

CONFERÈNCIA CERCLE FINANCER

“Una aposta per a la Catalunya activa”

8 de març del 2006

0. INTRODUCCIÓ

En primer lloc, agrair molt sincerament l'oportunitat de poder participar en aquest fòrum de debat i reflexió que és tota una referència de primer ordre en l'àmbit polític i econòmic del país.

Amb l'experiència que tinc en aquests anys de conferències debats econòmics sol passar un fenomen curiós: sovint s'observa un decalatge preocupant entre el discurs, la teoria, de cap a on hauria d'anar el nostre model econòmic i la realitat en la qual vivim. En definitiva, allò que tothom vol sentir i l'estat real de les coses no sol ser el mateix. Ja em perdonaran, per tant, si faig una lectura tan pragmàtica com sigui possible.

1. DIAGNOSI

A l'hora de fer una diagnosi de la nostra economia i el model de creixement cal fer una contextualització prèvia, basada en els principals canvis que ens venen de l'exterior, canvis que no podem evitar però que hem de tenir en el nostre llibre de ruta si volem fer planejaments de país a mig-llarg termini

- Crisi energètica: peak oil (energies alternatives): El nostre model de creixement està excessivament fonamentat sobre fonts energètiques finites.
- Nord - sud: immigració: el fenomen immigratori cada vegada té un pes major al nostre país, amb efectes diversos (estat del benestar, cohesió social, relacions laborals,...) i cada vegada més significatius.
- Deslocalització. Est – oest: l'ampliació de la UE ha posat al costat de casa els riscos de la deslocalització productiva.
- Inseguretat global : Terrorisme



Un cop analitzades aquestes i altres efectes que incideixen sobre la nostra economia, convé analitzar quines polítiques podem realitzar des de les AA.PP.

- Garantir un adequat finançament de les polítiques: disposem o hem avançat cap a un bon model de finançament?
- Correcta dotació d'infraestructures. Disposem d'infraestructures modernes per a ser competitius ?
- Capital humà i tecnològic: Catalunya continua essent realment capdavantera ?
- Polítiques industrials atrevides: què caldria fer des de les AAPP per reanimar la indústria catalana ?
- Equilibri territorial

Intentarem en aquests 40 minuts donar respostes i propostes a l'alçada d'aquestes preguntes que ens plantegen tant els canvis estructurals com les polítiques que actualment s'estan duent a terme.

1.1 Dades recents de creixement.

Si analitzem les últimes dades macroeconòmiques, hi ha motius per l'optimisme: un creixement del 3,3% del PIB l'any 2005, el més alt dels darrers 4 anys. Sembla que durant el 2006 es mantindrà una tendència positiva, amb un creixement lleugerament superior al 3%.

El comportament de l'ocupació també ha estat força bo, situant-nos en una taxa d'atur del 7% a l'últim exercici (el 9,7% el 2004).

No obstant, també es reafirma la tendència des del 2000 en la que s'observa un creixement inferior al conjunt de l'economia espanyola (que el 2005 ha crescut un 3,5%). Un fet que podria resultar anecdòtic si no fos perquè en els últims anys la productivitat per lloc de treball a Catalunya ha crescut per sota de la productivitat per lloc de treball al conjunt de l'Estat, i bastant per sota, també, de la UE. Per tant, tot i estar vivint un cicle econòmic relativament expansiu, hi ha factors que ens indiquen que necessitem un nou impuls, que hem perdut gas.

1.2 Bases de creixement

Només cal desgranar els factors de creixement per veure que no és precisament equilibrat: des del 2002 el sector industrial està en una situació d'estancament (un 0,1% de creixement el 2005), similar a la del sector agrari, amb un pes econòmic evidentment molt inferior. Quines són les bases de creixement doncs ? La construcció que ha experimentat sistemàticament creixements superiors al 5% els últims anys (5,4% el 2005) i el sector serveis, que aquest any ha crescut per sobre el 4%, impulsat principalment pel sector turístic.



És convenient, també, conèixer l'impacte econòmic entre sectors i, en particular, quina part del PIB sectorial de la construcció són compres a sectors industrials per a conèixer la seva capacitat d'arrossegament.

Això ho coneix a partir de les taules input-output de Catalunya (IDESCAT, 2001), les quals ens indiquen que més del 23% de los compres intermèdies del sector de la construcció són de productes manufacturats (sector industrial).

Hi ha un diagnòstic compartit que ens diu que necessitem un canvi de model. Un diagnòstic que també es va subscriure a l'Acord Estratègic per a la Competitivitat que el govern de Catalunya ha firmat amb els agents socials.

I hi estem d'acord. Ara, dins d'aquest canvi de model probablement ens cal una dosi important de realisme: realisme a l'hora de dir a on volem anar i realisme per admetre, també, que no tenim instruments d'Estat i no estem en una situació precisament òptima per fer polítiques pròpies. Això és realisme, que no victimisme, però ja en parlarem més endavant. Per il·lustrar aquest realisme en models de creixement, hem d'admetre que Catalunya mai serà una líder mundial en aeronàutica.

Potser és una reflexió portada a l'extrem, però sovint crec que dipositem massa esperances en sectors de nova tecnologia i oblidem la reconversió d'indústries que podrien esdevenir obsoletes, especialment aquelles més intensives en mà d'obra poc qualificada, com podrien ser empreses o plantes de producció tèxtil, components d'automoció, metal·lú

rgia o electrònica de consum (com a exemples de sectors més fràgils i exposats a la competència internacional).

És cert que tenen un potencial de creixement important i que hi hem de centrar esforços en ser capdavanters, però el més important és aprofitar la nostra avantatge comparativa i ser conscients del pes que té cada un dels sectors a la nostra economia

No podem iniciar un canvi de model de creixement com si poguéssim dibuixar de bell nou el nostre model econòmic ja que, a part que seria inassolible, desaprofitaríem el nostre *know how* en molts sectors que tenen una gran tradició al nostre país.

Per exemple, sectors tradicionals com el tèxtil i farmacèutic, que avui en dia es veuen amenaçats per la competència internacional en costos, encara tenen el seu nínxol de mercat si saben posicionar i/o localitzar la seva producció, i incorporar les reestructuracions i/o innovacions necessàries en els processos.

Quan parlem d'innovació tecnològica, sovint ens n'oblidem d'aquests sectors productius més "tradicionals". És força il·lustratiu l'exemple de l'empresa italiana de calçat que basà el seu èxit empresarial en la incorporació de tecnologia aeronàutica al disseny dels seus productes.



1.2.1 **Peak-oil: insostenibilitat energètica**

La nostra economia es basa en un model de creixement excessivament fonamentat, també, amb el petroli. Com a energia no renovable segueix el mateix cicle en el qual cada vegada és un recurs més escàs (per tant car) i de més mala qualitat. La gran majoria dels països productors no-OPEP han creuat el seu cim de producció o estan a punt de fer-ho. Només 5 països estarien encara en la fase ascendent, Aràbia Saudita, Iraq, Kuwait, Emirats Àrabs Units, i Kazakhastan, tots a l'Orient Mitjà: Golf Pèrsic i la Mar Càspia. La producció dels pous en explotació cau al 4-6% anual, mentre que les necessitats de nova producció no paren de créixer. L'estimació més optimista situa el cim de la producció mundial (el *peak-oil*) el 2037.

En aquest context neix la necessitat urgent de plantejar-se el foment d'energies alternatives. Com que els recursos econòmics són escassos, la única alternativa sensata passa per la combinació d'alternatives diverses, però una certa reducció en el consum energètic sembla més que recomanable.

