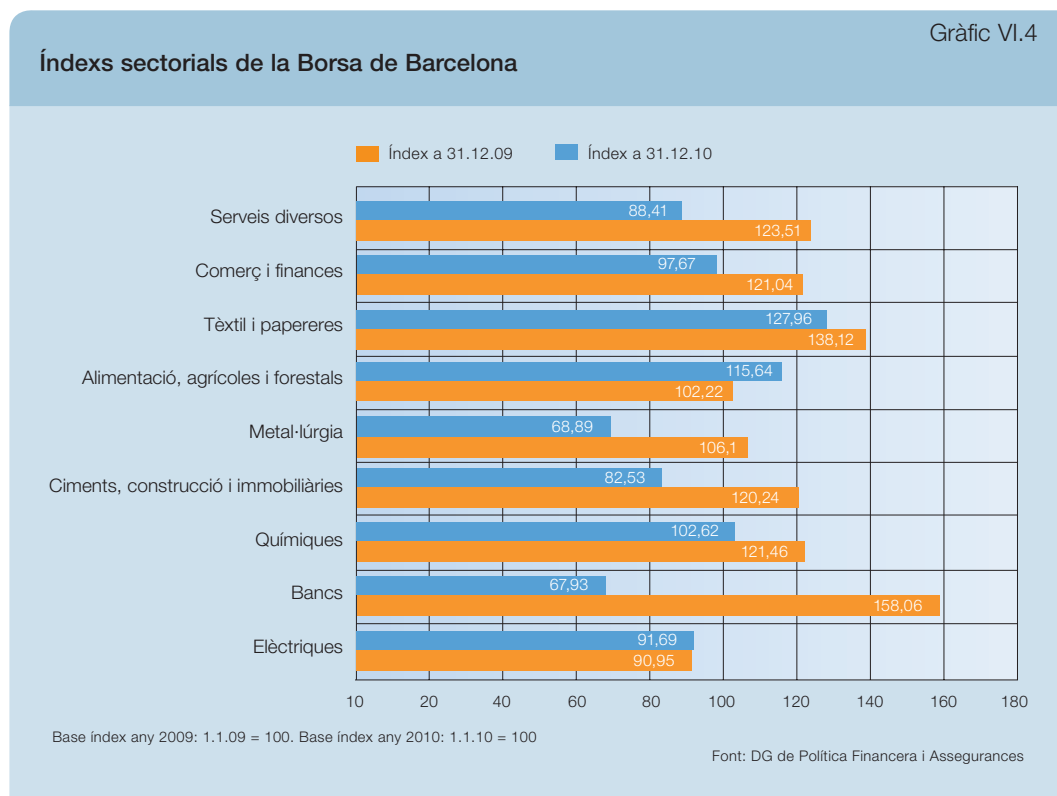
3. Mercats financers

Els ja esmentats episodis de turbulències que ha experimentat la zona euro al llarg del 2010 han condicionat el funcionament del mercat de deute espanyol. N'hi ha prou d'assenyalar que la rendibilitat del deute públic espanyol a deu anys ha augmentat 138 punts bàsics en el conjunt de l'any (fins a situar-se en el 5,37%). Les tensions han afectat també el mercat de renda fixa privada, i molt especialment les entitats de crèdit espanyoles, que no només han vist augmentar la prima de risc exigida als seus títols sinó que han hagut, a més, de reduir les emissions fins al punt que no han estat suficients per cobrir les amortitzacions. No ha d'estranyar doncs que els tipus d'interès del mercat interbancari registressin una lleu tendència alcista a la part final de l'any.

Pel que fa als mercats de valors, la feblesa de l'activitat econòmica i les adverses condicions financeres han frenat les noves sortides d'empreses a borsa, i també les ampliacions de capital i les ofertes públiques d'adquisicions, de manera que al 2010 el conjunt del volum de moviments corporatius ha estat a l'entorn d'un 8% inferior al del 2009. Tot i créixer un 14,3%, el volum de negociació es troba encara per sota dels nivells registrats abans de la crisi financera, i han empitjorat, a més, les cotitzacions. Val a dir en aquest sentit que l'Ibex 35, el principal índex espanyol, va tancar el 2010 en els 9.859,1 punts, acumulant unes pèrdues anuals del 17,4%, que contrasten amb els guanys, del 16,1% i del 10,3% respectivament, que han assolit el Dax Xetra alemany i el Footsie 100 anglès.

Pel que fa a la Borsa de Valors de Barcelona, el volum de negociació ha crescut un 24,8% gràcies principalment a l'augment de la contractació de la renda variable i, en menor mesura, dels fons cotitzats. Ha disminuït, en canvi, la negociació d'efectes al Mercat del Deute Públic de Catalunya (on s'ha negociat un total de 59.007,6 milions d'euros) i ha caigut en conseqüència la importància relativa d'aquest mercat, que ha representat enguany un 20,1% del total negociat a la Borsa de Valors de Barcelona, set punts menys que l'any anterior. Pel que fa a les cotitzacions, l'índex BCN MID 50 va tancar el 2010 amb un rendiment negatiu del 12,5%, i han estat el sector bancari, amb un descens del 32,1%, el sector metal·lúrgic (-31,1%), el sector immobiliari (-17,5%), el sector serveis (-11,6%) i el comerç (-2,3%) els sectors que han enregistrat una evolució més negativa (gràfic VI.4).

Els elevats tipus d'interès que han ofert bancs i caixes pels seus dipòsits expliquen al seu torn la major part de les sortides de capital (al voltant de 25.000 milions d'euros) que han sofert els fons de inversió en l'exercici del 2010. No endebades, han estat els de renda fixa a curt termini i els monetaris, és a dir els que competeixen directament amb les impositcions bancàries, els fons que han sofert disminucions més accentuades de patrimoni (-37,6% i -37,0% respectivament). La caiguda de les cotitzacions borsàries i la necessitat de liquiditat dels particulars han provocat també sortides netes de capital dels fons d'inversió de renda variable. El patrimoni dels fons garantits ha crescut alternativament un 2,8% passant a ser, amb 47.119,6 milions d'euros, la tipologia de fons amb més volum de recursos. Quant a l'evolució dels Fonstresor Catalunya, en el 2010 ha estat similar a la de la resta de fons d'aquesta categoria i ha tingut una pèrdua de participis del 58,5%, mentre que el volum de patrimoni ha caigut un 75% i s'ha situat en 21,4 milions d'euros.



LA REESTRUCTURACIÓ DEL SISTEMA FINANCER ESPANYOL

Santiago Carbó. *Universitat de Granada*

A l'hora de descriure el procés de reestructuració del sector bancari a Espanya, cal partir de dues premisses. La primera és que, en el moment de lliurar aquest text, es tracta d'un procés viu i dinàmic, no tancat encara i amb conseqüències de llarg termini. La segona premissa és que en aquesta descripció es pot considerar tant el vessant regulatori i legal més propi del procés, com la política econòmica de la reestructuració a Espanya.

En aquest sentit, per tal de motivar el per què de la intensa reforma bancària que es va posar en marxa a Espanya des de 2009, tal com mostra el diagrama d'aquest requadre, la reestructuració ha passat per tres fases; la primera és la d'assumpció de la dependència financera i dels problemes de liquiditat pels venciments de deute; la segona fase es correspon amb l'assumpció del problema fonamental de fons, la solvència i la necessitat de transparència i informació sobre l'exposició de les entitats financeres espanyoles al risc immobiliari i d'altres actius; la tercera fase es correspon amb la resolució del procés i els mecanismes de sortida, una fase en la que és determinant la generació de la necessària credibilitat a l'exterior perquè el sector bancari espanyol assoleixi l'estabilitat. En aquest punt, la publicació de les necessitats de capital per part del Banc d'Espanya el 10 de març de 2011 –xifrades en 15.142 milions d'euros– és la millor i única estimació oficial amb què es compta fins a la data.

Quina ha estat, en tot cas, la seqüència dels esdeveniments regulatoris i la seva motivació? Fins a l'estiu de 2009, la crisi financera s'havia tractat a Espanya, fonamentalment, com un problema de liquiditat i fins

aquests moment només havia destacat la creació, pel Decret-lleí 6/2008, del Fons per a l'Adquisició d'Actius Financers (FAAF), «amb la finalitat de fomentar el finançament a empreses i particulars residents a Espanya».

Poc a poc, però, l'escenari macroeconòmic a Espanya s'agreuja, amb l'atur augmentant de forma significativa i amb els actius immobiliaris perdent valor, la qual cosa repercutia inevitablement sobre la morositat, el deteriorament d'actius i, en definitiva, en la solvència bancària. Per afrontar aquest problema va caldre esperar a l'aprovació del Reial Decret-lleí 9/2009, de 26 de juny, sobre reestructuració bancària i reforçament dels recursos propis de les entitats de crèdit, que proposa un model de reestructuració bancària articulat al voltant d'una nova institució creada a aquest efecte, el Fons de Reestructuració Ordenada Bancària (FROB). El desenvolupament del FROB apostava per la recerca de solucions privades a les dificultats de viabilitat de les entitats de crèdit i –el que és tant o més important i ha definit el procés fins ara– per solucions ordenades. Igualment, s'establien mesures per afrontar aquestes debilitats, amb l'aportació de fons per part del FROB i/o eventualment dels Fons de Garantia de Dipòsits en entitats de crèdit. Simplificant, el FROB obria quatre grans escenaris per a les entitats financeres, no excloents entre elles i amb possibilitat de canviar d'una situació a una altra en el curt termini: i) Qualsevol entitat la solvència de la qual estigués demostrada podia seguir el seu propi camí i desenvolupar les seves pròpies estratègies de finançament, creixement i integració; ii) es preveia que un determinat nombre d'entitats no entrés

Diagrama 1. La reestructuració bancària a Espanya: fases i motivació



en el supòsit anterior i presentés alguns dubtes sobre la seva viabilitat, i a partir d'aquest fet es plantejaven escenaris del que havia de ser l'entitat, almenys per un horitzó de tres anys; iii) es contemplava també una tercera via, per a situacions de dubtes importants, sobre la viabilitat d'entitats financeres en les que el Banc d'Espanya podria intervenir directament l'entitat d'acord als supòsits legals que li permetia la Llei de Disciplina i Intervenció; iv) en aquell moment, es va considerar fins i tot un quart supòsit en el que es permetria eventualment que aquelles entitats que no presentessin problemes de viabilitat, però es volguessin fusionar, podrien sol·licitar ajuda financera del FROB per fer-ho en les millors condicions de solvència, de manera semblant a com s'havia fet en altres països europeus. Això sí, amb el seguiment del Banc d'Espanya.

En paral·lel als processos d'integració i reestructuració que s'anaven produint a l'emparedat del FROB, en la primera meitat de 2010, també s'anava generant un clima de desconfiança en les economies perifèriques europees, en el que s'ha anomenat la «crisi del deute sobirà». Aquestes circumstàncies va traslladar a un primer pla la recerca de credibilitat sobre la capacitat de les entitats financeres espanyoles per afrontar els riscos acumulats en els seus balanços en els anys anteriors a la crisi. Un primer acte de rellevància en la recerca d'aquesta credibilitat va tenir lloc el 23 de juliol de 2010, que es van donar a conèixer els resultats d'aquestes proves per a la banca europea. En el curt termini, el sector bancari espanyol va sortir reforçat, en la mesura que es va produir una significativa reducció del risc-país. Això sí, la incertesa no va desaparèixer i l'assoliment de la desitjada estabilitat a llarg termini va seguir dependent de la manera com es concretés el procés de reestructuració bancària.

Tanmateix, a mesura que avançava el procés de reestructuració, la crisi del deute s'agreujava i els acords internacionals de Basilea III que s'anaven concretant feien èmfasi en un important enduriment de la regulació de solvència. A Espanya, el marc de referència avançat pel FROB i la tipologia de processos d'integració que s'anaven produint –protagonitzats per les caixes d'estalvis– demanaven algunes concrecions en aspectes fonamentals de l'activitat de les caixes d'estalvis, i en particular, pel que fa a la seva capitalització i estructura jurídica. El RD-I 11/2010, d'òrgans de govern i altres aspectes del règim jurídic de les caixes d'estalvis, va representar un canvi legal de transcendència molt significativa. En sentit genèric, es va presentar per tal de facilitar l'entrada de capital privat a les caixes d'estalvi per diverses vies. La reforma introduïa novetats importants en l'àmbit de les quotes participatives, l'estructura de propietat que les caixes d'estalvi podien adoptar i altres aspectes entre els que destacava la possibilitat d'extensió del FROB per a entitats solventes que, en escenaris especialment adversos (d'estrès) poguessin travessar dificultats, fins i tot encara que no participessin en processos d'integració.

La reforma va introduir novetats importants quant als models de caixes d'estalvis que es poden adoptar en l'àmbit de la possible entrada de capital privat que tinguin. S'hi establia la possibilitat d'«exercici indirecte de l'activitat», que representa la cessió de tot el negoci financer de la

caixa (o una part, si es prefereix) a un banc. Les caixes que optessin per aquest model conservarien la seva naturalesa jurídica. En aquest cas, la caixa ha de participar en aquell banc en el 50% dels seus drets de vot i el banc podrà utilitzar en la seva denominació social i en la seva activitat expressions que permetin identificar el seu caràcter instrumental, incloses les denominacions pròpies de la caixa d'estalvis de la que depengui. Una altra possibilitat és la transformació de la caixa en fundació de caràcter especial i segregar les seves funcions financeres de les benèfico-socials. Les caixes que optin per aquesta opció hauran de traspasar tot el seu patrimoni afecte a l'activitat financera a un banc a canvi d'accions d'aquest últim. Es transformaran en fundacions de caràcter especial i perdran la seva condició d'entitat de crèdit. La fundació centrarà la seva activitat en l'atenció i el desenvolupament de la seva obra social, per a la qual cosa podrà portar a terme la gestió de la seva cartera de valors. Els SIP mereixen una atenció particular. En termes pràctics, el SIP és un mecanisme de suport i defensa mutus entre les entitats integrants, l'objectiu primordial de les quals és garantir la liquiditat i solvència de tots els seus membres, i al mateix temps permet a cada membre mantenir la seva identitat i personalitat jurídica. No es tracta d'una fusió, ja que les entitats integrants mantenen la seva forma jurídica, la seva capacitat de decisió i la seva independència econòmica. En el cas del SIP, el RD-I 11/2010 va confirmar que la societat central havia de ser una societat anònima i que les caixes participants havien de representar, almenys, un 50% de l'accionariat. És important assenyalar que l'escissió de qualsevol entitat o entitats del SIP ha de ser aprovada pel Banc d'Espanya, que podria denegar-la en el cas que consideri que aquesta escissió amenaça la viabilitat de l'entitat integrada o alguna de les seves parts.

L'evolució de la crisi del deute sobirà durant 2010 i 2011, i la persistència dels dubtes que els inversors internacionals mantenien sobre la capacitat de les entitats financeres espanyoles per solucionar els problemes de solvència, –així com també sobre les estructures d'integració que s'estaven formant i la seva governança– va necessitar noves iniciatives regulatòries. En aquest sentit, es va desenvolupar el RD-I 2/2011 de reforçament del sistema financer. El RD-I 2/2011 proposa noves exigències de capital a les entitats financeres, que s'aproximen a les exigències de capital previstes a Basilea III. Aquestes noves exigències són:

- Un 8 per 100 dels actius ponderats per risc en cada moment.
- L'exigència s'eleva al 10 per 100 per a aquelles entitats que verifiquin que tinguin una proporció més gran del 20 per 100 en els mercats majoristes i que no hagin col·locat enfront de tercers inversors almenys el 20 per 100 del seu capital social. En aquest RD-I de reforçament, el FROB assumeix un paper catalitzador en el procés de reestructuració. La reforma del funcionament del FROB inclou l'autorització per adquirir accions del capital social de les entitats financeres per tal de reforçar els seus recursos propis, mitjançant un període limitat de temps, amb la condició que l'entitat apliqui un pla de recapitalització amb possibles compromisos referits als costos d'estructura, govern corporatiu i altres.

Quines són les necessitats de capital que poden resoldre el problema de solvència plantejat en el RD-I 2/2011? El 10 de març de 2011 el Banc d'Espanya va proporcionar una llista individualitzada per entitat de les necessitats de capital per complir el que estableix el Reial-Decret-Llei 2/2011 de Reforçament del Sistema Financer. L'import total de les necessitats estimades va ser de 15.152 milions d'euros. Aquesta xifra sembla una quantitat assumible i, tenint en compte que les estimacions d'algunes consultores respecte a aquestes necessitats van ser significativament més grans, les necessitats calculades pel Banc d'Espanya van poder semblar, per a alguns, una mica reduïdes. Quan el Banc d'Espanya ha determinat les necessitats de capital, és bastant clar a què es refereix; bàsicament, s'avaluen uns estats comptables, es calculen els actius ponderats per risc i la ràtio de *core capital* resultant. La diferència entre la ràtio calculada i l'exigida a partir de setembre són les necessitats de capital. Cal tenir en compte, igualment, que a més dels 15.152 milions d'euros corresponents a capital que s'ha d'acumular abans de setembre de 2011, el FROB ja ha fet aportacions al sector

bancari per 11.559 milions d'euros. D'altra banda, l'esforç addicional més gran ha vingut per la banda de les provisions. Com ha informat el Banc d'Espanya mateix, aquestes últimes setmanes, des de 2008, ja s'han fet provisions específiques contra resultats per 53.000 milions d'euros. A més, del fons de provisions genèriques s'han utilitzat 16.000 milions d'euros. I el que és probablement més rellevant, s'han fet provisions específiques addicionals, en aquest cas contra reserves, per 22.000 milions d'euros des de l'aprovació del FROB.

Això sí, les pèrdues es mouen de manera dinàmica i les necessitats de capital estimades pel Banc d'Espanya són, per definició, estàtiques. D'aquí que s'hagin produït i es puguin produir divergències en el futur, més encara quan els exercicis d'estrès que s'estan escometent en el sector bancari europeu poden tenir un sentit una mica més dinàmic, almenys pel que fa a possibles pèrdues en escenaris adversos. Queden, per tant, reptes pendents i, molt probablement, operacions corporatives i financeres de gran rellevància per al sector bancari espanyol al mig i llarg termini.

4. Resum

L'absència de tensions inflacionistes rellevants i la necessitat de consolidar la senda del creixement han portat la Reserva Federal i el Banc Central Europeu (BCE) a mantenir els seus tipus d'intervenció en els mínims històrics establerts a mitjan 2009. El dubtes creixents sobre la sostenibilitat de les finances públiques a alguns països de la zona euro van acabar generant una crisi de confiança, i va ser necessari prendre mesures excepcionals per ajudar als països membres que experimentessin perturbacions financeres o econòmiques greus. El BCE, per la seva banda, va posar en marxa un programa de compra de valors en els mercats secundaris de deute públic i privat, alhora que incrementava considerablement la liquiditat prestada a les entitats de crèdit.

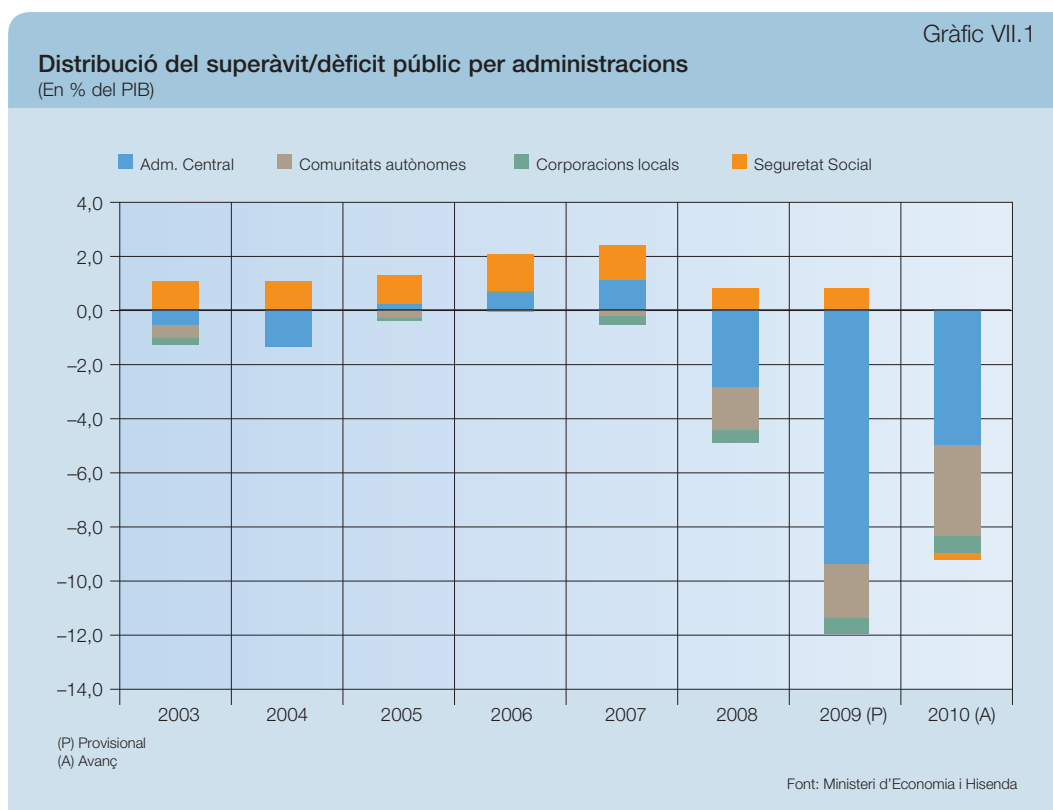
Pressionats pels esmentats episodis de turbulències, la feblesa de l'activitat econòmica, l'increment de la morositat i les pèrdues generades pel deteriorament dels actius immobiliaris, els beneficis de les entitats de crèdit espanyoles s'han situat en mínims històrics, obligant a prendre dràstiques mesures d'estalvi de costos. Cal destacar en aquest sentit l'intens procés d'integració, mitjançant operacions de fusió o mitjançant la creació de comentats sistemes institucionals de protecció (SIP), que han posat en marxa les caixes d'estalvis en els darrers anys. L'atenció prioritària que, per raons òbvies, han hagut de prestar els equips directius de les caixes als processos de consolidació i la reducció de la xarxa comercial han estat amb tota seguretat els causants principals dels major dinamisme que han mostrat els bancs l'exercici de 2010, i que s'ha traduït en el consegüent guany de quota de mercat. Les caixes continuen mantenint, no obstant, una posició hegemònica a Catalunya, atès que capten el 68,8% dels dipòsits de la població i concedeixen el 57,3% dels crèdits

Pel que fa als mercats de valors, l'Ibex 35 va tancar el 2010 en els 9.859,1 punts, acumulant unes pèrdues anuals del 17,4%, que contrasten amb els guanys, del 16,1% i del 10,3% respectivament, que han assolit el Dax Xetra alemany i el Footsie 100 anglès.

VII El sector públic

1. Els comptes de les administracions públiques al 2010: tancament pressupostari

La lleugera millora de l'activitat econòmica juntament amb els plans d'austeritat, aprovats a mitjan any, han provocat una evolució favorable de les finances públiques. Així, al 2010, el dèficit del conjunt de les administracions públiques espanyoles va assolir la xifra de 98.227 milions d'euros, el 9,24% del PIB. Aquesta quantia suposa una reducció del dèficit del 17% en relació amb l'enregistrat l'exercici 2009, que finalment va ser del 11,13% del PIB. Aquest comportament favorable ha permès complir amb l'objectiu de reducció global del dèficit que estava fixat en el 9,3% del PIB (gràfic VII.1).



L'administració que ha tingut una millor evolució és la central ja que ha reduït el seu dèficit un 47% i s'ha situat en el 4,97% del PIB. Són dos els principals factors explicatius. D'una banda, l'increment de recursos procedents de l'augment dels tipus impositius de l'IVA, i de l'altra, la contenció de la despesa pública que s'ha reduït un 6% en gairebé totes les partides, excepte en pagament d'interessos.

En canvi, les administracions de la Seguretat Social van tancar l'exercici 2010 amb un dèficit del 0,24% del PIB, fet altament inusual. L'explicació rau en l'aportació negativa del Servei Públic d'Ocupació Estatal (0,29%) i dels Fons de Garantia Salarial (0,06%), atès que el Sistema de Seguretat Social va tenir un superàvit del 0,11% del PIB.

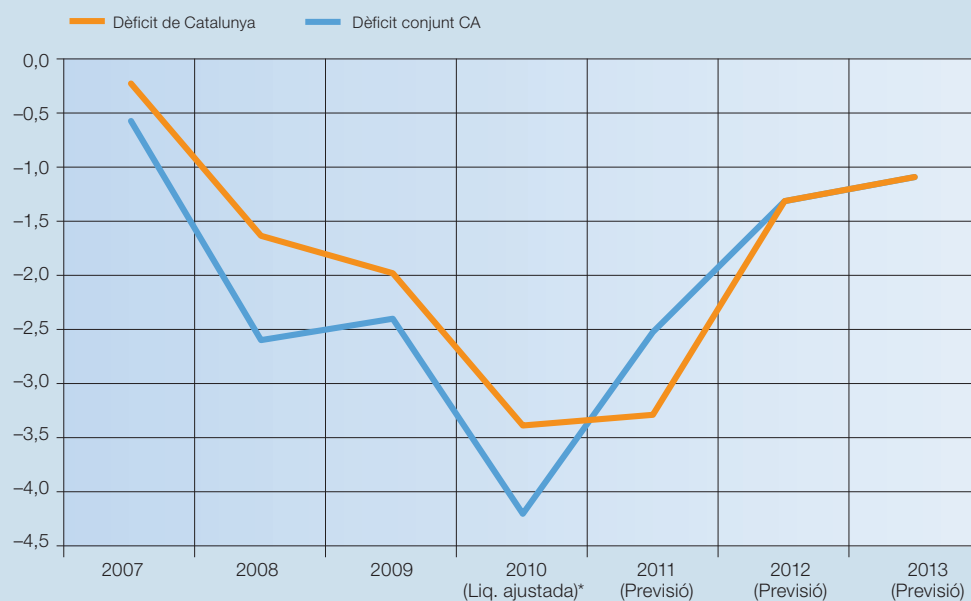
Pel que fa a les comunitats autònomes, aquestes van assolir un dèficit lleugerament superior a l'establert com a objectiu en la senda de consolidació fiscal (3,39% del PIB en relació amb el 3,1%). Darrera d'aquesta xifra es troben comportaments molt heterogenis per part de les diferents comunitats autònomes. Així, el Ministeri d'Economia ha classificat les comunitats en diferents grups en funció de si han complert o no amb l'objectiu de dèficit públic fixat per al 2010. Catalunya es troba en el grup de les que han tancat l'exercici 2010 amb una considerable desviació respecte a l'objectiu inicial i, per tant, necessiten adoptar mesures que recondueixin els seus desequilibris amb la major fermesa possible.

Les corporacions locals també van tancar l'exercici amb un balanç lleugerament pitjor que el previst, ja que han acumulat un dèficit que suposa el 0,64% del PIB, quan la previsió recollida a la senda de consolidació fiscal era d'un 0,6%. En aquest cas, la diversitat de casos és encara més notòria, atès que conviu entitats amb unes finances sanejades amb entitats amb importants problemes financers.

Pel que fa referència al volum d'endeutament i segons dades del Banc d'Espanya, el volum de deute del conjunt de les administracions públiques en relació amb el PIB en el tancament de l'any 2010 s'ha situat en el 60,1% del PIB, 6,8 punts més que l'any 2009 que va tancar amb un volum del 53,3%. El repartiment del deute per administracions és el següent: 45,9% administració central, 10,9% comunitats autònomes i 3,3% entitats locals. Per al 2011, segons els pressupostos generals de l'Estat, s'estima que aquesta ràtio global augmenti fins al 68,7%.

Evolució del dèficit públic de l'administració autonòmica de Catalunya en relació amb la del conjunt de comunitats autònomes (En % del PIB)

Gràfic VII.2



*Incloent la liquidació del sistema de finançament 2008 i 2009

Font: Generalitat de Catalunya

La crisi econòmica també ha tingut una incidència directa sobre les finances públiques de la Generalitat de Catalunya que es manifesta de manera sintètica en el nivell de dèficit públic del conjunt de l'administració autònoma. Segons les dades del Pla de Reequilibri Econòmic i Financer de la Generalitat 2011-13, s'estima que el dèficit autonòmic català assoleixi el 3,86% del PIB el 2010, percentatge que augmenta fins al 4,21% del PIB si es té en compte l'efecte derivat de les liquidacions del sistema de finançament dels exercicis 2008 i 2009, ja que aquestes prenen un valor negatiu perquè les bestretes han estat superiors als ingressos que realment corresponen a la Generalitat. Aquest percentatge se situa per sobre tant de les indicacions de la senda de consolidació fiscal establert en el 3,1% com de la mitjana de les comunitats autònomes (3,39%). La previsió per al 2011 és que es redueixi fins al 2,51% i que segueixi aquesta tendència a la baixa en anys posteriors, assolint a l'exercici 2012 un dèficit de l'1,30% i al 2013 l'1,1% (gràfic VII.2).

1.1. Recaptació tributària de l'Administració central a Catalunya

L'Agència Estatal de l'Administració Tributària (AEAT)¹ va recaptar a Catalunya, durant l'any 2010, 31.169 milions d'euros en concepte d'ingressos tributaris, xifra que suposa un increment del 10,3% respecte a l'exercici 2009. Aquest nivell de recaptació suposa un canvi de tendència respecte als dos darrers anys en què els ingressos havien patit caigudes considerables (-13,4% al 2008 i -22,6% al 2009). Es tracta d'un comportament extensible al conjunt de comunitats autònomes, atès que en aquest cas els ingressos tributaris han crescut un 10,9% (quadre VII.1).

Aquesta evolució favorable dels ingressos es deu a una millora de l'evolució de les bases imposables i a l'impuls positiu de les mesures de consolidació fiscal adoptades pel govern. L'impacte d'aquestes mesures al conjunt de l'Estat espanyol puja a 6.140 milions d'euros i justifica 4,3 punts d'augment de la recaptació. Entre aquestes mesures destaquen la supressió parcial de la deducció dels 400 euros (3.890 milions) i l'augment dels tipus impositius de l'IVA (2.010 milions) i dels impostos especials (1.190 milions).

A més, cal destacar l'aportació positiva de les actuacions a favor del control del frau fiscal per part de l'Agència Tributària que han tingut un efecte recaptatori directe en caixa de 10.043 milions, que suposa un creixement del 23,7% respecte al 2009.

L'anàlisi per figures mostra com a Catalunya l'impacte més fort en termes de creixement l'ha tingut l'IVA amb un augment del 36,8% (també al conjunt de comunitats autònomes, que ho ha fet un 46,3%), i s'ha situat en 11.546,8 milions d'euros, un nivell similar al de l'any 2008. A banda de l'augment dels tipus també han contribuït a aquesta evolució favorable la tendència positiva de la despesa final subjecta a l'IVA, que ha remuntat lleugerament després de dos anys de descensos i, de manera especial, la davallada de les devolucions. Aquestes es redueixen per la caiguda de les

¹ 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. 2010

	Milions d'euros	% Catalunya s/ total CA	% s/ total	% variació 2009/2010	
				Catalunya	Total CA
Impostos directes	17.461,7	21,1	56,0	-1,3	-1,3
-IRPF	13.634,4	21,3	43,7	2,1	4,3
-Impost s/ societats	3.455,4	21,4	11,1	-14,0	-19,7
-IRNR	358,5	14,0	1,2	14,1	9,5
Impostos indirectes	13.457,5	18,7	43,2	29,7	29,2
-IVA	11.546,8	23,5	37,0	36,8	46,3
-Impostos especials	965,9	4,9	3,1	-11,2	2,4
-Tràfic exterior	611,0	40,2	2,0	16,3	15,4
Taxes i altres ingressos	250,0	19,6	0,8	35,8	18,0
Total	31,169,2	20,0	100,0	10,3	10,9

Font: Agència Estatal de l'Administració Tributària

devolucions sol·licitades de l'IVA anual, en gran part per la possibilitat d'acollir-se a devolució mensual aquest any. La combinació d'una pujada de tipus, els aplaçaments i la primera caiguda històrica de les sol·licituds de devolució ha suposat que a l'any 2010 l'IVA enregistri el creixement més alt de tota la seva història tant a Catalunya com al conjunt de l'Estat.

L'impost sobre el tràfic exterior també experimenta un increment positiu de l'ordre del 16,3%, fruit del comportament positiu de les importacions.

Quant als impostos directes, destaca el lleuger augment del 2,1% de l'IRPF a causa de la supressió de la deducció dels 400 euros i l'augment del tipus de retenció dels rendiments del capital al 19%, mesures que han més que compensat l'evolució lleugerament negativa de la renda bruta de les llars, especialment la massa salarial, les rendes empresarials i els rendiments del capital mobiliari.

Pel que fa a l'impost de societats, és dels tres principals impostos el que continua mantenint una tendència a la baixa, si bé d'una manera menys pronunciada que l'any anterior. La recaptació obtinguda per aquest impost a Catalunya va ser de 3.455,4 milions d'euros, un 14,0% menys que l'any 2009. Al conjunt de l'Estat espanyol va caure un 19,7%. Les causes d'aquest descens es poden atribuir a una caiguda dels beneficis empresarials a conseqüència de les majors dotacions per insolvències realitzades per les entitats financeres, a la desaparició dels elevats beneficis atípics que es van donar en alguns grups empresarials i a l'impacte de la deducció per llibertat d'amortització amb manteniment de l'ocupació. Aquestes davallades no s'han vist compensades per la recuperació del valor afegit empresarial i la menor pressió dels costos salarials i financers. Així, tots els conceptes recaptatoris de l'impost registren taxes negatives: les retencions de capital mobiliari i sobre fons d'inversió (al voltant del -13% en ambdós casos), els pagaments fraccionats (-20,2%) i la quota diferencial neta (-27,0%). La conseqüència és que l'impost sobre societats continua presentant taxes de creixement negatives. De fet, és el tercer descens anual consecutiu que deixa la seva recaptació al seu nivell més baix en els darrers dotze anys (gràfic VII.3).

Evolució de la recaptació dels principals impostos a Catalunya

(Milions d'euros)



Font: Agència Estatal de l'Administració Tributària

Les taxes i altres ingressos van incrementar la seva recaptació en un 35,8%, i van aportar 250 milions d'euros fruit, en part, de l'impuls dels interessos de demora i recàrrecs de constrenyiment sobre els ingressos per ajornaments.

1.2. Liquidació dels ingressos de la Generalitat de l'exercici 2010

Els ingressos no financers liquidats a 31 de desembre del 2010 van disminuir un 12,5% respecte de l'exercici 2009. Els impostos directes van ser els que van suportar una caiguda més important (24,2%), a causa de l'evolució de la bestreta a compte del tram autonòmic de l'IRPF (-13,7%), que correspon a l'estimació del Ministeri d'Economia i Hisenda a l'inici de l'exercici.² D'altra banda, l'impost que ha tingut una davallada més acusada és l'impost sobre successions i donacions que ha caigut un 28,4% com a conseqüència de la reforma establerta a la Llei 26/2009, que redueix substancialment la tributació. Els impostos indirectes, per la seva part, van caure un 11,9% a causa, en gran part, de l'evolució determinada per l'estimació inicial dels ingressos a compte de l'IVA (-25,5%). Els impostos vinculats al sector immobiliari, transmissions patrimonials i actes jurídics documentats van tancar l'exercici amb una taxa de creixement negativa del 2,1%, taxa més moderada que en anys anteriors.

² Cal remarcar que aquestes dades són bestretes fetes pel Govern central a partir de les dades consignades en el pressupost inicial. Es previsible que amb les dades liquidades aquestes quanties augmentin en concordança amb l'augment de recaptació dels impostos estatals.

Les transferències corrents van caure un 6,4% respecte de l'exercici 2009 per la reducció de les transferències estatals a les corporacions locals, en les quals la Generalitat només actua d'entitat transmissora de recursos, per la caiguda del 15,2% del Fons de suficiència, pels menors recursos procedents de l'acord pel finançament sanitari, per la bestreta a compte del nou model de finançament establert en l'Acord 6/2009 del Consell de Política Fiscal i Financera, que inclou el finançament de la policia autonòmica, la compensació per la supressió de l'impost sobre el patrimoni i la participació en els fons addicionals i que es va reduir en un 23,6%. En canvi, la partida d'altres transferències corrents va augmentar un 91,9%. Per la seva banda, les transferències de capital van augmentar un 4,1%.

Al seu torn, els ingressos per passius financers (emissió de deute i obtenció de crèdits) es van incrementar en un 79,3%, i es van situar en 9.735,0 milions d'euros (quadre VII.2).

Liquidació dels ingressos de la Generalitat de Catalunya a 31 de desembre de 2010 (Milions d'euros)

Quadre VII.2

	2010	2009	% variació 2010/09
Impostos directes	6.158,5	8.128,9	-24,2
- 50% IRPF	5.472,5	6.340,7	-13,7
- Impost sobre successions i donacions	658,8	919,8	-28,4
- Impost sobre patrimoni persones físiques	13,1	1,8	620,0
- Liquidació pendent IRPF Tram autonòmic		853,2	-100,0
- Impost sobre grans establiments comercials	14,0	13,2	6,4
Impostos indirectes	5.991,7	6.800,5	-11,9
- Impost sobre transmissions patrimonials i AJD	1.398,2	1.428,7	-2,1
- 50% Impost sobre el Valor Afegit (IVA)	2.438,8	3.272,5	-25,5
- 58% Impost especial sobre consums específics	2.154,7	2.099,3	2,6
Taxes, preus públics i altres ingressos	482,1	459,8	4,8
Transferències corrents	10.029,0	10.713,4	-6,4
- Fons de suficiència	2.495,6	2.944,3	-15,2
- Acord de finançament sanitari	185,6	215,2	-13,8
- Finançament corporacions locals	2.543,2	3.136,2	-18,9
- Acord 6/2009 CPFF	2.431,7	3.181,3	-23,6
- Altres	2.372,9	1.236,3	91,9
Ingressos patrimonials	13,9	27,5	-49,4
Alienació inversions	0,3	0,1	101,6
Transferències de capital	1.241,5	1.192,1	4,1
Total ingressos no financers	23.917,0	27.322,3	-12,5
Variació actius financers	4,6	28,1	-83,7
Variació passius financers	9.735,0	5.428,1	79,3
TOTAL INGRESSOS	33.656,6	32.778,5	2,7

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

2. Els pressupostos de les administracions públiques per al 2011

2.1. Els pressupostos generals de l'Estat

Els pressupostos generals de l'Estat per al 2011 s'emmarquen dins de la política econòmica dissenyada pel govern que es fonamenta en dos principis bàsics: austeritat i reformes. Austeritat en la despesa pública per poder complir amb els objectius de dèficit fixats en procés de consolidació fiscal i poder, així, facilitar l'accés al crèdit en condicions assequibles, tant al sector públic com al sector privat. Reformes per dotar de més competitivitat a l'economia espanyola i, per aquesta via, impulsar-ne el creixement i reduir l'atur.

El principal objectiu fixat en els pressupostos generals de l'Estat per al 2011 és aprofundir en el fort procés de consolidació fiscal que es va iniciar amb els pressupostos del 2010 i que es va reforçar amb les mesures adoptades a meitat d'any (Pla d'acció immediat i el Pla d'austeritat de l'administració general de l'Estat per al 2011-13). En concret, es pretén que l'administració central (incloent Seguretat Social) redueixi el seu dèficit 2,1 punts de PIB i se situï en el 4,4% del PIB. Per aconseguir aquest objectiu s'ha aprovat un ajust pressupostari que afecta a tots els capítols de despesa excepte als corresponents al cost de l'endeutament públic. En concret, les despeses per pagament d'interessos augmenten un 18,0% respecte als pressupostos del 2010 i les amortitzacions un 31,1%. Per contra, les despeses en inversions cauen un 32,9%, les transferències de capital un 34,1%, les transferències corrents un 10,8%, les compres de béns i serveis un 6,2% i les despeses de personal un 2,7%. D'aquesta manera la reducció global del conjunt de les despeses no financeres és d'un 9,9%. Cal tenir present que el nou model de finançament autonòmic provoca una caiguda en les transferències corrents, atès que una part dels recursos que en el pressupost passat anaven destinats a les comunitats autònomes per transferències, amb el nou model són ingressos impositius.

Malgrat la reducció de la despesa pública la prioritat del govern continua essent la despesa social, que es materialitza en el conjunt d'actuacions de protecció i promoció social. Aquestes aglutinen el 55,4% del total de la despesa consolidada (capítols de l'1 al 8) i creixen, en el seu conjunt, un 1,8% en relació amb el pressupost del 2010. Aquesta tendència és fruit del comportament de les pensions que representen el 35,5% del total de la despesa i que augmenten un 3,6% a conseqüència de l'increment del col·lectiu de pensionistes i per l'actualització de les pensions més baixes (el pressupost previst és de 112.216 milions d'euros). També contribueix a aquesta favorable tendència l'increment del 22,1% del programa gestió i administració de la Seguretat Social a causa de la major dotació del Fons de Reserva de la Seguretat Social que s'espera poder realitzar a partir del superàvit del 0,4% del PIB de la Seguretat Social, el qual permetrà la compra d'actius. En canvi, la resta de polítiques que estan dins d'aquesta rúbrica redueixen el seu import. Destaca la reducció de la política de desocupació en un 1,6% a conseqüència del desplaçament de perceptors des del nivell contributiu al nivell assistencial. Tot i així, continua essent la tercera política amb més pes dins del pressupost consolidat ja que representa el 9,6% de la despesa total (30.474 milions d'euros).

De la resta de polítiques amb major pes pressupostari destaquen les transferències a altres administracions públiques que, tot i que es redueix en un 41,8% la seva dotació pressupostària, suposen el 13,5% del total de la despesa consolidada (42.811 milions). La seva important davallada

s'explica fonamentalment (més d'un 70%) pel canvi de model del sistema de finançament autonòmic, però també per la reducció de les dotacions al Fons de compensació interterritorial i a la resta de transferències cap a les comunitats autònomes, així com la finalització de les actuacions finançades pel Fons Estatal per a l'Ocupació i la Sostenibilitat Local que rebien les entitats locals.

Els pressupostos també estableixen com a prioritats la despesa en R+D+I, en educació i en infraestructures, com a elements fonamentals per a incrementar el creixement de l'economia espanyola. No obstant, la política d'R+D+I redueix la seva dotació pressupostària en un 7,4% (els recursos assignats pugen a 8.586 milions), educació en un 8,0% (2.843 milions) i infraestructures en un 38,3% respecte al pressupost per al 2010 (8.837 milions d'euros). Per poder dur a terme les infraestructures que es consideren prioritàries el Ministeri de Foment ha elaborat un pla extraordinari d'infraestructures que facilitarà la col·laboració entre el sector públic i privat per al finançament de determinats projectes durant tot el període d'utilització de la infraestructura.

Per primera vegada des de fa molt anys, el pressupost consolidat de l'administració pública central per a l'any 2011 presenta una taxa de variació anual negativa, amb una reducció del 6,1%, i se situa en 362.788 milions d'euros.

Pel que fa als ingressos, es preveu una reducció del 4,3% dels ingressos no financers consolidats, que assolirà un total de 255.909,95 milions d'euros. Aquesta reducció es deu, en gran mesura, al nou sistema de finançament de les comunitats autònomes que suposa un major volum de cessió d'impostos cap a aquestes administracions. Si es consideren els ingressos només de l'Estat abans de descomptar la participació de les administracions territorials en l'IRPF, IVA i Impostos Especials la previsió és que aquests augmentin un 5,7% respecte l'avanç de liquidació del 2010, i que se situïn en 178.917 milions d'euros, en línia amb el que ha succeït l'any 2010. El conjunt d'ingressos impositius es preveu que augmenti un 6,2%, a conseqüència d'una previsió de recuperació de l'activitat econòmica i de l'efecte positiu d'algunes modificacions normatives en les principals figures tributàries que generen un impacte recaptatori positiu. En concret, es preveu que l'IRPF augmenti en un 6,2% la seva recaptació fruit de canvis normatius, com la desaparició parcial de la deducció de 400 euros, l'eliminació de la deducció de 2.500 euros per naixement o adopció, augment dels tipus impositius per a les rendes més altes, limitació de la quantia subjecta a deducció en el cas de les rendes plurianuals, limitació de les deduccions fiscals per adquisició o lloguer d'habitatge, entre d'altres. L'impost sobre societats s'espera que augmenti un 9,3% a conseqüència de la millora dels beneficis empresarials. Pel que fa als impostos indirectes, la recaptació estimada de l'IVA es preveu que creixi un 7,3% per l'impacte recaptatori de la pujada dels tipus general i reduït que va entrar en vigor l'1 de juliol del 2010.

El compte financer del conjunt de l'administració central, incloent 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 2011, 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 -25.787,9 milions d'euros, que suposa que els ingressos corrents no són suficients per fer front a la despesa corrent. Val a dir que, respecte al 2010 (aquest indicador es va

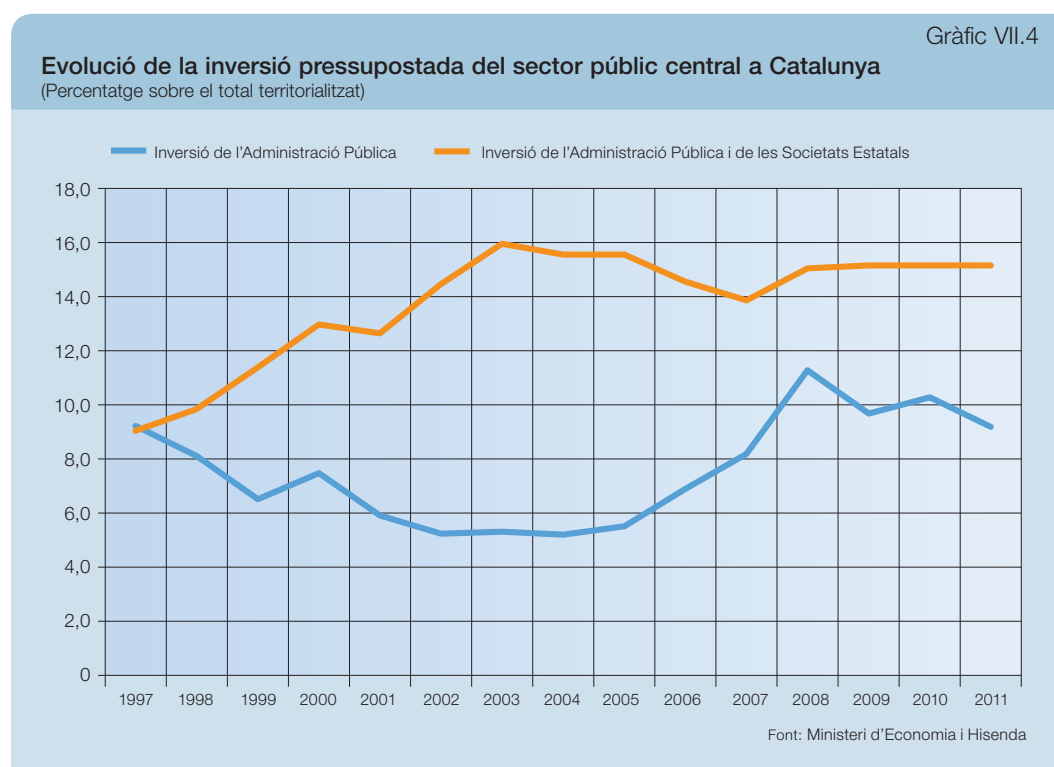
preveure en -39.184,9 milions), s'espera una millora quantificada en 13.397,0 milions. Si s'afegeixen les despeses per amortitzacions de crèdit s'obté l'estalvi net, indicador que mostra la part dels recursos generats pel pressupost corrent que realment queda disponible per a finançar les despeses de capital. Aquest indicador es preveu que sigui de -72.584,5 milions, xifra molt similar a la de l'exercici 2010 (-74.888,7 milions).

Pel que fa al dèficit públic o no financer (diferència entre els ingressos i les despeses no financeres) es preveu que se situï en 41.515,3 milions d'euros, quantia que suposa una reducció del 33,6% en relació amb el 2010. Així, doncs, les previsions pressupostàries per al 2011 posen en evidència la debilitat de les finances públiques de l'administració central si bé es constata una millora en relació amb el 2010.

2.1.1. La inversió directa de l'Estat a Catalunya

Amb la finalitat de complir amb els objectius de dèficit, el Govern central va aprovar el Pla d'Acció Immediata 2010 i el Pla de Revisió de la Despesa de l'Administració General de l'Estat 2010-2013 a meitat de l'exercici 2010. La restricció de la despesa pública que incorporen aquests plans ha comportat una dràstica reducció de la inversió del govern central tant l'any 2010 com en els exercicis 2011-2013.

Així, el sector públic central preveu reduir la inversió directa a Catalunya un 29,7% en relació amb l'any anterior, el mateix percentatge que al conjunt de comunitats autònomes (29,7%). En concret, els pressupostos aprovats per al 2011 consignen un total de 2.548,5 milions d'euros, 1.077,4 milions menys que l'any 2010, però suposa el manteniment del pes relatiu de la inversió a Catalunya en el total de la inversió regionalitzada en el mateix percentatge que el 2010 (15,2%) (gràfic VII.4).



