

SOCIETAT CATALANA D'ECONOMIA
FILIAL DE L'INSTITUT D'ESTUDIS CATALANS

Aportacions a la recerca i al debat en economia a Catalunya



*Jornada Acadèmica i Commemorativa
de la Societat Catalana d'Economia*

BARCELONA, 2009

Aportacions a la recerca i al debat en economia a Catalunya

*Jornada Acadèmica i Commemorativa
de la Societat Catalana d'Economia*

SOCIETAT CATALANA D'ECONOMIA
FILIAL DE L'INSTITUT D'ESTUDIS CATALANS

Aportacions a la recerca i al debat en economia a Catalunya

*Jornada Acadèmica i Commemorativa
de la Societat Catalana d'Economia*

Barcelona, dimarts 5 de juny de 2007

amb la col·laboració de

CAIXA CATALUNYA 

Barcelona, 2009

Biblioteca de Catalunya. Dades CIP

Societat Catalana d'Economia. Jornada Acadèmica i Commemorativa (2007 : Barcelona)
Aportacions a la recerca i al debat en economia a Catalunya : Jornada Acadèmica i Commemorativa
de la Societat Catalana d'Economia : Barcelona, dimarts 5 de juny de 2007
Referències bibliogràfiques
ISBN 9788492583423
I. Títol
1. Economia — Investigació — Catalunya — Congressos
2. Catalunya — Condicions econòmiques — Congressos
338(467.1)(061.3)

© dels autors de les ponències
© Societat Catalana d'Economia,
filial de l'Institut d'Estudis Catalans, per a aquesta edició
Carrer del Carme, 47. 08001 Barcelona

Primera edició: març de 2009
Tiratge: 600 exemplars

Text revisat lingüísticament per la Unitat de Correcció del Servei Editorial de l'IEC

Compost per Anglofort, SA
Carrer del Rosselló, 33. 08029 Barcelona

Imprès a Limpergraf, SL
Polígon industrial Can Salvatella. Carrer de Mogoda, 29-31. 08210 Barberà del Vallès

ISBN: 978-84-92583-42-3
Dipòsit Legal: B. 14539-2009

Són rigorosament prohibides, sense l'autorització escrita dels titulars del *copyright*, la reproducció total o parcial d'aquesta obra per qualsevol procediment i suport, incloent-hi la reprografia i el tractament informàtic, la distribució d'exemplars mitjançant lloguer o préstec comercial, la inclusió total o parcial en bases de dades i la consulta a través de xarxa telemàtica o d'Internet. Les infraccions d'aquests drets estan sotmeses a les sancions establertes per les lleis.

Presentació	
JOAN ELIAS	7

Abreviacions	9
------------------------	---

PROGRAMA DE LA JORNADA ACADÈMICA I COMMEMORATIVA DE LA SOCIETAT CATALANA D'ECONOMIA

Programa	13
--------------------	----

INTERVENCIIONS EN L'ACTE COMMEMORATIU SOLEMNE

1. Una incursió en els nostres orígens i en la nostra història	
PERE PUIG	21
2. Intervenció del president de l'Institut d'Estudis Catalans	
SALVADOR GINER	25
3. Intervenció del president de Caixa Catalunya	
NARCÍS SERRA	27
4. Breu glossa històrica dels premis de la Societat Catalana d'Economia	
JOAQUIM MUNS	29
5. Observacions sobre la recerca en economia a Catalunya	
ANDREU MAS-COLELL	31

SESSIONS ACADÈMIQUES

6. L'estat de recerca sobre els inicis de la industrialització a Catalunya	
JAMES THOMSON	39
7. Sobre el paper ambivalent de la vinya en els estudis sobre el desenvolupament econòmic contemporani a l'Euroregió Pirineus-Mediterrània	
FRANCESC VALLS-JUNYENT	55
8. Estudis de convergència regional	
JOAN M. ESTEBAN	73

9. La geografia econòmica de la Unió Europea i el potencial de l'Euroregió Pirineus-Mediterrània XAVIER VIVES i LLUÍS TORRENS	85
10. Els factors de canvi del model urbà de Catalunya: elements per al debat PERE LLEONART	111
11. El debat sobre les relacions financeres entre Catalunya i Espanya. Els fluxos fiscals de Catalunya amb l'Administració central: dels estudis de la balança fiscal al debat sobre l'estat actual del finançament autonòmic GUILLEM LÓPEZ CASASNOVAS	127
12. Implicacions del dèficit fiscal per a la societat catalana JACINT ROS	147

ANNEX

Relació de premis, autors, obres premiades, jurats i dates dels premis Catalunya d'Economia i Societat Catalana d'Economia	153
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

Presentació

Joan Elias

Secretari dels premis Catalunya d'Economia i Societat Catalana d'Economia

La Societat Catalana d'Economia (SCE), filial de l'Institut d'Estudis Catalans (IEC), dedicà la tarda del 5 de juny de 2007 a un dens exercici acadèmic de revisió d'alguns dels principals temes d'interès de l'economia als Països Catalans i dels Països Catalans. S'hi pretenien tres objectius: el primer, en l'àmbit estrictament acadèmic, copsar l'estat de la recerca en unes àrees d'interès determinades. El segon, aprofitar l'avinentsa de la celebració del centenari de l'Institut d'Estudis Catalans per a fer balanç de les tasques de difusió de la recerca i de l'aportació al debat en economia dutes a terme en el si de la SCE en els darrers trenta anys. Finalment, i no menys important, celebrar un acte festiu de trobada dedicat a tots els qui, d'una manera o una altra, donen suport a les activitats de la nostra SCE.

L'eix vertebrador d'aquesta jornada acadèmica i commemorativa foren els premis que cada any, des del 1991, lliura la nostra SCE: el Premi Catalunya d'Economia i el Premi Societat Catalana d'Economia. Vàrem convidar els premiats a fer un balanç del camí recorregut en les seves àrees de recerca i de les aportacions que des de la seva disciplina s'ofereixen al debat econòmic més general. La resposta va ser aclaparadora, ja que gairebé tots els guardonats es mostraren disposats a col·laborar-hi. Vàrem estructurar sis sessions diferents, que haurien pogut ser més si per raons organitzatives i de coherència de continguts s'hagués cregut convenient. Això va significar mobilitzar una dotzena de ponents i sis moderadors de la sessió, tots els quals es bolcaren entusiàsticament a la seva tasca.

Com a colofó de la jornada, ponents i assistents es reuniren al final en un acte commemoratiu solemne, presidit pels presidents de l'IEC, de la SCE i de Caixa Catalunya, entitat patrocinadora dels premis des de la seva creació. Dues personalitats destacades del món acadèmic i entranyablement unides al decurs de la vida de la SCE i de l'IEC, Joaquim Muns i Andreu Mas-Colell, glossaren els premis de la SCE, així com el present i el futur de la recerca en economia a Catalunya.

Aquest llibre pretén deixar constància d'aquest esdeveniment i servir també com a al·licient per a continuar, millorar i aprofundir la tasca engegada per les juntes respectives que han gestionat la SCE, no només en l'àmbit del premis, sinó igualment en les moltes altres activitats que aquesta porta a terme.

Abreviacions

AENA	Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea, SA	IS	índex de saturació
AMB	àrea metropolitana de Barcelona	ITER	Instituto Tecnológico y de Energías Renovables
AVE	alta velocitat espanyola	IVA	impost sobre el valor afegit
CEE	Comunitat Econòmica Europea	IVIE	Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas
CEMFI	Centro de Estudios Monetarios y Financieros	LOFCA	Llei orgànica de finançament de les comunitats autònomes
CIE	<i>Cuadernos de Información Económica</i>	NACE	nomenclatura d'activitats econòmiques a les comunitats europees
CREI	Centre de Recerca en Economia Internacional	NUTS2	nomenclatura estadística d'unitats territorials
CSIC	Consell Superior d'Investigacions Científiques	OCDE	Organització per a la Cooperació i el Desenvolupament Econòmics
ENDESA	Empresa Nacional de Electricidad, SA	pc	per capita
EURPM	Euroregió Pirineus-Mediterrània	PIB	producte interior brut
EURPMV	Euroregió Pirineus-Mediterrània i Comunitat Valenciana	PITC	Pla d'Infraestructures del Transport de Catalunya
FECSA	Forces Elèctriques de Catalunya, SA	R+D	recerca i desenvolupament
FEDEA	Fundación de Estudios de Economía Aplicada	R+D+I	recerca, desenvolupament i innovació
FCI	Fons de Compensació Interterritorial	RENFE	Red Nacional de los Ferrocarriles Españoles
FGC	Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya	RMB	regió metropolitana de Barcelona
FIES	Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social	SCE	Societat Catalana d'Economia
FUNCAS	Fundación de las Cajas de Ahorros	SCEJES	Societat Catalana d'Estudis Jurídics, Econòmics i Socials
GSE	<i>Graduate School of Economics</i>	SCI	<i>Science Citation Index</i>
hab.	habitant	SEAT	Sociedad Española de Automóviles de Turismo
HPO	habitatge de protecció oficial	SFCS	Secció de Filosofia i Ciències Socials de l'Institut d'Estudis Catalans
HUNOSA	Hulleras del Norte, SA	SPA	poder adquisitiu estàndard
IAE	Institut d'Anàlisi Econòmica	SSCI	<i>Social Sciences Citation Index</i>
ICOM	Consell Internacional de Museus	TER	tren espanyol ràpid
IEC	Institut d'Estudis Catalans	TIC	tecnologies de la informació i la comunicació
IDESCAT	Institut d'Estadística de Catalunya	UAB	Universitat Autònoma de Barcelona
IGSOC	International Graduate School of Catalonia	UB	Universitat de Barcelona
IMDEA	Instituto Madrileño de Estudios Avanzados	UdG	Universitat de Girona
INE	Institut Nacional d'Estadística		
IPC	índex de preus de consum		
IRPF	impost sobre la renda de les persones físiques		

UdL	Universitat de Lleida	UPF	Universitat Pompeu Fabra
UE	Unió Europea	URV	Universitat Rovira i Virgili
UOC	Universitat Oberta de Catalunya	VAB	valor afegit brut
UPC	Universitat Politècnica de Catalunya	VAR	vector autoregressiu

**Programa de la Jornada Acadèmica
i Commemorativa de la Societat
Catalana d'Economia**

Jornada Acadèmica i Commemorativa de la Societat Catalana d'Economia APORTACIONS A LA RECERCA I AL DEBAT EN ECONOMIA A CATALUNYA

PROGRAMA

15.30 h - Recepció dels participants

Sala Pere Coromines

15.45 h - Presentació del programa

PERE PUIG, president de la Societat Catalana d'Economia

JOAN ELIAS, secretari del Premis SCE i Catalunya d'Economia

Sessions acadèmiques

16 h a 17.15 h - PART PRIMERA

Sala Pere Coromines – Sessió 1

Estudis d'història econòmica sectorials a Catalunya

Ponència: *L'estat de recerca sobre els inicis de la industrialització a Catalunya*

JAMES THOMSON, Universitat de Sussex

Ponència: *Sobre el paper ambivalent de la vinya en el desenvolupament econòmic contemporani a l'Euroregió Pirineus-Mediterrània*

FRANCESC VALLS, Universitat de Barcelona

President-moderador: CARLES SUDRIÀ, Universitat de Barcelona

Sala Nicolau d'Olwer – Sessió 2

El desenvolupament i la convergència regional a Europa i Espanya

Ponència: *Recerca desenvolupada en el camp dels estudis de convergència regional*

J. M. ESTEBAN MARQUILLAS, Universitat Autònoma de Barcelona, IAE-CSIC

Ponència: *Noves aportacions als estudis dels desequilibris regionals*

ÁNGEL DE LA FUENTE, Universitat Autònoma de Barcelona, IAE

President-moderador: JOSEP LLUÍS RAYMOND BARÀ, Universitat Autònoma de Barcelona

Sala Pi i Sunyer – Sessió 3

L'anàlisi cost-benefici en l'estudi de les infraestructures en àrees urbanes

Ponència: *Estat de les recerca i de les aplicacions en estudis C-B en l'àmbit de les grans inversions en infraestructures*

PERE RIERA, Universitat Autònoma de Barcelona

Ponència: *Alguns elements de debat respecte a la connectivitat interurbana de Catalunya*

GERMÀ BEL, Universitat de Barcelona

President-moderador: ARTUR SAURÍ, Societat Catalana d'Economia

17.15 h a 17.30 h - Pausa-cafè

17.30 h a 18.45 h - PART SEGONA

Sala Pi i Sunyer – Sessió 4

Desenvolupament de les ciutats i les grans àrees urbanes de Catalunya

Ponència: *Globalització i geografia econòmica de les regions de la UE*

XAVIER VIVES, IESE i ICREA-UPF

Ponència: *Els factors de canvi del model urbà de Catalunya: elements per al debat*

PERE LLEONART, Gabinet d'Estudis Econòmics

President-moderador: FRANCESC HOMS FERRET, Consultoria RJCE

Sala Pere Coromines – Sessió 5

El debat sobre les relacions financeres entre Catalunya i Espanya

Ponència: *Els fluxos fiscals de Catalunya amb l'Administració central: dels estudis de la balança fiscal al debat sobre l'estat actual del finançament autonòmic*

GUILLEM LÓPEZ CASASNOVAS, Universitat Pompeu Fabra

Ponència: *Algunes consideracions sobre les balances fiscals*

JACINT ROS HOMBRAVELLA, Universitat de Barcelona

President-moderador: ALEXANDRE PEDRÓS, Universitat de Barcelona

Sala Nicolau d'Olwer – Sessió 6

Estat actual dels estudis sobre el sectors regulats: el cas de l'energia elèctrica

Ponència: *El sector elèctric espanyol*

IGNASI NIETO, Ministeri d'Indústria

Ponència: *La regulació del sector d'energia elèctrica*

JOAN BATALLA, Comissió Nacional de l'Energia

President-moderador: XAVIER MENA, ESADE

18.45 h a 19.15 h - Pausa-cafè

Acte commemoratiu solemne

19.15 h - Sala Pere Coromines

Salutació i benvinguda

PERE PUIG, president de la Societat Catalana d'Economia

SALVADOR GINER, president de l'IEC

NARCÍS SERRA, president de Caixa Catalunya

Breu glossa històrica dels premis de la Societat Catalana d'Economia

JOAQUIM MUNS, IEC i Universitat de Barcelona

Present i futur de la recerca en economia a Catalunya

ANDREU MAS-COLELL, IEC i Universitat Pompeu Fabra

Agraïments i clausura

20.30 h - Jardí Mercè Rodoreda

Còctel commemoratiu

Imatges de la Jornada Acadèmica



Taula de l'acte commemoratiu solemne (d'esquerra a dreta): Joaquim Muns, Narcís Serra, Salvador Giner, Pere Puig i Andreu Mas-Colell.



Assistents a l'acte commemoratiu solemne.



Assistents a l'acte commemoratiu solemne.



Pausa-cafè al pati de la Casa de Convalescència.



Pausa-cafè al pati de la Casa de Convalescència.



Pausa-cafè al pati de la Casa de Convalescència.



Pausa-cafè al pati de la Casa de Convalescència.



Sessió sobre estudis d'història econòmica sectorials a Catalunya, amb Francesc Valls (esquerra), James Thomson (dreta) i Carles Sudrià (moderador).



Sessió sobre l'anàlisi cost-benefici en l'estudi de les infraestructures en àrees urbanes, amb Pere Riera (esquerra), Germà Bel (dreta) i Artur Saurí (moderador).



Sessió sobre el desenvolupament i la convergència regional a Europa i Espanya, amb J. M. Esteban Marquillas (centre), Àngel de la Fuente (dreta) i Josep Lluís Raymond Barà (moderador).



Sessió sobre desenvolupament de les ciutats i les grans àrees urbanes de Catalunya, amb Xavier Vives (esquerra), Pere Lleonart (dreta) i Francesc Homs (moderador).



Assistents a la sessió sobre desenvolupament de les ciutats i les grans àrees urbanes de Catalunya.



Sessió sobre el debat de les relacions financeres entre Catalunya i Espanya, amb Guillem López Casasnovas (esquerra), Jacint Ros Hombravella (dreta) i Alexandre Pedrós (moderador).



Sessió sobre l'estat actual dels estudis sobre els sectors regulats: el cas de l'energia elèctrica, amb Ignasi Nieto (centre), Joan Batalla (dreta) i Xavier Mena (moderador).

Intervencions en l'acte commemoratiu solemne

1. Una incursió en els nostres orígens i en la nostra història

Pere Puig

President de la Societat Catalana d'Economia

Permeteu-me que saludi ben cordialment, i en primer lloc, tant el president de l'Institut d'Estudis Catalans (IEC), el senyor Salvador Giner, com el president de Caixa Catalunya, el senyor Narcís Serra, que avui ens acompanyen i a qui molt agraïm la seva presència en aquest acte acadèmic i commemoratiu. Una salutació i un agraïment que faig extensius, de tot cor, a tots els ponents, a la Junta de la Societat Catalana d'Economia (SCE) i als organitzadors, i també a tots els qui sou aquí amb nosaltres i heu decidit participar en les diverses sessions de la present jornada.

Com a president de la SCE a mi em toca ara dirigir-vos unes paraules. Com us podeu imaginar, aquestes no poden ser més que de joia i d'agraïment, en un acte que, en primer lloc, té un caràcter eminentment festiu. Una joia i un agraïment que espero que són compartits per tots vosaltres i per moltes de les persones que avui no es troben aquí, però que ens han manifestat que voldrien haver-nos pogut acompanyar.

Aquesta jornada, en què commemorem la creació de dos premis d'economia de la nostra Societat —el Premi Catalunya d'Economia, aparegut l'any 1991, i el Premi Societat Catalana d'Economia, creat l'any 1996—, ens ofereix, més enllà de ser el motiu que ens ha portat a aplegar-nos en aquesta bonica Sala Pere Coromines, una ocasió important de reflexió acadèmica. Ens permet, en certa manera, establir un balanç i, a més, intercanviar diversos coneixements i experiències al voltant dels temes suscitats pel conjunt dels bons treballs guardonats al seu moment. A la vegada, però, constitueix una oportunitat que ens porta a celebrar el que jo m'atreveria a qualificar com una festa extraordinària al voltant d'unes iniciatives que mereixen reconeixement.

Penso que és raonable manifestar-vos públicament, en veu alta, la nostra satisfacció per l'itinerari recorregut fins aquí. A la vegada cal afegir-hi la nostra convicció que, comptant amb el mateix entusiasme i, no cal dir-ho, amb els importants ajuts rebuts, estem segurs de poder continuar endavant en l'itinerari recorregut pel que fa als dos premis que avui commemorem. Deixeu-me manifestar, en nom de tothom, el nostre profund reconeixement pels ajuts i per les expressions de suport rebuts. En primer lloc, sens dubte, ens hem de dirigir a l'IEC, l'entitat que avui ens acull en l'esplèndid marc del seu centenari. En segon lloc, i de manera molt especial, dirigeixo el nostre agraïment a Caixa Catalunya per l'important i generós patrocini que ens ha atorgat —i que ens continua atorgant. Aquesta entitat financera, com tots sabeu, és la que ha anat patrocinant els dos premis des del moment de la seva creació. Una entitat que avui és representada pel seu president, economista i membre de la SCE, el senyor Narcís Serra, que ens acompanya en aquest acte.

Permeteu-me tornar a expressar el meu agraïment, per la seva presència entre nosaltres, al nostre president, el senyor Salvador Giner. Ell deté actualment la màxima representació de la institució que avui ens acull, una institució de què nosaltres formem part com a societat filial des de fa molts

anys i amb la qual hem compartit en el passat i avui compartim —potser més que mai— uns fets i uns esdeveniments molt notables.

Precisament la constatació de la vinculació creixent de la nostra Societat en el conjunt de la vida acadèmica de l'IEC i el fet mateix de la nostra presència en el programa d'actes de la celebració del seu primer centenari han estat el que m'ha portat a tractar de revisar i de plantejar-vos un repàs mínim —potser fins i tot esquemàtic— de quins han estat alguns fets bàsics de la història de la nostra Societat dins del conjunt d'aquella institució científica. No seran més que algunes pinzellades sobre una part de la llarga tasca feta. Procuraré destacar-ne, en particular, quins han estat els orígens i quins els veritables protagonistes de la creació i la posada en marxa efectives dels dos premis que avui commemorem.

L'any 1968 fou creada, dins de l'IEC, la Secció de Filosofia i Ciències Socials (SFCS), com a desdoblament de l'antiga Secció de Ciències, amb la missió d'estudiar la filosofia, el dret, l'economia, la sociologia, la geografia humana i algunes altres disciplines afins, segons ens indica l'*Anuari* de la SCEJES de 1977-1978.

Entre els membres de la dita SFCS, a més del seu president, el conegut jurista senyor Ramon Faus i Esteve, figuraven com a membres numeraris els economistes Joan Sardà i Dexeus (1968) i Ramon Trias Fargas (1968), i com a membres adjunts, els economistes Josep M. Muntaner Pascual (1979) i Carles A. Gasòliba i Böhm (1979), aquest darrer amb funcions de secretari de la Secció.

Si hom consulta, però, unes pàgines més endavant, el mateix *Anuari* de la SCEJES del curs acadèmic 1977-1978, s'assabenta que, a partir de l'any 1913 i fins a l'any 1979, l'IEC ja havia anat creant tot un seguit de fins a tretze societats filials del mateix IEC, dependents d'una o d'algunes de les seves seccions, per tal de possibilitar la incorporació d'estudiosos —es diu literalment— a les empreses o les tasques científiques que pretenia desenvolupar la institució esmentada.

L'any 1951 (concretament el 13 d'octubre) ja hi apareix esmentada la SCEJES (la setena en ordre cronològic dins d'una llista en què figuren en els primers llocs la Societat Catalana de Biologia (1913), la Institució d'Història Natural (1915), la Societat Catalana de Filosofia (1923), la Societat Catalana de Ciències Físiques, Químiques i Matemàtiques (1931), la Societat Catalana de Geografia (1935) i la Societat Catalana d'Estudis Històrics (1946).

A la darreria de l'any 1977 hom constituí, per fi, una comissió gestora per a engegar de nou un conjunt d'activitats de la Secció d'Economia que s'havia de crear dins de la dita SCEJES amb l'objectiu d'agrupar «tots els economistes de llengua catalana que treballen en l'estudi i la recerca de l'economia, en qualsevol de les seves branques, amb un especial interès en les temàtiques econòmiques relatives als Països Catalans».

En el Ple de la Junta General de la Secció de l'any 1979 s'aprovà la següent Junta de Govern de la Secció d'Economia de la SCEJES (la qual, de fet, constitueix la primera Junta de Govern de la Secció que havia de deixar pas a la creació del que avui és la nostra pròpia entitat, la Societat Catalana d'Economia). En foren membres: com a president, Josep M. Muntaner Pascual (1979-1983); com a secretari, Carles Gasòliba i Böhm (1979-1980); com a tresorer, Carles Camps i García (1979-1980); com a vocals, Humbert Sanz i García, Francesc Homs i Ferrer, Juan Molina, Alexandre Checchi i Frederic Ribas i Massana; i com a delegat de l'IEC, Ramon Faus i Esteve.

Foren encara presidents i vicepresident de la Secció d'Economia de la SCEJES durant els sis anys compresos entre 1979 i 1985, a més del mateix J. M. Muntaner, Antoni Serra Ramoneda i Joaquim Muns i Albuixech. Com a secretaris i tesorers, hi actuaren al llarg d'aquest període Joan Ignasi Puigdollers, Francesc Homs, Carles Camps i, per fi, Humbert Sanz. Hi actuà com a delegat de l'IEC el senyor Ramon Faus i Esteve.

El dia 9 de juliol de 1986 (en el VI Ple anual) s'aprovaren els nous Estatuts de la nova SCE i més tard (el 30 de juny de 1987), avui fa pràcticament vint anys, se n'aprovà també el Reglament. La presidència i la vicepresidència de la SCE en aquesta etapa foren compartides per Antoni Serra Ramoneda i Joaquim Muns Albuixech. Tant el Reglament com els Estatuts diuen: «La Societat Catalana d'Economia, filial de l'IEC i adscrita a la Secció de Filosofia i de Ciències Socials, és una societat acadèmica, creada per fomentar l'estudi i la recerca econòmica i procurar-ne la difusió i el seu àmbit natural de projecció s'estén a les terres de llengua i cultura catalanes.»

Una junta renovada en el IX Ple anual de 20 de desembre de 1989 fou ja presidida per Joaquim Muns i Albuixech (1987-1993) i com a vicepresident hi figurà Josep Jané (1989-1993). A partir de l'any 1993 Josep Jané passà a ser el nou president fins al 15 de març del 2001. Josep Vergés fou el secretari d'aquestes diverses juntes fins a la seva renúncia l'any 2006, en què Eduard Arruga passà a ocupar el seu lloc. Humbert Sanz continua essent-ne l'actual tresorer. Hi actuaren en aquesta etapa com a delegats de l'IEC, primer, el senyor Carles Gasòliba i, més tard, el senyor Lluís Figa i Faura. Avui en dia qui ocupa aquest lloc és el nostre amic i antic president, el senyor Joaquim Muns Albuixech.

En la nova etapa de la SCE que s'inicià l'any 1987, es varen crear els dos premis que precisament avui celebrem. El primer fou el Premi Catalunya d'Economia, creat l'any 1991, quan la nostra Societat era presidida per Joaquim Muns i Albuixech i n'era vicepresident Josep Jané; Josep C. Vergés n'era el secretari. El segon fou el Premi Societat Catalana d'Economia, creat en l'etapa de la presidència de Josep Jané, en la qual el vicepresident era Pere Puig i Bastard, i encara secretari, Josep C. Vergés.

Amb un autèntic goig avui ens trobem reunits tots plegats aquí per celebrar en una mateixa jornada, commemorativa i acadèmica, un acte acadèmic en què pretenem retre un homenatge merescut als qui foren els creadors dels dos premis esmentats, els presidents professors Joaquim Muns i Josep Jané, que avui ens acompanyen i als qui —conjuntament amb ells— durant tants anys s'han esforçat en aquesta tasca. Volem recordar sobretot els qui ens han anat prestant el seu ajut i la seva comprensió per a fer possible que aquestes dues iniciatives, que avui ja tenen més de quinze anys, continuïn essent una realitat. Seguirem mantenint aquests fruits —no en tingueu cap dubte— i procurarem seguir estimulant tant la recerca com el debat acadèmic i professional, a casa nostra, entre la gent dels més diferents àmbits que treballa en l'extens i encoratjador camp de l'economia.

Deixeu-me acabar dient que us agraeixo —us agraim tots els organitzadors— la vostra amable presència avui aquí entre nosaltres. Vagin també dirigits el nostre agraïment i la nostra renovada felicitació als antics guardonats, als membres dels diferents jurats i als components de les juntes anteriors de la nostra Societat. I també expresso el nostre reconeixement a les autoritats de l'IEC, al president de Caixa Catalunya i als altres bons amics que heu decidit d'acompanyar-nos.

Moltes gràcies a tothom per la vostra assistència i pel fet d'haver col·laborat a fer possible una celebració per a nosaltres ben entranyable i certament important. El nostre agraïment més cordial va

dirigit també a tots els qui hi han aportat el seu esforç —ponents, organitzadors i personal de secretaria i manteniment de l'IEC— i que amb la seva contribució efectiva han fet possible la realització efectiva d'aquesta jornada.

Molt agraït a tothom, un cop més. La meva petició a tots vosaltres ara —els assistents que són a la sala i als ponents— és seguir contribuint amb la vostra participació activa a l'èxit de les parts següents d'aquesta jornada.

2. Intervenció del president de l'Institut d'Estudis Catalans

Salvador Giner

President de l'Institut d'Estudis Catalans

És un privilegi i un alt honor dirigir-vos la paraula en ocasió de l'acte solemne que clausura la Jornada Commemorativa que la Societat Catalana d'Economia, filial de l'Institut d'Estudis Catalans, ha celebrat avui. Una jornada de caràcter científic que s'emmarca en les celebracions del I Centenari de l'Institut d'Estudis Catalans, dedicada a analitzar l'estat de la recerca en alguns grans temes de l'economia regional i catalana, entre els quals s'han abordat la competitivitat i els desequilibris exteriors, el medi ambient, el finançament autonòmic, els desequilibris regionals i els problemes relatius a la pobresa i a la desigualtat en el repartiment de la renda.

És força significatiu que els temes que han vertebrat les sessions hagin estat escollits a partir de les obres premiades per la Societat Catalana d'Economia al llarg de més de quinze anys de la seva existència. Encara ho és més que la major part dels ponents al llarg de les sis sessions acadèmiques desenvolupades aquesta tarda hagin estat els mateixos premiats. Aquesta és una demostració tant de la maduresa que han adquirit els premis Catalunya d'Economia i Societat Catalana d'Economia com del seu ampli i diversificat abast científic, la qual cosa els dona una dimensió molt notable.

El president de la Societat Catalana d'Economia, Pere Puig, a qui agraeixo les seves amables paraules amb relació a l'Institut d'Estudis Catalans i a la meva persona, ha glossat a bastament la història de la Societat des de la seva creació. Les seves paraules palesen l'esperit que els impulsors de l'Institut d'Estudis Catalans van concebre quan es creà aquesta institució amb un visió del país moderna, nacional, universalista i orientada cap al progrés. Aquella generació del Noucentisme va saber fer de l'Institut d'Estudis Catalans l'acadèmia del més alt nivell en la ciència i el coneixement. Aquesta institució actualment s'estructura en cinc seccions —la Secció Històrico-Arqueològica, la Secció Filològica, la Secció de Ciències i Tecnologia, la Secció de Ciències Biològiques i la Secció de Filosofia i Ciències Socials— i dos-cents trenta membres actius, i en vint-i-sis societats filials i més de vuit mil cinc-cents socis de tots els territoris de llengua i cultura catalanes. L'Institut pretén ésser part essencial de la vida acadèmica i en aquest sentit constato que el dinamisme de la Societat Catalana d'Economia satisfà aquesta aspiració.

És doncs per a mi una gran satisfacció la celebració d'aquest acte, plenament inscrit en l'esperit de les activitats que commemoren els cent anys d'existència de l'acadèmia nacional catalana, centenari que s'obrí amb tota solemnitat amb la sessió acadèmica celebrada al Palau de la Música Catalana, el dia 16 d'octubre de 2006, i que es desenvolupa al llarg de setze mesos. Ara que commemorem el seu primer segle de vida, l'Institut d'Estudis Catalans referma el mateix esperit empenedor, ambiciós i universalista que va moure els seus fundadors l'any 1907. Ho continuarà fent amb la mateixa vitalitat, convicció, compromís i amor al país, tot adaptant-se a les demandes de la societat moderna, des de la renovació de les matèries objecte dels seus estudis fins a la utilització de les

últimes tecnologies en el tractament de la informació. L'Institut d'Estudis Catalans ha entrat en el segle XXI i en la seva segona centúria amb una nova empenta, sabent què vol i cap a on va. Cap a on anem. L'anima un esperit digne del seu passat. Esperonat per aquest passat, l'Institut guaita avui vers el futur. El món modern depèn cada cop més de la ciència i del coneixement objectiu en tots els camps. Per aquest motiu, la nostra acadèmia ha entrat en una nova fase expansiva, com a lloc de trobada de les nostres institucions universitàries i de recerca, com a veritable àgora de la comunitat científica catalana on millor es desenvolupa la conversa racional i crítica amb què progressa el coneixement, com a plataforma transversal per al coneixement cívic de la ciència i la cultura. Des d'aquesta perspectiva animo la Societat Catalana d'Economia a continuar exercint la seva magnífica labor.

3. Intervenció del president de Caixa Catalunya

Narcís Serra

President de Caixa Catalunya

En primer lloc, vull agrair molt sincerament al president de l'Institut d'Estudis Catalans, el senyor Salvador Giner, i al president de la Societat Catalana d'Economia, el senyor Pere Puig, l'oportunitat que em brinden de ser avui aquí. Certament, és un motiu de gran satisfacció participar en un acte tan significatiu en la trajectòria de la Societat Catalana d'Economia i del mateix Institut d'Estudis Catalans, el qual, després de cent anys d'existència, mostra un nivell de vitalitat acadèmica, científica i cultural certament extraordinari.

També vull agrair les amables paraules del president sobre la col·laboració de Caixa Catalunya amb la Societat Catalana d'Economia i, particularment, amb els premis que aquesta atorga. En aquest cas, però, crec sincerament que qui ha d'estar especialment agraïda és Caixa Catalunya per haver tingut l'oportunitat de participar des de l'inici en aquests premis de prestigi tan reconegut.

Vull, així mateix, felicitar la Societat Catalana d'Economia perquè ha promogut i ha organitzat la magnífica jornada acadèmica d'avui, que ha estat una mostra més de la capacitat d'aquesta Societat per generar aportacions de primer nivell per al progrés de les diverses disciplines del coneixement al país, en aquest cas concret en l'àmbit de l'economia a Catalunya. Correspon igualment fer ressaltar amb satisfacció la iniciativa presa de publicar en un llibre el contingut de les ponències presentades en aquesta jornada, cosa que permetrà estendre molt més la repercussió de les aportacions que aquí s'han fet al debat econòmic del país.

I un altre motiu de satisfacció de participar en la cloenda d'aquesta magnífica jornada és, evidentment, tenir l'oportunitat de sentir les intervencions que tot seguit faran el doctor Joaquim Muns i el doctor Andreu Mas-Colell. Serà, sens dubte, un plaer, com sempre, escoltar-los. Vist des de la perspectiva de president de Caixa Catalunya, haig de dir, a més, que en aquest cas els temes escollits pels professors Muns i Mas-Colell per a les exposicions respectives són temes que en la nostra entitat sentim molt propers.

Efectivament, el doctor Muns parlarà sobre la història dels premis de la Societat Catalana d'Economia, premis als quals estem fortament vinculats, atès que Caixa Catalunya, com s'ha dit, els ha patrocinat i ha format part del jurat des que començaren a concedir-se: des del 1991 el Premi Catalunya d'Economia, que s'atorga cada any senar a la millor obra sobre economia catalana, i des del 1996 el Premi Societat Catalana d'Economia, que s'atorga els anys parells i que guardona la millor obra d'economia general feta als Països Catalans.