El peak-oil presenta un canvi d'escenari important que no hauríem de menystenir, des de l'impacte directe a les indústries depenents (sector químic, de plàstics i fibres artificials) o els que són més intensius en consum energètic (com la construcció). Cal que fem un plantejament, doncs, més decidit per fer front un canvi d'escenari que és més imminent del que podríem pensar.

1.3 R+D a Catalunya

Els anàlisis i diagnòstics sobre el sistema català d'innovació han posat de manifest, tant amb indicadors de recursos com de resultats, la posició d'endarreriment de l'economia catalana respecte als països més desenvolupats. Així, les despeses en R+D sobre el PIB se situen, amb dades de l'any 2003, en l'1,38% sobre el PIB, lluny del quasi bé 2% corresponent a la UE-15. També, un indicador de resultats, com el nombre de sol·licituds de patents mostra que Catalunya amb 62 patents per milió d'habitants se situa en nivells significativament inferiors a la mitjana de la UE-15 (161 patents per milió d'habitants).

La limitada capacitat i baixa activitat en R+D de les empreses són, tant per a Espanya com per a Catalunya, una de les principals debilitats del sistema d'innovació. Les empreses són els agents últims de la innovació tecnològica al ser les que converteixen el coneixement en nous productes i processos i els introdueixen en el mercat amb els corresponents efectes sobre els nivells de productivitat i competitivitat. En conseqüència, les raons que expliquen l'atonía empresarial en matèria de R+D i innovació mereixen una atenció particular en el disseny de la política d'innovació tecnològica.

Entre les principals raons que s'han apuntat per explicar les debilitats en R+D del teixit industrial català destaquen el reduït nombre d'empreses innovadores, la petita dimensió de les empreses catalanes, les carències en capital humà amb una presència limitada d'investigadors en les empreses i l'existència d'una estructura productiva amb una participació escassa de sectors d'alt contingut tecnològic. A Catalunya, les empreses ocupen al 37,5% del total d'investigadors, percentatge molt inferior al 50,9%



de la UE-15. Introduir nous incentius per a la contractació de personal adequat per a dur a terme aquestes tasques és, probablement, un dels objectius més immediats.

Un altre és superar les barreres d'entrada que suposa l'elevada presència d'empreses de reduïda dimensió en el teixit industrial català, la qual cosa també limita el desenvolupament d'activitats d'innovació al ser necessari un llindar mínim per a portar a terme activitats de R+D. En aquestes solucions hi juga un paper molt important la innovació organitzativa per a ser capaços de cooperar en projectes de recerca conjunts entre PIMES: En els últims anys tan sols el 27% de les empreses industrials han aplicat tècniques de gestió avançades, i només el 41% han realitzat canvis en l'estructura organitzativa. Unes dades lleugerament més positives que la mitjana de l'Estat però clarament inferior als estàndards europeus.

1.4 Cultura emprenedora. La paradoxa catalana

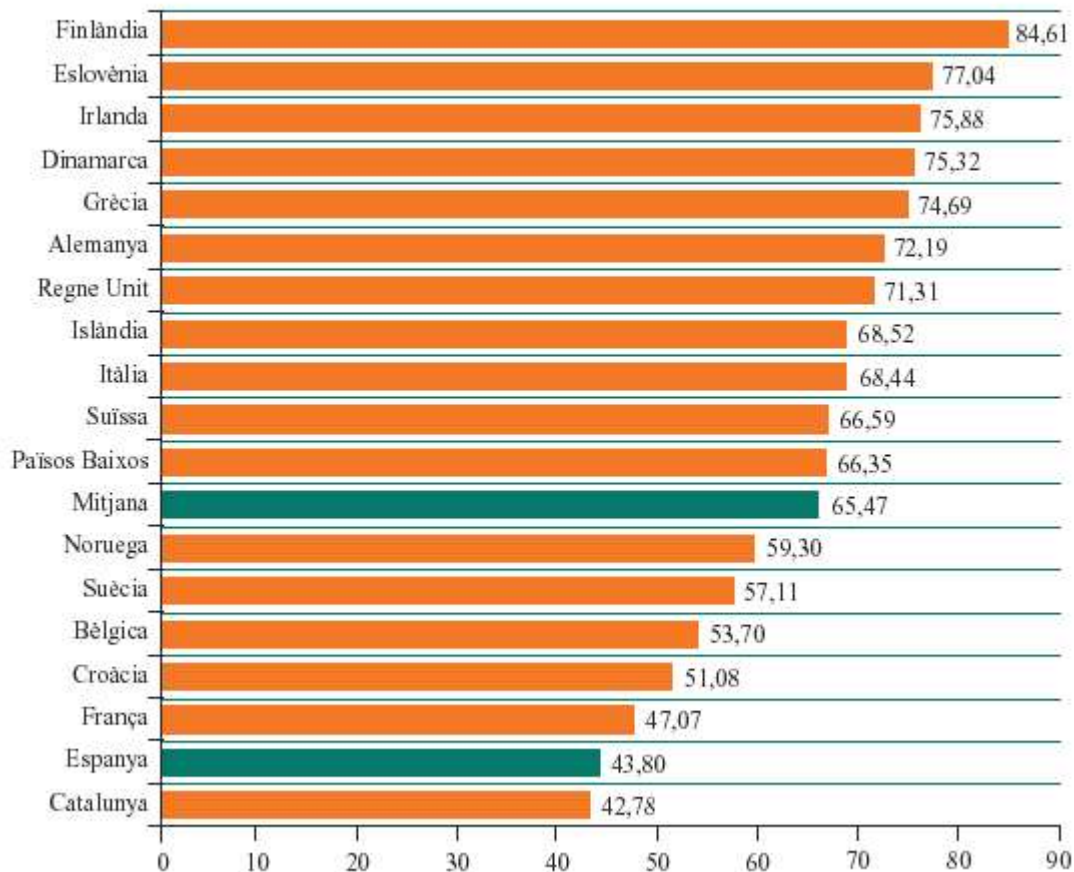
A banda de la creació de valor afegit i la generació d'ocupació, l'emprenedoria aporta valors tan importants com la iniciativa individual, l'assumpció de riscos, la independència personal o el premi al propi esforç. Una societat sense emprenedors és una societat atrofiada.

Hi ha formes d'ocupació cada vegada més generalitzades com els Autònoms, especialment a Catalunya (més de mig milió), ens fa pensar que, en certa manera, anem cap a una societat on tothom tingui vocació empresarial des del moment que tothom està venent els seus productes o serveis a uns tercers.

Caldria desestigmatitzar el concepte empresa i trobar la seva raó de ser en les persones. Per això caldria retornar a la definició original i a la vegada més moderna del concepte: l'empresa com a una unió de persones que persegueixen un objectiu comú. Això passa necessàriament per a trobar formes d'organització (contractació i incentius) que corresponsabilitzin cada vegada més l'assalariat.

Com a catalans sempre hem confiat més en el poder de la nostra societat civil que en el de l'Estat paternalista. És una tendència històrica. La paradoxa es produeix en el moment que, tenint en compte els valors que hauria d'aportar l'emprenedoria, veiem que en el context internacional som els que tenim una valoració social menys positiva de l'empresari. És simptomàtic que hàgim recorregut al concepte d'emprenedor per parlar d'empresaris.

PRESTIGI I RECONeixEMENT SOCIAL DE L'EMPRESARI I DE LA CREACIÓ D'EMPRESSES



És encara més sorprenent que estiguem per darrera l'Estat essent una de les CCAA amb una major densitat empresarial (nombre d'empresaris per cada 1.000 habitants).

