

IMPLICACIONS ECONÒMIQUES I SOCIALS DEL MODEL DE CREIXEMENT CATALÀ

Anna Laborda

Professora del Departament d'Economia d'ESADE

INTRODUCCIÓ

Aquest capítol es planteja com a objectius intentar avaluar les implicacions de cara al nostre futur immediat, del model de creixement que ha seguit l'economia catalana en els darrers anys. Contempla una doble vessant: positiva i normativa. Positiva en tant que s'intentarà recolzar l'anàlisi en les dades disponibles que siguin d'interès per comprendre la nostra realitat; però també normativa perquè l'exposició de fets i la seva avaluació pretenen influir modestament que els passos que doni la nostra economia i la nostra societat de cara al futur trepitgin el camí que jo considero «més correcte»; o sigui més just, eficient i social.

Al llarg d'aquest capítol s'intentaran exposar els elements que considero més característics pel que fa al model econòmic català dels darrers anys. En cap moment s'ha tingut la pretensió de ser exhaustius en l'anàlisi, i alguns factors que són evidentment de gran importància, com el nostre dèficit en infraestructures o la polèmica sobre el model de gestió d'aquestes, no s'hi han incorporat. La perspectiva adoptada és més aviat la de considerar aquelles característiques que tenen efectes secundaris rellevants sobre l'estructura social a partir del mercat laboral, un dels nexes d'unió més importants entre ambdues realitats.

Els tres protagonistes són: model de creixement, segmentació del mercat laboral i globalització.

En un article recent²² vaig analitzar els motius que han pogut provocar que en els darrers anys la partida de salaris hagi perdut pes dins de l'agregat de

22. LABORDA, A., «Evolución de la Renta Nacional e inmigración», *Informe Económico* 5, p. 33-45, Departament d'Economia d'ESADE, 2007.

Renda Nacional. Els salaris han retrocedit més de 2,5 punts percentuals des de l'any 2000, tot i que el període esmentat s'ha caracteritzat, entre altres fets, per haver estat uns anys d'intensa creació d'ocupació, amb reduccions notables en la taxa d'atur. De fet, la gran demanda de treball d'alguns sectors d'intens creixement econòmic ha propiciat un altre dels fenòmens més importants a nivell tant social com econòmic dels darrers anys, que queda reflectit en les altes taxes d'immigració del nostre país.

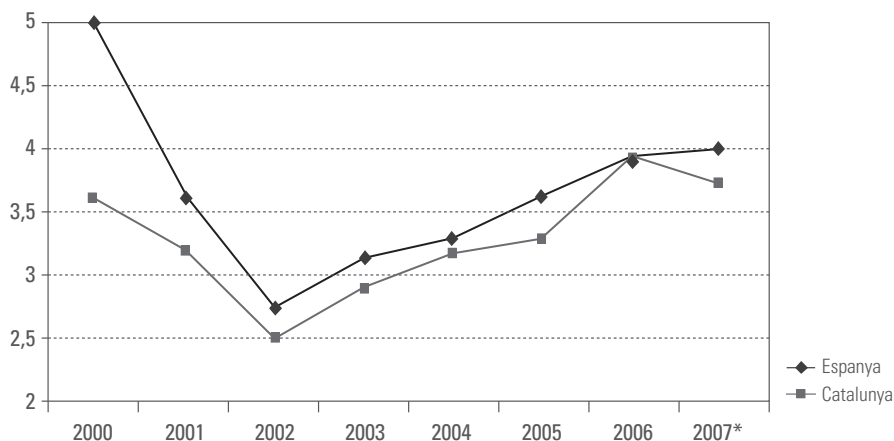
Les raons que es donaven en l'article esmentat per explicar aquesta davallada dels salaris eren tres, i malgrat les diferències existents entre l'economia catalana i l'espanyola crec que tots tres elements són també de gran importància per entendre la nostra realitat actual: un model de creixement fonamentat en sectors de baixa productivitat, un mercat laboral segmentat i amb altes taxes de temporalitat, i un entorn competitiu cada cop més global a nivell mundial.

MODEL DE CREIXEMENT

El primer tret distintiu del nostre passat més recent ha estat el que podríem considerar un èxit de la nostra economia, ja que el PIB català ha crescut, en els últims deu anys, a una taxa anual acumulativa del 3,6 %, xifra de la qual sens dubte tots ens hem de felicitar. Ara bé, malgrat que aquests resultats podrien ser qualificats sense error de bons i inclús de molt bons, el que pretenc plantejar en aquest capítol és una anàlisi des d'una perspectiva de més curt termini, més immediata a la nostra realitat present, ja que sóc de l'opinió que estem ara en un moment crític en la història del nostre desenvolupament. Les decisions, tant econòmiques com socials, que es prenguin ara determinaran la nostra evolució futura, i no tenim prou amb confiar en la bona evolució al llarg dels anys de les magnituds macroeconòmiques, sinó que cal esmicolar aquestes xifres per tenir un dibuix més complet i acurat del nostre context econòmic i social.

Així, dir que el creixement de l'economia catalana ha estat bo en els darrers anys, no amaga la realitat que en cap cas ha estat superior al creixement mitjà de l'economia espanyola. Com es pot observar al gràfic 1, des de l'any 2000 la taxa de creixement del PIB català, malgrat presentar una indubtable solidesa, s'ha quedat sistemàticament per sota de la taxa de creixement espanyola.

GRÀFIC 1. Taxes de variació interanuals del PIB



* Estimació a partir de les dades oficials dels tres primers trimestres de l'any.

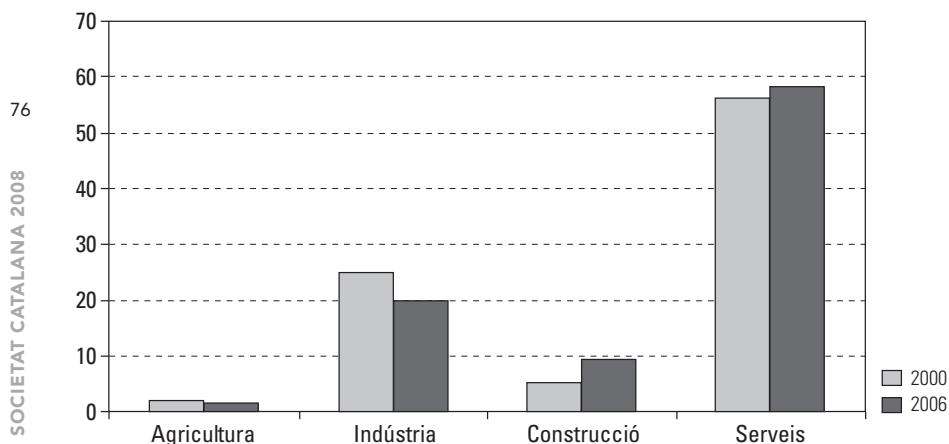
Font: INE, IDESCAT i elaboració pròpia.

Podríem explicar aquest fet a partir de les teories clàssiques de convergència econòmica entre regions, segons les quals, i a causa de factors com els rendiments decreixents del capital entre d'altres, el creixement de les regions més pobres és superior al de les més riques, per la qual cosa la diferència es redueix en el temps. Segons aquesta teoria, el fet que Catalunya creixi per sota de la mitjana espanyola només seria un indicador que som una «nació rica» dins del conjunt de l'Estat. La pregunta que ens podem plantejar és: per quant de temps? Realment, Catalunya (és a dir, els catalans) vol convergir cap al nivell de renda mitjana de l'Estat, o més aviat vol conservar el seu rol de lideratge, de motor del creixement i d'esperit modernitzador del país? Si la resposta és que no volem renunciar a ser nació capdavantera, llavors ens fa falta més informació sobre els elements que han influït en el nostre creixement recent, per poder analitzar la situació.