El doctor Mas-Colell ens parlarà sobre el present i el futur de la recerca en economia a Catalunya, àmbit que a Caixa Catalunya també sentim com a propi i en el qualensem tenir una presència encara més activa en el futur immediat gràcies als nous projectes que tenim en fase de desenvolupament relacionats amb la recerca, entre els quals es destaca, d'una manera especial, la creació

d'una nova línia, dins la nostra Obra Social, destinada específicament a donar suport a la recerca, al desenvolupament i a la innovació. Aquesta nova línia d'actuació social, coherent amb el nostre compromís d'entitat socialment responsable, s'ocuparà d'ajudar a la recerca al país en diversos àmbits del coneixement, entre els quals, indubtablement, el de l'economia tindrà un paper predominant.

Res més sinó agrair a tots vostès la seva atenció i al president de l'Institut d'Estudis Catalans i al president de la Societat Catalana d'Economia la gentilesa de convidar-nos a participar en aquesta magnífica jornada.

4. Breu glossa històrica dels premis de la Societat Catalana d'Economia

Joaquim Muns

Institut d'Estudis Catalans i Universitat de Barcelona

Vull donar les gràcies, en primer lloc, al president de la SCE per haver-me invitat a parlar de la història dels nostres premis. També vull agrair als companys de la taula i a tots vostès la seva presència i el seu suport, ambdós molt importants en la història dels premis esmentats.

La meua missió és parlar-los del Premi Catalunya d'Economia, instaurat el 1991 i que, des del 1996, s'alterna amb el Premi Societat Catalana d'Economia. El primer és destinat a guardonar un treball de gran qualitat sobre l'economia dels Països Catalans escrit per catalans o no catalans. El segon guardó és per a l'investigador —dels Països Catalans— que presenti una aportació sobre un tema econòmic de qualsevol àmbit temàtic o qualsevol àrea geogràfica. Per tant, són dos premis complementaris i han esdevingut —és satisfactori dir-ho— els més importants i valorats en l'àmbit de l'economia als Països Catalans.

Aquest era el nostre objectiu i, si l'hem assolit, és per la tasca de moltes persones i per la generositat i pel suport material de Caixa Catalunya. A tothom, moltes gràcies.

Per què vàrem instituir aquests premis? En primer lloc, la maduresa i la vitalitat de la SCE ens oferien la possibilitat de fer un pas endavant en l'àmbit social i cercar, d'aquesta manera, la complicitat dels investigadors de l'economia tant d'aquí com de fora.

En segon lloc, vàrem creure que aquesta crida social havia d'anar destinada a un objectiu triple: reconèixer la tasca feta pels millors investigadors de la nostra economia, premiar-los i, per tant, estimular-los. L'instrument més adient per aconseguir aquesta tríada d'objectius va ser l'establiment dels nostres premis; i em plau molt dir, vista l'experiència, que crec que no ens vàrem equivocar.

El reconeixement de l'obra o de la tasca feta és, sense dubte, la base de qualsevol premi, i també, com he dit, dels nostres. Sabem que la investigació entre nosaltres ni té gaires estímuls ni, al mateix temps, gaire reconeixement social. D'alguna manera, amb els nostres dos premis vàrem voler trencar, dintre de les nostres possibilitats, aquesta inèrcia tan negativa. I vàrem voler assenyalar el nostre reconeixement de la maduresa, entre nosaltres, de l'economia i de la comunitat dels seus investigadors.

El corollari d'aquest reconeixement s'ha traduït en els dos premis: el Premi Catalunya d'Economia i el Premi Societat Catalana d'Economia. Tots dos aporten un premi econòmic, però crec que, també molt important, un reconeixement científic que ja forma part destacada dels currículums.

Com vàrem organitzar aquests premis? De la millor manera que vàrem saber seguint els esquemes tradicionals. Val la pena que digui unes paraules sobre aquest aspecte.

Els premis són atorgats per un jurat de set persones, tant de persones de la Junta de la SCE com de fora. El president és el de la SCE. El jurat va renovant els seus membres d'una manera gradual mantenint sempre el nivell més alt possible.

Un cop rebudes les propostes i examinades les obres i els mèrits dels aspirants, la Junta de la SCE, constituïda en comitè *ad hoc*, selecciona cinc nominacions que envia al jurat, el qual centra la seva activitat sobre aquestes cinc obres. Es reuneix, delibera i per votacions successives arriba a la selecció del guanyador.

Voldria destacar i agrair la professionalitat, l'objectivitat i la netedat amb què actuen els jurats. Vull remarcar aquest aspecte perquè, malauradament, no tots els premis d'economia són respectats per la seva netedat. I crec que un premi, d'economia o del que sigui, només té sentit i mèrit si s'atorga atenent únicament i exclusivament els mèrits dels candidats.

La llista dels premiats, que vostès tenen en els dossiers, és ja llarga. És un conjunt de persones que han honorat el premi i la professió i sense excepcions han donat la raó als jurats. Voldria aprofitar l'avinentsa d'aquest acte per a recordar i felicitar tots els guardonats.

Hem volgut que els premis fossin lliurats en marcs diversos: institucions polítiques, universitats, institucions del món econòmic (la Llotja, cambres, col·legis professionals). I, a més, dintre de l'àmbit dels Països Catalans. Aquest enfocament ha permès donar a conèixer els premis de la SCE, divulgar la personalitat dels premiats, que han enaltit l'acte amb un discurs en rebre el premi, i cercar, en definitiva, la complicitat social per a reforçar el prestigi i l'abast dels premis.

Jo he estat membre dels jurats des del primer premi de 1991, quan l'esforç de la Junta de la SCE que presidia aleshores va arribar feliçment a posar en marxa el Primer Premi Catalunya d'Economia. I d'acord amb el president, Pere Puig, aquest és el meu darrer any com a membre dels jurats. També el procés de renovació del qual els he parlat m'ha d'arribar a mi. En aquest procés de sortida, voldria demanar tres coses com a prec «testamentari», si vostès m'accepten aquest terme.

En primer lloc, que no manqui als premis el suport de les institucions, sobretot de l'IEC, dintre del qual es desenvolupa la nostra activitat, i de Caixa Catalunya. De totes dues institucions hem rebut un suport total que els premis seguiran necessitant.

En segon lloc, que els jurats segueixin mantenint l'esperit i la seriositat que sempre els han caracteritzat.

En tercer lloc, que els premis es puguin seguir prestigiant gràcies a la tasca dels nostres investigadors, als quals en definitiva van destinats. Així aquests premis han d'aspirar sempre a ser el punt de trobada de la gratitud dels uns i de l'esforç dels altres. Aquesta és l'essència dels nostres premis.

Unes darreres paraules per a manifestar que voldríem que aquests premis i la tasca desenvolupada al seu voltant fossin un testimoni més de la vitalitat de l'IEC en el seu centenari, al qual volem aportar la nostra experiència en aquests premis i el nostre desig que continuïn sent una part important del Cartell de Premis de l'Institut.

5. Observacions sobre la recerca en economia a Catalunya

Andreu Mas-Colell

Institut d'Estudis Catalans i Universitat Pompeu Fabra

1. PRELIMINARS I REFERÈNCIES

En les observacions que vénen a continuació em referiré a l'àmbit acadèmic de l'economia, però en un sentit ampli i que s'encavalca extensament, per exemple, amb el d'administració d'empreses. Dono les gràcies a l'IEC per l'oportunitat de presentar-vos-les.

INSTITUT D'ESTUDIS CATALANS (1997). *Reports de la recerca a Catalunya: Economia*. Ed. a cura d'Antoni Serra i Ramoneda.

— (2004). *Reports de la recerca a Catalunya: Economia*. Ed. a cura d'Antoni Serra i Ramoneda.

JANÉ, Josep; PASCUAL I ESCUTIA, Jordi (2002). «Economia». A: FONT, Pere Lluís [coord.]. *Les idees i els dies: Un segle de filosofia i ciències socials als Països Catalans*. Barcelona. Enciclopèdia Catalana.

PONS, Jordi; TIRADO, Daniel (2004). «La recerca en economia a Catalunya». *Coneixement i Societat: Revista d'Universitats, Recerca i Societat de la Informació*, ISSN 1696-7380, núm. 4, p. 96-111.

2. L'ENTORN

A Catalunya, on es fa la recerca en economia?

— Hi ha departaments universitaris relacionats amb l'economia a totes les universitats, privades i públiques.

— Hi ha un bon nombre de centres de recerca de base pública, normalment en entorns universitaris, però, en general, no disposen de personal investigador estable propi. Hi ha dues excepcions importants: l'Institut d'Anàlisi Econòmica del Consell Superior d'Investigacions Científiques (IAE-CSIC) i el Centre de Recerca en Economia Internacional (CREI).

— En el sector privat, la recerca econòmica és comparativament menor. Així i tot, n'hi ha alguns centres. El de dimensió més gran és el de La Caixa.

— Una absència important és la de consultores econòmiques potents i utilitzadores de recerca.

— Els investigadors també estan organitzats en grups, xarxes i plataformes (un terme per designar les xarxes més extenses i amb més estructura).

3. NOMBRE DE INVESTIGADORS I PRODUCTIVITAT

Segons les memòries del sistema universitari de Catalunya, el nombre mitjà de catedràtics, titulars i catedràtics d'escola universitària de l'àmbit econòmic en el període 1990-1995 fou 311; el 2003 eren 425. A aquests caldria afegir els altres doctors a les universitats públiques en situacions con-

tractuals no funcionarial (contractes laborals permanents, contractes en vies de permanències, etcètera) o funcionarial (titular d'escola universitària [TEU]). I també els doctors que no estan afiliats a les universitats públiques.

És un nombre elevat i no hem de pensar que, encara que es volgués, es pogués reflectir a curt termini en un producte de recerca que pugui entendre's com el resultat d'una productivitat mitjana alta.

Però ho hem de voler? L'objectiu important, i per tant primer, és disposar d'un clúster de recerca amb massa crítica i d'alta qualitat.

4. LA INTERNACIONALITZACIÓ: DOCTORS

Estic raonablement segur que, en termes de l'origen del doctorat dels nostres professors i investigadors, l'economia és la disciplina més internacionalitzada entre totes les disciplines científiques a Catalunya.

Tenim a Catalunya com a mínim cent setanta doctors amb un doctorat de fora d'Espanya i que exerceixen a institucions de formació o recerca (és una estimació personal, no conec una base de dades sobre el particular. Convindria dur-la a terme). De fet, en aquest sentit (doctorat fora del propi país) alguns dels nostres departaments es compten entre els menys endogàmics d'Europa (vegeu A. Vega [2007], *Estudi sobre nivells d'endogàmia a departaments d'economia europeus*, UPF). Però aquí, i fins i tot en el sentit més dèbil de «doctorat extern a la pròpia universitat», la variació i el contrast entre departaments poden ser molt grans.

També estem força internacionalitzats en termes de professors i investigadors de fora d'Espanya, encara que el nombre sigui menor que l'anterior. Per exemple, entre els professors afiliats a la Barcelona GSE, que són noranta-set (curs 2006-2007), els que tenen un doctorat obtingut fora d'Espanya són vuitanta-cinc mentre que els professors d'origen no espanyol són trenta-tres.

En la direcció de l'oferta de estudis de doctorat també som segurament dels més internacionalitzats. Per exemple, fa uns quants anys, quan existia la International Graduate School of Catalonia (IGSOC), una institució que estimulava els doctorats en anglès i els donava suport, crec recordar que sis d'uns divuit eren de l'àmbit economia-empresa.

Pel que fa a la col·locació dels nostres doctors, tradicionalment hem tingut força èxit pel que fa a l'Amèrica llatina, però ara ja comencem a tenir-ne en unes altres àrees (vegeu Amir-Knauff, «Rankings of Economics Department Worldwide by the placement of Ph. D», *Discussion Paper* [Université Catholique de Louvain, Département des Sciences Économiques], núm. 41 [2005]). Per exemple, els dos programes de doctorat de referència de la Barcelona GSE han produït aquest darrer curs vint-i-un doctors. D'aquests, sis han obtingut feina en institucions espanyoles, quatre a l'Amèrica llatina, set a la resta d'Europa, tres als Estats Units i un a Austràlia.

5. LA INTERNACIONALITZACIÓ: IMPACTE DE LA RECERCA

La consideració internacional de la recerca econòmica que es fa a Catalunya és considerable. És, sens dubte, una de les disciplines científiques en què som més reconeguts. Així:

— A Drèze-Estevan, «Research and higher education in economics: can we deliver the Lisbon objectives?», *Journal of the European Economic Association* (2007), dues universitats catalanes queden entre les deu primeres a Europa (taula 7) i s'hi diu (nota 47 a peu de pàgina): «pooling the member universities brings [...] the Barcelona GSE to third place».

— Atenent el nombre total de publicacions a revistes de l'SSCI per al període 1981-2002, Catalunya estaria (comparada amb estats) en el lloc dissetè pel que fa a citacions (J. Camí, E. Suñén i R. Méndez-Vázquez [2004], *Estudi bibliomètric de la producció científica a Catalunya, 1994-2002: Distribució per àrees temàtiques, centres i sectors institucionals*, IMIM i UPF).

— Com a exemple, considerem la gran conferència anual d'economia d'Europa (European Economic Association i European Society Econometric Meetings) i, en particular, la corresponent a aquest any (2007), que se celebra a Budapest. Doncs bé: del total de vint-i-cinc ponències invitades els autors de les quals pertanyen a institucions europees (n'hi ha també vint que s'originen a centres dels Estats Units), en tenim cinc d'autors afiliats a universitats catalanes (i una més amb un coautor d'afiliació catalana). I de les aproximadament mil cinc-centes ponències presentades (però passades per un sedàs d'admissió força estricta) des d'arreu del món, les que tenen participació d'autors dels nostres centres són quaranta-cinc.

6. POSICIÓ DINS L'ESTAT

— L'informe de l'IEC del 2004 va detectar que, en termes d'un índex poc selectiu (total de pàgines publicades a revistes EconLit), una situació d'empat entre Catalunya i Madrid l'any 1996 (1.097 i 1.116 pàgines, respectivament) es convertia en avantatge de Madrid cap a 2002 (2.098 per 1.610 per a Catalunya), però amb una notable expansió de la resta d'Espanya (1996: 2.247; 2002: 4.923).

— En termes d'un índex més selectiu (pàgines publicades a les cinc revistes de més impacte: *American Economic Review*, *Quarterly Journal of Economics*, *Journal of Political Economy*, *Econometrica* i *Review of Economic Studies*), la situació comparativa és, en canvi, molt favorable a Catalunya, encara que també aquí es registri un augment de Madrid (però no de la resta d'Espanya). Del 2000 al 2003 hi ha trenta publicacions amb participació catalana d'un total de quaranta amb participació espanyola. Les originades a institucions de Madrid són quatre. Del 2004 al 2006 hi ha vint-i-tres publicacions amb participació catalana d'un total de trenta-cinc amb participació espanyola. Les originades a institucions de Madrid són ara vuit (preneu-ne nota: tot l'augment de Madrid es deu al CEMFI, el centre de formació i recerca promogut pel Banc d'Espanya). Les dades s'han recollit de la *Web of Knowledge*.

7. TENIM BRAIN-DRAIN?

En tenim, però en termes estàtics es tractaria més aviat de mobilitat que de *brain-drain*. Així:

— Per exemple: hi ha més de vint professors d'economia als Estats Units i al Canadà amb titulació (llicenciatura) d'universitats catalanes. I caldria afegir-hi els doctors que són a organismes internacionals i a centres de recerca.

— I, no cal dir-ho, n'hi ha molts a Europa (incloent-hi Espanya).

— Però també és cert que n'atruaiem de fora. Per exemple, dels noranta-set professors afiliats a la Barcelona *Graduate School of Economics* (GSE) cinquanta-un no tenen una llicenciatura d'una universitat catalana (d'aquests, trenta-tres no són espanyols de naixement).

— En termes estàtics, doncs, la situació és millor, per exemple, que la italiana.

Crec, però, que la foto estàtica ens pot portar a engany. La tendència és molt més fluida. L'èxit ens fa moure en un espai internacional extremament competitiu (en termes de condicions de treball, incloent-hi les salarials). Tornem, per exemple, als autors de la llista selectiva (corresponent al període 2000-2006). Els autors dels articles amb afiliació catalana són trenta-set (d'aquests, cinc són autors amb afiliació doble, a Catalunya i a fora). Dels autors d'aquests articles el juny del 2006 hem perdut o estem en procés de perdre: Luisa Fuster (Toronto), Antonio Cabrales (Carlos III), Melvyn Coles (Sussex), Massimo Motta (Bolonya), Diego Puga (IMDEA, Madrid), Gilles Saint-Paul (Tolosa de Llenguadoc), Jozsef Sakovics (Edimburg) i Michael Wolf (Zuric). És interessant constatar que no hem perdut cap dels catorze amb llicenciatures locals (encara que dos hagin passat a tenir afiliacions compartides).

8. IMPACTE INTERN

Quan un país disposa d'un sistema fort i diversificat de recerca econòmica, es presenta l'oportunitat, que no s'hauria de desapropitar, de fer-ho present en la reflexió sobre les seves realitats i els seus problemes econòmics, i, també, que ho faci contribuint-hi amb un nivell alt de qualitat i rigor. Sense això serà un sistema incomplet.

És clar que des de Catalunya aquesta tasca s'ha fet (en temes com la fiscalitat, la sanitat, el medi ambient, les infraestructures, la competitivitat...). Els premis que atorga l'IEC en són testimoni. Encara que sigui difícil quantificar-ne el resultat, la meua convicció és que caldria fer més i d'una manera més sistemàtica. Per exemple, el paper que han tingut institucions com l'IVIE, a València, o FEDEA o FIES, a Madrid, no ha tingut, fins ara, un paral·lel potent a Catalunya.

9. CONTRA L'UNIFORMISME

El nostre sistema universitari té una base uniformista. Per ser efectiu en el nou marc europeu d'ensenyament superior (Bolonya) i de recerca (Lisboa), hauria d'evolucionar amb rapidesa cap a un sistema d'estímul i acceptació plens de la diversitat. En el nostre àmbit, cada departament hauria de tenir objectius propis —que anessin més enllà de ser com els altres—, i aquests haurien d'orientar la seva política de personal (contractació i promoció) i de recerca (i de docència). En un bon sistema tothom ha d'aspirar a excel·lir, però no tothom ha d'aspirar a excel·lir en el mateix.

10. EL FINANÇAMENT DE LA NOSTRA RECERCA

El finançament de tot el personal investigador estable públic és de la Generalitat (amb l'excepció de l'IAE). El de becaris és de la Generalitat i del Govern central.

El gruix del finançament de projectes competitius és del Govern central. En llur obtenció hem gaudit de força èxit.

La consideració fonamental des del punt de vista de la recerca en economia és la següent: *s'ha arribat molt lluny amb una inversió global, pública i privada, que, en comparació amb altres disciplines, és moderada. Imagineu-vos el que podríem consolidar i on podríem arribar si la inversió, d'una manera progressiva, arribés a doblar-se.*

A la secció vinent es presenten propostes del que es podria fer en aquest cas.

11. PROPOSTES

1. Caldria dinamitzar i reestructurar els departaments universitaris. Per exemple, és evident que des de fa uns deu anys la Universitat de Barcelona (UB) està en una trajectòria de millora que ja es reflecteix en resultats i que ens ha d'alegrar a tots. Jo penso, però, que un llast important que aquesta universitat arrossega és la fragmentació departamental, fruit, és clar, de la seva història i de la pre-existència de les càtedres. En l'àmbit d'economia i empresa, la UB té deu departaments; la UAB en té tres; la URV, la UdG i la UdL en tenen dos, i la UPF només un.

2. Hauríem d'enfortir els centres de recerca que ja existeixen, així com, potser, crear-ne algun de nou (des del sector públic o privat) en els àmbits que incideixen sobre la formulació de les polítiques econòmiques públiques a Catalunya, l'Estat i Europa. Els centres de recerca són un complement del sistema universitari, però són un complement d'alta productivitat i són necessaris.

3. Caldria disposar d'una política de salaris que permetés, d'una manera seriosa, practicar la política que s'anomena de les tres erres: *retenir, recuperar i reclutar* talent del màxim nivell. Avui en dia, la impossibilitat de competir en aquesta dimensió és el nostre punt més dèbil per mantenir-nos a la punta. Sóc escèptic que això es pugui solucionar des del sector públic, però en canvi seria un projecte abordable en combinació amb el privat.

4. S'haurien d'enfortir els postgraus i els doctorats, així com la seva vocació internacional. Una mesura podria ser la disponibilitat de paquets estratègics de beques. Avui en dia en ciències socials les escoles graduades són els nuclis entorn dels quals es constitueixen les masses crítiques, els clústers de la recerca. Catalunya, en general, i Barcelona, en particular, estan molt ben situades per consolidar-se com un lloc capdavanter per a aquest tipus d'estudis.

En fi, tot això ens permetria parlar de tu a tu amb els millors sistemes de recerca econòmica d'Europa i del món.

12. EL CATALÀ I LA RECERCA EN ECONOMIA

És important que es llegeixi i s'escrigui sobre economia en català, i a un bon nivell tant tècnic com d'exigència intel·lectual.

La tipologia de publicacions en català amb un contingut avançat d'economia és la següent:

— Llibres de text: en particular, la UOC ha fet una tasca molt bona en aquest aspecte. Em permeto assenyalar la *Microeconomia* de Joaquim Silvestre, publicada el 2006, perquè es tracta de la meua especialitat (microeconomia), perquè és un llibre poc conegut i perquè és molt bo.

— Estudis monogràfics, publicats en forma de llibre (un cas força comú en història econòmica, per exemple) o de quaderns en sèries periòdiques (els *Papers d'Economia Industrial*, per exemple).

— Productes d'alta divulgació que ofereixen en català el resultat, orientat a un públic educat ampli, d'investigacions que, típicament, es publicaran en anglès. Seria el cas dels *Opuscles del CREI*, per exemple.

— Articles a revistes periòdiques: *Revista Econòmica de Catalunya*, *Anuari de la Societat Catalana d'Economia*, *Nota d'Economia*, *Recerques*... Cal felicitar les entitats promotores d'aquestes revistes pel servei que ens han fet publicant-les.

De tots els tipus de publicacions en necessitem més. En particular, em pregunto si l'activitat de recerca catalana no és ja prou important i prou diversificada per explorar (potser per l'IEC?) si no hi ha espai per a una altra revista acadèmica en llengua catalana que, probablement, combinés l'alta divulgació i la publicació de la millor recerca original centrada en els problemes econòmics d'interès més específicament català.

13. LES ALTRES CIÈNCIES SOCIALS

Acabo amb una observació: a l'economia com a disciplina li convé que les altres ciències socials es desenvolupin també amb força a Catalunya. D'aquesta manera realment podrem disposar d'un teixit, ara interdisciplinari, de gran potència en el marc europeu.

Sessions académiques

6. L'estat de recerca sobre els inicis de la industrialització a Catalunya¹

James Thomson

Universitat de Sussex

Fa vint anys, la recerca sobre els inicis de la industrialització a Catalunya, el tema que se m'ha encarregat avui, no era gaire activa. Els inicis havien quedat marginats i hom preferia l'acceleració després de l'establiment de la primera fàbrica de vapor —de Bonaplata, Rull i Vilaregut— el 1832. Albert Carreras se'n lamentava: «Malauradament, tot i la brillantor i el rigor de les aportacions de Pierre Vilar i de Ramon Grau i Marina López en relació amb les fàbriques d'indianes abans del 1808, el cert és que s'han acumulat les preguntes sobre els orígens i el primer desenvolupament de la indústria cotonera catalana fins al 1833, i les respostes encara són escasses.»²

La situació ha canviat radicalment des d'aquell moment. Les preguntes ara tenen respostes i noves preguntes han sorgit. Tant que fer-ne un repàs complet és impossible en el temps de què dispo. Així és que em limitaré als treballs referits a la indústria del cotó principalment i parlaré sobretot dels primers inicis, el període fins a 1808.

El catalitzador per a redreçar l'oblit d'aquest període podem dir que ha estat possible gràcies a la recerca d'Alejandro Sánchez. El punt de partida d'això fou la seva tesina sobre la família Rull, les activitats industrials de la qual foren emblemàtiques respecte a la industrialització catalana, ja que uniren el període de domini de la manufactura del segle XVIII —representada principalment per una concentració extraordinària d'empreses d'estampació d'indianes a Barcelona— i la transició del segle XIX al vapor, el teler mecànic i la selfactina. Els primers passos foren fets per Joan Rull Arnabau, que va reeixir en el pas del sector agrícola a la indústria —el seu pare havia seguit el seu rebesavi orfe en l'ocupació d'hortalà, que com ell mateix va començar en un Raval en aquells moments preindustrial i sense urbanitzar— rebent primer un aprenentatge de veler i llavors, el 1779, com a fabricant de colors, i abans d'agafar una feina com a fabricant en una manufactura d'estampació d'indianes de nova creació, la d'Anglès Rull i Cia., el 1783.

Aleshores vingueren, com ha demostrat Sánchez, cinc fases significatives en el desenvolupament de la trajectòria familiar. La primera fou deguda a la sortida de la família Anglès de la manufactura d'estampació d'indianes el 1792, fet que permeté a Rull Arnabau de convertir-se en el seu director únic i rebatejar-la amb el nom de Joan Rull i Cia.

La segona, cinc anys després, fou conseqüència d'una desinversió de la companyia pels seus socis capitalistes; això facultà els Rull a prendre possessió absoluta de la seva casa-fàbrica i del seu camp de blanqueig. Rull Arnabau era ara el seu propietari director, o amo, i donava feina a un fabricant. Havia experimentat una extraordinària mobilitat social que en aquella època, com Sánchez nota, «no sólo era posible sino frecuente».

1. Faig constar el meu agraïment a Josep Vergés per la seva amabilitat a fer la traducció d'aquest text.

2. *Revista Econòmica de Catalunya* (1987), p. 65-74. Es refereix a Pierre Vilar (1962), *La Catalogne dans l'Espagne moderne: Recherches sur les fondements économiques des structures nationales*, París, 3 v.; principalment a l'important article de GRAU i LÓPEZ (1974), «Empresari i capitalista a la manufactura catalana del segle XVIII. Introducció a l'estudi de les fàbriques d'indianes», *Recerques*, núm. 4, p. 19-57.

La tercera etapa va ser conseqüència de la resposta a la competència creixent que enfrontava filadors i teixidors de cotó independents: durant els primers anys del nou segle els Rull retiraren la seva participació en aquests processos, la seva empresa es convertí «en una fàbrica de acabados» i diversificaren les seves inversions comprant accions d'uns altres fabricants. S'anaven transformant —com tendien a fer els fabricants que progressaven— a l'estatus de comerciants, el progrés dels quals quedava documentat per l'evolució del títol professional que Rull Arnabau s'atorgava: fabricant d'indianes, fabricant d'indianes i comerciant i, finalment, simplement, «del comerç d'aquesta ciutat». La tàctica econòmica de diversificació, no obstant això, no va reeixir enmig dels anys de crisi que la indústria experimentava i la família va haver de suspendre pagaments el 1816 i procedir a un canvi d'enfocament per iniciativa de l'hereu, Joan Rull Camarasa, el qual consistia en un aprofundiment de la seva participació en la manufactura i a prendre una funció pionera en la modernització de la indústria. Varen establir una planta de filatura per força hidràulica al Ter, anomenada El Cotó, i el 1817 introduïren l'estampació amb cilindres a la seva fàbrica d'indianes de Barcelona.

La quarta fase consistí a fer possible que aquesta funció pionera comportés un important pas endavant amb la nova situació creada per la liberalització pel Govern britànic des de 1825 sobre l'exportació de tecnologia.³ Rull Camarasa havia rebut un estímul personal per a fer aquest pas, segons Sánchez, provinent de la seva experiència com a exiliat a França després del Trienni Liberal, la qual li va servir per a familiaritzar-se amb les millores que tenien lloc en la tecnologia tèxtil del nord d'Europa. Entre 1826 i 1827 es va associar amb mercaders de Liverpool en una empresa d'importació de maquinària i a partir de 1830 varen ajuntar els seus esforços amb els intents paral·lels d'importar tecnologia que duïen a terme Joan Vilaregut i la família Bonaplata, havent obtingut el privilegi d'introduir màquines filadores el 1829 i havent llogat la manufactura pertanyent a la família Torres Amat al costat del pont que du a la població de Sallent, on, des del 1817, operaven els fabricants de llana Pau Miralda i Cia., per instal·lar-hi aquesta maquinària.

Continuant amb aquest Josep Bonaplata —que, segons Roser Solà Montserrat, juntament amb Albert Benet i, sobretot, Jordi Nadal, són els agents responsables per a aclarir encara més aquesta successió d'esdeveniments des que Sánchez va escriure la seva tesina—, «molt inquiet», anà a Anglaterra en companyia de Joan Rull per familiaritzar-se amb la maquinària anglesa i comprar-ne, col·locà un aprenent català en una empresa cotonaire anglesa adient i prengué la decisió d'establir la fàbrica Bonaplata.⁴

Sánchez va fer seguir aquesta tesina, el 1987, amb la seva tesi doctoral *Los fabricantes de algodón de Barcelona, 1772-1839*.⁵ Dos anys després publicava una posada al dia de les seves investigacions titulada *La era de la manufactura algodonera en Barcelona, 1736-1839*, la qual serveix efectivament com una agenda per a l'allau de recerca que l'ha seguit.⁶ Hi resumia la transformació que la industrialització va provocar durant el seu període d'estudi en un apartat del seu article titulat «Un crecimiento de nuevo tipo». Prenia la forma d'una expansió general de la indústria des de finals de la dècada de 1780, durant els quals van esdevenir-se una reducció en la integració vertical

3. El 1825 les restriccions sobre l'emigració de treballadors qualificats foren suprimides, seguides el 1842 pel permís d'exportació de maquinària (W. O. HENDERSON [1965], *Britain and industrial Europe, 1750-1870*, Leicester, p. 7).

4. A. SÁNCHEZ (1981), *Los fabricantes de indianas de Barcelona a fines del siglo XVIII y principios del siglo XIX: La familia Rull*, tesi de llicenciatura, Barcelona, Universitat de Barcelona, p. 161, 211 i 276-280; R. SOLÀ i MONTSERRAT (2001), *Joan Vilaregut i Albalfull: Industrial i progressista (Barcelona, 1800-1854)*, Barcelona, p. 44-57; A. BENET (1990), *Història del Bages*, vol. II, Manresa, p. 256; J. NADAL (1983), «Los Bonaplata: tres generaciones de industriales en la España del siglo XIX», *Revista de Historia Económica*, núm. I, 1, p. 79-95.

5. A. SÁNCHEZ (1987), *Los fabricantes de algodón de Barcelona, 1772-1839*, Barcelona, Universitat de Barcelona, col·l. «Tesis Doctorals Microfitxades», núm. 134.

6. A. SÁNCHEZ (1989), «La era de la manufactura algodonera en Barcelona, 1736-1839», *Estudios de Historia Social*, núm. 48-49, p. 65-114.

(el període de Rull de desinvolucrar-se de la manufactura és ben representatiu) i l'emergència de noves manufactures, bé combinant la filatura i el teixit o bé especialitzant-se en un o altre d'aquests processos. Les tendències provocaren una gran caiguda en les dimensions mitjanes de les manufactures encara que la indústria seguís creixent de mida globalment.

A més d'aquest moviment de la balança de poder dins la indústria a favor dels processos de manufactura i de la reducció de la mida mitjana de l'empresa, també s'acompliren canvis qualitatius. La fàbrica guanyava pes a costa de la producció dispersa, un canvi que Sánchez qualifica dient que afavoreix «no sólo [...] la intensificación de los procesos de trabajo, sino [...] también [...] la introducción de maquinaria, convirtiéndose así en factor de modernización». Desenvolupant aquest tema, contrasta l'actuació dels grans empresaris que havien controlat la indústria i responien al risc diversificant les seves inversions sobre una extensa varietat de sectors i la dels propietaris dels negocis més petits que invertien a fons refermant el seu compromís amb les seves empreses i acumulant capital industrial.

Els canvis tecnològics havien donat noves possibilitats per a aconseguir valor afegit en els processos de manufactura movent la balança de poder de la indústria entre el capital comercial i l'industrial a favor del darrer i proporcionant noves oportunitats a aquells qui posseïen capacitats manuals i tècniques, fet que obria «la puerta a mucha gente de escasos recursos para hacerse un futuro en el terreno del algodón». Qualifica el canvi de «proceso democratizador a nivel empresarial». Uns altres canvis que descriu en la indústria són geogràfics —«para el conjunto del Principado éste es el momento de despegue»— i la superació del cotó sobre la llana per a convertir-se en «la primera industria de Cataluña».

Com a contrast, les dimensions de la indústria de Barcelona s'estabilitzen, però aquest fet demostra que la regionalització de la indústria va obrir noves tasques per a la ciutat que es va bastir, utilitzant paraules de la Junta de Comerç, com a «centro y depósito común de toda la provincia». Com mostra Sánchez, el desenvolupament del comerç d'importació de cotó americà fou facilitador dels canvis —importacions mitjanes per sota de les seixanta mil lliures havien crescut just per sota del milió entre 1800 i 1804—, però el catalitzador principal havia estat la prohibició sobre la importació de cotó en fil el 1802 que va forçar la ràpida expansió de la filatura i facilitava una aplicació general de la força hidràulica per a fer anar la maquinària de filatura i cardatge. Respecte a aquesta maquinària, Sánchez donava un historial molt més detallat del que havia existit fins llavors documentant com el 1784 s'introdueix la *jenny*, les primeres versions en el desenvolupament de la berguedana, que era una *jenny* millorada amb l'ajut d'experts anglesos en la dècada de 1790, i la introducció de les primeres *mulejennies* de França el 1806 a l'empresa en què participava Francesc de Cabarrús. No mostra els detalls de la introducció de la tecnologia Arkwright de *water-frame*, però documenta la seva ràpida difusió destacant-ne una manufactura manresana que ja operava amb trenta-set unitats de la màquina el 1806.