Podríem trobar explicacions d'aquesta paradoxa en:

- **La confusió entre empresari i rendista.** Un empresari és aquell qui assumeix riscos personals i no aquells qui es beneficien de conjuntures polítiques i/o de sectors regulats (empresaris de fàbrica vs. empresaris de palau). La vocació emprenedora té una gran component de control sobre l'entorn que ens rodeja (en contraposició a una visió determinista). És simptomàtic que, segons les enquestes fetes a directius, la visió determinista (aquella segons es considera la influència de l'entorn més important que la voluntat individual) sigui més dominant a Madrid i menys a Catalunya (tot i que encara ens trobem en nivells molt allunyats dels estats centreeuropeus, nòrdics i encara més dels anglosaxons).
- **L'estigmatització de la classe empresarial.** S'ha caigut massa sovint en la falsa confrontació empresari-treballador. Els reptes que tenim plantejats avui en dia a les societats occidentals requereixen polítiques alternatives d'ampli consens, no



només polític (pacte a Alemanya) sinó entre els agents socials i les administracions. Pactes encara més necessaris en una nació sense instruments d'Estat. L'Acord Estratègic per a la Competitivitat representa una clara aposta en aquest sentit: un pacte entre Govern de la Generalitat i agents socials per a ser proactius davant dels reptes de futur. Precisament, una de les mesures incloses a l'Acord era introduir dins dels nostres sistemes formatius el foment de l'activitat emprenedora.

Més enllà de les concepcions culturals a l'entorn de l'emprenedoria a casa nostra, cal fer un plantejament a fons de les dificultats que es plantegen a l'activitat empresarial, fins a quin punt són obstacles reals i com els podem vèncer. I no estic parlant tant sols de barreres d'entrada tangibles com és la recerca de finançament empresarial, sinó de tot el conjunt de circumstàncies que fan que cada vegada un percentatge menor dels alumnes que estudien empresarials o administració i direcció d'empreses del nostre país tinguin com a preferència laboral crear la seva pròpia empresa.

D'acord que hi ha molts riscos i una competència cada vegada més forta, però també hi ha un ventall cada vegada més ampli d'oportunitats: externalització de serveis a l'empresa (assessorament), cultura de l'oci, canvis socio-demogràfics i serveis derivats de l'envelliment de la població, nous jaciments d'ocupació, etc.

1.5 Formació i capital humà

Sovint s'esmenta la formació i el capital humà com a factors de competitivitat. I això no només es cert en un marc teòric i conceptual, sinó que Catalunya ha capitalitzat aquesta avantatge al llarg de la seva història. Durant l'època franquista no cal dir que la mentalitat del govern era més aviat centralista. Catalunya, llavors era una potència industrial i no s'hi fomentaven des del Règim les noves inversions. Però les empreses necessitaven mà d'obra qualificada, i arribaven a exigir que si no invertien a Catalunya no volien invertir-hi. Aquest fou el cas de SEAT.

L'estoc de capital humà, dit en termes econòmics, és una avantatge que hem anat perdent durant el període democràtic i necessitem recuperar amb urgència.



QUADRE 9

L'estoc de capital humà a Espanya					
CA	1964	CA	1986	CA	2001
País Basc	115,6	Madrid	145,3	Madrid	208,2
Cantàbria	112,8	País Basc	138,0	Balears (Illes)	191,9
Madrid	111,5	Catalunya	134,2	C. Valenciana	189,6
Galícia	109,5	Navarra	133,0	País Basc	185,5
Astúries	107,5	Canàries	124,8	Catalunya	185,5
Navarra	106,8	Galícia	123,7	Navarra	185,5
Catalunya	106,4	Cantàbria	123,6	Múrcia	176,6
Balears (Illes)	102,3	C. Valenciana	123,0	Aragó	176,0
C. Valenciana	101,1	Espanya	122,8	Espanya	174,8
Aragó	100,1	Astúries	121,6	Cantàbria	168,7
Espanya	100,0	Balears (Illes)	121,2	Canàries	166,3
La Rioja	98,3	Aragó	120,5	La Rioja	158,3
Castella i Lleó	97,6	La Rioja	115,2	Andalusia	157,8
Canàries	92,2	Múrcia	115,2	Galícia	157,7
Andalusia	89,3	Castella i Lleó	114,6	Castella i Lleó	156,1
Múrcia	88,1	Andalusia	105,7	Castella - la Manxa	155,6
Castella - la Manxa	87,4	Castella - la Manxa	104,3	Extremadura	151,8
Extremadura	83,3	Extremadura	98,3	Astúries	142,0

Part d'aquesta pèrdua de posicions ha estat causada per una manca d'encaix entre l'oferta i la demanda formativa, que ha derivat en situacions gairebé dramàtiques per molts dels joves del nostre país. La sobre-qualificació i la manca d'orientació professional dels joves catalans és avui en dia un problema greu.

Sobrequalificació per branques d'estudis: Catalunya (%)					
	Humanitats	Experimentals	Salut	Socials	Tècniques
Adequat	46,26	57,16	87,23	59,82	74,27
Subocupat	13,42	22,33	7,18	14,75	13,30
No reconegut	7,49	5,90	2,53	8,04	6,76
Sobreeducat	32,84	14,61	3,06	17,39	5,67
Sobrequalificat	40,87	25,98	5,59	23,67	9,37

1.6 Consideració general

Catalunya necessita saber què vol ser quan sigui gran. Hem d'acabar de viure de glòries del passat i tòpics i augmentar el nostre grau d'autoexigència. Autoexigència amb els nostres processos, però exigint també els instruments i els recursos adequats que fan possible polítiques potents de canvi.

2. REPTES I ACCIÓ DE GOVERN

En aquesta línia, en aquests 2 anys de Govern de la Generalitat s'han fet passos endavant molt importants per a assolir aquests reptes, que en la mesura del possible també impulsem en la nostra activitat al Congrés dels Diputats.



2.1 Educació i formació

Una de les mancances bàsiques que he comentat és el desajust entre l'oferta i la demanda formativa. Una de les principals vies de solució és apostar fort per una Formació Professional útil i de qualitat. I això fa molt temps que es diu, no els hi estic descobrint res de nou, però és ara que s'ha començat a implantar: la creació de 12 centres integrats de Formació Professional, en els quals es coordinaran els seus tres subsistemes (formació reglada, formació ocupacional i formació contínua), possibilitant una oferta formativa integrada i preparada per atendre les necessitats d'ocupació i desenvolupament professional.

Un dels altres dèficits, tot i que en podria mencionar molts més, és el trànsit universitat-empresa: algunes de les dades que he mencionat anteriorment no eren massa positives. El Grup Parlamentari d'Esquerra ha introduït una proposició de llei per a incentivar la contractació de personal qualificat a través de la modificació de l'Estatut dels Treballadors, de manera que es puguin vincular contractes a projectes d'investigació. Creiem que seria una bona manera de facilitar una primera entrada dels universitaris al món empresarial i així incentivar la contractació de mà d'obra qualificada que aporti valor afegit a l'empresa.

2.2 Foment de l'emprenedoria

El foment de l'emprenedoria no és una cosa fàcil. Depèn de molts factors, però si que, si més no, podem mirar de aplanar el camí a aquells qui encara mantenen esperit emprenedor.