Considerem, ara, les dades de creixement del PIB i esbrinem quin ha estat el sector, o sectors, a qui devem els nostres relatius bons resultats. Entre l'any 2000 i l'any 2006, la construcció ha passat de representar un 6,62 % del PIB català a un 9,5 %, un increment percentual que es correspon a unes taxes de creixement que han oscil·lat entorn del 5 % anual. Simultàniament, el sector industrial ha retrocedit posicions, des del 25,5 % al 20 %. Aquesta davallada s'explica per dos causes fonamentals: les taxes negatives de creixement de la indústria de l'any 2005 i darrer trimestre de 2004, i les dades positives però in-

feriors al creixement dels altres sectors econòmics la resta d'anys del període considerat (sense oblidar el creixement pràcticament nul de l'any 2004). Per altra banda, el sector serveis ha mantingut un pes força estable en el nostre PIB, i ha passat d'un 57,2 % a un 58,7 %. Al llarg de l'any 2007, les taxes de creixement d'aquest sector han estat similars a les del 2006, i malgrat que la construcció presenta un retrocés entre 2006 i 2007, encara ha estat el sector amb major ritme de creixement de tots tres.

GRÀFIC 2. Components de l'oferta en percentatge respecte al PIB. Catalunya.



Font: IDESCAT i elaboració pròpia.

Així, la primera característica del nostre model de creixement —comuna a l'economia catalana i l'espanyola— és la de sostenir-se, en bona mesura, sobre el sector de la construcció. Sense entrar ara a valorar altres aspectes relacionats amb aquest fenomen —l'escassetat de vivenda assequible als joves o el possible col·lapse del territori—, i sense menysvalorar el que ha suposat de motor econòmic per al conjunt de l'economia, el cert és —i això també s'aplica als subsectors més dinàmics dels serveis— que tant la productivitat mitjana del sector com conseqüentment el nivell salarial, son menors que en el sector industrial. La davallada del sector industrial és el component negatiu de l'anàlisi de la informació anterior. Catalunya ha estat sempre un país amb arrels industrials, malgrat que com tota economia desenvolupada presenti un important sector serveis. El nostre avantatge competitiu durant molts anys ha estat aquest entramat de petites i mitjanes empreses industrials que sabien compensar les seves mancances quant a rendiments d'escala, amb la seva fle-

xibilitat, capacitat d'adaptació i qualitat de producte. Quines han estat les causes d'aquesta davallada? Tots segur que recordem els inicis del procés dit de deslocalització —que tant ha incidit en la nostra realitat social i econòmica—, quan l'empresa Lear va canviar l'any 2002 els aires de Cervera pels de Polònia. És evident que una de les responsabilitats de l'empresa és la d'obtenir beneficis, ja que sense beneficis és impossible sobreviure en el mercat. També és aquesta la via que permet a l'empresa acomplir el seu rol social més important, la redistribució de la riquesa generada pel procés productiu, que passa, en forma de salaris, a les persones que han contribuït a la creació d'aquesta riquesa. Les empreses que entren en recessió, que obtenen beneficis negatius, són empreses que tard o d'hora generaran, a més a més, atur, amb els costos socials i econòmics que això representa. Però amb la deslocalització es presenta un problema doble. Malgrat reconèixer el dret de l'empresa a gestionar els seus recursos per ser al més eficient possible, la via de la deslocalització provoca que les rendes del treball generades no reverteixin en la població catalana, i si fins fa pocs anys els economistes relacionaven la manca de beneficis amb l'increment de l'atur, ara és el mecanisme triat per al manteniment (o augment) d'aquests beneficis el que provoca la pèrdua de llocs de treball. Des d'una perspectiva global potser no sigui un fenomen massa important. De la mateixa manera que, com s'ha explicat abans, pel que fa a l'Estat espanyol es dona un procés de convergència econòmica entre diferents autonomies, la globalització també afavoreix les nacions més pobres. Quan aquestes nacions gaudeixin d'un nivell de renda i de vida més elevat a l'actual, el mercat potencial de les nacions més desenvolupades s'haurà eixamplat i en aquell moment obtindrem el que podríem anomenar «retorn de la inversió»: majors vendes de productes de més valor afegit a canvi de la deslocalització d'indústries de menor valor afegit. Segons aquest model global, Catalunya s'hauria d'estar preparant per satisfer les demandes que es generin en aquests països, amb economies en creixement gracies al seu avantatge competitiu en costos salarials —sense oblidar les regulacions mediambientals. La pregunta que evidentment se'n planteja és: ho estem fent?

Per contestar aquesta pregunta ens caldria saber quines seran aquestes noves demandes. L'experiència d'altres economies, i també la predicció dels models econòmics, ens diuen que els increments en renda deguts al creixement econòmic provoquen increments en demanda d'aquells béns que se'n diuen normals, i dins d'aquest grup, augmenta especialment la demanda dels béns normals de luxe. Aquests són els béns que tendeixen a augmentar la seva participació en el pressupost familiar quan el nivell de renda augmenta. Si observem els canvis en les pautes de consum al llarg dels anys de qualsevol país

desenvolupat podrem induir el camí que seguiran aquestes economies en expansió: increment de la demanda de serveis, de béns i serveis relacionats amb l'oci i la cultura, de productes tecnològics i d'habitatge. Potser serien aquests els quatre aspectes més importants a tenir en compte.

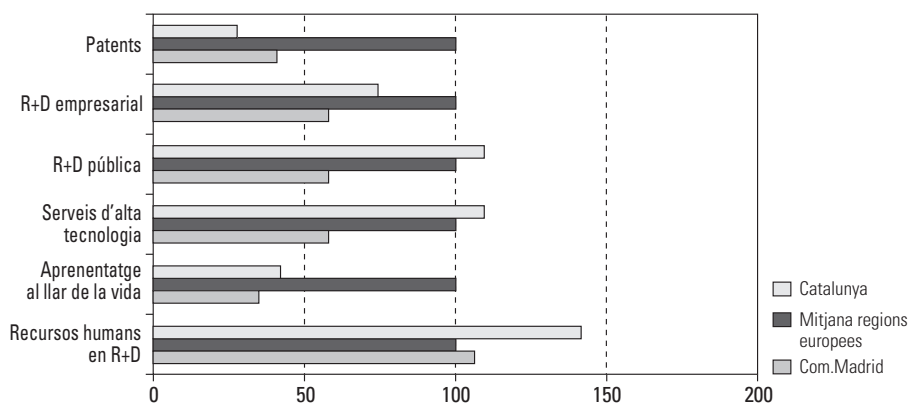
Com a país de tradició industrial, Catalunya sembla que hauria d'estar aprofitant el seu coneixement per emprendre el camí de la millora dels processos tecnològics que permetin desenvolupar un sector potent i de qualitat, i no sembla que, de moment, s'hagi apostat fort en aquest sentit. Sabem que en els darrers anys, malgrat el nostre ritme de creixement que ja ha estat qualificat de bo, la nostra productivitat només ha aconseguit créixer de forma moderada i per sota de la mitjana de la Unió Europea. Hi ha un primer factor que explica aquest creixement moderat, de què ja s'ha parlat: el pes creixent del sector de la construcció dins del nostre PIB. El sector de la construcció es caracteritza per ser un sector de baixa productivitat, i no per un ús ineficient o escàs de mitjans i processos adients, sinó per la seva pròpia idiosincràsia, en ser intensiu en treball i amb un ús preferent de mà d'obra de nivells de qualificació baixos o mitjans. Quan aquest sector guanya pes, la seva ponderació en el càlcul de la productivitat mitjana augmenta i per això aquesta disminueix. El fet que dins del sector serveis, aquells que han incrementat més la seva participació siguin aquells que tenen característiques similars, quant a nivells de qualificació i productivitat, al sector de la construcció, com els serveis a les persones, no fa sinó accentuar el fet.