Després de detallar el caràcter dels canvis experimentats, Sánchez, a la resta del seu article, repassa el progrés aconseguit per la indústria en el seu nou format fins a la transformació decisiva de la dècada de 1830. Vicens Vives havia parlat d'un «glaç que des de la Guerra d'Independència semblava deturar el progrés fabril de Catalunya».⁷ Sánchez demostra que aquest punt de vista era massa simplista. Argumenta que la simple supervivència de la indústria sense cap pèrdua aparent

7. J. VICENS VIVES (1958), *Industrials i polítics del segle XIX*, Barcelona, p. 50.

de capacitat productiva era un èxit vist el col·lapse experimentat en algunes altres àrees de l'economia, que ell atribueix al canvi reeixit de prioritats del mercat colonial al domèstic i al fet que els invasors francesos només havien provocat danys menors al capital industrial. La indústria havia canviat de mans en comptes de quedar destruïda. Explica que els trastorns i l'existència de noves oportunitats tecnològiques tenien la seva part positiva perquè representaven una «depuració» i creaven un espai per a l'«ascenso de un nuevo empresariado». En conseqüència, divideix el període entre la restauració de Ferran VII i el 1830 en una fase d'expansió considerable fins a 1823, que supera les puntes de producció del segle XVIII i culmina amb una onada d'inversions durant el Trienni Liberal per l'expectativa d'un retorn de la prohibició. Els fabricants eren els inversors principals, amb unes dimensions petites d'inversió. Assenyala que l'estructura econòmica que emergia era una altra explicació de la persistència de la indústria. La teixidura del cotó, en especial, s'havia convertit en gran part en una «indústria popular» per la qual Campomanes havia lluitat. Teixir era sovint una tasca complementària compatible amb l'economia domèstica, i una *jenny* senzilla, la màquina de filar més àmpliament utilitzada. D'altra banda, des de 1823, en un context de creixement més gradual, s'inicia una fase més competitiva en la filatura amb una ràpida difusió de *mulejennies*, que s'havien convertit en la principal tecnologia de filar a Barcelona el 1829. També va haver-hi un reestabliment de la diferenciació social en la indústria manifestat no pas en les dimensions absolutes de les manufactures, sinó en la dependència financera i empresarial de crèdits i subcontractació dels membres més rics del negoci. Aquestes tendències anaven provocant que la indústria topés contra un sostre en termes del que es podia encara aconseguir sobre la base de la tecnologia del cotó de la primera etapa de la revolució industrial, que acabà el 1820 i donà entrada a la fàbrica Bonaplata, que havia d'actuar de «detonant de la situació» en el llançament d'una «revolució fabril». Però Sánchez argumenta que el que ha descrit mostra que aquesta «revolució en la indústria [...] no se produce *ex novo*, sino que se ha ido incubando en los años anteriores».⁸

El meu llibre *A distinctive industrialization: cotton in Barcelona, 1728-1832*, que va rebre el Premi Catalunya d'Economia el 1992 i, per tant, és el responsable de la invitació que tant agraeixo de parlar avui, no canvia el relat sobre els inicis de la industrialització catalana que fa Sánchez —i, de fet, les seccions del meu llibre on recorro aquests inicis fan un ús ampli de les seves investigacions. El meu era un llibre de síntesi destinat a introduir l'experiència catalana al públic de parla anglesa. Per tant, em limitaré a referir-me a un tema que desenvolupo i que pot servir per a proveir un context per al que diré després. La conclusió del meu penúltim capítol es titula «La crisi de la fàbrica: la indústria de 1787 a 1832» per subratllar que, malgrat ser un període desastrós per als estampadors d'indianes, naixien fortunes i —seguint Vicens Vives, el qual havia identificat brillantment diverses generacions de mercaders del segle XVIII a Catalunya— argumento que el factor generacional representà l'àrbitre principal en la línia divisòria entre èxit i fracàs durant aquests anys, amb els entrants posteriors a 1783 en la indústria d'estampadors d'indianes —Gònima i Rull, els millors exemples— que es mantingueren en la indústria, continuaren prosperant i havien de ser el nexa entre el món de la manufactura del segle XVIII i l'edat del vapor.⁹

8. He resumit les pàgines 88-108 de l'article.

9. J. THOMSON (1992), *A distinctive industrialization: cotton in Barcelona, 1728-1832*, Cambridge, p. 296. Una edició catalana fou publicada el 1994 amb el títol *Els orígens de la industrialització a Catalunya: El cotó a Barcelona: 1728-1832*, Barcelona, Edicions 62; aquesta referència és a la pàgina 352. Per a l'argument de Vicens Vives, vegeu la seva «Coyuntura económica y reformismo burgués» en el seu llibre amb aquest títol (1968), Barcelona, p. 24-33.

Les recerques més recents sobre les primeres etapes de la indústria del cotó poden dividir-se entre les que enfoquen els orígens del *take-off* en la indústria catalana i les que ressegueixen el procés de industrialització de la dècada de 1790 fins a la de 1830. Respecte als primers, he defensat en un article recent que les arrels de la indústria popular que amenaçava les manufactures d'estampadors d'indianes, com remarcava Sánchez, procedien d'una segona sèrie de prohibicions de la importació, addicionals a les que permeteren l'entrada de l'estampació d'indianes a Barcelona durant la dècada de 1730, introduïdes a Espanya el 1770 després d'un curt assaig d'aranzels com a alternativa de la prohibició durant la dècada de 1760.¹⁰ Aquesta segona sèrie de mesures de prohibició provocà una expansió del procés de substitució d'importacions, limitat fins a aquest punt principalment a les indianes, a una extensa gamma de nous productes de cotó que els consumidors espanyols havien conegut durant el limitat experiment amb aranzels. La substitució d'importacions va prendre inicialment la forma de teixir confeccions o tricotar amb filats importats, que no estaven prohibits, sinó simplement gravats, i gravats menys proporcionalment per a les millors qualitats, que eren les que tenien més demanda. La gamma creixent de filats importats —des del punt de vista d'orígens i qualitats— a partir de la dècada de 1770 ha estat destacada pels historiadors: la mateixa Malta variava la seva oferta per incloure-hi els filats de més alta qualitat.¹¹ Els participants en els comerços de substitució d'importacions —incloent-hi els teixits de punt per a mitges i la manufactura de cintes, puntes, mussolines, velluts de cotó i una gamma d'altres variants de teles de cotó— foren entre els primers en aquells moments d'introduir la filatura a mà, i això fou per a cobrir les seves necessitats, que es dirigien inicialment al cotó americà, que era d'una alta qualitat i més adequat per a un filat fi.

El creixement del nou sector va ser lent al començament. Fèlix Torres Amat, un observador culte i ben informat, anotava: «Era menester tiempo para hallar el camino de adquirir los hilos finos de algodón. Habían de vencerse mil dificultades para atinar el modo de adobarlos para que tuviesen consistencia en el telar y para el blanqueo y última perfección de los tejidos.»¹² Durant la dècada de 1780 el comerç havia agafat una empena considerable i els teixidors de mussolines a Barcelona feien anar uns dos mil telers cap a finals de la dècada i el tricotatge o la teixidura s'estenia a centres de fora de Barcelona, entre les quals hi havia Vic, Olot, Tarragona, Berga i Manresa. L'incientiu per a començar a filar provenia de l'aranzel zero de què gaudia el cotó cru americà i les possibilitats que el control de la filatura donava als emprenedors per a millorar la qualitat i la consistència del seu producte, vital per a un bé de producció en massa com les mitges de cotó. El 1784 aquesta filatura començava a estendre's fora de Barcelona: ho recull el «censo de manufacturas» de 1784, on l'ús de cotó *americà* per a punt de mitja surt específicament esmentat allà on es fa (assenyalava una bona qualitat); aquell any també hi ha documentació de l'època sobre les considerables importacions de cotó destinades a centres de teixidura de mitges de punt com Puigcerdà, Olot, Palamós, Sant Feliu de Guíxols i Mataró.¹³

10. J. THOMSON (2005), «Explaining the "take-off" of the Catalan cotton industry», *Economic History Review*, núm. 58, 4, p. 701-735.

11. Vegeu, per exemple, J. M. DELGADO RIBAS (1988), «La industria algodонера catalana (1776-1796) y el mercado americano. Una reconsideración», *Manuscrits*, núm. 7, p. 103-115; J. C. MAIXÉ ALTÉS (1988), «El mercado algodonero y la producción industrial en Cataluña (1780-1790)», *Segon Congrés d'Història Moderna de Catalunya, Pedralbes: Revista d'Història Moderna*, núm. 8, 1, p. 376-384.

12. FÈLIX TORRES AMAT, «Observaciones sobre el Real Decreto de 7 de febrero de 1789, que permite la entrada y uso de Muselinas estrangeras no pintadas», Biblioteca de Catalunya, fons Torres Amat, 3734.

13. C. MAIXÉ ALTÉS (1988), «El mercado algodonero», p. 376; L. MIGUEL LÓPEZ (1999), *Perspicaz mirada sobre la industria del reino: el censo de manufacturas de 1784*, Valladolid.

La tendència va quedar obstaculitzada per les interrupcions del comerç provocades per la guerra americana. Després de la guerra es va viure el repte d'una renovada Reial Companyia de Filats de Barcelona, que representava l'ambició dels estampadors d'indianes de monopolitzar o, després d'un rebuig d'aquestes pretensions, almenys de dominar el nou sector. El fracàs dels intents de la Reial Companyia, relatats per l'estudiós japonès Yoshitomo Okuno i Albert Garcia Balaña, facilita un retrat fascinant sobre el procés de cristallització del nou sector que s'acomplia durant aquells anys. La Reial Companyia va fer un esforç considerable per introduir la filatura operant inicialment en dos tipus d'àrees: les comarques amb una tradició industrial, però que duïen a terme treballs a comissió per a Barcelona o per a uns altres manufacturadors ja en actiu i, per tant, sense perill d'interferència dels gremis —aquests són els casos del Vallès Oriental, l'Anoia i l'Alt Penedès—; i algunes altres on hi havia una tradició d'autonomia, amb producció de teles dominada pels pareïers locals protegits pels gremis —aquest és el cas d'Osona. La intenció era aprofitar-se dels coneixements tèxtils existents per al desenvolupament del cotó filat, però aviat la Reial Companyia va entrar en problemes i va patir la competència a l'hora d'obtenir els serveis de la força laboral que entrenava quan els pareïers locals entraven al sector del cotó. En conseqüència, la Reial Companyia va contractar la filatura del cotó a comarques amb gens o poca tradició tèxtil com la Segarra, l'Urgell, el Solsonès, la Conca de Barberà, la Noguera, el Segrià i el Tarragonès. De nou experimentà un fracàs, però per una raó diferent aquest cop. La manca d'una tradició manufacturera en aquestes regions i, per tant, la baixa qualificació de la força laboral conduïren a dificultats empresarials i a un producte de baixa qualitat.

De resultes de les pèrdues financeres que patia per les seves molèsties, la Reial Companyia va reduir gradualment les seves activitats de filatura des de 1786 i a canvi donava cotó per a filar als productors independents, la competència dels quals havia sofert; així abandonava, en paraules d'Okuno, «els seus propòsits originals per a convertir-se en un simple intermediari».¹⁴ El canvi d'enfocament va venir tot seguit pels inicis d'una constant i aviat ràpida expansió de les arribades de cotó cru a Catalunya fins a superar el milió de lliures l'any durant la dècada de 1790. Aquesta evolució demostra que va ser l'emergent protoindústria regional cotonera, que s'havia anat desenvolupant des de la dècada de 1770 darrere les prohibicions de la importació, el que donava l'empenta al *take-off* del sector del cotó filat a Catalunya. El paper de la Reial Companyia s'havia limitat a fer de facilitadora —com a compradora principal de cotó cru a Catalunya— i amb la seva demanda havia així representat un estímul per al nou comerç importador de cotó que s'anava desenvolupant. També va distribuir equips de cardar i filar i va facilitar la formació en el seu ús.

Un segon tipus de paper va ser desenvolupat per la Reial Companyia quan va abandonar la seva primera orientació —en part, sembla, purament per garantir alguna mena de continuïtat en la seva raó de ser— i va pilotar la introducció i el desenvolupament de les primeres filatures *jenny* a Catalunya. Les excessivament inflades expectatives que es tenien respecte a la productivitat potencial de les màquines potser també li suggeriren la possibilitat de mantenir una posició dominant en la indústria mitjançant l'ús de la nova tecnologia. La ràpida difusió de les *jenny* per tot Catalunya havia de desinflar aquests somnis, però la Reial Companyia durant uns quants anys va sostenir una

14. Y. OKUNO (1999), «Entre la llana i el cotó. Una nota sobre l'extensió de la indústria del cotó als pobles de Catalunya el darrer quart del segle XVIII», *Recerques*, núm. 38, p. 47-76; A. GARCIA BALANÀ (2004), *La fabricació de la fàbrica: Treball i política a la Catalunya cotonera (1784-1874)*, Barcelona, p. 57-146.

posició pròxima al progrés tecnològic més sobresortint, incorporant millores a les *jenny* que havien construït els fabricants de màquines francesos, finançant la construcció de les primeres imitacions catalanes de les *jenny* a Barcelona i construint una còpia de la màquina de cardar introduïda per un dels seus associats el 1790.¹⁵

La fase protoindustrial en el desenvolupament de la indústria catalana del cotó, durant la qual la Reial Companyia de Filats de Barcelona havia sofert aquestes dificultats inicials, va tenir una certa empenta i, com hem vist, va guanyar encara més força durant el període que considerem. Comentant el desenvolupament, l'administrador de la duana de Barcelona documentava el 1790 que «la fábrica de ilanza de algodones de nuestras Américas está en aumento y se ha extendido esta última manufactura en muchos pueblos de este Principado que carecían de industria».¹⁶ La maquinària *jenny* i la de cardar eren escampades immediatament després de les seves introduccions: «son notorios [comentava la Junta de Comerç de Barcelona en 1792] los progresos que se han echo en la Maquinaria aplicable al Algodón, en cosa de quatro años».¹⁷ L'explicació d'aquesta rapidesa rau en el fet que els desenvolupaments del cotó havien quedat incorporats dins del progrés econòmic general català —tal com Pierre Vilar va identificar i va definir. Sembla el moment de mirar amb detall aquesta interacció.

La dialèctica de Vilar prenia la forma d'una expansió impulsada per l'agricultura, iniciada a la Catalunya sud-oriental —les comarques del Baix Camp, l'Alt Camp, el Tarragonès, el Baix Penedès i l'Alt Penedès sobretot— amb una especialització viticultural estimulada per les exportacions de vi i aiguardent al nord d'Europa. Això, conjuntat amb el creixement de la població i una urbanització en recuperació, contribuï des de la dècada de 1730 a una intensificació del comerç interregional, que estimulà el sector comercial.¹⁸ La seva connexió amb els desenvolupaments protoindustrials, l'impuls dels quals va heretar el cotó, ha estat analitzada per Jaume Torras, el qual ha demostrat com els creixements de mercat iniciats a la Catalunya sud-oriental varen estimular especialitzacions industrials recíproques, i sobretot les manufactures de llana, concentrades particularment a les àrees prepirinenques i de la Depressió Central. Tals àrees tenien unes estructures econòmiques que facilitaren aquesta resposta. Des del segle XVI i abans havien desenvolupat al seu si una tradició industrial de resultes de la qual posseïen un grau inesperat d'urbanització que incloïa una xarxa considerable de centres manufacturers que s'estenia d'Olot a Igualada, passant per Vic, Berga i Manresa. Una causa d'això eren els seus escassos recursos agrícoles mentre que estaven més ben equipats com a sortida industrial, ja que disposaven de matèries primeres, rutes comercials i recursos hidràulics. La comercialització que s'hi implantava, acompanyada pel creixement de la població, va reforçar les especialitzacions industrials amb els productors agrícoles marginals, que es desplaçaren a les ciutats o buscaren feina a temps parcial en la indústria. Amb aquest continuat desenvolupament protoindustrial, les indústries de l'àrea augmentaren la seva eficiència obtenint economies d'escala en el subministrament de matèries primeres i en la comercialització de la confecció de llana. Uns beneficis comercials addicionals es derivaren de les possibilitats creixents d'exportar amb la demanda en expansió de teles catalanes per als mercats peninsulars, així com per

15. J. THOMSON (2003), «Transferring the spinning jenny to Barcelona: an apprenticeship in the technology of the Industrial Revolution», *Textile History*, núm. 34, p. 21-46; (2001), «La introducció de les màquines *jenny* a Barcelona (1784-1789): les primeres etapes en la creació d'una tradició de construcció de maquinària», *Recerques*, núm. 42, p. 125-146.

16. Citat per C. MAIXÉ ALTÉS, «Mercado algodonerero», p. 369.

17. Citat per J. THOMSON (1994), *Els orígens...*, p. 304.

18. P. VILAR (1962), *La Catalogne...*, especialment el volum II.

les reformes borbòniques i les millores de transport que facilitaven el comerç interior. Emergiren tot de diàspores comercials catalanes al llarg de la península.¹⁹ El cercle virtuós va ocasionar una acumulació de recursos industrials —capacitats empresarials i directives, capital fix i circulat, millores tècniques, capacitació i bons hàbits de treball de la força laboral. Aquesta panòplia sentencià les incursions de la Reial Companyia a l'àrea, que llavors es conjuminaren per explotar les noves oportunitats industrials basades en el cotó. En els treballs de Josep Maria Torras Ribé i Llorenç Ferrer Alós trobem també proves i arguments sobre aquesta primera especialització protoindustrial en la llana i la rapidesa de la transició al cotó.²⁰ Torras, però, s'ocupa de remarcar que no hem de sobrevalorar la vocació protoindustrial d'aquestes àrees, que es mantingueren primer de tot agrícoles. Mentre que les sortides industrials hi actuaven com un reforç de l'economia rural, la vocació agrícola s'hi mantenia —amb la incorporació com a recurs general de petites plantacions de vinyes— i donava suport a les activitats industrials creant una solidesa a les especialitzacions industrials.²¹

Dues tesis doctorals recents de Julie Marfany i Natàlia Mora Sitjà s'han consagrat a la interpretació tot just descrita amb els mètodes quantitius que han dominat la història econòmica actual.²² Marfany ha fet un estudi demogràfic sobre Igualada que és la primera anàlisi amb profunditat d'aquesta mena a Catalunya que utilitza tècniques de reconstitució de famílies. Igualada va viure plenament la revolució demogràfica del segle XVIII a Catalunya amb la seva població augmentant de 1.630 habitants el 1718 a 4.935 el 1787. Marfany estableix definitivament que la fertilitat creixent fou l'agent conductor d'aquest desenvolupament. Respecte a la mortalitat, hi detecta un empitjorament, ocasionat en particular per l'excipientment alta mortalitat entre les edats d'un any i cinc anys, que serveix per a «confondre qualsevol versió que busca presentar una protoindustrialització com a beneficiosa per a la societat», i suggereix que «potser caldria suavitzar la versió optimista de reducció de mortalitat catalana».²³ La fertilitat creixent va acomplir-se per l'increment de la taxa matrimonial, la fertilitat per edats específiques i la fertilitat matrimonial total. La manera com s'esdevingué la darrera dona més arguments per a l'escepticisme sobre la seva relació amb un nivell de vida creixent. Una contribució principal fou la reducció dels intervals entre naixements a causa del cessament prematur d'alimentació pel pit provocat per la creixent mortalitat infantil.

Una divergència interessant amb l'experiència anglesa fou la part predominant en la millora de la taxa matrimonial ocasionada per la reducció de l'edat masculina de matrimoni. Havent trobat una causa directa del creixement d'Igualada en l'augment de fertilitat, Marfany estableix el protagonisme de la variable demogràfica més directament relacionada amb els canvis econòmics.²⁴ Quina forma prengueren? Va ser el procés més ampli de proletarització la influència principal? El desenvolupament protoindustrial en sectors en què els gremis eren dèbils, com la producció llanera, o inexistents, com el cotó, creà una contribució important a aquesta proletarització. La legislació

19. Vegeu J. TORRAS (1991), «The old and the new. Marketing networks and textile growth in eighteenth-century Spain», a M. BERG (ed.), *Markets and manufacture in early industrial Europe*, Londres, p. 93-113.

20. J. M. TORRAS RIBÉ (1974), «Trajectòria d'un procés d'industrialització frustrat», *Miscel·lània Aqualatensia*, núm. 2, p. 156-176; L. FERRER ALÓS (1987), *Pagesos, rabassaires i industrials a la Catalunya central (segles XVIII-XIX)*, Barcelona.

21. J. TORRAS (1984), «Especialización agrícola e industria rural en Cataluña en el siglo XVIII», *Revista de Historia Económica*, vol. II, p. 113-127; «L'economia catalana abans del 1800. Un esquema», a J. NADAL et al. (1994), *Història econòmica de la Catalunya contemporània*, vol. I, Barcelona, p. 13-38.

22. J. MARFANY (2004), *Proto-industrialisation and demographic change in Catalonia, 1680-1829* (tesi doctoral no publicada, Cambridge); N. MORA SITJÀ (2007), *Labour supply and wage differentials in an industrialising economy: Catalonia in the long nineteenth century* (tesi doctoral no publicada, Oxford).

23. J. MARFANY (2004), *Proto-industrialisation...*, p. 157 i 192.

24. E. A. WRIGLEY (1983), «The growth of population in eighteenth-century England: a conundrum resolved», *Past and Present*, núm. 98, p. 121-150.

real dissenyada per a donar un accés creixent a l'ocupació industrial de dones i menors facilità la tendència. La proletarització va fer desaparèixer les expectatives d'herència que havien ajornat els matrimonis dels homes.²⁵ Els resultats de Mora Sitjà demostren que els mercats laborals a Catalunya estaven tan integrats com en altres regions de França i Anglaterra durant la segona meitat del segle XVIII o, en certs casos, més. Com que les dades salarials que aquesta autora ha reunit tracten dels «tres mercats principals de béns a Catalunya (vi, blat i cotó)», conclou que els seus resultats donen suport a «la hipòtesi Vilar-Torras que la integració del mercat de productes al segle XVIII va disparar la industrialització catalana, sense retreure la importància de les activitats protoindustrials promovent el creixement, com subratllava Thomson». En voler explicar la «revolució industrial» més que la industrialització, l'argument sobre la influència de les connexions «protoindustrials», d'altra banda, és clarament més fort, però els detalls de Marfany sobre el caràcter quasimultitudinal dels canvis demogràfics d'Igualada suggereixen que tant la fam com les capacitats derivades de la protoindustrialització dirigiren una part de la mà d'obra cap al cotó a finals de la dècada de 1780 —un període de pèrdua de collites—, i certament cap a la tasca no gens qualificada i desagradable d'eliminar la llavor del cotó americà que es duia a terme a gran escala a la Catalunya interior durant aquells anys.²⁶

Malgrat que la recerca recent ha establert que va haver-hi una discontinuïtat en la industrialització catalana durant la crisi de l'Antic Règim espanyol que explicaria prendre en consideració els canvis socials i econòmics que experimentaven la Depressió Central i els Prepirineus, això no vol pas dir que no interessin els desenvolupaments en l'esfera comercial i en el capital. La riquesa d'aquest enfocament queda il·lustrada pel treball recent de Francesc Valls Junyent, que serveix per a demostrar que la mena de cercle virtuós originalment destacat per Pierre Vilar com a responsable ulterior del llançament de l'expansió catalana no fou un esdeveniment irrepetible, sinó que més aviat es repetí un cop i un altre en les onades expansives que havien de puntualitzar el segle. La seva recerca pren la forma d'un estudi sobre un grup de famílies mercantils interrelacionades de la Catalunya sud-oriental i central, originàries de les comarques del Tarragonès, l'Alt Camp, l'Anoia i el Bages, amb uns orígens socials que van del modest a l'acomodat (un «pagès benestant», un candeler, un botiguer de teles, un «cabaler de masia»), els quals iniciaren les seves carreres en la manufactura i la venda d'aiguardent per a estendre el seu camp d'acció en contractes per a arrendar drets senyorials i participacions en botigues de teles fins a associar-se entre ells per fundar Prat, Martí, Baldrich, Fuster i Cia. com a «casa de comerç per negociar en gèneros, especulacions y qualsevols altres qualitats de negocis tant per lo país com per la Extranjeria». El comerç principal que emprengueren fou el clàssic de l'intercanvi del seu aiguardent per tèxtils i bacallà salat del nord d'Europa. Ocorregueren, però, com mostra Valls, canvis en la forma que el comerç va prendre comparada amb la manera com havia estat portat pels Alegres. Des de la dècada de 1740 s'havia acomplert un canvi en els socis nòrdics de l'intercanvi, amb la disminució del paper d'Amsterdam a favor dels ports del nord de França, beneficiats per les estretes relacions diplomàtiques amb Espanya, especialment després del Pacte de Família del 1761 i l'expansió comercial francesa inspirada per Colbert. A més, apareixia un nou tipus de tèxtil entre les importacions —les teles—, que era el nom col·lectiu que

25. J. MARFANY (2004), *Proto-industrialisation...*, cap. 3-6.

26. Torres Amat notà que la misèria havia estat menys greu durant els hiverns durs de 1788 i 1789 al Bages i als pobles del costat fins als Pirineus gràcies al treball ofert en la indústria del cotó, sobretot en la filatura i l'espinyolament (Biblioteca de Catalunya, fons Torres Amat, 3734, «Sobre la importancia de la industria de telas de algodón en España», f. 238).

prenien una gamma de teixits de lli amb demanda creixent a Catalunya per a estampar i exportar a Amèrica. Les restriccions duaneres impedièren l'exportació directa d'aquests gèneres a Amèrica, però, un cop estampats, podien embarcar-se. Aquesta legislació i l'elevada demanda per al producte a Amèrica van induir a un flux massiu de teles des de la península i, dins la península, des de Catalunya, on es concentraven quasi tots els recursos d'estampació espanyols.

El desenvolupament també serveix per a il·lustrar el procés de mobilitat social i acumulació de capital característics de la classe comercial catalana, que va representar evidentment un element estructural en la vida comercial local, i la importància particular que hi tingueren els llaços matrimonials formats per famílies dins i entre els diferents centres comercials de la costa i la Catalunya interior, així com la importància de les pràctiques testamentàries originalment desenvolupades en el context de la propietat de la terra. Foren els fills menors, amb minses perspectives hereditàries, els qui sovint es llançaven a aquestes noves empreses. Uns altres desenvolupaments en les carreres comercials del grup donen addicionalment una il·lustració del paper de Barcelona com a sintetitzadora d'aquestes energies i del paper catalitzador exercit pel mercat americà per a l'economia catalana d'aquesta etapa. Amb les seves vendes d'aiguardent als mercaders majoristes de la capital i les seves inversions en botigues de teles, els membres del grup ja havien forjat lligams amb els mercaders de Barcelona que lideraven l'expansió catalana; i aquests lligams es formalitzaren el 1778 mitjançant la seva associació en una empresa ambiciosa —Jeroni Anglès i Cia.—, dedicada al comerç americà. L'intermediari per al contacte havia estat un botiguer del carrer dels Argenters, Tomàs Llimona. La carta de Llimona que informa un dels associats sobre el consentiment d'Anglès a la seva admissió en la companyia facilita una visió de la manera com aquestes connexions es negociaven: «sent subjectas com se presumia, venint per mon conducto», explicava Llimona. Anglès havia expressat «que no tindria reparo en admetrerlos». Una expectativa principal d'aquest associat era que la nova companyia li encarregaria la provisió d'aiguardents per a l'exportació.

El desenvolupament inicial de Jeroni Anglès i Cia. patí l'esclat de la Guerra de la Independència americana, però la pau del 1783 prometia la possibilitat de prendre finalment un ple avantatge de la regulació de lliure comerç de 1778. Això animà Jeroni Anglès, conjuntament amb alguns altres inversors, a proposar que la nova companyia participés en la formació d'un establiment d'estampació d'indianes: aquest era Anglès Rull i Cia., que hem descrit abans. La iniciativa fou consentida per Baldrich i Martí, animats per la perspectiva que l'empresa servís per a comercialitzar les teles que Prat, Martí, Baldrich, Fuster i Cia. rebien del nord de França. L'augment addicional de valor afegit d'aquestes teles importades amb l'estampació i la reexportació a Amèrica era clarament un motiu principal de la fundació de la manufactura.

L'extensió de les activitats de Prat, Martí, Baldrich, Fuster i Cia. cap a la manufactura no va quedar limitada a aquesta inversió. Pel seu compte establiren una segona manufactura, que operava amb el nom de Fèlix Prat, la qual, només en dos anys, tingué un valor capitalitzat de 184.072 lliures. Valls argumenta que la raó principal de fundar aquest establiment fou de nou motivat pel comerç de teles. La liberalitat d'aquestes empreses comercials en fundar manufactures d'estampació d'indianes va continuar fins a la dècada de 1790. La mort de Jeroni Anglès el 1792 va provocar la desinversió de la seva companyia d'Anglès Rull i impulsà la fundació d'una segona manufactura per la vídua d'Anglès.

L'escissió de la companyia Prat, Martí, Baldrich, Fuster i Cia. el 1795 va tenir conseqüències parel·les: Prat va comprar la part dels seus socis en la manufactura d'estampats d'indianes i aquests van

fundar una segona fàbrica. A més, Prat havia muntat una companyia d'estampació a Igualada que havia de tenir un paper important en la introducció de la filatura del cotó a la ciutat.

Valls argumenta que el comerç d'importació de teles fou l'estímul principal d'aquesta extensió del capital comercial a la inversió industrial durant aquests anys. Això és ben cert, però no vol pas dir que fos la influència exclusiva i ni tan sols la més important. El comerç que va florir immediatament abans de l'establiment de les manufactures no era l'exportació de *pintados* a Amèrica —restringits per la guerra—, sinó més aviat la producció d'indianes per a l'interior d'Espanya, beneficiada pel desbaratament de les remeses angleses a la península per la guerra. El mateix Valls mostra la importància de la producció d'indianes per a Anglès Rull. L'empresa de Fèlix Prat, igualment, estava lluny d'especialitzar-se purament en l'estampat del lli. L'interès de Prat en els processos industrials es manifesta per la seva elecció com un dels tres directors de la Reial Companyia de Filats de Barcelona el 1786, i la demanda d'indianes durant aquests anys continuava creixent i es mostrava més estable que la de *pintados* per a Amèrica. Les paraules amb què Valls acaba la seva contribució al *Festschrift* de Jordi Nadal, d'on he extret aquest relat, crec que representen un judici ponderat sobre el paper d'ambdós comerços. Quan comenta que una de les raons donades per a atorgar a Fèlix Prat la posició de ciutadà honorat el 1797 era haver «establert una xarxa de filatura domiciliària de cotó en els pobles de l'entorn d'Igualada», diu que representa «una mostra del caràcter complementari de les dues activitats que es portaven a terme sota el mateix sostre d'aquestes fàbriques d'indianes».²⁷

Aquesta successió de desenvolupaments dóna sobretot una visió nítida sobre les etapes culminants de la gran expansió comercial catalana del segle XVIII, amb companyies comercials —com Prat, Martí, Baldrich, Fuster i Cia.— que invertien pel seu compte en unes altres companyies i aquestes companyies seguidament participaven en unes altres empreses, amb la qual cosa s'esdevenia una creixent participació comercial en la indústria. Un altre factor que motivà la supervivència de la industrialització catalana fou aquesta enorme empenta donada, que permeté superar les crucials etapes inicials d'industrialització.

Crítiques també per al *take-off* i la supervivència dels èxits aconseguits eren la innovació i la difusió tecnològiques i la capacitat de la indústria catalana de fabricació de maquinària de copiar les màquines de la primera revolució industrial. S'ha registrat recentment un progrés considerable en l'estudi de com aquest èxit arribà a aconseguir-se.²⁸ Respecte a la màquina de filar de fusos múltiples (la *jenny*), avui queda clar que hi hagué almenys tres introduccions separades de la màquina de França durant la dècada de 1780 a Barcelona, Girona i Puigcerdà, i sembla que la de Barcelona fou la primera. La facilitat amb què s'aconseguí la transferència de la *jenny* s'atribueix a la proximitat amb França, on la *jenny* s'havia introduït el 1772 i la política de prioritzar la difusió tecnològica de la filatura va continuar fins a la dècada de 1780. En dos dels casos, Girona i Puigcerdà, la *jenny* va ser introduïda conjuntament amb les màquines de cardar. En el cas de Barcelona, la *jenny* introduïda el 1784 va anar seguida per la màquina de cardar el 1790.²⁹

27. F. VALLS JUNYENT (2004), *La Catalunya atlàntica: Aiguardent i teixits a l'arrencada industrial catalana*, Barcelona; «De la botiga de teles a la fàbrica d'indianes. Aproximació a la trajectòria inversora d'uns negociants catalans del segle XVIII», a A. CARRERAS (ed.) (1999), *El doctor Jordi Nadal: La industrialització i el desenvolupament d'Espanya*, vol. II, Barcelona, p. 936-964.

28. Un *survol* en J. THOMSON (2003), «Transferència tecnològica en la indústria algodonera catalana: de las indianas a la selfactina», *Revista de Historia Industrial*, núm. 24, p. 13-50.

29. J. THOMSON (2005), «Explaining the "take-off" ...», p. 726-727.

Àngels Solà ha estat la responsable d'aclarir la confusió que ha existit referent a la invenció de la berguedana. Berga havia estat una de les primeres àrees on s'introduí la *jenny* millorada de High. Exemplars d'aquesta, amb setanta-vuit fusos, foren construïts primerament a Cardona el 1792 per un fabricant de maquinària de Manchester, Bernard Young, que treballava a les ordres dels estampadors d'indianes Manuel Flotats i Salvador Pallarola, respectivament de Cardona i la Seu d'Urgell. El fuster de Cardona Martí Viñas aquell mateix any va acceptar construir-ne vuit més per als productors de cotó de Berga Ramon Farguell i Francesc Anglarill un cop hagués «servido en el encargo que tiene de continuar las máquinas de hilar algodón» que l'anglès li havia encarregat. La màquina, per a la difusió de la qual Flotats havia intentat cobrar una llicència, seguidament va ser extensament copiada per tot Catalunya. La berguedana, doncs, representava una millora sobre les *jenny* de High importades i la seva característica principal era anar equipades amb una gran quantitat de fusos. El seu inventor fou un cert Ramon Farguell i Montorcí, de sobrenom el *Maixerí* —una adaptació de la paraula francesa per a 'màquina': *machine*, com es coneixien les primeres *jennies*. Farguell era nét de paraires, fill de fuster i fuster ell mateix, però amb tres germans teixidors de cotó. El 1799 s'associà amb sis més per posar en marxa una màquina de cardar cotó a la fàbrica de La Gratella i des d'aquella data participà en unes altres companyies similars, procés durant el qual adquirí la reputació de la seva capacitat amb la maquinària que li proporcionà el sobrenom.