Una de les vies, reclamada també de forma reiterativa és el foment del capital risc i, sobretot, dels *business angels*. Esquerra fou el primer partit que presentà una Proposició No de Llei per a reconèixer i incentivar fiscalment la figura dels *business angels* per a donar sortida a projectes de reduïda dimensió. Com tots vostès deuen saber, els *business angels* són organitzacions que agrupen inversors privats interessats a aportar recursos financers a nous projectes empresarials. Aquests recursos es materialitzen en l'aportació de 'capital intel·ligent': no només recursos econòmics, sinó experiència, capacitat de gestió i una xarxa de contactes, elements molt útils pel petit emprenedor. Al Regne Unit, França o Alemanya disposen de més de 40 xarxes de *business angels*. A l'Estat de moment només n'hi ha 2.

Una de les altres iniciatives que estem impulsant, és la Proposició de Llei de l'empresari individual de responsabilitat limitada. Una nova figura jurídica més adaptada a les empreses que estan constituïdes a partir d'una persona física (el 59% de les empreses espanyoles i encara més majoritàries entre les microempreses).

La legislació actual no ofereix formes jurídiques adaptades a les necessitats d'aquests empresaris: o bé perquè són excessivament farregoses (societats o cooperatives) o bé perquè suposen una assumpció massa gran de riscos a títol personal. Aquesta PL pretén crear una nova forma jurídica: la d'empresari individual de responsabilitat limitada. Es tractaria d'estendre a tots els empresaris individuals, artistes o professionals la limitació de responsabilitat de la qual gaudeixen els navillers inscrits al Registre (art 19.3 del Codi de Comerç). D'aquesta manera els creditors per deutes empresarials només poden fer efectiva la responsabilitat sobre el patrimoni "afectat" i



mai sobre el patrimoni personal de l'empresari individual, assumint aquest menys riscos. Precisament en això consisteix la limitació de responsabilitat.

Mesures, sobretot, enfocades a facilitar els primers passos de l'emprenedor. Garantir noves iniciatives empresarials garanteix una economia viva, renovable, amb un funcionament real de la plena competència. És precisament a EE.UU., on s'apliquen les polítiques més liberals, on hi ha unes polítiques més fortes i decidides per a facilitar aquests primers passos.

2.3 Reforma fiscal

En aquest mateix sentit, crec que serà important la reforma de l'IRPF i, sobretot, la de l'Impost de Societats (prevista pel 2007) que ja havíem proposat al Govern de l'Estat a la negociació dels PGE d'aquest any. Hi ha tres propostes, en les quals insistirem i que seran essencials per a donar el nostre recolzament:

- Rebaixar el tipus impositiu nominal de societats al 30%. Sembla que aquesta és la intenció del Govern, que planteja una reforma recaptadorament neutral, suprimint al mateix temps la majoria de deduccions de l'impost. Aquest fet suposaria una redistribució de la càrrega de l'impost en favor de les pimes, que són les qui se'n beneficien menys de les deduccions (per estructura i costos de gestió).
- Estem d'acord en simplificar l'impost en favor de tipus més baixos, però no ens podem permetre treure un dels pocs incentius existents en matèria d'R+D tenint en compte els baixos nivells dels quals partim. És essencial mantenir els incentius fiscals per R+D.
- El tracte preferencial a les micro i petites empreses. Fixar un tipus especial del 25% per a les empreses de reduïda dimensió (petites empreses). Fixar un tipus reduït per a la micro empresa (com a categoria nova) del 20%. D'aquesta manera, s'introduiria certa progressivitat a l'impost de societats, en la línia d'altres països de la UE com França o Gran Bretanya (amb un tracte més favorable per les PIMES), fomentant l'aparició de noves iniciatives empresarials. La distinció de la microempresa i l'empresa de reduïda dimensió per volum de vendes aniria en la línia de la Recomanació de la CE del 6 de maig del 2003.

2.4 Multinacionalització de l'empresa catalana

La diagnosi del moment ens permet ser optimistes i conscients, avui més que mai, que la UE és el nostre mercat interior. Si comparem la destinació de les exportacions i de les inversions catalanes al món trobem que, els països de la UE-25 reben 3/4 de les nostres exportacions, i més de la meitat de la nostra inversió estrangera directa. Som europeus per naturalesa i alhora estem obrint altres portes al món.



Tot aquests canvis que els he anunciat, ens situen en un entorn dinàmic. Si em permeten la frivolitat futbolística, la vocació de l'empresa catalana ha de ser (i ha estat històricament) jugar a la Champion's i no lluitar per a la permanència a primera.

L'economia catalana presenta un grau d'obertura (importacions + exportacions / PIB) molt elevat (del 65%), per sobre de països com Alemanya, Suècia o Dinamarca, i de regions com Llombardia, Baden-Wutemberg o Veneto.

Però les realitats són canviants i fan necessàries, també, noves respostes:

- la terciarització progressiva de la nostra economia,
- processos dramàtics de deslocalització productiva,
- una competència en costos cada vegada més accentuada per part de països econòmicament emergents
- la urgent necessitat de readaptació de la nostra indústria tradicional.

Sovint des dels països occidentals es tendeix a reaccionar d'una forma defensiva, però ja se sap que "la millor defensa és un bon atac". Recordo que una vegada em feren una reflexió molt encertada que deia: "cal sortir als mercats exteriors sense por, però sent conscients que som vulnerables". Precisament perquè som vulnerables hem de sortir a l'exterior. Aquesta frase ens dóna una idea força exacte del procés dinàmic de la internacionalització: quedar-se quiet no implica que les coses continuïn igual, sinó quedar-te enrera i perdre quota, fins i tot, en el nostre mercat interior. Cal iniciar processos de multilocalització productiva. Fer que aquestes més d'11.000 empreses que exporten regularment a Catalunya siguin capaces de relocalitzar alguns dels seus processos productius arreu del món, especialment en mercats estratègics.

És per això que el govern de la Generalitat de Catalunya ha impulsat un tercer nivell en la xarxa d'oficines del COPCA, de la mà del Conseller Huguet. Si fins ara teníem dos nivells:

- els Centres de Promoció de Negocis
- i les Plataformes Empresarials

s'ha creat el concepte d'Àrea d'Aterratge: polígons empresarials en mercats estratègics que facilitin la presència conjunta i complementària d'un nombre important d'empreses catalanes.



Ja en tenim dues en marxa: Amb la col·laboració de PIMEC se n'està fent una a Brasov (Rumania) on hi tindran cabuda unes 30 indústries catalanes i una altra, amb la Cambra de Barcelona, situada entre Tànger i Tetuan, que permetrà la implantació de fins a 50 empreses catalanes al Marroc. Són passos decidits cap a la multinacionalització de les empreses catalanes que, de ben segur, poden animar a prestadors de serveis a l'empresa (un dels sectors que encara tenim poc internacionalitzats) a fer el seu primer salt a l'exterior.

I crec que cauríem en un gran error en pensar que la globalització dels mercats un fenomen homogeneïtzador. I no és una derivada de cap precepte utòpic ni d'apriorismes romàntics, sinó dels mateixos principis del lliure mercat. Ho deia el mateix Adam Smith: "El tamany del mercat és el que determina el grau d'especialització (i de l'envergadura) d'una economia".

Si fem cas a aquella màxima, la dimensió del mercat actual és pràcticament mundial, per tant necessitem empreses capaces d'especialitzar-se i capaces d'abastar mercats amplis. En definitiva, el nostre procés internacionalitzador prosperarà en la mesura que, com a emprenedors, siguem capaços d'aportar elements diferencials. La diferència és valor afegit.