No obstant, l'aplicació de la disposició addicional tercera de l'Estatut d'Autonomia de Catalunya suposa dotar Catalunya d'un volum d'inversió de 3.145,02 milions d'euros, xifra que es correspon amb el 18,59% del total regionalitzat. Per aconseguir complir aquesta normativa, a part de la inversió en activitats productives (no són totes les inversions) es contemplen dotacions per projectes d'infraestructures pendents de determinar (596,5 milions) més 401,94 milions per l'alliberament de peatges d'autopistes. Cal tenir en compte que segons l'esmentada disposició, durant l'exercici 2011 es procedirà a determinar els saldos finals dels exercicis en els que s'ha estat aplicant la norma i la instrumentalització de mesures per a procedir, si s'escau, a la seva cancel·lació.

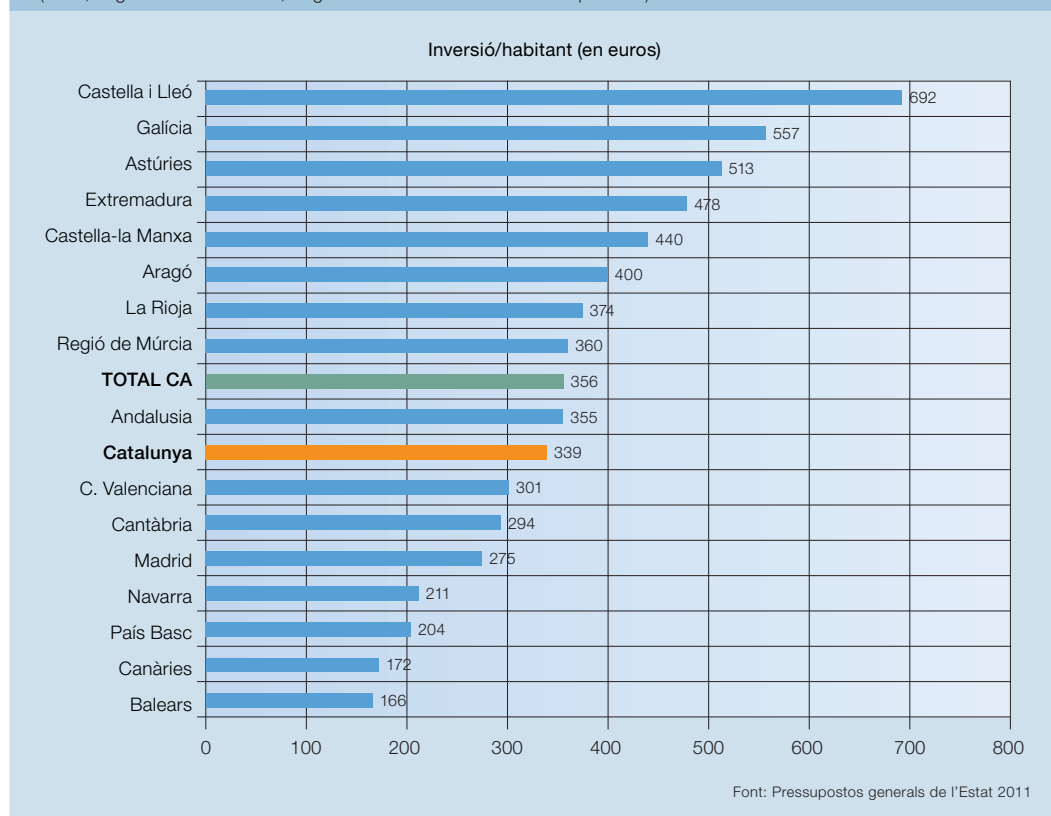
La inversió directa pressupostada de l'Estat i els seus organismes autònoms a Catalunya s'ha reduït un 44,2%, i s'ha situat en 498 milions. Òbviament, són els dos grans ministeris inversors els que més han retallat la seva inversió a Catalunya. En concret, el Ministeri de Medi Ambient i Medi Rural i Marí que ha disminuït la seva inversió directa en un 57,5% (i s'ha situat en 27,18 milions) i el Ministeri de Foment que ho ha fet en un 45,7% (398,57 milions). Pel que fa al conjunt de les empreses públiques, la reducció s'ha previst en un 25,0%, i se situarà en 2.050,43 milions, percentatge altament similar al del conjunt de les comunitats autònomes.

El 85,6% de la inversió que el sector públic central realitza a Catalunya es destina a infraestructures de transport, que suposa 2.181,54 milions d'euros, un 28,9% menys que l'any 2010. Les retallades més importants han estat en aeroports en què es preveu invertir 151,62 milions, un 56,7% menys que en l'exercici 2010, en creació i manteniment de carreteres que amb una dotació pressupostària

Gràfic VII.5

Distribució territorial de la inversió del sector públic central per CA, 2011

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



de 345,25 milions es redueix un 41,8%, segueix la inversió en ports de l'Estat en què la reducció és del 22,7% (els recursos consignats pugen a 192,92 milions) i ferrocarrils amb una davallada del 20,5%. No obstant, aquesta infraestructura és la que continua aglutinant el major esforç inversor per part del sector públic central ja que representa el 68,4% de la inversió en transport i el 58,5% de la inversió total. De fet, 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 11.014,7 milions, xifra que suposa el 39,8% de la inversió del govern central a Catalunya.

Els pressupostos per al 2011 continuen mantenint pràcticament intacta la posició de les diferents comunitats autònomes en relació amb les dotacions d'inversions en termes d'euros per càpita. És a dir, en comparació amb els anys anteriors, la posició relativa de cada comunitat és manté, i la inversió per càpita és més reduïda. A Catalunya la inversió per càpita passa a ser de 339 euros, quan el 2010 es va preveure en 485 euros, però continua situant-se per sota de la mitjana del conjunt de les comunitats autònomes (356 euros), i ocupa la desena posició en el rànquing (gràfic VII.5).

2.2. Els pressupostos de la Generalitat de Catalunya

La convocatòria de les eleccions al Parlament de Catalunya del dia 28 de novembre de 2010 i la consegüent dissolució del Parlament han fet impossible la presentació del Projecte de Llei de pressupostos de la Generalitat de Catalunya per al 2011 dins els terminis necessaris perquè pogués entrar en vigor l'1 de gener del 2011. En conseqüència, el primer dia de l'exercici es va produir una pròrroga automàtica dels pressupostos de l'any 2010 seguint la normativa de finances públiques de Catalunya.

En el moment d'elaborar aquest capítol, el Departament d'Economia i Coneixement està elaborant aquests pressupostos, però no es preveu que s'aprovin abans del juny. És per aquest motiu que aquest apartat no es pot desenvolupar de la manera habitual com s'havia fet fins ara, i només s'ha analitzat el nivell d'endeutament de l'administració autonòmica catalana, atès que el pressupost per a l'any 2010 ja va ser objecte d'estudi i anàlisi en la memòria econòmica de l'any anterior.

No obstant, de la informació facilitada per l'esmentat Departament es desprèn que els pressupostos que està elaborant el govern català tenen com a principals trets bàsics l'austeritat i la credibilitat. En aquest context es planteja per a l'exercici 2011 un escenari d'excepcionalitat amb un ajust molt fort de la despesa pública. Es planteja un ajust global del 10% de la despesa no financera i no finalista que no serà lineal per a tots els àmbits. Així, es preveu un augment important del pagament d'interessos fruit de l'increment de l'endeutament i del seu cost financer. En relació amb els diferents àmbits, s'estima una reducció important en tots ells i s'ha previst presentar uns pressupostos en què la despesa social associada a l'estat del benestar sigui superior a la del 2010 en tres punts. En concret, es preveu que el 2011 els departaments de Salut, Ensenyament i Benestar Social aglutinin el 70% de la despesa del pressupost dels departaments, davant del 67% de l'exercici anterior. Els nous comptes també prioritzaran l'impuls a l'economia productiva amb una injecció significativa a l'Institut Català de Finances, perquè pugui dur a terme una política activa de facilitació del crèdit.

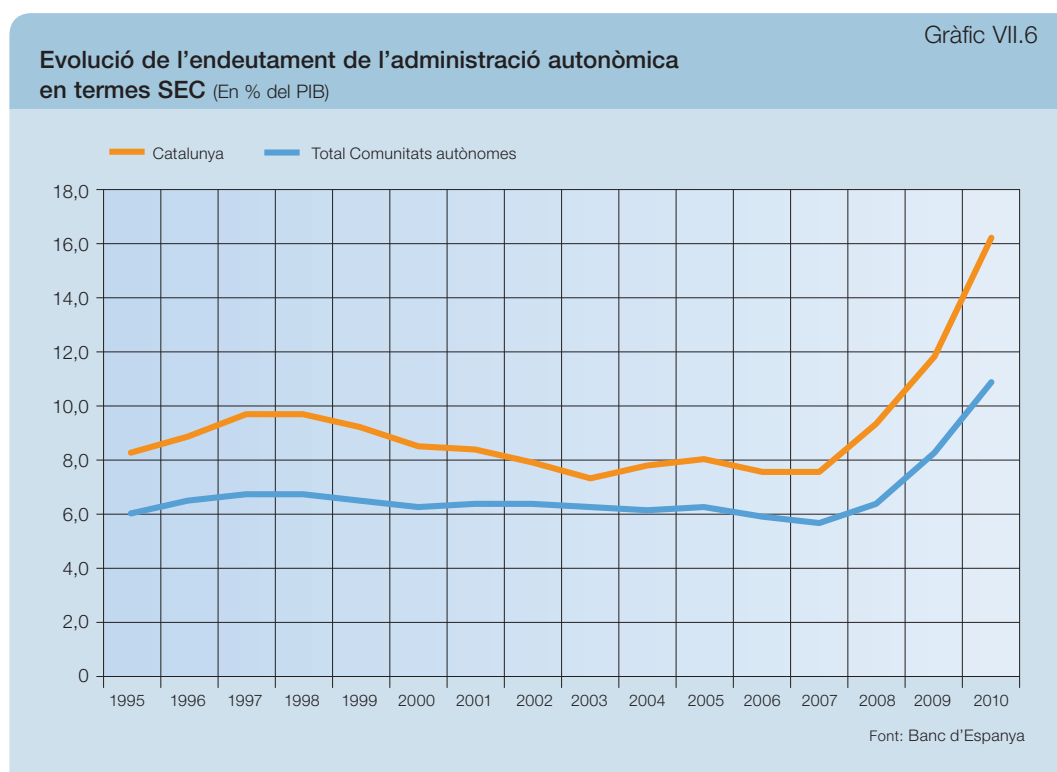
Pel que fa referència als ingressos, cal destacar l'ampliació de la bonificació de les herències rebudes entre familiars de primer grau, la qual cosa reduirà de manera important la recaptació obtinguda per l'impost sobre successions i donacions.

Quant a l'objectiu de dèficit per al 2011, es preveu que se situï per sobre del 2% i que els tres anys següents s'ajusti al pla d'estabilitat aprovat a l'últim Consell de Política Fiscal i Financera: 1,3% el 2012, 1,1% el 2013 i 1,0% el 2014.

2.3. El recurs a l'endeutament

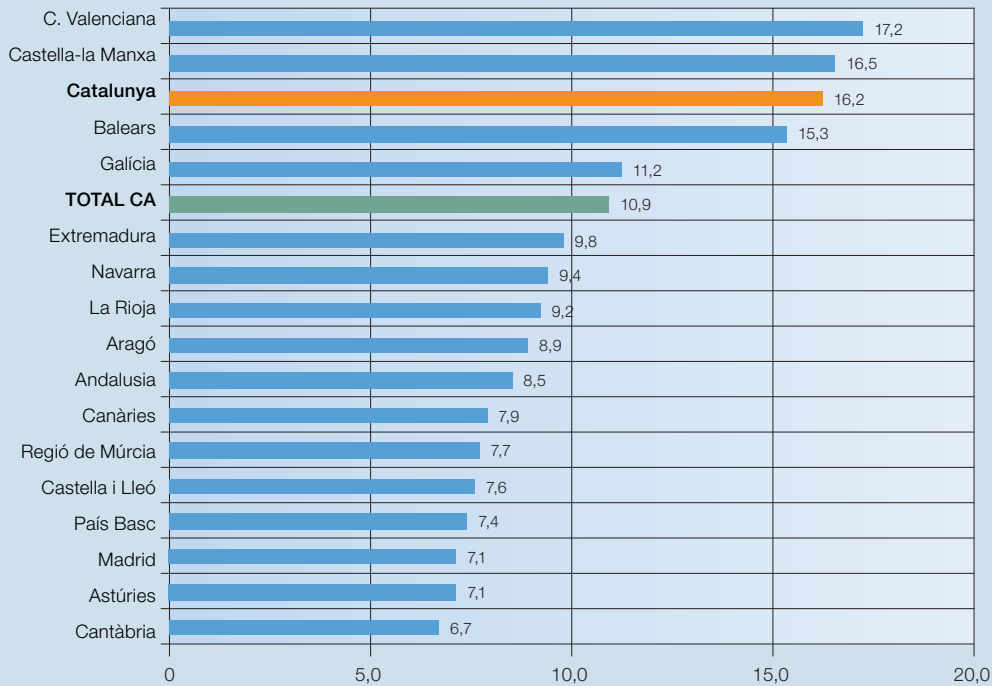
La tendència negativa dels indicadors pressupostaris es manifesta també en un fort augment de l'endeutament, tant en termes absoluts com en relació amb el PIB. Així, segons dades del Banc d'Espanya, l'endeutament de la Generalitat al quart trimestre del 2010 puja a 31.886 milions d'euros, xifra que suposa un creixement del 69,2% en relació amb el 2009, que es va tancar amb un volum de deute de 23.326 milions d'euros. L'elevat endeutament es manifesta també en la ràtio deute/PIB que ha pujat fins al 16,2%, 4,3 punts més que a l'exercici 2009. Aquestes dades han estat pitjors que les que s'havien previst per aquest any 2010, que estimaven un endeutament net de 29.052 milions d'euros, xifra que suposava el 14,0% del PIB català.

L'evolució de l'endeutament de l'administració autonòmica catalana en relació amb la resta de comunitats autònomes posa de manifest que Catalunya continua essent la tercera comunitat, després de la Comunitat Valenciana i Castella La Manxa amb un volum de deute públic en relació amb el PIB més elevat (gràfics VII.6 i VII.7).



Endeutament autonòmic per comunitats autònomes, 2010

(% Deute/ PIB)



Font: Banc d'Espanya

EL DÈFICIT DE LA GENERALITAT I LA CONTENCIÓ DE LA DESPESA AUTONÒMICAGuillem López i Casasnovas. *Universitat Pompeu Fabra***Introducció**

Seria insensat altra cosa diferent a constatar la dificultat del moment que pateixen les finances del nostre país i els efectes que d'això se'n deriven pel seu bon govern. La ciutadania no està acostumada –potser aquesta és la primera vegada en un lustre– a veure traduïda la dificultat d'ajustar un pressupost públic en els seus efectes a la prestació concreta dels serveis. I és que la nostra generació mai no ha viscut una crisi de la magnitud de l'actual a les finances públiques, amb un deteriorament dels ingressos per la baixada d'activitat que superà en el seu moment inicial el 33% entre el punt àlgid de març del 2007 i el desembre del 2008. A Catalunya, en aquest període crític observem com en els 3 primers mesos del 2009 sobre el mateix període del 2008, l'IRPF baixava un 9,4%; Societats un 40,7%; la recaptació per IVA un 28,8%; ingressos del 2010 que just abasteixen els corresponents al 2006.

Aquesta pèrdua d'ingressos del model de finançament es veu agreujada per l'efecte de la baixada d'activitat immobiliària sobre els impostos propis i s'acompanya d'unes despeses creixents. La despesa no financera entre 2004 i 2009 creix un 70%. Aquests increments, que deixen una important bretxa fiscal, són resultat de la crisi (els anomenats estabilitzadors fiscals automàtics, com la prestació d'atur) i d'uns malmesos esforços afegits que busquen incrementar el consum i la inversió pública per a substituir l'enfonsament dels seus components privats. Tot això ha agreujat la magnitud dels problemes de les finances públiques que ha passat de superàvits fiscals del 2% a dèficits per al conjunt estatal d'entorn del 10% (del qual es considera que un 40% el provocà en el seu moment l'impuls fiscal pur). Avui, la necessitat d'acomplir els escenaris de dèficit públic suposa passar de l'actual dèficit conjunt de les administracions públiques (AP) (entorn del 10% el 2010, respecte d'un objectiu de -9,3%), i del -3,86% (sobre un teòric -2,4%) per a la Generalitat de Catalunya a un -6% conjunt el

2011 (-1,3% per a Catalunya) i un -3% el 2013 (-1,1% per a Catalunya). Passar del dèficit efectiu del 3,86% del PIB el 2010 a l'1,3% el 2011, és per tant el repte de les nostres finances.¹

Les conseqüències de la crisi

Tot això es produeix a l'estat espanyol en un clima d'incomprensió ciutadana de com és que si el sector públic no és el causant de la crisi és ara part de la solució. Tampoc no s'entén la raó de la duresa de la consolidació fiscal quan les entitats financeres es renten les mans i auto-protegeixen la seva viabilitat amb la liquiditat atorgada pel Banc Central Europeu. S'observen també confusions afegides entre opinadors i polítics del que hi ha de veritat de tot plegat sobre els ajuts amb diners públics a la banca al nostre país. La gent focalitza la vergonya i iniquitat d'haver utilitzat, es diu, diners dels contribuents per ajudar les entitats financeres, que ara fan falta per a finançar la despesa social. Malgrat això, a hores d'ara encara no és cert en el cas espanyol. L'ortodòxia del Banc d'Espanya i el Govern de l'estat ha procedit als rescats amb diners del Fons de Garantia de Dipòsits primer, dels propis bancs i caixes, i a través del FROB després (que s'endeuta, paga interessos per això, que cobra a les pròpies entitats, i prou elevats, pels préstecs que els fa). Res de diner públic, doncs. Facin la demagògia que facin indocumentats que extrapolen per al nostre país el que llegeixen sense entendre del cas d'Alemanya, Estats Units o Irlanda, tant se val. Confon també a la ciutadania que es parli de reduccions fiscals quan es demanen esforços continuats a diferents grups socials; retallades que aparenten escassa equitat en el repartiment dels costos de la crisi. D'aquí la necessitat, en tot cas, que les mesures de retall s'hagin de legitimar amb moltes altres d'acompanyament, que el Govern faria bé de posar ja sobre la taula. Per últim, al nostre país, crea sorpresa que sota l'angoixa de les retallades emergeixi sovint l'argument del dèficit fiscal català, per a un país, el nostre, del que es reconeix que, a diferència de l'estat espanyol, viu per sota de les possibilitats que en termes de recursos públics es poden obtenir de la seva capacitat productiva, especulant sobre la xifra estimada de les balances fiscals del passat cap a xifres més recents. Si el problema és el mal finançament autonòmic, per què fem retallades de la quantia observada? Si Madrid deu partides a Catalunya, per quina raó no es compensen? Tot això s'insereix en la dificultat d'entendre la gestió pressupostària, de la seva tresoreria, i les traduccions dels dèficits cap als moviments del deute autoritzats, en un context, a més, de forta crisi del propi sistema financer espanyol.

La guerra de xifres

A la batalla política, que distreu en lloc d'ocupar-nos en el que preocupa, hi contribueix la quantia exacta del suposat dèficit de la Generalitat

1. En concret, l'objectiu de Catalunya és del 3,3%. Un 1,3% seria el pressupostari i el 2% a causa de la liquidació del model de finançament 2009. Pressupostàriament representa passar del 3% (2,4% pressupost 2010 més 0,7% liquidació 2008) per totes les comunitats autònomes al 3,3% 2011 (1,3% pressupostari i 2% efecte liquidació). En tot cas, per Catalunya representa passar d'un dèficit per la liquidació del pressupost del 3,86% al 1,3%.

heretat pel nou Govern entrant respecte del deixat per l'anterior tripartit. La qüestió no és menor. La tècnica comptable estableix que les dades oficials d'ingressos i despeses s'han de valorar en el moment en el qual sorgeix l'obligació de pagar-les, es faci o no aquest pagament efectiu. Sobre el que es 'tanca' d'aquestes obligacions abans de final d'any es fa la liquidació, que requereix almenys pels processos d'intervenció legal requerits, uns sis mesos. O sigui que el veredict final de comparativa de dèficits tancats i liquidats entre el 2009 i 2010, no el tindrem fins més enllà del proper juny. Òbviament es tenen estimacions provisionals, anotacions en compte de proveïdors no pagats, imputacions periodificades però no cal fer mala sang sobre aquestes, ja que no són definitives. I és que en el debat sobre l'euro amunt euro avall del dèficit de la Generalitat, les dues parts enfrontades tenen un poc de raó. Primer, perquè previsiblement el conseller sortint, transmissor de la informació sobre la situació financera, va donar amb la millor de les intencions el que ell suposadament sabia. Les desviacions entre el que es coneix i la realitat, a vegades es deuen a coses com, per exemple, (i) que amb el consentiment del proveïdor, algú a l'administració pública pot demanar, a finals d'any, que es presenti la factura un poc més endavant per a tramitar-la quan hi hagi crèdit, ja que ara no es podrà pagar, o (ii) que la factura s'ha enviat però encara no s'ha tramitat des de la pila de factures pendents, i més amb les presses de final d'any, en què va coincidir el traspàs de govern, o simplement, (iii) que la factura s'ha tramitat però encara no s'ha pagat. En el moment en què el conseller redacta el resum de la situació financera pot desconèixer amb exactitud, sense malevolència, alguns dels extrems anteriors. La major distorsió, efectivament, ve pel sector públic, i aquest sí que és impossible de predir fins que es tanquen les auditories comptables.

L'altra part també té raó en viure la situació que es troba amb sorpresa i nerviosisme. Li ballen primer les xifres d'ingressos, entre el previst i el transferit per l'estat, i al final sigui quina sigui la xifra, s'adona que abans de poder definir les seves prioritats de despesa veu com contra aquells ingressos ha de carregar tot allò, tramitat encara o no, de l'any anterior i que no s'havia pagat; i ho ha de fer ara, addicionalment de les factures que s'incorporin i que es corresponen a entregues de l'any anterior. A més, ha de preveure tot el cost financer del deute heretat, l'increment del qual es deu als dèficits del govern anterior. Finalment, el conseller entrant veu com l'estat l'obliga a reduccions de despesa per bé de la consolidació fiscal general, de manera que els excessos de dèficit del passat s'eixuguin ara i no demà, amb l'arma coactiva que sense això no es podrà emetre deute, ni tan sols aquell que estava previst per arribar a l'objectiu de dèficit autoritzat. Totes aquestes partides resten sobre els ingressos inicials i deixen un marge de maniobra inferior, fins i tot al que resultaria de l'estimació inicial de dèficits. L'angoixa de pagar la nòmina, la construcció d'aules, pagar als nous dependents s'expandeix entre conselleries i es reobre la batalla de la política en minúscules.

En tot cas, algunes incògnites romanen: com es podia pressupostar un increment de despesa a la Generalitat del 2010 del 7,3% si el dèficit previst era ja en el seu moment del 3,25%, superior, per tant, als dels escenaris fiscals aprovats? Cauen els ingressos tributaris 4.600 milions,

i suposant uns recursos addicionals de tan sols 2.372 milions, com és que no es va baixar la despesa pressupostada? Resulta creïble que els ingressos, ja en plena crisi, es pressupostessin més del 10% per sobre dels recaptats si no era per a facilitar una major despesa inicial i ja ens ho trobarem en el dèficit al final? Com pot l'Estat rentar-se les mans de la situació de qui té la major responsabilitat en les despeses socials associables a la crisi, atorgant-li plena responsabilitat fiscal només, i sobretot, per eixugar dèficits i recórrer a compte i risc de la nostra Comunitat a emissions de deute davant d'uns mercats de capital exteriors 'secs'? És sensat semblar dubtes des de l'administració central sobre el 'caos' de la despesa autonòmica, si se sap que això augmentarà la prima de risc i, per tant, els costos financers futurs de la Generalitat? Si l'estat el paguem entre tots, per què no s'entén l'administració central com a administració general de l'estat, del qual en són part avui les comunitats autònomes i aquesta assumeix amb avals o directament com Estat aquest deute i així, per la via de la consolidació, ens afavorim tots els contribuents d'un cost de les emissions de deute més baix, comprat a més pels bancs centrals espanyols i europeus? Com es pot signar un acord en què el Fons de competitivitat, un dels múltiples recursos del molt complex nou finançament autonòmic, que possibilita que l'estat no ingressi, ni en forma de bestreta, a la Generalitat fins el 2013?

La despesa sanitària

La despesa sanitària suposa a l'entorn d'una tercera part del total de la despesa autonòmica (29.626 milions d'euros han estat les obligacions reconegudes liquidades el 2010), de manera que el seu comportament és decisiu per a la consolidació fiscal pretesa. En el cas de la despesa sanitària, el detall és conegut. El 2010 posa fi a una etapa expansiva: entre el 2003 i el 2010 la despesa en salut creix un 77%. Ja l'any 2009 es saneja un dèficit de 2.600 €. El pressupost del 2010 no recull, malgrat això últim, la despesa real del 2009 i acaba amb una desviació de despesa de 850 milions. Sabem coses puntuals com, per exemple, que el desembre del 2009 s'habilità un suplement extraordinari de crèdit per a tancar la manca de finançament sanitari. Uns 750 milions que salvaren el 2009 per la via dels passius financers, però que quedaren en descobert el 2010, ja que aquesta partida no va consolidar com ingrés. La qual cosa vol dir que a la sanitat, com ja havia succeït en el passat amb les partides automàticament ampliables (farmàcia i cotitzacions socials), es confon dèficit amb falta de finançament, suposadament retallades amb diners que, de fet, mai no han existit en el pressupost del 2010. Una mena de vergonya de mala gestió, manca de transparència democràtica, burla de procediments legals i irresponsabilitat política. No en va, fins fa molt poc es presentaven pressupostos equilibrats a la sanitat sota el maquillatge de l'obligació comptable, sobre la base d'infrapressupostar despeses i, a vegades, de sobrevalorar ingressos. I com que les despeses de medicament eren ampliables sense haver de donar explicacions al parlament, es focalitzaven en aquesta partida. Després, òbviament, s'enregistrava aquest dèficit, amb la sensació afegida de descontrol de la despesa farmacèutica, de quelcom que era realment no un problema d'excés de despesa sinó d'infrafinançament.

La despesa sanitària total creix a mesura que els països es desenvolupen i volen millorar el seu benestar, del qual l'assistència sanitària n'és element substancial. Amb més dificultat es tradueix però en disposició col·lectiva a pagar el cost d'aquesta sanitat, que és sens dubte una bona disposició individual. De manera que la bona valoració que rep la salut com a bé intrínsec no fa correspondre la ciutadania amb la disposició a sacrificar-se per ella, acostumats que l'estat ho faci per nosaltres, tant en el finançament de 'tercers', com el fet de preferir la medicalització als canvis d'estil de vida.

La diagnosi, doncs, prou argumentada és que la despesa sanitària mostra una tendència comuna a créixer a ritmes (elasticitat-renda superior a la unitat) que el finançament tradicional basat en impostos no podrà mantenir. La pressió fiscal impositiva tradicional sembla però tenir marges limitats. No és un problema de nivell, a les comparatives de països, sinó de ritmes de creixement i d'exposició a la competitivitat internacional. I aquí Catalunya se la juga ja que el seu sector exportador és l'esperança de la presta recuperació. En aquest, com en altres aspectes de la crisi, el problema de sostenibilitat o solvència no és tant una qüestió del numerador (reduccions de despesa o nous ingressos a partir dels recursos disponibles), com del denominador: tornar a créixer per incrementar la generació de renda i recursos.

Més recursos?

Més recursos ara no és la solució. L'esforç ha de ser equilibrar millor les finances públiques per a reprendre el solc del creixement. El copagament no es pot entendre en una crisi com a solució de finançament sinó com a element de contenció de la despesa. Si és així, sense la involucració dels professionals en la identificació dels potencials malbarataments de recursos avui que sovint es comenten, el copagament és infactible. En tot cas, és una decisió política i no econòmica que s'ha de prendre com una dada. Però sembla lògic treballar, en tot cas, en favor dels canvis culturals que recuperin la idea de la salut també en part com a responsabilitat individual, que les taxes (els copagaments) són ingressos públics i no privats (el seu destí és millorar el finançament públic) i que no tota la imposició és fiscalment progressiva ni tots els copagaments irremediament regressius (pensem, si no, en els preus de referència dels medicaments). I aquí sí que cal ser clar i valent, ja que si no es canvia la cultura de desresponsabilització i els prejudicis sobre el finançament, mai no tindrem un sistema sanitari solvent.

De manera que per la banda de la despesa ens queda molta tasca pendent: quan veurem a casa nostra una ordenació efectiva de prestacions segons cost-efectivitat? Quan veurem una gestió de serveis que es correspongui amb l'exposició i risc poblacional d'acord amb el que exigeix el pla de salut? Quan veurem els mínims requeriments per fer una gestió efectiva de les prestacions completament resolts (control de l'absentisme i per a la millora de l'activitat; targeta única per a la identificació de consums; actualitzacions de l'educació mèdica no en mans dels proveïdors; acabar amb la barreja de l'àmbit sanitari

i el social...)? Quan la governança implicarà comandament conegut i finançament rigorós als proveïdors? El nostre sistema mostra una estela d'excel·lència que ha restat ben preservada en èpoques grasses –tot i les situacions marginals que poguessin contenir–, però que queda en una situació especialment fràgil en moments de crisi com els actuals.

Les retallades. Els estalvis

És prou sabut que la despesa es controla o bé reduint els serveis i/o la seva qualitat (factor quantitat) o bé a través de baixar els costos unitaris: retribucions i productivitat: fer més activitat assistencial i/o cobrar menys. A la disjuntiva de reduir despesa, tots els afectats, corporacions industrials de la sanitat, de professionals i grups de pacients inclosos, es manifesten obertament perquè les retallades no afectin els serveis, de manera que, excepte per aquells que volen més finançament d'altres fonts que els impostos (que ja saben que els qui volen incrementar la pressió fiscal són avui molt minoritaris al Parlament –una altra dada–), hem d'entendre que subscriuen la millora dels costos de les prestacions. Incrementar la productivitat, entre d'altres coses vol dir treballar més hores. Amb l'elevada compatibilitat entre l'àmbit públic i privat que s'observa a la nostra sanitat, pot ser correcte el propòsit, però dubtós el desenllaç. Bastaria fer ferm el compromís de vincular la no reducció de retribucions als increments de productivitat que emergeixin amb la mesura esmentada; la càrrega de la prova pressiona altrament a la baixa els costos salarials. Aquesta situació seria factible majorment si els professionals que es comporten com assalariats entenen que si el proveïdor/finançador públic per qui treballen té greus problemes, com a les empreses, els assalariats a canvi de mantenir el lloc de treball han de coadjuvar a fer possible la continuïtat del servei, com *inputs* que són del sistema, considerats els professionals com a recursos humans i no com a humans amb recursos. De manera que cal acompanyar les propostes de la capacitat d'oferir, com a oportunitat derivada de la crisi, dotar de major capacitat organitzativa aquests professionals, també els de l'ensenyament o els serveis socials no lucratius. Això permet la correspondència entre autonomia de decisió i responsabilitat financera, sota un nou concepte de governança, i la

capacitat de finançar a partir dels *outputs* (activitat realitzada, assoliments, resultats de salut) i no dels seus *inputs*. Això és el que tots i cadascun de nosaltres que treballem per al sector públic podem fer, i no seguir esperant més temps que pot fer, amb la crisi que tenim, el sector públic per a nosaltres.

La política social

Sigui quin sigui el llibret del drama, aquest és el final. Un drama. La mateixa naturalesa de la política social no ajuda en el desenllaç d'aquest drama. És prou sabut que hauria de ser més preventiva (noteu que sovint parlem de la salut, l'educació o la cultura com una forma d'inversió!) que reactiva; és a dir, més anticipativa per evitar la despesa recurrent destinada a apaivagar allò que no s'ha pogut impedir. Política que hauria de ser més selectiva que universalista, trencant el sentit convencional de barra lliure, si volem ser seriosos amb l'objectiu més social i redistributiu que té la despesa social. Però, lamentablement, no és solució per qui té la responsabilitat de redreçar les finances públiques del país, argumentar la despesa com inversió de futur quan aquesta no estalvia res a la despesa reactiva d'ara. I, sobretot, quan la via tradicional de l'endeutament per les inversions que valen la pena, les de cost-efectivitat provat, alguns l'han malmesa en el passat amb un deute excessiu: el deute públic català fou segons la liquidació del 2010 de 9.735 milions d'euros, un 29% del corresponent al total de les autonomies; una tercera part del total d'ingressos de la Generalitat, en part per a cobrir dèficits, i en part per l'amortització de l'estoc de deute ja existent! De tot això, molts analistes i polítics no en diuen res: la iniquitat intergeneracional que suposa aquest deute que heretaran els nostres fills i que amb els seus impostos hauran de finançar abans de decidir en quina despesa col·lectiva desitgen millorar el seu benestar. Ja a l'any 2010 l'amortització del deute s'ha 'menjat' un 10,6% del total del pressupost i el 2011 sens dubte va a l'alça, tant en quantia de deute com en el cost financer del tipus d'interès prevalent. Val la pena remarcar igualment el perill que els grups que menys visibilitat política tenen o estan mancats de proveïdors forts poden quedar postergats en el moment de les urgències financeres.

QUÈ (NO) FEM AMB L'IMPOST SOBRE SUCCESSIONS I DONACIONS?

Josep M. Durán i Alejandro Esteller-Moré. *Universitat de Barcelona i IEB*

...; i en les accions de tots els homes, i més encara en les dels prínceps, quan no hi ha tribunal al que reclamar, es jutja pels resultats. Faci, doncs, el príncep el que calgui per vèncer i mantenir l'Estat, i els mitjans que utilitzi sempre seran considerats honorats i seran lloats per tots. Perquè el populatxo sempre es deixa portar per l'aparença i per l'èxit de l'esdeveniment" (p. 121).

El Príncep, Nicolàs Maquiavel

Tot i que la sentència "el fi justifica els mitjans" no apareix explícitament en els escrits publicats de Maquiavel, es pot considerar que el text literal citat més amunt avala el pensament que hi ha darrere d'aquesta expressió. Precisament, en el cas de l'Impost sobre successions i donacions (d'ara endavant, ISD), últimament a Catalunya, almenys des d'alguns partits polítics, s'està justificant el mitjà –supervivència de l'impost– en nom del fi –suficiència financera en època d'estretors pressupostàries. Malgrat això, no sembla del tot sensata aquesta línia d'actuació especialment si l'actual executiu havia previst clarament en el seu programa electoral una bonificació *important* en el gravamen¹. En part, no ho és perquè crea confusió i desconfiança entre la ciutadania, la qual cosa pot arribar fins i tot a provocar que el compliment fiscal se'n ressenti (Slemrod, 2002).

Però, a més, tot i tenir actualment accés a bases tributàries globals i tan potents en termes de recaptació com és l'IRPF, no sembla que la dimensió financera hagi de ser clau a l'hora de concloure si l'ISD és o no és un bon impost. Això és, atès el nivell de competència normativa al que té accés avui dia Catalunya, la decisió sobre el gravamen de les herències no sembla que hagi de dependre dels ingressos que genera aquest impost² i, per tant, el debat s'hauria d'allunyar de l'actual conjuntura financera. De fet, precisament per guanyar autonomia financera, des de l'any 1997, el ventall d'impostos sobre els quals les CA de

Règim Comú tenen capacitat normativa s'ha anat ampliant progressivament (per exemple, vegeu Durán i Esteller, 2010a).

El quadre 1 es mostra la importància recaptatòria recent d'aquest impost expressada com a percentatge dels ingressos corrents (màxim el 2008: 4,05% i mínim el 2003: 2,48%). La recaptació certament ha anat augmentant en termes reals fins al 2008 i també la seva importància sobre els ingressos corrents. Això no obstant, no ha arribat a tenir mai una importància gaire superior al 4%. Un altre punt de referència pot ser l'Impost sobre transmissions patrimonials i actes jurídics documentats (ITAJD): el 2003, per cada euro recaptat per l'ISD es van recaptar 5,82 euros de ITPAJD i va ser el 2009 que aquesta ràtio va assolir el mínim, 1,62. En definitiva, òbviament no es pot menysprear el seu impacte recaptatori, però repetim: no creiem que hagi de ser un pilar financer de la Generalitat.

Així, un senzill exercici de simulació³ demostra com es podria arribar a compensar a través d'augmentos de pressió fiscal nominal en l'IRPF la pèrdua de recaptació que es produiria si disminuís el gravamen de l'ISD. Per portar a terme l'exercici de simulació, establirem diversos objectius recaptatoris; per ser coherents amb el que hem dit anteriorment, el lílndar màxim no el fixarem en funció de les previsions pressupostàries actuals ni en funció del que es va recaptar el 2009 (no considerem l'any 2010, ja que aquest està afectat, com veurem, per la reforma portada a terme per l'anterior executiu), sinó com un promig de la recaptació – a preus de 2010 – del període 2003-2009, uns 650 milions d'euros. Per la seva banda, segons la reforma proposada el 2010 per l'anterior govern de la Generalitat, la previsió era que la recaptació se situés al voltant dels 450 milions d'euros com a promig del període 2010-2012⁴. Amb la bonificació del 99% en les herències entre cònjuges, descendents i ascendents introduïda amb efectes d'1 de gener de 2011 per l'actual executiu, així com amb l'aplicació des de la mateixa data de les reduccions incrementades que en la reforma anterior estava previst apli-

Quadre 1. Importància de recaptació de l'ISD per a Catalunya

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Recaptació ISD (1)	466.963	563.967	622.341	722.469	818.653	987.069	860.045	569.367
Ingressos corrents (2)	18.825.900	20.476.385	22.342.542	24.881.001	25.429.934	24.348.230	26.572.367	22.661.312
1/2 (%)	2,48%	2,75%	2,79%	2,90%	3,22%	4,05%	3,24%	2,51%

Font: Economia del sector públic, Departament d'Economia i Coneixement, Generalitat de Catalunya. Informació accessible des de la pàgina inicial www.gencat.cat/economia (últim accés: 2 d'abril, 2011).

Nota: les magnituds monetàries estan expressades en milers d'euros i a preus de l'any 2010 (IPC, mitja anual: INE).

1. Vegeu pàg. 68, mesura 485, que diu de manera literal "Suprimirem l'impost sobre successions i donacions amb caràcter immediat" (<http://www.ciu.cat/media/46861.pdf>). Per tant, segons se'n dedueix, la bonificació hauria d'arribar fins al punt d'eliminar *de facto* el gravamen. *De iure*, en canvi, la Generalitat no ho pot fer perquè és un impost de titularitat estatal, tot i que estigui cedit a les CA de Règim Comú.

2. Vegeu Durán i Esteller (2011) per a un anàlisi de la importància recaudatòria d'aquest impost per als països de l'OCDE.

3. Per fer-ho, hem utilitzat dades procedents d'*Estadístiques del IRPF 2008*, que publica l'Agència Tributària. La comparació és estàtica, amb la qual cosa els resultats que es mostren al quadre 2 només han de ser considerats com indicatius.

4. Llei 26/2009, del 23 de desembre, de Mesures fiscals, financeres i administratives, Secció 2a, arts. 22 i ss., o vegeu el resum explicatiu de la reforma a http://www.gencat.cat/especial/successions/pdf/Successions_donacions.pdf (últim accés: 2, d'abril, de 2011).

car a partir de juliol de 2011, la Generalitat preveu recaptar per ISD uns 160 M d'euros⁵.

Quadre 2. Simulació de reforma IRPF 2010 per compensar caiguda recaptació ISD

Objectiu recaptatori en euros de 2010	Δtmg inferior (tarifa autonòmica general 2010)	Δtmg de cada tram (tarifa autonòmica general 2010)
Eliminació de facto de l'impost		
650 M euros	0,87 punts percentuals	0,33 punts percentuals
450 M euros	0,6 punts percentuals	0,23 punts percentuals
Eliminació sobre herències entre familiars directes		
490 M euros	0,66 punts percentuals	0,25 punts percentuals
290 M euros	0,39 punts percentuals	0,15 punts percentuals

Per tant, si l'impost realment s'eliminés *de facto* per a totes les transmissions (també les *inter-vivos*), l'executiu –en nom de la suficiència financera– podria plantejar-se la necessitat de recaptar 650 M d'euros (mitjana del període 2003-2009), o bé donar per bo l'objectiu de recaptació previst segons la reforma de 2010, 450 M d'euros. En canvi, si es porta a terme només la supressió de les herències entre familiars directes, aquelles quanties passen a 490 M d'euros (és a dir, 650-160 M d'euros) i a 290 M d'euros (és a dir, 450-160 M d'euros), respectivament. El Quadre 2, es mostra l'augment de tipus en l'IRPF en cada una de les quatre situacions descrites. Per exemple, per obtenir 650 M d'euros addicionals (cota màxima) en l'IRPF, entre altres opcions, es podria incrementar el tipus marginal inferior autonòmic de la base general, que hauria de passar del 12% al 12,87%, o bé els quatre tipus marginals de la tarifa podrien augmentar en 0,33 punts percentuals. Si, en canvi, s'aspira a obtenir 290 M d'euros (cota mínima), n'hi hauria prou de situar el tipus marginal inferior en el 12,39% o augmentar els tipus marginals en 0,15 punts percentuals. En conseqüència, petits increments en els tipus marginals que Catalunya aplica sobre la base liquidable general podrien compensar la possible pèrdua recaptatòria derivada de modificar l'ISD.

"It is not the fortunes which are earned, but those which are unearned, that it is for the public good to place under limitation... Its impartiality between competitors would consist in endeavouring that they should all start fair, and not in hanging a weight upon the swift to diminish the distance between them and the slow." (p. 174).

Principles of Political Economy, John Stuart Mill (1871), Esta Edición, 1994, Colección World's Classics, Oxford University Press, Oxford.

Tot i que la suficiència financera no sigui una justificació de pes de l'ISD, certament existeixen fonaments sòlids en la literatura de la hisenda pública que en justifiquen la presència (activa) en el sistema fiscal (Boadway *et al.*, 2009). N'hi ha un que és obvi: una

5. Informació extreta de la nota de premsa emesa per la Generalitat arran de l'anunci de la reforma http://premsa.gencat.cat/pres_fsvp/AppJava/notapremsavw/detall.do?id=105927

herència⁶ no és sinó un guany del capital, l'import del qual, per definició, coincideix amb el valor del que s'ha heretat i, per tant, s'hauria d'incloure en la base imposable de l'IRPF com qualsevol altre augment patrimonial⁷. Aquesta justificació és d'acord amb la definició de renda extensiva de Haig-Simons. Tanmateix, i seguint amb l'IRPF, ja existeix el debat sobre qui ha de ser el subjecte passiu: l'individu o la família (vegeu, per exemple, Costa *et al.*, 2005, pàgs. 196-8). En aquest últim cas, se suposa que les decisions de consum les pren la família independentment de qui hagi generat la renda; per tant, per la mateixa regla de tres –si se'ns permet l'expressió– les decisions d'estalvi també es prenen en la família. En conseqüència, és immediat concloure que la transmissió de riquesa entre membres directes de la unitat familiar no s'hauria de considerar com un fet imposable gravat⁸. En definitiva, fins i tot si partim del cas més obvi –font de capacitat econòmica equiparable a qualsevol altra gravada en l'IRPF– troba una certa disputa la seva existència o, com a mínim, el gravamen requereix una certa graduació en funció del grau de parentiu, la qual –entre nosaltres– sempre resulta difícil d'objectivar; això és, tot-hom entén el mateix per familiar directe?

Un altre tipus d'argumentació té a veure amb la redistribució, argument basat en l'economia del benestar i que depèn de considerar la riquesa com un indicador de capacitat econòmica, això és, de benestar o de felicitat de l'individu. Una idea que se separa d'aquesta línia teòrica té a veure amb la igualtat d'oportunitats o la meritocràcia, que és l'argument que es deriva precisament de la sentència de Stuart Mill. Certament, ambdues justificacions –redistribució i meritocràcia– són opinables, com ho és sempre, en general, el criteri d'equitat. Això no obstant, dades com les que mostra el Gràfic 1 poden ajudar al debat: per al conjunt d'Espanya, ja que per a Catalunya no hi ha una sèrie estadística tan llarga, es constata que l'1% de la població més rica té al voltant del 20% del total de la riquesa. Aquest nivell de desigualtat està molt per sobre de la desigualtat en renda. Per últim, a partir del criteri d'eficiència, també es pot arribar a justificar aquest impost, ja que se suposa que reduir l'import net de l'herència pot estimular l'energia i el talent dels descendents (Rosen, 1999, pàg. 461-462)^{9,10}.

6. Farem referència bàsicament al cas de les herències, doncs és el que més debat genera en la societat. El gravamen de les donacions es porta a terme, en presència d'un gravamen sobre les herències, per evitar obvis mecanismes d'elusió fiscal. Un cop dit això, es justifica que el gravamen de les donacions sigui superior al de les herències en la mesura que –a diferència d'aquestes– les donacions no són una transmissió accidental i, per tant, se suposa que la utilitat del donatari, i fins i tot la del donant, augmenta en major mesura que en el cas d'una herència (vegeu, per exemple, Kopczuk, 2010).

7. El fet que no s'inclouï en la base imposable de l'IRPF se sol justificar per la seva excepcionalitat (renda irregular), la qual genera un excés de progressivitat, i perquè li dona un tractament diferenciat respecte de la resta de rendes (Seligman, 1931, pàgs. 133-134).

8. Bentham, que va ser dels primers autors a justificar un *impost* –tot i que a ell no li agradés aquest terme en aquest context– sobre les herències, estava d'acord a deixar

9. Els hereus també podrien argumentar que aquests desincentius són a costa de viure més feliços i/o amb un major nivell de salut! Aquest corol·lari, però, no ha quedat demostrat –si es considera que un consum més elevat d'alcohol (patró identificat en la literatura empírica) pot acabar generant més costos en el llarg que beneficis en el curt termini – per l'evidència empírica a nivell agregat per als EEUU (Kim i Ruhm, 2009).

10. Aquest argument també pot arribar a ser rebutat en la mesura en què els causants internalitzin aquest factor i, en conseqüència, deixin herències de menor import i dediquin la resta a causes filantròpiques. Vegeu, per exemple, el reportatge "El buen rico deja menos herencia", *El País*, Sociedad, 2 d'abril, 2011.

En conclusió, d'una banda, si bé existeixen motius –bàsicament per la part de l'equitat– que justifiquen que l'SD tingui un paper actiu en el sistema fiscal, la justificació financera no hauria de centrar el debat sobre la seva pervivència en el sistema fiscal, sobretot quan existeixen instruments impositius, com l'IRPF, molt més eficaços. D'altra banda, l'impacte de la resta de justificacions es pot argumentar que és modest en la mesura en què existeixen problemes de control i d'elusió fiscal, que aquí no hem detallat (vegeu, per exemple, Durán i Esteller, 2010a)¹¹. A partir de aquí, després de l'última reforma, caldrà veure si, mai més ben dit, ressuscita el debat entorn a l'ISD o ja el donem per mort definitivament.

Referències

Boadway, R., Chamberlain, E., Emmerson, C. (2009), «Taxation of wealth and wealth transfers», *Reforming the Tax System for the 21st Century The Mirlees Review*, Oxford University Press.

Costa, M., J.M. Durán, M. Espasa, A. Esteller, A. Mora (2005): *Teoría básica de los impuestos: un enfoque económico*, 2ª Edición, Thomson-Civitas, Cizur Menor, Navarra.

Durán, J.M., A. Esteller (2010a): «Match-point»: Al servicio, el Estado; en juego, el futuro de la imposición sobre la riqueza en España», en *Informe sobre Federalismo Fiscal*, N. Bosch & A. Solé (Editors), IEB, págs. 96-115.

Durán, J.M., A. Esteller (2010b): «Tax Data for Wealth Concentration Analysis: an Application to Spanish Wealth Tax», *Review of Income and Wealth*, 56, 620-31.

Durán, J.M., A. Esteller (2011): «¿Tiene futuro gravar la riqueza?», *Economistas*, 126, 198-202.

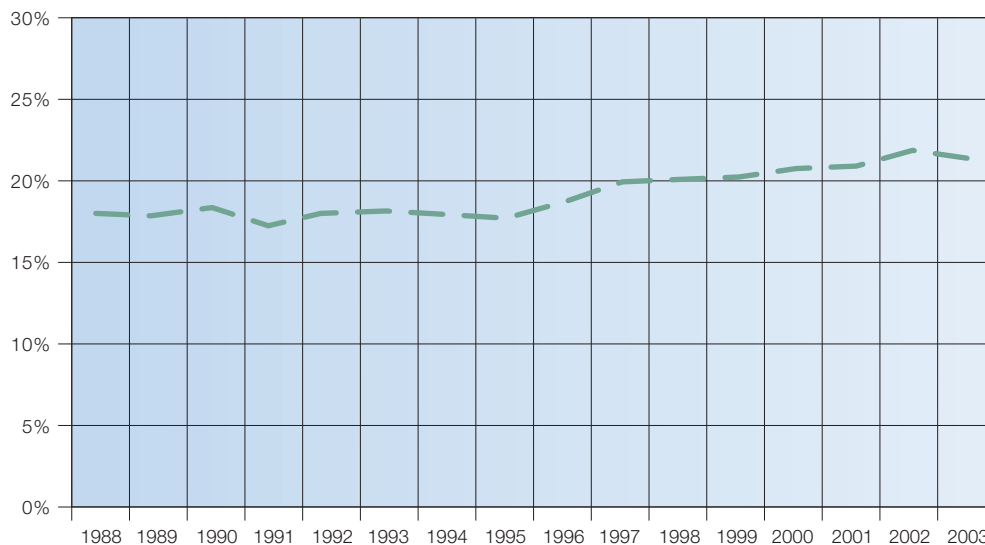
Kim, B., C. J. Ruhm (2009): «Inheritances, Health and Death», Working Paper No. 15364, NBER, Cambridge, Massachusetts.