Però hi ha un altre factor que explica perquè la nostra productivitat sembla estancada, i és la reduïda inversió en R+D+i de l'economia catalana, especialment del sector privat, és a dir de les empreses. Segons les dades de l'*European Trendchart on Innovation* corresponents a l'any 2006, i segons l'índex sintètic de capacitat tecnològica regional que ells construeixen, Catalunya ocuparia el lloc 82 en el rànquing de regions europees, amb un valor de l'índex de 0,47 sobre 1. Madrid, en el lloc 31, amb un valor de 0,61; el País Basc, en el lloc 55 i un valor de 0,55, i Navarra, en el lloc 76 i un valor de 0,48, són les tres regions espanyoles que queden al davant de Catalunya.

Al descompondre els elements que formen l'índex per esbrinar les causes del seu baix valor ens trobem que els dèficits més importants els tenim en: aprenentatge al llarg de la vida (amb una «nota» de 36 quan la mitjana per al conjunt de regions europees és de 100); R+D pública (58); R+D empresarial (60), i patents (41). Cal destacar que, segons s'afirma en un estudi recent,²³

23. I. Busom i W. García-Fontes, «Investigació, desenvolupament i innovació a Catalunya», a: BBVA 2007, p. 191-227.

GRÀFIC 3. Indicadors de l'Índex de Capacitat d'Innovació Regional.
Any 2006. Mitjana regions europees = 100.



Font: *European Trendchart on Innovation* i elaboració pròpia.

el baix nivell de patents no es correspon al potencial que tenim mesurat respecte a la nostra dotació de recursos productius.

Així, el nostre model de creixement dels últims temps s'ha caracteritzat especialment per recolzar en sectors de baixa productivitat, com la construcció i alguns serveis, per una manca d'inversió orientada a la innovació –R+D+i– que, malgrat ser un tret generalitzat, és més accentuat al referir-nos a la inversió empresarial privada.

Segmentació del mercat del treball

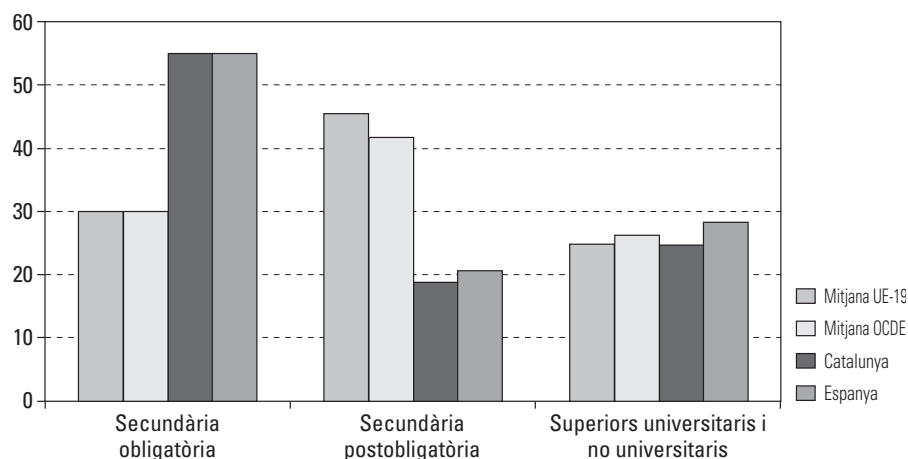
Ara bé, malgrat que els nostres nivells d'inversió no siguin els desitjables, el pitjor dels resultats respecte a l'índex sintètic de capacitat tecnològica regional l'obtenim en «aprenentatge al llarg de la vida», amb un clar suspens (36 punts sobre una mitjana europea de 100). L'aprenentatge al llarg de la vida és un dels factors que possibilita la formació de capital humà, element indispensable per a la construcció d'una economia basada en el coneixement i el valor afegit, i aquest és l'altre gran problema que se'ns presenta.

La formació del capital humà depèn de tres components: en primer lloc, del nivell educatiu que s'assoleixi; en segon lloc, de la formació que es rep al llarg de la vida laboral, un cop finalitzat el període d'estudis reglats, i, en ter-

cer lloc, del coneixement adquirit mitjançant la pròpia experiència laboral. Cada un d'aquests tres elements correspondria a una etapa diferent en la vida d'una persona. Abans de la incorporació al mercat laboral tenim el primer d'ells, l'adquisició d'un nivell de formació que ens prepara per a aquest i que arribaria al nivell màxim en els estudis de tercer cicle (doctorats, postgraus...). La incorporació al mercat del treball aporta dues noves vies a la millora i creixement d'aquest capital humà. Per una banda, el desenvolupament d'habilitats específiques del lloc de treball, i per altra banda, la incorporació de nou coneixement, tant específic com generalista, mitjançant la formació continuada al llarg de la vida laboral. Aquestes són les tres potes sobre les quals es sosté la formació del capital humà.

És ben cert que les dades disponibles no permeten realitzar estudis complets i detallats sobre el pes relatiu de cada un dels tres factors i la seva situació actual. Tant és així que molts estudis sobre capital humà opten per analitzar només el primer d'ells, la formació reglada, obviant els altres dos. Així, el mètode més utilitzat per aproximar l'estoc de capital humà d'una economia és el d'analitzar i mesurar quins són els nivells educatius màxims assolits per la seva població i el nombre d'anys, per terme mitjà, que roman dins el sistema educatiu. I segons aquests indicadors, els nostres resultats no són gaire bons, com mostra el gràfic 4.

GRÀFIC 4. Distribució de la població entre 25 i 64 anys, segons el nivell educatiu més alt assolit. Any 2005.



El 56 % de la nostra població no supera el nivell d'educació secundària obligatòria; un 19 % fa estudis secundaris no obligatoris i un 25 % arriba a completar uns estudis de nivell terciari. Ara bé, existeix una diferència generacional que cal tenir en compte per interpretar aquestes dades. El gran impuls educatiu del nostre país a partir de la dècada dels 80 queda reflectit en una millora dels resultats si analitzem els indicadors només per a la generació jove, compresa entre els 25 i els 34 anys d'edat. Pel que fa referència a aquest segment d'edat, Catalunya ha reduït diferències respecte a la mitjana dels països de la OCDE. I també és cert que aquests resultats no són neutres respecte a l'arribada de població immigrant dels darrers anys, ja que si les xifres es calculen només per a la població no estrangera, els resultats tornen a millorar.

Segons els fets anteriors, podríem interpretar aquest aspecte de la nostra realitat econòmica i social de la següent forma: els joves immigrants tendeixen a invertir menys en formació de capital humà probablement perquè l'accés al mercat laboral a l'assolir l'edat legal mínima els fa rendibilitzar ràpidament la seva inversió en anys d'estudi, i més si tenim en compte que la creació de llocs de feina dels darrers anys s'ha realitzat especialment en sectors que no requereixen nivells educatius superiors. Per la seva banda, els joves autòctons tenen una predisposició molt més elevada a accedir a cicles formatius de grau superior, però s'ha de dir que malgrat que la diferència entre Catalunya i altres nacions s'ha reduït força en els darrers anys, encara existeix, d'igual forma que existeix quan ens comparem amb altres comunitats autònomes, com per exemple Madrid. És fàcil arribar a la conclusió que Catalunya pateix d'un nivell excessiu de l'anomenat «fracàs escolar», però és impossible comprendre la magnitud del problema sense fer una anàlisi més global en què s'hauria d'incorporar no només els altres dos elements, esmentats abans, sobre els quals també es basa la formació de capital humà, sinó a més la situació en què es troba el nostre mercat laboral. No hem d'oblidar que la motivació envers l'estudi està correlacionada amb la rendibilitat futura que podem obtenir d'un any més d'educació, i aquesta rendibilitat depèn, alhora, de dos elements: el primer, trobar un lloc de feina adient als coneixements adquirits; i el segon, que en aquest lloc de feina es potenciïn els altres dos elements de la formació de capital humà, l'experiència i la formació continuada.