Àngels Solà reproduceix un detall dels termes d'una d'aquestes associacions entre onze «fabricants de filats» per a crear una màquina de cardar, testimoni eloqüent de les seves capacitats. S'hi anotava que Farguell quedava alliberat de l'exigència de pagar la seva part en la companyia «per la gran habilitat pràctica, experiència y coneixement que té en semblants màquines, a fi de tenir-lo segur per cuidar de la conservació y millora de ellas.» Solà determina que el Maixerí va obtenir alguns petits guanys de les seves capacitats excepcionals, però que tot seguit els va perdre durant el declivi de la indústria cotonera de Berga experimentada en la dècada de 1840. El seu testament de 1850 fa constar la necessitat de reduir els llegats a les seves filles en vista del fet que «mos béns en la actualitat són molts pocs i carregats de obligacions». Solà conclou: «Sobre el treball i les aptituds tècniques d'*el Maixerí* no es va bastir cap fortuna», i assenjala que va aconseguir una millora de la *jenny* de High més que una màquina nova i que la seva fama provenia tant del seu paper a garantir el funcionament correcte de les màquines de filar i cardar de Berga com de la mateixa berguedana. Segons aquesta autora, aconseguí la versió millorada de la *jenny* de High just després de 1800 i l'estandarditzà amb cent vint fusos.³⁰

La tecnologia Arkwright de contínues fou introduïda a Barcelona al llarg de 1793 pel constructor de màquines Pablo Serrano, que havia estat un empleat dels germans Milne a la Real Manufactura de Algodón d'Àvila³¹ i s'havia associat amb l'orfebre Joan Serra i una companyia olotina encapçalada per Miquel Torroella, gendre de Pere Molleras, el principal fabricant de tricotoses de mitges a Olot. Torroella aconseguí fer el pilotatge del seu ús conjunt amb maquinària de cardar, dibuixar i fer metxa amb força hidràulica en una fàbrica sobre el riu Fluvià vora l'entrada del poble de Sant Joan les Fonts. D'allà va retornar a Barcelona el desembre de 1794 a causa de la invasió francesa. A Barcelona la maquinària va ser muntada en una antiga manufactura d'estampació

30. A. SOLÀ PARERA (2002), «Filar amb berguedanes. Mite i realitat d'una màquina de filar cotó», a *La indústria tèxtil: Actes de les V Jornades d'Arqueologia Industrial de Catalunya*, Manresa, 16-28 d'octubre de 2000, Barcelona, p. 143-168.

31. G. MARTÍN GARCÍA (1989), *La industria textil en Ávila durante la etapa final del Antiguo Régimen: La Real Fábrica de Algodón*, Ávila.

d'indianes vora la capella de Sant Llätzer i proveïda de força per cabrestants conduïts per equips de mules. Inicià la producció l'abril de 1795, i es pot afirmar que fou la primera fàbrica de filats de Barcelona amb força motriu. Després d'una discussió i un litigi consegüent entre Serra i Torroella, la manufactura va quedar en mans de Serra, tot i que Torroella s'endugué la meitat de la maquinària per fundar una segona fàbrica de filatura. Serrano se'n va anar a Manresa entre 1798 i 1799, on va introduir la tecnologia Arkwright i segurament va construir la majoria de màquines contínues que s'hi utilitzaren durant les primeres dècades del segle XIX. Va construir-ne trenta-set per a Dalmau, Codina i Cia., de la qual ell mateix inicialment era soci.³²

Finalment, hi havia les *mulejennies* de Crompton, les quals van arribar a Catalunya d'una font addicional a la francesa per la iniciativa de Cabarrús abans esmentada —que fou la Real Compañía de Ávila, que va enviar dos jocs de *mules* amb la seva tecnologia millorada de filatura, l'una a Barcelona i l'altra a Manresa, entre 1806 i 1807.³³ Unes altres unitats foren introduïdes de França abans de la Guerra de la Independència o posteriorment al 1815. No posseïm informació per ara de quan va aparèixer la seva primera imitació a Catalunya, però Àngels Solà, en un altre treball minuciós de recerca, ha identificat la família industrial que va tenir el paper principal en el seu perfeccionament durant la dècada de 1830: els Herp de Manresa. La família Herp provenia d'uns antecedents paraires que havien passat a la producció de seda a Manresa durant la dècada de 1760 fins a diversificar-se el 1797 en la manufactura de vetes amb telers. El seu exemple és el segon (després del de Torroella) que mostra la importància dels desenvolupaments en el sector minorista del cotó per al progrés tecnològic de Catalunya durant aquests anys.³⁴

No he pogut, ni de bon tros, fer un repàs complet de la literatura recent sobre els inicis de la industrialització a Catalunya. He preferit enfocar la investigació en particular sobre els primers inicis i, per tant, he deixat al marge el període 1808-1832, respecte al qual s'ha fet recentment una recerca important. He de fer menció, però, com a mínim dels exemples més destacats d'aquesta investigació: els d'Àngels Solà, Llorenç Ferrer Alós, Albert Garcia Balañà i Enriqueta Camps.

Àngels Solà ha produït un llibre remarcable, *Aigua, indústria i fabricants a Manresa (1759-1860)*,³⁵ que traça la primera etapa hidràulica en la industrialització catalana, concentrada al Bages, i que va exercir un paper fonamental en el procés imprescindible de substitució d'importacions de cotó filat després de la seva prohibició el 1802. Aquesta reconstrucció exhaustiva l'autoritza a discutir la teoria de Carreras sobre el cas català, que es caracteritzava per un poc usual pas de l'energia del vapor a la de l'aigua donat l'alt preu del carbó. Àngels Solà més aviat accentua que hi hagué una utilització molt precoç de fonts hidràuliques i que la relativa fallida del vapor ocasionà una acceleració en el sector en comptes de ser-ne el començament. Resolia a més un altre desacord amb relació a l'energia hidràulica.³⁶

32. J. K. J. THOMSON (2003), «Olot, Barcelona and Avila and the introduction of the Arkwright technology to Catalonia», *Revista de Historia Económica*, núm. 21, p. 297-334. Pel que fa a Serrano, vegeu també A. SOLÀ PARERA (2004), *Aigua, indústria i fabricants a Manresa (1759-1860)*, Manresa.

33. G. MARTÍN GARCÍA, *La industria textil...*, p. 349-350.

34. ÀNGELS SOLÀ I PARERA (2001), «Els Herp de Manresa, una saga de negociants i fabricants en els orígens de la Catalunya industrial (1800-1859)», *Estudis Històrics i Documents dels Arxius de Protocols*, núm. 22, p. 251-311.

35. ÀNGELS SOLÀ I PARERA (2004), *Aigua, indústria i fabricants a Manresa (1759-1860)*, Manresa, Centre d'Estudis del Bages.

36. ÀNGELS SOLÀ I PARERA (2004), *Aigua, indústria...*, p. 246-247; A. CARRERAS (1983), «El aprovechamiento de la energía hidráulica en Cataluña, 1840-1920. Un ensayo de interpretación», *Revista de Historia Económica*, núm. 1, 2, p. 31-63.

La posició de Carreras pretén que el capital i la iniciativa de Barcelona foren les agències que varen establir la tradició hidràulica catalana. Aquesta teoria ha estat discutida per Ferrer Alós, que argumenta que, al contrari, foren els industrials del Bages els responsables d'aquestes iniciatives.³⁷ El seguiment de Solà de cada gest empresarial en la zona li permet resoldre aquesta discussió definitivament: tant capital de Barcelona com del Bages hi van estar involucrats, encara que es faci difícil distingir entre tots dos —una de les troballes principals del seu llibre és que existí un anar i venir dels recursos econòmics entre la capital i Manresa i que, a més d'alguns altres centres industrials, incloent-hi Berga, Igualada, Mataró, Olot i Vic, invertiren en el Bages a causa de les seves fonts hidràuliques.

Llorenç Ferrer Alós és l'altre agent responsable de demostrar la centralitat del Bages en les primeres etapes de la industrialització catalana: ha portat a terme una recerca minuciosa sobre la difusió de la tecnologia Arkwright de contínues a la comarca i sobre l'emergència de Sallent com a centre preminent de la filatura.³⁸

Albert Garcia Balaña, en el seu llibre *La fabricació de la fàbrica: Treball i política a la Catalunya cotonera (1784-1874)*,³⁹ ha reconstruït la manera com la filatura s'organitzava a Catalunya des dels seus inicis fins a la dècada de 1870. Identifica un dualisme, per una banda, entre Barcelona i Sallent, on, seguint el model britànic de filadors artesanals i homes que operaven en tallers petits, hom inicià la utilització de la tecnologia de la *mulejenny*—model que heretaren més tard les grans fàbriques—; i, per l'altra, zones, sobretot al sud-oest de Catalunya, on el fet d'utilitzar la *mulejenny* no trencà amb la tradició de la gerència centralitzada que es feia servir sobretot amb dones treballadores. Les dues trajectòries que demostra Garcia Balaña van tenir unes implicacions, per al moviment laboral, molt diferents en totes dues zones.

Finalment, la tasca pionera d'Enriqueta Camps sobre els mercats laborals a Catalunya, iniciada durant la dècada de 1980, és la primera que determinà les tan específiques pautes d'oferta de mà d'obra i migració industrial en la industrialització catalana, els seus lligams amb les estructures familiars i el sistema testamentari català, i el cru context humà dins el qual aquella es desenvolupà. La seva tesi, *La formación del mercado de trabajo industrial en la Cataluña del siglo XIX*,⁴⁰ ha establert una tradició historiogràfica en aquesta àrea i ha estimulat la investigació per a períodes anteriors al seu, com el treball de Natàlia Mora Sitjà a què ens hem referit abans.

Per a una època més tardana hi ha el treball del seu alumne Jordi Domènech, que se centra en el període «madur» de les relacions laborals catalanes i demostra, una altra vegada, paral·lelismes amb l'experiència britànica: el desenvolupament d'una forma de *moral economy* entre oferents d'ocupació i empleats, amb la qual es fomenta la bona entesa.⁴¹

Per acabar, voldria destacar primer el gran nombre de paral·lelismes entre l'experiència anglesa i la catalana en els seus primers passos amb el cotó. Dins del molt genèric nivell de comparació de les indústries del cotó establert per Maurice Lévy Leboyer, podem dir que Catalunya ha seguit prin-

37. LL. FERRER ALÓS (1992), «La indústria fabril a Catalunya en el segle XIX: de les petites fàbriques a les colònies industrials», a *Congrés d'Història «Catalunya i la Restauració»*, Manresa, de l'1 al 3 de maig de 1992, Comunicacions, Manresa, Centre d'Estudis del Bages.

38. LL. FERRER ALÓS (1999), «Les primers fàbriques i els primers fabricants a la Catalunya central», a A. Carreras (ed.), *El doctor Jordi Nadal...*, vol. II, p. 225-266.

39. A. GARCIA BALANÀ (2004), *La fabricació de la fàbrica: Treball i política a la Catalunya cotonera, 1784-1884*, Barcelona, Publicacions de l'Abadia de Montserrat, col·l. «Biblioteca Abat Oliba», núm. 263, 570 p.

40. E. CAMPS (1995), *La formación del mercado de trabajo industrial en la Cataluña del siglo XIX*, Madrid.

41. J. DOMÈNECH (2003), «Negotiating work in the liberal age: unions, the state, and labour market reform in Restoration Spain, 1875-1923» (tesi doctoral no publicada, Londres, School of Economics).

principalment Anglaterra experimentant una pauta «riu amunt» en la seva industrialització —que partí dels processos bàsics de manufactura—, en contrast amb la pauta «riu avall», dominada per les seccions d'acabat, com va experimentar França.⁴² Podríem dir, no obstant això, que la supervivència de companyies com Rull i Gònima, preminent entre les primeres en el canvi al vapor després de 1830 i en la irrupció de capital comercial cap a la indústria des d'aquell moment, va mantenir un nexa de participació «riu avall» en la industrialització que s'intensificà a partir d'aquest punt. Si passem al canvi en el caràcter de l'empresa que hem observat (en especial comentant el treball de Sánchez), el mateix es va esdevenir també en el cas d'Anglaterra, quan els grans negocis d'estampació d'indianes verticalment integrats, com Livesey, Hargreaves i Cia., s'hagueren d'adaptar a les noves condicions ocasionades per la mecanització i va haver-hi una tendència a una manufactura més especialitzada.⁴³ Els casos català i britànic també coincideixen a demostrar l'àmplia capacitat de construcció de màquines que existia en les economies preindustrials, tant en un context urbà com en ciutats petites, i que certament era suficient per a les necessitats de les senzilles tecnologies de la revolució industrial. També trobem semblances en el recurs d'ambdós casos a les capacitats de construcció de maquinària desenvolupades en el context de l'expansió precedent de tricatatge de mitges per al perfeccionament de la primera maquinària de filatura. Tant Hargreaves com Arkwright varen transferir les seves iniciatives al centre del tricatatge de mitges, Nottingham.⁴⁴

Troblem uns altres paral·lelismes interessants respecte a les tecnologies de la *jenny* i les contínues. Respecte a la filatura *jenny* i les seves derivades, tenim les vides paral·leles i emblemàtiques de James Hargreaves i el Maixerí: tots dos eren fusters, cap no fou un bon empresari i deixaren les seves famílies amb pocs recursos.⁴⁵ A tots dos països persones externes a la indústria tingueren un paper important en el desenvolupament del *waterframe* —Arkwright era barber i Serra, com hem vist, orfebre.

El mateix Vilar determinà en el seu famós article sobre aquest tema, «La Catalunya industrial: reflexions sobre una arrencada i sobre un destí»,⁴⁶ escrit uns vuit anys després de l'aparició de la seva gran tesi, que l'etapa en què el procés d'industrialització catalana s'apropa més a l'anglesa s'estengué des del 1790 fins al 1808. Seguint l'expansió que hem anat documentant, diu que sense aquesta expansió —investigà els anys trenta perquè li interessaven com a font del contrast econòmic i social entre Catalunya i la resta d'Espanya— «el destí de la península [...] hauria estat diferent». Tant com la ràpida expansió de la dècada de 1790, acredita aquest èxit en la capacitat d'aguant d'aquest desenvolupament durant els anys de crisi després de 1808. Atribueix aquesta sostenibilitat principalment no pas a la industrialització i al canvi tecnològic, sinó a la supervivència de «l'empenta [...] fortament capitalista [...] dels anys 1772-1792: el manteniment dels gèrmens de desenvolupament, ja que el nucli industrial català, la creació dels Gònima i dels Rull, reviurà per si mateix».

Gràcies als coneixements que ens dona la recerca recent sobre la indústria, podem veure com Vilar no accentua prou la importància del canvi tecnològic en aquesta fita. Ja s'havia establert una nova indústria de fer màquines capaç d'imitar la nova tecnologia i això assegurava les bases tècniques per a més creixement. També podem veure que no detecta la importància d'un procés d'industrialització caracteritzat més per la discontinuïtat que per la continuïtat.

42. M. LÉVY LÉBOYER (1964), *Les banques européennes et l'industrialisation internationale dans la première moitié du XIX^e siècle*, París.

43. S. D. CHAPMAN i S. CHASSAGNE (1981), *European textile printers in the eighteenth century*, Londres, especialment el capítol 5.

44. C. ASPIN (1964), *James Hargreaves and the spinning jenny*, Preston, p. 22-41; R. S. FITTON (1989), *The Arkwrights: spinners of fortune*, Manchester, p. 1-27.

45. C. ASPIN (1964), *James Hargreaves...*, p. 27.

46. P. VILAR (1974), «La Catalunya industrial: reflexions sobre una arrencada i sobre un destí», *Recerques*, núm. 3, p. 7-22.

7. Sobre el paper ambivalent de la vinya en els estudis sobre el desenvolupament econòmic contemporani a l'Euroregió Pirineus-Mediterrània

Francesc Valls-Junyent
Universitat de Barcelona

L'any 1991 fou signada la carta fundacional d'un organisme transpirinenc que agrupava dues regions pertanyents a l'Estat francès —Llenguadoc-Rosselló i Migdia-Pirineus— i una altra de situada dins de l'Estat espanyol —Catalunya. La creació d'aquesta entitat transestatal s'inseria dins del marc més ampli d'un procés de construcció europea que tendeix, si no a esborrar, sí a difuminar cada vegada amb més força les fronteres estatals fins a fer-les completament permeables. Aquesta Euroregió del 1991 no duia cap nom. Més recentment, l'any 2004, quan aquest projecte s'ha reformulat amb la inclusió de dues regions espanyoles més —l'Aragó i les illes Balears—, ha estat batejat amb el nom de Pirineus-Mediterrània.

Un fet que es posava en relleu tant en la creació de l'Euroregió del 1991 com posteriorment en la redefinició del 2004 era la diversitat dels territoris que englobava. Aquest element, lluny de presentar-se com a problemàtic, era vist molt positiu pels promotors del projecte en la mesura que la col·laboració havia de fer possible l'aprofitament de les complementarietats que les diferències originaven.

En el text que el lector té a les mans voldria plantejar precisament algunes qüestions històriques relacionades amb els orígens de la diversitat a la qual apel·laven els creadors de l'Euroregió. En concret, es tracta d'interrogar-se sobre els orígens històrics dels processos que han conduït a una situació força contrastada pel que fa als nivells de renda per habitant que presenten cadascuna de les regions membre i que posen clarament de manifest les estadístiques disponibles. En el quadre 1 s'ofereix la comparació del producte interior brut per capita dels tres membres promotors de l'Euroregió del 1991 (que serà l'àmbit geogràfic de referència en aquest treball) amb el del conjunt de la zona euro, per una banda, i el del conjunt dels estats espanyol i francès als quals pertanyen, per l'altra.

Quadre 1. PIB per capita (2004) expressat en unitats estàndard de poder adquisitiu per habitant

	SPA	ZONA EURO = 100
Zona euro (tretze països)	23.806	100
Espanya	21.658	91
Catalunya	25.900	109
França	24.146	101
Llenguadoc-Rosselló	18.863	79
Migdia-Pirineus	21.551	91

FONT: Eurostat a través de la seva pàgina web.
SPA: poder adquisitiu estàndard.

Si agafem com a punt de referència el producte interior brut (PIB) per habitant del conjunt de països de la zona euro (molt proper al corresponent al conjunt francès i nou punts per damunt de l'espanyol), observem que, mentre que el membre espanyol de l'Euroregió —Catalunya—, se situa quasi el 10 % per sobre de la mitjana, els seus socis de l'altre costat dels Pirineus se situen, en l'un cas, en una posició pràcticament simètrica (el 10 % per sota d'aquella mitjana) i, en l'altre, fins més del 20 % per sota. Dit amb unes altres paraules, el PIB per habitant del Llenguadoc-Rosselló ve a ser una tercera part inferior al de Catalunya. Les planes següents volen contribuir a l'explicació d'aquest contrast. I ho volen fer recorrent a la història, considerant que el passat, en moltes ocasions, esdevé una de les millors dimensions explicatives del present.

El punt de partida de les reflexions que s'exposen en les planes següents és un apriorisme generalment acceptat: la industrialització contemporània ha estat la responsable última de les diferències en els nivells de renda per habitant que presenten territoris diversos, tant a escala estatal com, encara més, a escala regional, en la mesura que la industrialització ha pogut ser identificada com un fenomen regional. Les regions on la industrialització vuitcentista va arrelar han aconseguit nivells més clarament superiors de renda per habitant que les que es van mostrar indiferents al desenvolupament industrial o, encara pitjor, van experimentar processos de desindustrialització. La qüestió de quines són les raons últimes que expliquen que uns països determinats o unes regions s'industrialitzessin mentre que uns altres no ho fessin ha generat una massa extraordinàriament gran de literatura i constitueix una de les preocupacions bàsiques d'economistes i historiadors econòmics, com a mínim des que l'escocès A. Smith s'interrogà a finals del segle XVIII sobre «l'origen de la naturalesa i les causes de la riquesa de les nacions».

En el present article, per tant, em proposo tornar sobre aquesta qüestió replantejant-la des de l'òptica d'unes regions de l'Europa mediterrània que, coincidint amb el moment d'inici de la industrialització europea, van experimentar intensos processos d'especialització en la producció i la comercialització de vins i derivats del vi com ara l'aiguardent. Ja al començament del segle XIX, el mateix D. Ricardo, a partir del cas portuguès, havia presentat el desenvolupament d'aquesta línia d'especialització econòmica com a incompatible amb la posada en marxa d'un procés d'industrialització a l'anglesa recolzat en la indústria lleugera. També la desindustrialització experimentada pel Llenguadoc ha pogut ser explicada plantejant una relació excloent entre viticultura i industrialització. Ben al contrari, en la trajectòria catalana la viticultura i les exportacions de vins van acabar per convertir-se en el puntal més ferm d'un procés d'industrialització a l'anglesa, recolzat en la indústria tèxtil cotonera.

1. ALGUNES PRECISIONS GEOGRÀFIQUES

No hi ha gaires problemes a l'hora d'afrontar la definició geogràfica del membre espanyol de l'Euroregió de 1991, que és la que es pren com a àrea de referència en el present treball. Catalunya només ha sofert unes modificacions molt lleugeres en les seves fronteres del segle XVIII ençà. Les modificacions en termes d'organització territorial només han afectat l'interior del territori català quan en el context del procés de la revolució liberal espanyola del segle XIX es va substituir l'organització en *corregiments* per l'encara vigent divisió en quatre províncies (creades a imitació dels *departaments* francesos implantats en el país veí en el context de la Revolució Francesa). Més enllà d'aquest canvi d'organització interior del Principat, reiterem que les fronteres exteriors només van experimentar uns lleugers retocs.

Al nord dels Pirineus la cosa és força més complicada. Els territoris que avui en dia formen les dues regions de Llenguadoc-Rosselló i de Migdia-Pirineus havien estat repartits històricament entre diverses *províncies* franceses: Aquitània, País de Foix, Rosselló i Llenguadoc. Cadascuna havia entrat a formar part del Regne de França en diversos moments històrics i en circumstàncies força diferents. Per exemple, mentre que la incorporació de la província del Llenguadoc data del 1270, el Rosselló no va esdevenir província francesa fins al 1659 amb motiu, com és prou conegut, de la signatura del Tractat dels Pirineus entre la monarquia hispànica i la francesa.

Aquestes *províncies* van ser literalment esquarterades i l'organització territorial va canviar radicalment durant la Revolució Francesa amb la creació d'una nova unitat d'organització territorial, el *departament*, de manera que ben poques coincidències existeixen entre els límits d'aquelles velles províncies borbòniques franceses i les agrupacions dels departaments republicans que han donat lloc a les regions, tal com es pot apreciar en els mapes 1 i 2.

Mapa 1
Divisió territorial actual en departaments i províncies



Mapa 2
Divisió territorial històrica en províncies sobreposada a l'actual



En el present treball prendrem com a element de referència a escala territorial el que havia estat la província històrica del Llenguadoc fins al 1789 amb les dues províncies contigües del Rosselló i del País de Foix. Pel que fa al Llenguadoc, tant els coetanis com posteriorment els historiadors moderns solien distingir entre el Baix Llenguadoc, format per les terres de la plana litoral juntament amb les serres que la voregen, i l'Alt Llenguadoc, constituït pels estreps del Massís Central francès (Muntanya Negra, Cevenes) i les terres molt més trencades de l'àrea pròxima a Tolosa de Llenguadoc. A grans trets, el Baix Llenguadoc històric més el Rosselló coincideix amb l'actual regió de

Llenguadoc-Rosselló, dividida en els cinc departaments del Gard, la Losera, l'Erau, l'Aude i els Pirineus Orientals. Per la seva banda, l'antic Alt Llenguadoc més la província francesa del País de Foix constitueix el nucli principal de l'actual regió Migdia-Pirineus amb capital a Tolosa de Llenguadoc i formada pels set departaments que podeu veure en el mapa.

2. UNA PROFUNDA VOCACIÓ VITÍCOLA

Una de les característiques comunes de la trajectòria històrica de les dues regions al llarg dels dos-cents anys que van de finals del segle XVII a finals del XIX correspon al desvetllament i a la realització fins a les últimes conseqüències d'una decidida vocació vitivinícola. Si en el moment de partida (a finals del Sis-cents) el conreu de la vinya a bona part tant de Catalunya com del Llenguadoc era, si no marginal, sí clarament secundari dins d'una estructura de conreus molt orientada cap a la producció de cereals, els quals —excepte en algunes comarques— es destinaven predominantment a l'autoconsum o al proveïment dels mercats locals i regional, cap a mitjan segle XIX la vinya ocupava més de 700.000 ha en el conjunt dels quatre departaments francesos i les quatre províncies espanyoles preses en consideració (quadre 2).

Quadre 2. Extensió ocupada per la vinya a les províncies catalanes i als departaments de la regió Llenguadoc-Rosselló cap a 1860

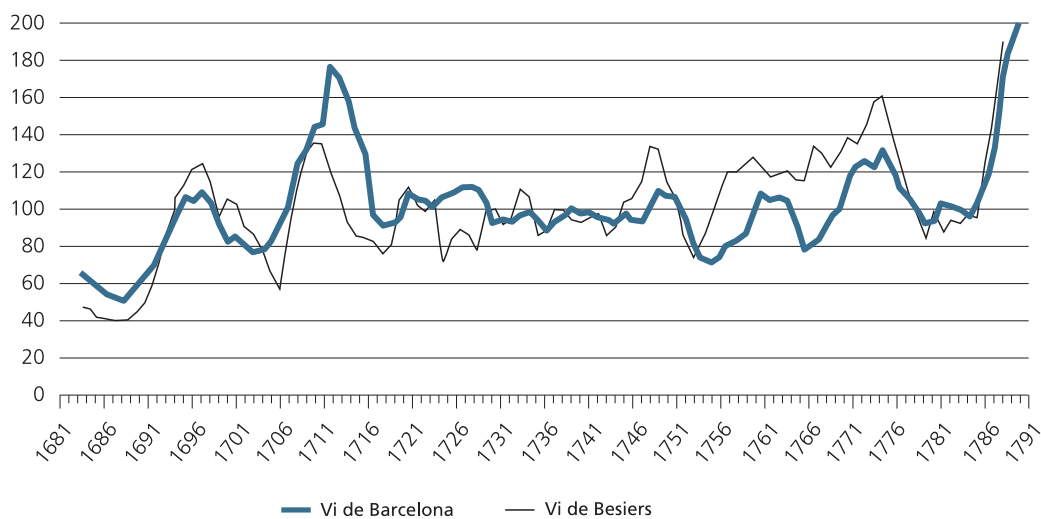
	HA	% DE LA SUPERFÍCIE PROVINCIAL/ DEPARTAMENTAL
Barcelona	113.508	14,7
Girona	38.855	6,6
Lleida	59.583	4,9
Tarragona	96.538	15,3
Total de Catalunya	308.484	9,6
Pirineus Orientals	55.460	13,5
Aude	81.869	13,3
Erau	162.172	26,6
Gard	94.200	16,1
Total del Llenguadoc-Rosselló	393.701	17,7

FONTS: Per a les províncies catalanes: R. GARRABOU i J. PUJOL (1987), «El canvi agrari a la Catalunya del segle XIX», *Recerques*, núm. 19, p. 35-84 (dades corresponents a 1860). Per als departaments del Llenguadoc-Rosselló: M. LACHIVER (1988), *Vins, vignes et vigneron: Histoire du vignoble français*, París, Fayard, p. 596-597 (dades corresponents a 1862). No s'hi ha pres en consideració el departament de la Losera, situat als contraforts del Massís Central, que presenta unes característiques geogràfiques i agrícoles molt diferents dels altres quatre departaments de la regió i on la vinya va ser sempre un conreu absolutament marginal.

La viticultura s'havia convertit en força comarques de l'un costat i l'altre dels Pirineus en monoconreu a la vegada que en monoactivitat, segons l'expressió encunyada per Claude Fohlen. La intensitat assolida pel procés d'especialització vitivinícola era extraordinàriament elevada ja en aquelles dates centrals del segle XIX en zones com la plana del Baix Llenguadoc entre Nimes i Perpinyà (al departament de l'Erau les vinyes cobrien més d'una quarta part de la superfície total) o en el fons de la Depressió Prelitoral Catalana que s'estén des del Tarragonès fins al Vallès Oriental.

En totes dues regions, el progrés de la viticultura que havia de conduir a la situació que posa de manifest el quadre 2 s'havia iniciat ja a finals del segle XVII i va ser notable al llarg del segle XVIII. Les plantacions de vinya hi van ser estimulades per una demanda creixent de vi, però encara més d'aiguardent, provinent principalment de l'Europa nord-atlànica. En aquell context, Catalunya i el Llenguadoc al llarg del Set-cents van esdevenir competidores a les principals places europees compradores d'aiguardent i també, encara que de manera menys evident, de vins. Les grans cases proveïdores d'aquells mercats van optar en força ocasions per obrir filials o sucursals tant a Seta-Montpeller com a Barcelona-Reus. Quan a un vaixell li costava trobar càrrega en un dels dos indrets, es dirigia a l'altre per tal de no anar-se'n de la Mediterrània amb la seva bodega mig buida. En conseqüència, la coincidència en l'especialització en la producció de vins i destil·lats per a uns mateixos mercats va comportar una concordança elevada en les fluctuacions dels preus a què es cotitzaven aquells productes en totes dues regions, com posa de manifest el gràfic 1.

Gràfic 1. Preus del vi a Besiers i a Barcelona, 1680-1792
Mitjanes mòbils en cinc anys de l'índex 1726-1741 = 100



FONTS: Per a Barcelona: P. VILAR (1964-1968), *Catalunya dins l'Espanya moderna*, vol. III, Barcelona, Edicions 62, p. 420-437. Per a Besiers: GERAUD-PARRACHA (1957), *Le commerce des vins et des eaux de vie en Languedoc sous l'Ancien Régime*, Montpellier, Dehan, p. 298-299.

Les dinàmiques i les pràctiques comercials eren extraordinàriament similars tant a Catalunya com al Llenguadoc, sobretot en relació amb el tràfic exportador d'aiguardents. Si a Catalunya aquesta activitat girava entorn del mercat que setmanalment, cada dilluns, es feia a Reus, de manera idèntica al Llenguadoc, el mercat de Pezenas, població situada a poca distància del port de Seta, actuava com a centre de negociació i en el mercat que s'hi celebrava cada dissabte es tancaven bona part de les operacions de compravenda de destil·lats per a l'exportació. Les cotitzacions de Reus i Pezenas eren comunicades per les filials a què abans es feia referència a les seves cases matriu radicades a les principals places europees com ara Amsterdam, Londres o París.

Les similituds en les trajectòries de les dues regions objecte de la comparació són moltes pel que fa al desenvolupament del sector exportador de vins i derivats. Ara bé, també cal parar atenció a les

diferències, alguna de les quals va acabar determinant algunes de les característiques de l'evolució posterior no sols del mateix sector vitivinícola, sinó també de la trajectòria de les economies regionals en un sentit més ampli. De tots els elements diferencials en què podríem fixar-nos, sense cap mena de dubte el més cridaner té a veure amb el paper i les possibilitats ofertes (i aprofitades) pel comerç colonial americà a l'exportació vitivinícola catalana.

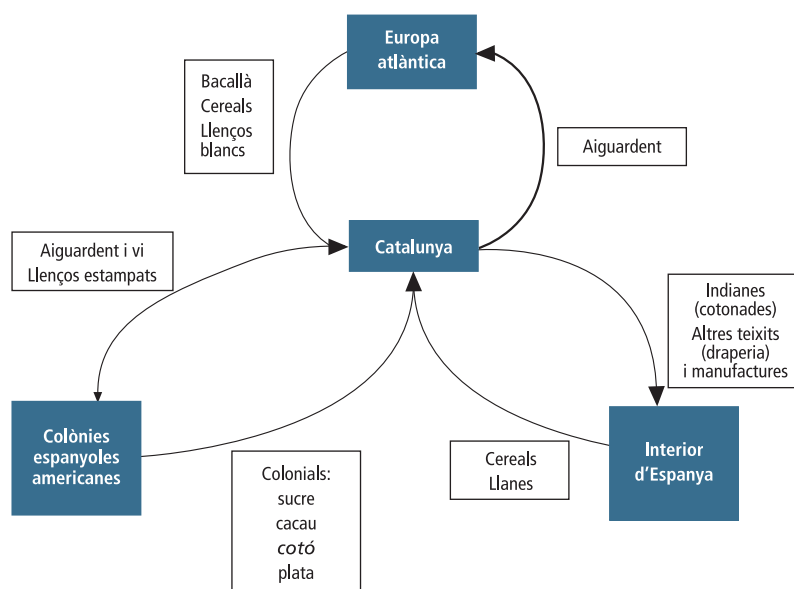
3. LA CREIXENT ORIENTACIÓ COLONIAL I AMERICANA DE L'EXPORTACIÓ VITIVINÍCOLA CATALANA

Durant el darrer terç del segle XVIII, sobretot després de la liberalització parcial del comerç amb les colònies espanyoles que va significar el Decret de Lliure Comerç de 1778, el mercat colonial va adquirir una importància creixent com a destinació de l'exportació vitícola catalana. Si aquesta, com la del Llenguadoc, s'havia sustentat de manera molt clara fins aleshores en els mercats del nord d'Europa, en les últimes dècades del Set-cents, i malgrat la pèssima conjuntura marítima i comercial derivada de l'elevada conflictivitat internacional, una proporció creixent d'aiguardent, però encara més de vi, va poder canalitzar-se cap al continent americà. Aquest tràfic era substancialment diferent del practicat per Catalunya amb els ports del nord d'Europa, on bona part de les operacions eren controlades quasi íntegrament per cases estrangeres (holandeses i angleses, predominantment) i el transport era realitzat en mercants d'aquelles mateixes nacionalitats (i en unes circumstàncies determinades en vaixells neutrals), de manera que el paper dels comerciants autòctons es reduïa a actuar com a mers comissionistes encarregats de la preparació dels embarcaments. En canvi, en el comerç colonial la iniciativa de les operacions, el carregament dels vaixells i la propietat mateixa d'aquells corresponien íntegrament a comerciants autòctons catalans. Els riscos eren molt més elevats, però òbviament també ho eren els guanys que es podien obtenir.