Kopczuk, W. (2009): «Economics of estate taxation: A brief review of theory and evidence», *Tax Law Review*, 63, 139-157.

Seligman, E. R. A. (1931): *Essays in Taxation*, 10ª Edición, Sentry Press, New York.

Slemrod, J. (2002): «Trust in Public Finance», Working Paper No. 9187, NBER, Cambridge, Massachusetts.

Gràfic 1. Concentració de la riquesa en l'1% més ric de la població, a Espanya



Font: Durán i Esteller (2010b).

11. Una altra problemàtica –no estrictament de disseny fiscal o de filosofia del gravamen– té a veure amb els processos de competència fiscal. Al respecte, vegeu Durán i Esteller (2010a).

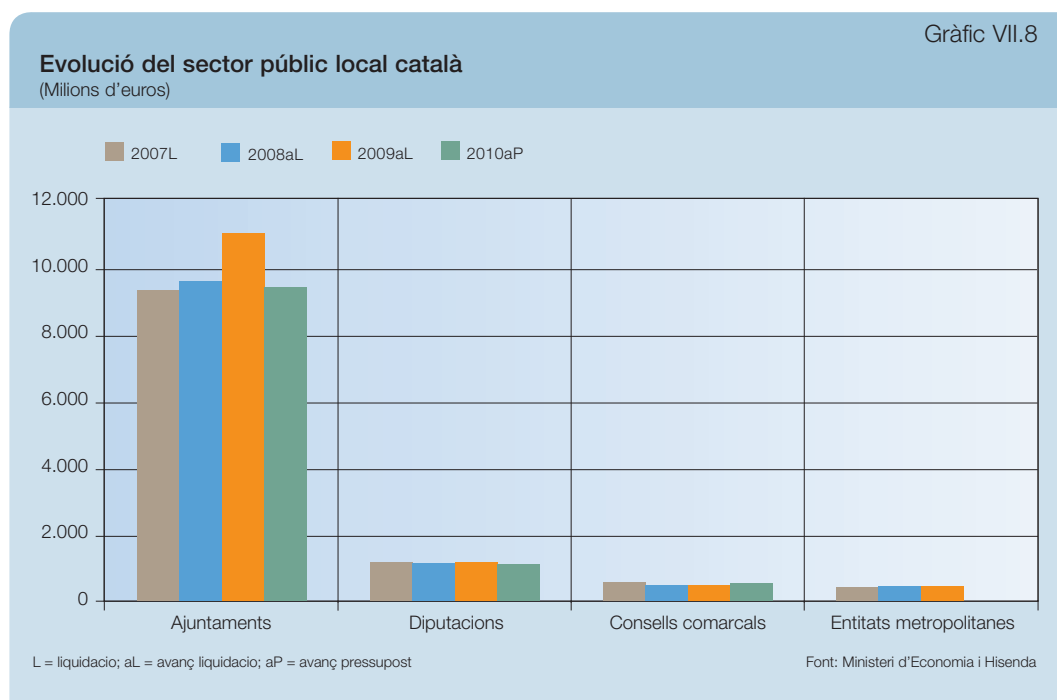
3. El sector públic local

Aquest apartat s'ha elaborat a partir d'informació del Ministeri d'Economia i Hisenda i es correspon amb l'avanç de liquidació del 2009 i l'avanç del pressupost del 2010.³

3.1. Despeses de les administracions locals

La despesa de les entitats locals catalanes el 2009 va créixer de manera molt significativa com ho demostra el fet que els ajuntaments van liquidar un volum de despesa un 15,0% superior a la de l'any 2008. Aquest comportament es deriva directament de la creació del Fons Estatal d'Inversió Local per als ajuntaments amb l'objectiu de promoure la realització d'obra pública i inversions generadores d'ocupació per part d'aquestes entitats. Així, la despesa de capital dels ajuntaments va augmentar un 50,2% en relació amb l'exercici 2008. La despesa corrent ho va fer en un 6,3% i les despeses financeres es van reduir un 16,5%. Les diputacions van tenir un creixement molt més moderat, quantificat en un 3,4%, mentre que els consells comarcals i les entitats metropolitanes van reduir el volum de la seva despesa total en un 1,4% i un 2,5%, respectivament.

Per al 2010 s'han presentat uns pressupostos restrictius. Així, els ajuntaments preveuen reduir el volum total de la despesa en un 2,6% en relació amb el pressupost aprovat pel 2009, les Diputacions en un 2,4% i els Consells comarcals en un 3,5%. De fet, els ajuntaments, que són les entitats més importants dins del sector públic local, han previst reduir la seva despesa de capital un 10,6% en relació amb la pressupostada per l'any 2009, però aquest percentatge passa a ser del -40,0% si es compara amb la liquidació del 2009 (gràfic VII.8 i quadre VII.3).



³ L'avanç de liquidació del 2009 presenta informació de 869 municipis que acaparen el 98,7% de la població de Catalunya, de les 4 Diputacions, de 33 consells comarcals i de les 2 Entitats metropolitanes (la del Transport i dels Serveis Hidràulics i la del Tractament de Residus). La informació corresponent a l'avanç de pressupost de 2010 prové de 792 municipis que suposen el 97,3% de la població catalana, de les 4 Diputacions, 35 consells comarcals i d'1 de les dues entitats metropolitanes.

Evolució de les despeses de les entitats locals catalanes

(Millions d'euros)

	Despesa corrent	Despesa de capital	Despesa financera	Total
2009 (liquidat)				
Ajuntaments	6.971,6	3.371,4	592,3	10.935,3
Diputacions	800,3	267,7	91,3	1.159,2
Consells comarcals	350,1	120,4	1,9	472,3
Entitats metropolitanes	388,6	29,5	7,4	425,5
2010 (pressupostat)				
Ajuntaments	6.812,8	2.039,6	491,4	9.343,9
Diputacions	778,6	222,3	85,5	1.086,3
Consells comarcals	391,6	120,7	2,5	514,8
Entitats metropolitanes	197,8	11,7	0,6	210,2
Variació liquidació 2009/2008				
Ajuntaments	6,3%	50,2%	-16,5%	15,0%
Diputacions	5,6%	-3,1%	4,1%	3,4%
Consells comarcals	1,7%	-9,8%	25,4%	-1,4%
Entitats metropolitanes	-0,7%	-32,5%	572,2%	-2,5%
Variació Pressupost 2010/liquidació 2009				
Ajuntaments	-0,2%	-10,6%	0,9%	-2,6%
Diputacions	-0,4%	-10,4%	1,7%	-2,4%
Consells comarcals	3,6%	-21,5%	27,4%	-3,5%
Entitats metropolitanes	-54,1%	-67,4%	115,8%	-55,0%

Font: Ministeri d'Economia i Hisenda

3.2. Els ingressos de les entitats locals

Els ingressos no financers de les entitats locals catalanes corresponents a l'exercici 2009 mostren, en el cas dels ajuntaments, un augment del 15,9%, fruit del Fons Estatal d'Inversió Local que va provocar, en gran part, l'augment del 38,7% de les transferències rebudes pels ajuntaments. Pel que fa als ingressos impositius, aquests van incrementar-se el 2009 un 4,2%, mentre que les taxes i altres ingressos es van reduir en un -1,6%. Els ingressos financers també van seguir una trajectòria creixent ja que van augmentar un 28,3%.

Pel 2010, les dades pressupostades del conjunt d'ajuntaments catalans indiquen una lleugera caiguda dels ingressos no financers, xifrada en un 4,4%. Aquesta davallada es fruit de la reducció de les taxes, preus públics i altres ingressos (-2,6%), de les transferències (-8,4%) i dels altres ingressos no financers (-24,9%), ja que els ingressos impositius s'espera que creixin un 1,3%. Aquesta tendència esperada dels impostos respon a la pròpia naturalesa d'aquests, ja que són poc flexibles al cicle econòmic, atès que el més important és l'IBI i recau sobre el valor cadastral.

Pel que fa referència a les Diputacions, aquestes han mantingut durant l'exercici 2009, un cert estancament dels seus ingressos no financers ja que van davallar un 0,2%, tendència que s'acusa en les previsions del 2010 en què aquests es redueixen un 10,1% en relació amb el pressupost del 2009. Aquesta previsible reducció s'explica per la caiguda dels impostos (-15,2%) i de les transferències (-9,9%), mentre que les taxes i preus públics s'espera que augmentin un 3,8%.

Els consells comarcals han augmentat l'any 2009 lleugerament els seus ingressos no financers (3,8%), a causa, bàsicament, de l'augment del 24,2% de les taxes i altres ingressos públics i del manteniment de les transferències, principal font de finançament, que han crescut un 2,5%. Per al 2010 es preveu un lleuger empitjorament dels ingressos (disminueixen un -2,5%) en gran part per la reducció de les transferències en un -3,4%.

Les entitats metropolitanes també van tancar l'exercici 2009 amb uns ingressos no financers lleugerament inferiors als de l'any 2008, a causa, bàsicament, de la davallada de les transferències, atès que els ingressos impositius van créixer un 6,3% i les taxes i altres ingressos ho van fer en un 7,1% (quadre VII.4).

Evolució dels ingressos de les entitats locals catalanes

Quadre VII.4

(Millions d'euros)

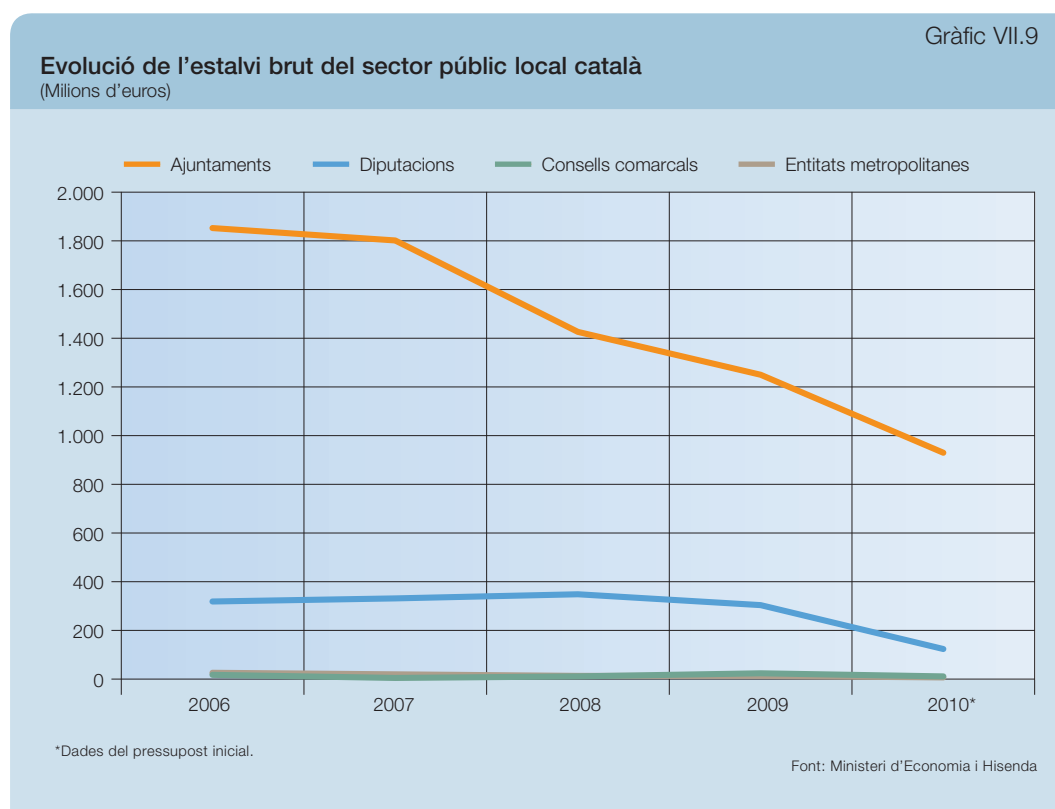
	Ajuntaments	Diputacions	Consells comarcals	Entitats metropolitanes	Total consolidat
2008 (liquidat)					
Ingressos impositius	3.359,3	275,1	0,0	81,0	3.715,5
Taxes i altres	1.649,3	76,4	76,2	189,8	1.951,7
Transferències	4.801,0	737,1	392,6	189,1	6.119,5
Altres ing. no financers	320,2	23,0	7,0	3,2	353,4
Total ingressos no finan.	10.129,8	1.111,6	475,8	423,1	12.140,3
Ingressos financers	881,9	81,4	11,2	6,4	980,9
Total ingressos	11.011,7	1.193,0	487,0	429,6	13.121,2
2009 (pressupostat)					
Ingressos impositius	3.360,6	226,9	0,0	71,9	3.659,4
Taxes i altres	1.591,3	77,0	72,8	11,0	1.752,1
Transferències	3.303,4	588,6	425,5	120,8	4.438,3
Altres ing. no financers	278,1	20,4	12,1	6,5	317,2
Total ingressos no finan.	8.533,4	913,0	510,4	210,2	10.167,0
Ingressos financers	833,8	173,4	4,4	0,0	1.011,6
Total ingressos	9.367,2	1.086,3	514,8	210,2	11.178,5
Variació liquidació 2009/2008					
Ingressos impositius	4,2%	7,9%		6,3%	4,5%
Taxes i altres	-1,6%	5,7%	24,2%	7,1%	0,1%
Transferències	38,7%	-1,5%	2,5%	-11,3%	27,3%
Altres ing. no financers	-15,7%	-38,8%	-50,4%	-20,0%	-18,9%
Total ingressos no finan.	15,9%	-0,2%	3,8%	-2,3%	13,0%
Ingressos financers	28,3%	-0,9%	774,1%	25.500,0%	-27,2%
Total ingressos	16,8%	-0,2%	6,0%	-0,9%	-13,9%
Variació liquidació 2010/pressupostat 2009					
Ingressos impositius	1,3%	15,2%		0,0%	0,0%
Taxes i altres	-2,6%	3,8%	10,7%	-92,5%	-8,8%
Transferències	-4,8%	-9,9%	-3,4%	-50,2%	-10,2%
Altres ing. no financers	-24,9%	-0,2%	-31,4%	11,8%	-23,4%
Total ingressos no finan.	-4,4%	-10,1%	-2,5%	-65,0%	-7,0%
Ingressos financers	22,3%	77,2%	-56,3%	-100%	28,1%
Total ingressos	-2,5%	-2,4%	-3,6%	-55,0%	-4,7%

Font: Ministeri d'Economia i Hisenda

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 es va pronunciant amb els anys.

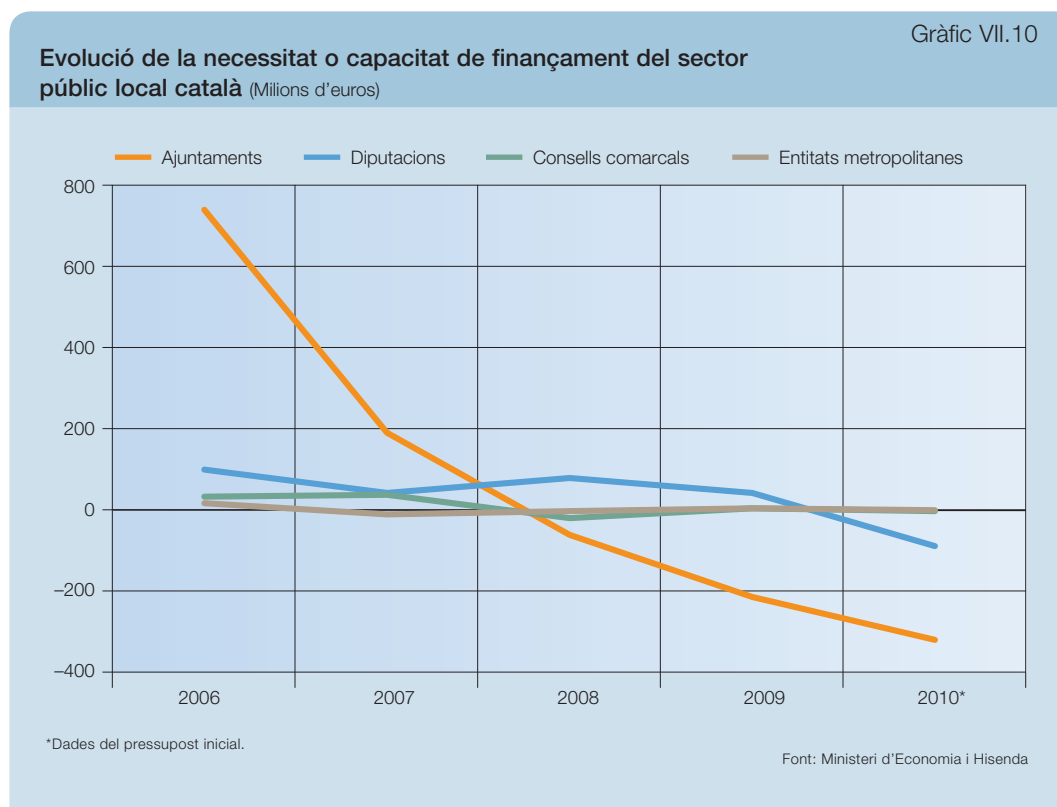
Per a l'any 2009, les dades liquidades mostren que els ajuntaments han tancat l'exercici amb un nivell d'estalvi brut (diferència entre ingressos i despeses corrents) de l'ordre dels 1.249,9 milions d'euros, un 12,4% menys que a l'any 2008, comportament que es preveu que s'aguditzi el 2010, atès que s'ha previst un estalvi de 929,5 milions que significa un 25,6% menys que el 2009. Les diputacions segueixen també aquesta tendència ja que van tancar l'any 2009 amb un estalvi de 305,5 milions d'euros, xifra que significa una reducció del -12,6%, i es preveu que el 2010 es redueixi fins als 125,3 milions, cosa que suposa una disminució del 59,0%. (gràfic VII.9).



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 mostra la capacitat de finançar la despesa de capital amb els recursos no financers.

Pel que fa referència als ajuntaments, el 2009 es confirma l'evolució negativa d'aquesta magnitud, atès que s'incrementa fins arribar als 213,2 milions d'euros. Aquesta tendència s'agreuja el 2010, any en què està previst un dèficit de -319,0 milions d'euros, que suposa un increment del 49,6%.

Les quatre diputacions catalanes presenten, conjuntament, un superàvit, a excepció de les previsions fetes per al 2010 que preveuen un dèficit de -87,8 milions. Els consells comarcals, van tancar l'any 2009 amb un equilibri pressupostari de 5,4 milions, però preveuen també un petit dèficit per a l'any 2010 d'1,8 milions d'euros. Finalment, les entitats metropolitanen van tancar l'exercici 2009 amb un superàvit de 5,0 milions d'euros. (gràfic VII.10)



4. Resum

L'any 2010 continua estant marcat per una important debilitat en les finances públiques de les diferents administracions que operen a Catalunya. No obstant això, existeix una diferenciació en el comportament de les diferents entitats. Així, mentre que l'administració central presenta una relativa millora en relació amb l'exercici 2009, l'administració autonòmica catalana va tancar l'any amb els pitjors resultats econòmics de la dècada, i les entitats locals, per la seva banda, també preveuen un agreujament important de la seva situació financera durant l'exercici 2010.

A nivell de l'estat espanyol, el dèficit del conjunt de les administracions públiques es va reduir de l'11,13% del PIB al 9,24%, per la trajectòria de l'administració central que a mitjan any va aplicar uns plans d'austeritat molt rigorosos, de reducció de la despesa i d'augment dels impostos, que s'estan reflectint de manera directa en els resultats de l'exercici, ja que van passar d'un dèficit que suposava el 9,35% del PIB l'any 2009 al 4,97% el 2010.

Les administracions autonòmiques i locals, en canvi, empitjoren els seus comptes públics durant l'exercici 2010 fruit d'una caiguda important dels seus ingressos que no ha pogut ser compensada amb una disminució de la despesa de la mateixa magnitud. La raó és la pròpia naturalesa de la seva despesa materialitzada en les funcions pròpies de l'estat del benestar. No obstant, per l'any 2011 es preveu una millora com a conseqüència de l'aplicació de plans d'ajust i de reequilibri de les finances públiques per complir amb els objectius de consolidació fiscal.

FACTORS DE COMPETITIVITAT

VIII Capital humà

1. Introducció

La crisi econòmica està provocant modificacions substancials tant en la demanda de formació per part dels individus com en la utilització del capital humà per part del sistema productiu. A Catalunya, durant el 2010, després de dos anys de crisi, s'aprecia un increment de la matriculació en estudis, tant reglats com no reglats; aquest increment, encara que més moderat del que es va anticipar al començament de la crisi, ha provocat reduccions en la taxa d'abandonament prematur i augments en la matriculació en l'educació superior (especialment, en el sector no universitari). Pel que fa a la utilització del capital humà, el sistema productiu, en un context d'atur intens i debilitat de la inversió en capital físic, està sent més selectiu en l'ús dels recursos humans: els nivells educatius han intensificat el seu paper determinant de la probabilitat de participar o no en el mercat de treball.

La crisi afecta significativament també almenys a altres tres elements rellevants del procés de producció del servei educatiu. En primer lloc, l'entrada de població immigrant ha decrescut en els últims tres anys, el que redueix la pressió de la demanda que el sistema educatiu (especialment en els nivells obligatoris) havia sofert des de l'any 1999. En segon lloc, moltes famílies han trobat, des de 2008, dificultats creixents per a fer front als costos indirectes de l'educació, incrementant, almenys potencialment, la demanda de beques i ajuts educatius (veure Calero i Choi, 2010). I, finalment, els ajustaments pressupostaris van començar a afectar al sector educatiu a partir de 2010, any en el qual es van reduir els salaris del personal públic, reducció que es va traslladar també als salaris dels docents de centres concertats. Per al 2011 es preveu una intensificació d'aquestes retallades, canalitzada, entre altres mesures, a través de l'eliminació de la sisena hora en els centres públics i l'extensió de les hores de classe dels docents.

Juntament amb els canvis induïts per la crisi econòmica convé també analitzar altres aspectes del sistema d'educació i formació que tenen evolucions més lentes i que responen a elements estructurals del sistema. Ens referim, específicament, a les característiques, el nivell i la distribució de les competències educatives, a les quals accedim cada vegada amb més precisió a través de les avaluacions educatives externes. L'any 2010 ens ha aportat informació molt rellevant en aquest sentit, resultant destacables dues fites: la publicació, el mes de juny, dels resultats de la segona avaluació censal de sisè de primària i la publicació al desembre dels resultats de l'avaluació de l'OCDE, PISA-2009, aplicada a alumnes de quinze anys. La visió comparada que ens proporciona PISA permet relativitzar algunes visions excessivament negatives sobre la situació educativa a Catalunya: els nivells de competència dels joves en finalitzar l'educació obligatòria semblen homologables als dels països europeus avançats, si bé persisteixen desigualtats estructurals en l'adquisició de competències que s'hauran de seguir abordant amb mesures de política educativa.

Tenint en compte l'escenari general que acabem d'apuntar, estructurarem la resta del capítol tractant successivament alguns dels elements que el configuren. En primer lloc (apartat 2) exposem la situació i evolució recent dels indicadors de l'estratègia europea *Education and Training 2020*. Aquests indicadors permeten identificar, mitjançant una informació compacta, els principals dèficits del sistema d'educació i formació a Catalunya, aquells que han estat identificats com objectiu

prioritari de la política educativa. En l'apartat 3 ens centrarem en la demanda de formació que efectuen els individus i, més concretament, en els canvis que aquesta ha sofert des del 2008 com a conseqüència de la crisi. En l'apartat 4 s'analitzaran diversos aspectes de la relació entre mercat de treball i nivells de qualificació de la població, prestant especial atenció a com, durant la crisi, el mercat de treball està expulsant a la població activa amb menys nivells formatius. L'apartat 5 està dedicat a explorar l'adquisició de competències en el sistema educatiu català, utilitzant per a això els resultats de l'avaluació de PISA-2009; a més dels nivells agregats de competències, es fa especial esment en aquest apartat a les desigualtats que s'estableixen entre diferents grups d'alumnat. Conclou el capítol amb un resum de les idees essencials apuntades en els apartats previs.

INFORME SOBRE EL RISC DE FRACÀS ESCOLAR A CATALUNYA

Consell de Treball, Econòmic i Social de Catalunya

Durant els anys 2009 i 2010 un Grup de Treball específic del Consell de Treball, Econòmic i Social de Catalunya (CTESC) va dirigir una sèrie d'activitats de recerca i debat orientades a la preparació d'un *Informe sobre el risc de fracàs escolar a Catalunya*.¹ Les activitats de recerca es van concretar en un conjunt d'anàlisis de tres tipus: documentals, qualitatives i quantitatives. Els debats es van plantejar, a partir dels resultats de la recerca, al si del Grup de Treball, entre representants dels agents econòmics i socials i diferents experts membres del Consell. L'Informe resultat d'aquests treballs va ser aprovat pel Ple del CTESC i incorpora, a més de descripcions detallades teòriques, metodològiques i dels resultats de les recerques, setanta-dues recomanacions consensuades, agrupades en les vuit dimensions següents:

En primer lloc, quant a l'àmbit del **coneixement, l'avaluació i l'acció**, el CTESC situa les propostes a l'entorn dels punts següents: augmentar la recerca en l'àmbit de la dinàmica relacional i educativa i la metodologia d'ensenyament a l'aula; disposar de registres individuals sobre la trajectòria escolar de l'alumnat –historial escolar– així com de dades estadístiques transversals i longitudinals, i, per tant, d'informació i estudis sobre els indicadors de risc de fracàs escolar; fomentar la cultura de l'avaluació per prevenir les situacions de risc de fracàs escolar en centres educatius concrets; treballar en xarxa per intercanviar les experiències pedagògiques i compartir els recursos i els mitjans necessaris; avaluar mitjançant indicadors vàlids i fiables, i sobretot, vincular l'avaluació a la presa de decisions per reduir el fracàs escolar i millorar la qualitat del sistema educatiu.

Quant a l'**adaptació, flexibilitat i autonomia**, les recomanacions s'adrecen a possibilitar, d'una banda, l'adaptació del currículum, la metodologia d'ensenyament i l'avaluació al tipus de centre i a l'alumnat que acull, en concret, a les necessitats educatives especials i específiques i els diversos estils d'aprenentatge de l'alumnat, això sí, sobre la base d'unes competències bàsiques i compartides; i de

l'altra, a flexibilitzar, amb criteris objectius, l'accés i el retorn al sistema educatiu, per tant, els itineraris escolars, l'organització escolar, incloent-hi la integració dels serveis educatius en els centres escolars, així com la flexibilització de l'avaluació, sobretot, en els darrers cursos d'ESO.

Pel que fa a l'àmbit del **capital humà i les condicions de treball**, les propostes del CTESC fan èmfasi en les qüestions següents: el perfil professional de la direcció i el professorat, que hauria de ser més vocacional, amb autoritat, lideratge educatiu, formació i referència pedagògica; l'atenció als aspectes psicopedagògics i de gestió de l'aula en la formació inicial del professorat, tot i la bona acceptació del màster professional de secundària, i, sobretot, el reforç de la formació contínua; l'aposta pel rol educador i vocacional del professorat; la incentivació de la recerca i innovació del professorat en l'àmbit del procés educatiu en col·laboració amb l'equip docent i altres centres escolars i institucions; el foment del treball en xarxa i l'estabilitat dels equips docents implicats en projectes de centre; i, per acabar, la millora de la gestió i l'eficiència dels recursos humans i materials.

Quant a l'**orientació i personalització**, les recomanacions del CTESC se situen a l'entorn dels ítems següents: les polítiques educatives centrades en la valoració de les necessitats educatives individuals; els serveis de tutoria, l'atenció i orientació personalitzada adreçada a l'alumnat i les famílies; el seguiment i orientació acadèmica i professional de l'alumnat, sobretot, en el 3r i el 4t curs d'ESO; i, en darrer lloc, el reforç i l'ampliació de les mesures d'integració, com ara, les aules d'acollida.

Amb relació a l'**estabilitat, la participació i el consens**, les propostes s'agrupen a l'entorn dels punts següents: l'estabilitat i l'acord en la definició dels principis que han de regir el model educatiu, les prioritats i els temps d'aplicació; i la participació, coordinació i treball conjunt de totes les instàncies educatives i socials en l'elaboració del projecte educatiu del territori.

1. L'informe complet està disponible a <http://www.ctesc.cat>

Quant a l'àmbit de la **valoració i la comunicació**, les recomanacions del CTESC tenen a veure amb les actuacions següents: fomentar i promoció el valor i el reconeixement social de l'educació; comunicar i difondre les mesures endegades en l'àmbit del sistema educatiu, entre el professorat, els centres escolars i la comunitat educativa; i, millorar el prestigi dels estudis amb finalitat professionalitzadora.

Quant a l'**entorn i la transició escola-treball**, el CTESC recomana posar el focus, d'una banda, en les mesures sobre l'entorn immediat, és dir, el barri, la ciutat o la població, de manera que es garanteixi i s'ampliï l'oferta d'activitats complementàries i es doni suport a les activitats de lleure de les associacions juvenils com ara els espais i caus entre altres, és a dir, d'una banda, a les activitats més estructurades i amb finalitats educatives, i de l'altra, a les activitats d'acostament a la

vida laboral i professional adreçades als joves, sobretot, als joves que no volen continuar estudiant.

Finalment, el darrer àmbit, el de les **garanties**, agrupa les propostes relacionades amb l'equitat i la qualitat del sistema educatiu, i, per tant, emfasitza la necessitat de: distribuir equitativament l'alumnat amb necessitats educatives especials i específiques, entre els centres escolars sostinguts amb fons públics, conjuntament amb l'establiment de mesures compensatòries adreçades als centres escolars que les requereixin; millorar les mesures d'inclusió en els centres educatius de l'alumnat amb necessitats educatives especials i específiques; garantir els espais i els temps de col·laboració entre l'escola i la família; i, en darrer lloc, garantir la continuïtat entre la primària i secundària de manera que en aquest pas l'alumnat no en surti perjudicat.

2. Educació a Catalunya i objectius europeus

A fi de presentar una informació compacta i amb elevada capacitat descriptiva de la realitat del sistema d'educació i formació de Catalunya, en aquest apartat treballarem amb el sistema d'indicadors utilitzats per la Unió Europea en l'estratègia *Education and Training 2020*. La seva descripció i els punts de referència corresponents a cadascun d'ells (objectius establerts per a 2020) apareixen recollits en el Quadre VIII.1. Recordem que aquest sistema d'indicadors va ser establert el 2009 (veure Council of the European Union, 2009) i substitueix als indicadors vinculats a l'estratègia de Lisboa (2000).

Quadre VIII.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 cadascun d'ells
3. Rendiment en educació superior	Proporció de persones amb edats compreses entre trenta i trenta-quatre anys que han acabat l'educació superior.	Superior al 40%
4. Abandonament prematur	Proporció de població amb edats compreses entre divuit i vint-i-quatre anys que només té ensenyament secundari inferior o menys.	Inferior al 10%
5. Educació infantil	Proporció dels/de les nens/es amb edats compreses entre els quatre anys i l'edat d'escolarització obligatòria que participa en l'educació infantil.	Superior al 95%

La reducció del cost d'oportunitat dels estudis ocasionada per la crisi ha provocat millores molt lleugeres en el valor de l'indicador 1 a Catalunya, referit a l'aprenentatge permanent de la població adulta (quadre VIII.2); en aquest indicador Catalunya es troba en una posició lleugerament superior a la mitjana de la UE-27, tot i que encara distanciada de l'objectiu per al 2020, fixat en el 15%. Més importants han estat les millores en l'indicador 4 (abandonament prematur, mesurat en els joves de 18 a 24 anys): els nivells tant de Catalunya com d'Espanya, entorn del 28% el 2010, suposen una reducció rellevant en relació a uns valors que van romandre estables al llarg de la dècada dels anys 2000 entorn el 31-32%. Convé subratllar, no obstant això, la distància que hi ha respecte el valor mig de la Unió Europea (14,4%) i, encara més, respecte l'objectiu per al 2020, xifrat en el 10%.

Els valors corresponents al rendiment en competències bàsiques mesurades a través de PISA (indicadors 2) han millorat molt substancialment entre el 2006 i el 2009 en el cas de Catalunya, i de forma més moderada en el cas espanyol i a la mitjana dels països de la Unió Europea que realitzen l'avaluació de PISA. Convé recordar que aquest indicador correspon a una mesura de desigualtat en la distribució de competències, en tant que se centra en la proporció que representa la cua esquerra de la corba de distribució de competències, acotada pel llindar que separa el nivell 1 del nivell 2 en l'escala de competències. En el cas de Catalunya, l'objectiu fixat per a 2020, no superar el 15% en cap de les tres competències (ciències, lectura i matemàtiques) ja s'assoleix per a les competències de lectura i gairebé també a per a les competències de ciències.

Voldríem assenyalar aquí el contrast existent entre els resultats que apunta PISA pel que fa als nivells més baixos de competència, d'una banda, i les dades de fracàs escolar –que es defineix, de forma convencional, com la falta de graduació al final de l'educació obligatòria (ESO)– de l'altra. Segons l'OCDE, el nivell de competències mínim per a permetre una trajectòria acceptable en el sistema educatiu i, posteriorment, en el mercat de treball, el proporciona el nivell 2 en les tres

Quadre VIII.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(*)	2010(**)	2008-09(*)	2010(**)	2008-09(*)	2010(**)
1. Aprenentatge permanent	8,90	11,20	10,40	11,90	9,60	9,20
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	41,00	38,90	41,10	32,90	32,30
4. Abandonament prematur	33,20	28,10	31,90	28,00	14,90	14,40
5. Educació infantil	98,20	97,70	97,80	98,65	84,00	89,00

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, 3 i 4: Catalunya i Espanya: elaboració pròpia a partir de dades de l'Encuesta de Población Activa (Dades referides a 2010, segon trimestre); Unió Europea-27: EUROSTAT, dades referides a 2009.
- Indicador 2: Dades d'Espanya i Catalunya, Instituto de Evaluación (2010b); dades de països europeus, elaboració a partir de OECD (2010). Totes, referides a PISA-2009.
- Indicador 5: Instituto de Evaluación (2010a). Dades d'Espanya i Catalunya, referides a 2008; Dades de la UE-27 referides a 2007

escales de competències. És raonable, doncs, esperar una proximitat (no necessàriament una identitat) entre els resultats que es deriven d'aplicar aquesta definició i els resultats de l'acreditació escolar interna, que en cada centre educatiu determina qui obté el graduat en ESO i qui no l'obté (recordem que l'edat en què s'apliquen ambdues avaluacions, la interna i l'externa de PISA, és aproximadament la mateixa). Tanmateix, el que trobem és una diferència substancial entre ambdues xifres, diferència que mereix ser estudiada amb més detall, ja que probablement estigui apuntant a característiques molt específiques del procés pel qual es determinen els nivells de competències exigibles a la pràctica docent habitual.

També ha millorat el nivell de l'indicador 3, que ja supera tant per a Catalunya com per a Espanya el nivell del 40%, objectiu europeu per al 2020. Aquest indicador, en mesurar-se en la població entre 30 i 34 anys (es tracta d'un indicador d'estoc de qualificacions) no recull encara l'efecte de la crisi sobre la demanda d'estudis professionals superiors, qüestió que veurem més endavant, en l'apartat 3. El seu lleuger creixement respon a la tendència creixent, en la dècada de 2000, de l'accés i la graduació en els estudis superiors. Finalment, l'indicador 5, que se centra en l'ús dels serveis d'educació infantil als 4 i 5 anys, presenta a Catalunya valors que corresponen a una universalització pràcticament total, superant ja fa alguns anys el valor de 95% fixat com objectiu per la Unió Europea.

3. Canvis en la demanda de formació a Catalunya durant la crisi

Amb la finalitat de descriure amb major precisió, més enllà de les xifres agregades que proporcionen els indicadors de la secció anterior, l'evolució de la demanda de formació per part dels individus durant aquest període de crisi, diferenciarem dos grups poblacionals. D'una banda, la població entre 16 i 24 anys, receptora potencial de formació reglada inicial de diferents nivells postobligatoris i, de l'altra, la població entre 25 i 64 anys, població adulta potencialment activa que demanda formació de diversos tipus al llarg de la vida. Veurem com l'augment de la demanda provocada per la crisi econòmica s'ha concentrat en el primer grup, sent molt limitades les alteracions en el segon.

En el quadre VIII.3 es mostren els percentatges de joves matriculats en cada nivell d'estudis en 2006 i 2010; aquests percentatges no han de ser interpretats com les taxes d'escolarització habituals, ja que en lloc d'acotar una franja d'edat rellevant per a cada nivell d'estudis hem optat per utilitzar una única franja d'edat (entre 16 i 24 anys, com hem dit). Aquesta aproximació permet comparar els canvis relatius en la demanda de diferents tipus d'estudi. La taxa agregada ha pujat quatre punts en el període considerat, concentrant-se els increments més importants en els estudis de formació professional (tant en el nivell de grau mig –CFGM– com en el de grau superior –CFGS–). Es pot observar que el major increment relatiu de la demanda es dona en CFGS, amb un 30,3% en quatre anys; en el cas dels CFGM l'increment relatiu és del 18,7%. Ha pujat també, en menor mesura, la demanda d'estudis de batxillerat, mentre que la demanda relativa d'estudis universitaris gairebé no ha sofert alteracions.

Els canvis en la demanda de formació permanent de la població adulta es poden observar en el quadre VIII.4 i són, com hem dit, més reduïts. De fet, resulta molt destacable com, en un context de fort creixement de l'atur, la població adulta pràcticament no ha variat les seves pautes de participació en la formació. Únicament resulta destacable l'increment fins al 0,47% de la participació

Quadre VIII.3

Evolució de la demanda d'educació postobligatòria reglada. Catalunya, 2006 i 2010

(Percentatge de persones que reben formació de cada tipus a la franja d'edat 16-24 anys)

	2006	2010
Educació secundària obligatòria	5,06	5,77
Educació secundària d'adults	1,04	1,61
Ensenyaments de batxillerat	11,99	13,21
Cicles formatius de grau mig	4,75	5,64
Cicles formatius de grau superior	4,55	5,93
Ensenyaments universitaris de primer cicle i equivalents	5,39	5,46
Ensenyaments universitaris de primer i segon cicle (o només segon cicle)	12,87	12,75
Altres	0,42	1,82
Total	46,08	52,17

Font: elaboració pròpia a partir de microdades de l'Enquesta de Població Activa (2006, segon trimestre i 2010, segon trimestre)

Quadre VIII.4

Evolució de la demanda d'aprenentatge permanent (formació reglada i no reglada). Catalunya, 2006 i 2010

(Percentatge de persones que reben formació de cada tipus a la franja d'edat 25-64 anys)

	2006	2010
Ensenyaments inicials per a adults	0,04	0,03
Educació secundària d'adults	0,02	0,06
Ensenyaments de batxillerat	0,05	0,00
Cicles formatius de grau mig	0,07	0,19
Cicles formatius de grau superior	0,09	0,47
Ensenyaments universitaris de primer cicle i equivalents	0,66	0,41
Ensenyaments universitaris de primer i segon cicle (o només segon cicle)	1,04	1,14
Programes oficials d'especialització professional	0,08	0,01
Ensenyament universitari de tercer cicle	0,33	0,12
Total formació reglada	2,40	2,84
Programes per a la formació i inserció laboral que no requereixen de titulació acadèmica de la primera etapa de secundària	0,05	0,21
Ensenyaments de les escoles oficials d'idiomes	0,23	0,38
Programes per a la formació i inserció laboral que requereixen una titulació d'estudis secundaris de segona etapa	0,02	0,01
Programes que requereixen de titulació de formació professional de grau superior	0,03	0,00
Programes de postgrau de les universitats o altres institucions	0,16	0,11
Programes de formació i inserció laboral que requereixen d'una titulació universitària	0,04	0,02
Programes formatius que no requereixen requisit acadèmic previ	2,76	2,82
Altres programes formatius per als quals no es requereix requisit acadèmic	4,41	4,47
Programes recreatius, de lleure i culturals que no requereixen requisit acadèmic previ	0,52	0,46
Total formació no reglada	8,21	8,48

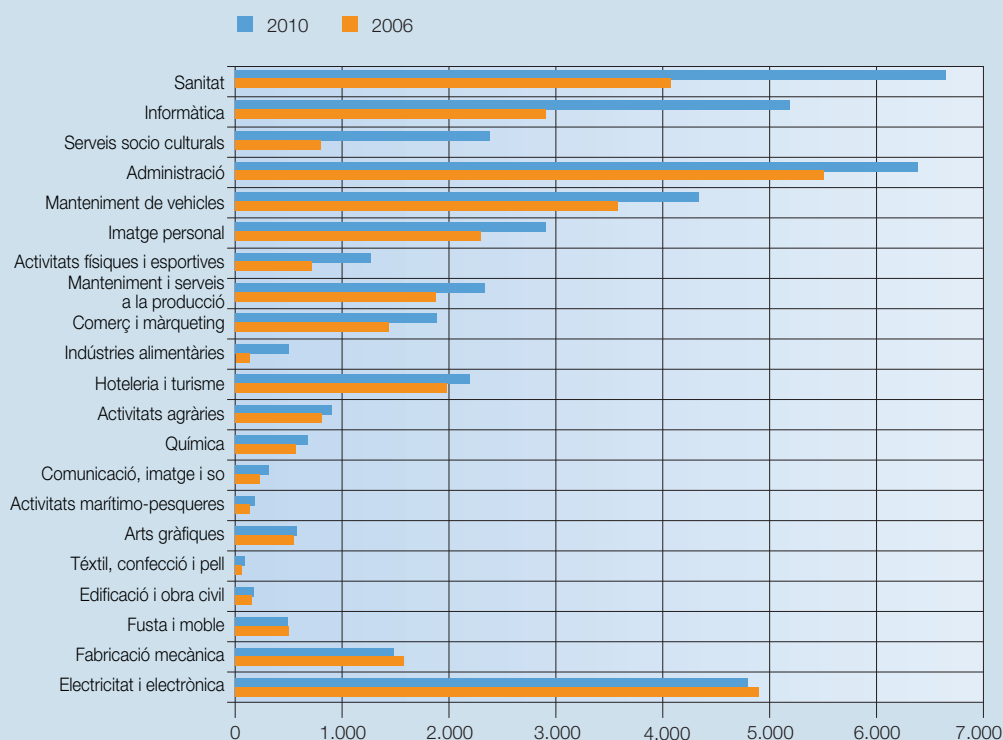
Font: elaboració pròpia a partir de microdades de l'Enquesta de Població Activa (2006, segon trimestre i 2010, segon trimestre)

en CFGS i fins al 0,19% en CFGM, xifres que, en tot cas, segueixen sent modestes. Les xifres dels programes d'inserció laboral es segueixen mantenint en nivells molt baixos, fet sobre el qual cal cridar l'atenció donada l'actual situació del mercat de treball.

Tenint en compte que els canvis recents més rellevants en la demanda de formació per part dels individus s'han produït en la formació professional reglada, en els gràfics VIII.1 i VIII.2 aportem informació addicional referida a la distribució d'aquesta demanda entre famílies professionals. El gràfic 1 exposa la distribució per a CFGM, mentre que el gràfic VIII.2 es refereix a CFGS; en ambdós casos l'ordenació de famílies s'ha efectuat en funció de les diferències absolutes, en nombre d'alumnes matriculats, entre la demanda el 2006 i el 2010. En tan sols quatre anys, els canvis en el tipus de demanda de formació han estat profunds. Noves famílies professionals estan emergint, mentre que d'altres, relacionades amb àrees de l'activitat productiva molt afectades per la crisi, retrocedeixen o s'estanquen. Entre les primeres es troben les de «sanitat», «administració» i «serveis socio culturals», tant en el cas de CFGM com de CFGS; «informàtica» i «manteniment de vehicles» especialment en el cas de CFGM, i «comunicació, imatge i so» i «activitats físiques i esportives» especialment en el cas de CFGS. Entre les segones destacariem l'estancament de la demanda de formació en «hoteleria i turisme» i el retrocés en termes absoluts (molt més acusat en termes relatius) de la demanda de formació en «electricitat i electrònica» i en «fabricació mecànica». Aquestes pautes coincideixen en CFGM i CFGS. Com últimes xifres, que donen una idea resumida de la magnitud dels canvis en el tipus de demanda en la formació professional catalana, aportarem les següents: en el curs 1999-2000 la proporció d'alumnes de CFGS que optaven per «electricitat i electrònica» i «fabricació mecànica» era de 17,8%; deu anys després, aquesta proporció havia caigut al 9,9%. Sens dubte aquests ajustaments en la demanda educativa responen a una percepció més o menys aproximada, per part dels alumnes, dels canvis que estan tenint lloc en el sistema productiu.

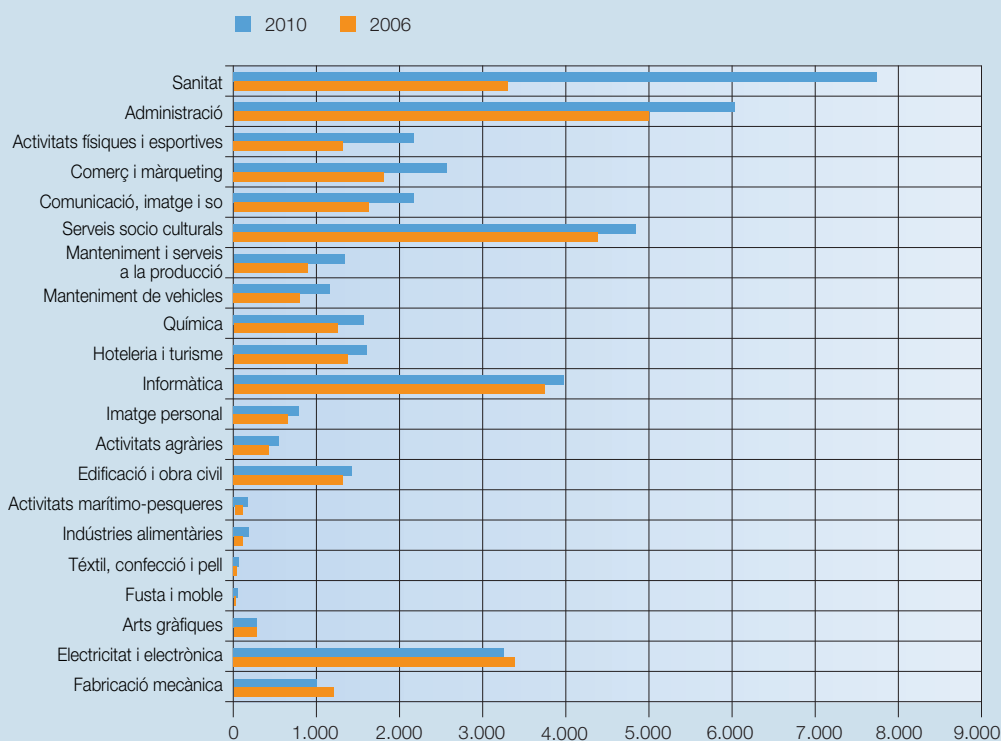
Gràfic VIII.1

Distribució de la demanda de formació als Cicles Formatius de Grau Mig entre famílies professionals. Evolució alumnes matriculats entre 2006 i 2010



Font: Elaboració pròpia a partir de Departament d'Ensenyament, Generalitat de Catalunya. *Estadística de l'educació*, consultat on-line

Distribució de la demanda de formació als Cicles Formatius de Grau Superior entre famílies professionals. Evolució alumnes matriculats entre 2006 i 2010



Font: Elaboració pròpia a partir de Departament d'Ensenyament, Generalitat de Catalunya. *Estadística de l'educació*, consultat on-line

4. L'educació en el mercat de treball català

La destrucció d'ocupació causada per la crisi econòmica ha afectat molt especialment els treballadors amb menors nivells de formació. De fet, en el període 2008-2010 les diferències relatives en les probabilitats de quedar-se a l'atur, que ja eren substancials a favor de les persones amb més formació, han augmentat. A la primera part d'aquesta secció presentarem una anàlisi dels factors associats al risc d'atur a Catalunya, fent especial esment al paper del capital humà. Després d'efectuar una descripció comparativa entre les poblacions de persones que perden la feina i aquelles que romanen ocupades, proposem un model explicatiu, estimat mitjançant una regressió logística, que permet identificar l'efecte aïllat de diferents variables sobre la probabilitat de quedar desocupat. En ambdues aproximacions emprarem dades de l'Enquesta de Població Activa de 2010.