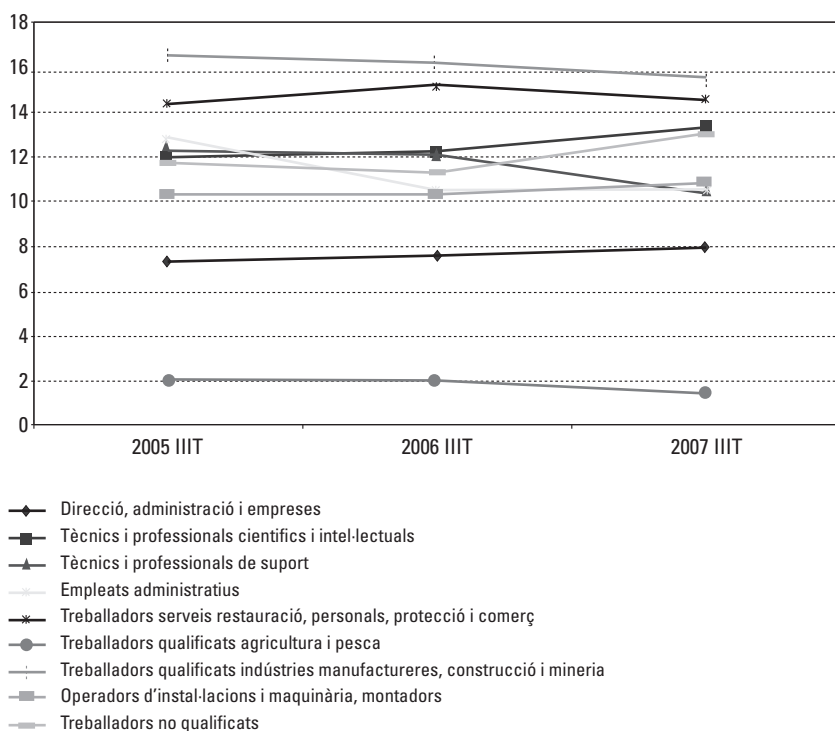
Llavors la pregunta que ens podem fer és: l'accés al mercat laboral dels nostres joves ha permès l'aprofitament per part de la societat de la seva formació i ha potenciat la formació de nou capital humà? Crec que la resposta és negativa, desgraciadament. Per dues raons principals: la falta de *matching* entre nivell d'estudis i lloc de feina, i per l'excessiva taxa de temporalitat que difi-

culta l'adquisició d'experiència laboral i que incideix en una menor formació continuada al llarg de la vida laboral.

Recentment, com a part d'un estudi sobre la temporalitat en el mercat del treball espanyol que estic portant a terme, vaig entrevistar més de vint empresaris i responsables de contractació de diferents sectors productius, en diferents comunitats autònomes. Al parlar de la principal problemàtica que ells es trobaven en la realitat del dia a dia, com a responsables de contractació, totes les persones entrevistades coincidien a assenyalar com a principal problema la manca de persones amb la preparació i les condicions que requeria el lloc de feina que havien de cobrir. En la majoria de casos es parlava que el nivell educatiu no encaixava amb les necessitats de l'empresa. Se'm va dir que els joves amb estudis de cicles formatius (antiga FP) arribaven a les empreses amb expectatives irreals, pensant-se que realitzarien tasques de disseny més pròpies d'enginyers superiors o tècnics, i que no estaven preparats per a les feines que necessitava l'empresa, a peu d'obra i no als despatxos. També existia una queixa generalitzada sobre la predisposició a la feina dels joves. Se'm comentava la seva poca disposició a acceptar horaris no habituals o a desplaçar-se per feina a altres localitats encara que fos per períodes curts. En definitiva, la sensació que imperava entre la totalitat de les persones entrevistades és que els nostres joves no estan preparats ni disposats a acceptar els requeriments dels llocs de feina que ofereix el nostre mercat laboral. Aquesta visió des de l'empresa no és l'única. També podem enfocar la problemàtica des de la perspectiva dels joves. I la realitat és que l'encaix entre nivell d'estudis i lloc de feina no s'ha acomplert en els darrers anys. En el gràfic 5 podem observar quina ha estat la variació de la població ocupada a Catalunya segons tipus d'ocupació. Les xifres es presenten com a percentatge del total de la població ocupada catalana en els períodes de referència. Es pot observar que les úniques línies amb una tendència netament creixent són les que corresponen a les categories d'empleats administratius i de treballadors no qualificats. També és creixent la tendència de directius d'empreses i de l'Administració pública. La major part de les categories que es relacionen amb nivells de qualificació més elevats i amb nivells d'estudis superiors, com són les de tècnics i professionals científics i intel·lectuals, de suport, i treballadors qualificats, segueixen una tendència decreixent, cosa que significa que aquests grups, malgrat haver pogut créixer en termes absoluts, estan perdent pes relatiu respecte al conjunt de la població ocupada catalana.

Per acabar-nos de fer una composició de lloc més completa convé comparar aquestes dades amb les del conjunt de l'Estat espanyol. Per fer aquesta comparativa s'ha calculat el percentatge que representa la població ocupada

GRÀFIC 5. Ocupats per tipus d'ocupació. Percentatges respecte al total. Catalunya



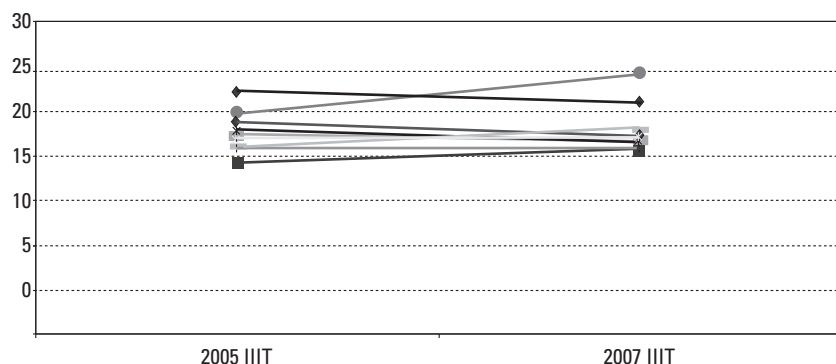
Font: INE, i elaboració pròpia.

a Catalunya sobre la població espanyola ocupada, per a cada una de les categories anteriors (vegeu gràfic 6).

De nou, els únics grups amb una tendència a guanyar pes dins l'estructura ocupacional del conjunt de l'Estat són els dos esmentats abans: empleats administratius i treballadors no qualificats. El fet que el percentatge català respecte a l'espanyol hagi augmentat significa que el creixement d'aquests dos col·lectius ha estat més important a Catalunya que a Espanya. El grup de directius de les empreses i les administracions, malgrat haver guanyat posicions respecte a Catalunya, perd posicions quan es compara amb el conjunt espanyol, fet que significa que el seu augment en el nostre país ha estat inferior al de la resta de l'Estat.

En definitiva, ens trobem amb una situació socialment perillosa. Els joves que finalitzen els seus estudis se senten preparats i en condicions de desenvolupar unes tasques d'un cert nivell de qualificació, que no són les que majoritàriament reclamen les nostres empreses, i el potencial de recursos humans qualificats a Catalunya perd posicions respecte al conjunt de l'Estat.

GRÀFIC 6. Ocupats per tipus d'ocupació. Percentatge de la població ocupada catalana respecte al total de l'Estat.



- ◆ Direcció, administració i empreses
- Tècnics i professionals científics i intel·lectuals
- ▲ Tècnics i professionals de suport
- Empleats administratius
- ✱ Treballadors serveis restauració, personals, protecció i comerç
- Treballadors qualificats agricultura i pesca
- Treballadors qualificats indústries manufactures, construcció i mineria
- Operadors d'instal·lacions i maquinària, montadors
- Treballadors no qualificats

Font: INE, i elaboració pròpia.

A la dificultat per trobar el lloc de feina desitjat s'ha d'afegir el tipus de relació laboral que vincularà amb una altra probabilitat el treballador amb l'empresa. La taxa de temporalitat de l'economia espanyola, malgrat la reforma de juny de 2006, continua sobrepassant amb escreix el 30 %, ²⁴ i és la més alta de la Unió Europea i de l'OCDE. ²⁵ La taxa de temporalitat encara és més preocupant quan analitzem las diferències entre grups d'edat, que arriben a superar el 65 % per al segment més jove, entre 16 i 24 anys.