Les conseqüències de la creixent orientació colonial adoptada pel comerç exterior català de finals del Set-cents no van quedar reduïdes a un augment del potencial exportador. El viratge americà va resultar determinant en la construcció d'un entramat complex de relacions externes en què el paper articulador corresponia a l'exportació vitivinícola, però que va resultar extraordinàriament virtuós amb vista a impulsar el creixement d'aquella activitat industrial cridada a liderar el procés industrialitzador regional durant el segle XIX. Tal com mostra l'esquema següent, les exportacions de vins i aiguardents cap a l'Europa nord-atlànica, que van continuar acomplint-se a bon ritme malgrat el creixement de les trameses cap a les colònies americanes, servien per finançar les compres en aquella àrea de productes alimentaris (bacallà i cereals) i, progressivament, de manera cada cop més important, semimanufacturats tèxtils de lli. Es tractava d'un tipus de teixits que eren estampats a les fàbriques d'indianes barcelonines per ser reexpedit cap al continent americà com a complement dels carregaments de vins i aiguardents. Tal com han posat de manifest Àlex Sánchez i J. Nadal, Barcelona esdevingué, d'aquesta manera, un gran intermediari entre les àrees del continent europeu productores de teixits blancs de lli i el seu principal centre de consum, els mercats colonials espanyols al continent americà, aprofitant el creixement d'aquesta branca de comerç. Les importacions catalanes des del continent americà es reduïen a alguns productes colonials entre els quals el cotó en floca anava adquirint una importància creixent els darrers anys del segle XVIII. Aquesta era la matèria primera consumida per una expansiva manufactura cotonera, d'antuvi molt centrada a Barcelona, com posen de manifest els treballs d'Àlex Sánchez i J. Thomson, però que ben

aviat va assolir un desenvolupament molt important en alguns altres indrets del Principat, com mostrava recentment Àngels Solà d'una manera força concloent. Aquest cotó en floca —cal remarcar-ho— servia per a la fabricació d'indianes pròpiament dites, és a dir, teixits de cotó, que no s'han de confondre amb els de lli, que, procedents del nord d'Europa, aquí només s'estampaven. Aquestes indianes eren comercialitzades de manera predominant en el mercat interior espanyol (a diferència dels llenços, que, com s'ha dit, es reexportaven a les colònies). El caràcter positiu del saldo comercial de Catalunya amb les colònies americanes es cobria amb trameses importants de plata, tal com ja al seu moment va mostrar P. Vilar.

Esquema 1. Relacions externes de l'economia catalana a finals del segle XVIII



Per la seva banda, al Llenguadoc no es va esdevenir una evolució similar. De fet, aquella regió francesa havia restat al marge de l'expansió experimentada pel comerç colonial francès al llarg del segle XVIII, la qual havia estat capitalitzada principalment pel port atlàntic de Bordeus i pel mediterrani de Marsella. El primer, Bordeus, segons P. Butel, va trobar en el comerç amb les «illes», és a dir, en el comerç colonial, el principal i més decisiu factor de creixement. Pel que fa a Marsella, Ch. Carrière constata que el fet més significatiu de la seva història al llarg del segle XVIII «c'est la poussée vers l'ouest. Avant tout, les liaisons avec les Antilles (et même a Guyane): Marseille est devenu port des Îles: le second pour la France après Bordeaux». El Llenguadoc va restar completament al marge d'aquest tràfic comercial amb les colònies que, tant en el cas de Marsella i Bordeus com també en el de Barcelona, s'havia convertit en el principal element dinamitzador no sols de les activitats marítimocomercials, sinó també del conjunt de l'economia de l'entorn d'aquests ports. Seta, el port del Llenguadoc, fou abocat a una posició molt secundària dins l'estructura portuària francesa i les seves funcions quedaren reduïdes a poca cosa més que l'embarcament de l'expansiva producció vitivinícola de la província. De fet, per això havia estat creat en el marc de la política de foment impulsada pel mateix Colbert, que havia convertit Marsella en port franc i l'havia dotat de

tot un seguit de privilegis per tal de transformar-lo en el principal port francès de la Mediterrània. Seta, per portar la comparació a un terreny molt més conegut, feia un paper molt semblant al que duïa a terme en aquella mateixa època el port de Salou dins l'estructura portuària catalana.

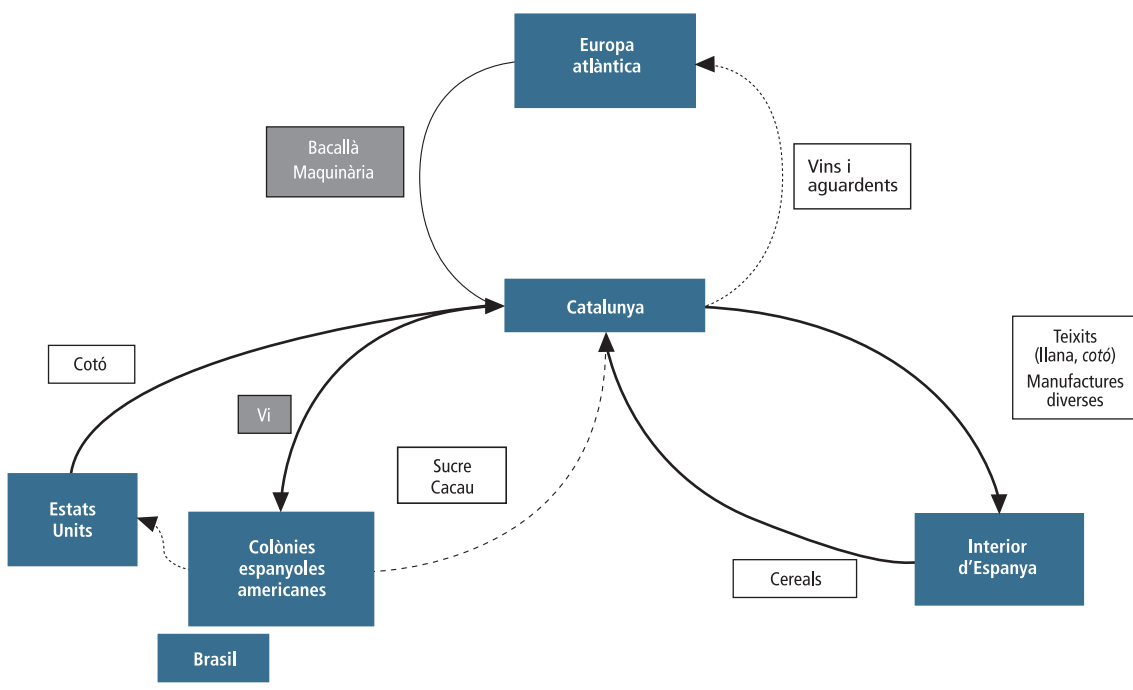
Per una altra banda, quan Catalunya es trobava en plena fase d'immersió en el tràfic colonial i tot just encetava una de les conjuntures que havien de ser de les més brillants en aquest terreny, a França esclatà la Revolució de 1789 que ho havia de sacsejar tot. En aquell context turbulent, durant els anys de la darrera dècada del segle XVIII i els de la primera del XIX, amb totes les dificultats inherents a les circumstàncies derivades tant de la conjuntura política internacional com de la inestabilitat interior, l'exportació vitícola de la regió intentà mantenir la seva posició en els mercats tradicionals del nord d'Europa. És probable que la posada a punt al Lenguadoc d'innovacions tècniques importants en el camp de la destil·lació que es van acomplir durant aquests anys del tombant de segle (que els catalans corregueren a copiar a tota velocitat) s'expliqui precisament com una reacció arran d'una conjuntura comercial no gaire favorable. Es tractaria, en definitiva, de combatre unes cotitzacions no gaire remuneradores amb la introducció de tecnologies que permetien a la vegada abaratir costos i obtenir un producte de major qualitat més ben remunerat pel mercat. L'alambí d'Adam presentat a Montpeller el 1801 significà un avenç molt notable en el camí d'aconseguir un aparell que fes possible la fabricació contínua d'esperits d'elevada graduació alcohòlica amb una millor valoració en el mercat que els tradicionals aiguardents prova d'Holanda de molt baixa graduació. A més, l'alambí d'Adam ho feia possible amb una reducció sensible dels costos, ja que l'eficiència energètica d'aquest aparell que podríem denominar com a semicontinu era molt més alta que la de les olles tradicionals.

La insistència en els mercats del nord d'Europa, però, resultà una estratègia vana. Al final de les guerres napoleòniques, els que havien estat tradicionals consumidors d'aiguardents vínics del paísos del sud d'Europa van deixar progressivament de ser-ho. El gran desenvolupament que anava assolint la producció pròpia de destil·lats d'algunes altres matèries (cereals principalment, però també remolatxa), juntament amb les importacions de destil·lats de canya de sucre de les colònies tropicals de diversos països europeus, feia cada cop més innecessàries les importacions d'esperits de vi d'indrets com el Lenguadoc o Catalunya. En aquest context calia cercar alternatives.

Pel que fa a Catalunya, s'hi observa que el viratge americà que va adoptar el comerç exterior a finals del segle XVIII es va accentuar després de les guerres napoleòniques, precisament en el moment en què la monarquia espanyola havia perdut el control sobre les colònies continentals. La pràctica desaparició de les possibilitats d'exportar aiguardent cap al nord d'Europa va obligar a fixar-se en el comerç americà, sobre el qual es tenia un control integral, atès que es trobava en mans d'agents autòctons i era dut a terme en vaixells mercants igualment catalans. Vull insistir en el fet que el gentilici aquí pren tot el seu sentit, ja que no sols eren propietat de catalans, sinó que també eren construïts a les drassanes de la costa catalana. D'aquesta manera la burgesia mercantil catalana (fonamentalment barcelonina) aconseguia el control integral sobre tot el valor afegit generat no sols per aquest tràfic, sinó també per les activitats que hi estaven directament vinculades.

Com han mostrat P. Pascual i J. M. Fradera, malgrat les extraordinàries dificultats patides al llarg dels anys de la dècada de 1820, entrada la dècada de 1830 s'havia aconseguit completar la reorientació americana del comerç exterior del Principat havent procedit a reformular l'entramat de relacions externes que abans s'ha intentat esquematitzar. Observem-ho en l'esquema següent.

Esquema 2. Relacions externes de l'economia catalana a mitjan segle XIX



El comerç exterior es desenvolupava sobre tres grans àrees: la primera, el nord d'Europa, on les importacions de maquinària i *inputs* com el carbó no trobaven compensació en unes exportacions força migrades des de la desaparició de les trameses d'aiguardent. El segon àmbit era l'americà. Cap a Amèrica i especialment cap als dominis colonials espanyols (Cuba i Puerto Rico, des de la pèrdua de les colònies continentals cap a 1820) es dirigia el gruix de les exportacions catalanes, clarament dominades ara pel vi (a les colònies americanes no els calia importar aiguardent, del qual eren grans productores utilitzant com a matèria primera els subproductes de la fabricació sucraera). El retorn principal d'aquelles exportacions consistia en el cotó en floca que manipulava l'expansiva indústria tèxtil cotonera. Era un flux —cal insistir-hi— íntegrament dominat pel capital comercial català i es realitzava en vaixells dels armadors del país construïts a les drassanes del país. Aquestes circumstàncies feien que deixés un superàvit que servia per cobrir el dèficit del comerç europeu. Finalment, el tercer àmbit corresponia a l'Espanya interior, d'on provenia una part dels aliments (cereals principalment, sobretot a partir de la prohibició d'importar-ne d'estrangers dictada el 1820 pel Govern espanyol) i on es comercialitzava el gruix de la producció industrial.

És així com la vitivinicultura i les exportacions de vins havien servit per vertebrar un model de relacions externes al servei de les necessitats del creixement industrial. La força de l'arrencada industrial que es va acomplir durant el segon terç del segle XIX va impulsar Catalunya cap a una clara posició de lideratge manufacturer dins el context espanyol fins a convertir-se en la «fàbrica d'Espanya», segons l'expressió de Jordi Nadal. Les dades aportades per aquest autor sobre aquesta qüestió són del tot contundents i concloents. Cap a 1856, el 66,33 % de la producció tèxtil espanyola es feia a Catalunya. El 1900, aquest percentatge arribava quasi fins al 82 %. Si ens

fixem només en el subsector cotoner, el percentatge se situa per sobre del 90 % tant el 1856 com el 1900.

Ben diferent era la situació del Llenguadoc cap a mitjan segle XIX. El progrés de la vitivinicultura s'hi havia fet d'una manera autònoma respecte a la resta de sectors. La relació virtuosa entre expansió vitícola i desenvolupament industrial que s'observa a Catalunya es converteix en una relació excloent i absolutament perversa a les planes de nord enllà dels Pirineus. Si el motor de l'expansió vitícola catalana des dels anys vint i trenta del segle XIX havia estat la reorientació cap al mercat americà després de la caiguda de les exportacions d'aiguardents a l'Europa nord-atlànica, en el cas del Llenguadoc la intensificació de la seva vocació vitícola va esdevenir-se en el marc d'una integració creixent a l'espai econòmic nacional francès. El mercat interior francès es va mostrar més dinàmic, fins al punt d'esdevenir el principal consumidor del vi que es produïa de manera massiva a la plana llenguadociana. Aquesta evolució s'intensificà a partir de l'obertura de les primeres línies de ferrocarril a mitjan anys cinquanta, factor que va convertir els vinyars del Llenguadoc en una «usine à vin» (segons l'expressió de R. Dugrand) que treballava per satisfer la demanda provinent de les classes populars de la capital francesa i de les barriades obreres dels principals nuclis industrials i ciutats de la resta del país. Durant els anys centrals del segle XIX, mentre això passava, la indústria hi anava quedant relegada a una posició molt secundària, cada cop més marginal, fins a desaparèixer pràcticament i fer oblidar que aquella regió havia estat, feia poc més de cent anys, una de les principals regions industrials franceses.

4. «EN LANGUEDOC: VIGNE CONTRE DRAPERIE»

Alguns historiadors han culpats l'expansió vitícola del retrocés industrial del Llenguadoc. Aquest corrent historiogràfic parteix d'un article molt conegut de Cl. Fohlen titulat ben explícitament «Al Llenguadoc: la vinya contra la draperia». L'argument de Fohlen és ben simple. El procés d'intensificació de l'especialització vitivinícola regional a partir de finals del segle XVIII i, sobretot, durant la primera meitat del XIX va conduir a una decadència progressiva de la que havia estat una de les regions industrials més dinàmiques de França abans de la Revolució de 1789. Els requeriments de mà d'obra d'aquest conreu haurien deixat sense braços les manufactures draperes.

La incompatibilitat d'ambdues activitats, viticultura i draperia, ja hauria estat posada de manifest, a finals del segle XVII, pel mateix Colbert. El ministre de Lluís XIV n'advertí un dels seus agents que cercava un lloc per emplaçar-hi un establiment manufacturer tèxtil: «Dans ces sortes d'établissements, il faut observer qu'entre deux villes dont le terrain seroit prope pour ce que l'on veut l'y établir et dont l'un seroit pays de vignoble et l'autre non, il faut toujours prendre celle qui n'a point de vignoble, les vins étant un très grand empeschement au travail.» Segons Fohlen, aquesta afirmació havia de prendre tot el seu sentit a l'Aude en ple segle XIX, «où la vigne prenait l'aspect non d'une monoculture, mais d'une monoactivité».

Malgrat la ruïna de la manufactura drapera de poblacions com les esmentades, aquesta activitat no va desaparèixer del tot del Migdia francès. «L'industrie drapière, chassée par les progrès de la vigne, chercha à s'installer hors de son atteinte dangereuse.» Aquest plantejament, la virtut principal i, a la vegada, el defecte principal del qual rau en la seva gran simplicitat, ha estat matisat i fins i tot qüestionat posteriorment per uns altres autors, com tot seguit hi haurà ocasió de constatar. De

fet, la comparació amb el cas català posa clarament de manifest, tal com s'ha mostrat en l'apartat anterior, que aquesta relació excloent entre expansió vitícola i desenvolupament industrial al sud dels Pirineus no s'hi va acomplir. Més concretament, pel que fa a la indústria llanera, se sap gràcies als treballs de J. Torras que el desenvolupament harmoniós d'ambdues activitats durant el segle XVIII va ser possible a partir d'un procés de divisió del treball entre comarques vitícoles i comarques draperes de l'estil de l'insinuat per Fohlen per a l'àrea de l'Aude. A diferència, però, del que succeí a l'Aude, l'especialització comarcal no va ser una resposta a un procés de decadència industrial, sinó que, a Catalunya, es troba en l'origen d'una transformació i una expansió profundes de la manufactura llanera. Això fa que les raons del fracàs dels uns i de l'èxit dels altres en aquest mateix ram d'activitat amb molta seguretat calgui cercar-les en les característiques pròpies i les especificitats adoptades per aquesta activitat industrial a cada una de les dues regions.

La primera de les diferències fonamentals entre la draperia catalana i la del Llenguadoc fa referència als orígens mateixos de cadascuna. Ambdós territoris tenien una llarga tradició en la fabricació de draps de llana que enfonsa les seves arrels en la foscor del temps. Ara, però, no ens interessa remuntar-nos als temps més remots. Sembla força evident que es pot datar en la segona meitat del segle XVII l'inici del procés expansiu d'aquell sector tant al nord com al sud de la línia fronterera actual. Totes dues regions sortien en aquella època d'una etapa d'estancament, si no de retrocés, més o menys prolongada. El renaixement de la indústria llanera en el cas català formava part d'un procés més general de represa econòmica global que Feliu de la Peña es permetia etiquetar com del «Fènix de Catalunya». Al Llenguadoc, el ressorgiment de la draperia s'acomplí d'una manera molt més autònoma i deslligada de la dinàmica interna de l'economia i la societat regionals, i, cal remarcar-ho, impulsada per l'Estat en aplicació dels principis del mercantilisme més canònic. Va ser el mateix Colbert, que abans citàvem, el gran promotor d'aquest ram industrial amb un doble objectiu ben clar i no gens amagat. En primer lloc, es pretenia evitar les sortides de diners del país que comportava l'adquisició de teixits de llana fabricats a l'estranger. En segon lloc, hi havia l'objectiu de millorar la posició de la balança comercial francesa a partir d'impulsar l'exportació de draps de llana fabricats al país cap a diversos indrets, la Mediterrània oriental de manera predominant. Per assolir aquests objectius, Colbert va incentivar la creació a la província del Llenguadoc de tot un seguit de «manufactures reials». Es tractava d'establiments industrials posats en marxa per la iniciativa privada que hom dotava de tot un seguit de privilegis. Entre aquests privilegis cal destacar-ne un: amb vista a facilitar la penetració dels draps produïts al Llenguadoc en els principals mercats exteriors, es va optar per subvencionar l'exportació mitjançant l'establiment d'una prima per cada peça venuda fora de França.

Com a conseqüència d'aquests fets, la draperia del Llanguedoc va aconseguir un desenvolupament molt ràpid a partir dels anys finals del segle XVII alhora que prenia una decidida orientació exportadora. A l'àrea denominada genèricament com de «Llevant», és a dir, als ports otomans de la Mediterrània oriental, coneguts com «les Escales», els draps del Llanguedoc van poder competir amb els que hi expedien alguns altres països europeus (sobretot Anglaterra) gràcies a la política de foment industrial impulsada pel conegut ministre de Lluís XIV.

El creixement de la manufactura llanera al Llenguadoc durant la primera meitat del segle XVIII va ser molt intens i a la vegada les exportacions hi van mostrar un gran dinamisme, com el que posa de manifest el quadre 3.

Quadre 3. Producció drapera del Llenguadoc per a l'exportació als mercats de Llevant

ANYS	MITGES PECES	ÍNDEX 1700-1704 = 100
1695-1699	8.627	86
1700-1704	9.977	100
1705-1709	12.201	122
1710-1714	26.121	262
1715-1719	20.324	204
1720-1724	23.456	235
1725-1729	38.300	384
1730-1734	50.226	503
1735-1739	59.594	597
1740-1744	50.056	502
1745-1749	59.274	594
1750-1754	64.788	649
1755-1759	74.490	747
1760-1764	95.398	956
1765-1769	88.738	889
1770-1774	85.988	862
1775-1779	92.320	925
1780-1784	80.475	807
1785-1789	58.690	588

FONT: J. THOMSON (1982), *Clermont-de-Lodève: 1633-1789: Fluctuations in the prosperity of a Languedocian cloth-making town*, Cambridge, Cambridge University Press, p. 228, 305 i 375, d'acord amb el treball clàssic de Ch. CARRIÈRE i M. MORINEAU (1968), «Draps du Languedoc et commerce du Levant au XVIII^e siècle», *Revue d'Histoire Économique et Sociale*, núm. 56, p. 108-121.

Sens dubte, l'orientació exportadora de la draperia del Llenguadoc constitueix una de les seves majors virtuts i alhora una de les seves limitacions estructurals impossibles de superar a la llarga. En el cas català, sabem gràcies als nombrosos treballs de Josep M. Benaül i de Jaume Torras que el sector de la llana es va desenvolupar en el segle XVIII (i en el XIX la cosa no es modificà substancialment) depenent únicament i exclusivament del propi mercat regional i del mercat interior espanyol. Es tractava d'un mercat que presentava tot un seguit de restriccions en relació amb la seva capacitat d'actuar com a element incentivador del creixement d'una indústria característica de béns de consum com la tèxtil. Entre els problemes reiteradament esmentats en la bibliografia, trobem els tan reduïts com molt variables nivells de demanda a conseqüència del baix poder adquisitiu dels consumidors potencials, pagesos en la seva immensa majoria, i de la supeditació d'aquella demanda a les variacions en les collites. Era, en definitiva, un mercat pobre i poc profund, però que a llarg termini va mostrar-se suficient per sostenir el creixement de la indústria llanera catalana en la mesura que aquesta va ser capaç d'adoptar una estructura organitzativa prou flexible al voltant del districte industrial de Sabadell-Terrassa, alhora que també va maldar per incorporar sempre la tecnologia més moderna disponible. Ambdues circumstàncies li van permetre escombrar del mercat interior la producció provinent de centres llaners amb gran tradició d'unes altres regions espanyoles. En canvi, només en comptades ocasions les exportacions llaneres van aconseguir ser alguna cosa més que absolutament marginals.

Ben al contrari, al Llenguadoc, la forta expansió experimentada per aquest ram industrial durant els dos primers terços del segle XVIII va començar a mostrar signes d'esgotament a partir dels anys seixanta, moment en què comença el que J. Thomson en el seu estudi sobre Clermont-de-Lodève ha denominat «l'edat de ferro» d'aquesta indústria. Els historiadors semblen estar força d'acord en el fet que cal atribuir aquest canvi de conjuntura a les dificultats creixents de la draperia llenguadociana en uns mercats del Llevant mediterrani cada cop més saturats i on la creixent presència de teixits anglesos, molt competitius, dificultava les vendes dels procedents del Llenguadoc.

Ara bé, tan perjudicial com la dependència de la indústria d'aquells mercats externs va poder ser la supeditació de les empreses productores als agents que controlaven la comercialització de la producció en aquells mercats llunyans. Es tracta de les grans cases de comerç de Marsella l'eix vertebrador del negoci de les quals era precisament el tràfic de Llevant. La separació entre producció, en mans dels fabricants del Llenguadoc, i comercialització, controlada pels comerciants marsellesos, reduïa considerablement el valor afegit que quedava a la regió i feia minvar la competitivitat de la indústria en els seus mercats per la falta de contacte directe dels productors amb els seus clients potencials. I, si bé és cert que eren els comerciants els qui patien els efectes immediats d'una crisi de sobreproducció puntual, si aquesta esdevenia crònica, com sembla que va passar a partir de les darreres dècades del XVIII, la capacitat de resposta d'uns fabricants poc avesats a les tècniques comercials i que n'eren desconexadors quedava molt limitada.

És veritat que la crisi que va afectar la draperia llenguadociana els anys anteriors a l'esclat de la Revolució Francesa no va ser, de cap manera, definitiva. Molts centres drapers sobrevisqueren i fins i tot protagonitzaren durant les primeres dècades del segle XIX intents de modernització i d'adaptació a uns altres tipus de demanda, com ara la provinent de l'exèrcit. Però sí que sembla que la forta orientació exportadora cap al Llevant mediterrani a través d'un centre comercial forà com era Marsella completament aliè als interessos de la regió va frenar un procés de reconversió i li va restar empenya, procés que finalment va arribar tard i va ser insuficient per garantir la supervivència d'aquesta indústria. Cap a mitjan segle XIX la indústria llanera havia estat literalment escombrada d'algunes poblacions que cent anys abans es comptaven entre els principals nuclis industrials de França. L'arribada del ferrocarril culminava un procés d'integració del mercat nacional francès que, alhora que feia possible l'accés dels vins produïts en els departaments meridionals als principals centres de consum urbans del país, donava el cop de gràcia a una manufactura que no tenia cap mena de possibilitat de competir amb èxit amb els productes elaborats en els grans centres industrials del nord del país, el creixement dels quals sempre havia estat estretament vinculat al mercat interior.

En aquest context, A. Berger i F. Maurel, en un llibre en què cerquen d'explicar l'encaix del sector vitivinícola dins el conjunt de l'economia del Llenguadoc, han pogut interpretar l'accentuació de la vocació vitivinícola del Llenguadoc durant el segon terç del segle XIX com la millor alternativa possible per a una regió immersa de ple en un procés d'intensa desindustrialització. A diferència de la proposta interpretativa de Cl. Fohlen, per aquests autors la vinya no va ser la responsable de la desindustrialització del Llenguadoc, sinó que més aviat, atenent la ineluctable desindustrialització regional, la viticultura «de massa» (segons l'expressió encunyada per G. Galtier en un conegut estudi monogràfic) hauria estat una autèntica taula de salvació per a l'economia regional.

De totes maneres, la draperia, en el cas català, tot i donar lloc a una moderna i dinàmica indústria llanera, no va ser el sector impulsor de la industrialització. Molt probablement, a l'hora d'explicar

el progrés industrial de Catalunya al mateix temps que la decadència industrial del Llenguadoc, cal acudir al diferent grau d'arrelament i d'implantació que en cada una de les dues regions va arribar a tenir la indústria cotonera. Aquest sector industrial, líder indiscutible de la mateixa Revolució Industrial britànica, també va impulsar el procés d'industrialització regional a Catalunya —arribà a desplaçar la draperia d'algunes comarques— a partir del fet d'aprofitar els circuits comercials de l'exportació vitícola per proveir-se de la fibra que transformava. Al Llenguadoc, l'ancoratge en la indústria llanera hauria impedit encetar una trajectòria industrial amb èxit similar a la catalana.

No és que la indústria cotonera no fos present al Llenguadoc. Durant el segle XVIII, la indianeria, precedent a tot arreu de la moderna indústria cotonera, va aconseguir efectivament una presència significativa a la regió, principalment a Montpeller, i, encara que amb un grau d'implantació menor, també en alguns altres indrets de la província. Igual que en el cas català, la indústria del cotó va entrar en conflicte amb els sectors tèxtils tradicionals de la llana i de la seda amb els quals es disputava la mà d'obra dedicada a la filatura. El fet cert és que la indianeria no va sobreviure als darrers anys del segle XVIII i, a diferència del que succeí a Catalunya, no va evolucionar prou per donar lloc a una indústria cotonera moderna. L. Dutil en un llibre clàssic suggeria que havia estat molt determinant d'aquesta evolució l'abans esmentada confrontació amb el sector llaner, força més dura, segons els indicis disponibles en el cas català, i que, fins i tot, hauria acabat per provocar la intervenció de les autoritats a favor de la, des de sempre, protegida draperia. Durant la dècada de 1780 es va arribar a reclamar que fos permesa la lliure importació de filats de cotó per arruïnar-ne la fabricació a l'interior del país i deixar d'aquesta manera braços lliures per a la filatura de la llana i la seda. En aquest sentit van actuar els decrets de 1785 i 1786 que autoritzaven l'entrada a França dels articles fabricats a Mulhouse (en aquell moment aquesta ciutat i el seu entorn no formaven part del Regne de França) i Suïssa. Posteriorment, la incorporació de Mulhouse a França en el curs de la Revolució va fer innecessària qualsevol nova intervenció estatal en aquell sentit. La incipient indústria cotonera del Llenguadoc no tenia cap possibilitat de sobreviure en unes condicions de competència d'igual a igual amb la poderosa i moderna indústria cotonera alsaciana.

Passats els anys de les turbulències revolucionàries, al Llenguadoc s'entrava en la tercera dècada del segle XIX havent-hi pràcticament desaparegut una activitat, la de la fabricació de teixits de cotó, que en molts més llocs, a imitació del que havia succeït a la Gran Bretanya, s'anava convertint en aquells mateixos moments en la principal impulsora del procés d'industrialització. Concretament, a Catalunya, també precisament durant els anys de la dècada de 1820, s'anava acabant de perfilar el model de relacions externes que anteriorment s'ha esquematitzat i que havia de constituir la base sobre la qual era possible iniciar un espectacular procés de creixement industrial el protagonista principal del qual havia de ser la indústria cotonera. Al Principat, d'aquesta manera, s'havia aconseguit compatibilitzar una important orientació vitícola de l'agricultura i del comerç exterior amb el desenvolupament industrial. En definitiva, la vinculació creixent de l'exportació vitícola amb el tèxtil cotoner, ja des de mitjan segle XVIII, va contribuir decisivament a afermar el procés d'industrialització regional. Partint d'aquesta realitat, no és gens estrany que un autor de principis del segle XIX, Guillem Oliver, ell mateix comerciant exportador d'aiguardents i vins, el 1833 pogués rebutjar la teoria de l'avantatge comparatiu de D. Ricardo perquè era interessada i clarament esbiaixada a favor dels interessos britànics. En paraules del mateix G. Oliver: «Este principio [referring to the theory of comparative advantage of D. Ricardo] aplicado a España [...] equivale a de-

cir: «Españoles, volved al estado en que os hallaron los Cartagineses; vuestro único anhelo sea cultivar el ganado lanar; aprovechad este don de la naturaleza y dejad a la Inglaterra el cuidado de la industria y fabricación.»»

Als antípodes del plantejament de Ricardo, Guillem Oliver —com alguns altres intel·lectuals catalans de l'època— defensava la fórmula genuïna de l'«admirable combinación de la industria con la agricultura y el comercio, cuyo sistema ha sido siempre el predilecto de Cataluña».

REFERÈNCIES BIBLIOGRÀFIQUES

- BAUX, E. (1960). «Les draperies audoises sous le Premier Empire». *Revue d'Histoire Économique et Sociale*, núm. 4, p. 418-432.
- BENAU I BERENGUER, Josep M. (1988a). «La comercialització dels teixits de llana en la cruïlla dels segles XVIII i XIX. L'exemple de la fàbrica de Terrassa "Anton i Joaquim Sagrera", 1792-1807», *Arraona*, núm. 2, p. 5-35.
- (1988b). «Especialización y adaptación al mercado de la industria tèxtil lanera, 1750-1913». A: NADAL, J.; CATALAN, J. [ed.]. *La cara oculta de la industrialización española: La modernización de los sectores industriales no líderes (s. XIX y XX)*. Madrid: Alianza, p. 199-223.
- (2003). «Transferts technologiques de la France (Normandie, Languedoc et Ardennes) vers l'industrie lainière espagnole (1814-1870)». A: BECCHIA, A. [dir.]. *La draperie en Normandie du XIII^e au XX^e siècle*. Rouen: Publications de l'Université de Rouen: Conseil Général de la Seine-Maritime, p. 263-295.
- BENAU BERENGUER, J. M.; DEU, E. (2004). «The spanish wool industry, 1750-1935: import substitution and regional relocation». A: FONTANA, Giovanni Luigi; GAYOT, Gérard [ed.]. *Wool: products and markets (13th-20th century)*. Pàdua: CLEUP, p. 845-884.
- BERGER, A.; MAUREL, F. (1980). *La viticulture et l'économie du Languedoc du XVIII^e siècle à nos jours*. Montpellier: Éditions du Faubourg.
- BOISSONNADE, P. (1902). «Colbert: son système et les entreprises industrielles d'état en Languedoc (1661-1683)». *Annales du Midi*, núm. 14.
- (1905). «La production et le commerce des céréales, des vins et des eaux-de-vie en Languedoc dans la seconde moitié du XVII^e siècle». *Annales du Midi*, núm. 17, p. 329-360.
- (1906). «La restauration et le développement de l'industrie en Languedoc au temps de Colbert». *Annales du Midi*, núm. 18.
- (1909). «L'état, l'organisation et la crise de l'industrie languedocienne pendant les soixante premières années du XVII^e siècle». *Annales du Midi*, núm. 21.
- BONNET, É. (1923). *L'industrie des toiles peintes à Montpellier*. Montpellier: Imprimerie de la Manufacture de la Charité.
- CARRIÈRE, C. (1973). *Négotians marseillais au XVIII^e siècle: Contribution à l'étude de économies maritimes*. Marsella: Institut Historique de Provence.
- (1974). «La draperie languedocienne dans la seconde moitié du XVII^e siècle: contribution à l'étude de la conjoncture levantine». A: *Hommage à Ernest Labrousse*. París, p. 157-172.
- CAZALS, R. (1983). *Les révolutions industrielles à Mazamet: 1750-1900*. París; Tolosa de Llenguadoc: Maspero-Privat.
- CAZALS, R. [et al.] (1984). *Carcassonne, ville industrielle au 18^e siècle*. Carcassona: Service Éducatif des Archives de l'Aude.