Tenim productes excel·lents que hem de posicionar millor a aquest gran aparador que és el món. La indústria agroalimentària ens brinda exemples molt reveladors en aquest sentit:

- Els olis italians han sabut vendre's internacionalment com a producte de referència, quan tenim denominacions d'origen catalanes amb estàndards de qualitat molt millors.
- A França, els productes autòctons (vins, formatges, etc.) representen avui en dia un factor distintiu de qualitat, que ha generat també importants rèdits sobre el seu producte turístic.

Hem d'internacionalitzar sense complexos els productes en els quals tenim un avantatge comparatiu amb la resta del món. Que en definitiva, seran aquells que aportin un major valor afegit a la producció local i permetran arrelar l'empresa al territori. No es tracta de mantenir artificialment, mitjançant el suport indefinit de les administracions, sectors amenaçats per a la competència internacional (encara que aquesta afirmació pugui semblar molt impopular), sinó de vincular-los a aquells segments de negoci que s'hagin demostrat més rendibles i amb una major possibilitat de projecció exterior.

El cas més il·lustratiu, probablement, és el de la moda i el tèxtil: en la mesura que siguem capaços de consolidar internacionalment els nostres dissenyadors, major capacitat d'arrossegament i de consolidació proporcionaran al sector. És per aquest motiu que el govern de la Generalitat de Catalunya ha decidit a través del COPCA impulsar un pla sectorial d'internacionalització del tèxtil vinculat a un nou model de promoció dels nostres dissenyadors.

I no és un discurs que hàgim de circumscriure únicament a la producció sinó també a la principal exportació font d'exportació de serveis com és el turisme. Si no ens



diferenciem per qualitat i identitat, acabarem fulminats per la competència de les noves destinacions de preus molt més barats. Avui en dia la marca blanca de sol i platja té masses competidors, amb una oferta més moderna i a uns preus més baixos. Si Barcelona és una destinació de primer ordre mundial, independentment de la bona gestió i de fenòmens promocionals com els Jocs Olímpics, és per la posada en valor d'un patrimoni artístic i únic al món com és Gaudí i el modernisme. Catalunya, en la línia del Pla Estratègic de Turisme que portarà a terme el govern de la Generalitat de Catalunya, ha de revaloritzar tots els seus actius per a diferenciar-se com a destinació de qualitat: patrimoni històric, industrial, gastronomia de primer nivell, enologia,...

Adoptant una visió àmplia, cal defugir del tòpic de la impossibilitat d'internacionalitzar el nostre sector serveis. Realitzant una comparativa internacional, ens queda un llarg camí per recórrer en aquest sentit. Pensem que hem d'obrir nous mercats pels nostres serveis de proximitat d'èxit contrastat, i hem de ser capaços d'incorporar les empreses de menor dimensió, que en l'àmbit dels serveis juguen un paper molt important. L'èxit en la internacionalització d'empreses consultores catalanes hauria de ser un referent, per exportar els seus serveis a organismes internacionals en l'àmbit de la prestació de serveis a l'empresa. Un camp que encara està relativament poc explotat, i que el govern de la Generalitat de Catalunya hi donarà un nou impuls, és en els programes d'acostament, informació, promoció i execució de projectes de Contractació Pública Internacional: identificant oportunitats a través dels Centres de Promoció de Negocis, donant suport a l'accés als fons de consultoria de la Unió Europea, Banc Mundial, Banc Asiàtic i altres organismes i a les empreses des de les oficines de Brussel·les i Washington o establint un fons de consultoria internacional amb un organisme multilateral.

El major predomini de la pime a Catalunya, que té derivades molt positives pel que fa a l'arrelament del teixit productiu al territori, presenta algunes limitacions a l'hora d'emprendre projectes amb importants economies d'escala, entre els quals destaquen la inversió en R+D o els processos d'implantació exterior. L'elaboració de plans sectorials o d'aterratges col·lectius d'empreses catalanes (internacionalització) o el desplegament d'una xarxa de centres tecnològics (XCT, se'n preveuen 10 a finals de legislatura), que assegurin la provisió de serveis i assistència tecnològica a les empreses o d'una xarxa de centres de difusió tecnològica (XCDT) per a accions de difusió i foment de la innovació arrelats a l'especialització productiva del territori (*clusters*) són claus per al foment d'aquesta cooperació (mesures compreses a l'Acord Estratègic). Seria necessària, probablement, una política pública més agressiva en aquest sentit. Des d'Esquerra pensem proposar al Govern de l'Estat programes marc d'exempcions fiscals a l'impost de societats per períodes de 2-3 anys a les pimes que iniciïn projectes compartits de recerca o d'implantació exterior en mercats emergents.



En resum, uns productes catalans que estan preparats per esdevenir estàndards de qualitat arreu. Em comentava un empresari d'una multinacional catalana que als inicis de les seves relacions comercials amb empreses alemanyes succeïa un fenomen molt curiós: quan sorgien problemes amb productes importats des d'Alemanya, un tècnic alemany venia cap a Catalunya per a solventar-ho; quan succeïa amb productes catalans exportats a Alemanya, cap a Alemanya, s'hi desplaçava mig equip directiu de l'empresa catalana. La qualitat dels productes era la mateixa, la confiança en els propis processos no.

Avui en dia som perfectament capaços de produir amb estàndards tan o més bons que a la resta de la UE: hem d'acabar de desacomplexar-nos per consolidar el que és avui dia el nostre mercat interior.

Una aposta per la qualitat, que ha d'anar necessàriament acompanyada d'una estricta disciplina de mercat. Una disciplina a la que, des del Govern, s'hi està donant tot el suport que estigui a les nostres mans: garantint una competència lleial, donant suport a l'homologació de productes i facilitant a les empreses catalanes els instruments necessaris per a la protecció i defensa legal de la seva propietat industrial.

En aquest sentit, hauríem de valorar molt positivament el Programa de Defensa de la Propietat Industrial del COPCA: suport econòmic per fer front a les despeses d'assessorament per part d'experts professionals per a dissenyar estratègies de protecció de títols de propietat industrial, ja sigui de caràcter preventiu o per a defensar-se de la vulneració de la propietat per part de tercers. Hem de garantir també que tots els productes que entrin al nostre mercat compleixen totes les exigències que han d'acomplir els nostres productes, ni més ni menys. No tinguin cap dubte que la recent creada Agència Catalana de Consum juga un paper fonamental. Un lliure mercat global funciona en la mesura que tothom juga amb les mateixes regles. Els mateixos drets, els mateixos deures.

2.4 Cohesió social i competitivitat

Sovint es diu, des de visions que jo crec que són molt reduccionistes, que el nostre Estat del benestar és un llast per a la competitivitat en un món globalitzat. Per competir amb economies emergents hem de revisar el nostre benestar. Permetin-me la frivolitat de la reflexió, però, són els xinesos que volen assolir les nostres cotes de benestar o nosaltres que volem tenir un Estat de benestar xinès? Competitivitat i model social són conceptes indissociables i no contradictoris.

En la línia que el govern de la Generalitat de Catalunya i els agents socials han marcat a l'Acord Estratègic per a la Competitivitat, s'estan reforçant aquelles polítiques socials de la Generalitat que fins ara s'havien mostrat insuficients (Pla d'Inclusió Social, mesures d'atenció a la discapacitat i a la dependència), o bé han d'afrontar noves necessitats que fins ara no havien estat cobertes (Pla de Primera Acollida pels immigrants).