En el quadre VIII.5 es mostra la distribució, en funció de cinc variables, de dos col·lectius: d'una banda, els aturats en el període 2009-2010 i, de l'altra, aquells que romanen ocupats en el mateix període. Podem observar com l'atur ha afectat de forma intensa els treballadors de menor edat (els dos grups d'edat menor a 34 anys), restant «protegits», en un mercat de treball *insider-outsider*, els treballadors amb més edat, especialment a partir de 45 anys. L'atur ha incidit lleugerament més sobre els homes que sobre les dones, afectant amb molta més severitat els treballadors estrangers

Distribució de les poblacions de nous aturats i de treballadors ocupats.
Catalunya, 2010
 (En %)

	Aturats 2009-2010	Ocupats
Edat		
16-24	21,6	6,7
25-34	30,0	22,7
35-44	27,0	29,4
45-54	14,8	25,9
55-64	6,5	15,3
Sexe		
Homes	58,7	53,3
Dones	41,3	46,7
Nacionalitat		
Nacionals	73,9	89,4
Estrangers	26,1	10,6
Estudis		
Fins secundària inferior	60,0	39,5
Secund. sup. acadèm. (Batxill.)	11,9	14,6
Secund. sup. professional	9,1	10,1
Superiors universitaris	11,1	23,9
Superiors professionals	7,7	11,8
Sector activitat		
Primari i extracció	3,9	2,9
Indústria	17,0	18,0
Construcció	20,4	9,1
Hosteleria	12,8	6,9
Resta sector serveis	45,9	63,1

Font: elaboració pròpia a partir de microdades de l'Enquesta de Població Activa (2010)

que els nacionals: un de cada quatre nous aturats és estranger, quan només un de cada deu ocupats és estranger.

Resulta especialment destacable la distribució dels nous desocupats en funció del seu nivell formatiu. El 60% d'ells tenen el nivell formatiu més baix, nivell en què se situa únicament el 39,5% dels ocupats. El nivell formatiu que concentra, proporcionalment, menys atur, és el corresponent a l'educació universitària. En els nivells d'educació superior no universitària (professional) i de secundària acadèmica (batxillerat) també trobem una incidència petita de l'atur. Finalment, i pel que fa al sector d'activitat en el qual està o va estar ocupat el treballador, resulta clar que els treballadors de la construcció i l'hosteleria estan patint els nivells d'atur més elevats.

El quadre VIII.6 recull els resultats d'una aproximació que aporta una informació més detallada sobre els factors que determinen la probabilitat de caure en una situació d'atur. Es tracta d'una anàlisi de regressió logística en la qual la variable explicada, dicotòmica, és l'entrada o no en situació d'atur durant el període comprès entre el segon trimestre de 2009 i el segon trimestre de 2010. L'objectiu d'aquesta anàlisi consisteix a aïllar l'efecte que té cadascuna de les variables, mantenint constant la resta; per exemple, conèixer quin efecte té la possessió d'un títol universitari després de descomptar la seva relació amb la variable «edat», o, en altres paraules, el fet que és més probable trobar titulats universitaris entre la població més jove.

Resultats de l'anàlisi de regressió logística. Factors explicatius de la probabilitat de trobar-se en situació d'atur. Catalunya, 2010.

Variable	Coefficient	Odds-ratio ¹
Edat		
16-24	referència	
25-34	-0,878 ***	0,416
35-44	-1,276 ***	0,279
45-54	-1,707 ***	0,181
55-64	-2,102 ***	0,122
Sexe		
Homes	referència	
Dones	0,076	1,079
Nacionalitat		
Nacionals	referència	
Estrangers	0,735 ***	2,086
Estudis		
Fins secundària inferior	referència	
Secund. sup. acadèm. (batxill.)	-0,721 ***	0,486
Secund. sup. professional	-0,562 ***	0,570
Superiors universitaris	-0,988 ***	0,372
Superiors professionals	-0,800 ***	0,449
Sector activitat		
Primari i extracció	referència	
Indústria	-0,160	0,852
Construcció	0,566 **	1,760
Hosteleria	0,204	1,226
Resta sector serveis	-0,324	0,723

Notes: *** Significativa al 99%.

** Significativa al 95%.

* Significativa al 90%.

1. L'odds-ratio és la relació entre la probabilitat que aparegui l'esdeveniment analitzat per a individus amb una característica determinada i la probabilitat que aparegui l'esdeveniment analitzat per a un individu de referència.

Font: elaboració pròpia a partir de microdades de l'Enquesta de Població Activa (2010)

Els resultats indiquen que l'edat, la condició d'estranger, el nivell d'estudis i el treball en el sector de la construcció afecten significativament la probabilitat d'entrar en situació d'atur. És convenient aclarir que les dades de l'Enquesta de Població Activa no permeten accedir a informació referida a l'antiguitat en la última empresa dels treballadors aturats; la incorporació d'aquesta variable milloraria l'anàlisi. En concret, es pot observar com decreixen els *odds-ratios*¹ a mesura que augmenten les franges de edat, fet que indica una major protecció davant l'atur de la població amb més edat. D'altra banda, l'*odds-ratio* de 2,086 per als treballadors estrangers ens indica que, a igualtat de la resta de les variables, la probabilitat de quedar aturat és el doble per a un treballador estranger que per a un treballador nacional.

Resulta també interessant la informació que aporten els coeficients referits a les variables de nivell d'estudi, totes elles estadísticament significatives. Els nivells educatius que proporcionen major «protecció» davant l'atur són els superiors, especialment els universitaris. Per sota d'aquests nivells, els estudis de batxillerat suposen també una bona protecció, més eficaç que la que ofereixen els estudis de secundària superior professional.

¹ L'odds-ratio és la relació entre la probabilitat que aparegui l'esdeveniment analitzat per a individus amb una característica determinada i la probabilitat que aparegui l'esdeveniment analitzat per a un individu de referència.

Finalment, pel que fa al sectors d'activitat, destaca com únic sector amb una incidència significativa sobre les probabilitats d'atur el sector de la construcció, on la relació de probabilitats arriba a 1,76.

Les majors dificultats d'accés i permanència dels joves al mercat de treball, especialment aquells que tenen menor qualificació, que hem vist en l'anàlisi anterior, es projecten sobre un fenomen especialment preocupant per l'erosió del capital humà que suposa. Ens referim a l'existència d'un percentatge elevat de joves que ni estudia ni treballa. Com es pot observar en el quadre VIII.7, després d'un creixement important respecte els valors del 2007, aquest col·lectiu s'ha mantingut estable durant els últims anys de crisi.

Quadre VIII.7

Percentatge de persones entre 16 i 22 anys que ni estudia ni treballa

	2007 (%)	2009 (%)	2010 (%)
Catalunya	10,8	19,2	19,4
Espanya	11,1	17,6	17,3
Unió Europea-27	12,2	19,5	n.d.

n.d.: no disponible

Fonts: Catalunya i Espanya: elaboració pròpia a partir de microdades de l'Enquesta de Població Activa (2on trimestre de 2007, 2009 i 2010)
Unió Europea: *European Labour Force* (2on trimestre de 207 i 2009), consultat en línia

Finalitzarem aquest apartat exposant les xifres que descriuen l'estoc de capital humà de la població potencialment activa catalana. Es pot apreciar en el quadre VIII.8 com els dos indicadors seleccionats (un referit a la formació postobligatòria i altre referit a l'educació superior) tenen valors pràcticament idèntics a Catalunya i al conjunt d'Espanya. Aquests valors són lleugerament més elevats que els de la mitjana europea en el cas de l'educació superior; no obstant això, la bretxa actual d'aproximadament cinc punts s'ha anat reduint en els darrers anys i les projeccions permeten afirmar que s'eliminarà en pocs anys. Per contra, els valors de l'indicador referit a la població amb nivell igual o superior a l'educació secundària postobligatòria presenten una diferència d'uns vint punts percentuals respecte a la mitjana europea i la seva evolució recent no permet anticipar grans canvis en els pròxims anys. Aquesta característica, la presència d'un important grup poblacional amb estudis que com a màxim corresponen a l'educació bàsica, és consubstancial al mercat de treball català i espanyol i condiona, en bona mesura, les possibilitats de creixement de la productivitat en els pròxims anys.

Quadre VIII.8

Indicadors relatius a l'estoc de capital humà. Catalunya, Espanya i Unió Europea, 2010

	Catalunya (%)	Espanya (%)	UE-27 (%)
Taxa de persones entre 25 i 64 anys amb nivell educatiu igual o superior a la secundària postobligatòria	52,3	52,6	72,5
Taxa de persones entre 25 i 64 anys amb nivell educatiu corresponent a l'educació superior	30,4	30,5	25,7

Fonts: Catalunya i Espanya: elaboració pròpia a partir de microdades de l'Encuesta de Población Activa, segon trimestre de 2010.
Unió Europea: *European Labour Force* (2on trimestre de 2010), EUROSTAT consultat en línia

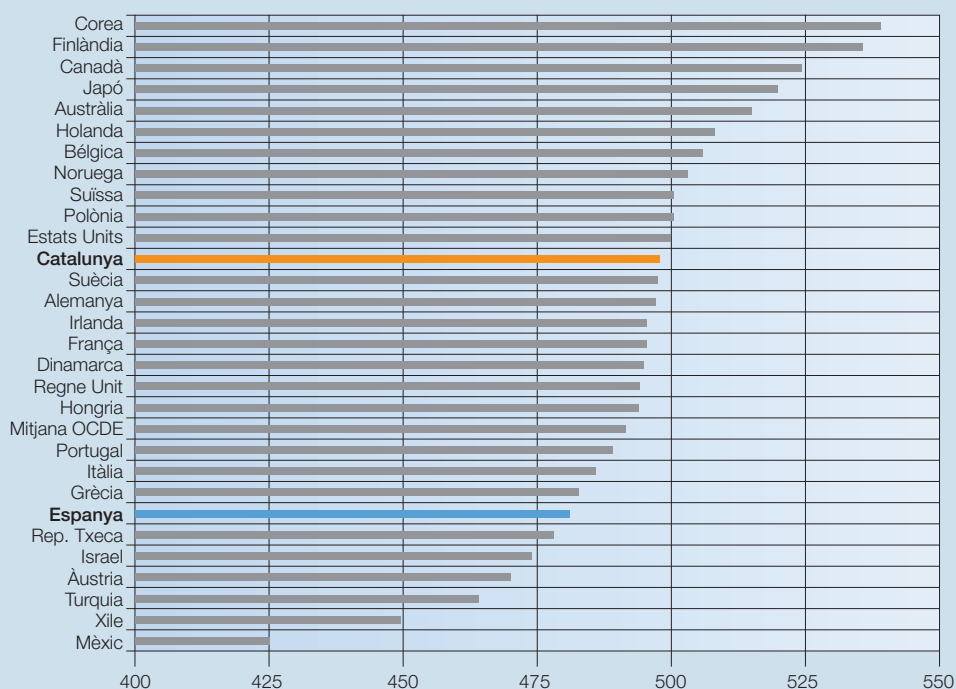
5. Competències: qualitat i desigualtat avaluades mitjançant PISA-2009

En aquest apartat presentarem una sèrie de resultats de l'última avaluació de PISA, contrastant els referits a Catalunya amb els d'una sèrie de països de l'OCDE i, també, amb els d'altres comunitats autònomes espanyoles que han aplicat l'avaluació amb mostra representativa. A més, valorarem les implicacions, especialment des del punt de vista de l'equitat, de diverses relacions que s'estableixen a partir de la informació recollida a PISA.

PISA (*Programme for International Student Assessment*) avalua una vegada cada tres anys, des de l'any 2000, el nivell de competències bàsiques d'una mostra d'alumnes de quinze anys en un ampli grup de països, pertanyents a l'OCDE (un total de 33 en l'edició de 2009) i associats (un total de 32). Catalunya participa amb una mostra ampliada en les avaluacions des del 2003; el nombre de comunitats autònomes que s'han sumat a la participació amb mostra ampliada s'ha anat incrementant i el 2009 totes les comunitats, amb l'excepció de Castella-la Manxa, Extremadura i la Comunitat Valenciana comptaven amb una mostra representativa pròpia. PISA intenta mesurar no el nivell de coneixements curriculars, sinó les competències, és a dir, les capacitats instrumentals i transversals que permeten a l'alumne resoldre situacions i problemes que els permetin seguir aprenent i desenvolupar un paper actiu en la societat. En cada edició es presta una especial atenció a una de les tres competències bàsiques avaluades (lectura, matemàtiques i comprensió científica); en l'edició de 2009 PISA es va centrar en la competència de lectura.

Gràfic VIII.3

PISA-2009. Competència de lectura: puntuacions mitjanes. Selecció de països de l'OCDE

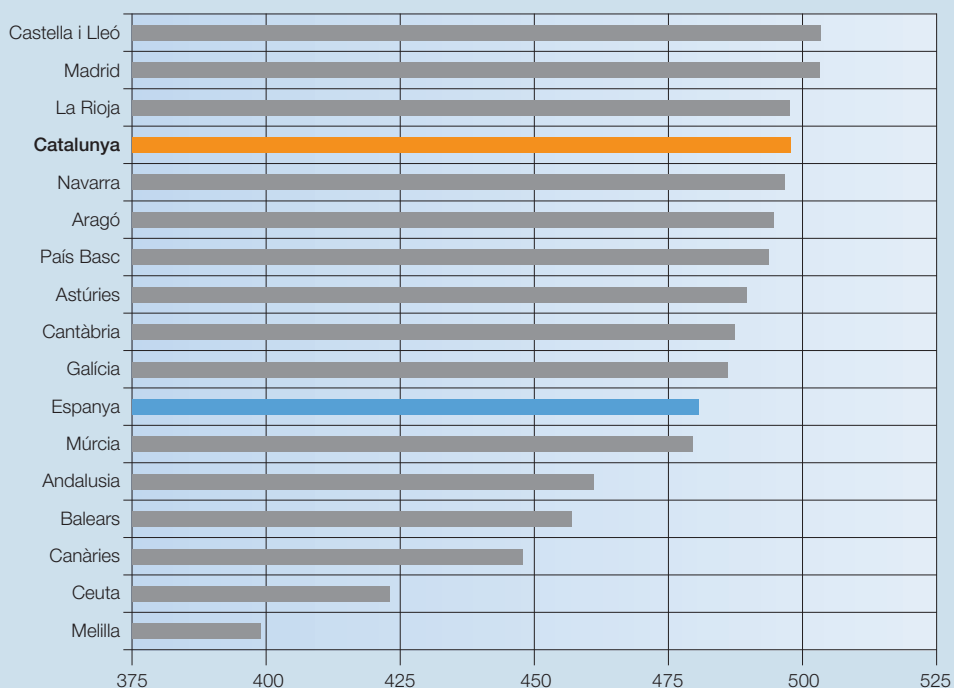


Font: elaborat a partir de l'OCDE (2010)

Una primera visió comparativa dels resultats de PISA ens indica que el nivell de competències dels alumnes catalans és similar al d'alumnes de països avançats com Estats Units, Suècia, Alemanya, França, Dinamarca i el Regne Unit. De fet, en la competència en lectura la puntuació corresponent a Catalunya no és diferenciable estadísticament de la puntuació d'aquests sis països (veure gràfic VIII.3). Es tracta de puntuacions situades lleugerament per sobre de la mitjana de l'OCDE i bastant per sobre de la mitjana espanyola. Aquesta situació favorable respon a una evolució positiva en els últims anys: el 2003, primer any en el qual Catalunya va comptar amb una mostra representativa a PISA, la puntuació en competències de lectura va ser de 483, mentre que el 2009 la puntuació havia assolit un 498. Evidentment, no s'ha de fer una interpretació mecànica d'aquesta evolució, tenint en compte que poden existir imperfeccions tant en la fiabilitat com en la validesa dels mesuraments de PISA. No obstant això, aquestes xifres sí proporcionen un argument legítim en contra de visions excessivament negatives del sistema educatiu català. La comparació en relació a altres comunitats autònomes resulta també favorable, en la mesura que Catalunya, com es pot apreciar en el gràfic VIII.4, se situa en el grup amb puntuacions mitjanes més altes.

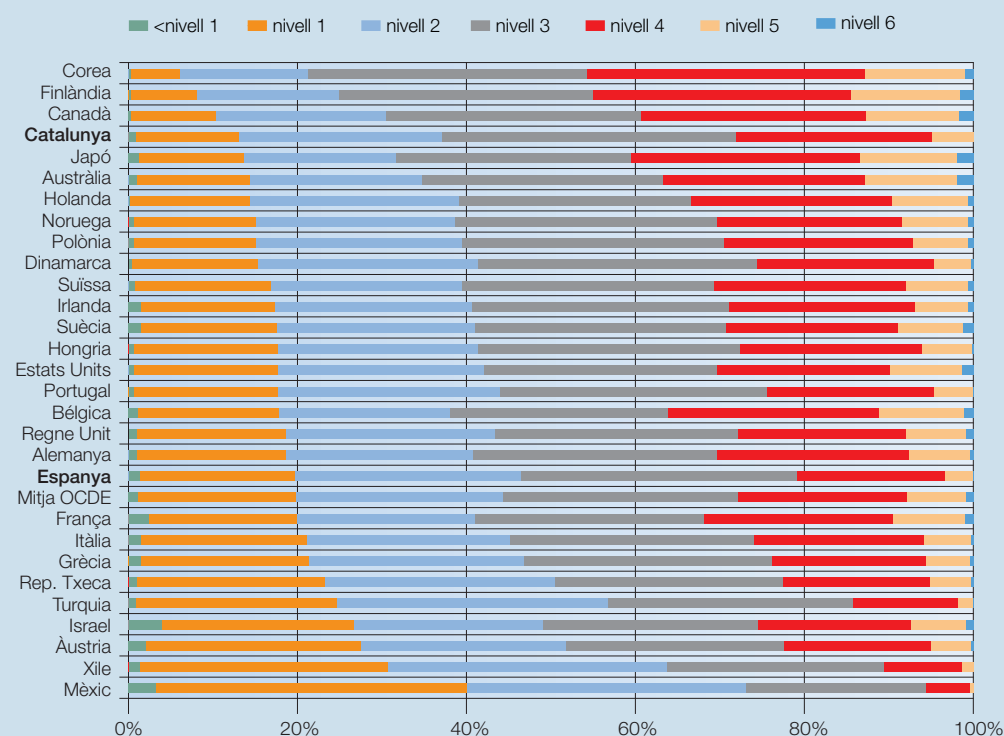
Gràfic VIII.4

**PISA-2009. Competència de lectura: puntuacions mitjanes.
Comunitats Autònomes**



Font: elaborat a partir de l'OCDE (2010)

Valorarem ara diferents qüestions relatives a com es distribueix l'adquisició de competències entre diferents grups poblacionals. En aquest sentit, la visió més immediata ens la proporciona la distribució dels alumnes entre els sis nivells de competències que s'estableixen a PISA. Aquesta distribució es mostra, per a diferents països, en el gràfic VIII.5, on s'ha efectuat una ordenació de menor a major concentració d'estudiants en els grups de competències més baixos, els inferiors al nivell 2. Com veïem a l'apartat 2 d'aquest capítol, aquests grups són aquells identificats per l'OCDE com els de major risc de fracàs en el sistema educatiu i en el mercat de treball. La posició de

PISA-2009. Distribució de l'alumnat en funció dels nivells de competència en lectura. Selecció de països de l'OCDE


Font: elaborat a partir de l'OCDE (2010)

Catalunya en el gràfic ve donada per una distribució molt centrada de l'alumnat, que es concentra en els nivells 2, 3 i 4, quedant molt pocs efectius tant a la cua de l'esquerra (nivell 1 i nivell menor d'1, amb el 13%) com a la cua de la dreta (nivells 5 i 6, amb el 5%). Es tracta, doncs, d'una distribució més igualitària que la que tenen la major part de països de l'OCDE. Com és lògic, una conseqüència d'aquest tipus de distribució és un reduït nivell «d'excel·lència» en termes d'alumnes de major nivell de competències; cal tenir en compte, per exemple, que el percentatge d'alumnes catalans d'alta puntuació simultània en les tres competències és únicament de l'1,3% (xifra idèntica al valor del conjunt d'Espanya), mentre que aquest percentatge és del 4,3% per a la mitjana de països de l'OCDE, del 8,4% a Japó i del 7,2% a Corea.

Una segona aproximació als resultats de PISA-2009 des del punt de vista distributiu consisteix en l'establiment de relacions entre les puntuacions de les competències i l'Índex d'Estatut Social, Econòmic i Cultural (ESCS) que s'elabora a partir de les característiques de la família de cada alumne, que s'agreguen després també al nivell de cada centre educatiu. La correlació entre l'índex ESCS i les puntuacions varia en diferents països i comunitats autònomes i és una bona aproximació, encara que incompleta, a com reacciona el sistema educatiu davant les desigualtats socials: correlacions elevades indiquen que les desigualtats socials prèvies es tradueixen en desigualtats importants en l'adquisició de competències, mentre que una correlació reduïda ens indica que el sistema educatiu en qüestió o bé és més igualitari en els seus resultats o bé respon a desigualtats que no estan incorporades a l'índex ESCS.

PISA-2009. Punts de variació en la competència de lectura per cada punt que varia l'ESCS. Selecció de països de l'OCDE

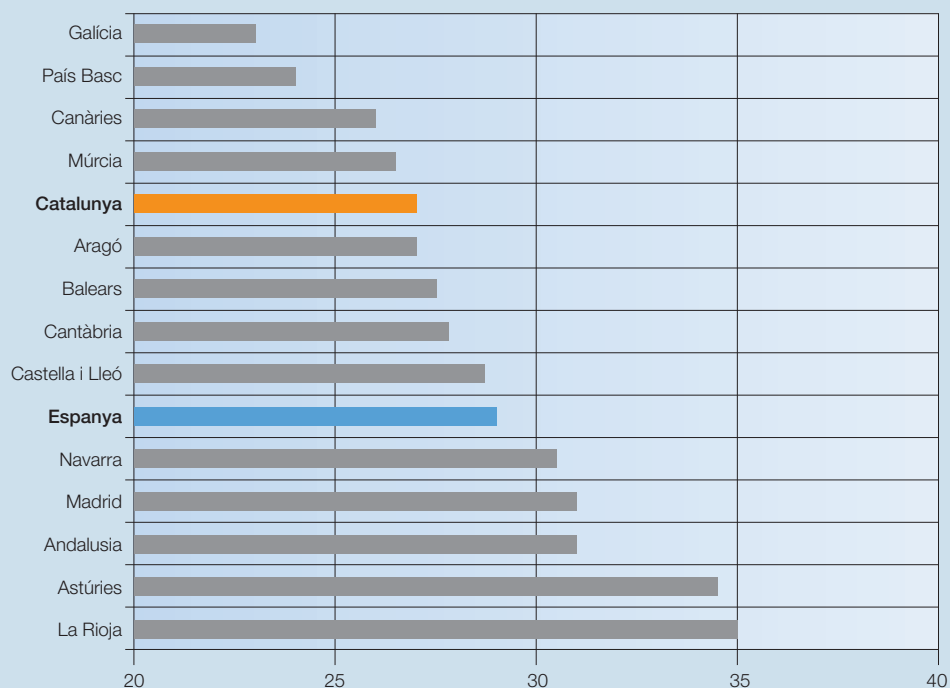


Font: elaborat a partir de l'OCDE (2010)

Els gràfics VIII.6 i VIII.7 proporcionen informació sobre la relació entre ESCS i les puntuacions de competències de lectura per a diferents països i comunitats autònomes. Amb certa cautela, les puntuacions poden ser interpretades en la línia del comentat en el paràgraf anterior, de manera que els valors més alts indicarien una «traducció» immediata de les desigualtats socials prèvies en desigualtats en els resultats educatius. Sembla clar que les dades indiquen una reproducció més atenuada de les desigualtats socials prèvies en el sistema educatiu de Catalunya (i, també, del conjunt d'Espanya) que a la resta de sistemes educatius. Criden l'atenció els elevats valors corresponents a França, Àustria i Bèlgica. Les diferències entre comunitats autònomes en aquest sentit són més limitades (el rang oscil·la únicament entre 20 i 35 punts de variació en el nivell de competències en resposta a un punt de variació en l'índex ESCS); tanmateix, fins i tot en el marc d'aquesta comparació la posició de Catalunya es troba a la franja d'associació més feble entre ESCS i resultats de PISA.

Un aspecte relacionat amb l'equitat del sistema educatiu català on, no obstant, la posició de Catalunya és menys favorable és la diferència en l'adquisició de competències per part de la població nacional i la d'origen immigrant. Com es pot comprovar en el quadre VIII.9, que compara comunitats autònomes, únicament La Rioja supera Catalunya quant a la diferència relativa entre les puntuacions de competència en lectura d'ambdós col·lectius. Aquesta situació no és atribuïble a l'elevada concentració d'alumnat immigrant, ja que altres comunitats autònomes amb concentracions similars o superiors presenten diferències més baixes entre les puntuacions. La diferència de 16,34% que correspon a Catalunya gairebé dobla la del conjunt de països de l'OCDE (8,8%); aquesta característica específica del nostre sistema educatiu hauria de ser objecte d'especial atenció per part de la política educativa.

PISA-2009. Punts de variació en la competència de lectura per cada punt que varia l'ESCS. Comunitats autònomes



Font: elaborat a partir de l'OCDE (2010)

Població d'origen no immigrant i immigrant. Percentatge sobre el total i puntuació a la competència de lectura a PISA-2009

	Origen no immigrant		Origen immigrant		Diferències de puntuació (%)
	Percentatge	Puntuació	Percentatge	Puntuació	
La Rioja	86,9	511	13,1	427	16,44
Catalunya	88,8	508	11,2	425	16,34
Castella i Lleó	94,7	508	5,3	427	15,94
País Basc	95,3	499	4,7	428	14,23
Aragó	87,8	504	12,2	439	12,90
Múrcia	87,5	489	12,5	426	12,88
Astúries	94,8	495	5,2	433	12,53
Espanya	90,5	488	9,5	432	11,48
Andalusia	94,2	465	5,8	412	11,40
Madrid	83,7	514	16,3	456	11,28
Navarra	87,3	505	12,7	451	10,69
Cantàbria	92,9	492	7,1	444	9,76
Galícia	95,8	489	4,2	442	9,61
Balears	84,7	466	15,3	430	7,73
Canàries	88,3	451	11,7	437	3,10

Font: adaptació a partir del quadre 3.4 (p. 185) de l'Instituto de Evaluación (2010b).

Tancarem aquest apartat amb una referència a un dels factors de desigualtat més importants del sistema educatiu català i, de forma més genèrica, dels sistemes educatius avançats. Es tracta de les diferències que s'estableixen en l'adquisició de competències en els centres públics i privats. Els resultats de PISA-2009 són clars en aquest sentit: els alumnes catalans escolaritzats en centres públics obtenen 23 punts menys en l'avaluació de les competències de lectura que els alumnes escolaritzats en centres privats; aquesta xifra és de 37 punts en el cas del conjunt d'Espanya i de 31 punts a la mitjana de països de l'OCDE. No obstant això, com s'aprecia en el gràfic VIII.8, aquestes diferències venen causades, en molt bona mesura (en alguns casos en la seva totalitat, com veurem) pel diferent tipus d'usuaris que accedeix als centres privats i als públics. Mitjançant tècniques de regressió és possible obtenir valors d'aquestes diferències «descomptant» l'efecte de les diferències en l'índex ESCS. Per a una anàlisi metodològica i aplicada al cas espanyol, veure Calero i Escardíbul (2007). Si apliquem aquest procediment, en un primer pas en el nivell dels alumnes individuals i en un segon pas a l'agrupació dels alumnes en centres, obtenim un valor de les diferències de resultats entre centres públics i privats que aproxima el valor que existiria si l'alumnat es distribuís de forma aleatòria i completament homogènia entre els diferents centres. Aquest valor net, per tant, identificaria les

Gràfic VIII.8

PISA-2009. Diferències en la puntuació de competències de lectura entre centres públics i centres privats. Diferències brutes i descomptant els efectes de l'ESCS de l'alumne i els efectes combinats de l'ESCS de l'alumne i el centre. Selecció de països de l'OCDE



Font: elaborat a partir de taula 3.6 (Annex 3) de l'Institut de Evaluación (2010b) i d'OCDE (2010)

Nota: els valors negatius indiquen diferències de puntuació a favor dels centres privats; els valors positius diferències a favor dels centres públics.

diferències en els resultats atribuïbles a elements del procés de producció educativa diferents a la potencialitat educativa dels usuaris en funció del seu origen sociocultural.

Com es pot veure en el gràfic VIII.8, per a tots els països l'aplicació d'aquest procediment redueix considerablement l'avantatge amb què compten els centres privats en termes bruts i, en alguns casos, porta el valor «net» (barra de color verd) fins a la zona positiva, fet que indica l'existència d'un avantatge a favor dels centres públics després de descomptar les diferències en els tipus d'usuaris. En el cas de Catalunya el valor «net» se situa en la zona negativa (-4), si bé no és significatiu estadísticament, és a dir, no és diferenciable estadísticament de zero.

Els resultats que acabem de comentar ens permeten arribar fàcilment a una conclusió: existeixen diferències en l'adquisició de competències entre els centres públics i privats, però aquestes diferències no responen tant a algun element favorable en el procés educatiu dels centres privats, sinó únicament a com es distribueixen els alumnes entre uns i altres centres. Els alumnes amb millors recursos socio-culturals familiars es concentren en els centres privats, generant-se interrelacions («efectes company») que els beneficien addicionalment. Aquesta situació apunta al problema de la segregació escolar, que ha estat tractat en profunditat recentment en Síndic de Greuges de Catalunya (2008), com una de les qüestions més rellevants del sistema educatiu català i un dels problemes que requereixen d'una atenció més intensa des del punt de vista de les polítiques educatives.

6. Resum

El problema estructural de major importància del sistema d'educació i formació a Catalunya consisteix en la insuficient capacitat de formació de capital humà en els nivells educatius post-obligatoris. La combinació d'elevades taxes de fracàs escolar i abandonament educatiu prematur ens situa en uns nivells molt allunyats dels objectius establerts per la Unió Europea en la seva estratègia *Education and Training 2020*. No obstant això, almenys de forma conjuntural, la crisi econòmica està contribuint a reduir l'abandonament prematur, com a conseqüència de la disminució del cost d'oportunitat dels estudis (en haver-se reduït la probabilitat d'estar ocupat). L'esmentat impuls a la demanda de formació provocat per la crisi a penes es detecta en el cas de la població adulta, entre 25 i 64 anys: les pautes de formació permanent no s'han vist alterades en els últims anys. La major part de la nova demanda de formació per part dels individus joves s'ha concentrat, a partir del 2008, en els cicles formatius professionals, tant de grau mig com de grau superior, on, a més, s'han produït modificacions substancials en el tipus de cicle demandat.

Altres aspectes relacionats amb la demanda d'educació i formació que constitueixen objectius de la Unió Europea són coberts adequadament pel sistema educatiu català. Ens referim a l'escolarització en educació infantil, a l'accés i rendiment en el nivell educatiu superior i, encara amb certes reserves, a la reducció de l'exclusió en els processos d'adquisició de competències en l'educació obligatòria.

Hem destacat també en el capítol la manera com la crisi econòmica està alterant les pautes d'utilització del capital humà en el mercat de treball. Les probabilitats de caure a l'atur venen determinades en molt bona mesura per l'edat i el nivell educatiu dels individus, a igualtat de la resta

de les variables. Únicament els nivells educatius més elevats (i, principalment, l'educació superior, tant universitària com professional) proporcionen una «protecció» significativa davant els ajustaments recents del mercat de treball. Això resulta especialment problemàtic si tenim en compte l'estructura de qualificacions característica del mercat de treball català i espanyol, amb una presència molt elevada de persones amb qualificacions corresponents únicament a l'educació bàsica.

S'han analitzat també en el capítol aspectes referits a la qualitat de les competències adquirides en el sistema educatiu i a la seva distribució en la població. Per a això hem utilitzat evidència procedent de l'avaluació de PISA-2009. La comparació de resultats relatius a un conjunt de països de l'OCDE i altres comunitats autònomes permet concloure que el nivell d'adquisició de competències dels alumnes catalans és, després d'una dècada de millores, similar al de la major part dels països europeus avançats. La distribució d'aquestes competències és més igualitària que a gairebé tots els països avaluats a PISA: la major part dels alumnes es concentren en els nivells intermedis de competències, fet que alhora comporta que la proporció d'alumnes situats en el nivell d'excel·lència en l'adquisició de competències sigui molt reduïda. La debilitat de la correlació entre les puntuacions de les competències i l'Índex d'Estatut Social, Econòmic i Cultural (ESCS) assenyala que el sistema educatiu català reproduïx les desigualtats socials prèvies d'una forma més atenuada que altres sistemes. Dos aspectes relatius a l'equitat del sistema educatiu català continuen sent, no obstant això, especialment problemàtics. D'una banda, les diferències, considerablement majors que en altres entorns, entre el nivell d'adquisició de competències per part de la població nacional i la d'origen immigrant. D'altra banda, les diferències que s'estableixen entre centres públics i privats en termes de resultats. Aquestes diferències, com hem vist, són atribuïbles en la seva pràctica totalitat a la concentració dels alumnes amb millors recursos socio-culturals familiars en els centres privats i situen el problema de la segregació escolar com un dels més rellevants en la política educativa catalana.

IX R+D i Innovació

1. Introducció

La recerca i la innovació incideixen significativament en el progrés econòmic i el benestar social a mitjà i llarg termini. La crisi financera i econòmica que es va iniciar l'any 2008 i que es va agreujar significativament l'any 2009, amb una forta caiguda en els nivells de producció, 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.

La favorable evolució que els principals indicadors de recerca i innovació de Catalunya han estat experimentant els darrers anys s'enfronta en l'actualitat a la situació de crisi econòmica. L'experiència històrica per als països desenvolupats mostra que els indicadors corresponents a l'R+D i la innovació i, en particular, a l'activitat empresarial en R+D segueixen una evolució paral·lela al comportament de la producció. En un context de crisi com l'actual, els incentius empresarials per innovar es deterioren significativament, a causa principalment de la caiguda de la demanda i de les expectatives negatives sobre la seva evolució. 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 intensos 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. També poden afavorir la introducció d'innovacions i el posicionament de les empreses intenses en R+D en els mercats internacionals.

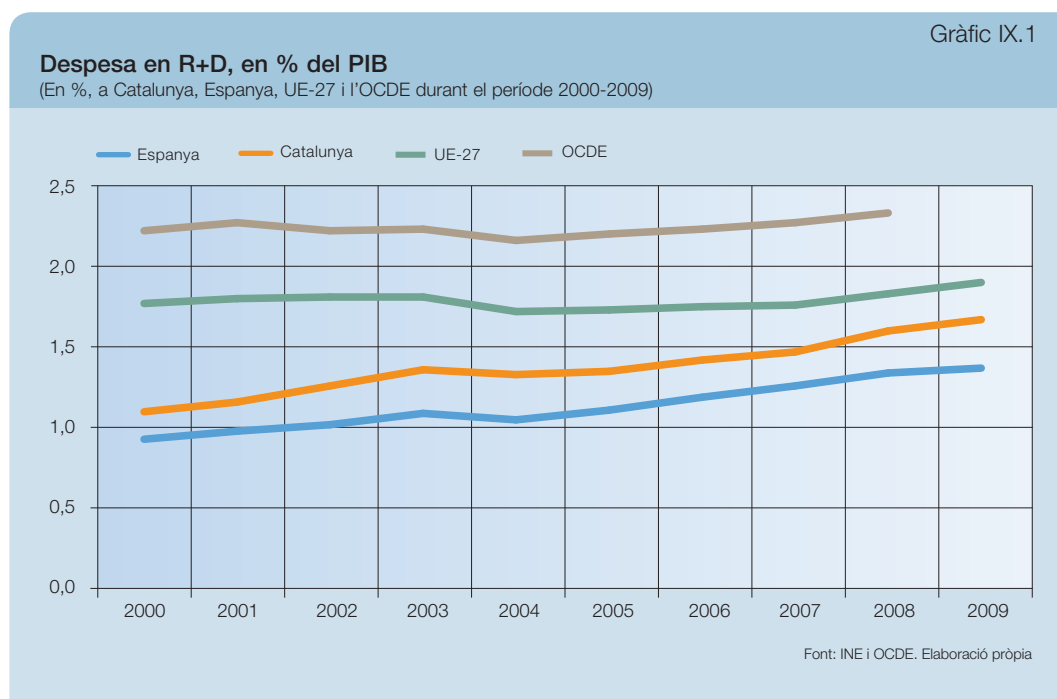
Aquest capítol s'organitza en dos apartats. En primer lloc, s'analitza la posició de Catalunya en el context espanyol i europeu, a partir de la presentació de l'evolució recent dels principals indicadors d'R+D. En segon lloc, es presenta la informació referent a la innovació empresarial. Aquesta anàlisi es fa a partir de diferents fonts estadístiques com són 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 la publicació *Main Science and Technology Indicators* de l'OCDE, entre d'altres. En general, l'any 2009 és el darrer disponible en la informació d'aquestes fonts.

2. Evolució dels indicadors principals d'R+D

L'any 2009 s'ha trencat la tendència de creixement que la despesa en R+D havia experimentat en els darrers anys. Mentre que els anys 2007 i 2008 la despesa en R+D va créixer, en termes nominals, a taxes superiors al 10%, l'any 2009 ha registrat una taxa negativa de variació del 0,06%. Aquest comportament és similar al del conjunt de l'Estat espanyol on la disminució ha estat del 0,8%. La despesa en R+D és un dels indicadors principals per analitzar la capacitat d'innovació d'un país i

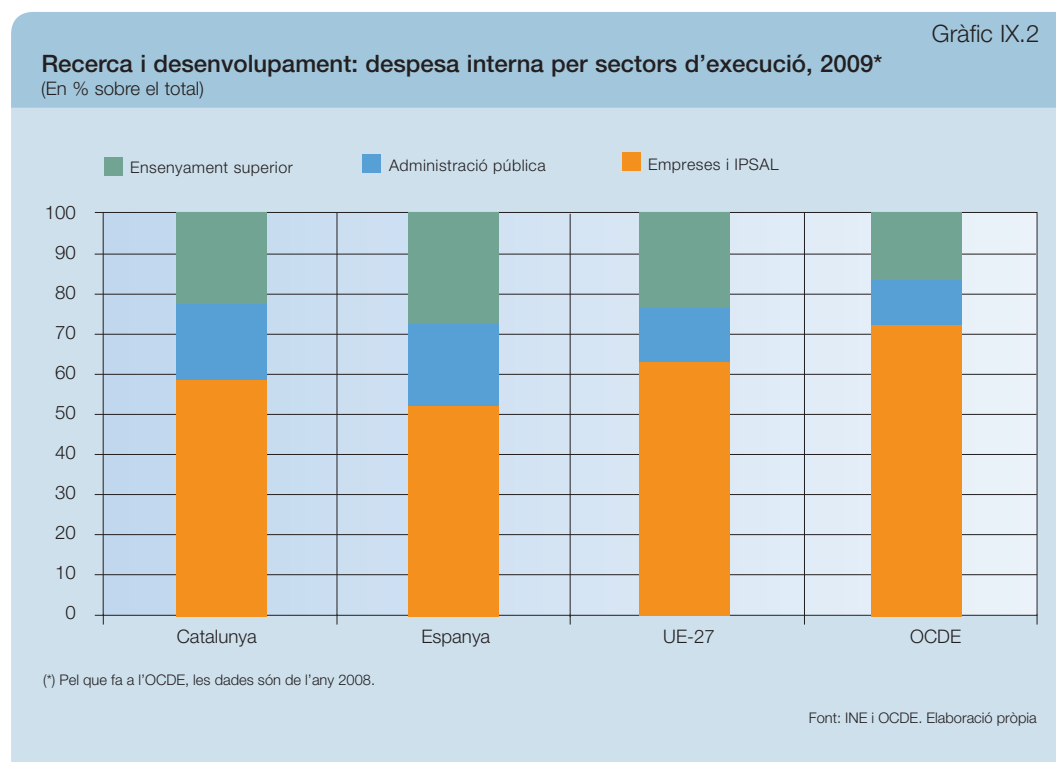
recull el conjunt de recursos que tots els agents, tant públics com privats, destinen a la generació de coneixements i al desenvolupament de productes, processos o serveis nous. L'any 2009, la situació de crisi ha tingut efectes molt negatius sobre els agents privats que han disminuït els recursos destinats a l'R+D en un 4,6%. En canvi, els agents públics –Administracions públiques i universitats– van mantenir un comportament positiu, malgrat que amb taxes de creixement inferiors a les dels darrers anys.

Tanmateix, aquest estancament de les despeses en R+D no s'ha traduït en una disminució de l'esforç en relació amb el PIB. El pitjor comportament de l'evolució del producte interior brut en comparació amb les despeses en R+D ha permès un lleuger augment de l'esforç en R+D fins a situar-se en l'1,68%, davant de l'1,61% de l'any 2008 (gràfic IX.1). Aquest creixement tan reduït comporta un estancament del procés de convergència que l'economia catalana estava experimentant en els darrers anys amb la UE-27 on l'esforç en R+D en relació amb el PIB va assolir un percentatge de l'1,91% l'any 2009 (1,84% l'any 2008). Així mateix, no permet apropar-se a la mitjana dels països de l'OCDE, que es va situar, amb dades de 2008, en el 2,34%.



L'estructura de les despeses en R+D i, en particular, la contribució del sector privat són, junt amb el volum global de despeses, elements claus per analitzar els esforços destinats per un país a l'R+D. El comportament negatiu de les despeses empresarials en R+D s'ha traduït en una disminució de la contribució del sector privat al conjunt de la despesa en R+D de Catalunya. D'aquesta manera, s'accentua la tendència de pèrdua de pes del sector privat en l'estructura de les despeses en R+D que ja s'experimentava en els darrers anys. L'any 2009, la participació de les empreses es va situar en el 58,4% de la despesa total en R+D (61,1% l'any 2008). Aquest percentatge, malgrat que se situa per sobre de la mitjana d'Espanya (52,1%), suposa un progressiu allunyament 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. En contraposició a la pèrdua de pes de la participació empresarial, les universitats i les Administracions públiques han augmentat la seva participació respectiva fins al 22,9% (22% l'any 2008) i al 18,7% (17% l'any 2008). Cal destacar, en particular, l'augment de la participació de les Administracions públiques que ha estat molt elevat en els darrers anys, ja que fins a l'any 2005 sempre s'havia situat per sota del 10% (gràfic IX.2).



Els tres sectors (empreses, Administració pública i ensenyament superior) han presentat, com s'ha assenyalat anteriorment, un comportament molt diferent l'any 2009, i destaca particularment la caiguda de les despeses empresarials en R+D. Durant l'any 2009, els incentius empresarials per destinar recursos a l'R+D es van deteriorar notablement. La caiguda de la demanda, les restriccions per obtenir finançament i l'augment de l'aversion al risc es van traduir en un canvi molt notable en el comportament de la despesa de les empreses en R+D. En concret, l'any 2009 va tenir lloc una disminució, en termes nominals, del 4,6%, cosa que contrasta amb els creixements dels darrers anys, amb taxes positives de variació del 9,5% i del 7,5% els anys 2008 i 2007, respectivament. Aquesta caiguda, malgrat que és inferior a la disminució corresponent a la mitjana d'Espanya (-6,3%), mostra la intensa repercussió de la crisi sobre el comportament de les empreses. En aquest sentit, la reducció de la plantilles destinades a tasques d'R+D va ser notable, amb una disminució del 6,7% pel que fa al conjunt del personal en R+D i del 4,4%, per al col·lectiu d'investigadors.

En contraposició a la caiguda de la despesa empresarial en R+D, l'any 2009 va continuar la tendència creixent dels darrers anys de la despesa de les Administracions públiques, malgrat que amb taxes de variació més reduïdes. En concret, l'any 2009, les despeses de les Administracions públiques en

R+D van créixer un 10,7% mentre que els anys 2008 i 2007 els increments van ser del 32,9% i del 27,9%. L'augment del 2009 també ha estat, de la mateixa manera que en els darrers anys, superior al registrat al conjunt de l'Estat espanyol (9,5%). Malgrat aquest creixement que ha tingut lloc en un context de crisi, les previsions per als propers anys apunten clarament a una contenció de les despeses públiques en R+D. Les restriccions pressupostàries i les intenses reduccions de despesa pública que s'estan duent a terme tant a l'Administració General de l'Estat com a la Generalitat de Catalunya afectaran amb tota probabilitat l'evolució de les despeses públiques en R+D. Pel que fa a la política de foment de l'R+D i la innovació de la Generalitat de Catalunya, destaca l'aprovació l'any 2010 del Pla de Recerca i Innovació per al període 2010-2013 (PRI 2010-2013). Aquest Pla es deriva del Pacte Nacional per a la Recerca i la Innovació (PNRI), que van signar l'octubre de 2008 Govern, partits polítics, agents socials i universitats i en què es van definir les prioritats en matèria de ciència i tecnologia i els reptes i estratègies per als propers quinze anys. Cal esmentar també el canvi en l'organització de les competències governamentals que ha tingut lloc a la Generalitat de Catalunya el desembre de 2010. Mentre que amb l'anterior govern, les competències pel foment de l'R+D i la innovació estaven concentrades en un únic departament, el Departament d'Innovació, Universitats i Empresa, amb el nou govern, el Departament d'Economia i Coneixement té atribuïdes les competències d'universitats i foment de la recerca mentre que al Departament d'Empresa i Ocupació li correspon el foment de la innovació empresarial.

La despesa en R+D de les universitats catalanes també va experimentar l'any 2009 una evolució positiva amb una taxa de creixement del 3,9%, lleugerament superior a la del conjunt de l'Estat espanyol (3,2%). De la mateixa manera que en el cas de les Administracions públiques, aquest augment és substancialment inferior als increments dels anys 2008 (6,9%) i 2007 (13,3%). Les previsions per al proper any, en un context de forta reducció de la despesa pública, són que s'accentui la tendència cap a un menor creixement de les despeses universitàries en R+D. La despesa en R+D de les universitats està formada per les despeses corrents, que són principalment les retribucions del personal (la part de la qual s'estima que correspon anualment a la seva activitat de recerca), i les despeses de capital, que han representat en els darrers anys entorn del 14% del total de despeses en R+D. Les dades disponibles per a l'any 2009 mostren que va augmentar el nombre total de persones dedicades a l'R+D a les universitats catalanes en un 4,9% i en un 2% pel que fa als investigadors, i es va situar en 10.789,6 persones en equivalència a dedicació plena.

A banda de les activitats pròpies en R+D, les universitats poden afavorir també la innovació i l'avenc tecnològic mitjançant les seves activitats de transferència de coneixement. Les vies principals de transferència de coneixement, al marge 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 o les sol·licituds de patents i els possibles ingressos per la seva explotació. Les dades disponibles de l'enquesta anual de la RedOTRI d'universitats mostren que les set universitats públiques catalanes més la Universitat Ramon Llull van sol·licitar l'any 2009 105 patents nacionals, xifra similar a la de l'any 2008, i que les patents en explotació van generar uns ingressos a l'entorn dels 326.000 euros en aquest mateix any. Així mateix, l'any 2009, van crear 21 *spin-off*, dues més que l'any 2008, de les quals 8 van ser creades per la Universitat Politècnica de Catalunya.

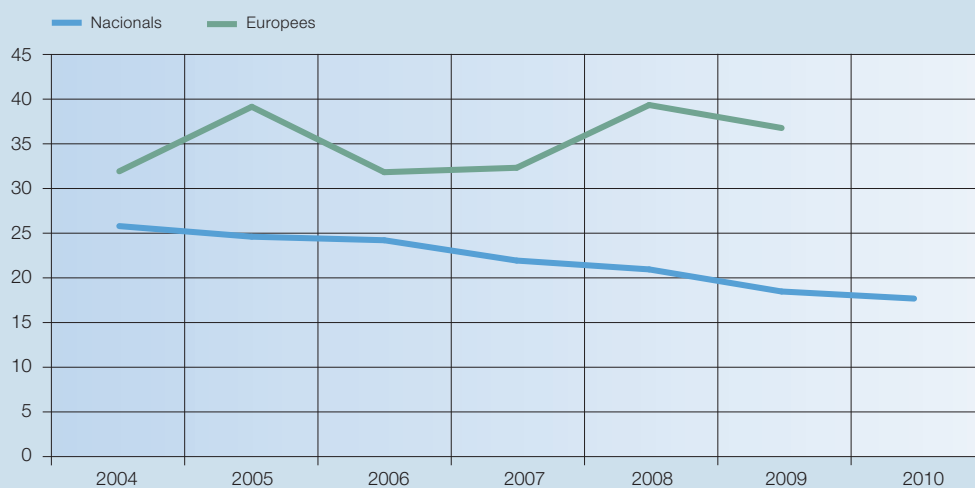
Mentre que les despeses destinades a l'R+D recullen els recursos que s'empren en aquestes activitats, dos indicadors habitualment utilitzats per a l'anàlisi dels resultats són el nombre de

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 darrers anys i representa, amb les darreres dades disponibles corresponents a l'any 2008, el 26% de la producció científica d'Espanya, que és, amb el 3,5% de la producció mundial el novè país pel que fa al nombre d'articles científics publicats. Així mateix, també ha tingut lloc un augment de la qualitat de les publicacions catalanes que amb un índex d'impacte normalitzat de l'1,4% se situa per sobre de la mitjana espanyola (1,13%).