- CAZELET, J.-L. (1920). *Cette et son commerce des vins de 1666 à 1920*. Montpellier: Firmin et Montane.
- CHANTE, A. (1998). «Les manufactures d'indiennes à Montpellier au XVIII^e siècle». A: GAVIGNAUD-FONTAINE, G. [et al.]. *De la fibre à la fripe: Le textile dans la France méridionale et l'Europe méditerranéenne (XVII^e-XX^e siècles)*. Montpellier: Université Paul Valéry, p. 143-166.
- CHASSAGNE, S. (1978). «L'industrie de la lainière en France à l'époque révolutionnaire et impériale (1790-1810)». A: *Voies nouvelles pour l'histoire de la Révolution française*. Paris: Bibliothèque Nationale, p. 143-168.
- (1998). «Les débuts de l'industrie cotonnière en Bas-Languedoc». A: GAVIGNAUD-FONTAINE, G. [et al.]. *De la fibre à la fripe: Le textile dans la France méridionale et l'Europe méditerranéenne (XVII^e-XX^e siècles)*. Montpellier: Université Paul Valéry, p. 129-142.
- DELGADO, J. M. (1988). «La industria algodонера catalana (1776-1796) y el mercado americano. Una reconsideración». *Manuscrits*, núm. 7. Barcelona: Universitat Autònoma de Barcelona, p. 103-115.
- (1993). «“El algodón engaña”». Algunas reflexiones en torno al papel de la demanda americana en el desarrollo de la indianería catalana». *Manuscrits*, núm. 11, p. 61-83.
- DUGRAND, R. (1963). *Villes et campagnes en Bas-Languedoc méditerranéen*. Paris: Presses Universitaires de France.
- DUTIL, L. (1911). *L'état économique du Languedoc à la fin de l'Ancien Régime (1750-1789)*. Paris: Hachette.
- EMMANUELLI, F.-X. (1979). *La crise marseillaise de 1774 et la chute des courtiers: Contribution à l'histoire du commerce du Levant et de la banque*. Paris: Éditions du CNRS.
- FOHLEN, C. (1949). «En Languedoc: vigne contre draperie». *Annales. E. S. C.*, núm. 4, p. 290-297.
- FONTANA LÁZARO, J. (1988). *La fi de l'Antic Règim i la industrialització (1787-1868)*. Barcelona: Edicions 62.
- FRADERA BARCELÓ, J. M. (1987). *Industria i mercat: Les bases comercials de la indústria catalana moderna (1814-1845)*. Barcelona: Crítica.
- FRÈCHE, G. (1974). *Toulouse et la région Midi-Pyrénées au siècle des Lumières (vers 1670-1789)*. S. ll.: Éditions Cujas.
- GALTIER, G. (1960). *Le vignoble du Languedoc méditerranéen et du Roussillon: étude comparative d'un vignoble de masse*. Montpellier: Causse Graille & Castelnaud.
- GAVIGNAUD-FONTAINE, G. (1983). *Propriétaires-viticulteurs en Roussillon: Structures-conjonctures-société (s. XVIII-XX)*. Paris: Publications de la Sorbonne.
- (1997). *Caractères historiques du vignoble en Languedoc et Roussillon (recueil d'articles)*. Montpellier: Université Paul Valéry.
- GIRALT RAVENTÓS, E. (1950). «Evolució de l'agricultura al Penedès. Del cadastre de 1717 a l'època actual». A: *Actas y comunicaciones de la 1^a Asamblea Intercomarcal de Investigadores del Penedés y Conca d'Ódena*. Martorell; Igualada: Imp. Bas, p. 166-176.
- (1952). «La viticultura y el comercio catalán del siglo XVIII». *Estudios de Historia Moderna*, núm. 2, p. 159-175.
- IZARD, M. (1971). «Inversión de capitales en la primera etapa de la industrialización catalana». A: *Catálogo y estudios complementarios de la exposición documental y bibliográfica sobre la industria textil catalana*. Terrassa: Museo Provincial Textil.
- JAUPART, F. (1960). «L'industrie lainière et le commerce des draps dans la diocèse de Carcassonne au XVIII^e siècle». *Bulletin de la Société d'Études Scientifiques de l'Aude*, núm. 61, p. 185-219.

- LAURENT, R. (1978). «Les quatre âges du vignoble du Bas-Languedoc et du Roussillon». A: *Économie et société en Languedoc-Roussillon de 1789 à nos jours: Actes du Colloque de Montpellier, 25-26 septembre 1976*. Montpellier: Université Paul Valéry, p. 11-44.
- JOHNSON, C. H. (1995). *The life and death of industrial Languedoc, 1700-1920: the politics of deindustrialization*. Nova York: Oxford University Press.
- LLUCH, E. (1973). *El pensament econòmic a Catalunya (1760-1840): els orígens del proteccionisme i la presa de consciència de la burgesia catalana*. Barcelona: Edicions 62.
- MALUQUER DE MOTES BERNET, J. (1984). «La revolució industrial a Catalunya». *L'Avenç*, núm. 73, p. 18-34.
- (1994). «La gran transformació. Industrialització i modernització a la Catalunya del segle XIX. Introducció». A: *Història econòmica de la Catalunya contemporània*. Vol. 1. Barcelona: Enciclopèdia Catalana, p. 39-345.
- (1998). *Història econòmica de Catalunya: Segles XIX i XX*. Barcelona: Proa.
- MARQUIÉ, C. (1984). «Vigne et industrie: Carcassonne dans la seconde moitié du XIX^e siècle». A: *La vigne et la civilisation du vin en pays languedocien et catalan*. Montpellier: Fédération Historique du Languedoc Méditerranéen et du Roussillon: Université Paul Valéry, p. 77-88.
- (1993). *L'industrie textile carcassonnaise au XVIII^e siècle: Étude d'un groupe social: les marchands-fabricants*. Carcassonne: Société d'Études Scientifiques de l'Aude.
- (1998). «Heurs et malheurs des londrins carcassonnais au XVIII^e siècle». A: GAVIGNAUD-FONTAINE, G. [et al.]. *De la fibre à la fripe: Le textile dans la France méridionale et l'Europe méditerranéenne (XVII^e-XX^e siècles)*. Montpellier: Université Paul Valéry, p. 197-212.
- MARTÍNEZ SHAW, C. (1974). «Los orígenes de la industria algodonera catalana y el comercio colonial». A: NADAL, J; TORTELLA, G. *Agricultura, comercio colonial y crecimiento económico en la España contemporánea: Actas del Primer Coloquio de Historia Económica de España (Barcelona, 11-12 de mayo de 1972)*. Barcelona: Ariel, p. 243-267.
- MARTY, C. (1998). «La fabrique carcassonnaise au début du XIX^e siècle». A: GAVIGNAUD-FONTAINE, G. [et al.]. *De la fibre à la fripe: Le textile dans la France méridionale et l'Europe méditerranéenne (XVII^e-XX^e siècles)*. Montpellier: Université Paul Valéry, p. 259-292.
- MINOVEZ, J.-M. (1997). *L'impossible croissance en Midi toulousain?* París: Publisud.
- MORINEAU, M.-C. Ch. (1968). «Draps du Languedoc et commerce du Levant au XVIII^e siècle». *Revue d'Histoire Économique et Sociale*, núm. 56, 1, p. 108-121.
- NADAL I OLLER, J. (1987). «La industria fabril española en 1900. Una aproximación». A: NADAL, J.; CARRERAS, A.; SUDRIÁ, C. *La economía española en el siglo XX: Una perspectiva histórica*. Barcelona: Ariel, p. 23-61.
- (1991). «La indústria cotonera». A: *Història econòmica de la Catalunya contemporània*. Vol. 3. Barcelona: Enciclopèdia Catalana, p. 13-85.
- PASCUAL DOMÈNECH, P. (1990). *Agricultura i industrialització a la Catalunya del segle XIX*. Barcelona: Crítica.
- SÁNCHEZ SUÁREZ, A. (1989a). «La era de la manufactura algodonera en Barcelona, 1736-39». *Estudios de Historia Social*, núm. 48-49, p. 65-114.
- (1989b). «La estructura comercial d'una fàbrica d'indianes barcelonina: Joan Rull i Cia. (1790-1821)». *Recerques*, núm. 22, p. 9-24.
- (1992). «La indianeria catalana: ¿mito o realidad?». *Revista de Historia Industrial*, núm. 1, p. 213-232.

- SÁNCHEZ SUÁREZ, A.; NADAL, J. (1998). «En los orígenes del éxito algodoner catalán». A: GAVIGNAUD-FONTAINE, G. [et al.]. *De la fibre à la fripe: Le textile dans la France méridionale et l'Europe méditerranéenne (xvii^e-xx^e siècles)*. Montpellier: Université Paul Valéry, p. 35-60.
- SUDRIÀ, C.; PASCUAL, P. (1999). «Financing a railway mania: capital formation and the demand for money in Catalonia». *Financial History Review*, núm. 6, p. 127-145.
- SUDRIÀ, C.; PASCUAL, P.; CASTAÑEDA, LL. (1992). «Oferta monetaria y financiación industrial en Cataluña, 1815-1860». *Revista de Historia Industrial*, núm. 1, p. 189-202.
- SUDRIÀ TRIAY, C. (1994). «Capitalistes i fabricants. El finançament de la industrialització catalana (1815-1866)». *Butlletí de la Societat Catalana d'Estudis Històrics*, vol. v, p. 29-40.
- THOMAS, L. J. (1936). *Montpellier, ville marchande*. Montpellier: Valat-Coulet.
- THOMPSON, J. K. L. (1982). *Clermont-de-Lodève, 1633-1789: Fluctuations in the prosperity of a Languedocian clothmaking town*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (1990). *La indústria d'indianes a la Barcelona del segle XVIII*. Barcelona: L'Avenç.
- (1994). *Els orígens de la industrialització a Catalunya: El cotó a Barcelona (1728-1832)*. Barcelona: Edicions 62.
- TORRAS ELÍAS, J. (1976). «Aguardiente y crisis rural (sobre la coyuntura vitícola, 1793-1832)». *Investigaciones Económicas*, núm. 1, p. 45-67.
- (1984). «Especialización agrícola e industria rural en Cataluña en el siglo XVIII». *Revista de Historia Económica*, núm. 3, p. 113-127.
- (1994). «L'economia catalana abans del 1800. Un esquema». A: *Història econòmica de la Catalunya contemporània*. Vol. 1. Barcelona: Enciclopèdia Catalana, p. 13-38.
- (2007). *Fabricants sense fàbrica*. Vic: Eumo.
- TUDEZ, M. (1934). *Le développement de la viticulture dans la région de Montpellier*. Montpellier: Imprimerie de la Presse.
- La vigne et la civilisation du vin en pays languedocien et catalan* (1984). Montpellier: Université Paul Valéry.
- VILAR, P. (1964-1968). *Catalunya dins l'Espanya moderna: Recerques sobre els fonaments econòmics de les estructures nacionals*. Barcelona: Edicions 62. 4 v.
- (1974). «La Catalunya industrial: reflexions sobre una arrencada i sobre un destí». *Recerques*, núm. 3, p. 7-22.
- (1980). «Geografía e historia estadística. Historia social y técnicas de producción (algunos puntos de historia de la viticultura mediterránea)». A: *Crecimiento y desarrollo: Economía e historia: Reflexiones sobre el caso español*. Barcelona: Ariel, p. 234-251.
- WOLFF, P. (1967). *Histoire du Languedoc*. Tolosa de Llenguadoc: Privat.

8. Estudis de convergència regional

Joan M. Esteban

Institut d'Anàlisi Econòmica

1. INTRODUCCIÓ

En aquest article presentaré les idees principals (i els resultats empírics) de diverses publicacions meves dins l'àrea de la desigualtat regional.¹ Aprofitaré la presentació de les idees per introduir també els elements bàsics de les tècniques analítiques utilitzades. Aquestes publicacions són directament o indirectament fruit del treball d'Esteban i Vives (1994), premiat per la Secció d'Economia de l'IEC.

Basat en l'experiència d'Europa, desitjo fer referència a tres punts amb relació als efectes de la integració econòmica en la desigualtat interregional:

1. L'accés a la Unió Europea (UE) sempre ha estat beneficiós per als països que hi accedeixen.
2. Aquesta convergència no ha estat uniforme dins dels països. La convergència nacional s'ha associat amb un procés de divergència interior en rendes regionals.
3. La convergència de tots els països europeus a la mitjana ha tingut l'efecte internacional d'eixamplar la distància respecte als països veïns encara fora de la UE.

Fins ara, la integració econòmica a la UE ha promogut un creixement més ràpid en els països amb les rendes més baixes. Així, els països que hi accedeixen experimenten una convergència notable en el nivell nacional. En aquest respecte, la integració econòmica ha estat un èxit inqüestionable.

Tanmateix, les taxes de creixement més ràpides associades amb el procés de convergència no s'han distribuït uniformement dins dels països. A escala nacional, les desigualtats interregionals internes han augmentat. Les regions més dinàmiques semblen haver estat les beneficiàries principals de les oportunitats generades per la integració econòmica. Se'n dedueix, doncs, que una política de desenvolupament regional europea vigorosa és encara indispensable si s'ha d'evitar la polarització regional.

L'èxit de la integració econòmica ha incrementat la distància entre la UE i els països veïns. Una illa gran i rica envoltada per països pobres no és un escenari polític viable. A més a més, tals diferències extraordinàries en el nivell de vida són un incentiu irresistible a la migració a qualsevol preu, legal i il·legal. Les estratègies de desenvolupament han d'anar més enllà de les estrictes fronteres polítiques de la UE. Obrir el mercat interior de la UE per a productes agrícoles i tèxtils dels països associats veïns sembla la mesura natural que cal prendre.

La resta d'aquest treball es dedica a la comprovació d'aquests punts. Seguirem el pla següent de presentació: en la propera secció ens preguntarem quanta desigualtat interregional hi ha a Europa

1. Duclos, Esteban i Ray (2004), Esteban (1994, 2000a, 2000b i 2002), Esteban, Gradín i Ray (2007) i Esteban i Ray (1994).

i com evoluciona. En la secció tercera identificarem la convergència entre països i la divergència entre regions. La secció següent és dedicada a examinar si la manca de convergència és produïda per la diversitat regional en la composició sectorial. Finalment, utilitzarem la noció de polarització per estudiar si s'esdevé convergència cap a un punt mitjà o cap a diversos pols. L'article acaba amb unes reflexions sobre el tema de la convergència dins els estudis d'economia regional.

2. QUANTA DESIGUALTAT INTERREGIONAL HI HA A EUROPA I COM EVOLUCIONA?

Comencem per observar que, en efecte, l'accés a la UE sempre ha estat beneficiós per als països incorporats. Les taxes de creixement dels països incorporats han estat sempre, com a mínim, tan altes com la taxa mitjana de creixement de la UE i en gairebé tots els casos (amb l'excepció de Grècia) les rendes per capita nacionals s'han apropiat significativament, si no l'han superat, al nivell mitjà de la UE. Hi ha hagut una convergència nacional efectiva dins de la UE.

Taula 1. Països incorporats a la UE amb rendes per sota de la mitjana de la UE

	ANY D'INCORPORACIÓ	RENDES EN LA INCORPORACIÓ	RENDES DE 2001
Irlanda	1973	61	122
Grècia	1981	69	70
Espanya	1986	72	82
Portugal	1986	55	74
Finlàndia	1995	97	102
Unió Europea	–	100	100

FONT: *European Economy*.

Els bons resultats passats no són cap garantia que tots els nous països de la UE experimentaran un procés de convergència similar per dues raons almenys. Primera: la distància en rendes per capita és ara més gran que no ha estat mai abans; segona, la població total del grup de països que s'han incorporat últimament a la UE excedeix àmpliament la població d'Espanya i Portugal, l'accessió anterior més gran.

En contrast amb els efectes positius amb relació al país, l'impacte de la incorporació en la desigualtat interregional a Europa no ha tingut cap signe clar. La taula 2 indica clarament que hi ha hagut poc canvi des de 1977.

Taula 2. Evolució de la desigualtat regional de la UE

	THEIL
1977	0,032
1980	0,033
1985	0,035
1990	0,034
1995	0,032
2000	0,032

FONT: Recio.

Per mesurar la desigualtat hem utilitzat l'índex d'entropia introduït per H. Theil. Si diem que x_{ij} és la renda de la regió j del país i , p_{ij} és les dimensions de la població de la regió j del país i , m_i és la renda mitjana del país i i m és la renda mitjana de la UE, podem escriure l'índex de Theil de la manera següent:

$$I = \sum_i \sum_j p_{ij} \log\left(\frac{\mu}{x_{ij}}\right).$$

Aquest índex satisfà el principi de les transferències de Dalton; és a dir, qualsevol transferència de renda a favor d'una renda més baixa redueix la desigualtat, el valor de l'índex I .

En aquests càlculs (i en els altres d'aquest article) utilitzem la base de dades europees Regio a escala territorial NUTS2 per a la UE de dotze membres. El període és 1977-2000. Les regions de l'Alemanya de l'Est hi han estat incloses al llarg de tot el període.

En vista dels resultats, és evident que no hi ha cap tendència definida cap a la convergència regional dins de la UE dels dotze. En la propera secció analitzarem de manera rigorosa la coexistència d'una convergència entre països i una divergència regional dins dels països.

3. CONVERGÈNCIA ENTRE PAÏSOS I DIVERGÈNCIA ENTRE REGIONS

Podem analitzar aquesta qüestió aprofitant les propietats de l'índex de Theil. Aquest índex és additiu descomponible entre desigualtat entre països i la mitjana ponderada de la desigualtat en el si de cada país. És a dir,

$$I = \sum_i \sum_j p_{ij} \log\left\{\frac{\mu}{x_{ij}}\right\} = \sum_i \sum_j p_i \frac{p_{ij}}{p_i} \left[\log\left\{\frac{\mu_i}{x_{ij}}\right\} + \log\left\{\frac{\mu}{\mu_i}\right\} \right] = \sum_e p_e I_e^D + I^E.$$

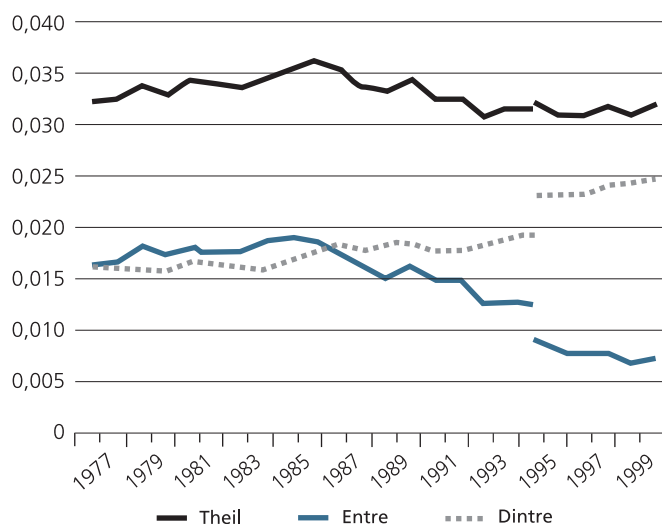
Desigualtat regional UE = mitjana de desigualtat dintre països + desigualtat entre països.

Després de la incorporació de Portugal i Espanya el 1986, podem observar una convergència notable en rendes per capita nacionals. Aquest procés està estretament relacionat amb un augment paral·lel en desigualtat interregional dins dels països de la UE.

Els camins divergents de la desigualtat entre països i dins del país suggereixen que la convergència nacional ha estat impulsada per un fort impacte en les regions més dinàmiques dels països incorporats. Les regions més retardades semblen no haver recollit cap benefici significatiu de l'ampliació del mercat. Com a mitjana, això ha fet eixamplar la distància entre regions pobres i riques dins de les nacions.

Hi observem, doncs, convergència entre països i divergència dins dels països. Les regions dinàmiques se n'aprofiten i es distancien de les més endarrerides.

Figura 1. Descomposició de Theil en components, 1977-2000



NOTA: La ruptura de 1995 correspon al canvi de la metodologia seguida per Eurostat.

4. CONVERGÈNCIA NO IMPLICA IGUALTAT DE RENDES PER CAPITA

Gran part de la discussió sobre l'existència o no d'un procés espontani de convergència es basa en comparacions de renda per capita.

Estrictament, el que implica el model neoclàssic (amb les habituals hipòtesis de convexitat) és que la reassignació de factors productius que maximitzen els rendiments ha de portar cap a una igualació del rendiment marginal dels factors —capital i treball— entre sectors i entre regions.

En un model d'un sol sector productiu, la igualació de les productivitats marginals és equivalent a la igualació de les productivitats mitjanes per capita. Però això deixa de ser cert si hi ha més d'un sector.

Si hi ha uns quants sectors amb funcions de producció diferents, la igualació de les productivitats marginals no té cap implicació sobre quines són les productivitats mitjanes respectives.

Si una regió està especialitzada en sectors amb baixa productivitat mitjana, apareixerà amb una renda per capita baixa encara que la seva productivitat marginal sigui igual a la de les altres regions i dels altres sectors.

Per tant, per veure si hi ha procés de convergència o no, hem de verificar si la composició sectorial explica les diferències regionals en renda per capita. Per fer-ho, utilitzarem una adaptació de l'*anàlisi shift-share*.

La diferència entre la renda de la regió i i la de la UE pot escriure's com la suma de tres components:

$$x_i - x = \mu_i + \pi_i + \alpha_i .$$

El component *estructural* és

$$\mu_i = \sum_j (p_i^j - p^j) x^j$$

i recull la renda que la regió hauria tingut només a causa de la seva composició sectorial específica i amb la productivitat sectorial mitjana europea.

El component *diferencial* és

$$\pi_i = \sum_j (p_i^j - p^j) (x_i^j - x^j)$$

i ens indica quina seria la renda regional si només es diferenciés per les seves productivitats sectorials específiques, mantenint l'estructura sectorial mitjana europea.

Finalment, tenim el component *assignatiu*,

$$\alpha_i = \sum_j (p_i^j - p^j) (x_i^j - x^j),$$

que recull les diferències conjuntes en productivitat i especialització. Es tracta, doncs, de la covariància entre productivitats i especialitzacions. D'aquest component en diem *assignatiu* perquè valora positivament l'especialització en sectors especialment productius i la desespecialització en els que ho són poc.

Utilitzant l'expressió anterior, si computem la variància de les diferències de rendes regional per capita, obtenim que

$$var(x_i - x) = var(\mu) + var(\pi) + var(\alpha) + 2[cov(\mu, \pi) + cov(\mu, \alpha) + cov(\pi, \alpha)].$$

Examinem ara si la composició sectorial pot explicar les diferències persistents en renda per capita. Específicament, volem contrastar la hipòtesi que la variabilitat regional en rendes per capita pot ser essencialment imputada a diferències en l'especialització sectorial de cada regió.

Prenent com a base els resultats d'Esteban (2000), hi observem que l'evidència empírica sembla contradir aquesta explicació potencial. Les diferències interregionals en rendes per capita depenen de les diferències de productivitat globals. Les variacions en especialització sectorial tenen una contribució molt menor.

La taula 3 resumeix els resultats empírics d'Esteban (2000). Hi observem que les diferències globals en la productivitat expliquen més del 70 % de la variància de les rendes per capita interregionals. La combinació sectorial específica de les regions explica merament el 14 % de la variància. La resta s'ha d'imputar a la covariància, és a dir, a regions que estan especialitzades (o no) en els sectors amb més alta (més baixa) productivitat diferencial.

Taula 3. Participació en variància total en rendes per capita regionals per components, disset sectors. 1986

ESTRUCTURA SECTORIAL	PRODUCTIVITATS	COVARIÀNCIA
0,1416	0,7037	0,1547

FONT: Vegeu Esteban (2000).

Resumirem ara els nostres resultats sobre l'impacte regional de la integració econòmica. En primer lloc hi hem observat que l'aparent efecte neutre sobre la desigualtat regional amaga una convergència nacional ràpida combinada amb una pujada de divergència dins de les fronteres nacionals. L'augment de la desigualtat regional a l'interior del país no pot ser explicat per un procés eventual d'especialització sectorial provocada per l'ampliació dels mercats. Hi trobem, en canvi, que el fet que algunes regions van bé mentre que unes altres no hi van és a causa de les diferències de productivitat que afecta uniformement tots els sectors. Se'n desprèn, doncs, que les polítiques de desenvolupament regional de la UE són ara tan indispensables com sempre. Aquestes polítiques haurien de dirigir-se cap a factors que millorin uniformement la productivitat regional. Les infraestructures, les comunicacions o el capital humà en són exemples obvis.

5. CONVERGÈNCIA CAP A LA MITJANA O POLARITZACIÓ? UNA PERSPECTIVA MÉS ÀMPLIA

La representació d'una distribució per la mitjana i pel grau de dispersió entorn d'aquesta mitjana pressuposa que la distribució que hi observem es tracta d'una pertorbació entorn d'un punt central de referència. La reducció de la desigualtat significa, per tant, un apropament cap a aquest punt de referència.

Aquesta visió és fortament present en la noció de *convergència*. Les decisions optimitzadores dels agents serveixen de corrector dels xocs aleatoris que recurrentment produeixen dispersions i tornen a portar les coses al seu lloc. No vull ara presentar la multitud de mecanismes que estudien el desenvolupament econòmic i que expliquen que, malgrat tot, la desigualtat és un fenomen persistent. El que vull subratllar és que, si no hi ha convergència, l'ús de mesures de desigualtat és totalment inadequat.

Per captar la formació de pols d'atracció separats, Esteban i Ray (1994) i Duclos, Esteban i Ray (2004) han desenvolupat la noció i l'índex de *polarització*. Aquesta noció de polarització pot ser aplicada tant dins l'anàlisi regional com en la de la distribució personal de la renda o en la de les opinions polítiques, per exemple.

D'una manera intuïtiva, quin fenomen vol identificar la polarització? El que és vol captar és el grau de tensió social existent. Seguint Esteban i Ray (1994), la polarització es veu com una suma d'antagonismes entre individus que pertanyen a grups diferents. L'antagonisme és el resultat conjunt de l'alienació entre grups, combinat amb el sentit d'identificació amb el grup propi.

Per tant, en una situació altament polaritzada hauríem d'observar el que segueix:

1. És una qüestió de grups. Individus aïllats hi haurien de tenir poc pes.
2. El nivell d'homogeneïtat dins de cada grup hauria de ser elevat.
3. El nivell de heterogeneïtat entre grups també ha de ser elevat.
4. Els grups han de ser pocs i tenir unes dimensions significatives.

Cadascuna d'aquestes característiques està molt relacionada amb la formació de tensió social.

L'existència d'un individu (regió) aïllat amb característiques molt diferents de les dels grups existents té un pes insignificant en la generació de tensió social.

Si cada grup consisteix en individus (regions) molt similars, és més probable que els seus objectius siguin també similars, i, per tant, formaran una unitat més forta com a resultat del seu sentiment d'identificació més gran. Un nivell més alt d'homogeneïtat dins de cada grup, doncs, serà una font més gran de tensió social.

Si hi ha una clara diferència entre dos grups, aquesta heterogeneïtat entre grups acabarà en rivalitat i probablement generarà tensions. En aquest cas, és molt més probable que els objectius dels dos grups entrin en conflicte.

Finalment, un petit nombre de grups serveix per focalitzar els sentiments de conflicte i evita la presència de posicions intermèdies que alleugereixin la tensió.

El treball d'Esteban i Ray demostra que els quatre trets anteriors, expressats en forma d'axiomes, resulten necessaris i suficients per caracteritzar una mesura específica de polarització.

La mesura de polarització obtinguda es pot escriure com a

$$P = \sum_i \sum_j p_i^{1+\alpha} p_j |x_i - x_j|.$$

Ara utilitzarem la noció de *polarització* per analitzar l'existència de convergència en un àmbit una mica més ampli que el de la UE.

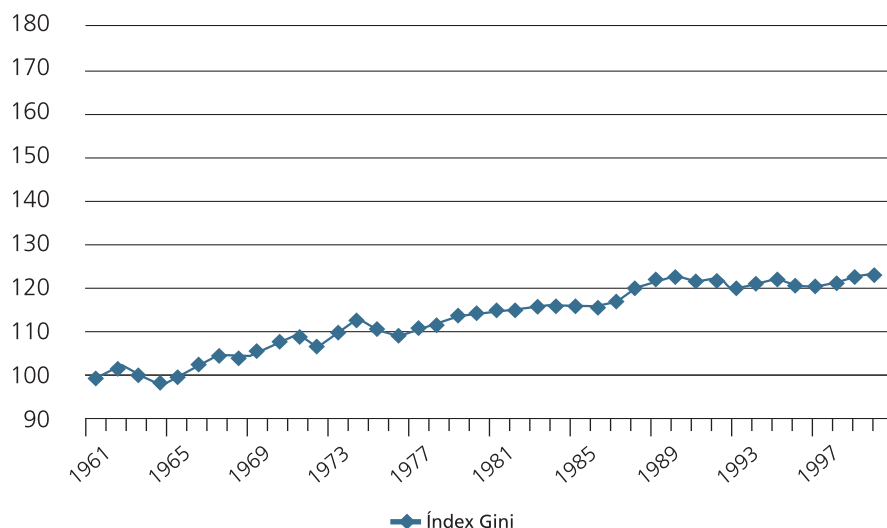
Hem esmentat abans que tots els països que s'han integrat a la UE han convergit cap a la mitjana i que, dins d'aquests, les regions més dinàmiques han crescut d'una manera especialment ràpida. L'efecte col·lateral ha estat que els països que han accedit a la UE han incrementat la distància respecte dels veïns. Un salt tan fort entre la UE i els països veïns augmenta la pressió immigratòria i genera més inestabilitat política a les regions frontereres. Aquest fenomen és particularment greu a la *regió mediterrània*.

L'èxit de la UE fomentant el creixement als països incorporats ha tingut l'efecte secundari internacional d'eixamplar la distància respecte als veïns que encara en són fora. Ens centrarem en la dinàmica de la desigualtat de la renda per capita nacional a través de la conca mediterrània en el període 1961-2000, basada en les taules World Penn. Els països considerats són Algèria, Egipte, França, Grècia, Israel, Itàlia, Jordània, el Marroc, Espanya, Síria, Tunísia i Turquia.

Com veurem ara, durant les quatre dècades passades els països mediterranis han convergit cap a dos pols diferents —ric i pobre— cada vegada més clarament definits i més separats l'un de l'altre. Per tal d'examinar aquest model de desenvolupament utilitzarem una eina analítica nova: l'índex de polarització. Els índexs de polarització intenten captar la ruptura d'una distribució en «clubs» de països/regions, mostrant una alta similitud dins del club i una dissimilitud entre els clubs. Hom pot així tenir una desigualtat que disminueix —perquè tots els membres d'un club es tornen més similars l'un a l'altre— amb una polarització creixent. Per això, la polarització, més que la desigualtat, és l'indicador que capta millor l'emergència de grups amb interessos oposats que es dirigeixen cap a un eventual conflicte.

Comencem amb l'evolució de la desigualtat durant aquestes quatre dècades. A la figura 2 tracem l'índex Gini de la distribució de la renda per capita nacional dels països mediterranis.

Figura 2. Desigualtat entre països mediterranis



Durant un període de quaranta anys la desigualtat ha augmentat menys del 25 %. Aquest augment ha tingut lloc essencialment fins a finals dels vuitanta. El grau de desigualtat ha romàs estable des de llavors.

Ara contrastarem aquest resultat d'un augment moderat en la desigualtat amb la dinàmica de la polarització. Hi utilitzarem la mesura de polarització de grup caracteritzada per Esteban i Ray (1994) (vegeu també Duclos, Esteban i Ray, 2004).² Aquesta mesura de polarització es pot escriure com a

$$P(p, y) = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n p_i^{1+\alpha} p_j |y_i - y_j|, \quad 1 \leq \alpha \leq 1,6,$$

en què la població s'ha agrupat en n grups i y_i i p_i són la renda representativa i les dimensions relatives del grup i respectivament.

Per a aquesta anàlisi hem agrupat els dotze països en dos grups —«ric» i «pobre»— prenent la renda per capita mediterrània com la línia divisòria.³ En aquest sentit, mesurem el grau de *bipolarització*.

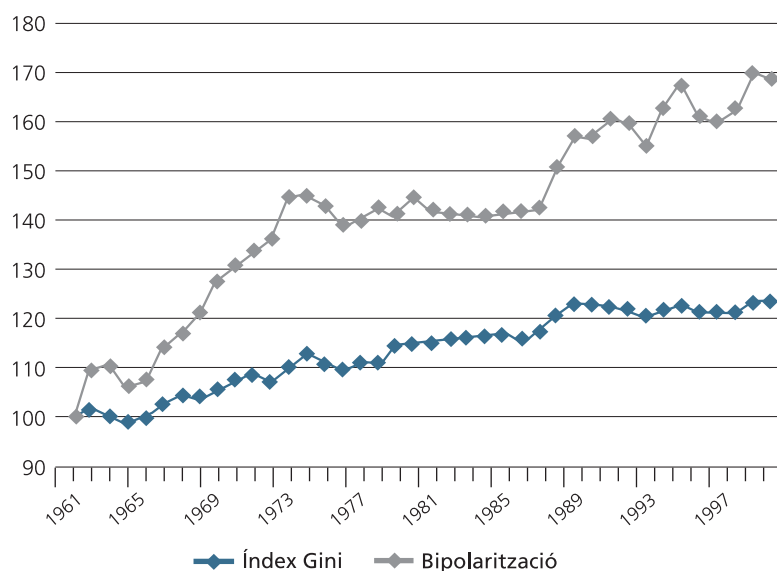
A la figura 3 representem l'evolució de la mesura de polarització. El contrast amb l'evolució del grau de la desigualtat mostra dos fets. En primer lloc, la polarització ha experimentat un augment dramàtic durant aquests quaranta anys. Malgrat la variació suau de la desigualtat, l'índex de pola-

2. El lector interessat pot trobar una presentació intuïtiva d'aquesta mesura de polarització a Esteban (2002).

3. També he provat l'agrupació alternativa en tres grups afegint-hi un grup mitjà intermedi. La metodologia seguida és presentada a Esteban, Gradín i Ray (2007).

rització mostra un procés significatiu cap a una clara separació dins la conca mediterrània entre països rics i pobres. En segon lloc, en la dècada dels noranta, mentre que la desigualtat s'hi manté constant, s'ha assistit a un augment molt ràpid en la bipolarització.