Quant a Catalunya, les xifres són, sens dubte, millors que per al conjunt de l'Estat espanyol, amb una taxa global de 23,8 % en el tercer trimestre de 2007. ²⁶ La diferència es manté si comparem el grup d'edat més sensible al fenomen de

24. L'última xifra disponible, corresponent a l'EPA del tercer trimestre de 2007, ens dona una taxa de temporalitat del 31,9 %.

25. L'any 2006, la taxa de temporalitat espanyola es situava en un 34,4 %. Per al conjunt de l'OCDE representava un 14,3 i per a l'UE-15 un 14,7 %.

26. Els efectes de la reforma laboral a Catalunya semblen més intensos que a la resta de l'Estat, ja que entre el tercer trimestre de 2006 i el mateix període de 2007, la taxa de temporalitat s'ha retallat en 3,2 punts percentuals.

la temporalitat, el de joves entre 16 i 24 anys. Si comparem la taxa de temporalitat catalana (amb dades de l'IDESCAT) a tercer trimestre de 2007 per a aquest grup d'edat obtenim una xifra força elevada, del 56 %, però també sensiblement inferior a la taxa del conjunt de l'Estat, que puja fins al 65 % (dades de l'EPA).²⁷

També cal destacar que, per tipus d'ocupació, les taxes més elevades les trobem a la categoria de treballadors no qualificats, però que les taxes de grups qualificats, grups que estarien a la base de la creació d'una societat del coneixement, també són elevades, com per exemple el 22,4 %²⁸ del grup de tècnics i professionals científics i intel·lectuals.

El fet que a Catalunya la temporalitat es situï a nivells inferiors als del conjunt de l'Estat s'explica en part per la diferent estructura productiva, amb un pes específic del sector industrial superior que en altres comunitats autònomes, però tots els estudis realitzats coincideixen a assenyalar que la part explicada per la diferent estructura productiva no supera el 20 %, o sigui que hi ha altres causes afegides, encara per esbrinar, que la intuïció ens indica que poden cobrir aspectes tan diferents com el dels mecanismes de control i inspecció fins a una certa «cultura empresarial» diferencial. Malgrat la nostra millor posició relativa al comparar-nos amb les xifres agregades espanyoles, el cert és que a nivell europeu la taxa de temporalitat catalana és elevada, i especialment per al grup de joves, com les xifres ens han mostrat.

Com afecta la temporalitat a la formació del capital humà? De dues formes, les dues negatives. En primer lloc, la temporalitat, especialment quan es tracta de contractes temporals encadenats, provoca una menor acumulació d'experiència professional. El cas de la temporalitat es podria comparar al cas de la dona, en certa forma. Un estudi realitzat per A. Pfaff,²⁹ en què s'analitzaven les diferències salarials entre dones, arribava a la conclusió que aquestes diferències venien explicades per les entrades i sortides del mercat laboral de les dones que havien tingut fills. Segons l'estudi, aquestes entrades i sortides, és a dir, aquesta discontinuïtat en la feina, provocava una menor experiència laboral, i per tant una menor acumulació de capital humà, que s'acabava traduint en una menor productivitat i, en conseqüència, un menor salari. En el

27. Volem destacar que amb dades de la mateixa font (EPA) i per al període corresponent al segon trimestre de 2006, la diferència entre ambdues taxes era molt menor, només de 2,5 punts percentuals, situant-se la catalana en un 65,3 % i l'espanyola en un 67,8 %. Les dades del 2007, més favorables comparativament a Catalunya, podrien reflectir en part l'heterogeneïtat de les fonts emprades. Val a dir que per al segon trimestre de 2006, per al qual l'EPA dóna una temporalitat del 65,3 % per a Catalunya, l'IDESCAT dóna un 60,2 % per al mateix període: una diferència de 5 punts percentuals que si s'ha mantingut per al 2007 matisaria els resultats aparentment tant favorables de la comparativa de Catalunya i Espanya.

28. Segon trimestre de 2006, font: BBVA, *Economia catalana: reptes de futur*, 2007, p. 141.

29. EFILWC, *A new organisation of time over working life*, Dublín, 2003, p. 66.

cas dels joves amb contractes temporals, les entrades i sortides del mercat laboral s'expliquen per altres raons que la de tenir fills, però de la mateixa manera condueixen a una vida laboral que segueix un patró diferent al que estàvem acostumats: una vida laboral discontinua, en què es van intercalant períodes d'ocupació amb períodes sense feina, o, en el millor dels casos, amb cobrament de la prestació per desocupació. Entre un contracte temporal i el següent és possible que el temps d'espera sigui curt, però també és probable que la següent feina no pugui aprofitar més que en part l'experiència adquirida en l'anterior, cosa que per la seva banda incidirà en la productivitat de la persona. No es pot parlar de precarietat només perquè el contracte sigui temporal, però sí que hem de parlar d'unes noves relacions laborals que semblen cada cop més arrelar-se en el nostre sistema productiu i que tindran conseqüències socials, especialment pel que fa referència al sistema de valors envers el treball i com es conceptualitza la seguretat laboral.

En segon lloc, la inversió en formació per part de les empreses és molt menor en el cas de treballadors amb contractes temporals. Diversos estudis avalen aquests resultats i per a l'anàlisi de la situació a Espanya podem trobar una excel·lent diagnosi de la situació a Toharia *et. al.*, 2005. En els estudis consultats, tant a nivell estatal com internacional, les dades analitzades recolzen el fet que les persones amb contracte temporal tenen una probabilitat molt més baixa de rebre formació que les persones amb contracte indefinit. Llavors la formació al llarg de la vida laboral, que ja és baixa a la nostra societat com hem vist abans, encara és inferior per a persones amb relació laboral no indefinida.

Això provoca el que s'anomena «segmentació» del mercat laboral. Per una banda tenim el que seria el segment més afavorit: persones qualificades, principalment homes, que gaudeixen d'un bon nivell d'estudis, amb contracte indefinit, cosa que els permet acumular experiència laboral i, a més, gaudir de les minses inversions en formació que provenen de les empreses. Aquestes persones acumularan capital humà, i es convertiran en el recurs més valuós, necessari per a la construcció d'una societat moderna, basada en el coneixement. A l'altre extrem tenim el segment format per persones amb baixos nivells educatius, que accedeixen a treballs en sectors poc productius, amb una relació laboral temporal, sense gaires opcions quant a la millora en el seu estoc personal de capital humà a causa de les dificultats per acumular experiència i per obtenir formació no reglada. Entre un extrem i l'altre, hi ha un segment que ens hauria de preocupar en particular. El segment format per joves, amb nivells educatius mitjans i inclús superiors i relacions laborals insegures, basades en la contractació temporal. En molts casos, a la característica de la temporalitat contractual caldrà afegir l'altre element que hem analit-

zat prèviament, de la falta de *matching* entre estudis realitzats i lloc de feina, especialment en joves llicenciats. Malgrat que el jove pugui no viure aquesta situació de forma angoixant, ja que pot valorar també el temps d'oci de què li permet gaudir l'alternança de períodes de feina i períodes d'assegurança d'atur, el cert és que per al conjunt de l'economia representa una menor acumulació de capital humà que tard o d'hora —si no ho ha fet ja— acabarà repercutint en la nostra productivitat i sobretot en la nostra capacitat d'innovació.

Així, les expectatives d'un jove llicenciat, especialment si els estudis realitzats no són tècnics, són les de trobar una feina temporal amb un sou brut mensual que difícilment sobrepassarà els mil euros, i en la majoria de casos en un tipus de feina que no estarà relacionada directament amb els seus estudis. Una part del nostre jovent, davant d'aquest escenari més que probable, optarà per buscar feina o més formació de nivell superior (postgrau, doctorats) fora del nostre país, especialment tenint en compte que el grup de tècnics i científics també pateixen d'una elevada inseguretat laboral.³⁰ En conclusió, els joves amb estudis superiors que entren al mercat laboral en condicions òptimes (lloc de feina relacionat amb els estudis realitzats, estable, amb un nivell salarial corresponent a les qualificacions i la productivitat real de la persona i amb incentius per mantenir l'esforç educatiu al llarg de la vida laboral) són cada cop menys, fet que pot conduir, socialment, cap al desencant envers els estudis i, en conseqüència, cap al fracàs escolar.