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 2010 i de les sol·licituds de patents europees presentades a Espanya per a l'any 2009, amb detall, en ambdós casos, de la comunitat autònoma de residència del primer sol·licitant. L'any 2010, el nombre de sol·licituds de patents nacionals per part de residents a Catalunya es va situar en 628, el que comporta una disminució en 31 patents, respecte a les 659 patents sol·licitades l'any 2009 (gràfic IX.3). Amb aquesta disminució, continua la tendència a la reducció en la participació de Catalunya en el conjunt d'Espanya que es va situar l'any 2010 en el 17,7%, enfront del 18,5% i del 21% dels anys 2009 i 2008, respectivament. En canvi, les sol·licituds de patents europees van continuar amb la tendència expansiva dels darrers anys i van arribar l'any 2009 a les 183 patents, 15 més que l'any anterior. No obstant això, aquest creixement va ser inferior a la mitjana espanyola de manera que la participació en el conjunt de l'Espanya es va situar en el 37%, davant del 39,6% de l'any 2008.

Estadístiques de propietat industrial: evolució de les sol·licituds de patents a Catalunya (En % respecte a Espanya)

Gràfic IX.3



Font: Oficina Espanyola de Patents i Marques (OEPM). Elaboració pròpia

3. La innovació empresarial

L'any 2009, la crisi econòmica s'ha manifestat encara en un grau més intens que l'any 2008 sobre el comportament de les despeses empresarials en innovació. D'acord amb les dades de l'INE de l'Enquesta sobre Innovació Tecnològica en les Empreses, l'any 2009 les despeses en innovació de les empreses catalanes van experimentar una disminució, en termes nominals, del 7,6%, caiguda superior a la taxa negativa de variació del 3,7% que ja va tenir lloc l'any 2008. Aquesta evolució negativa de les despeses en innovació ha estat general al conjunt de l'Estat espanyol, on la disminució va ser de l'11,5% i a la major part de les comunitats autònomes com, per exemple Madrid o la Comunitat Valenciana, amb decrements del 10,7% i del 28,8%, respectivament. Pel que fa a les principals regions en volum de despeses en innovació, el País Basc ha estat la que va experimentar un comportament més favorable, amb una disminució d'únicament el 0,6%. Amb aquesta evolució, Catalunya continua sent, per sota de Madrid, la segona comunitat autònoma amb un volum més gran en despeses en innovació de l'Estat espanyol amb una participació del 19,8%, lleugerament superior al 18,9% de l'any 2008.

Les despeses en innovació inclouen, junt amb les despeses en R+D interna i externa, altres despeses en activitats innovadores que són, en concret, les despeses en adquisició de maquinària, equipaments i programari, 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. Per tant, a la disminució de les despeses internes en R+D del 4,6% s'han afegit caigudes en altres components de les despeses en innovació. Malgrat que la informació disponible no permet analitzar quina ha estat l'evolució per a Catalunya dels components de la despesa en innovació l'any 2009, les dades pel conjunt de l'Estat espanyol mostren una forta reducció en les despeses externes de R+D i, particularment, en l'adquisició de maquinària, equipament i programari. Aquests dos tipus d'activitats innovadores formen, junt amb la despesa interna en R+D, les principals partides de despeses en innovació, i sumen entre totes tres entorn al 85% del total de despeses en activitats innovadores. El comportament de les despeses en innovació ha estat substancialment diferent en funció de la dimensió de les empreses. Mentre que les empreses de més de 250 treballadors van ajustar notablement les seves despeses en innovació ja l'any 2008 amb una caiguda del 13,9%, l'any 2009 van registrar un augment del 4%. En canvi, les empreses petites i mitjanes, de menys de 250 treballadors, que l'any 2008 encara van registrar taxes positives de variació, l'any 2009 han reduït substancialment les seves despeses, amb una davallada del 18,7%.

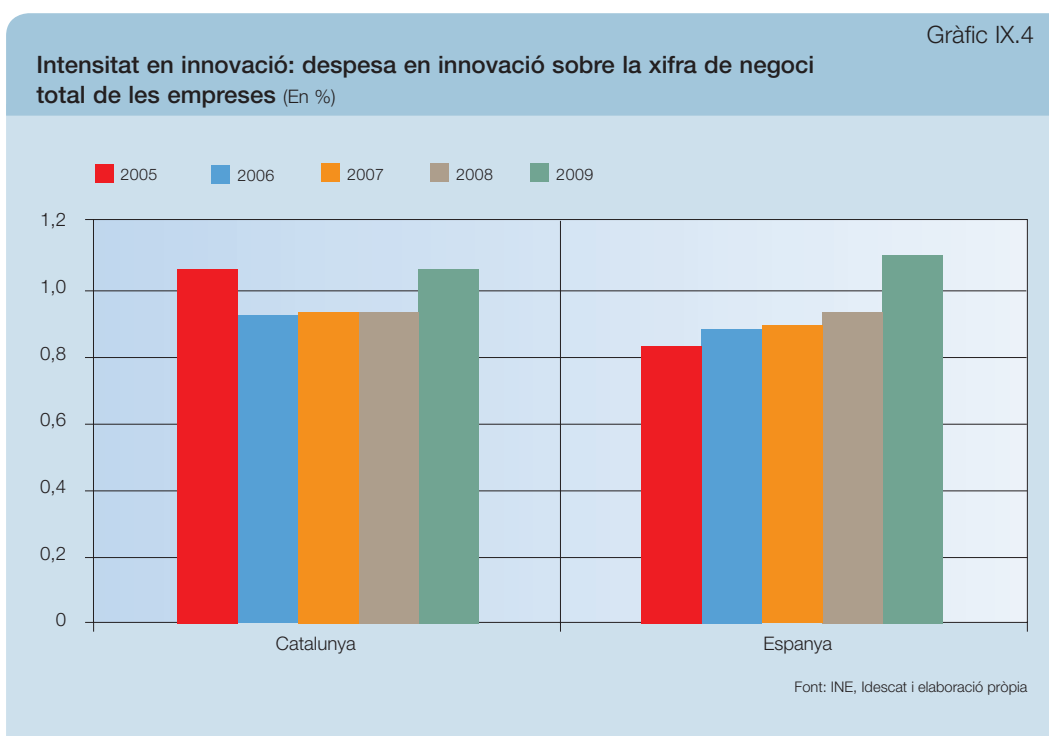
Per mesurar els resultats de la innovació tecnològica, un dels indicadors més freqüentment utilitzats és la participació dels productes nous o millorats en el conjunt de les vendes. En el període 2007-2009, la innovació de producte va representar l'11,7% de les vendes de les empreses catalanes, exactament el mateix percentatge que en el període 2006-2008. Altres indicadors més recents, com són les exportacions catalanes de productes d'alta tecnologia, mostren un comportament més favorable. Així, si l'any 2009 la caiguda va ser molt intensa amb una disminució del 23,1%, les dades de l'any 2010 posen de manifest una recuperació notable amb un increment de l'11,4%.

La situació de crisi ha causat també una reducció en el nombre d'empreses innovadores, disminució, que a la vegada, és un dels factors explicatius de la davallada de les despeses en innovació. En concret, en el període 2007-2009 existien a Catalunya 8.599 empreses innovadores, que representa una reducció de més de 580 empreses en relació amb les 9.180 existents en el període 2006-2008

i gairebé 2.000 empreses menys que en el període 2005-2007 (10.470 empreses innovadores). D'aquesta manera continua la tendència a la reducció en el nombre d'empreses innovadores en el teixit productiu català. La caiguda 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) s'ha traduït també en una disminució del percentatge que representen sobre el total d'empreses en situar-se en un 23,6%, enfront del 23,7% de l'any 2008. Malgrat això, la presència d'empreses innovadores continua sent superior a la mitjana d'Espanya (20,5%) que també va patir una reducció respecte de les existents en el període 2006-2008 (20,8%).

La forta disminució que han patit les empreses catalanes l'any 2009 en les seves vendes ha comportat que, malgrat la caiguda en les despeses en innovació, tingués lloc 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 2009, la intensitat d'innovació a Catalunya es va situar en l'1,06%, percentatge superior al 0,93% de l'any 2008 (gràfic IX.4). No obstant això, aquest augment ha estat inferior al de la mitjana espanyola que ha assolit una intensitat en innovació de l'1,10% amb la qual cosa, per primera vegada en els darrers anys, la intensitat en innovació de Catalunya se situa per sota de la mitjana d'Espanya.

A més del nombre d'empreses innovadores i de la intensitat en innovació, un altre element que influeix significativament en la capacitat d'innovació d'un país és la presència en el teixit productiu d'activitats, tant industrials com de serveis, d'alt contingut tecnològic. Aquestes activitats gaudeixen, en general, d'un grau més gran d'oportunitats tecnològiques i utilitzen, d'una manera més freqüent que el conjunt d'empreses, estratègies basades en la innovació. L'INE en la seva estadística «Indicadors d'alta tecnologia» ofereix les magnituds bàsiques dels sectors manufacturers considerats de tecnologia



alta i mitjana-alta i dels serveis d'alta tecnologia seguint la proposta de classificació de l'OCDE. La importància d'aquestes activitats en l'esforç innovador d'un país queda de manifest atenent a la seva participació en les despeses en R+D, que va assolir un percentatge del 67,9% respecte del total de despeses empresarials en R+D de Catalunya. Aquest percentatge és, fins i tot, superior al de l'any 2008 quan es va situar en el 63,7%.

La forta destrucció d'ocupació derivada de la crisi econòmica s'ha manifestat també en el conjunt de sectors d'alta tecnologia amb una pèrdua del volum d'ocupació del 7,9%, i s'ha situat en 328,2 milers de treballadors enfront dels 356,5 de l'any 2008. Malgrat aquesta disminució, el percentatge d'ocupats en aquests sectors sobre el total de l'ocupació s'ha mantingut, amb un 10,3%, en un nivell molt semblant al de l'any 2008 (10,2%). Per tant, la composició de l'estructura productiva de Catalunya continua caracteritzant-se per una presència més gran dels sectors d'alt contingut tecnològic en comparació amb el conjunt d'Espanya, on la participació d'aquests sectors es va situar l'any 2009 en un 6,4%. La caiguda en els nivells d'ocupació d'aquests sectors ha succeït concretament en els sectors manufacturadors de tecnologia mitjana-alta que són, amb un percentatge del 58,3%, els que tenen una participació més gran en el conjunt d'activitats d'alta tecnologia. Aquesta agrupació formada, per exemple, per sectors com la indústria química, la fabricació de maquinària i aparells elèctrics o la indústria de l'automòbil, ha registrat una caiguda del 16% en el nombre d'ocupats. En canvi, els sectors manufacturadors d'alta tecnologia que inclouen, per exemple, la indústria farmacèutica o la fabricació de components electrònics i aparells ha experimentat un creixement de l'ocupació del 8,6% i representa actualment el 13,8% dels ocupats d'aquestes activitats. Així mateix, els serveis de tecnologia alta (per exemple, activitats informàtiques o serveis d'R+D) que ocupen el 27,8% dels treballadors de les activitats d'alta tecnologia, també han vist augmentar la seva ocupació en un 5,5% l'any 2009, malgrat el context de crisi econòmica.

Les dades disponibles per als sectors manufacturadors de tecnologia alta i mitjana-alta mostren com, l'any 2009, es va agreujar la caiguda dels volums de negoci, que ja es va començar a manifestar l'any 2008. Així, en el cas del sectors de tecnologia alta, que l'any 2008 van registrar una disminució, en termes nominals, del 5,2% en la seva xifra de negocis, en aquest any la caiguda ha arribat al 14,3%. Una evolució encara pitjor ha tingut lloc en els sectors de tecnologia mitjana-alta, en què la disminució de la xifra de negocis l'any 2009 ha estat del 23,3%, mentre que l'any 2008 la reducció va ser del 4,7%.

Finalment es presenten les principals dades corresponents a la participació de Catalunya en els programes de suport a l'R+D i a la innovació, tant de la Unió Europea com de l'Administració General de l'Estat (quadre IX.1). El principal instrument de la Unió Europea per al foment de les activitats d'R+D són els programes marc d'R+D. Actualment està vigent el VII Programa Marc per al període 2007-2013. L'Administració General de l'Estat (AGE) desenvolupa la seva política de foment de l'R+D i la innovació en el marc del *Plan Nacional de I+D+i 2008-2011*, pla que forma part de l'anomenada Estratègia Nacional de Ciència i Tecnologia (ENCYT), en què 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 reemborsables. 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.

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 ¹	Subvencions	28,8
Pla nacional d'R+D ²	Nombre de projectes	22,4
	Recursos (crèdits i subvencions)	23,9
CDTI ³	Nombre de projectes	21,6
	Aportació CDTI	17,9
	Total pressupost	18,0

1. Participació de Catalunya sobre el retorn obtingut per Espanya. 2007-2009 (dades provisionals).

2. Participació de Catalunya en els projectes aprovats d'R+D l'any 2008.

3. Participació de Catalunya en els projectes del Centre per al Desenvolupament Tecnològic Industrial (projectes d'R+D individuals i cooperatius, LBC, NEOTEC i CENIT) l'any 2009.

Font: CDTI i COTEC

La participació de Catalunya en els diferents programes europeus i estatals presenta trets significativament diferents. Les dades corresponents a la participació de les entitats catalanes en el VII Programa Marc de la Unió Europea per al període 2007-2009 mostren un significatiu augment fins a situar-se en el 28,8% del retorn obtingut per Espanya. Aquest percentatge supera substancialment al 23,5% que es va assolir en el VI Programa Marc 2003-2006 i ha suposat una subvenció de 240 milions d'euros en projectes d'R+D en els quals han participat 244 entitats catalanes. En aquests projectes destaca la presència d'universitats, que han aconseguit el 31,5% del retorn obtingut per Catalunya. En el Pla Nacional d'R+D, i específicament en els projectes d'R+D que atorga el Ministeri de Ciència i Innovació, la participació de Catalunya s'ha situat en nivells semblants als dels anys anteriors amb un percentatge també molt proper al que han representat les despeses en R+D de Catalunya respecte del conjunt de l'Estat espanyol l'any 2009 (22,5%). En canvi, les dades corresponents als programes del CDTI posen de manifest una continua pèrdua de pes de Catalunya, amb uns ajuts rebuts en relació amb el total del suport del CDTI del 17,9% l'any 2009, enfront del 22,1% de l'any 2008. Aquesta disminució està en relació amb la diversificació regional de l'activitat del CDTI impulsada per la possibilitat de disposar de cofinançament del FEDER en la seva actuació en les comunitats amb nivells més baixos de PIB per càpita.

4. Resum

L'any 2009, en un context d'intensa crisi internacional, s'ha trencat la tendència expansiva que les despeses en R+D de Catalunya estaven experimentant els darrers anys. Si ja l'any 2008 es van manifestar els primers símptomes dels efectes de la crisi sobre la innovació empresarial, l'any 2009, la caiguda de la demanda, el deteriorament de les expectatives i les restriccions per obtenir finançament s'han traduït en una caiguda del 4,6% en les despeses empresarials en R+D i, en general, en una disminució en el conjunt dels recursos que les empreses destinen a les activitats innovadores.

En contraposició a la reducció en les despeses empresarials en R+D, les Administracions públiques i les universitats han mantingut taxes positives de variació, malgrat que amb un ritme inferior al del darrer any. En concret, les despeses en R+D de les Administracions públiques van créixer un 10,7%

mentre que en el cas de les universitats l'augment va ser del 3,9%. Amb aquesta evolució, la despesa global en R+D de Catalunya va patir l'any 2009 una reducció del 0,06% respecte l'any anterior. Malgrat aquesta disminució, el pitjor comportament de la producció va comportar un lleuger creixement de l'esforç en R+D en relació amb el PIB i es va situar l'any 2009 en l'1,68%, en front de l'1,61% l'any 2008. Aquest augment no ha permès continuar amb el procés de convergència que Catalunya estava registrant en l'esforç en R+D respecte dels països de la Unió Europea en els darrers anys.

Les dades corresponents a les activitats empresarials en innovació també reflecteixen els efectes de la crisi amb una disminució del 7,6% de les despeses en innovació i una significativa reducció en el nombre d'empreses innovadores. Així mateix, les activitats d'alta tecnologia, tant manufactureres com de serveis, també han patit els efectes de la crisi amb una caiguda en els volums d'ocupació i en les xifres de negoci. Malgrat que algun indicador més recent de l'any 2010, com és el comportament de les exportacions d'alta tecnologia, mostra una evolució més positiva, la situació d'estancament econòmic pot dificultar la recuperació de les despeses empresarials en R+D i innovació. A aquest element, s'afegeixen els processos de reducció de la despesa pública amb els possibles efectes negatius que es deriven sobre l'evolució de les despeses en R+D de les universitats i les Administracions públiques i sobre els recursos destinats als programes de suport a l'R+D i innovació de les empreses.



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, etc.). I de l'altra, una vegada les infraestructures es posen en servei, afavoreixen un augment de la productivitat, redueixen els costos de producció i estimulen el creixement de l'activitat econòmica i d'ocupació a llarg termini.

Tot l'anterior ha generat l'interès de la Cambra de Comerç de Barcelona 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 a assolir aquest objectiu, la Cambra ha desenvolupat la Base Integrada de Projectes d'Infraestructures (BIPI) que reuneix més de 1.500 projectes d'infraestructures de transport i logística que estan previstos als diferents plans vigents a Catalunya.

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, la principal novetat introduïda en l'ordenament jurídic espanyol ha estat el nou model de gestió per al sistema aeroportuari.

EL NOU MODEL DE GESTIÓ AEROPORTUÀRIA A ESPANYA

El 3 de desembre del 2010, el Consell de Ministres va aprovar el Reial Decret-Llei (RDL) 13/2010, d'actuacions en l'àmbit fiscal, laboral i liberalitzadores per fomentar la inversió i la creació d'ocupació, que entre d'altres mesures, estableix el marc legal per liberalitzar la gestió dels 47 aeroports que integren la xarxa de l'entitat pública empresarial Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea (AENA).

La nova normativa persegueix la transformació del sistema aeroportuari espanyol, gestionat des del 1990 per AENA, per obrir-lo a la participació del sector privat i a noves formes de gestió descentralitzada. Així, el RDL habilita al Govern per a la creació, abans del 28 de febrer del 2011, de la societat mercantil estatal AENA Aeropuertos, S.A., el capital de la qual pertanyerà inicialment en la seva totalitat a AENA, si bé es preveu la possibilitat de l'entrada de capital privat sempre que es conservi la majoria pública.

Aquesta societat assumirà el conjunt de funcions i obligacions que actualment exerceix AENA en matèria de gestió i explotació dels recintes aeroportuaris, mentre que la pròpia AENA continuarà exercint les competències estatals en matèria de navegació aèria. El règim

jurídic de la nova AENA Aeropuertos, S.A. li permetrà mantenir la mateixa consideració que l'actual AENA en matèria de contractació, expropiacions i execució d'obres d'interès general.

La nova societat anònima subrogarà els contractes laborals del personal d'AENA dedicat a activitats aeroportuàries, que continuarà regint-se pels convenis col·lectius vigents, respectant els drets consolidats.

Des del punt de vista patrimonial, s'atribueixen a la nova societat tots els béns adscrits fins ara a AENA que no donin servei a la navegació aèria, i se'ls atribueix el caràcter de béns patrimonials (deixen de tenir naturalesa de béns de domini públic, com establia la legislació fins aquest moment).

D'aquesta manera, s'encomana al Ministeri d'Economia i Hisenda la realització de les actuacions necessàries per procedir al canvi de naturalesa d'aquests béns i a la seva integració en la nova societat, a la qual s'imposa l'obligació de cedir als recintes que gestioni els espais necessaris per a la prestació de la resta de serveis públics

que no revesteixen caràcter aeroportuari (duanes, policia, sanitat exterior, etc.).

Per a la possible gestió individualitzada d'alguns aeroports s'articula una doble via: d'una banda, la creació per acord del Consell de Ministres de societats filials de la nova AENA Aeropuertos, S.A.; de l'altra, mitjançant un contracte de concessió de serveis aeroportuaris, en virtut del qual el concessionari assumeix la gestió de l'aeroport al seu risc i ventura.

En el cas d'aeroports concessionats, es preveu la possibilitat de crear un òrgan d'impuls i seguiment en què, a més del gestor aeroportuari, hi estiguin representats l'Administració de l'Estat, la de la comunitat autònoma i, arribat el cas, dels municipis de l'entorn.

Els possibles concessionaris seran seleccionats per AENA Aeropuertos, S.A. d'acord amb els procediments de licitació pública previstos per la legislació vigent. A més, als concessionaris se'ls atribuiran les mateixes facultats que a AENA Aeropuertos, S.A. pel que fa a expropiacions i execució de noves infraestructures i se'ls imposarà l'obligació de subrogació respecte del personal destinat als aeroports concessionats.

El RDL també crea els Comitès de Coordinació Aeroportuària com a òrgans de cooperació entre l'Administració de l'Estat i les comunitats autònomes, amb funcions d'informe i assessorament en aquelles matèries amb competències concurrents d'ambdues administracions.

Per últim, el RDL autoritza al Govern a aprovar mitjançant real decret les regles relatives a les funcions de coordinació de les franges horàries (*slots*), fins ara assumides per AENA i que en el nou model hauran de ser desenvolupades per un nou òrgan independent.

Posteriorment, el 8 de febrer del 2011 el Ple del Congrés dels Diputats va aprovar una moció que insta al Govern a:

1. Establir mecanismes de participació de les administracions territorials i sectors econòmics als òrgans de gestió aeroportuària de manera que puguin defensar amb eficàcia els seus interessos.

a) Amb aquest objectiu, el Govern preveurà la participació determinant de representants de les comunitats autònomes i, en el seu cas, de les administracions locals i sectors econòmics als consells d'administració de les societats de gestió individualitzada d'aeroports d'alt volum de trànsit i especial complexitat en la gestió.

b) En cas dels aeroports que siguin objecte de concessió, com seran els casos de Madrid i Barcelona, es preveurà igualment la participació determinant de la comunitat autònoma i, en el seu cas, de les administracions locals al consell de la societat filial responsable del seguiment de la gestió de la concessió.

2. Adequar el règim de contraprestació dels serveis aeroportuaris a través d'un sistema de preus privats respecte a tots els serveis que no tinguin la consideració de prestacions patrimonials públiques (com la

prestació pública per sortida de passatgers, per càrrega, per serveis d'estacionament o per subministrament de combustibles). Aquesta fixació de preus garantirà una lliure competència entre gestors aeroportuaris i la seva fixació se sotmetrà al règim de consulta, transparència i no discriminació.

a) Concretament, establirà un sistema de prestacions patrimonials públiques que permeti als gestors aeroportuaris una major capacitat d'individualitzar i singularitzar la gestió de cada aeroport a partir de la capacitat que s'atorgarà als gestors per a proposar descomptes, recàrrecs i bonificacions individualitzades per a cada aeroport sobre les tarifes públiques.

b) Igualment, preveurà que els aeroports que siguin objecte de concessió disposin de llibertat tarifària per establir les seves pròpies tarifes sense limitació, excepte la que es desprengui de l'arbitratge de l'autoritat estatal de supervisió que ha d'establir-se.

3. Actualitzar els criteris de qualificació d'aeroports d'interès general per contribuir al desenvolupament i millorar la viabilitat econòmica dels aeroports territorials.

Pel que fa als terminis, es preveu que el desplegament de totes aquestes determinacions es realitzi al llarg de l'any 2011, d'acord amb el calendari exposat pel Ministre de Foment a la seva compareixença del 6 d'abril del 2011 a la Comissió de Foment del Congrés dels Diputats.

Com a valoració, la Cambra de Comerç de Barcelona considera que el nou model de gestió aeroportuària a Espanya ha de permetre la gestió descentralitzada dels aeroports i ha de promoure'n la competència, com a condició indispensable per optimitzar-ne l'eficiència i l'aportació de valor al seu entorn econòmic i social. En aquest sentit, les disposicions legals aprovades i els anuncis realitzats garanteixen la futura participació del sector privat en la gestió dels aeroports però encara no una veritable descentralització de les funcions públiques aeroportuàries.

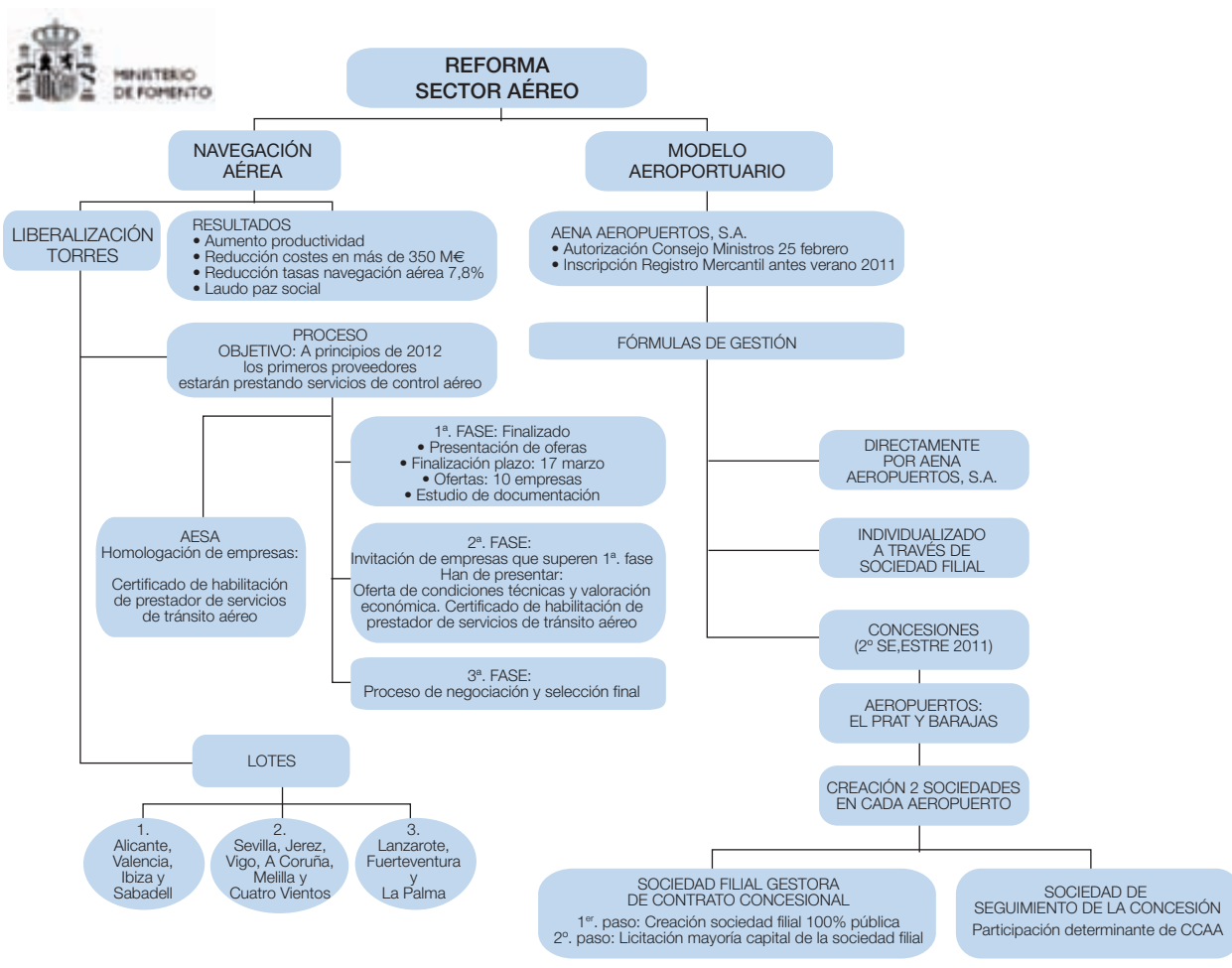
En principi, s'ha anunciat que els aeroports concessionats (com serà el cas del de Barcelona) disposaran de llibertat de gestió per captar rutes, realitzar polítiques comercials i decidir la inversió, sempre que es garanteixi un benefici o cànon per a l'Administració. Però segons com es porti a la pràctica, els nous gestors privats poden ser simples instruments d'aplicació d'una gestió aeroportuària centralitzada, que de cap manera pot satisfer les aspiracions de la societat catalana.

La desafectació com a béns de domini públic estatal de tots aquells que no estiguin dedicats als serveis de navegació aèria faria possible que per la gestió aeroportuària s'establissin preus de dret privat i no taxes de naturalesa pública, com llargament ha reclamat la Cambra. Però, per contra, es proposa mantenir un sistema de prestacions patrimonials públiques per als serveis aeroportuaris del «cantó aire», amb un cert marge per a descomptes, recàrrecs i bonificacions individualitzades per a cada aeroport sobre les tarifes públiques.

Pel que fa a l'Aeroport de Barcelona, la Cambra reitera que les institucions catalanes, amb la Generalitat de Catalunya al capdavant, l'Administració local i la Cambra de Comerç de Barcelona, com a corporació de dret públic que representa els interessos del comerç i de la indústria de la seva demarcació, han de tenir un caràcter decisiu en determinades decisions de caràcter públic.

Per tot això, la Cambra valora com a insuficient l'abast de la reforma anunciada, pel fet que les competències públiques en matèria de gestió aeroportuària es continuaran exercint de forma centralitzada i perquè als gestors privats molt probablement no se'ls donarà el marge de llibertat empresarial que sí que tenen els aeroports d'altres països europeus amb els que hauran de competir.

Esquema d'implantació de la reforma del sector aeri a Espanya



Font: Ministeri de Foment (2011)

APROXIMACIÓ ECONOMICOTERRITORIAL A LA MEGAREGIÓ DE BARCELONA-LIÓ

Joan Trullén i Joan Marull. *Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona*

Introducció

Les imatges de llums nocturnes que ens proporciona el sensor DMSP-OLS del satèl·lit NOAA (National Geophysical Data Center, Colorado, EUA) permeten analitzar l'evolució de les xarxes de ciutats cap a estructures que ja superen l'escala metropolitana, en sistemes que anomenem «megaregions». ¹ Les megaregions són unitats econòmiques emergents a escala global, fruit de la concentració de centres de producció, innovació i mercats de consum. ² La seva evolució es basa en dinàmiques socioeconòmiques complexes; processos que ocasionen profundes transformacions en la matriu territorial i, al seu torn, acceleren el canvi global.

En contra de la idea generalitzada d'un «món planer» que s'ha associat al procés de globalització, la ubicació geogràfica és molt més important per a l'economia del que mai abans ha pogut ser. Quan teòrics clàssics com Friedman ³ afirmaven que la globalització treia cap enfora l'activitat econòmica, no tenien en compte la importància de les economies d'aglomeració. La disparitat en el poder de concentració econòmica dins d'àrees metropolitanes –si es comparen les ciutats emplaçades al voltant dels nuclis principals i connectades en aglomeracions urbanes a escala regional («pics»), amb les ciutats que queden al marge d'aquests processos i de les dinàmiques de competitivitat global («valls»)– corrobora aquesta afirmació. ⁴ Competeixen les empreses, les ciutats, les metròpolis i ara, també, les «megaregions».

Es parteix de la hipòtesi que les megaregions han emergit a cavall d'una major dissipació d'energia a l'espai, amb l'estructuració de xarxes de ciutats més eficients en el processament de recursos i coneixement. Noves aplicacions desenvolupades per l'Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona (IERMB), partint d'una metodologia fonamentada en dades fornides pels satèl·lits artificials, permeten delimitar les extensions urbanes, estimar l'eficiència de la xarxa de ciutats, calcular el consum energètic, analitzar l'activitat econòmica i avaluar l'afectació ecològica produïda en les megaregions. ⁵ Els resultats mostren interessants correlacions entre factors i fenòmens de distinta natura (econòmics, urbanístics, ecològics), i introdueixen un camp inèdit de recerca relacionat amb una nova escala geogràfica necessària per a explorar la sostenibilitat.

En síntesi, pretenem esbossar les propietats essencials que hauria de tenir un model economicoterritorial per a Barcelona que n'optimitzés la sostenibilitat a escala megaregional.

Un nou paradigma: la «xarxa de ciutats»

Hi ha diferents teories que expliquen perquè existeixen les ciutats. Una de les més àmpliament acceptades és la relacionada amb les economies d'escala, i particularment les economies de localització. ⁶ Les economies de localització sorgeixen de la concentració de diverses empreses de similars característiques en emplaçaments particulars ⁷ o, de forma més genèrica, de la concentració o creixement d'una activitat industrial particular en un lloc determinat. L'existència d'oportunitats de recursos explicaria la concentració de la població i les empreses per a competir en un mercat de treball més preparat, i distribuïdors locals especialitzats en la producció, tot beneficiant-se de l'intercanvi de coneixement. En definitiva, aquestes economies d'aglomeració manifesten una clara tendència cap a una major dimensió de les ciutats, però no expliquen perquè coexisteixen, aparentment en equilibri, diverses dimensions urbanes, amb funcionalitats econòmiques diferents.

Les ciutats no són sistemes aïllats, sinó que estan connectades entre elles formant xarxes. ⁸ Una xarxa pot ser tant un sistema de relacions jerarquitzades com un sistema de relacions equipotencials. La diferència és la direcció dels fluxos, que són verticals i dominants en el primer cas, i horitzontals i equivalents en el segon. En la forma més simple, una xarxa consistiria en nodes connectats amb altres nodes amb la mateixa funció. Alguns tipus de xarxa poden ser bastant simples en concepte. Tanmateix, quan sistemes amb només una funció s'entrecreuen amb d'altres configurant sistemes multifuncionals, els problemes de complexitat i coordinació s'incrementen, i només poden tractar-se conjuntament, d'una forma integrada. En economia urbana, les xarxes de ciutats s'han definit com un conjunt de relacions entre centres similars o complementaris, que condueixen a la formació d'economies d'especialització, divisió del treball i conformació d'externalitats en termes de sinergia, cooperació i innovació, establint, segons la seva intensitat, diferents tipologies de xarxes de ciutats. ⁹

El nou paradigma de «xarxa de ciutats» suggereix ampliar el camp d'anàlisi més enllà de la ciutat. Es tracta d'una concepció de les relacions urbanes que encara pot estar conformada per estructures jeràrquiques, però també per cooperació i innovació. D'aquesta manera, el concepte de xarxa de ciutats inclou varis tipus d'estructures espacials, on cada grup de centres o sistemes urbans estan connectats entre ells mitjançant diversos tipus de relacions. En les regions urbanes policèntriques la sinergia es genera mitjançant mecanismes de cooperació (sinergia horitzontal) i complementarietat (sinergia vertical). Combinat amb el comportament del tipus de xarxa, aquests mecanismes poden generar beneficis econòmics pels actors involucrats. ¹⁰ La importància d'aquest canvi d'escala és crític, perquè

1. Trullén, J., Galleto, V., Boix, R. & J. Marull. 2010. «La Catalunya futura: bases economicoterritorials del nou model de desenvolupament. Ampliant l'escala cap a la megaregió Barcelona-Lió». *Revista econòmica de Catalunya*, 62,46-63.

2. Florida, R., Gulden, T. & C. Mellander. 2007. «The Rise of the Mega Region». Toronto. The Martin Prosperity Institute.

3. Friedman, M. 1966. «Capitalismo y libertad». Ediciones Rialp.

4. Castells, M. 1996 (second edition, 2000). «The Rise of the Network Society». *The Information Age: Economy, Society and Culture Vol. I*. Cambridge, MA; Oxford, UK: Blackwell.

5. Trullén, J. (dir.). 2011. «Conseqüències econòmiques i territorials de l'estació de la Sagrera». Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona. Informe [<http://www.iermb.uab.es/htm/noticies.asp?id=201>].

6. Hoover, E.M. 1937. «Spatial price discrimination». *Review of Economic Studies*, 4,182-191

7. Marshall, A. 1920 (first edition 1890). «Principles of economics». London, Macmillan.

8. Casti, J.L. 1995. «The Theory of Networks». In Batten, D.F., Casti, J.L. & R. Thord (eds.) «Networks in Action». Springer Verlag, Berlin.

9. Camagni, R. 2005. «Economia urbana». Antoni Bosch Editor, Barcelona.

10. Meijers, E. 2005. «Polycentric Urban Regions and the Quest for Synergy: Is a Network of Cities More than the Sum of the Parts?». *Urban Studies*, Vol. 42, No. 4, pp. 765-781.

permet assolir resultats positius en termes d'eficiència econòmica i, probablement, sostenibilitat ambiental.

Una nova escala: la «megaregió»

Les megaregions són conjunts de ciutats i metròpolis, amb els seus entorns suburbans, on el capital i el treball disposen de més productivitat que en la resta del territori. Les seves funcions es relacionen amb l'atracció de talent, l'augment de la capacitat productiva, la innovació i la facilitat d'accés a majors mercats. Aquestes noves estructures urbanes poden desenvolupar dites funcions a una escala major, ja que la globalització exposa les ciutats actuals a la competitivitat internacional. Així, doncs, les megaregions apareixen con una unitat econòmica «natural». No són el resultat de límits administratius artificials, sinó la concentració de centres d'innovació, producció i consumidors, que s'estenen més enllà de ciutats individuals i les seves perifèries. De forma similar al fet que una ciutat no és simplement un gran barri, la megaregió no és únicament una gran ciutat o àrea metropolitana, sinó que és una entitat «emergent» amb característiques pròpies.¹¹

Un factor clau és que el desenvolupament de les megaregions no comença des d'una aglomeració central cap a una zona no urbanitzada, sinó que el creixement pot incloure la connexió d'altres àrees urbanes de grandària menor i també algunes de dimensió similar a la central. Per tant, es poden obtenir economies urbanes d'aglomeració típiques, com ara les que parteixen d'una estructura socioeconòmica densa i diversa, però també economies alimentades per les relacions que es desenvolupen a la xarxa de ciutats que formen part de la megaregió. Recordant la discussió anterior sobre economies de xarxa, podem afirmar que la megaregió és la unitat funcional en millors condicions de beneficiar-se de les externalitats que proporcionen, al mateix temps, xarxes verticals i horitzontals.

L'estudi del creixement econòmic i altres propietats socials i ambientals, representades només amb dades procedents de la ciutat o el país, pot resultar incomplet i, per tant, induir a error. La globalització fa que les fronteres administratives siguin menys rellevants en termes econòmics i, per descomptat, ecològics. Les empreses estan localitzades on es concentren possibilitats, capacitats i mercats; fluxos de capital en què els retorns són majors, i les persones amb més talent es mouen cap on troben majors oportunitats. El resultat és una economia més integrada. Però també significa que tant el capital com el talent es concentren on les oportunitats de rendiments són més grans, de forma que tots els països experimenten concentracions massives de població i productivitat en grans àrees urbanes. Per això ja no es pot entendre el funcionament ecològic de la matriu territorial sense tenir en compte les ciutats.¹²

La megaregió Barcelona-Lió: sostenibilitat territorial

Es podria pensar que aquesta enorme aglomeració de persones i activitats econòmiques en les megaregions, ocasionarà disfuncions ambientals que en comprometran el desenvolupament i existència. No obstant, tenim evidència que algunes megaregions mostren una alta

eficiència en el seu «metabolisme urbà». Per exemple, alguns sistemes urbans amb més població poden constituir ciutats on la innovació i la creació de riquesa per càpita són majors que en aglomeracions més petites.¹³ Però les grans ciutats no tan sols creixen més ràpid i són més productives: poden ser també més sostenibles? La resposta cal cercar-la en l'eficàcia dels processos energètics i de la xarxa de transport. I, aquí, un factor clau pot ser la densitat. Àrees més densament poblades generalment mostren una major eficiència en la distribució d'energia, aigua, telecomunicacions, i una menor necessitat de transport privat (contaminants atmosfèrics, gasos d'efecte hivernacle) i espai (fragmentació ecològica, pèrdua de biodiversitat).

Tanmateix, diversos estudis han posat en qüestió l'èmfasi que tradicionalment s'ha donat a l'objectiu d'assolir la sostenibilitat territorial a través d'un model: la forma urbana compacta.¹⁴ El desenvolupament econòmic d'un territori, i altres beneficis socials i ambientals associats, ja no poden ser analitzats únicament mitjançant la perspectiva de les ciutats, les metròpolis o els països. De la mateixa manera que existeix evidència que la forma urbana pot afectar la sostenibilitat,¹⁵ l'estructura de la «xarxa de ciutats» que configura una megaregió (dimensió, densitat, connectivitat, usos) pot derivar en resultats econòmics i ecològics diferents.¹⁶

Recents estudis desenvolupats per l'IERMB han permès estimar l'evolució de la megaregió Barcelona-Lió (1992-2007), on la competitivitat econòmica s'ha contraposat amb les emissions de gasos d'efecte hivernacle (GEH) i els canvis en la matriu territorial (figura 1). Els resultats obtinguts no s'han d'interpretar com creixement absolut d'àrees urbanitzades, sinó com una progressiva interacció dels diversos territoris que conformen la megaregió. També s'ha realitzat un estudi comparatiu de la megaregió Barcelona-Lió respecte la megaregió de París, en ser aquesta última més consolidada estructuralment, amb majors valors de productivitat econòmica i alts nivells en tecnologia i coneixement (figura 2). La xarxa de ciutats de París, més compacta, resulta més eficient que la de Barcelona-Lió. És interessant ressaltar com aquesta eficiència es revela també a nivell de consum energètic i emissions de gasos d'efecte hivernacle, amb valors més baixos en el cas de París.¹⁷

D'altra banda, s'observa una dinàmica més forta en el cas de Barcelona-Lió, a nivell de superfície, consum d'energia, emissions de gasos d'efecte hivernacle i canvis en els usos del sòl (figura 2). A mesura que s'expandeix i es torna menys densa, Barcelona-Lió augmenta el seu consum energètic i les seves emissions per càpita, mentre que París, amb una dinàmica més estable, les rebaixa en termes relatius. Quant a la matriu territorial, els resultats mostren un creixement relatiu de les àrees artificials molt més rellevant a la megaregió de Barcelona-Lió que a la de París. No obstant, el valor percentual absolut de les àrees artificials es manté més elevat a la megaregió de París. Els indicadors

11. Florida, R. 2007. «The Rise of the Mega Region». Martin Prosperity Institute, Toronto, Canada.

12. Margalef, R. 1991. «Teoría de los sistemas ecológicos». Universitat de Barcelona.

13. Florida, R. 2010. «The Great Reset». Harper Collins, NY, USA.

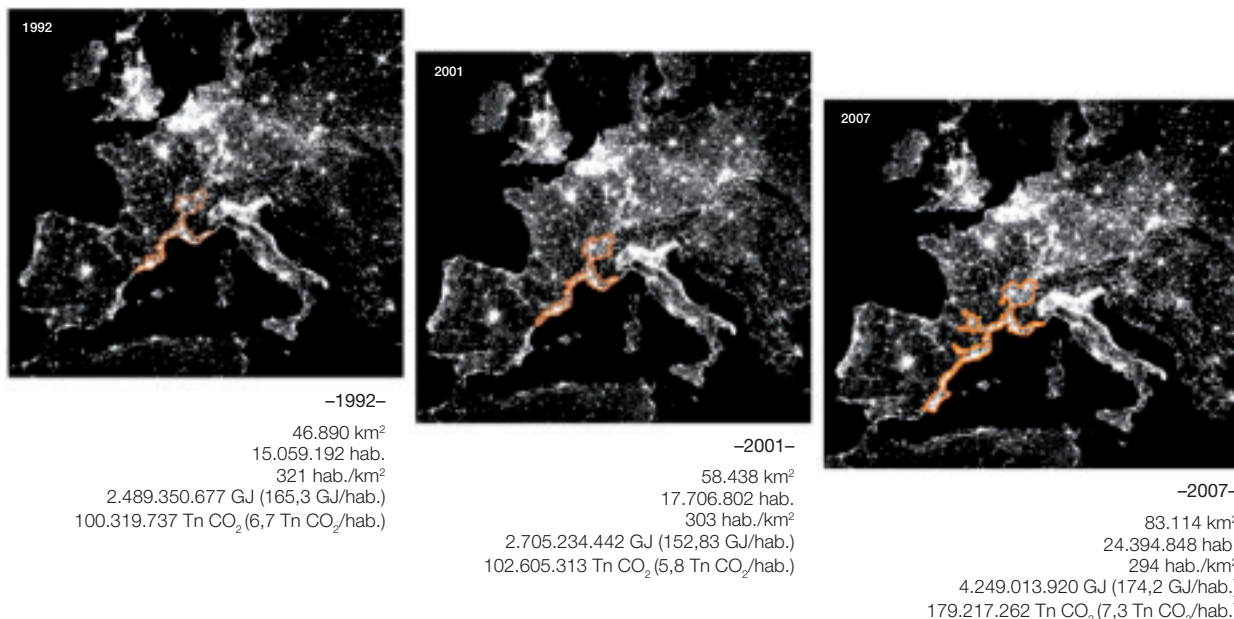
14. Guy, S., & J. Hennebery. 2000. «Understanding Urban Development Processes: Integrating the Economic and the Social in Property Research.» *Urban Studies*, 37 (13). 2399-2416.

15. Williams, K., Burton, E. & M. Jenks (eds.). 2000. «Achieving Sustainable Urban Form», E & FN Spon, London, UK.

16. Camagni, R. & C. Salone. 1993. «Network Urban Structures in Northern Italy: Elements for a Theoretical Framework». *Urban Studies*, Vol. 30, No. 6. 1053-1064.

17. Badia, E. & A. Manenti. 2010. «Megaregiones: desde la visión económica a la perspectiva ambiental». J. Marull (dir.). Conama 10. Congreso Nacional del Medio Ambiente. Madrid.

Figura 1. Evolució de la megaregió Barcelona-Lió (1992-2007). Delimitació, població, consum d'energia i emissions



Font: IERMB

Figura 2. Estudi comparatiu de les megaregions Barcelona-Lió vs París. Dades socioeconòmiques i ambientals



Font: IERMB

Paràmetres	París	Bcn-Lió
<i>Econòmics:</i>		
Activitat - PIB (€/hab.)	33.654	26.238
Coneixement (pat./M hab.)	89,5	213,1
<i>Metabòlics:</i>		
Energia primària (GJ/hab.)	104,3	174,2
Emissions (Tn CO ₂ /hab.)	3,7	7,3
<i>Territorials:</i>		
Eficiència xarxa ciutats (E _g)	0,069	0,081
Fragmentació ecològica (M _{eff})	114,02	30,43
<i>Sociològics:</i>		
Població (M hab.)	15,4	24,4
Índex de Gini	33	32

també revelen un major augment de la fragmentació ecològica en la megaregió de Barcelona-Lió.

El tren d'alta velocitat: mode de transport megaregional

Quan una ciutat creix les necessitats acostumen a augmentar més ràpidament que les disponibilitats, cosa que duu a uns límits en el creixement. Per tal de superar-los, cal desenvolupar xarxes de transport

més ràpides i sistemes de processament més eficients.¹⁸ A escala de megaregió, el tren d'alta velocitat (TAV) es configura com un dels modes de transport més eficients. El TAV és sovint citat com una solució a

18. Marull, J., Pino, J., Tello, E. & M.J. Cordobilla. 2010. «Social Metabolism, Landscape Change and Land Use Planning. A case study in the Barcelona Metropolitan Region». Land Use Policy, 27. 497-510.

molts problemes de transport ja que pot contribuir a reduir la congestió a les carreteres i als aeroports, millorar la mobilitat i aportar beneficis ambientals. En aquest sentit, diversos estudis han demostrat empíricament, pel cas de l'Estat Espanyol, que les emissions de CO₂ del TAV (per passatger) solen ser iguals o fins i tot menors que les dels trens convencionals que viatgen entre les mateixes estacions (figura 3), encara que el TAV faci el recorregut a velocitats notablement superiors.