Hem de trencar d'una vegada per totes aquesta fal·làcia fonamentalista que contraposa competitivitat i creixement econòmic amb la presència d'un Estat del Benestar fort. Per augmentar els nostres nivells de competitivitat el que cal exigir és



una Administració forta i eficient que sigui capaç de respondre i prioritzar unes demandes cada cop més canviants.

Com es poden entendre sinó, els forts nivells de creixement que han experimentat els països escandinaus ? Construir un Estat del Benestar potent i eficaç, amb un sistema sanitari i educatiu de qualitat al servei del ciutadà, amb una correcta atenció a les persones grans i a les que no es poden valer per si mateixes, és el millor complement salarial que pugui imaginar qualsevol treballador. Aquest és el nostre 'salari social'. No és el mateix rebre un salari amb una bona cobertura social a tots els nivells, que el mateix salari amb la necessitat d'haver de recórrer a serveis que només ofereix el sector privat per a complementar una oferta pública insatisfactòria.

I és que, estaran d'acord amb mi, que la competitivitat de l'economia catalana dependrà en gran mesura del factor humà. D'allò que els economistes en diuen capital humà, o en un concepte més ampli capital social. Una societat més justa i cohesionada proporciona també una economia més estable. En aquest context, cada vegada es parla més del "capital o riquesa ètica de les nacions" com a element de competitivitat. Tal com afirma l'economista nord-americà Donaldson, la introducció d'aquests valors ens ha de portar cap a una "*ciutadania econòmica*", on els ciutadans "*assumeixin per convicció pròpia responsabilitats econòmiques sense necessitat de mecanismes de control*".

Així, també l'economista de la Universitat de Chicago Carles Boix assenyala que a les zones amb un teixit social consolidat, es troben millors indicadors de renda i de PIB (com el Nord d'Itàlia, per ex), degut,

- al marge de factors exteriors d'explotació
- a la confiança que genera el capital social
- i als mecanismes de cooperació i control d'una part de la ciutadania amb virtuts cíviques que juguen el seu rol en l'assumpció d'un conjunt de valors fonamentals compartits.

Si ho traduïm al dia a dia de l'empresa, tots sabran a què m'estic referint: a les persones. Trobar persones no només capacitades, sinó també disposades a enfrontar nous reptes i a assumir un important dosis de risc i de compromís. Persones que són capaces de generar confiança i vèncer recels i que entenen l'empresa com una suma de voluntats per a aconseguir objectius comuns.



Hem de saber compatibilitzar imaginativament flexibilitat i qualitat de l'ocupació i hem de ser capaços d'incorporar el factor de la responsabilitat social també en les nostres activitats internacionals com a factor de competitivitat i assumint que aquesta és també la nostra manera d'estar presents al món.

2.5 Immigració. Els límits del políticament correcte

Dins d'aquest model de benestar, hi ha límits, és evident. Crec que tothom (o la majoria, si més no), ja ha superat l'època en que es feien plantejaments frívols segons els quals semblava que les prestacions públiques no tenien preu ni cost. Crec que, avui en dia, els polítics hem de ser conscients que cal fer plantejaments realistes, fugir de plantejaments fonamentalistes demagògics i buscar solucions factibles pels problemes reals.

Aquest plantejament és igualment vàlid quan abordem el fenomen de la immigració a Catalunya. Algú, avui en dia, encara té la vergonya suficient per a repetir el "papers per tothom" ? És cert que la nostra economia (i també la nostra societat) s'ha beneficiat d'aquests nous catalans.

Ho diu, precisament, un informe recent de la Caixa: Atès que l'ocupació estrangera s'ha concentrat, principalment, en sectors en què l'oferta d'ocupació nacional sembla escassa, és molt probable que, com ho indica el Banc d'Espanya, la immigració hagi contribuït a suavitzar la rigidesa d'aquesta oferta i hagi limitat l'aparició de tensions inflacionistes, en un mercat laboral que pateix encara un elevat atur estructural (integrat, principalment, per les persones que no tenen incentius per optar als llocs de treball que ocupen els immigrants) i una reduïda mobilitat del factor treball.

Però si apostem per un model de societat més justa, amb una garantia per a tothom, dels mateixos drets i dels mateixos deures, hem de saber que les polítiques d'integració i de benestar tenen uns costos (només cal que els hi preguntin a qualsevol professor d'escola pública amb un alt percentatge de nouvinguts). Els recursos públics són escassos i Catalunya no pot augmentar més la seva pressió fiscal: els últims anys ja ens situem en 4 punts per sobre de la mitjana estatal (40% respecte el 36%).

2.6 Política pressupostària

És precisament per això que des d'Esquerra insistim en una política pressupostària (a qualsevol nivell) responsable i transparent. Perquè la transparència en l'ús dels recursos públics és un indicador de qualitat democràtica, així com l'ús eficient d'aquests recursos és una mostra de respecte a tots els ciutadans. I per aquests principis no ens va importar presentar una esmena a la totalitat a un Projecte de Llei que fa marxa enrera pel que fa a les polítiques d'ajut a les empreses públiques espanyoles de la SEPI, que fins ara havien arribat a fer una gestió transparent i sense ajuts provinents dels Pressupostos Generals de l'Estat.



Nou model de finançament. Un preu massa alt

És precisament per això que el nostre partit ha posat tant d'èmfasi en buscar un nou model de finançament per a Catalunya. Per tal d'afrontar tots aquests reptes amb unes mínimes garanties. Em sembla que tots érem conscients que no s'aconseguiria la literalitat del text aprovat pel Parlament el 30 de setembre, però també costava força d'imaginar que es pactés un model gairebé idèntic a la contraproposta que en el seu moment va oferir el Ministre Solbes i que tots els partits catalans van rebutjar.

2.7.1 NO HI HA CAP GARANTIA D'UN AUGMENT DE RECURSOS

L'augment de la cistella d'impostos cedits a la Generalitat (50% IRPF, 50% IVA, 58% IE hidrocarburs, tabac i alcohol) no es pot traduir en un augment de recursos concret, ni tan sols garanteix que hi hagi un augment. El motiu és que no s'ha especificat com queda el Fons de Suficiència, que és l'actual mecanisme de tancament del sistema. El Fons de Suficiència és la diferència entre els recursos impositius i la necessitat de finançament de cada CA.

Les necessitats de finançament calculades per Catalunya són les que marquen els recursos finals. Això implica que, com passa actualment a CCAA com Madrid o Balears, el Fons de Suficiència pot ser negatiu. De fet, ja s'insinua i es contempla en el redactat pactat (art 208.1). Aproximadament:

$\text{Necessitats de finançament} = \text{recursos impositius} + \text{fons suficiència}$
--

De fet, el Fons de Suficiència negatiu que derivi en un guany 0 de recursos és l'opció més probable, tal com afirmava el Secretari d'Estat d'Hisenda, Miguel Ángel Fernández Ordóñez, a una entrevista al diari EXPANSIÓN (26/01/2006) i ha reconegut el mateix Ministre Solbes a una entrevista a la revista EL ECONOMISTA (1/3/2006).

2.7.2- CONSOLIDACIÓ DE LA LOFCA

Així, del consens assolit al Parlament sobre no remetre's a la LOFCA, passem a un acord que la situa al nucli del model de finançament català:

- en els seus mateixos principis (art 202.1 acord PSOE-CiU)
- eliminant les clàusules d'aplicació preferent de l'Estatut sobre la LOFCA pel principi de subsidiarietat;
- i la seva filosofia s'introdueix a la definició del model essent l'Estat qui decideix els criteris de necessitat i capacitat fiscal (art 208 acord PSOE-CiU), suprimint els articles claus que definien la proposta del Parlament (art 207, 208, 209 i 210 proposta Parlament, segons els quals es definia l'aportació catalana a la Hisenda de l'Estat a partir dels serveis que aquest prestava i d'una quota de solidaritat).