El procés de globalització dels mercats

Per tothom és conegut, i fins i tot lloat, el creixent procés de globalització que està afectant les nostres economies i la nostra societat, ja que és tant un fenomen econòmic com social. Les empreses són especialment sensibles al procés de globalització i són poques les que no estan convençudes que tant els mercats com la competència són, ara com ara, globals. Hem esmentat abans en aquest capítol, el primer cas de deslocalització que va haver-hi a Catalunya, però no podem esmentar l'últim, ja que encara estem immersos en l'adaptació cap a aquest món més global, veritable motor del procés de deslocalització empresarial.

Com també esmentàvem abans, no se li pot negar a l'empresa el seu dret a adaptar-se al nou entorn competitiu utilitzant les eines que tingui al seu

30. Es donaria així la paradoxa que en un país on ens cal, per seguir el camí de la modernització, augmentar el nostre estoc de capital humà, els incentius de les condicions laborals existents ens fan perdre part d'aquest capital, que exportem cap a altres regions o països.

abast, però sí que podem avaluar l'oportunitat de les eines emprades en l'adaptació sota el criteri de si són vàlides o adients per col·laborar en el projecte de fer de Catalunya un país modern, integrador i competitiu.

L'adaptació a les noves circumstàncies competitives s'està realitzant mitjançant tres processos que es donen en paral·lel, un del quals ens sembla totalment encertat, un altre el contemplem amb resignació i el darrer s'hauria de catalogar com una acció mancada de visió de futur.

En primer lloc parlem del procés encertat d'adaptació competitiva, o dit d'una altra forma, parlem de les notícies no tant dolentes: segons semblen avalar estudis recents,³¹ part de la indústria catalana hauria respost al repte de la globalització amb l'aposta per la innovació, la reestructuració interna, l'orientació cap a productes i serveis de més valor afegit. Aquest és el procés que es pot considerar encertat. Segons les dades presentades en aquest estudi, el canvi en població ocupada per tipus d'indústria entre l'any 2000 i l'any 2006 ens mostra aquesta reestructuració, amb una pèrdua d'ocupació en sectors més tradicionals, més intensius en treball (com el tèxtil, la fabricació de mobles o la metal·lúrgia), i increments d'ocupació en sectors més intensius en capital, amb major productivitat del factor treball i més valor afegit dels seus productes (com maquinària i equip mecànic o indústries alimentàries). Les indústries que han creat ocupació neta en aquests anys serien aquelles que s'estan integrant en la competència global per l'única via vàlida: la millora en qualitat i la progressió cap a productes de més valor afegit.

El problema amb l'anàlisi d'aquest factor que ens parla de reestructuració és el d'una certa discrepància de dades segons la font emprada. A l'estudi citat, la font de les dades prové de l'INE, concretament de l'EPA. Si per contra fem servir com a font de la informació les dades disponibles a l'IDESCAT, les conclusions no són tan clares. Malgrat que es confirma una davallada important en sectors tradicionals, com ara el tèxtil, també s'ha donat una pèrdua de pes de sectors en els quals els processos incorporen dotacions importants de capital, com per exemple el sector de la maquinària i els equips mecànics (pèrdua d'un 13 % en ocupació entre 2000 i 2006), equips elèctrics i electrònics (-20 %) o energia elèctrica (-23 %), per citar-ne alguns. A més, les variacions en població ocupada poden no ser un bon indicador, ja que els processos d'adaptació competitiva, si incorporen un ús més intensiu del factor capital, poden donar-se en paral·lel a la reducció en l'ús del factor treball.

La segona via de les tres esmentades, la que contemplem amb resignació, és la que ja s'ha esmentat amb anterioritat: la deslocalització. Si en comptes de

31. BBVA, *Economia catalana: reptes de futur*, p. 60-63, Barcelona, 2007.

considerar l'evolució de l'ocupació a les diferents activitats industrials, considerem el nombre d'empreses de cada una d'elles, observem una davallada de l'activitat industrial al nostre país entre l'any 2000 i el 2005, últim per al qual es disposen de dades (veure taula 1).

TAULA 1. Nombre d'empreses per branca d'activitat. Catalunya

	<i>Any 2000</i>	<i>Any 2005</i>	<i>Variació %</i>
Total indústria	42.125	34.401	-18,3
Indústries extractives, petroli i energia	465	521	12
Alimentació, begudes i tabac	4.260	2.995	-29,7
Tèxtil, confecció, cuir i calçat	7.711	5.428	-29,6
Indústries de la fusta i del suro	2.399	1.808	-24,6
Paper, edició, arts gràfiques i reprografia	5.088	3.924	-22,9
Indústries químiques	1.384	1.186	-14,3
Cautxú i matèries plàstiques	1.771	1.538	-13,2
Altres productes minerals no metàl·lics	1.599	1.261	-21,1
Metal·lúrgia i fabricació de productes metàl·lics	7.921	7.269	-3,7
Maquinària i equips mecànics	3.398	2.744	-19,2
Màquines d'oficina i instruments	581	916	-57,7
Equips elèctrics i electrònics	1.267	960	-24,2
Fabricació de materials de transport	790	689	-12,8
Indústries manufactureres diverses	3.493	2.800	-19,8

Font: IDESCAT i elaboració pròpia.

Només dues de les activitats industrials presenten creixement net del nombre d'empreses: les indústries extractives, petroli i energia, i la de màquines d'oficina i instruments. És a dir, que l'altra cara de la moneda de la globalització és la pèrdua de moltes de les nostres empreses. En aquells sectors on es dona en paral·lel un increment de l'ocupació amb un decrement del nombre d'empreses podem considerar que el procés d'adaptació a les noves circumstàncies de mercat ha passat per una major concentració empresarial. Però el cert és que en molts sectors, els més tradicionals, assistim a una pèrdua tant en ocupació com en nombre d'empreses. Són sectors en els quals l'estratègia triada per mantenir-se en un món de competència global ha estat la de considerar que no només els mercats de productes s'han globalitzat, sinó també els mercats dels inputs, i en particular el mercat del treball. El comportament econòmicament racional de l'optimització dels costos per aconseguir mantenir els beneficis implica l'ús eficient dels recursos productius que tenim al nostre abast. En activitats econòmiques intensives en treball, i espe-

cialment en aquelles on el treball emprat no requereix alts nivells de qualificació, la producció es desplaçarà cap a aquells països on els costos salarials siguin menors. Aquests països hauran aconseguit un avantatge competitiu envers els països desenvolupats. Parlem del factor treball com a condicionant de les deslocalitzacions, però no és l'únic, hauríem de contemplar altres elements com podria ser la deslocalització per raons mediambientals: els països en vies de desenvolupament que tinguin una regulació més laxa en aquest àmbit també guanyaran avantatge competitiu respecte a nosaltres.

La deslocalització de la producció ha estat acompanyada, en el cas de Catalunya, d'una «deslocalització» de les seus de les empreses, que han preferit situar-se més a prop de les institucions centrals que de les autonòmiques i han desplaçat els centres decisoris cap a Madrid. Així veiem que Catalunya ha perdut l'atractiu per a dos tipus d'activitat: la producció de béns intensius en treball amb un ús de mà d'obra de qualificació baixa i mitjana, i per a les seus de les multinacionals i de les grans empreses que prefereixen acostar-se al veritable poder polític de l'Estat espanyol.

Un altre factor que juga en favor de triar una localització o una altra, i que mereix un capítol sencer per la seva importància, és el de la infraestructura de transports i telecomunicacions. Aquesta carta sembla que també està jugant en contra nostra i el futur ens dirà amb quina intensitat ens pot afectar, tant econòmicament com social.