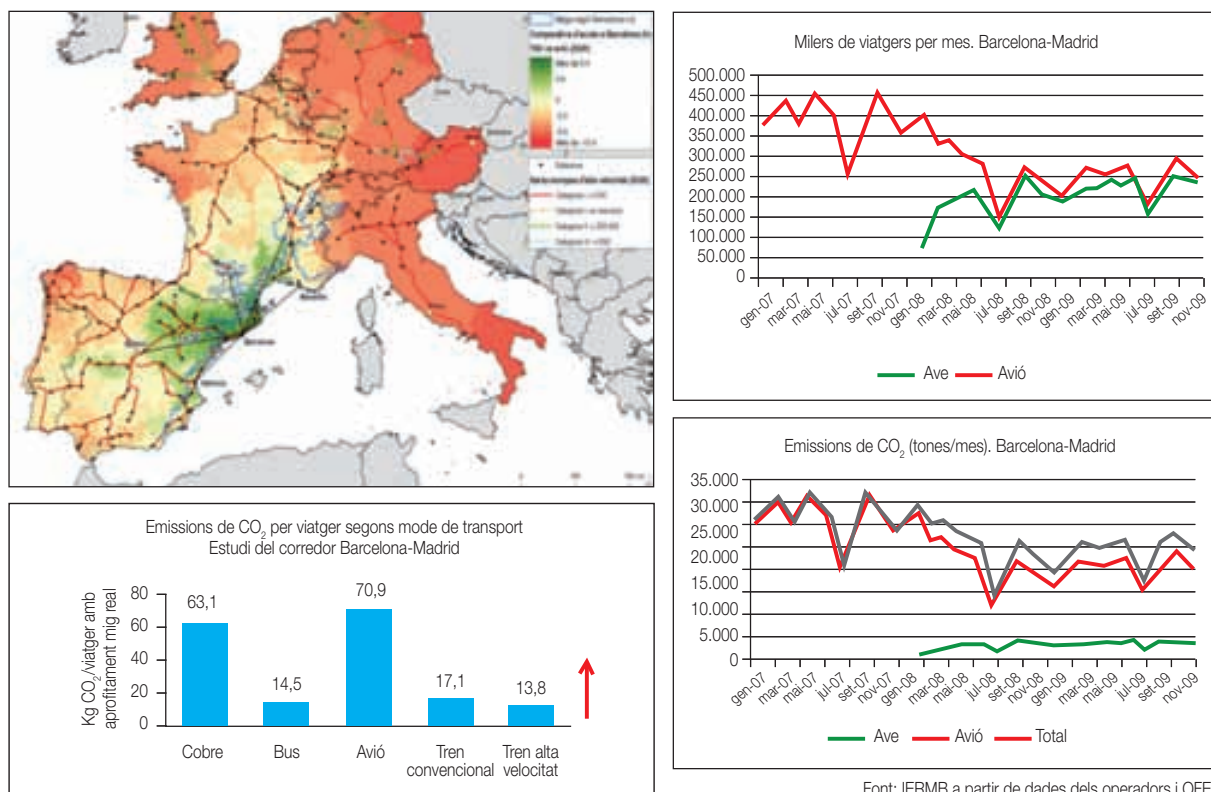
El TAV resulta més eficient energèticament que el transport en avió i en carretera i, per tant, la seva implantació hauria de disminuir les emissions de CO₂ a la megaregion de Barcelona-Lió. D'altra banda, el temps de viatge entre les diferents destinacions s'escurça fins el punt que pot competir eficaçment amb l'avió a escala megaregional (figura 3). Ambdós indicadors donen lloc a un impacte potencial positiu d'aquesta nova infraestructura en termes econòmics i ambientals. Per exemple, per anar de Barcelona a Madrid (627 km) un viatger que va en TAV emet 13,8 kg de CO₂ per trajecte, mentre que si ho fa en avió emet 70,91 kg de CO₂. Pel cas de França, en el trajecte París-Marsella (750 km) el TAV encara mostra major eficiència en les emissions de CO₂ per viatger. En avió es generen 97 kg/CO₂ mentre que en TAV només 2 kg de CO₂ per trajecte (a causa de la major dependència de l'energia nuclear en el cas de França).

Des de la implantació del corredor Barcelona-Madrid, el TAV ha anat guanyant terreny a l'avió fins a arribar a quotes properes al 50% (figura 3). Això ha provocat una important disminució d'emissions GEH: fins a 152.688 tn de CO₂ l'any 2009. Si ens basem en aquests resultats i els extrapolem al cas de la megaregion Barcelona-Lió, la demanda captada pel TAV a l'avió suposarà entre 50.000 i 80.000 tn de CO₂ menys a l'any, quan estigui complerta la xarxa prevista (escenaris: entre 15% i 35% de captació de la demanda per l'any 2020).

Conclusions

Noves metodologies basades en dades satel·litàries han permès analitzar l'evolució de les «xarxes de ciutats» cap a estructures que ja superen l'escala metropolitana, en sistemes que anomenem «megaregions». Les megaregions són unitats econòmiques emergents, fruit de la concentració de centres de producció, innovació i mercats de consum. El seu desenvolupament, sustentat en una major eficiència energètica i dels sistemes de transport, potenciarà l'aparició d'importants dinàmiques socioeconòmiques que, al seu torn, ocasionaran profundes transformacions en la matriu territorial de la qual formen part i acceleraran el canvi global. En conseqüència, ens caldrà dirigir les polítiques economicoterritorials cap a una millora de la sostenibilitat a escala megaregional?

Figura 3. El tren d'alta velocitat com a mode de transport megaregional. Comparativa d'accés a Barcelona des d'Europa (TAV vs avió). Estudi del corredor Barcelona-Madrid (nombre de viatges i emissions de CO₂).

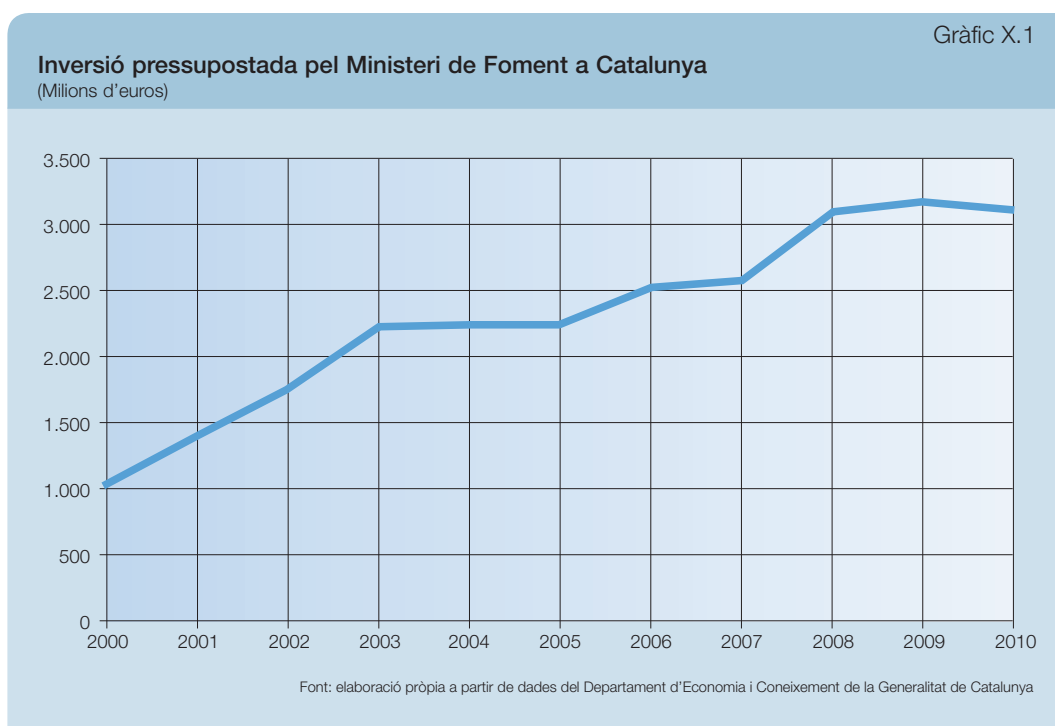


2. Inversió pressupostada en infraestructures

Als següents apartats es descriu l'evolució de les inversions en infraestructures de transport a Catalunya a càrrec del Ministeri de Foment i de l'antic Departament de Política Territorial i Obres Públiques al llarg dels darrers anys i s'analitzen especialment les pressupostades per a l'any 2010.

2.1. Ministeri de Foment

Fins l'any 2009 el Ministeri ha anat incrementant la inversió pressupostada a Catalunya, i ha passat dels poc més de 1.050 milions d'euros l'any 2000 a superar els 3.110 milions l'any 2009 (gràfic X.1). No obstant aquesta tendència, l'any 2010 es va percebre una lleugera disminució de la inversió, al voltant de l'1,8%, que va situar la inversió pressupostada per al 2010 en 3.070 milions d'euros.



Cal destacar que al llarg dels darrers tres anys la inversió pressupostada s'ha mantingut al voltant dels 3.000 milions d'euros, fet que constata la voluntat política de mantenir l'esforç pressupostari en infraestructures tot i les severes dificultats econòmiques que afecten el nostre país.

El quadre X.1 recull, desglossat per organismes, el pressupost del Ministeri de Foment en infraestructures de transport a Catalunya per a l'any 2010.

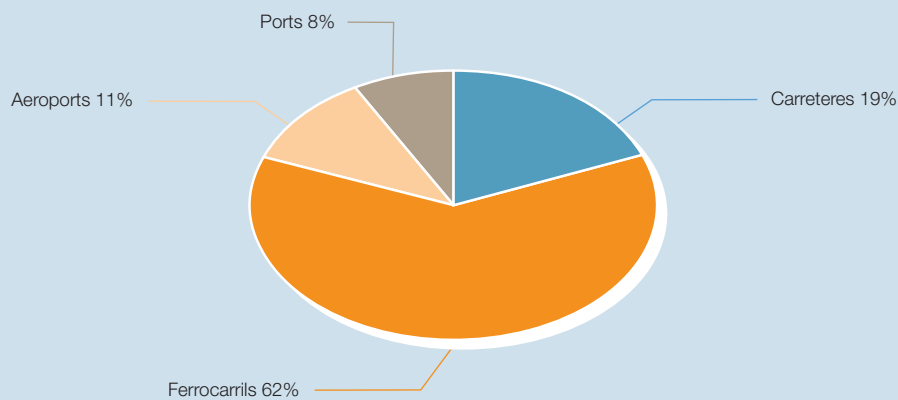
Segons el mode de transport, continua la tendència que la màxima inversió es realitza en infraestructures ferroviàries i viàries, aquestes inversions suposen el 81% del pressupost, amb un repartiment del 62% i 19% respectivament. El pressupost destinat a aeroports és d'un 11% i tan sols d'un 8% a ports (gràfic X.2).

Inversió pressupostada pel Ministeri de Foment a Catalunya l'any 2010

Organismes del Ministeri de Foment que generen projectes i obres	Inversió 2010 prevista (MEUR)
Direcció General de Carreteres	482,20
Direcció General de Ferrocarrils	245,14
ADIF	1.223,69
AENA	349,66
Puertos del Estado	249,17
Renfe Operadora	14,22
SEITT (carreteres i ferrocarrils)	505,35
<i>Carreteres</i>	92,85
<i>Ferrocarrils</i>	412,50
Total	3.069,43

Font: elaboració pròpia a partir de dades del Ministeri de Foment.

Distribució per modes de la inversió pressupostada pel Ministeri de Foment a Catalunya l'any 2010 (3.069,43 MEUR)



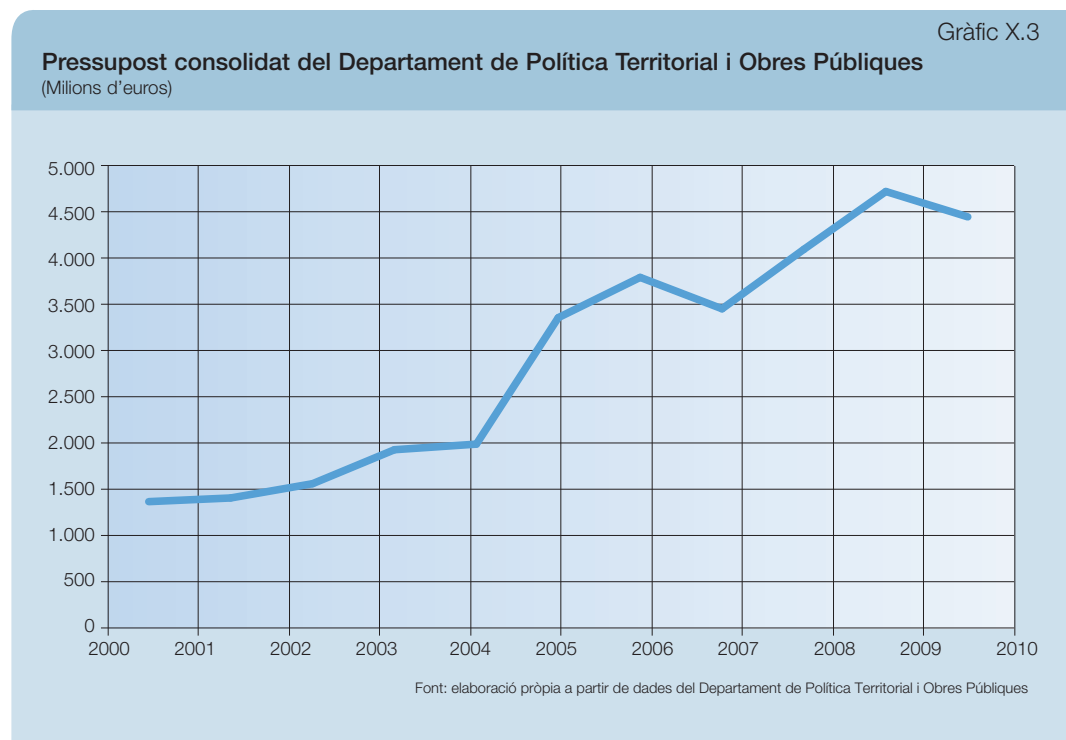
Font: elaboració pròpia a partir de dades del Ministeri de Foment

2.2. Departament de Política Territorial i Obres Públiques

Com a conseqüència de les eleccions al Parlament de Catalunya del mes de novembre de 2010 s'ha constituït un nou Govern de la Generalitat de Catalunya que ha reorganitzat l'anterior estructura departamental. Així, les competències de l'antic Departament de Política Territorial i Obres Públiques han estat assumides íntegrament pel nou Departament de Territori i Sostenibilitat. A més, el nou Departament també ha assumit parcialment competències de l'anterior Departament de Medi Ambient i Habitatge.

Ara bé, per tal de facilitar la comprensió del lector i la coherència interna de les sèries històriques, s'ha optat per mantenir al llarg d'aquest capítol totes les referències a l'antic Departament de Política Territorial i Obres Públiques, amb el benentès que des de finals de 2010 ha estat substituït a tots els efectes pel nou Departament de Territori i Sostenibilitat.

Entrant ja en matèria, des de l'any 2000 el Departament de Política Territorial i Obres Públiques de la Generalitat de Catalunya ha anat incrementant el pressupost consolidat de manera considerable. L'any 2000 el pressupost previst va ser proper als 1.400 milions d'euros, mentre que al 2010 es va situar al voltant dels 4.500 milions d'euros. El 2009 va ser l'any en el qual el pressupost consolidat va ser més elevat, fregant els 4.800 milions d'euros (gràfic X.3).



Cal assenyalar que el pressupost consolidat inclou, a part de les inversions destinades a carreteres, transport, logística i ports (és a dir, pressupost destinat a infraestructures de transport), altres partides pressupostàries destinades a habitatge, sòl industrial, R+D, paisatge, rehabilitació d'edificis, urbanisme o serveis generals.

D'aquesta manera, 2.510 milions d'euros (el 56% del pressupost total) estan destinats a inversions en infraestructures de transport. Si es compara aquesta xifra amb la de l'any 2009 es percep una disminució del pressupost d'un 6%.

A més, cal considerar que dintre d'aquest import hi ha incloses les transferències a GISA, que serà l'encarregada de contractar la redacció dels projectes i l'execució de les obres corresponents. I també cal tenir present que la Cambra fa únicament el seguiment de les inversions destinades a infraestructures de transport, malgrat que dins del pressupost previst per executar per GISA s'inclou inversions en programes com justícia, salut, seguretat o serveis socials.

**Despeses pressupostades pel Departament de Política Territorial
i Obres Públiques l'any 2010** (Milions d'euros)

Total Agrupació Política Territorial i Obres Públiques	565,16
Gabinet i SG de Política Territorial i Obres Públiques	59,04
Total programa 121 (Direcció i administració generals)*	11,76
Total programa 123 (Prevenició de riscos laborals del personal de l'Administració de la Generalitat)*	0,08
Total programa 521 (Carreteres)	33,40
Total programa 522 (Infraestructures ferroviàries)	11,08
Total programa 542 (Ordenació del Territori)*	2,73
DG de Transport Terrestre	256,51
Transferència a GISA**	133,49
Obra emergència L2. Tram Pep Ventura-Verneda	2,51
DG de Ports, Aeroports i Costes	1,90
Transferència a GISA per a obres en Ports, Aeroports i Costes**	1,40
Estudis per la Direcció General de Ports, Aeroports i Costes	0,50
DG de Carreteres	246,69
Total programa 521 (Carreteres)	152,19
Transferències a GISA**	94,49
DG d'Actuacions Estratègiques i Política del Sòl	0,93
Total programa 542 (Ordenació del Territori)*	0,93
DG d'Arquitectura i Paisatge	0,10
Total programa 553 (Polítiques i sensibilització ambientals)*	0,10
Total Política Territorial i Obres Públiques	1.945,53
Total centre: Ferrocarrils de la Generalitat	162,79
Total programa 522 (Infraestructures ferroviàries)	147,70
Total programa 651 (Promoció i foment del sector turístic)*	15,08
Total centre: Ports de la Generalitat	8,69
Total programa 524 (Ports i transport marítim)	8,69
Total centre: Infraestructures Ferroviàries de Catalunya	727,30
Total programa 522 (Infraestructures ferroviàries)	727,30
Total centre: Túnel i Accessos de Barcelona, SAC	178,09
Total programa 521 (Carreteres)	75,68
Aportacions a GISA**	102,40
Total centre: Gestió d'Infraestructures, SA (GISA)	845,54
Total programa 121 (Direcció i administració generals)*	22,15
Total programa 211 (Administració de Justícia)*	8,51
Total programa 212 (Justícia juvenil)*	0,07
Total programa 213 (Serveis penitenciaris)*	1,42
Total programa 221 (Seguretat ciutadana)*	0,83
Total programa 223 (Prevenició, extinció d'incendis i salvaments)*	18,17
Total programa 313 (Atenció a les famílies i drets de la ciutadania)*	0,49
Total programa 315 (Atenció a la gent gran amb dependència)*	8,53
Total programa 323 (Serveis a la comunitat)*	5,27
Total programa 411 (Atenció primària de salut)*	24,71
Total programa 412 (Atenció especialitzada de salut)*	62,66
Total programa 421 (Educació general)*	184,39
Total programa 444 (Esports i educació física)*	17,02
Total programa 521 (Carreteres)	140,74
Total programa 522 (Infraestructures ferroviàries)	340,76
Total programa 524 (Ports i transport marítim)	1,39
Total programa 525 (Aeroports i transport aeri)	5,29
Total programa 544 (Actuacions a la costa)*	3,14
Total centre: Centre Integral de Mercaderies i Activitats Logístiques (CIMALSA)	19,41
Total programa 526 (Logística i altres actuacions de suport al transport de mercaderies)	14,13
Aportacions a GISA**	5,28
Total centre: Consorci de l'Autoritat del Transport Metropolità	1,31
Total programa 523 (Suport al transport públic de viatgers)	1,31
Total Aeroports Públics de Catalunya	2,41
Total programa 525 (Aeroports i transport aeri)	2,41
Total	2.510,70
Total sense (*) ni (**)	1.665,08

(*) Actuacions no incorporades a la base de projectes d'infraestructures de la Cambra.

(**) Transferències a GISA.

Font: Pressupostos de la Generalitat de Catalunya, 2010

En definitiva, si ens centrem únicament en el pressupost de l'any 2010 destinat a infraestructures de transport veiem que aquest import arriba a 1.665 milions d'euros, fet que suposa una disminució del pressupost d'un 12% respecte a l'any 2009. Aquest descens de la previsió d'inversió es deu a les restriccions pressupostàries que la crisi econòmica i l'esgotament de la capacitat d'endeutament han imposat a la Generalitat de Catalunya.

Al quadre X.2 es presenta el pressupost del Departament de Política Territorial i Obres Públiques per al 2010, desglossat per programes i unitats gestores.

Al quadre X.3 es presenta la distribució per modes de la inversió pressupostada pel Departament de Política Territorial i Obres Públiques per a l'any 2010.

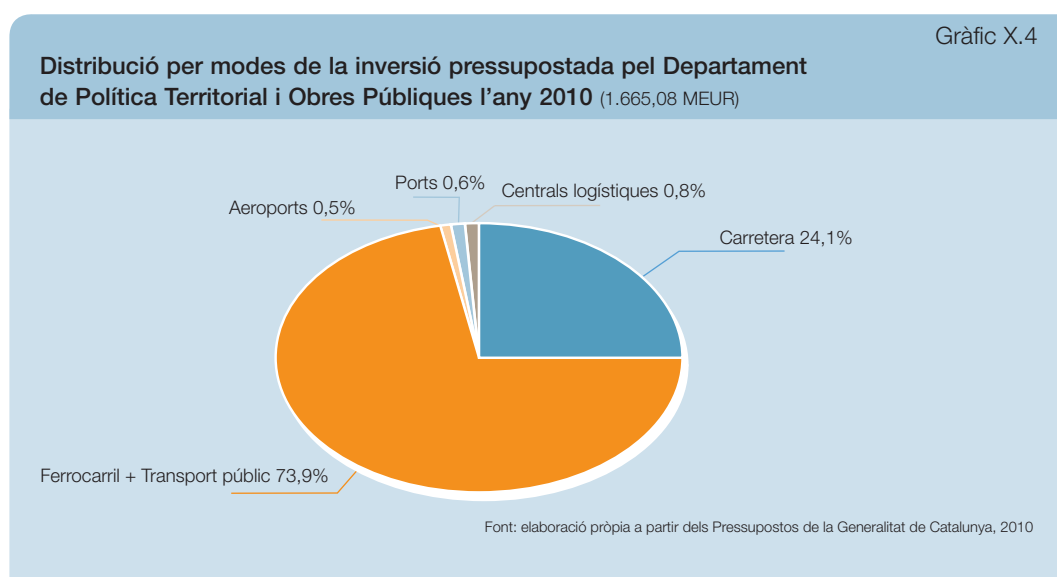
Quadre X.3

Distribució per modes de la inversió pressupostada pel Departament de Política Territorial i Obres Públiques l'any 2010

Mode	Milions d'euros
Carretera	402,01
Ferrocarril + Transport públic	1.230,66
Aeroports	7,65
Ports	10,33
Centrals logístiques	14,13
Total	1.665,08

Font: elaboració pròpia a partir dels Pressupostos de la Generalitat de Catalunya, 2010

El gràfic X.4 recull la distribució percentual de les inversions segons el mode de transport. Es veu clarament que prop del 74% del pressupost de l'any 2010 està destinat a infraestructures ferroviàries i de transport públic i el 24% està destinat a l'execució de projectes de carreteres. Les inversions destinades a aeroports, ports i centrals logístiques tan sols suposen, en conjunt, un 2% del total.

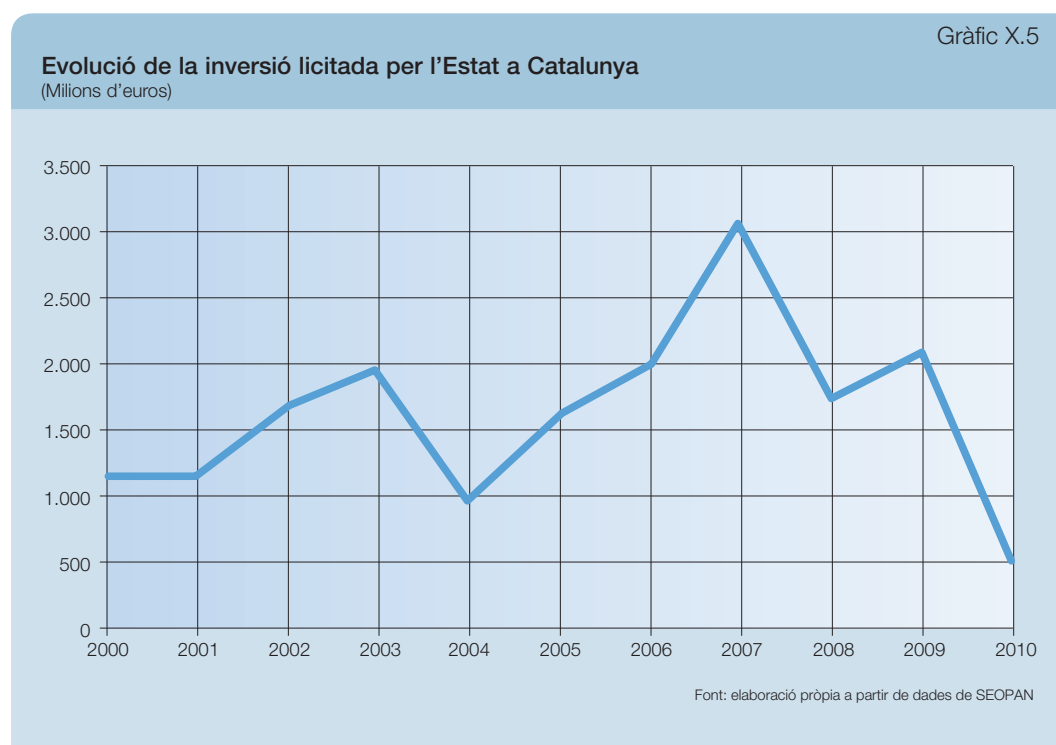


3. Inversió licitada en infraestructures

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'analitza l'evolució de la inversió licitada en infraestructures de transport a Catalunya tant pel Ministeri de Foment com pel Departament de Política Territorial i d'Obres Públiques de la Generalitat i en especial la realitzada al llarg de l'any 2010.

3.1. Ministeri de Foment

Al llarg dels darrers anys la inversió licitada pel Ministeri de Foment a Catalunya ha anat lligada als cicles electorals. Com es pot constatar al gràfic X.5, els anys 2003 i 2007, previs a les eleccions generals, els imports de licitació assoleixen valors bastant superiors als imports de licitació que els segueixen els anys posteriors, que corresponen als anys d'eleccions.



Més enllà dels cicles electorals, a l'any 2010 es va percebre una davallada de la inversió licitada històrica, del 78% respecte la licitada el 2009, i es va situar al voltant dels 470 milions d'euros. Aquest valor no arriba ni a la sisena part dels 3.000 milions que es van licitar al 2007, any amb el màxim volum de licitació.

La magnitud d'aquesta reducció de les licitacions és fruit dels plans d'ajustament pressupostari que el Govern espanyol s'ha vist forçat a aplicar per contenir el seu dèficit, i anticipa uns anys de fortes limitacions pressupostàries en obra pública.

Al llarg de l'any 2010, el Ministeri de Foment ha licitat una sèrie d'actuacions en matèria d'infraestructures de transport a Catalunya, entre les quals cal destacar les següents:

- Ampliació del Moll de la Química al Port de Tarragona (76,5 MEUR)
- Electrificació de la connexió corredor mediterrani amb la línia d'alta velocitat Madrid – Barcelona – Frontera (56,3 MEUR)
- Fase 2 de millora del Dic Est Antic del Port de Barcelona (29,4 MEUR)
- Urbanització de la coberta sobre l'accés ferroviari a l'estació de Sants (23,1 MEUR)
- Estació de Cambrils de la connexió corredor mediterrani amb la línia d'alta velocitat Madrid – Barcelona – Frontera (22,8 MEUR)
- Obres addicionals al túnel Sagrera – Sants (19,8 MEUR)
- Adequació de la pista transversal i altres obres complementàries a l'ampliació de l'Aeroport de Barcelona (12,6 MEUR)
- Estabilització de talussos i obres complementàries al desdoblament de l'AP-7 entre Vandellós i l'Hospitalet de l'Infant (5,1 MEUR)
- Diverses actuacions a les rodalies de Barcelona (36,7 MEUR)
- Actuacions al Port de Barcelona (43,5 MEUR)
- També es va licitar la nova terminal de transport marítim de curta distància (*short sea shipping*) per 20 MEUR, però es va declarar desert el concurs i es tramitarà de nou

Amb l'objecte d'augmentar la inversió pública a l'àmbit local, el Ministeri de Política Territorial i Administració Pública va impulsar el Fons Estatal per a l'Ocupació i la Sostenibilitat Local, que dota als ajuntaments catalans de 796 milions d'euros per a l'execució d'obres de nova execució a portar a terme al llarg de 2010. Les actuacions finançades per aquest Fons no s'han comptabilitzat en el còmput d'inversions del Ministeri de Foment, ja que han estat executades directament per les administracions locals i no corresponen pròpiament dit a infraestructures de transport.

D'altra banda, segurament la infraestructura competència del Ministeri de Foment més reivindicada a Catalunya els darrers anys és el Corredor Mediterrani, la importància estratègica i l'estat de desenvolupament del qual es detallen al Requadre següent.

EL CORREDOR MEDITERRANI: UN PROJECTE CLAU PER A LA COMPETITIVITAT DE CATALUNYA

Per a les entitats i organitzacions empresarials de Catalunya, el Corredor Mediterrani és, en sentit ampli, la prioritat estratègica en matèria d'infraestructures, perquè per al desenvolupament econòmic de les nostres empreses són d'una importància capital totes les infraestructures del Corredor. Tant les viàries com les ferroviàries, sense oblidar els accessos terrestres als ports.

Per això, tot i que darrerament es parla de Corredor Mediterrani quan realment es vol fer referència al transport ferroviari de mercaderies, cal recordar que allò que necessita el Corredor és completar la seva dotació viària i ferroviària.

Ara bé, aquesta simplificació no és gratuïta i respon a una causa ben concreta: sense cap mena de dubte, és en el transport ferroviari de mercaderies on el Corredor Mediterrani acumula un major dèficit d'infraestructures i serveis.

En aquest sentit, des del món econòmic es defensa la necessitat i la prioritat de dotar tot el Corredor Mediterrani d'una plataforma de doble via exclusiva per a mercaderies, que permeti el tràfic ferroviari de béns amb continuïtat en ample internacional.

Aquesta demanda respon a una realitat econòmica de primera magnitud dins el territori espanyol: el Corredor Mediterrani concentra el

40% de l'activitat econòmica espanyola, atrau el 25% de la inversió estrangera a Espanya, les seves empreses realitzen el 44% dels intercanvis comercials amb l'exterior i, en relació al transport de mercaderies, canalitza el 55% del transport per carretera i el 60% del transport marítim.

Per aquest motiu invertir en infraestructures ferroviàries per al transport de mercaderies al Corredor Mediterrani és de sentit comú i d'interès general. Sense anar més lluny, és una demanda reiterada per les empreses fabricants d'automòbils, que fa dies que alerten que la competitivitat de les seves plantes a Espanya depèn, en bona mesura, de la reducció dels seus costos logístics i de transport.

Una estratègia de llarg abast

L'aposta pel Corredor Mediterrani respon a l'estratègia de posicionar els ports del Mediterrani com a principal porta d'entrada europea a les mercaderies provinents de l'Extrem Orient i de potenciar la logística dins l'àmbit euromediterrani.

Aquesta estratègia reforça l'impuls a la competitivitat de les empreses, que és el factor clau per al desenvolupament econòmic i social del país. I un dels pilars d'aquesta competitivitat és poder disposar d'una dotació adient d'infraestructures i serveis de transport, per tal de poder competir millor amb altres fronts portuaris i d'ajudar a les nostres empreses a trobar el seu lloc en el marc de l'economia global.

Amb les infraestructures adequades, el Corredor Mediterrani estarà en disposició de posar en valor tot el seu potencial com a motor productiu i econòmic del sud d'Europa. Així doncs, no es tracta simplement de potenciar la logística, sinó que és una aposta ferma i decidida en favor de l'economia productiva. Perquè el principal avantatge competitiu de l'economia catalana és la vocació productiva del nostre teixit empresarial, de gran tradició industrial.

De fet, cal tenir present que els ports del Mediterrani ofereixen un gran potencial de connexió per captar tràfics marítims provinents d'Àsia amb destinació al mercat europeu, que actualment desembarquen en la seva major part (fins a un 75%) als ports del nord d'Europa.

En conseqüència, l'increment en la captació d'aquests tràfics asiàtics per part dels ports del sud d'Europa podria suposar una important contribució a la reducció global d'emissions de carboni generades pel transport de mercaderies, tal com aspira a assolir la Unió Europea.

Així, es constata que els ports del Mediterrani ofereixen un recorregut més curt i que pot resultar més econòmic que les rutes del nord d'Europa. A grans trets, es pot obtenir un estalvi entre el 15% i el 20% en temps, atès que es retallen entre tres i quatre dies de navegació.

Si es redueixen les distàncies de navegació i s'optimitza el repartiment modal de les etapes terrestres, es reduiran el consum de combustibles i les emissions de gasos d'efecte hivernacle.

Per tant, arribem a la conclusió que la millora dels enllaços terrestres entre el sud i el nord d'Europa és un dels grans reptes per a la millora de la competitivitat dels ports del Mediterrani. I, evidentment, a Catalunya el principal d'aquests enllaços pendents és el Corredor Mediterrani.

Un eix sense fronteres

Des de fa mesos, la Comissió Europea està elaborant els criteris per a la revisió de la Xarxa Transeuropea de Transport (XTE-T). L'objectiu final és millorar la integració de la xarxa, així com facilitar el funcionament sense traves del mercat interior europeu, afrontar els reptes ambientals i climàtics i impulsar la competitivitat industrial europea. Aquest procés culminarà amb la determinació dels projectes prioritaris, a partir de la definició de dos nivells de xarxa: una Xarxa Global i una Xarxa Central.

Una Xarxa Global de referència, de base infraestructural, contínua i ben interconnectada, de caràcter multimodal, derivada en la seva major part de les xarxes nacionals d'infraestructures, i sobre la qual s'aplicaran els requisits tècnics i jurídics en matèria d'interoperabilitat i seguretat.

Aquesta Xarxa Global haurà de garantir l'accessibilitat a una Xarxa Central, superposada a l'anterior, de perspectiva europea i inspirada en criteris d'eficiència de recursos, cohesió territorial, social i econòmica. Sense oblidar la contribució a la reducció de les emissions de carboni del sector del transport. Per tant, el gran repte de la Comissió Europea consisteix a determinar la Xarxa Central a partir de la Xarxa Global.

Així, doncs, un dels nostres primers reptes és aconseguir que el Corredor Mediterrani sigui inclòs a la Xarxa Central, que substituirà l'actual llista de projectes prioritaris de la XTE-T per a la Comissió Europea.

La transcendència d'aquest fet rau en el fet que formar part o no de la Xarxa Central determinarà el caràcter prioritari de les actuacions associades i condicionarà decisivament les seves possibilitats de finançament més enllà del marc pressupostari públic.

Entre els principals criteris proposats per la Comissió Europea per a la selecció i prioritització de projectes destaquen l'eficiència i el valor afegit. Així, resulta preferible completar o millorar eixos ja existents abans de desenvolupar nous eixos alternatius. I pel que fa al valor afegit, cal considerar no tan sols el retorn de la inversió sinó també el potencial de la infraestructura per impulsar l'economia del territori. I el Corredor Mediterrani ofereix un elevat llistat de rendibilitat socioeconòmica, atesa la rellevància dels nodes d'activitat que comunica i la important demanda de tràfic que ja suporta en l'actualitat.

En definitiva, la fortalesa del Corredor Mediterrani rau en el fet que respon a una lògica transeuropea i de rendibilitat socioeconòmica. No és un corredor andalús, murcià, valencià o català. Ni tan sols és un corredor espanyol. És part d'un eix estratègic que uneix el nucli econòmic d'Europa amb el nord d'Àfrica.

Un horitzó per construir

El primer trimestre del 2011, el Ministeri de Foment ha presentat l'estudi tècnic del Corredor Mediterrani ferroviari. Aquest acte ha suposat un compromís públic i ferm amb el ple desenvolupament del Corredor per l'any 2020, com a projecte d'interès comú per Espanya i Europa.

A més, aquest acte ha posat de manifest la visió plenament compartida pels governs de Catalunya, Comunitat Valenciana, Regió de Múrcia i, en menor mesura, Andalusia. Així com la voluntat del Ministeri de defensar la inclusió del Corredor Mediterrani a la Xarxa Central de la XTE-T revisada (juntament amb la Travessa Central dels Pirineus i el Corredor Atlàntic).

En síntesi, cal valorar positivament que l'estudi tècnic proposi:

- Dotar al Corredor Mediterrani en tota la seva longitud (com a mínim, entre Almeria i la frontera francesa) de dues plataformes contínues i independents per al tràfic de llarg recorregut.
- Una plataforma per als passatgers de doble via en ample internacional i altes prestacions.

- Una plataforma per a les mercaderies de doble via en ample mixt, connectada a tots els ports d'interès general i que permeti la circulació de trens de 750 metres de longitud.
- Determinar un horitzó temporal (2020) i un pressupost global (51.300 milions d'euros).

Per contra, cal demanar major concreció sobre els següents aspectes de l'estudi tècnic:

- Els terminis d'execució de cada tram, més enllà del genèric 2020 com a any de posada en servei.
- Quan i com arribarà l'ample internacional al port de Tarragona.
- El grau de compromís pressupostari que està disposat a assumir el Ministeri any a any.
- L'origen dels recursos, públics o privats, que es planteja mobilitzar.
- En el debat amb altres corredors peninsulars, no hi ha incompatibilitats però sí una prioritat: el Corredor Mediterrani.

Imatge final de la Infraestructura ferroviària del Corredor Mediterrani

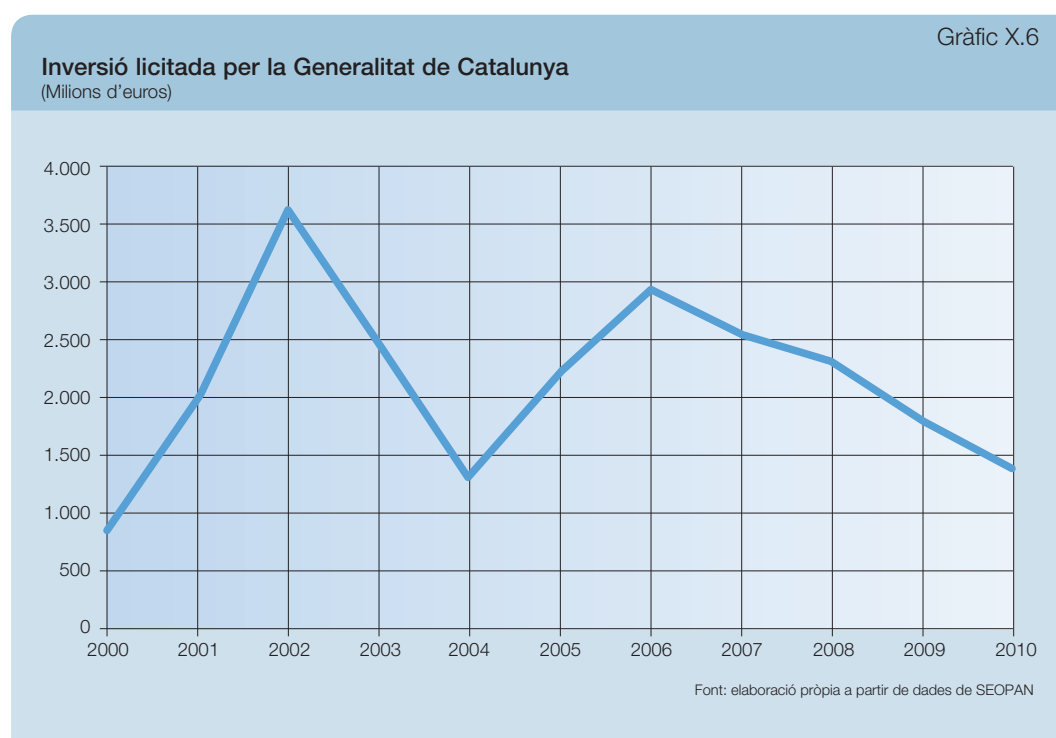


Font: Ministeri de Foment (2011)

3.2. Departament de Política Territorial i Obres Públiques

L'any 2010 la inversió licitada pel Departament de Política Territorial i Obres Públiques de la Generalitat de Catalunya ha estat propera als 1.400 milions d'euros, però, per quart any consecutiu, la inversió licitada disminueix respecte a l'any anterior (gràfic X.6).

En aquest cas, tot i que el 2010 ha estat any electoral, la greu situació econòmica que està patint el país i els desequilibris pressupostaris de la Generalitat de Catalunya han condicionat severament la seva capacitat de licitar nova inversió.



Malgrat la situació econòmica i la tendència registrada els darrers anys, al llarg del 2010 el Departament de Política Territorial i Obres Públiques va licitar una sèrie de projectes importants, entre els quals cal esmentar:

- Construcció i concessió de 15 estacions del metro línia 9 (783,0 MEUR)
- Execució de les obres de desdoblament de la C-25 entre Cervera i Gurb (284,8 MEUR a realitzar mitjançant l'empresa concessionària)
- Diferents obres relacionades amb el perllongament dels FGC entre Terrassa Rambla i Can Roca (104,4 MEUR)
- Centre intermodal del Baix Llobregat al Prat de Llobregat (79,9 MEUR)
- Millora de l'accessibilitat de la C-32 a Mataró (76,5 MEUR)
- Variant de la C-13 entre Vilanova de la Barca i Tèrmens (66,1 MEUR)

- Millora de l'accessibilitat i remodelació de l'estació de Gràcia dels FGC (35,0 MEUR)
- Autovia urbana de la Pineda – Vila-seca (30,2 MEUR)
- Via i catenària del túnel de la línia 9 de metro entre Prat Eixample Nord i Bifurcació Gornal (26,0 MEUR)

4. Inversió executada en infraestructures

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.¹ Aquesta informació s'ha anat ampliant incloent també els acords i protocols de col·laboració entre les diferents administracions implicades.

4.1. Ministeri de Foment

A l'any 2010, el Ministeri de Foment va destinar 3.069,43 milions d'euros en obres d'infraestructures de transport a Catalunya. D'aquest import, la Cambra fa el seguiment de 2.481,55 milions d'euros, és a dir del 81% de la inversió total pressupostada. La resta correspon a inversions a realitzar en conservació i manteniment d'infraestructures, expropiacions o inversions genèriques. D'aquests 2.481,55 milions d'euros, el Ministeri de Foment va executar-ne el 86% mentre que el 14% restant ha quedat compromès per ser executat al 2011. A partir de les dades de seguiment que conté la BIPI, a continuació s'analitza el grau d'execució dels pressupostos del 2010 per modes de transport.

Carreteres

A mitjan 2010 el Ministre de Foment va anunciar una dràstica retallada d'inversió en diferents projectes arreu d'Espanya. A Catalunya va afectar una sèrie d'obres en curs: desdoblament de l'A-14 entre Lleida i Almenar (a executar 14,11 milions d'euros al llarg de 2010), desdoblament de l'A-2 entre Medinyà i Bàscara (a executar 10,88 milions d'euros), connexió de l'A-2 amb l'AP-7 al Baix Llobregat (25,71 milions d'euros) i l'A-27 entre Valls i Montblanc (1,78 milions d'euros). En definitiva, s'han aturat obres en infraestructures viàries que suposaven una inversió superior als 50 milions d'euros al llarg del 2010.

Si analitzem el grau d'execució dels projectes que van continuar en marxa, aproximadament el 60% dels 442,75 milions d'euros pressupostats per a projectes de carreteres a Catalunya es van executar, mentre que el 40% restant (178 milions d'euros) van quedar compromesos per a ser executats al anys posteriors (gràfic X.7).

¹ 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.

Els projectes més importants portats a terme al llarg de 2010 són: la nova autovia A-22 al tram Lleida-La Cerdera, el nou corredor Tarragona – Península A-27 entre El Morell i la variant de Valls (inclosa); la connexió Cinturó Litoral amb la C-32; la B-40 entre Olesa de Montserrat i Viladecavalls com a part del Corredor del Mediterrani i l'abonament del Túnel de Vielha.

Ferrocarrils

La inversió pressupostada pel Ministeri de Foment en infraestructures ferroviàries a Catalunya per al 2010 va ser de 1.547,21 milions d'euros, dels quals s'estima que el 92% (1.419 milions d'euros) va ser executada, mentre que els restants 128 milions van quedar compromesos per ser executats als propers anys (gràfic X.7).

Al llarg del 2010 s'han anat executant infraestructures ferroviàries que han suposat una important inversió, entre les que cal esmentar: adaptació línia Papiol-Mollet; connexió LAV València-Tarragona amb LAV Madrid-Barcelona-Frontera Francesa; estació Barcelona Sants; nova estació Rodalies Sagrera/Meridiana o actuacions relacionades amb l'alta velocitat com poden ser: la plataforma i via del túnel Sants-Sagrera, el sector Sant Andreu-Nus de la Trinitat, l'estació Sagrera TAV o els túnels urbans i l'estació de Girona.

A banda, l'accés de rodalies a la nova terminal de l'aeroport de Barcelona també s'ha vist afectat per la retallada d'inversions per part del Ministeri de Foment a Catalunya anunciat a mitjan 2010. I el mateix ha succeït amb l'Estació Central de Tarragona. En el primer cas s'ajornarà l'execució i, en el segon, la construcció ha quedat aturada.

Ports

El Ministeri de Foment va pressupostar 213,37 milions d'euros d'inversió en als ports Catalans. D'aquest import, se n'ha executat el 83% mentre que el 17% resta pendent d'execució (gràfic X.7).

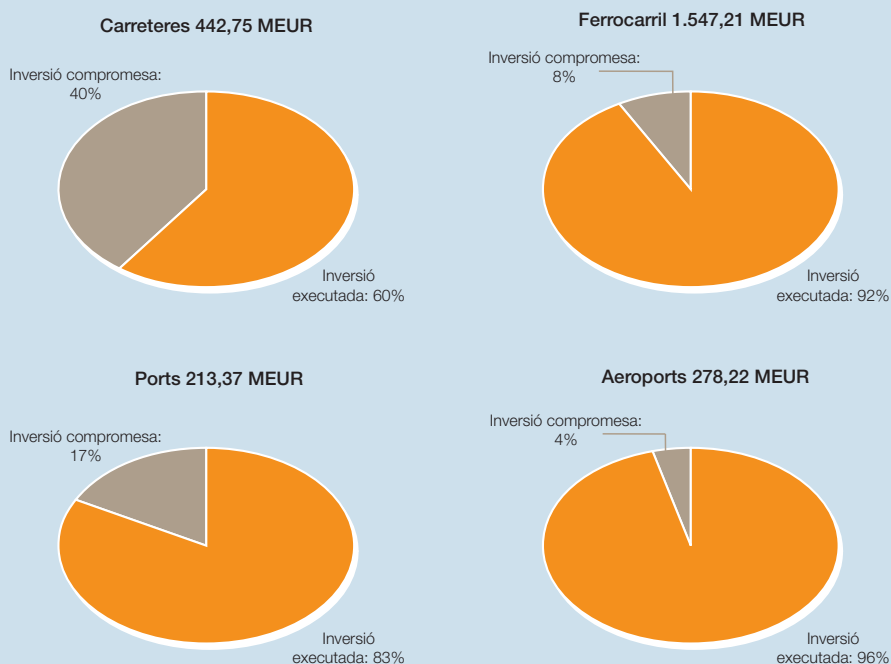
El 72% del pressupost va estar destinat a obres al Port de Barcelona, com la reparació del Moll Prat, l'ampliació del Moll Adossat o l'ampliació del Moll Sud; mentre que el 28% restant correspon a obres al Port de Tarragona on es van executar actuacions com l'augment del calat del Moll Aragó o l'ampliació del moll d'Andalusia.

Aeroports

De la inversió pressupostada per als aeroports d'interès general a Catalunya, el Ministeri de Foment va executar-ne el 96% (267 milions d'euros). La resta queda pendent d'execució en següents exercicis (gràfic X.7).

La inversió més importat es va realitzar al Nou Edifici Terminal de l'Aeroport de Barcelona (obra civil i instal·lacions), juntament amb els sistemes d'informació i comunicacions o la fase 2 de la plataforma sud d'aquest aeroport. Pel que fa a la resta d'aeroports cal esmentar el nou edifici d'aparcaments de l'aeroport de Girona o l'ampliació de la plataforma de moviment d'aeronaus de l'aeroport de Reus.

Grau d'execució de la inversió pressupostada pel Ministeri de Foment a Catalunya l'any 2010



Font: Cambra de Comerç de Barcelona (BIPI)

4.2. Departament de Política Territorial i Obres Públiques

El Departament de Política Territorial i Obres Públiques de la Generalitat de Catalunya va assignar, en els seus pressupostos, 1.665,08 milions d'euros per a infraestructures de transport el 2010. A més, mitjançant sistemes de col·laboració públic-privat (mètode alemany i/o concessió) hi va destinar 933,06 milions d'euros addicionals. En definitiva, per a l'any 2010 es va preveure una inversió total 2.598,14 milions d'euros en infraestructures de transport a Catalunya.

Mitjançant la BIPI, es fa el seguiment d'actuacions que suposen 2.063,47 milions d'euros, dels qual se'n va executar el 75% i la resta ha quedat compromès per a ser executat als anys posteriors. Al gràfic X.8 es presenta per mode de transport el grau d'execució de l'import controlat.

Carreteres

Les actuacions en carreteres registrades per l'any 2010 van suposar una inversió pressupostada de 572,46 milions d'euros. D'aquest import, se'n va executar un 82% i la resta és despesa compromesa que encara no s'ha executat.

Les actuacions més importants portades a terme al llarg de 2010 han estat desenvolupades mitjançant concessió: desdoblament de l'Eix Transversal (C-25) entre Cervera i Caldes de Malavella;

o les obres de l'Eix Diagonal (C-15 i C-37) que connecta Vilanova i la Geltrú, Vilafranca del Penedès, Igualada i Manresa. També es continua executant el carril BUS-VAO de la C-58 a càrrec de TABASA o el condicionament de les carreteres T-330, T-333 i N-230B entre Horta de Sant Joan i Xerta, del qual se'n va encarregar GISA directament.

Ferrocarrils

Al llarg de l'any 2010, s'ha fet seguiment d'actuacions en infraestructures ferroviàries per un import de 179,87 milions d'euros, del qual se'n va executar el 87% i el 13% restant va quedar compromès.

Les obres més significatives que s'estan portant a terme en matèria d'infraestructures ferroviàries són el perllongament del Metro del Vallès a Terrassa i el perllongament de la línia de FGC a Sabadell. També es van fer inversions importants per tal de posar en servei l'estació de FGC de Vulpalleres o el desdoblament de via entre Martorell Enllaç i Olesa de Montserrat.