L'Estatut vigent del 1979 es remet a la LOFCA tan sols en una disposició addicional. L'acord dinamita qualsevol marge normatiu que pogués tenir l'Estatut en matèria de finançament.

2.7.3- BILATERALITAT TESTIMONIAL

En consonància amb el continuisme de l'acord de la Moncloa (PSOE-CiU), la Comissió Mixta deixa de determinar l'aportació catalana a la hisenda de l'Estat (art 214 proposta Parlament) i valorar els serveis que presta l'Estat. Els acords que ha de prendre sobre els mecanismes d'anivellament i el percentatge d'impostos cedits no presenten cap element de bilateralitat, ja que

- se suprimeix l'any 0 del model (disposició final 1a proposta Parlament),
- la clàusula de renovació automàtica en cas de desacord Generalitat-Estat (art 212 proposta Parlament)
- i l'arbitratge del Tribunal Constitucional en cas de conflicte (disposició addicional 4a proposta Parlament).

L'Estat tan sols ha de motivar les seves decisions quan entrin en conflicte amb la Generalitat, i l'Estatut estableixi que la seva posició és determinant (disposició addicional 5a acord PSOE-CiU).

2.7.4- DESNATURALITZACIÓ DE L'AGÈNCIA TRIBUTÀRIA DE CATALUNYA

En el text del Parlament, l'Agència Tributària de Catalunya s'havia de fer càrrec de la gestió, liquidació, recaptació i inspecció de tots els impostos suportats a Catalunya (art 205 proposta Parlament). L'Acord PSOE-CiU limita aquestes atribucions – de la mateixa manera que la capacitat normativa – als tributs propis i, per delegació de l'Estat, els tributs estatals cedits totalment (art 205 acord PSOE-CiU). Per ampliar les seves competències, l'Agència Tributària de Catalunya només podrà participar paritariament d'un consorci amb l'Agència Espanyola d'Administració Tributària que podrà convertir-se en l'Agència Tributària a (no 'de') Catalunya. Per tant, es pot dir que l'acord canvia de cartell o logo la Direcció General de Tributs de la Generalitat – ja que l'Agència desenvoluparia les mateixes funcions que aquesta ja exerceix -, i poc més. No és que la gallina sigui lletja, esquifida o malalta, és que és virtual.

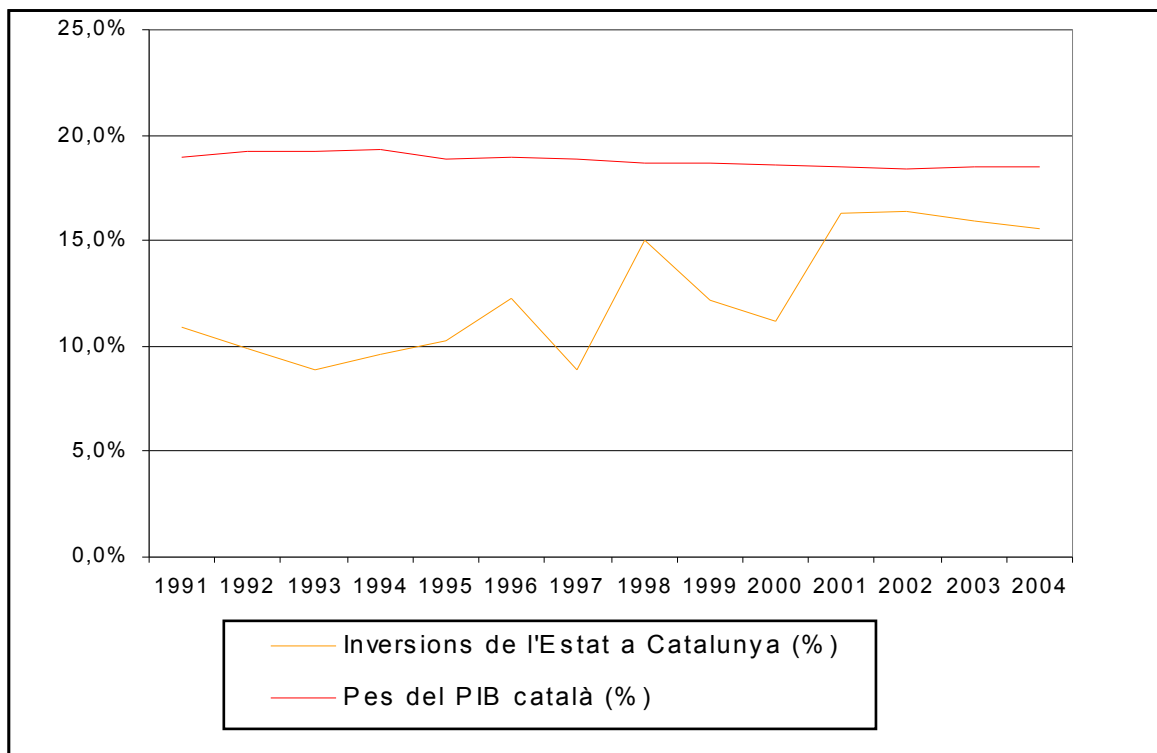
2.7.5- GREUGES CONSOLIDATS I HORIZONS INCERTS

INFRAESTRUCTURES

Del pacte sobre inversions de l'Estat (disposició addicional 6a) desapareix la compensació pels dèficits acumulats en matèria d'infraestructures i es limita a 7 anys el compromís inversor de l'Estat, que coincideix casualment amb les obres de l'AVE a Catalunya i la fi de les noves Perspectives Financeres de la UE. A diferència del text del Parlament, s'obre la utilització d'aquests recursos a finançar alliberaments de peatges, disminuint el fons real per a infraestructures.

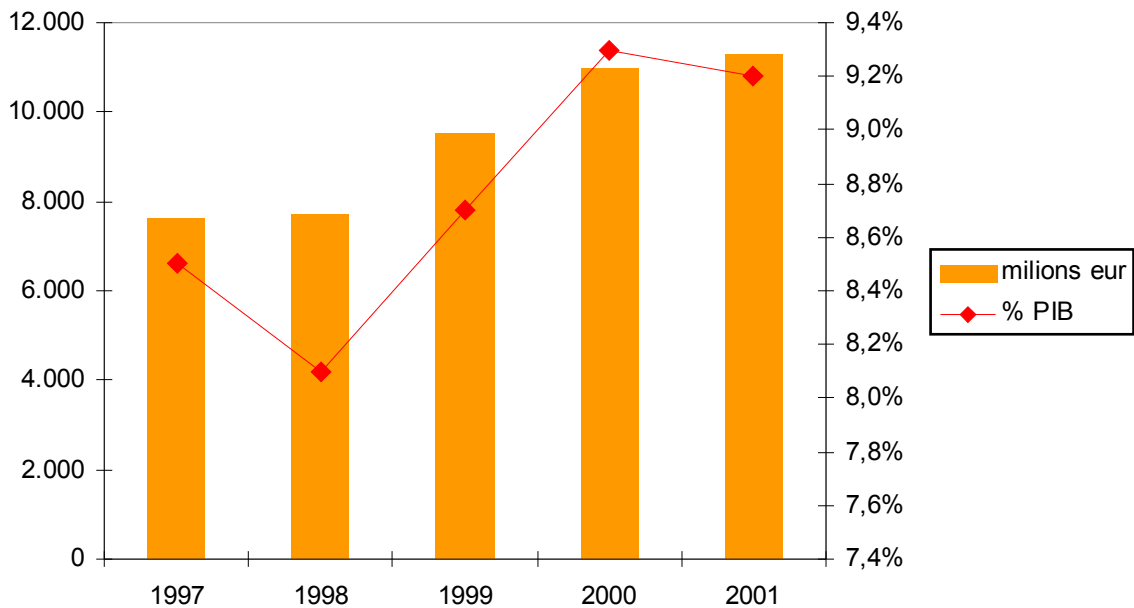
Vostès saben perfectament el perjudici que suposa no tenir unes infraestructures. Estem arrossegant un important dèficit històric en inversions públiques que perjudica seriosament els nostres nivells de competitivitat. La dotació en capital públic a Catalunya estimada per la FBBVA, és escandalosament baixa (12,6% del total de l'Estat), resultat d'una discriminació sistemàtica inexplicable: als anys 90, el percentatge d'inversió estatal a Catalunya amb prou feines arribava al 10% del total.