No podem obligar les empreses a localitzar-se on no volen, i jo encara diria més: tampoc és convenient intentar aconseguir a qualsevol preu el manteniment en el nostre territori de certes activitats econòmiques. El que hauria de ser l'objectiu de qualsevol política pública és que les empreses que es deslocalitzin siguin aquelles en què, per les seves característiques productives, «les persones no són importants», com em deia literalment el cap de personal d'una gran empresa industrial espanyola, líder mundial del seu sector. Com ja s'ha esmentat en diverses ocasions, el camí que crec que ha de recórrer Catalunya és el que la porti a construir un teixit empresarial basat en l'ús intensiu del capital humà, on les persones sí que siguin importants.

El tercer mecanisme emprat per part de les nostres empreses per adaptar-se a la competència global és, des del meu punt de vista, un mecanisme abocat al fracàs però de gran incidència en el curt termini en el nostre mercat laboral i de retruc en la nostra societat. Aquest mecanisme consisteix a intentar mantenir estructures productives que el nou entorn està tornant obsoletes, a base d'intentar reduir al màxim els costos de producció, especialment els laborals. És cert que aquesta podria ser una estratègia de curt termini, però sempre que l'empresa estigui ja treballant en una alternativa de llarg termini.

I les úniques estratègies vàlides de mitjà o llarg termini només poden ser una de les dues esmentades. O bé mantenir els processos productius, cosa que comporta la necessitat de reduir costos i d'aquí a la deslocalització, o bé canviar els processos productius cap a activitats intensives en capital i d'alt valor afegit. La via intermèdia d'intentar la reducció de costos sense la deslocalització és com lluitar en una guerra que està perduda amb antelació.

Segons afirmen E. Genescà i V. Salas a les seves conclusions a l'estudi sobre la competitivitat de l'empresa catalana:³² «... les empreses han trobat unes condicions favorables per ser competitives a través d'uns costos baixos gràcies a disposar de recursos de bona qualitat a un preu baix. Entre aquests recursos s'inclouen els treballadors amb una formació general relativament alta i el crèdit en unes condicions de termini i interès avantatjoses...». Val a dir que les dades analitzades pels autors arriben fins a l'any 2002, cosa que ens deixa els darrers cinc anys fora de l'estudi, però crec que la frase dels autors indica força bé què ha pogut estar passant en una part de l'empresariat català. Malgrat les condicions de competència global, les empreses no han patit pel que fa al compte de resultats per dos factors: la contenció salarial dels darrers anys, i les condicions favorables en els mercats crediticis.

La contenció salarial s'ha donat per dues vies diferents. Una d'elles ja s'ha comentat a bastament, i és la de l'ús del contracte temporal, que suposa nivells salarials inferiors a més de costos nuls de rescissió del contracte. No em vull estendre més en aquest punt, només comentar el fet que ha deixat de ser insòlit l'increment de l'atur a l'inici de l'època estival. En un país com el nostre, amb una gran activitat turística estacional, l'habitual era un decrement de la desocupació coincidint amb aquestes dates, en canvi la tendència s'ha invertit i el motiu és que els contractes temporals que finalitzen per aquestes dates no es renoven, per estalviar-se les empreses els costos derivats de les vacances pagades. Així, aquestes «vacances pagades» continuen existint, però gràcies a les cobertures socials del nostre país. S'ha traslladat un cost des de l'empresa a la societat.

Però la contenció salarial també s'ha donat en els contractes indefinits. L'objectiu macroeconòmic de control de la inflació, afegit a la prioritització per part dels sindicats del manteniment de l'ocupació, especialment d'aquella amb contracte indefinit, ha permès el pacte social dels darrers anys, amb increments salarials de conveni més que moderats.³³

32. BBVA, *Economia catalana: reptes de futur*, p. 273-292.

33. Com es pot llegir a l'article de M. Izquierdo, publicat a *Economistas* (2007), els Acords Interconfederals per a la Negociació Colectiva que es van signant entre agents socials des de 2002, contempnen el compromís per part dels sindicats de prendre com a referència d'inflació, l'objectiu oficial d'inflació del govern.

Aquesta via està condemnada al fracàs, com deia al començament. Una societat desenvolupada com la nostra no pot sobreviure basada en la contenció salarial, ni a les mateixes empreses els interessa, ja que això tard o d'hora es reflectirà en el consum de les famílies. Però, a part del fenomen social dels mileristes, molt relacionat amb aquesta evolució recent dels costos salarials, hi ha una altra possible implicació que val la pena analitzar breument i que està relacionada amb les reclamacions que se li estan fent en els darrers temps al nostre sistema educatiu.

Es parla, tant des d'instàncies privades com públiques, que el nostre sistema educatiu no està formant la gent que necessiten les empreses. Es parla que falten tècnics qualificats, en concret que falta mà d'obra especialitzada d'alta qualificació i que hi ha un «excés» de llicenciats universitaris. Sense treure responsabilitats a l'organització del nostre sistema educatiu, voldria assenyalar aquí la possible inconsistència que roman darrera d'aquesta queixa.

En primer lloc, pensem què vol dir exactament «mà d'obra especialitzada d'alta qualificació». Especialitzada vol dir que aquella persona porta acumulada una experiència laboral específica envers una tasca concreta; alta qualificació vol dir que, a més d'una formació reglada que li ha permès accedir al mercat laboral, ha ampliat el seu coneixement aplicat amb cursos de formació específics. Quin és el paper del sistema educatiu en aquests dos aspectes? Pràcticament nul. És com si les escoles es queixessin perquè els porten nens i nenes que no saben llegir ni escriure. És evident que la feina dels mestres seria més fàcil si els infants anessin a escola havent après prèviament a llegir i escriure i que evidentment això reduiria la xifra de fracàs escolar, però sens dubte tots comprendríem la inconsistència de tal demanda. De la mateixa forma, el sistema educatiu no pot dotar les persones amb aquelles habilitats i coneixements que han de ser adquirits al llarg de la vida laboral. Les taxes de temporalitat elevades de què ja s'ha parlat, i la poca inversió en formació per part de les nostres empreses no són alienes a la situació de la qual es queixen aquestes mateixes empreses.

En segon lloc, si l'aposta ha de ser per construir una societat del coneixement, què vol dir exactament que hi hagi «massa llicenciats»? Les empreses reclamen tècnics, mentre que la societat i l'economia per la qual hauríem d'estar apostant reclamaria investigadors, dissenyadors, planificadors i estratègs. En definitiva, el que ens hauríem de qüestionar és: si les condicions laborals fossin més gratificants, a nivell contractual i salarial, no es generarien els suficients incentius per motivar els joves a cursar estudis tècnics de grau mitjà? La situació del mercat laboral mai és independent dels canvis en orientació acadèmica de la població en edat d'estudiar. Un mercat laboral que en termes

macroeconòmics —creació d'ocupació— presenta bons resultats, però que a nivell individual és frustrant, no genera els incentius socials suficients envers els estudis per a la població jove, i això penso que ens hauria de preocupar.

És dona així el cas paradoxal d'una economia que reclama tècnics intermedis per mantenir amb el mínim de canvis possibles la seva estructura productiva, i en la qual joves llicenciats o diplomats busquen feina en altres països, on són molt valorats i millor pagats, com per exemple ha estat el cas dels diplomats i les diplomades en infermeria, i ens convertim d'aquesta forma en «exportadors» de capital humà i no tant per excés sinó més aviat per no saber-lo utilitzar dins el nostre sistema productiu.

CONCLUSIONS

Al llarg d'aquest capítol he pretès donar una visió crítica del procés de desenvolupament econòmic i social català dels darrers anys. És evident que hi hauria altres elements que podríem elogiar, com els mecanismes d'integració de la població immigrant que ens han permès créixer demogràficament amb un mínim de conflictivitat social, o el bon comportament de variables macroeconòmiques com la taxa de creixement o la taxa d'atur. Però també és cert que hi ha altres elements, que tampoc s'han analitzat, que poden comprometre el nostre futur creixement, com el dèficit en infraestructures i la gestió d'aquestes. La tria de les característiques del nostre model econòmic aquí presentades no és neutral, i ha estat influïda pel meu convenciment que, per abordar els reptes de futur amb solvència, Catalunya ha d'apostar per un sistema econòmic i social basat en les persones i en l'ús intensiu del capital humà.