Transport públic

La Cambra va fer el seguiment d'actuacions en transport públic que per a l'any 2010 van suposar una inversió pressupostada de 1.287,22 milions d'euros. Segons les dades recollides a la BIPI, es pot concloure que es va executar el 70% de la inversió.

La infraestructura que més inversió ha suposat al llarg de 2010 va ser la nova línia 9 de metro, amb prop del 75% del pressupost. Altres actuacions destacades són el perllongament de la línia 5 de metro entre Horta i Vall d'Hebron, així com el nou intercanviador de Diagonal.

Ports

Al 2010, el pressupost d'inversió destinat als ports catalans dependents del Departament de Política Territorial i Obres Públiques va ser de 8,69 milions d'euros, dels quals se'n va executar gairebé la totalitat, un 97%.

Les obres amb més pes dintre del pressupost van ser l'ampliació del Port de Blanes i la renovació i millora de la llotja de peix de diferents ports.

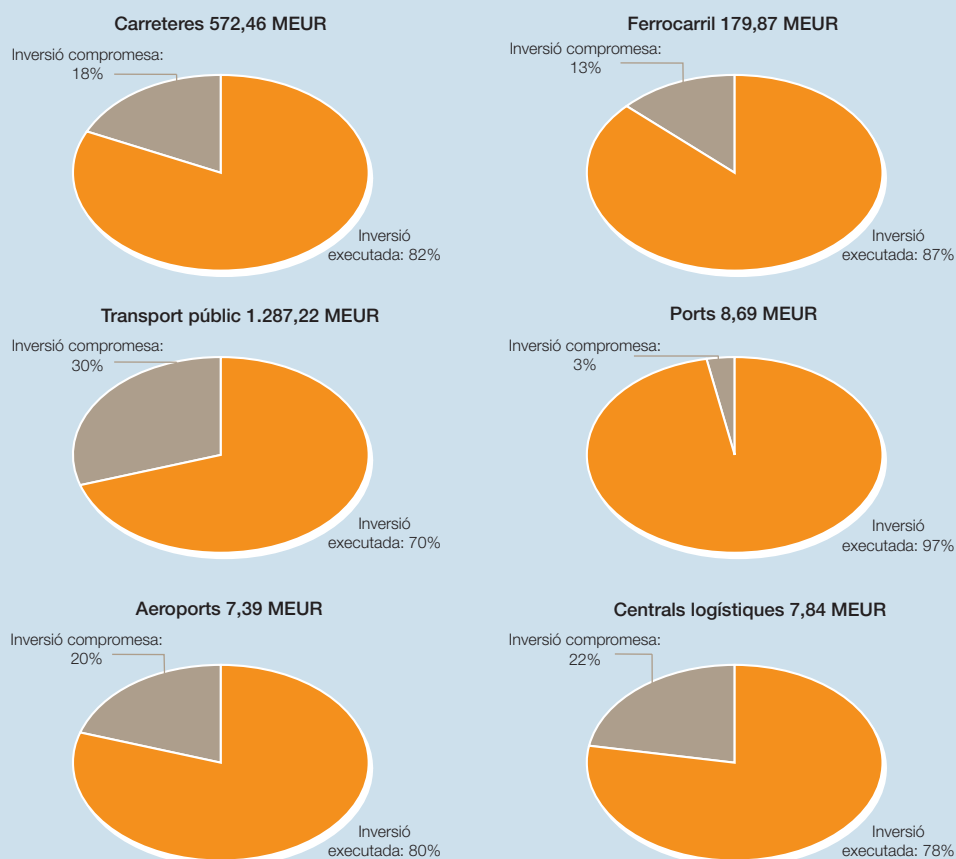
Aeroports

La Cambra fa el seguiment de 7,39 milions d'euros dels pressupostos de la Generalitat per al 2010 destinats a aeroports, dels quals se'n va executar un 80% del previst. L'actuació més significativa va ser la rehabilitació de l'aeroport Pirineus-La Seu d'Urgell.

Centrals logístiques

Quant a les centrals logístiques, les dades disponibles indiquen una inversió pressupostada per al 2010 de 7,84 milions d'euros, dels quals se'n va executar un 78%. Les actuacions més importants són les relacionades amb el LOGIS Empordà.

Grau d'execució de la inversió pressupostada pel Departament de Política Territorial i Obres Públiques l'any 2010



Font: Cambra de Comerç de Barcelona (BIP)

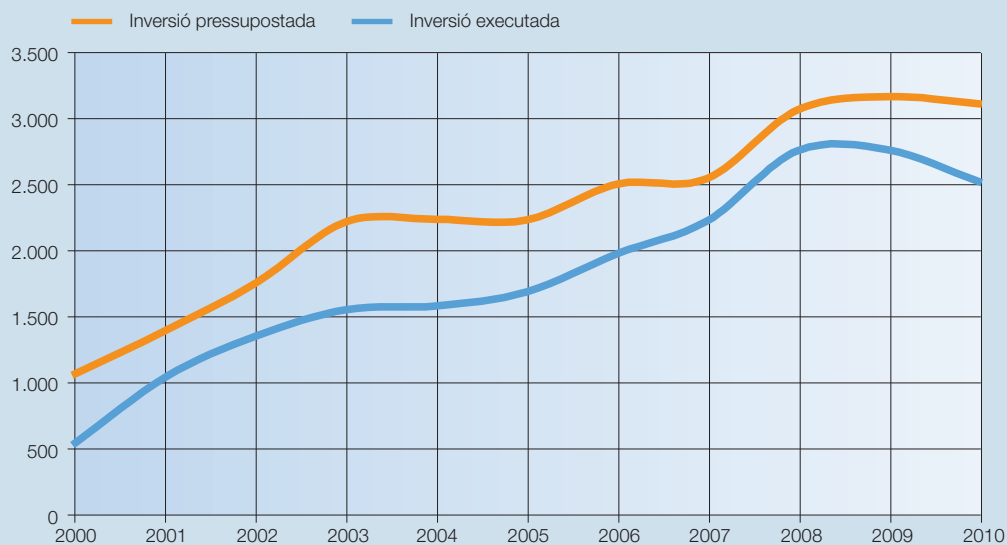
5. Evolució comparada de la inversió pressupostada i de la inversió liquidada per administracions

En aquest apartat s'analitza, per administració competent, l'evolució de la inversió pressupostada i es compara amb la inversió liquidada al llarg dels darrers 11 anys. Per realitzar aquesta anàlisi es prenen les dades de les liquidacions pressupostàries publicades pel Departament d'Economia i Coneixement de la Generalitat, en què es presenten tant la inversió real del grup Foment a Catalunya com la inversió real en infraestructures del conjunt de la Generalitat de Catalunya.

5.1. Ministeri de Foment

Des de l'any 2000, el pressupost d'inversions en infraestructures de transport a Catalunya del Ministeri de Foment ha registrat un creixement gairebé constant, i ha passat de poc més de 1.000 milions d'euros el 2000 fins a arribar a prop dels 3.100 milions d'euros a l'any 2010, això suposa una taxa de creixement en mitjana anual de l'11,4% (fràtic X.9).

Evolució de la inversió pressupostada i la inversió executada en infraestructures de transport pel Ministeri de Foment a Catalunya (Millions d'euros)



Nota: el valor de la inversió executada de l'any 2010 s'ha estimat a partir del grau d'execució calculat amb les dades de seguiment disponibles per al Ministeri de Foment.

Font: elaboració pròpia a partir de dades del Departament d'Economia i Coneixement de la Generalitat de Catalunya

Pel que fa a la inversió executada, la tendència ha estat la mateixa: creixement gairebé sostingut al llarg dels darrers anys, amb graus d'execució que han variat des del 50% a l'any 2000 fins al 81% a l'any 2010. El màxim nivell d'execució es va assolir l'any 2008 amb un percentatge del 90%.

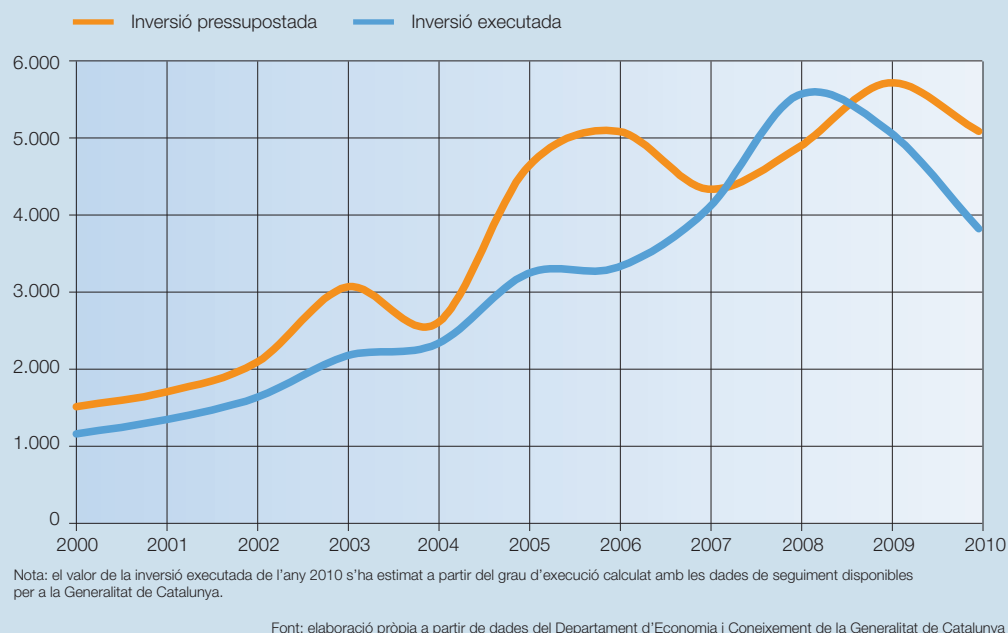
5.2. Generalitat de Catalunya

La inversió pressupostada per la Generalitat de Catalunya en infraestructures ha experimentat una evolució ascendent gairebé constant des de l'any 2000. Però al 2010 ja es percep una davallada important de la inversió pressupostada fruit de la situació econòmica. També s'amplia la diferència entre el volum executat i pressupostat: mentre que el 2009 el percentatge d'execució se situava al voltant del 90%, el 2010 tan sols arriba al 75% (gràfic X.10).

L'evolució de la inversió pressupostada ha registrat un increment anual al voltant del 13% de mitjana. Cal esmentar que l'any 2010 la inversió extrapressupostària té un pes bastant considerable, proper al 14%, que s'ha estat executant mitjançant concessió o mètode alemany. Aquesta inversió es comptabilitza íntegra en el moment de la seva licitació, mentre que la seva execució es distribueix any a any.

Com a aspecte metodològic rellevant, cal tenir present que per a la Generalitat de Catalunya l'evolució comparada de la inversió pressupostada en infraestructures amb la inversió executada s'ha realitzat a partir de les dades consolidades publicades pel Departament d'Economia i Coneixement.

Evolució de la inversió pressupostada i la inversió executada en infraestructures per la Generalitat de Catalunya (Milions d'euros)

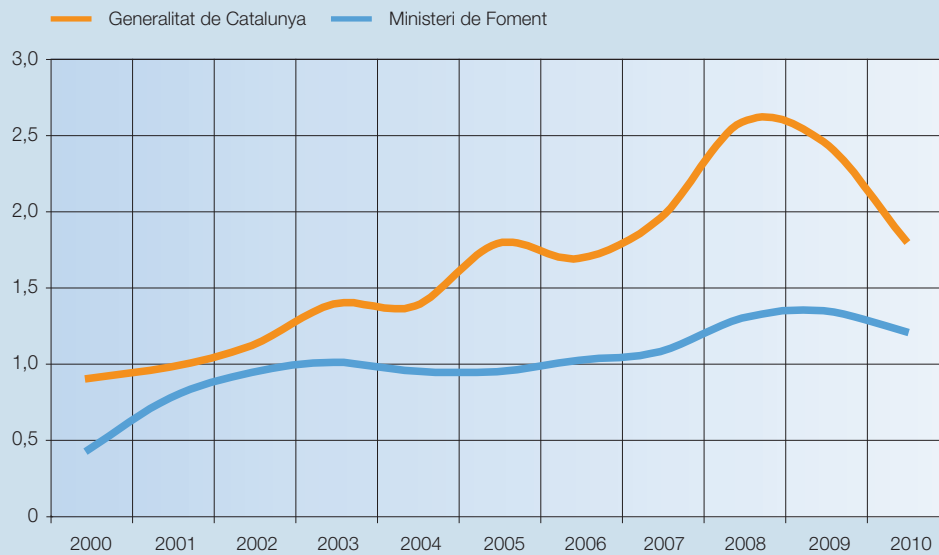


Aquestes dades recullen les inversions reals liquidades en infraestructures de tota la Generalitat, i no únicament les corresponents a infraestructures de transport executades per mitjà del Departament de Política Territorial i Obres Públiques. A més, a partir de l'any 2003, també incorporen la inversió pressupostada i la inversió real executada amb finançament específic. És a dir, les obres finançades basant-se en el mètode alemany, a concessions d'obra pública o a drets de superfície.

En rigor, es tracta de conceptes diferents, però s'ha considerat d'interès sumar-la a la inversió prevista i a la inversió real liquidada de caràcter pressupostari de cadascun dels exercicis, per tal d'obtenir una imatge més realista de l'evolució de l'esforç inversor de la Generalitat any a any.

Finalment, cal constatar que l'esforç inversor (en termes d'execució) del Ministeri de Foment respecte del PIB català ha anat creixent de manera sostinguda al llarg dels darrers anys, malgrat la davallada soferta el 2010, que transmet clars símptomes d'esgotament del cicle inversor. Per la seva banda, l'esforç assumit per la Generalitat de Catalunya continua sent notablement superior al del Ministeri, tal com es pot veure al gràfic X.11, però també ha patit un retrocés més important el 2009 i 2010, tornant a nivells de 2007. De fet, el 2010 l'esforç inversor en infraestructures de transport per part de la Generalitat es va situar en l'1,8% del PIB català i el del Ministeri de Foment a Catalunya en l'1,2%.

Evolució de l'esforç inversor en infraestructures del Ministeri de Foment i de la Generalitat a Catalunya (En % d'inversió executada sobre el PIB català)



Nota: el valor de la inversió executada de l'any 2010 s'ha estimat a partir del grau d'execució calculat amb les dades de seguiment disponibles.

Font: elaboració pròpia a partir de dades del Departament d'Economia i Coneixement de la Generalitat de Catalunya

6. Resum

L'any 2010, la inversió pressupostada en infraestructures de transport a Catalunya pel Ministeri de Foment s'ha reduït un 1,8% respecte l'any 2009. Per la seva banda, el pressupost del Departament de Política Territorial i Obres Públiques en infraestructures de transport a l'any 2010 ha estat un 12% inferior que el del 2009.

Cal esmentar que les infraestructures ferroviàries han absorbit la major part de la inversió. En el cas del Ministeri de Foment va concentrar el 62% del pressupost i en el cas del Departament de Política Territorial i Obres Públiques –incloent les de transport públic– va arribar al 74% de la inversió total.

La inversió licitada pel Ministeri de Foment a Catalunya al llarg de 2010 ha patit una dràstica davallada. En aquest cas va ser del 78% respecte al 2009, i es va situar en 470 milions d'euros. Entre les actuacions més destacades es troben: l'ampliació del Moll de la Química al Port de Tarragona, l'electrificació de la connexió corredor mediterrani amb la línia d'alta velocitat Madrid-Barcelona-Frontera, la segona fase de millora del Dic Est Antic del Port de Barcelona, la urbanització de la coberta sobre l'accés ferroviari a l'estació de Sants o diverses actuacions a les rodalies de Barcelona, entre d'altres.

La inversió licitada pel Departament de Política Territorial i Obres Públiques va ser propera als 1.400 milions d'euros, és a dir un 22% menys que a l'any 2009. Les actuacions més importants licitades al llarg del 2010 van ser: la construcció i concessió de 15 estacions del metro línia 9, l'execució de

les obres de desdoblament de la C-25 entre Cervera i Gurb (a realitzar mitjançant concessió), diferents obres relacionades amb el perllongament dels FGC entre Terrassa Rambla i Can Roca, el centre intermodal del Baix Llobregat al Prat de Llobregat o la millora de l'accessibilitat de la C-32 a Mataró, entre d'altres.

A partir de la informació inclosa a la Base Integrada de Projectes d'Infraestructures (BIPI) desenvolupada per la Cambra de Comerç de Barcelona, s'ha analitzat la inversió executada per l'Administració Central i per la Generalitat en infraestructures de transport a Catalunya. Així, d'acord amb les dades disponibles, el Ministeri de Foment va executar un 81% de la inversió pressupostada, mentre que el Departament de Política Territorial i Obres Públiques de Catalunya va executar un 75% de la inversió.

Atès que ambdues administracions han reduït molt significativament les seves licitacions, el fet d'haver assolit percentatges elevats d'execució pressupostària s'explica per l'existència d'un important volum d'actuacions en curs, fruit de licitacions d'exercicis anteriors.

L'exhauriment d'aquesta bossa d'obres en cartera, la magnitud de la reducció de les licitacions i l'anunci reiterat de plans d'ajustament pressupostari per contenir el dèficit de les administracions públiques, anticipen uns anys de fortes caigudes en les inversions en infraestructures de transport, fins que la recuperació econòmica permeti tornar a capgirar aquesta tendència.

Per últim, es constata que l'esforç inversor (en termes d'execució) del Ministeri de Foment respecte del PIB català ha anat creixent de manera sostinguda al llarg dels darrers anys, malgrat la davallada soferta el 2010 que l'ha situat en l'1,2%. Per la seva banda, l'esforç assumit per la Generalitat de Catalunya continua sent notablement superior al del Ministeri (1,8%), però també ha patit un retrocés més important el 2009 i 2010, que ha tornat a nivells del 2007.

ESTUDI MONOGRÀFIC



La fiscalitat empresarial a Espanya: situació actual i cap a on anar

Josep M. Durán Cabré.

Universitat de Barcelona i Institut d'Economia de Barcelona

1. Introducció: a quina fiscalitat empresarial ens referim

Els impostos constitueixen un element important a tenir en compte en el dia a dia de les empreses. Les empreses han de tributar pels beneficis obtinguts; s'encarreguen de la gestió de l'IVA, que en teoria hauria de ser neutral per a elles; han de pagar la gran part de les cotitzacions socials pels seus treballadors; sovint han de practicar retencions quan fan pagaments o informar sobre determinades operacions; i també han de fer front a d'altres tributs que poden anar des de l'IAE, si l'empresa encara està obligada a pagar-lo, a l'IBI, si és titular de béns immobles o a les taxes d'escombraries, entre molts d'altres, tot depenent de les activitats que l'empresa realitzi. En conseqüència, és important tenir present que el compliment de les obligacions tributàries és una pràctica freqüent i recurrent en el món empresarial, tant sigui de persones físiques empresaris com de persones jurídiques.

El compliment de les obligacions tributàries, per tant, suposa un cost directe per a les empreses, pròpiament la quota dels diferents impostos, que sens dubte incideix en el seu compte de resultats, però, a la vegada, suposa un cost indirecte derivat del compliment de les diferents obligacions formals. Certament, practicar retencions que després hauran de ser ingressades puntualment mitjançant el corresponent model de declaració, o haver de presentar les declaracions de l'IVA, encara que es recuperi tota la quota d'IVA suportada, són clars exemples del que s'anomenen despeses indirectes del compliment, despeses que afecten totes les empreses, encara que proporcionalment en major grau les més petites.

En conseqüència, en parlar de fiscalitat empresarial és important concretar bé a què ens estem referint, perquè, com hem vist, el concepte pot ser molt més ampli del que en un principi es podria pensar. En aquest sentit, en aquest treball ens centrarem bàsicament en la imposició del beneficis empresarials i, per tant, farem menció tant a l'impost sobre la renda de les persones físiques com a l'impost sobre societats. Ara bé, també aprofitarem per parlar de l'IAE, per la seva criticable configuració i per la importància que encara pot tenir, i de l'IVA, perquè és una figura impositiva cridada a tenir un pes creixent dins dels sistemes fiscals moderns. Els altres impostos, en particular les cotitzacions socials, i el tema de les despeses indirectes derivades del compliment dels impostos, tot i poder ser molt rellevants, s'escapen dels objectius d'aquest estudi.

La finalitat de l'estudi és analitzar els elements més característics dels impostos tractats, tot destacant els seus defectes més rellevants i quines poden ser les reformes a introduir a mig termini que representin una millora en termes d'equitat, eficiència i simplicitat.

Després d'aquesta introducció, al segon apartat d'aquest estudi s'analitzen dos aspectes rellevants de la imposició sobre les rendes empresarials, com són la desitjada neutralitat entre els diferents tipus de rendes empresarials i la importància de la imposició dels beneficis empresarials com a element de competitivitat internacional de les empreses. En els dos apartats següents, s'estudien la tributació dels rendiments de les activitats econòmiques, ja siguin realitzades per persones físiques com per societats. En tots dos casos, després d'analitzar diferents qüestions importants de la normativa actual es plantegen possibles reformes futures. Aquestes reformes també es plantegen a l'apartat cinquè, centrat en els dos altres impostos rellevants per les empreses tractats aquí, com l'IAE i l'IVA. Aquest capítol acaba amb unes conclusions finals.

2. La imposició de les rendes empresarials

Un objectiu important en la imposició de les rendes empresarials és el de la neutralitat, objectiu que implica que la fiscalitat dels beneficis empresarials no ha d'incidir en la forma organitzativa de les activitats econòmiques. Aquest objectiu difícilment es compleix totalment, però sí que cal tenir-lo present per valorar i acotar les possibles diferències entre IRPF i impost sobre societats. D'altra banda, la imposició dels beneficis empresarials és un element important de cara a la competitivitat internacional de les empreses, element que no es pot perdre de vista en un món globalitzat com l'actual en el qual l'accés als mercats exteriors ha de constituir un objectiu constant per a les empreses espanyoles. A continuació analitzem tots dos aspectes.

2.1. La neutralitat en la imposició de les rendes empresarials

Les activitats econòmiques es poden desenvolupar sota formes jurídiques diferents: empresari persona física, societats mercantils, societats civils i altres entitats sense personalitat jurídica com ara les comunitats de béns. L'elecció entre les diferents formes de dur a terme una activitat econòmica no ha de venir condicionada per raons fiscals i, per tant, des d'aquest punt de vista la imposició dels beneficis empresarials hauria de ser la mateixa amb independència de la forma organitzativa presa. Ara bé, en la pràctica espanyola això no es compleix bàsicament per les diferències tant en el càlcul de la base imposable com en les tarifes impositives. Totes dues raons s'analitzen a continuació.

Les diferències en el càlcul de la base imposable

L'impost sobre la renda de les persones físiques (IRPF) preveu dues maneres d'estimació del resultat net subjecte a l'impost: l'estimació directa i l'estimació objectiva. L'estimació directa en la seva modalitat normal coincideix bàsicament amb la normativa de l'impost sobre societats, excepte: en petites peculiaritats derivades de la necessitat de tenir present la diferent naturalesa del contribuent de l'IRPF respecte del de societats; i en la tributació dels guanys i pèrdues patrimonials de béns afectes en l'activitat econòmica, que no s'inclouen en el rendiment net de l'activitat, sinó que tributen amb la resta de guanys i pèrdues patrimonials. Igualment, en la modalitat d'estimació directa simplificada, aplicable quan l'import net de la xifra de negocis no superi els 600.000 euros, la remissió a la normativa de societats és similar, amb dues peculiaritats, com són l'aplicació només del sistema lineal d'amortització, mitjançant una taula especial simplificada, i la deducció d'un 5%

del rendiment net en concepte de provisions deduïbles i despeses de difícil justificació. Per tant, la neutralitat entre l'IRPF i l'impost de societats si bé no és total, sí que en general s'assoleix bastant a l'hora de calcular el rendiment net pel qual es tributa quan s'aplica l'estimació directa en l'IRPF. Ara bé, tot el contrari succeeix quan s'aplica el sistema d'estimació objectiva de la renda.

L'estimació objectiva es preveu com a sistema voluntari per determinar la base de tributació de certes activitats econòmiques dutes a terme per persones físiques quan no se superin determinats límits previstos en la normativa, que fan referència a factors utilitzats (principalment, persones empleades segons les activitats), volum dels rendiments íntegres (450.000 euros, en general) i volum de compres (300.000 euros). El sistema funciona mitjançant uns mòduls que es fixen per a les diferents activitats econòmiques, mòduls que es consideren que són indicatius del rendiment net de les activitats. Aquests mòduls són personal assalariat i no assalariat, superfície, energia elèctrica o nombre de taules, entre d'altres, tot dependent de la naturalesa de l'activitat realitzada el rendiment de la qual es vol gravar. La normativa lògicament preveu com es calculen els diferents mòduls perquè, per exemple, no computa igual un treballador a temps complert que un a temps parcial o amb contracte de pràctiques, o tampoc no és el mateix la superfície destinada per atendre el públic o com a magatzem. El nombre d'unitats utilitzades de cada mòdul es multiplica pel valor unitari previst pel respectiu mòdul i d'aquesta manera s'obté un primer rendiment net. Ara bé, abans de determinar el rendiment net definitiu pel qual s'ha de tributar, pel camí cal tenir present unes minoracions per incentius al treball i a la inversió, uns índexs correctors, que a la vegada poden ser especials o generals segons les activitats, i una reducció general prevista, a més d'unes minoracions extraordinàries o d'unes subvencions i indemnitzacions, que en determinades circumstàncies cal tenir present. En el cas de les activitats agrícoles, ramaderes i forestals el procés per determinar la renda objectivament s'inicia amb el volum d'ingressos multiplicat per uns índexs de rendiment net que varien segons els productes o serveis, i després s'apliquen nombroses correccions per diferents conceptes de manera similar a l'altra estimació objectiva però específiques en aquest cas de les activitats agrícoles, ramaderes i forestals (ex. utilització de mitjans de producció aliens o de pinsos adquirits a tercers, agricultors joves).

Aquesta breu explicació de les característiques del sistema de mòduls ens permet analitzar els problemes que genera la seva aplicació, tal com la literatura acadèmica s'ha encarregat d'assenyalar (ex. Paredes, 2010):

- La discrepància entre l'autèntica capacitat de pagament del contribuent i la renda per la qual aquest tributa dificulta el principi de l'equitat. El resultat pel qual es tributa pot estar allunyat de la realitat, però amb el sistema de mòduls això és indiferent, perquè la diferència entre renda estimada objectivament i renda real no es grava, per molt dispars que siguin tots dos resultats.
- L'increment de les possibilitats de frau fiscal per l'aplicació conjunta de l'estimació objectiva i de l'estimació directa a l'hora de determinar els resultats de les activitats en els impostos que graven els beneficis, així com fins i tot en l'IVA que també preveu un sistema d'estimació objectiva amb una filosofia similar a la de l'IRPF.
- La seva complexitat perquè, tot i que un argument en defensa del sistema de mòduls seria la major simplicitat pels petits empresaris, la normativa actual és paradoxalment complexa, amb una elevada casuística que complica sens dubte el procés de càlcul del rendiment net.

- Les distorsions que ocasiona en decisions de creixement empresarial sobretot si representa superar el límit per l'aplicació del sistema d'estimació objectiva i, per tant, l'exclusió de la seva aplicació.
- Les distorsions que també pot ocasionar entres activitats econòmiques segons aquestes puguin o no aplicar el sistema d'estimació objectiva.
- I, finalment, amb el sistema de mòduls, l'impost no s'adapta de manera automàtica a l'evolució del cycle econòmic, com de fet amb la crisi hauran vist molts empresaris. Certament, mòduls com personal, superfície, nombre d'habitacions o de taules o potència contractada, no s'adapten automàticament a l'evolució de l'economia, fet que perjudica el paper de l'impost sobre la renda com a estabilitzador automàtic de l'economia. Si el nombre d'empresaris que apliquen el sistema és petit, el seu efecte no seria rellevant, però com comentarem més endavant amb més detall, la majoria d'empresaris persones físiques que declaren a l'IRPF, un 53%, estimen el resultat de manera objectiva.

Les diferències en les tarifes impositives

L'impost sobre societats preveu un tipus general del 30%, si bé per les empreses de reduïda dimensió (facturació inferior als 10 milions d'euros a partir de 2011), el tipus és del 25% pels primers 300.000 euros de benefici, tipus que es converteixen, respectivament, en el 20% i 25% per les anomenades micropimes (facturació inferior als 5 milions d'euros i plantilla mitjana inferior a 25 treballadors i almenys igual a la de 2008). En canvi, la suma de les tarifes generals estatal i autonòmica de l'IRPF, que és la que grava les rendes de les activitats econòmiques amb excepció dels guanys patrimonials, preveu tipus marginals del 43%, 45% i 47% a partir de poc més de 53.000, 120.000 i 175.000 euros, respectivament. En el cas de Catalunya, però, com a conseqüència de la pujada aprovada per 2011, els tipus marginals arriben al 47% i 49% en els dos trams superiors.

Si bé és cert que els guanys de capital derivats de béns afectes a les activitats econòmiques de persones físiques tributen en la base de l'estalvi, per tant, a tipus del 19% o 21%, els beneficis empresarials obtinguts per persones físiques són gravats a tipus molt més alts que en l'impost de societats.

Ara bé, l'empresari que crea una societat per realitzar la seva activitat també haurà de tenir en compte quina serà la tributació final total si vol traspasar beneficis de l'activitat al seu patrimoni particular. Per tant, cal tenir en compte la tributació dels dividends en l'IRPF de l'empresari accionista. Com es mostra al Quadre XI.1, la tributació total màxima s'aproparia al 45%, per tant, no tan allunyat dels tipus marginals més elevats de l'IRPF, encara que en el cas català la diferència pot arribar a ser de quatre punts percentuals. Ara bé, en els supòsits segurament més probables de microempresa o empresa de dimensió reduïda, els tipus totals se situarien entre el 35,2% i el 36,8% en el cas de microempresa, i entre el 39,25% i el 40,75% en el cas d'empresa de reduïda dimensió. En conseqüència, la diferència amb els tipus marginals més elevats de l'IRPF, tant a les comunitats autònomes que l'ha augmentat com Catalunya com a la resta, encara pot ser important i arribar a superar els deu punts percentuals. Això, però, sense tenir en compte que la tributació addicional de l'IRPF només recaurà quan es distribueixin dividends, fet que permet diferir la tributació per quan més interressi a l'empresari.

Explicació tributació conjunta impost sobre societats i impost sobre la renda

Suposem una societat que obté un benefici de 100. La societat paga l'impost sobre societats i posteriorment tot el benefici es distribueix via dividendes que, per tant, tributen en l'IRPF de l'accionista persona física dins la base de l'estalvi. En conseqüència, el benefici de 100 que ha obtingut la societat acaba suportant una càrrega fiscal total que és la suma de les quotes de l'impost sobre societats i de l'impost sobre la renda.

Com que tant en l'impost sobre societats com en l'impost sobre la renda existeixen diferents tipus impositius, la càrrega impositiva total pot variar segons els supòsits que adoptem. Com es pot veure en l'esquema següent, primer es calcula la quota de l'impost sobre societats aplicant tant el tipus general del 30%, com els especials del 20% i 25% per micropimes i empreses de reduïda dimensió, respectivament.

Tipus impositiu IS: 20% →	Quota IS 20	IRPF: exempt → Quota IRPF: 0 → Quota total: 20 IRPF: 19% → Quota IRPF: 15,2 → Quota total: 35,2 IRPF: 21% → Quota IRPF: 16,8 → Quota total: 36,8
Tipus impositiu IS: 25% →	Quota IS 25	IRPF: exempt → Quota IRPF: 0 → Quota total: 25 IRPF: 19% → Quota IRPF: 14,25 → Quota total: 39,25 IRPF: 21% → Quota IRPF: 15,75 → Quota total: 40,75
Tipus impositiu IS: 30% →	Quota IS 30	IRPF: exempt → Quota IRPF: 0 → Quota total: 30 IRPF: 19% → Quota IRPF: 13,3 → Quota total: 43,3 IRPF: 21% → Quota IRPF: 14,7 → Quota total: 44,7

En aquests dos casos només tenim en compte el primer tram de la tarifa de l'impost de societats que podem suposar que és el que s'aplicaria majoritàriament per a aquest tipus d'empreses atès que a partir de 2011 s'ha ampliat fins els primers 300.000 euros. Després es calcula la quota de l'IRPF, prenent les tres alternatives que ara mateix es poden donar: exempció, tipus del 19% i tipus del 21%. Aquest darrer, s'aplica a partir de 6.000 euros de base de l'estalvi, per tant, la quota total final se situarà entre les que s'obtenen pel tipus del 19% i del 21%, tot depenent de l'import total dels dividendes i d'altres possibles rendes que tributin en la base de l'estalvi.

Conclusions

La comparativa entre la forma de determinació de la renda i les tarifes de l'IRPF i de l'impost de societats posa de manifest que existeixen importants diferències entre tots dos impostos. Respecte a la determinació de la renda, les diferències venen generades per l'aplicació de l'estimació objectiva, sistema que dóna lloc a haver de tributar per una renda diferent a la real i que, en teoria, tant pot ser superior com inferior a aquesta. Ara bé, com és voluntari, sembla raonable suposar que el resultat habitualment no donarà lloc a haver de tributar per un resultat superior, perquè llavors es podria renunciar a la seva aplicació. En aquest sentit, també caldria veure com afecta la crisi econòmica.

Respecte a les tarifes impositives, les diferències entre tots dos impostos perjudiquen en aquest cas els contribuents de l'IRPF, que han de fer front a tipus impositius més elevats, diferència que pot arribar a ser gairebé de 30 punts percentuals. Aquesta diferència es redueix quan s'inclou la tributació dels possibles dividendes a l'IRPF, però quan es pren com a referència la tributació conjunta, la diferència encara pot ser elevada en comparació als tipus marginals més elevats de l'IRPF.

Per tant, el que constatem és que existeixen diferències entre IRPF i impost de societats en el sistema fiscal espanyol, diferències que poden distorsionar les decisions dels empresaris. Els

empresaris persones físiques semblen discriminats en relació als tipus impositius, però aquest fet cal contraposar-lo al tractament aparentment favorable que reben aquells que estimen el seu resultat d'acord amb l'estimació objectiva. En canvi, els empresaris persones físiques que tributen en estimació directa no poden gaudir d'aquest possible avantatge i es veuen, per tant, perjudicats per un sistema fiscal que no és neutral respecte del sistema d'organització de les activitats econòmiques. Es discrimina entre empresaris.

En aquest sentit, val a dir que la introducció a Espanya al 2007 d'un impost sobre la renda pseudodual, amb la creació de la base de l'estalvi que tributava llavors al tipus reduït del 18%, va constituir una ocasió perduda per tal d'introduir una major neutralitat en la imposició dels beneficis empresarials, amb independència de la seva forma organitzativa. De fet, en l'impost dual sobre la renda aplicat pels països nòrdics des dels anys noranta, el tipus impositiu que grava el capital en l'IRPF i el tipus impositiu de l'impost sobre societats coincideix, i assoleix per tant la desitjada neutralitat. Ara bé, certament llavors es planteja la necessitat de diferenciar entre la part dels rendiments d'activitats empresarials atribuïbles al factor treball dels seus titulars, que ha de tributar com una renda del treball, i la part atribuïble al capital afecte a l'activitat, que ha de tributar com una renda del capital. Aquesta diferenciació no és fàcil i ha generat problemes als països nòrdics (Durán, 2004) i segurament per aquesta raó Espanya no va arribar a adoptar un impost purament dual.

2.2. La fiscalitat dels beneficis empresarials com a element de competitivitat internacional de les empreses

La fiscalitat dels beneficis empresarials pot constituir un factor rellevant en la competitivitat internacional de les empreses, aspecte que també es pot produir en l'àmbit d'empresaris persones físiques, si bé en la pràctica és en l'àmbit de les societats, per la seva major mobilitat, on es posa clarament de manifest aquest fet. En aquest sentit, el procés de globalització econòmica no està fent més que intensificar la importància de l'impost sobre societats. Així, si a mitjan dels anys vuitanta, el tipus nominal mitjà de l'impost sobre societats als països de l'OCDE se situava al voltant del 48%, a mitjan dels anys noranta el tipus nominal mitjà se situa a prop del 38% i durant els darrers anys de la primera dècada del segle XXI al voltant del 26%. Si prenem com a referència la Unió Europea (15), la tendència és la mateixa, havent passat d'un tipus nominal mitjà del 50% a 1985 al 26% a 2010¹. La baixada és espectacular i continua, i tot i que certament en ocasions va acompanyada d'un eixamplament de la base de l'impost, com a conseqüència de l'eliminació de diferents beneficis fiscals, el nivell impositiu efectiu de les societats clarament s'ha reduït als països desenvolupats.

En aquest sentit, pot ser interessant destacar dos elements indicatius de cap a on sembla que segueix la tendència respecte de l'impost de societats. En primer lloc, els nous estats membres de la Unió Europea, és a dir, els dotze (10 + 2) que s'han incorporat més recentment, tenen un tipus nominal uns nou punts percentuals inferior al tipus mitjà de la UE de 15, amb Bulgària i Xipre com a referents extrems amb tipus del 10%. Aquests tipus més reduïts sens dubte són un element de

1. Font: OCDE (2010).

pressió pels altres països europeus. I, en segon lloc, una vegada s'inicia la forta crisi econòmica que encara pateixen les economies d'un nombre important de països europeus, i els països comencen a prendre mesures de consolidació fiscal incrementant impostos com l'IVA, o per primera vegada en molt temps fins i tot l'IRPF, almenys fins al 2010 cap país de la Unió Europea no ha augmentat el tipus de l'impost sobre societats. És més, qui l'ha variat, ho ha seguit fent a la baixa, amb l'objectiu polític de donar un senyal clar als inversos internacionals sobre l'atractiu econòmic del seu país (Comissió Europea, 2010).

3. Els rendiments de les activitats econòmiques en l'IRPF

3.1. El gravamen dels rendiments d'activitats econòmiques

Si l'objectiu de l'impost sobre la renda és gravar tota la renda que obtenen les persones físiques, un primer pas necessari és determinar correctament la totalitat dels rendiments nets obtinguts. En el cas dels rendiments del treball a l'IRPF espanyol, la font de renda més important que representa un 75% del total de rendes declarades, l'esquema general de determinació de la renda neta és bastant senzill: es declara l'import total dels ingressos obtinguts; només són deduïbles unes poques categories de despeses, principalment les quotes de la seguretat social a càrrec del treballador; i, finalment, es permet practicar una reducció general a tothom, amb independència de les despeses reals en què els treballadors hagin incorregut a l'hora d'obtenir la renda. Per tant, es dóna prioritat al principi de la simplicitat i tothom s'aplica la reducció sense necessitat de justificar cap despesa real. Certament, el rendiment net finalment gravat no és exactament el real, però en general s'hi aproxima bastant i sembla que aquest sistema té més avantatges que inconvenients.

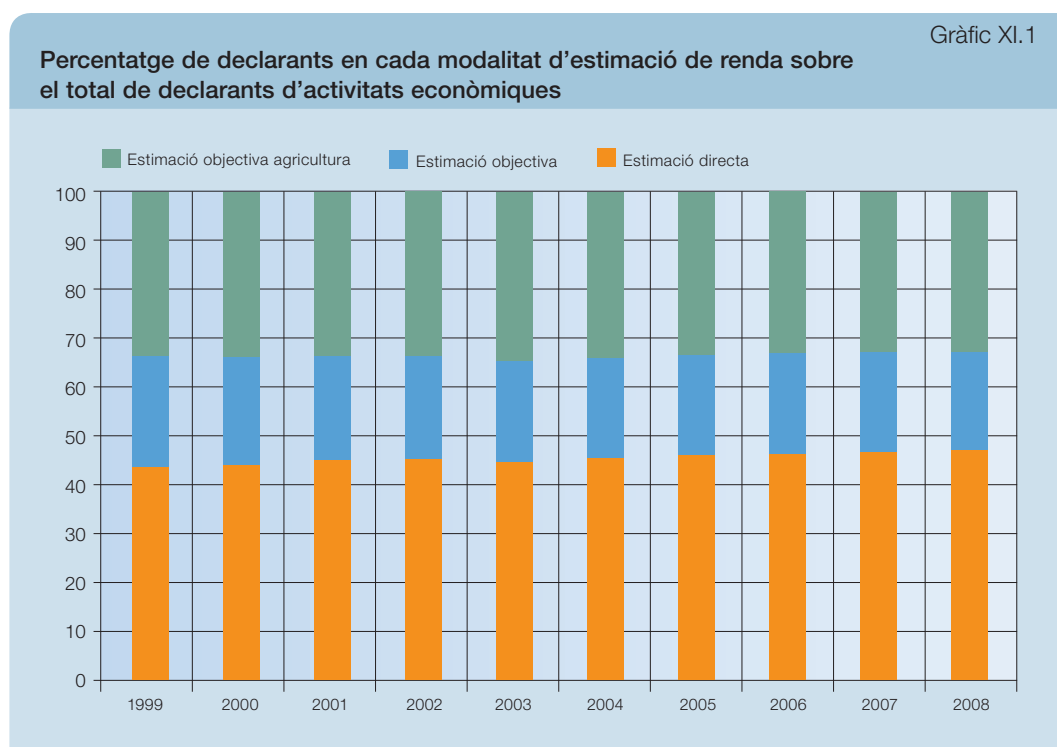
En el cas dels rendiments de les activitats econòmiques, la situació és diferent, si bé ens podem preguntar si seria possible mantenir la filosofia anterior aplicada als rendiments del treball. Com ja hem vist, l'estimació del rendiment net a l'IRPF espanyol segueix dos camins alternatius, la directa i l'objectiva. L'estimació directa implica gravar el rendiment net real, atès que als ingressos obtinguts se'ls dedueixen totes les despeses generades en l'activitat econòmica, així com es fa en la comptabilitat. I amb la peculiaritat que en la modalitat simplificada, les amortitzacions són més senzilles i existeix una reducció del 5% en concepte de despeses de difícil justificació. Per tant, l'estimació directa del rendiment sembla coherent amb l'objectiu de l'impost de gravar la capacitat econòmica que posa de manifest l'obtenció d'una determinada renda neta. Ara bé, certament per això cal complir amb certes obligacions formals, atès que és necessari conèixer ingressos i despeses reals.

En canvi, l'estimació objectiva del rendiment net segueix una filosofia molt diferent. Com hem vist, amb el sistema de mòduls la renda neta es determina mitjançant uns mòduls, que són els previstos segons els diferents tipus d'activitats econòmiques i la determinació dels quals ja suposa una certa complexitat. Per exemple, com es computen les hores dels treballadors segons la seva tipologia o com es calcula la superfície d'un local en funció de la utilització de l'espai. Per tant, es parteix d'uns mòduls o elements que es consideren indicatius de la renda que s'obtingui, però a més, aquests mòduls després es multipliquen per uns valors unitaris fixats per la normativa, valors que són els mateixos per a tots els obligats tributaris d'un mateix sector econòmic, amb independència de les característiques específiques de cada activitat. Ara bé, com que d'aquesta manera el rendiment net obtingut pot no tenir en compte fets rellevants de les diferents activitats (per exemple, si és una

activitat de temporada, si s'ha iniciat recentment l'activitat o si s'han realitzat inversions), llavors la normativa preveu determinades minoracions, índexs correctors o fins i tot certes despeses o ingressos extraordinaris. En conseqüència, la normativa de l'estimació objectiva, presenta un elevat grau de casuística que finalment provoca una important complexitat, en un sistema que en teoria està previst per facilitar el càlcul del rendiment net de les petites activitats econòmiques. A més, els empresaris han de fer un seguiment sobre els diversos límits existents, per tal de poder acollir-se correctament a l'estimació objectiva. Situacions en principi indicatives d'una bona evolució positiva de l'activitat, com facturar més gràcies a un augment de les vendes o contractar un treballador més per poder fer front a la major feina existent, poden finalment significar l'exclusió del sistema modular i l'aplicació obligatòria de l'estimació directa, amb probablementment un increment important de la càrrega tributària. En definitiva, el rendiment net finalment declarat serà un, però el rendiment net real serà un altre i segurament molt diferent. La renda declarada difícilment s'adapta a la realitat del cicle econòmic. Les distorsions i iniquitats generades como hem vist poden ser importants.

3.2. Alternativa a l'estimació objectiva del rendiment de les activitats econòmiques

El sistema d'estimació objectiva és el més aplicat pels empresaris persones físiques a l'hora de calcular el rendiment net pel qual han de tributar. Com es pot veure al Gràfic XI.1, un 33% del total de persones que declaren rendiments d'activitats econòmiques en l'IRPF de 2008 estimen la renda d'acord amb el sistema objectiu previst per a les activitats agrícoles, ramaderes i forestals; un 20% ho fan segons l'estimació objectiva que podem dir general; i el 47% restant d'acord amb el sistema d'estimació directa. Per tant, el 53% dels declarants de rendiments d'activitats econòmiques estimen



la seva renda seguint el sistema d'estimació objectiva, el que representa prop de 1.700.000 declarants. El valor mitjà declarat en l'IRPF de 2008 és de 11.623 euros i de 2.770 euros, sensiblement inferior, en el cas de les activitats agrícoles. Durant l'última dècada aquests números no varien gaire, si bé s'observa com lentament el nombre de declarants que apliquen l'estimació objectiva baixa lleugerament, a la vegada que el contrari succeeix amb l'estimació directa. En conseqüència, el sistema d'estimació objectiva és molt important i qualsevol reforma que s'apliqui haurà de ser gradual en la mesura que afecta un nombre elevat d'empresaris.

Tot sistema alternatiu als dels mòduls ha de tenir un doble objectiu. Per una banda, ha de ser un sistema de determinació de la renda molt més proper a la realitat i, per tant, que eviti les iniquitats i distorsions que genera el sistema modular. D'altra banda, el sistema ha de ser senzill amb la finalitat de facilitar el compliment de l'impost per part dels petits empresaris. En aquest sentit, una bona opció seria un sistema basat en el càlcul de tots els ingressos reals que permetés la deducció de només certes categories de despeses i, finalment, que establís un determinat percentatge en concepte de despeses de difícil justificació. La filosofia darrera d'aquesta proposta seria semblant a la que s'aplica per als rendiments del treball. Es dona prioritat al principi de simplicitat, però ara bé, la renda finalment gravada té en compte la realitat, atès que es consideren els ingressos reals de les activitats.

Els mitjans tecnològics existents poden permetre sense grans dificultats per als titulars de les activitats econòmiques, per petites que aquestes siguin, conèixer el volum d'ingressos generats, informació que per altra banda sens dubte a tot empresari li interessa saber i que segurament sap ja en l'actualitat, encara que tributi pel sistema de mòduls. Respecte de les despeses, com que l'objectiu prioritari és la simplicitat, es tracta de definir certes categories de despeses fàcilment identificables i controlables, com per exemple, personal, tributs o certs subministres, perquè ja via la reducció per despeses de difícil justificació es tenen en compte les altres possibles despeses.

D'altra banda, com veurem més endavant en parlar de l'IVA, aquest sistema d'estimació de la renda permetria aplicar un sistema de franquícia en l'IVA per a les petites empreses, com de fet fan la majoria de països, que elimini la càrrega administrativa que l'IVA els pot generar, i que substituiria els actuals règim simplificat, règim de l'agricultura, ramaderia i pesca i règim del recàrrec d'equivalència, que són font de complicació i de distorsió en l'impost.

Finalment, sempre que es parla de la tributació de les activitats econòmiques es planteja la necessitat de reduir el frau fiscal, tema complicat de conèixer per les dificultats de la seva estimació. El frau tant pot venir per la no declaració d'ingressos obtinguts, com per la deducció de despeses que realment no es deriven del desenvolupament de l'activitat econòmica, sinó que podríem dir que són particulars però es passen per l'activitat. No és l'objectiu d'aquest estudi analitzar en profunditat un tema tan complex com el del frau fiscal, però sí que breument es poden fer un parell d'observacions. D'una banda, l'aplicació de retencions en la font a l'hora de fer certs pagaments a empresaris i professionals persones físiques és un important instrument de control. D'altra banda, la utilització cada vegada més freqüent de targetes electròniques per fer pagaments per part dels consumidors finals, facilita el control d'aquest tipus d'operacions, encara que lògicament aquest control no sigui automàtic i sigui necessari un cert seguiment. Respecte a les despeses, sovint existeixen situacions on el control és molt difícil i, certament, només analitzant cada cas es pot arribar a determinar la veritable naturalesa de la despesa i, per tant, el seu caràcter de deduïble o

no. Ara bé, la introducció del sistema proposat alternatiu al dels mòduls ha de permetre, d'una banda, que tota factura emesa impliqui un ingrés a tributar per part del seu emissor, a diferència del que ara passa amb els mòduls; i, de l'altra, que per les activitats que apliquin aquest sistema, només unes determinades categories de despeses, fàcilment controlables, siguin deduïbles.