Figura 3. Desigualtat i polarització entre els països mediterranis

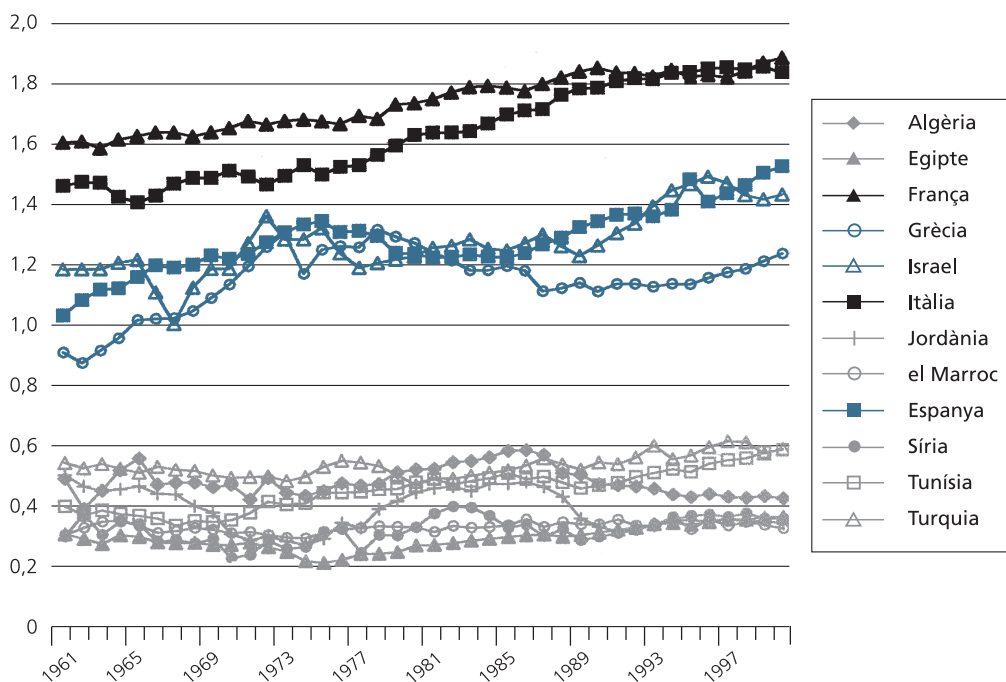


Per a entendre el perquè d'aquesta evolució dispar de la polarització i la desigualtat, hem representat a la figura 4 l'evolució de les rendes per capita dels dotze països mediterranis per al període sencer. En tots els anys normalitzem les rendes respecte a la renda mitjana per capita mediterrània. S'hi pot visualitzar immediatament que el grup de països que ja eren relativament més rics al començament del període són fins i tot més rics al final i més similars l'un a l'altre. Per contrast, pel que fa al grup de països pobres, la seva renda han romàs per sota del 60 % de la mitjana mediterrània per al període sencer. Els dos tipus de països s'han apartat més l'un de l'altre i s'han tornat ara internament més similars. Aquesta és la raó per la qual la bipolarització ha experimentat un augment tan notable.

Al començament del nostre període d'estudi, la regió mediterrània era caracteritzada per diferències extremes en renda per capita entre països. La raó de 6 a 1 entre els dos extrems (França i el Marroc) era coberta per una seqüència de països que no es distanciaven més del 46 % l'un de l'altre. Malgrat la distància enorme entre els extrems, cada país tenia un altre país capdavanter a una distància «accessible». El 2000 el paisatge és substancialment diferent. La distància entre els extrems fins i tot ha augmentat. No obstant això, el canvi essencial és que ara la Mediterrània està clarament dividida en dos camps separats.

Fa just poques dècades, Espanya, el sud d'Itàlia i Grècia no eren tan diferents dels països mediterranis menys desenvolupats com el Marroc o Egipte. Ara les diferències han crescut fins a arribar a una distància que sembla insalvable. Israel, que era dues vegades més ric que Jordània el 1963, és ara quatre vegades més ric. Sense cap objectiu estimulants al seu abast, ens podríem anar dirigint

Figura 4. Renda per capita relativa en els països mediterranis, 1961-2000



cap a un període d'inestabilitat política en els països de la regió. És obvi que els països mediterranis del sud i del sud-est necessiten desesperadament suport internacional per promoure el creixement i la prosperitat que els donin nous horitzons que valguin la pena. Aquesta és una tasca a la qual la UE no pot donar l'esquena.

6. ÚLTIMES REFLEXIONS

Els resultats principals que hem presentat en aquest treball són els següents:

— Per al cas de la UE, tots el països incorporats s'han beneficiat de l'accés.

— El ràpid creixement ha estat acompanyat per uns majors desequilibris interiors. L'accés a la UE ha beneficiat principalment les regions que ja eren més dinàmiques i ha augmentat les desigualtats nacionals. Per això una política de desenvolupament regional equilibrada sembla continuar essent indispensable.

— Les desigualtats interregionals en rendes no semblen tenir gaire a veure amb les especialitzacions regionals. Més aviat el que observem és que les regions amb rendes baixes són menys productives de manera global. Per això, les polítiques de desenvolupament han d'apuntar —com fan actualment— cap a accions que facilitin un augment uniforme en la productivitat regional.

— L'èxit dels països incorporats en un ràpid creixement ha tingut l'efecte secundari d'eixamplar la distància entre aquests països i els seus veïns que són encara fora de la UE. Una política de desenvolupament més àmplia que inclogui els països no-UE en l'entorn immediat sembla indispensable.

Finalment, voldria fer unes reflexions sobre el paper dels estudis de la convergència dins de l'economia regional. Mentre que el tema de la convergència regional té una forta presència en l'economia regional, dins de l'àrea de desenvolupament econòmic ocupa un lloc molt menor. En la propera edició del *New Palgrave*, en el terme «development economics», a l'hora de presentar un panorama de les explicacions sobre per què uns països són més rics que uns altres, els intents de fer-ho compatible amb la hipòtesi de la *convergència econòmica* ocupen dues pàgines mentre que les explicacions que *no impliquen convergència* n'ocupen setze. Potser els estudis d'economia regional haurien de seguir més de prop els avenços de l'*economia del desenvolupament*.

REFERÈNCIES BIBLIOGRÀFIQUES

- DUCLOS, J-Y.; ESTEBAN, J.; RAY, D. (2004). «Polarization: concepts, measurement, estimation». *Econometrica*, núm. 72, p. 1737-1772.
- ESTEBAN, J. (1994). «Desigualdad interregional en Europa y en España: descripción y análisis». A: ESTEBAN, J.; VIVES, X. *Crecimiento y convergencia regional en Europa y en España*. Vol. 2. Barcelona: Instituto de Análisis Económico (CSIC): Fundación de Economía Analítica, p. 13-84.
- (2000a). «Regional convergence in Europe and the industry-mix: a shift-share analysis». *Regional Science and Urban Economics*, núm. 30, p. 353-364.
- (2000b). «Un análisis de la polarización de la distribución de la renta provincial en España, 1955-1993». *Moneda y Crédito*, núm. 211, p. 11-50.
- (2002). *Economic polarization in the Mediterranean basin*. Barcelona: CREI. (Els Opuscles del CREI; 10)
- ESTEBAN, J.; GRADÍN, C.; RAY, D. (2007). «An extension of a measure of polarization, with an application to the income distribution of five OECD countries». *Journal of Economic Inequality*, núm. 5, p. 1-19.
- ESTEBAN, J.; RAY, D. (1994). «On the measurement of polarization». *Econometrica*, núm. 62, p. 819-852.
- ESTEBAN, J.; VIVES, X. (1994). *Crecimiento y convergencia regional en Europa y en España*. Barcelona: Instituto de Análisis Económico, CSIC: Fundación de Economía Analítica. 2 v.

9. La geografia econòmica de la Unió Europea i el potencial de l'Euroregió Pirineus-Mediterrània¹

Xavier Vives* i Lluís Torrens**

*IESE **ESCI-UPF

1. INTRODUCCIÓ

La creació de l'Euroregió Pirineus-Mediterrània, formada per les regions d'Aragó, Balears, Catalunya, Llenguadoc-Rosselló i Migdia-Pirineus, com a nou instrument polític i econòmic planteja diverses qüestions sobre el potencial econòmic que es pot desenvolupar aprofitant les sinergies entre aquestes regions. Els eixos motivadors de la creació de l'Euroregió segons el seu document constitutiu han estat:

- La creació d'un espai econòmic, de recerca i d'innovació al sud d'Europa.
- L'articulació d'una xarxa d'infraestructures.
- La potenciació de la riquesa cultural.
- La necessitat d'emprendre projectes conjunts.

La situació geogràfica perifèrica respecte a l'espai geoeconòmic central europeu representa per a les regions que formen l'Euroregió a la vegada un repte, ja que no gaudeixen de les economies de centralitat, i una oportunitat a causa del fet que no pateixen la congestió del centre i que el potencial de creixement amb qualitat és més gran.

Aquest article pretén aportar una aproximació al potencial de sinergies a desenvolupar mitjançant l'Euroregió i es basa en Vives i Torrens (2005*b*). A tal fi, s'hi utilitza una metodologia de quantificació del potencial econòmic per especialitzacions funcionals de les regions metropolitanes capitals de cadascuna de les regions membre. Aquestes es compararan amb la resta de les principals regions europees. D'aquesta manera es pot copsar l'efecte potencial de l'Euroregió sobre el posicionament de les seves regions membre, i en especial de Catalunya, en el conjunt de les regions europees.

La secció 2 presenta el posicionament de la regió metropolitana de Barcelona segons els vectors d'especialització de les regions en el context de la globalització. La secció 3 conté una caracterització funcional de les regions europees. La secció 4 planteja el posicionament hipotètic de l'Euroregió. La darrera secció presenta algunes conclusions.

2. LA GLOBALITZACIÓ I EL POSICIONAMENT DE BARCELONA

Dos treballs recents (Vives i Torrens, 2004 i 2005*a*) ubiquen Barcelona i la seva regió metropolitana (RMB) en el context de les estratègies regionals per fer front a la globalització. Aquests treballs

1. Els autors agraeixen a Mireia Raluy l'ajuda en la preparació d'aquest article i el suport de l'Ajuntament de Barcelona per a l'elaboració del treball que és a la base d'aquest article.

són hereus d'estudis en l'àmbit de la nova geografia econòmica, com els de Duranton i Puga (2005) i Strauss-Kahn i Vives (2006), i classifiquen les regions segons que estiguin especialitzades en una de les tres possibles funcions avançades:

1. *Ciutat seu*, especialitzada en el control remot de les activitats econòmiques, amb serveis especialitzats per als centres de decisió de les empreses i altament connectada internacionalment.
2. *Ciutat innovació*, especialitzada en llançament de noves idees, productes i serveis, amb un teixit productiu diversificat i amb una estreta col·laboració entre els centres de recerca i formació i les empreses que necessita atraure i mantenir talent creatiu i innovador.
3. *Ciutat esbarjo*, especialitzada en l'oferta residencial, turística, assistencial i d'oci, prenent com a base factors climàtics, geogràfics i culturals.

En el primer treball es fa una anàlisi de l'especialització funcional de cadascuna de les trenta-una principals regions metropolitanes de l'Europa comunitària abans de l'ampliació i dels resultats comparats obtinguts per les regions. Les regions metropolitanes, d'acord amb un conjunt d'indicadors de potencial i de resultats, opten per especialitzar-se en major o menor grau en una o algunes de les opcions anteriors. La RMB obté uns resultats mitjans globals (la mitjana dels resultats en les tres especialitzacions esmentades) per sota del seu potencial demogràfic i tan sols es destaca per la seva especialització en ciutat esbarjo.

A Vives i Torrens (2005a) es varia la mostra de regions comparant les regions centrals d'Europa (la *big banana* que va de Londres a Milà) amb les regions mediterrànies espanyoles, incloent-hi la RMB i regions franceses i italianes. Una clara diferència centre-perifèria sorgeix de l'anàlisi de les dades. Sistemàticament les regions centrals obtenen millors resultats globals i mostren una especialització en ciutat seu o en ciutat innovació, o bé uns resultats equilibrats. En canvi, les regions mediterrànies tenen un comportament global inferior i s'especialitzen (amb algunes excepcions) en ciutat esbarjo. Per tant, la posició de la RMB s'alinea en el grup mediterrani, tot i que en una posició de lideratge, al límit de la pertinença a un tercer grup transicional, amb característiques més properes a les del primer grup de regions centrals.

L'accelerat procés de globalització va fent canviar la percepció que es tenia de la RMB. Han aparegut noves regions de l'Europa de l'Est com a rerepaïsos més rendibles per acollir instal·lacions productives properes als mercats centrals europeus. La competència asiàtica tant en productes exportats com en captació d'inversions productives, amb uns costos laborals molt més baixos, fa que les activitats més intensives en mà d'obra poc qualificada es traslladin massivament cap a aquella zona. La RMB va deixant de ser competitiva com a rerepaís per a una part de les activitats productives: les que són més intensives en mà d'obra i les que tenen uns costos de transport relativament menors. Aquestes activitats han iniciat un reguitzell de tancaments o deslocalitzacions d'empreses cap a altres zones d'Europa o Àsia que es compensen pel creixement d'unes altres activitats més relacionades amb ciutat esbarjo o pel subministrament dels mercats propers encara en creixement. Sota aquesta perspectiva, Barcelona i Catalunya es troben actualment en una cruïlla on els cal revisar l'estratègia de posicionament.

3. LA CARACTERITZACIÓ FUNCIONAL DE LES REGIONS METROPOLITANES EUROPEES

En aquesta secció presentem els resultats obtinguts a Vives i Torrens (2005*b*) i comparem les especialitzacions funcionals de les principals regions metropolitanas de la Unió Europea. El criteri utilitzat per triar les regions ha estat el poblacional, escollint les quaranta-vuit regions metropolitanas més poblades (segons l'estudi de grans aglomeracions de l'Institut d'Estudis Regionals i Metropolitanas) amb més de 600.000 habitants. A més, i a l'efecte d'obtenir resultats no esbiaixats pel diferencial de grandària, s'han afegit a aquestes les capitals de les regions de l'Euroregió de menor població (Montpeller i Palma de Mallorca) i un grup de regions de grandària similar a aquestes dues darreres amb uns 300.000 habitants cadascuna (vegeu el mapa 1). Les regions metropolitanas estudiades es poden classificar en dos grans grups geoeconòmics: les regions nòrdiques i centrals d'Europa, i les regions meridionals de Lisboa fins a Atenes.

A l'anàlisi de les cinquanta-nou regions metropolitanas hi hem afegit la del subgrup de les regions metropolitanas meridionals format per les capitals de les regions de l'Euroregió Pirineus-Mediterrània tal com s'ha configurat inicialment (les capitals de l'Aragó, Balears, Catalunya, Llenguadoc-Rosselló i Migdia-Pirineus) i, finalment, aquest subgrup afegint-hi la Comunitat Valenciana. Per a aquests dos grups, que anomenem EURPM i EURPMV si el segon inclou el País Valencià, els indicadors absoluts s'han calculat sumant cadascun dels indicadors absoluts individuals de les cinc o sis regions que els formen, i els indicadors relatius s'han calculat ponderant els indicadors relatius individuals de cada regió pel denominador corresponent (per exemple, els indicadors per mil habitants s'han ponderat per la població), com si creéssim un macroregió que agrupés les originals. Tant els resultats per a l'EURPM com per a l'EURPMV intenten quantificar el recorregut potencial en el cas extrem de sinergies màximes introduïdes per la creació de l'Euroregió.

La caracterització de les regions metropolitanas en les tres funcions (ciutat esbarjo, ciutat seu i ciutat innovació) s'ha fet mitjançant el càlcul de tres índexs sintètics. Aquests han estat elaborats a partir d'una sèrie d'indicadors econòmics i socials a escala metropolitana o regional, i se n'ha utilitzat una selecció diferent per a cada índex en funció de l'ús i la informació que aportaven:

a) *Índexs de resultats*, que determinen l'èxit de la regió en la seva especialització funcional. Aquests índexs s'han elaborat amb un reduït nombre d'indicadors representatius de l'actual nivell d'assoliment de les regions en la funció en què estan especialitzades.

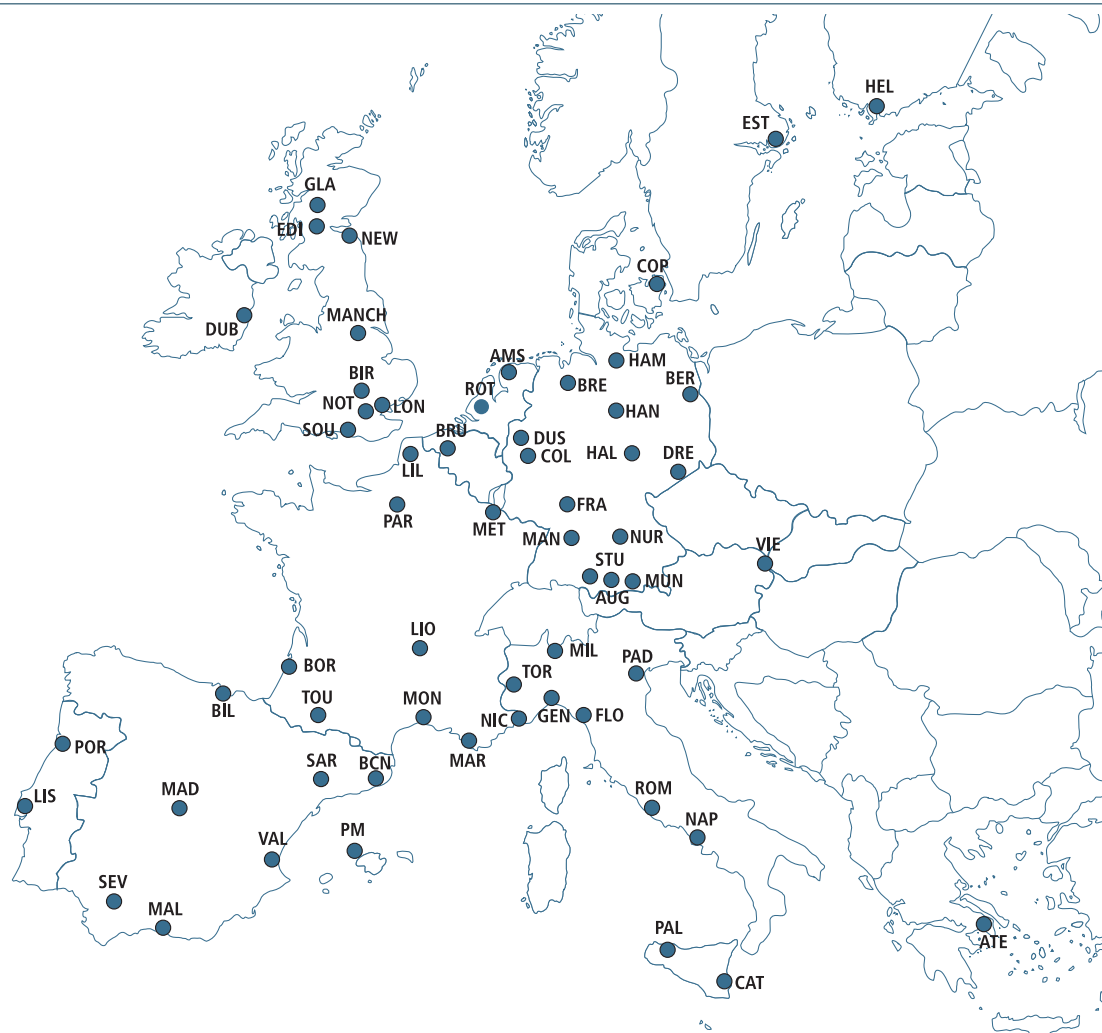
b) *Índexs de potencial absolut d'assoliment* en la funció d'especialització, els quals són una barreja d'indicadors de resultats (per indicar la inèrcia existent en la regió), d'infraestructures de base que faciliten l'especialització i de polítiques públiques a favor de cadascuna de les funcions en què s'especialitzen.

c) *Índexs d'especialització relativa potencial*, que són el resultat de comparar els índexs absoluts de potencial en cada funció amb el valor mitjà de les tres funcions obtingut per a cada regió.

Els índexs de resultats i de potencial absolut permeten comparar les regions establint rànquings entre si segons el grau d'especialització que tinguin en cadascuna de les funcions. Els índexs d'especialització relativa permeten veure com les regions, independentment del seu nivell absolut respecte a les altres, opten, dins de les seves possibilitats, per especialitzar-se en una funció determinada.

Per a cada regió s'han construït els tres tipus d'índex per a cada funció, així com un índex global de resum (mitjana de tots tres índexs). A la taula 3 de l'apèndix es troba la llista completa d'indicadors utilitzats amb les fonts corresponents.

Mapa 1. Relació de regions metropolitanes estudiades



Amsterdam	Atenes	Augsburg	Barcelona	Berlín	Bilbao	Birmingham	Bordeus
Bremen	Bruselles	Catània	Colònia	Copenhaguen	Dresden	Dublín	Düsseldorf
Edimburg	Estocolm	Florència	Frankfurt	Gènova	Glasgow	Halle an der Saale	Hamburg
Hannover	Hèlsinki	Illa de França	Lió	Lisboa	Londres	Madrid	Màlaga
Manchester	Mannheim	Marsella	Metz	Milà	Montpeller	Munic	Nàpols
Newcastle	Niça	Nottingham	Nuremberg	Pàdua	Palerm	Palma de Mallorca	París
Porto	Roma	Rotterdam	Saragossa	Sevilla	Southampton	Stuttgart	Torí
Tolosa de Llenguadoc	València	Viena					

3.1. Indicadors de resultats

Per obtenir un índex de resultats de les regions en cadascuna de les tres funcions hem fet una selecció curta d'indicadors. Per a cada funció hem considerat diferents indicadors, que es poden veure a la taula 1 de l'apèndix. El procediment per establir l'índex de resultats de cada regió ha estat primer ordenar per a cada indicador les cinquanta-nou regions individuals i les dues regions agregades, l'EURPM i l'EURPMV, i classificar-les en sis grups, assignant un punt a les regions del grup amb millors resultats (els més positius) i sis a les dels pitjors (els més negatius). Seguidament, la puntuació obtinguda en cada indicador s'ha ponderat per un coeficient també especificat a la taula 1 per representar la importància relativa en l'assoliment de resultats en cada funció i, finalment, s'han sumat tots els punts obtinguts agrupats per funcions.

Als gràfics que vénen a continuació podem comparar els resultats obtinguts per a cadascuna de les regions metropolitanas de la mostra observant el valor final de la suma de puntuacions. Per construir els gràfics s'ha considerat més intuïtiu que les regions que puntuessin millor en l'índex de resultats tinguessin un valor més alt. Per tant, a la ciutat amb un valor mitjà de l'índex se li ha assignat un 1 i la resta de regions s'han escalat en concordança.

Una altra manera de comparar els resultats és observar el percentatge d'assoliment de puntuacions sobre el màxim teòric possible, és a dir, la distància entre el valor obtingut i el valor mínim que s'obtidria si la regió puntués 1 en tots els indicadors que formen els índexs. Els principals resultats obtinguts per funcions són els següents:

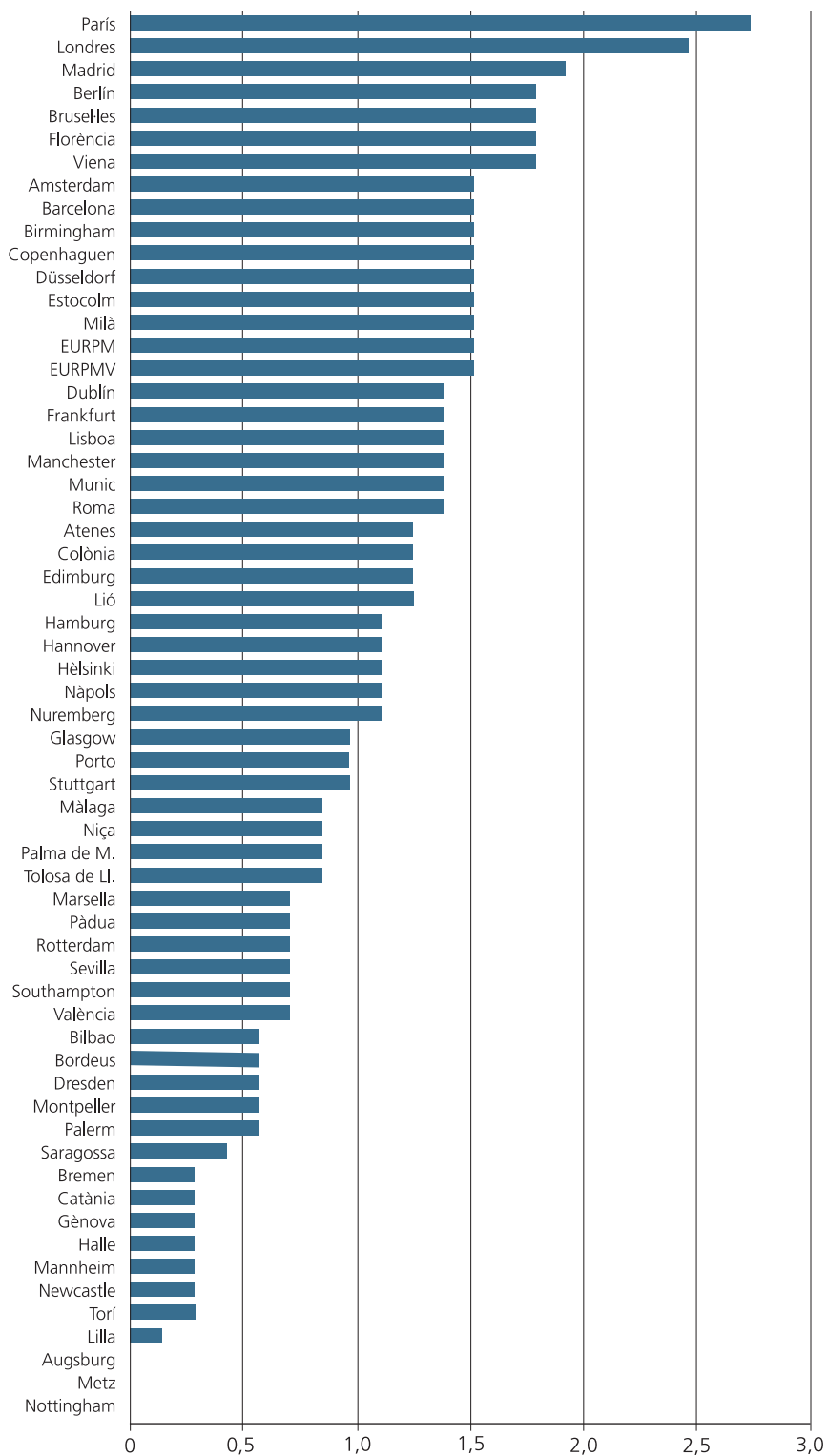
Ciutat esbarjo: París i Londres puntuen per sobre del 90 %; el segon grup format per Berlín, Brusselles, Florència, Madrid i Viena puntua per sobre del 60 %; i un grup de nou regions més, entre les quals hi ha Barcelona, l'EURPM i l'EURPMV, puntua per sobre de la mitjana. Totes les altres regions de l'Euroregió puntuen per sota de la mitjana. A més, entre les set primeres regions hi ha sis capitals d'Estat i les regions nord-centrals puntuen el 18 % més en mitjana que les meridionals.

Ciutat seu: Londres i París puntuen al màxim, seguides per dues capitals d'Estat més que són Amsterdam i Estocolm, cinc regions alemanyes i Madrid. Roma és l'única regió meridional per sobre de la mitjana, mentre que Barcelona puntua per sota, igual que l'EURPM en conjunt i separatament.

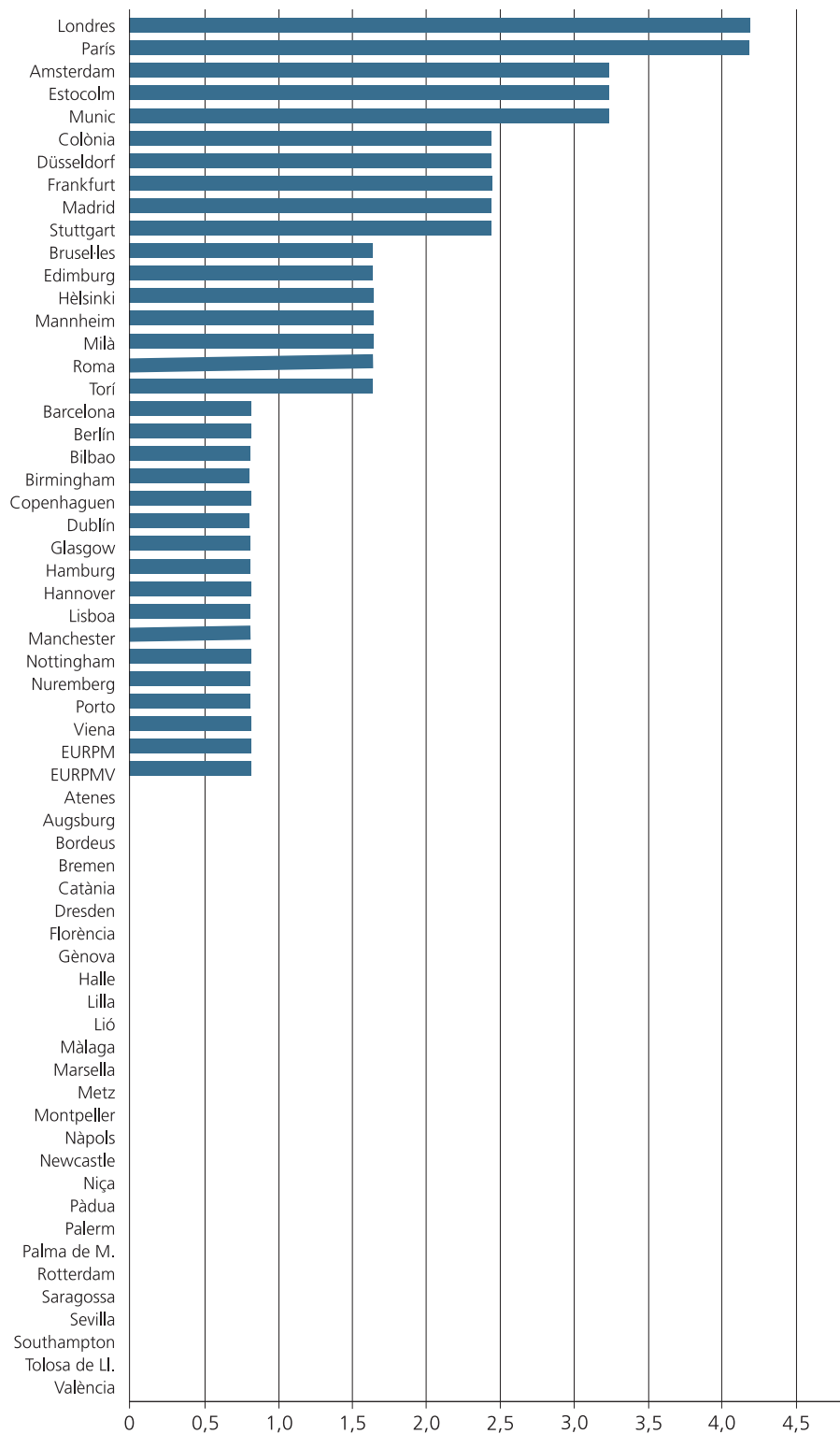
Ciutat innovació: París puntua en primer lloc, seguit de Londres, Munic i Estocolm. Els bons resultats de Tolosa de Llenguadoc impulsen l'EURPM a una vuitena posició virtual. En el grup capdavanter trobem tres regions metropolitanas meridionals més: Madrid, Roma i Tolosa de Llenguadoc. Barcelona puntua al grup central i la resta de regions de l'Euroregió puntuen per sota de la mitjana.