El motor del nostre creixement econòmic ha estat, en el passat més recent i inclús en el nostre present, el sector de la construcció. Un sector intensiu en treball de qualificació baixa o mitjana, de poc valor afegit, que ha servit de refugi de capital especulatiu més que de creació d'habitatge assequible i digna i que genera pressió sobre el territori al dependre, com a recurs indispensable, de la disponibilitat de sòl urbanitzable. Malgrat el dinamisme d'algunes indústries que pertanyen al grup de les de valor afegit mitjà o alt, el cert és que l'altra part més dinàmica de la nostra economia han estat els serveis, i dins d'aquests els serveis a les persones, que comparteixen característiques econòmiques amb el sector de la construcció. En conseqüència, la nostra productivitat només ha pogut créixer de forma moderada. A aquest element s'han d'afegir els resultats mediocres quant a inversió en R+D+i. Com hem vist, i

segons les dades publicades per l'*European Trend Chart on Innovation*³⁴ corresponents a l'any 2006, Catalunya ocuparia el lloc 82 en el rànquing de regions europees, amb un valor de l'índex de 0,47 sobre 1 —Madrid, en canvi, estaria situat en el lloc 31. En definitiva, un primer toc d'atenció sobre la incorporació del capital humà al nostre sistema econòmic: encara és insuficient.

Què pot passar ara que sembla que el sector de la construcció sembla refredar-se? En un primer moment i a curt termini el que succeirà és que les empreses del sector industrial intensives en treball, i també les del sector serveis com comerços i hostaleria, disposaran de menys escassetat a l'hora de contractar mà d'obra, gràcies a la que alliberarà aquest sector. Part d'aquesta mà d'obra és més qualificada del que les feines realitzades fins al moment requerien, i per a aquestes persones serà una oportunitat. Aquesta sortida per a la mà d'obra excedentària del sector de la construcció, en la seva major part immigrant, pot sostenir a curt termini el consum de les famílies, cosa que per la seva banda permetrà mantenir un ritme de creixement potser lleugerament, però no dramàticament, inferior al dels darrers anys. La trampa d'aquest possible escenari és que de nou treu incentius a les empreses per apostar en un veritable canvi d'orientació en el sentit indicat al començament: cap a l'ús intensiu del capital humà.

La marcada segmentació del nostre mercat laboral afegeix un altre element que pot tenir repercussions socials importants, ja que pot afectar la predisposició a l'estudi del jovent i també un canvi de sistema de valors respecte al treball i l'esforç. Les taxes de temporalitat, tant a Catalunya com a Espanya en el seu conjunt, són excessives si ens comparem amb països del nostre entorn (UE, OCDE). La temporalitat, a la qual ja ens estem acostumant tots, té efectes col·laterals negatius sobre la formació de capital humà, que deriven en una menor especialització i en un menor nivell de formació orientada a millorar la qualificació al llarg de la vida laboral. En definitiva, s'està posant en perill l'evolució futura de la nostra productivitat. A més, pot generar incentius perversos envers la continuïtat en el sistema educatiu un cop assolit el nivell d'estudis secundaris obligatoris. L'altra cara de la moneda és l'efecte immediat, a molt curt termini, que aquesta forma contractual té en el compte d'explotació de les empreses. Una reducció de costos ara, a canvi d'una menor productivitat futura i d'un possible efecte secundari negatiu sobre la predis-

34. L'informe es coneix com a *2006 RIS*, i ha estat preparat per MERIT i Joint Research Centre, amb el recolzament de la Comissió Europea. És accessible en línia a la següent adreça URL: http://trendchart.cordis.lu/scoreboards/scoreboard2006/pdf/eis_2006_regional_innovation_scoreboard.pdf, entre d'altres fonts.

posició a estudiar i a valorar la feina de la gent jove. Escenari totalment oposat al que desitgem per a Catalunya.

Finalment, la globalització ha suposat i està suposant un repte de futur per a les nostres empreses, amb nous mercats globals, però també amb una major i més intensa competència, especialment per a les empreses del sector industrial. No podem sinó aplaudir aquelles empreses que estan aconseguint adaptar-se amb èxit al nou mercat global. Però Catalunya en el seu conjunt ha perdut posicions. Les empreses innovadores són menys que aquelles que prefereixen mantenir la seva activitat sense canvis, entre les quals hi ha les que es deslocalitzen per garantir la seva supervivència, i les que, sostingudes per una situació econòmica de contenció salarial i bones condicions dels mercats crediticis, han pogut, fins al moment, viure en un miratge que la competència en costos encara és possible. Part d'aquestes empreses són les que reclamen del sistema educatiu un impossible: que les persones accedeixin de bell nou al mercat laboral gaudint d'alts nivells de qualificació i d'especialització, elements de la formació del capital humà que no s'aconsegueixen a les escoles ni a les universitats, sinó al llarg de la pròpia vida laboral de la persona. Les nostres empreses encara demanen tècnics, i no només això, sinó tècnics disposats a treballar per salaris competitius quan la competència per a molts dels nostres productes prové de països com la Xina, l'Índia, Mèxic o Polònia. S'està parlant molt en els darrers temps sobre aquest tema. Veus molt qualificades han reclamant una millora del sistema educatiu perquè sigui capaç de proveir de tècnics de grau intermedi i qualificats el nostre entramat industrial. No crec que aquesta demanda econòmica sigui conseqüent amb la nostra evolució social. La «producció» de llicenciats en el nostre país no és excessiva en termes absoluts, sinó excessiva en termes relatius al nombre de llicenciats que poden trobar feina en les nostres empreses. Per què no canviem per un moment de punt de vista i pensem que la responsabilitat no rau en el sistema educatiu sinó en el sistema productiu? És el meu tercer toc d'atenció envers la construcció de la societat del coneixement que estic reivindicant al llarg d'aquest capítol. Fa falta donar l'empenta necessària, potser amb el recolzament de les institucions i organismes públics, perquè la nostra economia comenci a demandar més investigadors i menys tècnics intermedis.

Bibliografia

BBVA, *Economia catalana: reptes de futur*, Generalitat de Catalunya, Departament d'Economia i Finances, Barcelona 2007.

EFILWC, *A new organisation of time over working life*, Dublín 2003.

IZQUIERDO, M. (2007). «Empleo y mercado de trabajo: balance global». *Economistas*, núm. 111, any XXV, p. 200-207. [Madrid, 2007]

LABORDA, A. (2007). «Evolución de la Renta Nacional e inmigración». *Informe Económico 5*. Departament d'Economia d'ESADE, p. 33-45.

— (2005). «El fenómeno de la temporalidad en el mercado laboral español». *Informe Económico 2*. Departament d'Economia d'ESADE, p. 50-71.

MERIT i JRC, *2006 European Regional Innovation Scoreboard (2006 RIS)*, European Trend

Chart on Innovation, 2007, accesible a <http://trendchart.cordis.lu/scoreboards/socreboard2006/pdf/eis_2006_regional_innovation_scoreboard.pdf>

MERIT i JRC, *European Innovation Scoreboard 2006. Comparative Analysis of Innovation Performance*, Pro Inno Europe, 2007, accesible a <http://www.proinno-europe.eu/doc/EIS2006_final.pdf>

MYRO, R. [et al.] (2006). «Deslocalització d'empreses a Catalunya». *Revista Econòmica de Catalunya*, núm. 54, p. 130-142.

OCDE, *Job for Youths: Spain*. OCDE Publications, 2007, accesible a <<http://213.253.134.43/oecd/pdfs/browseit/8107081E.PDF>>

TOHARIA, L. [et al.] (2005). *El problema de la temporalidad en España: un diagnóstico*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.