4. La tributació dels beneficis de les societats

4.1. La baixada en els tipus nominals i l'augment de la recaptació

El procés de reforma fiscal que s'inicia cap a mitjan dels anys vuitanta als Estats Units i al Regne Unit, i que després es va estenent sobre la resta de països desenvolupats, presenta com un dels elements més rellevants la caiguda en el tipus impositiu nominal de l'impost sobre societats. Com ja hem comentat, el tipus nominal mitjà de l'impost sobre societats als països de l'OCDE ha passat del 48% a mitjan dels anys vuitanta, al voltant del 26% al final de la primera dècada del segle XXI. Si prenem com a referència la Unió Europea (15), la tendència és la mateixa, passant d'un tipus nominal mitjà del 50% a 1985 al 26% a 2010. Tanmateix, el pes de la recaptació de l'impost de societats, ja sigui respecte al total d'ingressos tributaris o sobre el valor total del PIB, durant aquest període ha augmentat. Així, si la recaptació de societats a mitjan dels anys vuitanta representava el 8% del total d'ingressos tributaris pel conjunt de països de l'OCDE, el 2007 aquest percentatge havia pujat fins l'11%, i en relació al PIB, la recaptació de l'impost de societats passa de representar el 2,1% del PIB al 1985, al 3,1% al 2007. Ens trobem, per tant, davant un fet paradoxal que requereix una certa explicació, perquè una anàlisi més profunda permet identificar diferents elements que ens poden ajudar a explicar aquest fet aparentment contradictori.

En primer lloc, conjuntament amb la reducció dels tipus nominals, les reformes fiscals s'han caracteritzat per l'adopció de mesures d'eixamplament de la base, com per exemple, l'eliminació de deduccions o l'aplicació de sistemes d'amortització menys generosos, mesures que, per tant, signifiquen recaptar més. En segon lloc, la recaptació de l'impost sobre societats té un comportament clarament procíclic i, per tant, en coincidir amb un període en general de creixement econòmic, el pes de l'impost ha augmentat. I, finalment, un altre factor que explica l'increment del pes de l'impost és el que es pot denominar «societització» de les activitats econòmiques, això és, la constitució de societats a l'hora de realitzar activitats econòmiques. El diferencial entre els tipus impositius de l'IRPF i de l'impost de societats, que com hem vist existeix a Espanya, provoca un transvasament de rendes des de persones físiques a societats, fet que genera un augment en la recaptació d'aquest últim. Tot i que els tipus marginals més elevats en els impostos sobre la renda de les persones físiques dels països de l'OCDE també han anat disminuint d'ençà els anys vuitanta (des d'un marginal màxim mitjà del 67% el 1981 a un 43% el 2006), el diferencial entre aquests i els tipus de l'impost sobre societats és important. Aquest fet té conseqüències a l'hora d'organitzar les activitats econòmiques. En un estudi per 17 països de l'UE, De Mooij i Nicodème (2008) conclouen que l'increment en la ràtio entre recaptació de l'impost de societats i PIB derivat dels traspàs de rendes d'un impost a un altre se situava al voltant del 12% a l'inici dels anys noranta, percentatge que augmenta fins al 21% durant anys més recents.

En qualsevol cas, i amb independència de com hagi evolucionat la seva recaptació, és clar que l'impost de societats s'ha convertit cada vegada més en un instrument de política econòmica que

els països utilitzen amb la doble finalitat tant d'atraure capital de fora com a la vegada evitar la sortida del capital nacional.

4.2. Els tipus impositius marginals i mitjans efectius i els estímuls fiscals

La normativa de l'impost sobre societats estableix un tipus impositiu, anomenat nominal o legal, que s'aplica sobre la base imposable i que ens dona una primera quota, la quota íntegra. Ara bé, com que sovint la normativa preveu diverses deduccions a aplicar sobre aquesta quota íntegra, també anomenats crèdits d'impostos, la quota finalment resultant s'anomena quota líquida i és aquesta la que ens diu la càrrega impositiva realment suportada pels beneficis empresarials. Això significa que sobre la factura fiscal final, no només cal tenir en compte el tipus impositiu nominal, sinó també altres elements, com ara la forma de determinació del benefici fiscal o base imposable, o l'aplicació de deduccions, bonificacions o crèdits d'impostos. De fet, aquests altres elements poden ser fins i tot més importants que el tipus nominal a l'hora de determinar la factura fiscal final. Això porta a haver de diferenciar entre tipus nominals i tipus efectius perquè la diferència entre ells pot ser elevada, fet que sens dubte és importat per a les empreses. I de la mateix manera, també és important diferenciar entre tipus marginals, els que afecten l'última unitat de benefici gravat, i tipus mitjans, que afecten la totalitat del benefici.

En aquest sentit, la literatura acadèmica destaca la importància dels diferents tipus impositius, així com de les diverses metodologies de càlcul que s'han proposat per a la seva estimació, perquè a l'hora de prendre determinades decisions les empreses, o més en concret les empreses multinacionals, tenen en compte un tipus impositiu o un altre²:

- El tipus mitjà efectiu incideix en la localització de la inversió, és a dir, a on invertir.
- El tipus marginal efectiu influeix sobre el nivell d'inversió a realitzar.
- I el tipus marginal nominal afecta les decisions sobre on localitzar el benefici, això és, sobre com s'intenten transferir els beneficis obtinguts en un territori cap a un altre.

La diferència entre tipus nominals i tipus efectius ve provocada en gran part per l'existència de tractaments fiscals especials que tradicionalment han tingut una finalitat incentivadora de les inversions. Poden adoptar diferents formes (amortitzacions lliures o accelerades, crèdits d'impostos, etc.) i tenen en comú que redueixen el cost d'ús del capital. Ara bé, cal analitzar bé la conveniència d'aquests estímuls fiscals perquè, seguint Albi (2010 a), es destaca que generen costos d'eficiència en relació al factor treball i poden generar efectes indesitjables en la composició de la inversió. A més, no podem oblidar que compliquen la normativa de l'impost i poden generar discrepàncies entre administració tributària i contribuents convertint-se en una font de litigis. Si a més afegim el cost recaptatori que en menor o major grau tenen, s'entén que la tendència internacional recent ha estat eliminar-los. Això ha succeït a Espanya amb la reforma introduïda a l'impost de societats al 2007, que de manera gradual preveu l'eliminació d'un nombre important de deduccions, si bé finalment es manté la deducció per recerca, desenvolupament i innovació

2. Veure entre d'altres Albi (2010 a) i Auerbach et al. (en premsa).

tecnològica, així com la de reinversió de beneficis extraordinaris. Ara bé, la seva eliminació també ha estat possible perquè simultàniament s'han reduït els tipus impositius nominals de l'impost, fet que facilita poder vèncer l'oposició que tota eliminació d'un benefici fiscal genera, en particular si afecta grups de pressió importants.

Per altra banda, no es pot oblidar que l'ofertament de tractaments especials en l'impost de societats és un atractiu instrument polític a l'abast dels governs, fet que pot portar a la introducció de tractaments per raons polítiques que en canvi des d'una perspectiva econòmica poden ser qüestionables. A més, segons les circumstàncies de cada cas, com passa ara amb la crisi, potser es volen donar senyals als mercats i a les empreses de suport en uns moments econòmics complicats.

En conclusió, cal valorar en cada cas els possibles tractaments fiscals especials que es donin, tant en el moment de la possible introducció, com posteriorment fent un seguiment de la seva aplicació, per saber si la seva aplicació està justificada des d'una lògica econòmica, o si bé poden existir altres instruments legals que siguin més eficients per assolir els objectius desitjats.

4.3. Els règims especials per a petites i mitjanes empreses

A Espanya, com a la majoria de països desenvolupats, es preveu un règim especial favorable per a les petites i mitjanes empreses, les pimes. Aquest règim especial, que de fet en la part que no té a veure amb la tarifa impositiva també resulta d'aplicació als empresaris persones físiques que tributen en l'IRPF, en la pràctica afecta la gran majoria de contribuents de l'impost de societats, en la mesura a més que el límit per a la seva aplicació ha estat repetidament ampliat des de la seva introducció. Així, si en un inici, 1996, el límit es xifrava en poc més d'1,5 milions d'euros (250 milions de pessetes), el límit des de 2011 se situa en 10 milions d'euros, després del darrer increment aprovat. Lògicament aquesta ampliació del límit ha significat que un nombre creixent i clarament majoritari de les societats declarants tributi en aquest règim especial. En concret, si al 1999 eren 546.434 societats que representaven un 69% del total de declarants, al 2007, quan el límit se situava en 8 milions d'euros, són 546.434 el nombre de societats, que representen un 86% de les declarants. Potser, per tant, més que davant d'un règim especial ens trobem amb el verdader règim general que afecta la gran majoria de societats espanyoles.

En el cas espanyol, els avantatges d'aquest règim són, de manera resumida, que una part dels beneficis, els primers 300.000 euros amb la darrera reforma, tributa al 25% en lloc del 30%, a més de dos sistemes de lliure amortització, dos d'amortització accelerada i una provisió global per morositat. Ara bé, fruit de la crisi econòmica, per aquelles empreses que facturin menys de 5 milions d'euros i compleixin que tenen menys de 25 treballadors i la plantilla mitjana de l'exercici no és inferior a la de 2008, els tipus impositius són transitòriament, en principi entre 2009 i 2011, el 20% i el 25%. Per tant, en aquest cas els tipus impositius són cinc punts percentuals més baixos que per a les altres empreses de reduïda dimensió. Igualment, la crisi econòmica ha portat a introduir transitòriament un sistema de lliure amortització per a totes les empreses, no només les pimes, que en un primer moment es condicionava al manteniment dels llocs de treball, però que a partir de 2011 es generalitza amb independència de l'evolució del nombre de treballadors. Per tant, mentre sigui aplicable aquest tractament especial per a totes les empreses, els avantatges comparatius reals del règim de les empreses de reduïda dimensió són menors.

Coneguts a grans trets els avantatges derivats d'aquest règim especial a Espanya, que d'altra banda són similars als que també presenten altres països, cal plantejar-se, però, quins arguments econòmics es poden trobar per justificar la seva aplicació, atès que per la hisenda pública la seva aplicació genera un important cost recaptatori alhora que pot generar distorsions en el comportament de les empreses (ex. dividir societats per no superar el límit) i com tot tractament especial genera complexitat i possibles conflictes (ex. si societats que no superen el límit però que no realitzen una activitat econòmica tenen dret o no a gaudir d'aquest règim).

L'OCDE, en un estudi sobre la imposició de les petites empreses (OCDE, 1994), afirma que, des d'un punt de vista de l'eficiència econòmica, el tractament fiscal favorable a les pimes només es pot justificar si d'aquesta manera s'aconsegueix corregir fallades de mercat, perquè en un altre cas aquest tractament especial generaria una pèrdua d'eficiència. Dels diferents arguments que habitualment es donen per justificar un règim especial, crec que actualment es poden destacar els tres següents:

- En primer lloc, les pimes pateixen importants restriccions financeres, argument sens dubte molt rellevant darrerament, per la seva dificultat a l'hora d'accedir als mercats de capital nacionals i internacionals. Aquests problemes provoquen finalment un encariment del seu finançament, raó per la qual sistemes d'amortització més ràpida o l'aplicació de tipus impositius reduïts poden servir per ajudar al finançament de les pimes.
- En segon lloc, les pimes suporten majors costos derivats del compliment de la normativa fiscal, o d'altres tipus. Certament, els estudis sobre costos de compliment dels impostos (ex. Sandford, 1995; Vaillancourt *et al.*, 2008) coincideixen habitualment a indicar que aquests són regressius perquè en termes relatius són més grans per a les petites empreses.
- En tercer i últim lloc, com explica Paredes (2010), els treballs empírics que estimen tipus impositius efectius per diferents projectes d'inversió mostren que la càrrega tributària de les pimes és superior a la de les grans empreses, tot i l'existència d'un règim fiscal especial més favorable. En el cas espanyol, això pot ser conseqüència de la major capacitat que tenen les grans empreses per gaudir de les deduccions per incentivar determinades activitats, a causa de l'exigència de complir amb importants requisits.

Aquests arguments poden justificar en certa mesura un tractament especial per les pimes, però també és cert que cal analitzar si és l'impost sobre societats el mitjà més adient per donar aquest tractament. Per exemple, per fer front a les dificultats financeres el sector públic pot utilitzar altres instruments com per exemple, la creació de línies especials de finançament o el foment de societats de capital risc, que potser són més eficients de cara a l'objectiu de millorar l'accés al finançament de les pimes. En definitiva es tracta de valorar si els possibles beneficis derivats del règim especial compensa els costos que aquest genera, i, a la vegada, veure si per assolir els possibles beneficis no existeixen instruments més eficients i, per tant, més adients. En aquest sentit, és important destacar que en un recent estudi de l'OCDE sobre la sostenibilitat fiscal a Espanya (Beynet *et al.*, 2011), els seus autors recomanen l'eliminació d'aquest règim especial per a les pimes.

4.4. Propostes d'harmonització de l'impost sobre societats en l'àmbit de la Unió Europea

Les empreses europees que operen a més d'un estat membre de la Unió Europea han de fer front a la normativa fiscal de cada estat on estan situades, fet que sens dubte suposa un obstacle per a un correcte funcionament del mercat únic. Així, els grups d'empreses que operen als 27 estats membres de la UE, cas extrem però possible, han de fer front a 27 impostos sobre societats diferents i a 27 autoritats tributàries diferents, fet que lògicament genera uns costos que poden ser elevats. Per aquesta raó, la Comissió Europea ja el 2001 va presentar un pla d'actuació en relació amb la imposició de les societats amb la finalitat d'eliminar els obstacles fiscals que dificulten la realització d'operacions intracomunitàries en el sí del mercat únic. La direcció general de la Comissió encarregada de la política tributària es va centrar en l'estudi de dues grans propostes, com són la introducció d'un sistema de tributació segons les normes de l'estat d'origen i la d'una base de tributació consolidada comuna.

Imposició segons les normes de l'estat d'origen

La primera proposta es va presentar en una Comunicació de 2005 (COM/05/702), se centrava en les petites i mitjanes empreses i consistia a permetre que les pimes que operessin a més d'un estat membre poguessin determinar la seva base imposable tenint en compte només la normativa del seu país d'origen. Aquesta proposta, que de fet originalment provenia d'un estudi acadèmic realitzat per Lodin i Gammie (2001), facilitaria que les pimes s'aprofitessin del mercat únic tot operant també en altres estats membres diferents al del seu origen, perquè evitava haver de conèixer la normativa de cada estat. Només calia saber-ne una, amb la qual de fet les pimes ja estarien familiaritzades atès que és la del seu estat. Se centrava en les pimes perquè els costos derivats de complir amb els diferents impostos de la UE, tot i que certament recauen sobre totes les empreses que operin en més d'un estat membre, proporcionalment són més elevats per les pimes que per les grans empreses. El sistema es proposava com a voluntari tant per a les empreses com per als estats membres que s'hi volguessin acollir i estava prevista la seva aplicació durant un primer període de prova de cinc anys. Tanmateix, aquesta primera proposta està parada i de moment no ha avançat més.

Imposició segons una base imposable consolidada comuna

La segona línia iniciada al 2001 és la d'establir una base imposable consolidada comuna, línia que ha fructificat recentment en un acord de 16 de març de 2011 de la Comissió Europea de projecte de directiva. La base imposable consolidada comuna significa que les societats o grups de societats que operen en més d'un estat membre, poden determinar la base imposable de l'impost sobre societats d'acord amb una normativa única i comuna. Per tant, a l'hora de calcular el benefici fiscal, és a dir, el benefici pel quan cal tributar, només es té en compte la normativa comunitària comuna, en lloc de la normativa corresponent a l'impost sobre societats de cada estat membre on la societat operi. El sistema seria opcional i, per tant, només l'aplicarien les empreses que optessin per acollir-s'hi.

La proposta de base imposable comuna preveu, a més, presentar una única liquidació a efectes de l'impost sobre societats, al país de la Unió Europea on l'empresa tingui la seva residència fiscal, que en el cas de grups societaris seria al lloc de la residència fiscal de la matriu. Ara bé, això no significa tributar en aquest país per tots els beneficis obtinguts, amb independència del seu lloc d'obtenció.

La proposta presentada preveu un sistema únic per calcular la base imposable, que administrativament funcionaria mitjançant un sistema de finestreta única, però aquesta base després es distribueix entre els diferents estats on es consideri que s'ha obtingut el benefici. Amb aquesta finalitat s'estableix una fórmula de distribució entre els països on s'hagi generat el benefici, fórmula que es basa en tres factors que reben la mateixa ponderació, com són, actius, treballadors i vendes. A la proposta presentada es concreta amb cert detall cadascun d'aquests factors, que de manera resumida es pot dir que són:

- Actius: es tenen en compte els valors dels actius que tingui la societat. En concret de l'immo+bilitzat material i dels béns immobles. Respecte dels intangibles es tenen en compte durant un període de cinc anys els costos derivats de recerca i desenvolupament, màrqueting i publicitat incorreguts durant els sis anys anteriors a l'aplicació del sistema de base comuna consolidada.
- Treballadors, factor que a la seva vegada s'obté de ponderar a parts iguals els imports dels sous i el nombre de treballadors.
- Vendes, que en el cas de béns es consideren obtingudes en el seu lloc de destinació, però que pels serveis es té en compte el lloc des d'on s'ha prestat físicament el servei.

Per tant, la fórmula de distribució, que per altra banda és similar a la que s'aplica en aquells territoris on l'impost de societats es distribueix tradicionalment entre diversos governs (per exemple, als Estats Units), permet identificar quina part de la base imposable total s'imputa a cada territori. Conegut això, la quota de l'impost es calcula prenent el tipus impositiu que cada país preveu en el seu impost sobre societats, sobre la part de la base comuna que li pertoca. Per tant, tot i que només es presenta una liquidació, sistema de finestreta única, la recaptació es distribueix entre els diferents estats, atenent la fórmula anterior, i qui s'encarrega d'aquesta distribució és l'administració tributària del país on tingui la residència fiscal l'empresa principal.

Els avantatges que es derivarien d'aquesta proposta, segons que s'indica en els estudis que acompanyen la proposta de directiva, serien el següents:

- És possible la compensació entre beneficis i pèrdues obtingudes a diferents territoris, a diferència del que succeeix en l'actualitat.
- El compliment de tota la normativa antielusió sobre preus de transferència en operacions intragrup, que com bé coneixen les empreses cada vegada s'ha complicat més, deixaria de ser necessària³.
- Les multinacionals només s'han de preocupar per conèixer la normativa de la base imposable consolidada comuna, en lloc de preocupar-se per la normativa de cada estat membre on intervenen.
- El sistema de finestreta única implica que les empreses només hauran de relacionar-se amb una administració tributària, en lloc de amb totes les dels estats membres on estiguin situades.

3. Segons un estudi encarregat a Deloitte mencionat per la Comissió Europea (2011), els costos indirectes fiscals derivats de crear una filial en un altre estat membre superen els 140.000 euros quan es tracta d'una gran empresa, o de 128.000 euros quan qui ho fa es una pime. Aquests costos baixarien un 62% i un 67%, respectivament. En un altre estudi de PriceWaterHouse l'estimació en la reducció de costos és més moderada.

- Tot i beneficiar totes les empreses, són les pimes les que més podran aprofitar-se del mercat únic en eliminar obstacles fiscals i administratius en termes relatius especialment rellevants per a elles.

Des de la perspectiva de les administracions tributàries de cada país, la proposta implica haver de conèixer no només la normativa interna de l'impost de societats, que se seguirà aplicant, sinó també la nova normativa comuna. Ara bé, en compensació les oportunitats de pràctiques elusòries per part de les empreses que l'apliquin seran menors, segons que preveu la Comissió Europea.

Aquesta proposta de directiva sens dubte suposa un canvi important en la política de la UE respecte de la imposició directa, on fins el moment les normatives harmonitzadores han estat d'importància molt menor. Per a les administracions tributàries dels diferents estats membres, per la seva banda, implica haver de reforçar la seva coordinació. No resulta difícil de pensar en l'incentiu que el sistema de base comuna ofereix per intentar localitzar la major part del benefici en aquells territoris on els tipus impositius de l'impost de societats siguin més reduïts, tipus que com ja hem vist en apartats anteriors, presenten importants diferències. Per tant, caldrà reforçar la coordinació, a més d'assegurar-se que totes les administracions adopten criteris similars a l'hora d'interpretar la normativa comunitària. En aquest sentit, cal tenir present que una administració més laxa pot resultar beneficiosa i ser un factor d'atracció per a les grans empreses. D'altra banda, caldrà veure quins efectes té l'adopció de la base comuna sobre les normes de determinació de la base en l'impost de cada estat membre, perquè és possible que porti a una major harmonització, encara que sigui voluntària. Finalment, la competència fiscal entre països es faria més transparent, en guanyar importància el tipus impositiu. Aquest fet que per altra banda es pot valorar positivament podria portar a una igualació en els tipus impositius dels diferents països.

En qualsevol cas, caldrà veure si finalment s'arriba a un acord, pel qual recordem que cal la unanimitat dels 27 estats membres de la UE, i si s'hi arriba, veure quina és la proposta finalment acordada. Existeixen altres precedents en l'àmbit de la fiscalitat (ex. fiscalitat dels productes energètics) on els processos harmonitzadors no només s'allarguen enormement (la proposta actual preveu que s'aprovi al 2013), sinó que finalment el que s'acorda és molt diferent al que inicialment s'havia previst. Ara bé, estem davant una proposta que si tira endavant pot representar un canvi fonamental en el procés d'integració europea, i més en concret, en un àmbit com el tributari en el qual la defensa de la sobirania per part de cada estat membre sempre ha estat molt aferrissada.

De fet, el que amb aquest tipus de propostes s'està posant de manifest no és més que la dificultat de combinar el correcte funcionament d'un mercat únic amb els obstacles que es deriven de l'existència de 27 sistemes fiscals i autoritats fiscals diferents.

4.5. Quines reformes es poden introduir a Espanya?

Com hem vist, l'impost sobre societats pot ser un element important de cara a la localització de les empreses, tant estrangeres com nacionals, per tant, tant per atraure noves inversions com per evitar que marxin empreses ja situades. La pressió dels mercats és clara i forta, i l'existència d'impostos sobre societats amb tipus impositius que poden arribar a ser del 10% en el si de la Unió

Europea, o amb un tipus mitjà del 26%, és un element de pressió addicional sobre aquells països que, com Espanya, tenen un tipus general superior⁴. Caldrà està atent a l'evolució de l'impost als països del nostre entorn, així com a l'evolució de la proposta comunitària de base imposable consolidada comuna, i anar adaptant la normativa als nous canvis per tal d'evitar possibles pèrdues de competència perquè, i a diferència del que ha passat amb renda, la tendència a reduir el tipus impositiu de l'impost sobre societats no sembla que hagi finalitzat. A més, si finalment s'aprova la proposta comunitària per una base comuna, la pressió per introduir nous canvis en l'impost ja no vindrà només en relació al tipus, sinó també en relació amb el càlcul de la base imposable, fet encara més rellevant de cara al compliment de l'impost per part de les empreses.

En aquest sentit, cal recordar la importància de tenir una normativa senzilla o, sent realistes, el menys complicat possible, no només per garantir una necessària seguretat jurídica sinó per raó dels elevats costos que la complexitat genera tant a les empreses com a la pròpia administració. Per això, també és important valorar i suprimir si així s'observa els tractaments especials no justificats des d'una lògica econòmica.

5. Altres impostos que incideixen especialment en les empreses

5.1. L'impost sobre les activitats econòmiques (IAE)

L'impost sobre les activitats econòmiques grava el simple fet d'exercir una activitat econòmica al territori espanyol i entre d'altres arguments justificatius de la seva aplicació, segurament el més rellevant és que mitjançant el seu pagament les empreses contribueixen al finançament d'aquells serveis que els governs locals ofereixen i que les beneficien en el desenvolupament de les seves activitats. Ara bé, el fet d'haver de pagar un impost al marge totalment del resultat real de l'activitat, conjuntament amb una complexa i casuística configuració legal va provocar que la impopularitat d'aquest impost fos especialment elevada, tot i que certament resulta difícil de pensar en algun impost que sigui popular.

Com a conseqüència d'això, al 2003 es va reformar l'impost i introduir la total exempció de totes les persones físiques i d'aquelles persones jurídiques que tinguessin una xifra de negocis inferior al milió d'euros. En conseqüència, l'IAE és un impost actualment pagat per un nombre molt més petit de empreses, la recaptació del qual és molt inferior (les noves exempcions van provocar al 2003 una caiguda mitjana en la recaptació de l'impost d'un 40%) i del qual es parla molt menys, però com que encara s'aplica és important tenir-lo present en un estudi sobre fiscalitat empresarial. De fet, si haver de pagar al marge del resultat de l'activitat i si la complexitat de la normativa (la lectura de les regles que regulen les Tarifes de l'impost n'és un clar exponent) ja constituïen elements criticables de l'impost abans de la reforma de 2003, aquesta de fet no va reformar l'impost per tal

4. Tot i que s'escapa de l'objectiu d'aquest estudi, cal tenir present que conjuntament amb l'impost sobre societats podríem dir general, la majoria de països preveu règims especials, que sovint tenen com a objectiu atraure inversió, com per exemple passa amb règims especials per societats «holding» (o de tinença de valors com s'anomenen en la normativa espanyola) o per operacions amb intangibles.

de millorar-lo, sinó que simplement va reduir el seu àmbit d'aplicació subjectiu. Ara bé, per a les empreses que encara l'han de pagar, l'impost segueix sent el mateix, o fins i tot pitjor, en la mesura que els quotes en general han augmentat. I a més, desincentiva el creixement de les empreses en la mesura que passin a superar el límit del milió d'euros o pot distorsionar decisions empresarials fomentant comportaments oportunistes.

A més, les implicacions de l'actual normativa també poden ser més que qüestionables des d'una perspectiva de l'equitat. Així, una societat amb pèrdues potser ha de pagar l'impost, mentre que una altra amb beneficis potser n'està exempta, només perquè la seva facturació és més petita o bé perquè el seu titular és una persona física. De fet, ens podem preguntar llavors quina és la capacitat econòmica que s'està gravant amb l'impost, perquè és important tenir present que d'acord amb la nostra Constitució (article 31.1), tot impost ha de gravar una manifestació de capacitat econòmica o de pagament.

Dit això, sembla raonable recomanar la reforma de l'actual impost, plantejant dues vies alternatives de reforma. En primer lloc, el seu manteniment, però vinculant el càlcul de la quota de l'impost al resultat real de l'empresa. I, en segon lloc, suprimint totalment l'impost però buscant, si es creu convenient, maneres alternatives perquè les empreses contribueixin al finançament dels serveis locals dels quals es beneficien.

La primera alternativa significaria establir un impost vinculat amb els beneficis empresarials, fet que permetria gravar una manifestació real de la capacitat de pagament. Ara bé, llavors caldria establir algun sistema de coordinació amb l'impost sobre societats (o l'IRPF en el cas d'empresaris persones físiques), a més de preveure algun sistema de distribució del benefici obtingut entre els diferents territoris on operés una empresa. És a dir, en la línia del que hem vist en tractar la proposta de base imposable consolidada comuna de la Comissió Europea, caldria adoptar alguna fórmula de distribució del resultat, fet gens fàcil en la pràctica i que pot representar una important dificultat de compliment si tenim en compte l'elevat nombre de municipis als quals en alguns casos els pot correspondre l'impost per considerar-se que al seu territori s'ha generat una part del benefici total. De fet, aquestes possibles dificultats són les que van provocar que en la darrera reforma del finançament autonòmic es descartés la cessió a les comunitats autònomes de l'impost sobre societats, impost que ara mateix continua sent l'única font impositiva important la recaptació de la qual correspon en la seva totalitat a l'estat.

La segona alternativa representaria eliminar l'IAE i potenciar el paper de les taxes i preus públics vinculats a serveis i activitats relacionades amb les activitats econòmiques. En aquest sentit, una possibilitat seria que els tipus impositius de l'IBI fossin més elevats pels béns immobles afectes a activitats econòmiques, fet que en realitat avui en dia ja pot passar, però només pels béns immobles urbans destinats a usos no particulars que tinguin un major valor cadastral. La possible pèrdua recaptatòria que patissin els municipis com a conseqüència d'eliminar totalment l'IAE lògicament hauria de ser compensada pel govern central i segurament seria una reforma a adoptar en un context més ampli de reforma de les finances locals. Ara bé, l'eliminació de l'actual IAE sembla una mesura obligada des d'una perspectiva global de millora del sistema fiscal, en tractar-se d'un impost distorsionador i injust.

5.2. L'impost sobre el valor afegit (IVA)

L'impost sobre el valor afegit grava el consum final realitzat en un territori, per tant, no el consum intermedi que realitzen les empreses. Ara bé, en la pràctica qui s'encarrega de l'aplicació de l'impost són precisament les empreses, que en conseqüència són les que pateixen les dificultats derivades de la seva complexitat. Certament, l'IVA espanyol, i comunitari atès que és un impost harmonitzat, es caracteritza per ser un impost ple de tractaments especials, com ara exempcions o tipus impositius reduïts, molt criticables per les raons següents (Durán, 2010): sovint generen distorsions en les decisions empresarials; els arguments teòrics justificatius dels tractaments són molt qüestionables; compliquen enormement l'aplicació pràctica de l'impost; i, a més, tenen un cost recaptatori molt elevat per les hisendes públiques.

Com hem dit, l'IVA funciona mitjançant les empreses perquè són aquestes les que apliquen l'impost en les seves operacions i s'encarreguen de presentar les liquidacions corresponents. Si bé les empreses es beneficien en general per rebre un flux positiu de tresoreria, les quotes de l'IVA repercutit menys les quotes d'IVA suportat, que poden tenir en el seu poder fins al moment de liquidar l'impost, en general l'IVA genera un cost a les empreses, l'anomenat cost indirecte del compliment, que lògicament més elevat serà com més complicat sigui l'impost. I per l'administració tributària, encarregada de vetllar per la correcta aplicació de l'impost i del seu compliment, una normativa complexa suposa destinar més recursos al control de l'impost, a més d'incrementar-se la conflictivitat jurídica entre contribuents i administració.

En el cas concret de les exempcions de l'IVA, a més generen aquests altres problemes (veure Durán, 2010, per una explicació més àmplia):

- Les empreses que venen béns o serveis exempts d'IVA (ex. una acadèmia d'idiomes o una clínica privada) perden el dret a deduir-se l'IVA suportat en les seves compres i, per tant, l'IVA deixa de ser neutral per a elles i es converteix en un cost addicional.
- Una part de l'IVA no recuperat, que variarà segons cada cas, es repercuteix via uns majors preus dels productes que, en conseqüència, incorporen barrejat amb el preu final dels productes una part d'IVA. Les empreses que adquireixin aquests béns o serveis han de fer front, llavors, a uns costos més elevats. Per exemple, si una empresa finança un curs d'anglès per als seus treballadors.
- A l'hora de prendre determinades decisions, les empreses es poden decantar per una opció per l'efecte de l'IVA que, per tant, genera una distorsió. Per exemple, l'externalització de determinats serveis es veu encarida si l'empresa que vol externalitzar realitza les seves operacions exemptes, en passar l'IVA a ser un major cost d'aquesta opció.
- Les diferències en els tipus de l'IVA alteren el funcionament del comerç internacional, en la mesura que com a conseqüència de les exempcions l'IVA s'ha incorporat com un cost més del preu final dels productes.

Per altra banda, l'existència de tipus impositius reduïts obliga a definir clarament quins béns o serveis se'n poden aprofitar, cosa que en la pràctica no és senzilla de fer, genera conflictes i dona lloc a situacions paradoxals difícilment justificables. Posem alguns exemples. Comprar la versió en paper

d'un diari es considera entrega de béns i tributa a Espanya al tipus superreduït del 4%. Si es compra el mateix diari però en la seva versió digital, com que és quelcom intangible i no té corporeïtat no es pot qualificar com a entrega de béns, sinó com a prestació de serveis i, per tant, tributa al tipus general del 18%. Si comprem una botella de licor en un supermercat, es tracta d'una entrega de béns que tributa lògicament al tipus general, però si el mateix licor el prenem en un bar o en un restaurant, llavors es tracta d'una prestació de serveis pel qual la normativa espanyola preveu el tipus reduït del 8%. I casos semblants en trobem en altres països europeus, com el Regne Unit, on per exemple Marks & Spencer, no precisament una empresa petita que no pugui tenir bons assessors, va aplicar durant més de 20 anys de manera incorrecta el tipus general de l'IVA sobre unes pastes de xocolata per al te, en lloc del tipus del 0% (al qual, excepcionalment, la Unió Europea permet al Regne Unit que tributin els aliments) al qual havien de tributar les pastes d'acord amb els seus ingredients. El litigi ha durat més de deu anys i el Tribunal de la Unió Europea va acabar donant la raó a Marks & Spencer que demanava la devolució de 3,5 milions de lliures esterlines.

Tot i semblar anecdòtics, aquests exemples són representatius dels problemes que generen els tractaments especials, que a més com hem dit poden tenir un cost molt elevat per a les administracions públiques i ser molt ineficients per assolir les objectius teòricament desitjats. Al Regne Unit, per exemple, els estudis realitzats durant més de dues dècades coincideixen a indicar que el tipus del 0% que s'aplica als aliments i també a la roba de nens no és un instrument eficaç per millorar la progressivitat del sistema fiscal. Però és que el cost del tipus reduït s'estima, pel període 2007-2008, en 32.000 milions de lliures, quan la recaptació de l'impost va ser de 80.000 milions. A Espanya, els Pressupostos Generals de l'Estat de 2010 estimen que els beneficis fiscals a l'IVA tenen un cost total de 17.000 milions d'euros. L'eliminació en l'IVA d'aquests tractaments especials seria equivalent a un eixamplament de les bases de l'impost que donaria lloc a un important increment de la recaptació i que permetria llavors abaixar el tipus impositiu general. Es tracta, per tant, de seguir la mateixa filosofia que ha inspirat les reformes en la imposició sobre la renda o sobre societats als països desenvolupats des dels anys vuitanta, ara bé en aquest cas en l'IVA, impost que, com els darrers increments de tipus posen de manifest, està cridat a jugar un paper cada cop més important en els sistemes fiscals moderns.

A més, existeixen exemples en el sistema comparat, com a Nova Zelanda, on un IVA sense gairebé exempcions i amb un únic tipus impositiu funciona molt millor. De fet, des de la seva introducció el 1986, com Espanya, cap govern no ha modificat aquests elements característics de l'impost neozelandès, pels clars avantatges que genera⁵.

Un tema diferent al dels tractaments especials comentats és la possibilitat d'establir règims especials en l'IVA per facilitar el seu compliment. En particular, em vull referir al règim simplificat, al règim de l'agricultura, ramaderia i pesca i al règim del recàrrec d'equivalència que preveu la normativa espanyola. L'objectiu d'aquests règims és facilitar el compliment de l'IVA per a petits i mitjans empresaris. Però les crítiques que hem mencionat en tractar el sistema d'estimació objectiva per mòduls a l'IRPF resulten també d'aplicació en aquest cas. De fet, en la majoria de

5. Recentment el govern d'Andorra va aprovar un projecte de llei per introduir un IVA, en el qual no es preveia cap exempció, al marge de les exempcions previstes per les operacions de comerç internacional, que tributen al lloc de destinació dels béns. Tanmateix, la convocatòria d'eleccions va impedir la seva aprovació al parlament.

països del nostre entorn existeix un règim alternatiu molt més senzill i neutre per facilitar el compliment de l'IVA a les petites empreses, com és el sistema de franquícia. Aquest es caracteritza perquè totes les empreses que tinguin un nivell de facturació per sota d'un determinat líndar poden optar voluntàriament per no donar-se d'alta com a empresaris a efectes de l'IVA. En conseqüència, els petits empresaris i professionals que no vulguin patir les complicacions derivades d'aplicar l'IVA, com que no estan donats d'alta en l'impost, no l'han d'aplicar en les seves vendes ni lògicament han de presentar cap declaració. A canvi, però, no tenen dret a la deducció de l'IVA que suportin en les seves compres que passen a ser un cost addicional més. Per tant, cada empresari ha de valorar què li interessa més fer, si donar-se d'alta de l'IVA, i en conseqüència aplicar-lo i poder-se deduir l'IVA suportat, o bé, oblidar-se de l'impost. Cada empresa sap què li convé fer i, per això, és voluntari sempre que el nivell de facturació no superi el límit fixat. Aquest sistema és millor que els actuals que preveu la normativa espanyola, i seria compatible amb el règim simplificat alternatiu proposat per estimar el rendiment net dels petits empresaris a l'IRPF.

6. Conclusions finals

Els impostos més rellevants que actualment afecten les empreses espanyoles, en especial IRPF i impost sobre societats, però també IAE i IVA, són clarament millorables si atenem els principis generals més importants que han d'inspirar tot sistema fiscal, com són el de l'equitat, l'eficiència i la simplicitat.

Existeixen sistemes de determinació del rendiment net dels empresaris persones físiques millors que el sistema actual de mòduls. Aquests sistemes alternatius permetrien estimar un rendiment més proper al rendiment real i serien més justos pel conjunt de les empreses, menys distorsionadors i més senzills.

La pressió per abaixar el tipus impositiu de l'impost sobre societats espanyol és probable que segueixi durant els propers anys, per la diferència que existeix amb altres països de la Unió Europea. En aquest impost, a més, cal valorar molt bé la idoneïtat de tractaments especials que s'ofereixen, però que sovint no troben justificació des d'una lògica econòmica.

La recent proposta de la Unió Europea de regular una base imposable consolidable comuna per les empreses que operen a diferents estats membres, a fi d'eliminar les distorsions i costos que generen haver de tractar amb diferents impostos sobre societats i diferents autoritats tributàries, constitueix una important novetat en el camp de la imposició directa comunitària. Caldrà veure què succeeix finalment amb aquesta proposta, però si finalment tira endavant, pot ser un element fonamental de cara al futur dels impostos sobre societats de cada país.

El manteniment de l'actual IAE va en contra dels principis generals de la imposició i sembla necessari un canvi radical, que segurament passa per la seva eliminació total.

L'IVA espanyol i comunitari és complicat i genera distorsions. Caldria, per tant, la seva simplificació, eliminant exempcions i tractaments especials. A més, els règims especials previstos a Espanya per facilitar el seu compliment són distorsionadors i seria millor la seva substitució per un sistema de franquícia com apliquen la majoria de països.

7. Referències

- Albi, E. (2010 a), «Los retos del impuesto de sociedades en un mundo globalizado», *Papeles de Economía Española*, 125-126, 147-181.
- Albi, E. (2010 b), «L'impost sobre societats», *Revista Econòmica de Catalunya*, 61, 65-71.
- Auerbach, A.J., Devereux, M.P., Simpson, H. (en premsa), «Taxing corporate income», *Reforming the Tax System for the 21st Century The Mirrlees Review*, Oxford University Press.
- Beynet, P.; Fuentes, A.; Gillingham, R.; Hagemann, R. (2011), «Restoring fiscal sustainability in Spain», *Working Papers*, OECD Economics Department, nº 850.
- Comissió Europea (2010), «Taxation trends in the European Union»
- Comissió Europea (2011), «Summary of the impact assessment», *Commission staff working paper*, SEC(2011) 316 final
- De Mooij, R.; Nicodème, G. (2008), «Corporate tax policy and incorporation in the EU», *International Tax and Public Finance*, 15, 478-498.
- Durán Cabré, J.M. (2004), *Modelos alternativos al IRPF español*, Consejo Económico y Social, Madrid.
- Durán Cabré, J.M. (2010), «És possible simplificar l'IVA?», *Revista Econòmica de Catalunya*, 61, 109-116.
- Lodin, S.O.; Gammie, M. (2001), *Home State Taxation*, IBFD Publications, Amsterdam.
- OCDE (1994), *Taxation and small businesses*, OCDE, París.
- OCDE (2010), *Revenue Statistics*
- Paredes Gómez, R. (2010), «La tributació del benefici de les pimes a Espanya: algunes propostes de reforma», *Revista Econòmica de Catalunya*, 61, 72-79.
- Sandford, C. (1995), «The Rise and Rise of Tax Compliance Costs», a *Tax Compliance Costs Measurement and Policy*, ed. C. Sandford, Bath, Fiscal Publications, 1-10.
- Vaillancourt, F.; Clemens, J.; Palacios M. (2008), «Compliance and Administrative Costs of Taxation in Canada» a *The Impact and Cost of Taxation in Canada: The case for Flat Tax Reform*, ed. J. Clemens, Vancouver, Fraser Institute, 55-102.



Cronologia esdeveniments econòmics més importants del 2010

GENER

- ▶ L'1 de gener, Estònia entra a formar part de la zona euro i eleva a 17 el número de països membres.
- ▶ Comença el semestre de la presidència espanyola de la UE.
- ▶ Entren en vigor els canvis institucionals del Tractat de Lisboa, amb la creació de la presidència permanent de la UE i d'un alt representant de política exterior europea.
- ▶ Entra en vigor l'eliminació de la deducció de 400 euros en l'IRPF i la pujada del tipus de gravamen sobre les rendes de capital. Així mateix, es rebaixa en un 5% el pagament de l'IRPF per als treballadors autònoms que tributen mitjançant la modalitat d'estimació objectiva o «mòduls».
- ▶ El Parlament de Catalunya aprova el decret llei d'ordenació dels equipaments comercials.

FEBRER

- ▶ Se signa l'acord per a l'ocupació i la negociació col·lectiva 2010-2012.
- ▶ El crèdit total de l'economia cau a Espanya per primera vegada des del 1962.
- ▶ El Govern espanyol presenta a la UE l'actualització del Pla d'Estabilitat d'Espanya 2009-2013.
- ▶ El Govern català aprova el projecte de llei de reforma de l'impost sobre successions i donacions.
- ▶ Es posa en marxa la finestreta única tributària a Catalunya.

MARÇ

- ▶ El Banc d'Espanya aprova la integració de Caixa Manlleu, Sabadell i Terrassa i la de Caixa Catalunya, Manresa i Tarragona. S'aproven unes ajudes del FROB a aquestes dues integracions de 380 i 1.250 milions d'euros, respectivament.
- ▶ El 8 de març hi ha un gran nevada a Catalunya que causa danys econòmics (sobretot a les comarques gironines) pels talls de subministrament que es van produir.
- ▶ L'euríbor assoleix un mínim històric (1,215%).

ABRIL

- ▶ L'agència S&P rebaixa la qualificació del deute públic grec a BB+, la de Portugal a A-, i la d'Espanya a AA.
- ▶ Els ministres de finances de la zona euro anuncien les condicions de l'ajuda a Grècia.
- ▶ El Consell de Ministres aprova el Real Decret-Llei 6/2010, de 9 d'abril, de mesures per a l'impuls de la recuperació econòmica i l'ocupació, consensuades amb la resta de grups parlamentaris en els anomenats Pactes de Zurbano.
- ▶ El Govern espanyol aprova un Pla extraordinari d'infraestructures per anticipar inversions als anys 2010 i 2011, per valor de 17.000 milions d'euros (1,7 % del PIB).

MAIG

- ▶ Els països de la zona euro aproven l'ajuda financera a Grècia, que pujarà a 110.000 milions d'euros.
- ▶ La Unió Europea adopta un Mecanisme Europeu d'Estabilització dotat amb 750.000 milions d'euros, amb participació del Fons Monetari Internacional.
- ▶ L'economia espanyola torna a créixer el primer trimestre del 2010, per primera vegada després de dos anys.
- ▶ El Govern espanyol aprova un Decret Llei 8/2010 pel que s'adopten mesures extraordinàries per avançar la reducció prevista del dèficit públic:
 - Reducció dels salaris públics en un 5% de mitjana el 2010 i congelació el 2011
 - Congelació de les pensions el 2011
 - Eliminació de la retroactivitat en les prestacions per dependència
 - Suspensió del règim transitori en la jubilació parcial
 - Eliminació del xec-nadó a partir de l'1 de gener de 2011
 - No disponibilitat de crèdits per ajuda oficial al desenvolupament i inversió pública
 - Retall de la despesa farmacèutica

JUNY

- ▶ La cotització de l'euro assoleix un mínim respecte al dòlar (1 euro=1,221\$).
- ▶ Se celebra la reunió del G-20 a Toronto amb l'acord general que la prioritat és la reducció del dèficit públic.
- ▶ El Govern català crea dos nous trams a l'escala autonòmica de l'IRPF que afectarà a les rendes més altes, i que entrarà en vigor l'1 de gener de 2011.
- ▶ El Govern autoritza la fusió de sis caixes catalanes en dues noves entitats: Catalunya Caixa (Caixa d'Estalvis de Catalunya, Caixa d'Estalvis de Tarragona i Caixa d'Estalvis de Manresa) i UNNIM (Caixa de Manlleu, Caixa de Sabadell i Caixa de Terrassa).
- ▶ El Govern aprova un paquet de mesures per reduir el dèficit de la Generalitat en 1.670 milions el 2010.

JULIOL

- ▶ El Consell Europeu publica les proves d'estrès dels bancs europeus.
- ▶ El Tribunal Constitucional publica la sentència de constitucionalitat de l'Estatut de Catalunya.
- ▶ S'aprova la reforma de la Llei d'Òrgans Rectors de les Caixes d'Estalvi.
- ▶ Augmenta el tipus de gravamen de l'IVA general, del 16% al 18%, i del reduït, del 7% al 8%.

SETEMBRE

- ▶ El Congrés dels Diputats aprova la reforma laboral. Destaca, entre altres mesures, l'acomiadament amb indemnització de 20 dies per any treballat quan dels resultats de l'empresa es desprengui una situació econòmica negativa. I l'extensió del contracte de treball per al foment de la contractació indefinida a tots els treballadors (indemnització de 33 dies per any treballat).

- ▶ El 29 de setembre se celebra una vaga general, convocada en contra de la reforma laboral.
- ▶ La prima de risc país s'eleva a màxims a Irlanda i Portugal.
- ▶ El Consell de Ministres aprova el Projecte de Llei dels Pressupostos Generals de l'Estat (PGE) per al 2011 amb una reducció de la despesa no financera del 7,9%, acompanyat de les següents reformes fiscals:
 - Pujada del tipus marginal màxim del tram estatal de l'IRPF.
 - Aprovació del nou règim fiscal per a les SICAV.
 - Eliminació de la deducció per adquisició d'habitatge habitual per als contribuents amb bases imposables iguals o superiors als 24.170,2 euros.
 - Reforma de l'Impost de Societats per permetre que les entitats de dimensió reduïda que perdin aquesta condició per superar el límit de 8 milions d'euros de xifra de negocis, puguin seguir aplicant el règim especial durant els tres exercicis.

OCTUBRE

- ▶ El Ministeri d'Indústria, l'ICO i la Societat Espanyola de Participacions Industrials (SEPI) crea un fons de capital risc de 15 milions d'euros per facilitar el finançament de pimes.

NOVEMBRE

- ▶ El 28 de novembre se celebren les eleccions al Parlament de Catalunya.
- ▶ La prima de risc d'Espanya assoleix un màxim històric, de 289 punts bàsics.
- ▶ El Govern espanyol anuncia nous incentius fiscals per afavorir la inversió i el creixement econòmic. Entre altres, es generalitza la llibertat d'amortització en l'impost de Societats per a totes les empreses i ampliarà la seva duració tres exercicis més, fins a l'any 2015.
- ▶ La Generalitat emet 3.000 milions d'euros en bons per a inversors detallistes.

DESEMBRE

- ▶ El Consell Europeu acorda la creació d'un Mecanisme d'Estabilitat Financera el 2013, que substituirà l'actual fons de rescat, i l'ampliació del capital el Banc Central Europeu.
- ▶ El petroli arriba a un màxim de 92 dòlars per barril.
- ▶ L'IBEX tanca l'any entorn als 9.800 punts, amb una pèrdua anual del 17,4%.
- ▶ El Govern aprova el Decret-Llei 12/2010, que inclou entre d'altres, la privatització parcial de les Loteries i Apostes de l'Estat i de la societat estatal AENA, l'augment de la fiscalitat sobre el tabac i la modificació de la llei de Cambres amb relació al recurs cameral permanent.



Relació d'estudis especials i treballs monogràfics

Títols publicats a la *Memòria econòmica de Catalunya* a partir de l'any 2000

	Any	Pàgines
Evolució econòmica internacional		
▶ 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
L'economia espanyola		
▶ 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 dèficit 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
Demanda i producció		
▶ 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
▶ 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

Títols publicats a la *Memòria econòmica de Catalunya* (Continuació)

	Any	Pàgines
▶ 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	48-48
▶ 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
Demanda exterior. Comerç exterior		
▶ 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
Població i mercat de treball		
▶ 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
Salari, costos i preus		
▶ 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
▶ Cap a un nou model energètic	2010	98-99
El sistema financer		
▶ 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

Títols publicats a la *Memòria econòmica de Catalunya* (Continuació)

	Any	Pàgines
▶ 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
El sector públic		
▶ 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
L'empresa catalana		
▶ 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
▶ 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
Anàlisi sectorial		
▶ 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

Títols publicats a la *Memòria econòmica de Catalunya* (Continuació)

	Any	Pàgines
▶ 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
Economia i territori		
▶ 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
Benestar i qualitat de vida		
▶ 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
▶ 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 públicoprivada	2006	231-232
▶ El compte satèl·lit de l'habitatge a Catalunya: alguns resultats	2007	142-144
▶ Economia i canvi climàtic	2007	153-155
Factors de competitivitat		
▶ 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

Títols publicats a la *Memòria econòmica de Catalunya* (Continuació)

	Any	Pàgines
▶ 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 megaregió de Barcelona-Lió	2010	182-185
▶ El Corredor del Mediterrani: un projecte clau per a la competitivitat de Catalunya	2010	192-194
Estudis monogràfics		
▶ 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
▶ 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

Títols publicats a la *Memòria econòmica de Catalunya* (Continuació)

	Any	Pàgines
• 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



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