I això, sense tenir en compte, tal com ha denunciat la Cambra, que els nivells d'execució pressupostària de l'Estat a Catalunya amb prou feines arriben al 75%.



En el cas de les infraestructures de transport és especialment sagnant. Segons el Fòrum d'Infraestructures, pel nostre nivell de PIB en valors absoluts, tenim una dotació d'infraestructures de transport sobre el nostre PIB (%) 5 punts inferior del que ens tocaria per estàndards europeus, i a una distància abismal de zones com Roine-Alps.

Per altra banda, desapareix qualsevol compromís de reducció del dèficit fiscal (disposició addicional 7a i 8a proposta Parlament). El model de finançament s'ha lligat al vaixell LOFCA sense cap àncora.



Quan veig el que s'ha aconseguit jo podria entendre que els sectors empresarials i financers estiguessin decepcionats amb el que s'ha aconseguit. I que per aconseguir el que s'ha aconseguit no calia un procés tan llarg ni patir tot el desgast que s'ha patit, a nivell polític però, sobretot, a nivell empresarial a Catalunya. I jo, en vistes a aquests resultats, els hi dono la raó.

2.7 Model d'Estat i fal·làcies de l'EAC

S'ha argumentat molt sobre el Nou Estatut català des de l'Estat i també des de Catalunya mateix. S'han exposat alguns arguments crítics, però sovint crec que resulten crítiques no fonamentades o amb molt poca base. Penso que paga la pena centrar-me, ja que estic en aquest auditori, a les que fan referència a l'àmbit econòmic.

Des d'una perspectiva economicista, una estructura federal en la línia en que avançava l'Estatut del 30 de setembre promou la competència entre governs; i la competència – això m'ho hauran de reconèixer precisament els més liberals - acaba sempre beneficiant el consumidor, en aquest cas, al destinatari dels serveis públics: el ciutadà. En definitiva, la última y única raó de ser de tot el procés de reforma (encara que de vegades s'oblidi).

Hi ha qui contrargumenta amb la conveniència d'aprofitar les economies d'escala – segons les quals la gestió centralitzada rebaixa els costos unitaris -. Però a l'administració pública moderna cada vegada és més freqüent diferenciar entre la provisió del servei – que pot ser en alguns casos externa i realitzada per la mateixa empresa o organització – i la titularitat de la gestió, que pot estar totalment descentralitzada.

Una altra acusació recurrent a la proposta d'Estatut ha estat la del caràcter intervencionista. En aquest aspecte, faria falta dir les coses pel seu nom: l'Estatut no



introdueix nova legislació, simplement altera l'èmfasi de la regulació a favor de la Generalitat i, com no podria ser d'altra manera, en contra de las competències que està exercint el Govern de l'Estat. Què és el que els preocupa realment llavors ? Cal ser clar. El rol que desenvolupen actualment les Lleis de Base es més que discutible. Es pot arribar a admetre la seva conveniència com a garanties d'una certa coordinació i uniformitat de drets, però anar més enllà suposa una contradicció amb l'esperit d'una administració descentralitzada i mostra (1) o bé d'una intolerància a qualsevol mínima diferència o (2) una desconfiança injustificada amb la capacitat dels governs autonòmics a desenvolupar les seves competències de forma satisfactòria.

Una altra crítica clàssica a aquest Estatut es que trenca la unitat de mercat. Es una crítica absurda y de fet no resulta molt afalagadora de la capacitat intel·lectual dels polítics catalans. Quina evidència hi ha que, tenint certes competències – fiscals entre d'altres – que dificultin l'operació al mercat català, la Generalitat estigués interessada en exercir-les en aquest sentit. Afortunadament, l'autarquia econòmica ja és història i molts pocs qüestionen la conveniència – irremeiable per altra banda – d'ampliar cada vegada més els mercats. El nostre mercat interior es Europa. El Govern Espanyol també podria adoptar mesures que fragmentessin la unitat de mercat respecte la resta de la UE. Evidentment no ho fa. Perquè ho hauria de fer la Generalitat ?

Aquestes consideracions, de caràcter polític i econòmic, se sintetitzen en la necessitat democràtica – una concepció integral de la democràcia - que el Govern espanyol assumeixi que no hi ha raons per a pensar que els ciutadans, en les seves decisions electorals, no actuen de manera tan raonable i sobirana en les decisions que pertanyen a les CCAA com quan ho fan en les decisions que pertanyen a la política estatal. Es més, seguint el principi de subsidiarietat, són les administracions més pròximes al ciutadà les que tenen més informació sobre quines són les seves necessitats i/o preferències.

Des d' Esquerra buscàvem un canvi estructural. Precisament per a fugir del victimisme i trobar un encaix a un Estat més plurinacional. No busquem el regat curt. I això és un regat curt. Com ha reconegut el mateix Jordi Pujol, necessitarem tornar a obrir d'aquí 2 o 3 anys. Això no és seriós. Crec que les catalanes i els catalans ja estan cansats de marcar horitzons i més horitzons i de la política de la bicicleta estàtica: pedalar sense avançar.



3. CONCLUSIONS

3.1 DAFO Resum

- Debilitats: marc laboral, política industrial, productivitat i R+D, sector públic coix
- Amenaces: dumping social i descohesió social, crisi energètica, sucursalisme econòmic
- Fortaleses: teixit industrial (nombre empreses, %PIB), +11.000 empreses exportadores, turisme (11% PIB, 5a destinació europea)
- Oportunitats: mercat exterior, cooperació empresarial

CONCLUSIÓ: EXPORTAR PER PRODUIR I INVERTIR MILLOR. INNOVAR.

3.2 LES 10 PROPOSTES D'ESQUERRA

COOPERAR PER COMPETIR

1. Difusió tecnològica per clusters
2. Planificació sectorials d'internacionalització i aterratges col·lectius en mercats emergents
3. Exempcions fiscals per projectes compartits

FORMACIÓ

1. FP de prestigi (centres integrats)
2. Trànsit universitat-empresa

DISCIPLINA DE MERCAT

1. Mercat exterior: Defensa propietat intel·lectual
2. Competència lleial d'importacions (UE i inspeccions consum)

FOMENT DE L'EMPRENEDORIA

1. *Bussiness angels* (i capital risc)
2. Empresaris individuals de responsabilitat limitada
3. Reforma fiscal Impost Societats