Resultats globals: com a mitjana de tots tres índexs, París i Londres encapçalen tots els rànquings. Aquestes dues regions metropolitanas també són dues de les tres regions més grans de la mostra en termes poblacionals, encara que l'EURPM és encara més gran. A continuació, les tres regions que puntuen per sobre del 60 % són Estocolm, Munic i Madrid. La capital espanyola, Roma i l'EURPM són les úniques tres regions meridionals amb uns resultats globals per damunt de la mitjana. La resta puntua en el grup inferior excepte Barcelona, que gràcies als bons resultats en

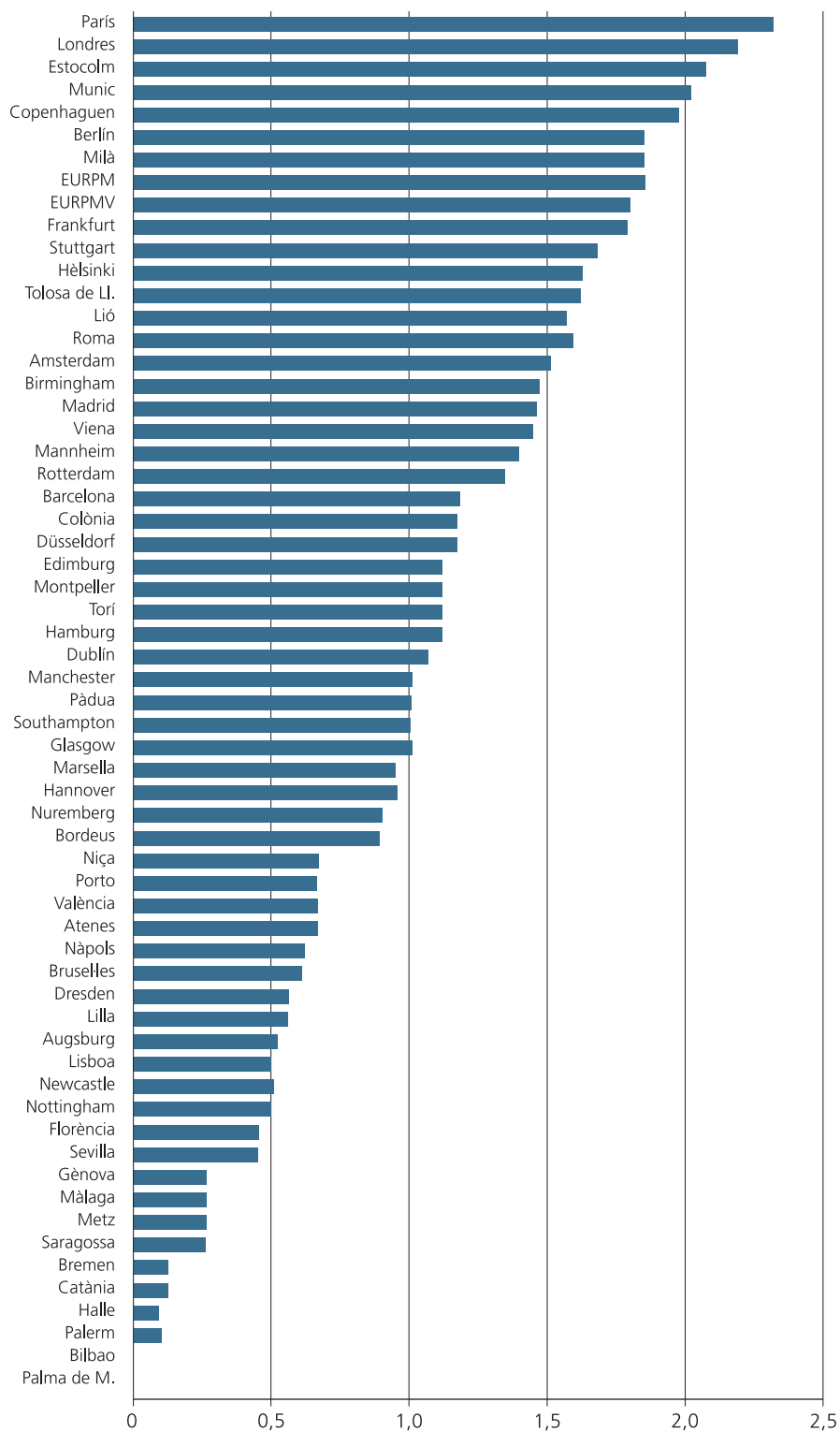
Resultats esbarjo



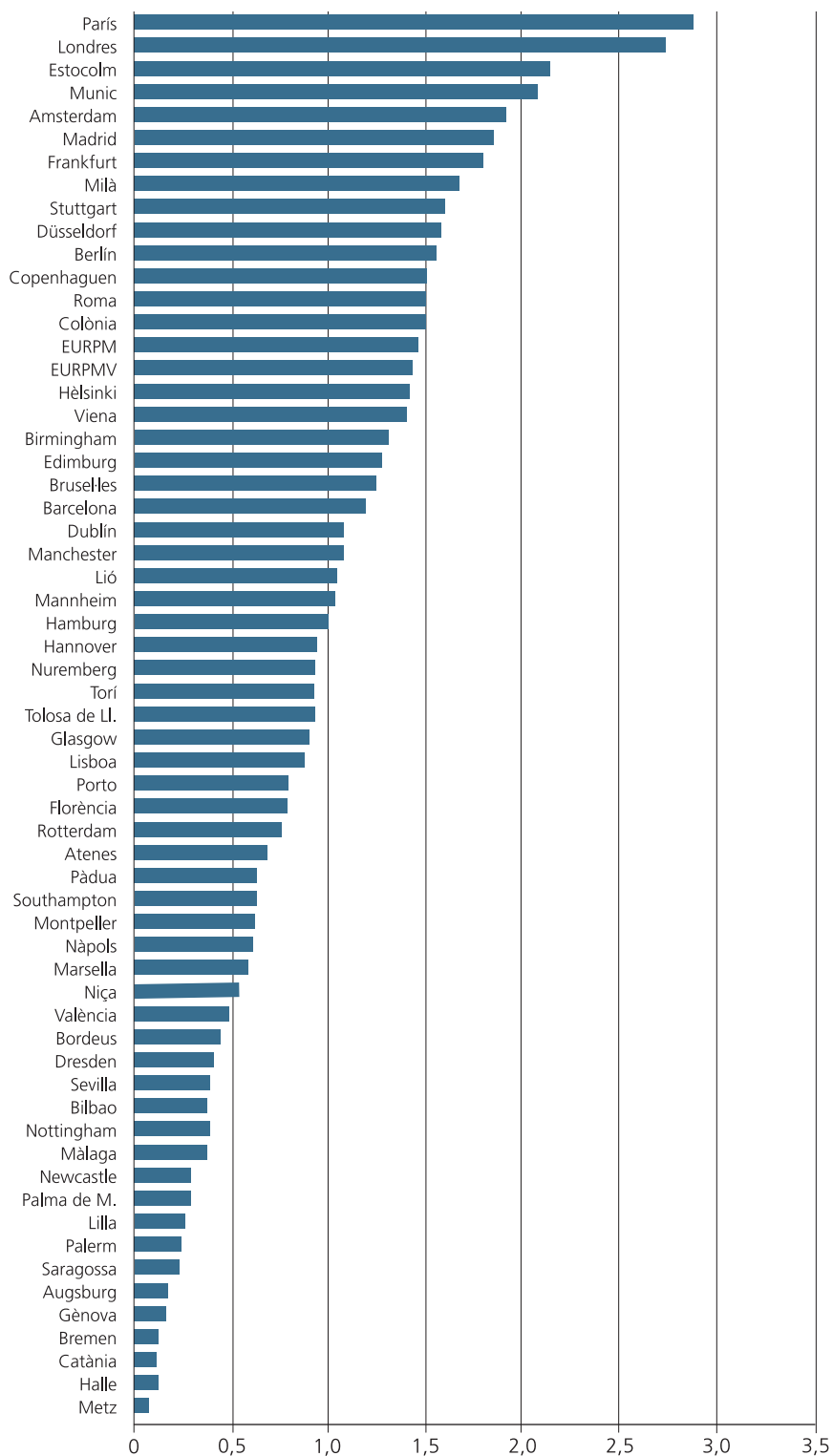
Resultats seu



Resultats innovació



Resultats globals



esbarjo es posiciona al grup central. En resum, els resultats de les regions meridionals són clarament inferiors funció per funció i globalment (el 75 % inferior al de les regions centrals) i tan sols Madrid i Roma, potenciades per la capitalitat, aconsegueixen uns resultats millors. L'EURPM i l'EURPMV tenen un resultats gairebé idèntics i es situen en el grup capdavanter, superant en el 20 % els resultats de Barcelona i més que doblant els de la mitjana total de les regions, que al seu torn supera els de la mitjana de regions meridionals. A més, les regions centrals obtenen uns resultats en terme mitjà millors que els que la seva població prediria: així, si ordenem les regions de l'estudi per població i per resultats, la mitjana de la posició de les regions centrals per resultats està quatre llocs més avançada que la mitjana per població. Lògicament, succeeix a la inversa amb les regions meridionals.

3.2. Indicadors de potencial

El potencial de les regions metropolitanes es calcula com una combinació dels resultats actuals (per la inèrcia que representen) i de factors afegits que impulsen l'especialització funcional en un tipus o més. Aquests factors tant són d'infraestructura o dotació inicial de recursos com de política o esforç de les administracions públiques per potenciar la seva àrea.

A la taula 2 de l'apèndix es presenten els indicadors utilitzats per construir els índexs de potencial amb els pesos corresponents. Els pesos intenten equilibrar els factors inercials, que ja s'han tingut en compte en la construcció dels índexs de resultats, amb els d'infraestructura i els de política. De nou els gràfics representen els valors obtinguts normalitzats.

Els resultats principals en termes de percentatge d'assoliment per funcions es resumeixen a continuació:

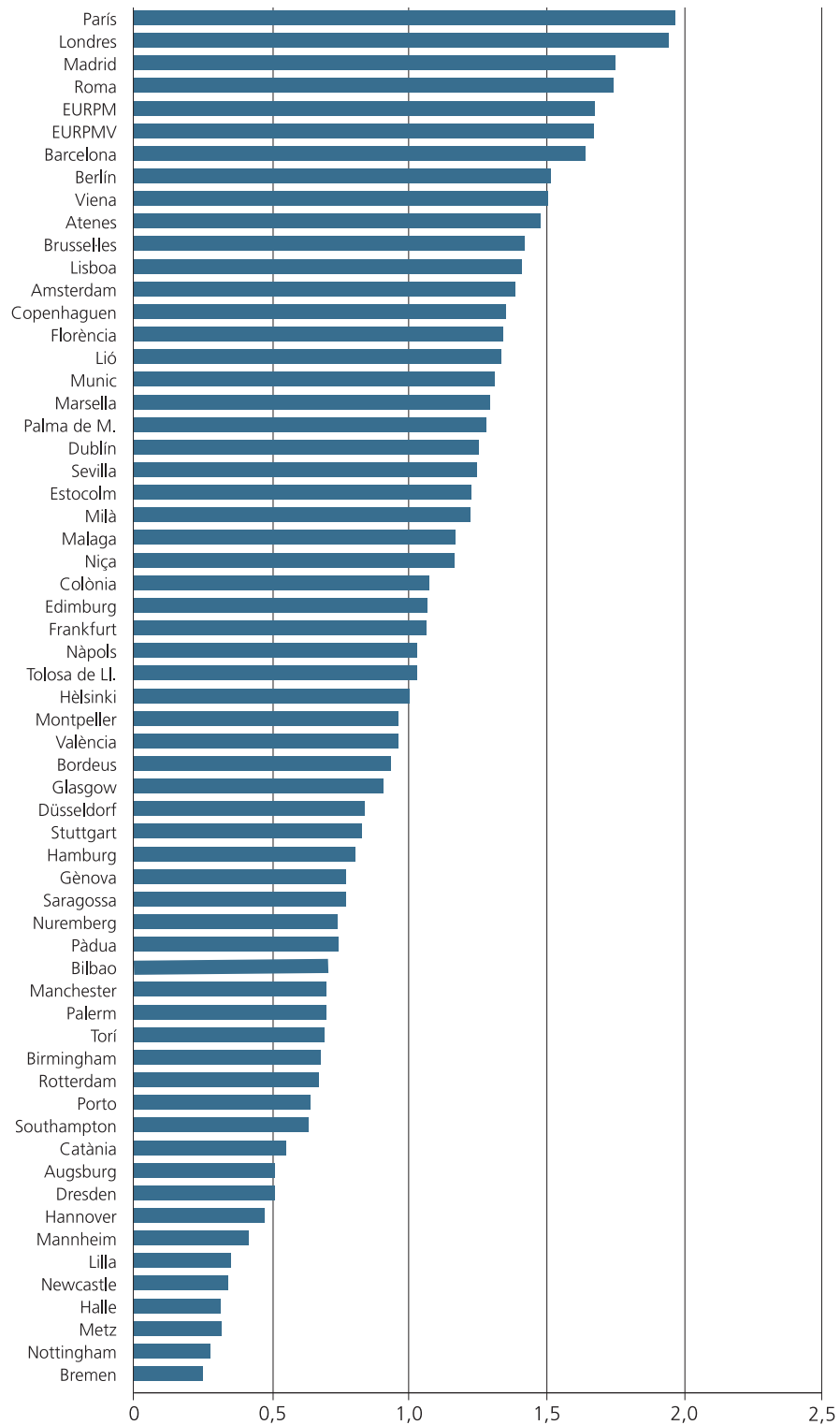
Ciutat esbarjo: el primer grup líder és format per París i Londres (més del 70 % de puntuació), seguit del segon grup format per Madrid, Barcelona, Roma i EURPM-EURPMV amb més del 60 %. Les regions meridionals puntuen en mitjana per sobre de les nord-centrals, i aquest és l'únic indicador en què això succeeix.

Ciutat seu: l'extrem superior és encapçalat per París i Londres, amb una puntuació que s'acosta al 100 %, a més de Frankfurt, que puntua per sobre del 80 %. El segon grup capdavanter és el format per Amsterdam, Milà i Madrid (per sobre del 70 %) i encara trobem el tercer encapçalat per Brussel·les, Düsseldorf i Munic (per sobre del 60 %). El grup superior al 20 % per damunt de la mitjana el tanquen Barcelona, Copenhaguen i EURPM-EURPMV. La mitjana de les regions meridionals està molt per sota de les nord-centrals.

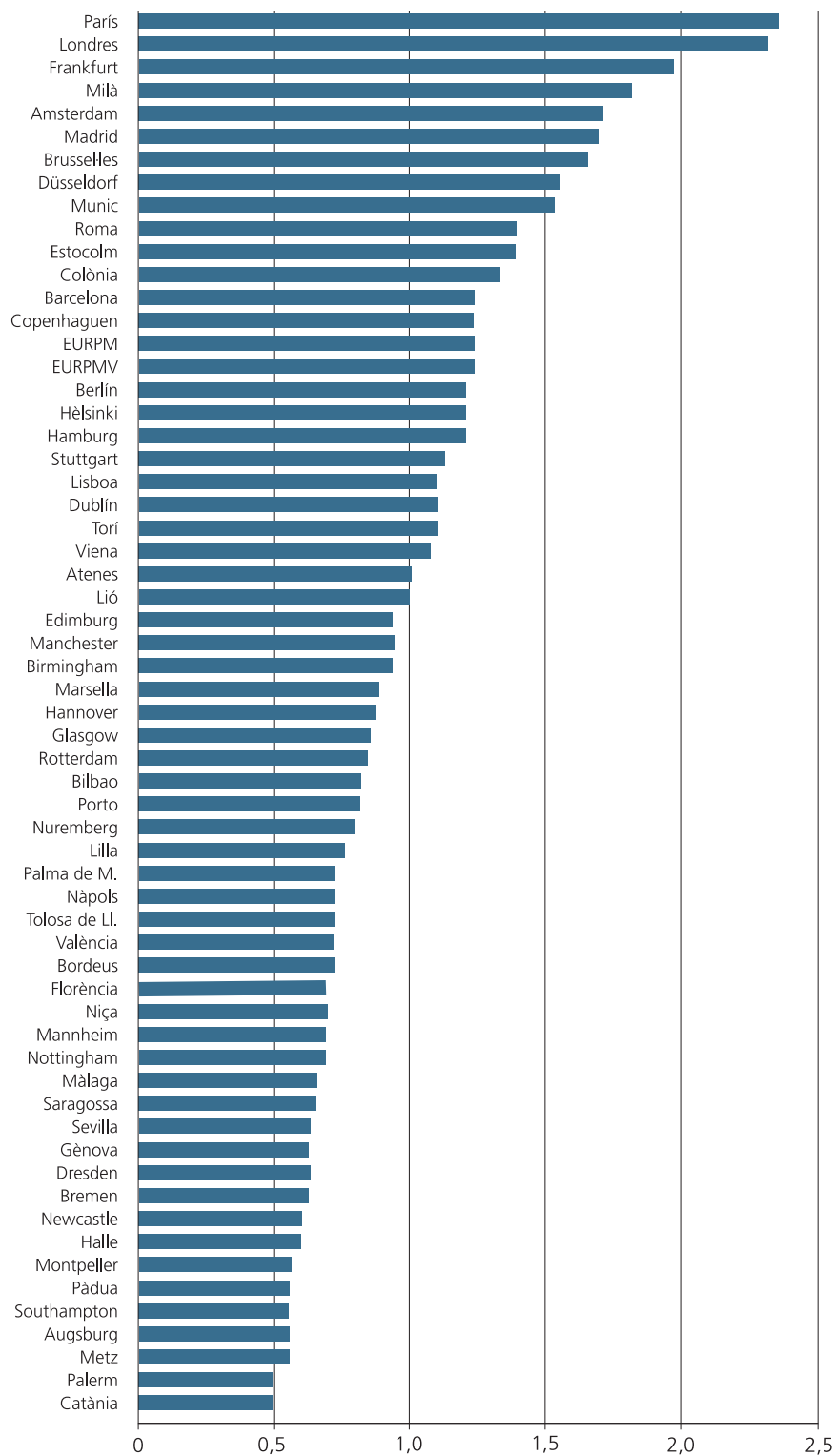
Ciutat innovació: París es destaca clarament per sobre de les altres regions. Seguidament trobem el grup format per Munic, Estocolm, Londres, Berlín, Amsterdam i Madrid, que puntuen per sobre del 60 %. Entre el 45 i el 58 % trobem onze regions, entre les quals n'hi ha algunes de les més industrialitzades i que aposten per la innovació (Lió, Milà, Stuttgart). EURPM puntua en el grup superior clarament per sobre de la mitjana de les regions nord-centrals i de Barcelona i gairebé dobla la mitjana de les regions meridionals.

Potencial global: la mitjana dels tres índexs bàsics ens dona un indicador global del potencial de desenvolupament de les regions estudiades. París, que encapçala tots tres índexs, és la re-

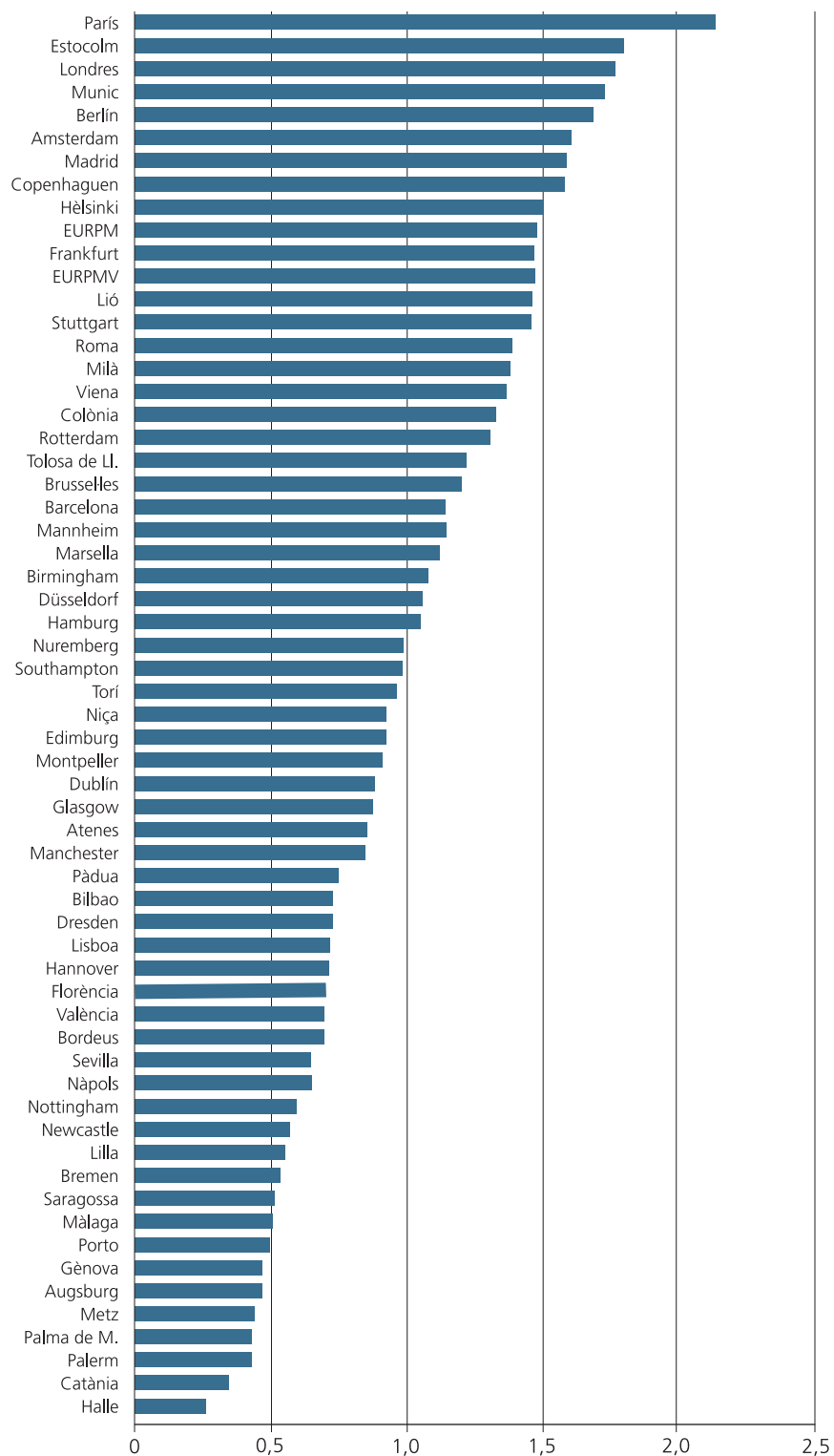
Potencial esbarjo



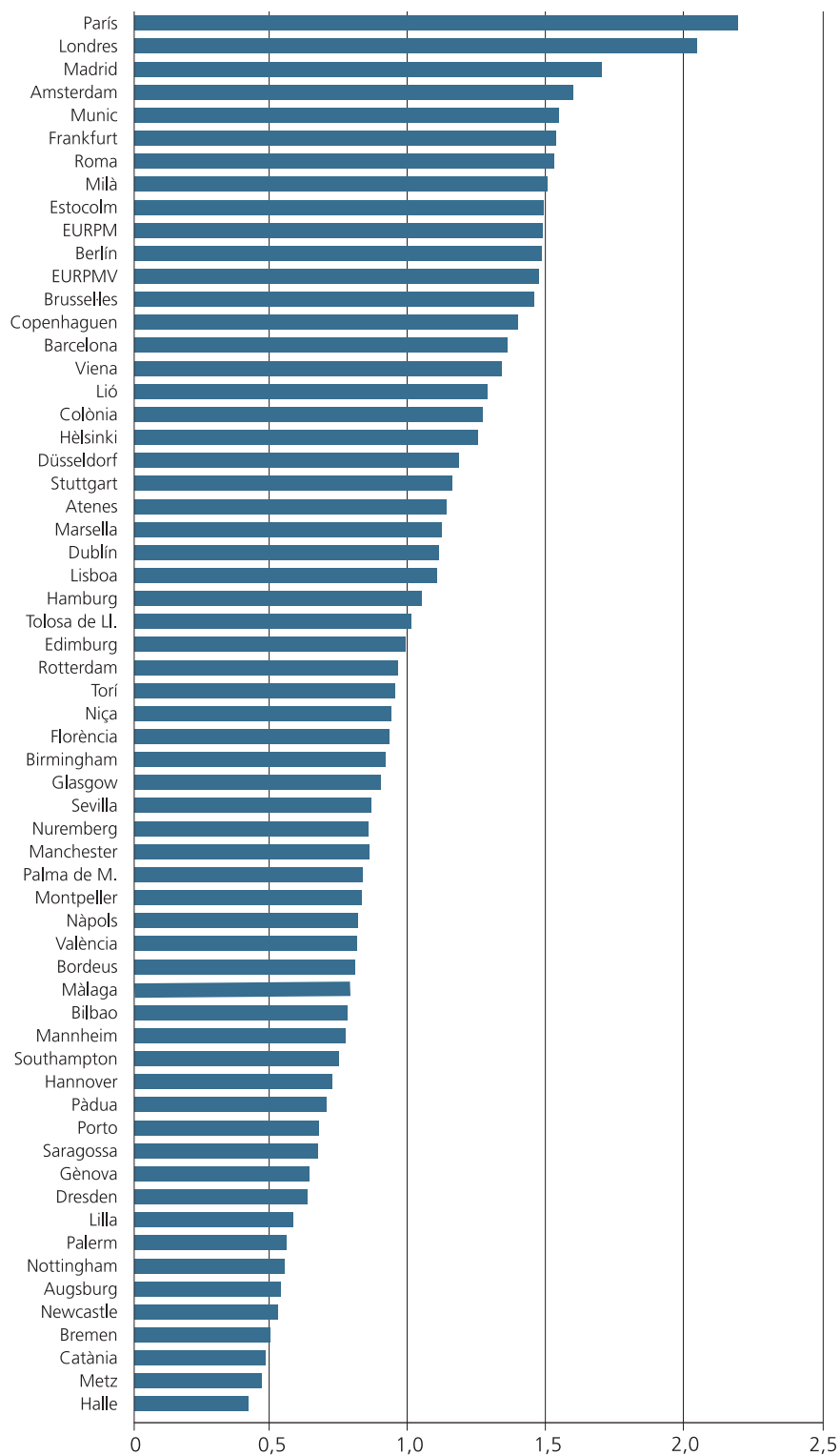
Potencial seu



Potencial innovació



Potencial global



gió líder del rànquing. A continuació, Londres és la segona regió destacada. La segueixen Madrid, Amsterdam, Munic i Frankfurt, que se situen per sobre del 60 %; la primera compensa amb la funció esbarjo els resultats més baixos (i no dolents) en innovació i seus. Entre el 49 i el 60 % trobem la resta de regions capdavanteres, encapçalades per Roma i amb Hèlsinki tancant la llista, amb Barcelona en aquest grup. L'EURPM se situaria en la desena posició, per sobre de la mitjana de les regions nord-centrals, que estan, igual que les meridionals, en el grup central. Aquests resultats es deuen en part al fet que dues regions metropolitanes meridionals franceses —Tolosa i Montpeller—, Palma de Mallorca i València apareixen en el grup central, la primera impulsada per la funció ciutat esbarjo i la segona per la funció innovació.

Si comparem les puntuacions obtingudes en l'índex de resultats amb el de potencial, podem veure fins a quin punt les diferents regions metropolitanes van realitzant tot el seu potencial. Diferències positives ens indiquen que la regió no aprofita en resultats tot el potencial que té, o sigui que té encara un recorregut per aprofitar donades les seves condicions de partida. En canvi, diferències negatives ens indiquen que la regió és capaç d'extreure rendiment per sobre fins i tot del seu potencial estimat.

Al gràfic següent observem com les regions meridionals obtenen uns resultats en mitjana per sota del seu potencial, a la inversa de les regions nord-centrals. A més, hem afegit en aquest gràfic una tercera regió virtual anomenada Mitjana EURPM, resultat de sumar els índexs individuals de les regions que formen l'Euroregió ponderats per població. Aquesta regió recull l'observació de la situació actual de les regions membre com un tot (sense sinergies) a diferència de l'EURPM, que intenta quantificar el recorregut potencial si es maximitzessin les sinergies creades per l'Euroregió. Així, veiem com la Mitjana EURPM, que són les regions actuals en conjunt, van obtenint tots els resultats per sota del seu potencial, especialment notables en les funcions d'esbarjo i seus, mentre que l'EURPM obtindria un rendiment millor en innovació i continuaria estant per sota del seu potencial en esbarjo i seus (com Lió i Tolosa).

Unes altres resultats que cal destacar són els següents:

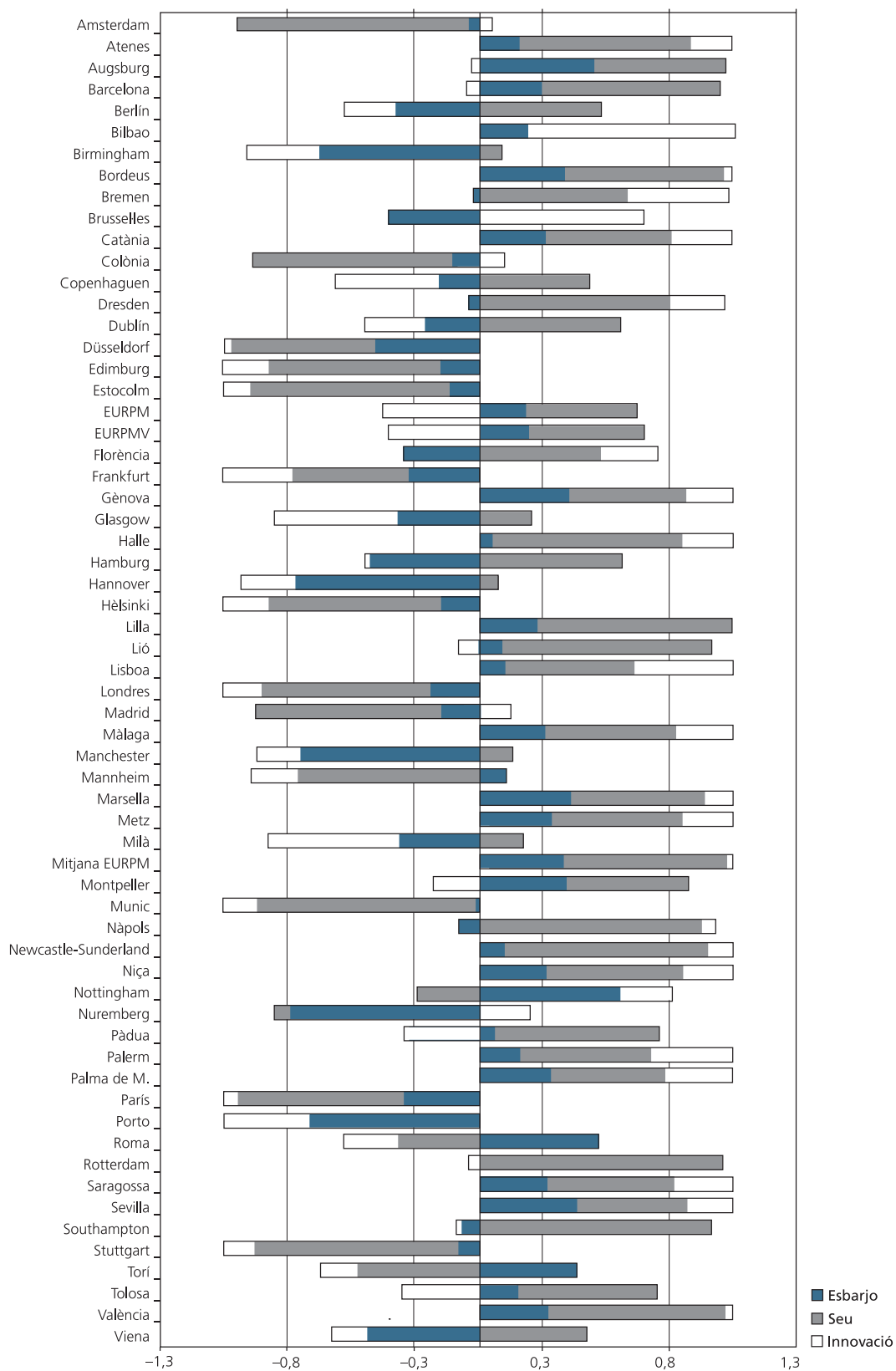
— Regions que tenen els resultats alineats amb el potencial: Dublín, EURPM, Pàdua, Roma i Torí.

— Regions metropolitanes que obtenen actualment resultats millors (diferència negativa entre potencial i resultats globals superior a 0,4 en termes absoluts) que el que el potencial ens indica: París, Londres, Munic i Estocolm.

— Regions metropolitanes amb un potencial a explotar més important (diferència positiva entre potencial i resultats globals superior a 0,4): Marsella, Gènova, Palma de Mallorca i Sevilla.

En aquests indicadors és on s'observa més clarament l'impacte de les economies d'escala en l'especialització de les regions. Les que es van esforçant més obtenen uns resultats per sobre dels esperats, mentre que les seguidores n'obtenen per sota. En aquest context, els resultats de Barcelona són regulars i esperançadors a la vegada, ja que presenta resultats ajustats al baix potencial en innovació i per sota en esbarjo i seus.

Diferència potencial-resultats



3.3. Indicadors d'especialització relativa

Els índexs d'especialització relativa per a cadascuna de les funcions es calculen dividint el valor de l'índex de potencial de la funció respectiva entre l'índex de potencial global. La taula 4 de l'apèndix i el mapa ens mostren quina és l'especialització relativa dominant de cada regió, és a dir, la que obté un valor de índex d'especialització més alt. Hi observem que ciutat esbarjo és predominant a les regions meridionals, incloent-hi l'EURPM, i en àrees perifèriques del nord-centre (com les regions d'Escòcia, Irlanda i Àustria), mentre que les especialitzacions en ciutat seu es concentren al centre i, en ciutat innovació, al nord (excepte Tolosa de Llenguadoc). L'especialització en ciutat seu està clarament correlacionada amb la centralitat geoeconòmica de les regions europees (tot incloent-hi Madrid).

També s'ha fet una anàlisi estadística clúster per classificar les regions en grups segons les seves similituds/diferències mesurades mitjançant els tres índexs d'especialització relativa utilitzats. L'anàlisi evidencia que les regions meridionals i nord-centrals presenten resultats clarament diferenciats. Barcelona se situa en la tipologia de les regions meridionals, tot i que torna a ranejar a la pertinença a un tercer grup de regions més de transició amb les regions centrals (com Madrid o Roma).

4. L'IMPACTE DE L'EUROREGIÓ SOBRE LES REGIONS QUE LA FORMEN

Les regions virtuals EURPM i EURPMV, constituïdes per l'agregació dels indicadors absoluts i la ponderació dels indicadors relatius de les regions participants en l'Euroregió amb l'objectiu de mesurar les sinergies màximes potencials a assolir, tant per índexs de resultats com per índexs de potencial donen lògicament uns resultats millors que els indicadors de les regions que les formen. Significativament se situen per sobre de la mitjana de les regions nord-centrals en esbarjo i innovació, encara que no les superin en la funció ciutat seu, i també se situen en tots els indicadors molt per sobre de les regions meridionals en conjunt.

Si avaluem de manera addicional el diferencial que aporta l'Euroregió en termes de resultats i potencial a cadascuna de les regions que la integren, totes les regions en surten beneficiades en totes les classificacions, amb les millores menors per a Barcelona. Cal remarcar que ens trobem en un grup de regions integrants que pertanyen a dos dels països més centralitzats econòmicament, on la seva capital d'Estat té una especialització en seus molt elevada, en especial París.

Per regions, les funcions en les quals el potencial de millora és més gran són les següents:

- *Barcelona*: únicament presenta una millora potencial significativa en innovació.
- *Montpeller*: millora potencial per sobre del 80 % en totes les funcions, en especial en ciutat seu.
- *Palma de Mallorca*: millora significativa en ciutat seu i, sobretot, en capacitat d'innovació.
- *Saragossa*: millora en totes les funcions per sobre del 80 %, especialment en innovació.
- *Tolosa de Llenguadoc*: millora per sobre del 60 % en esbarjo i seus.
- *València*: millora per sobre del 70 % en totes les funcions, especialment en innovació.

En resum, les regions espanyoles haurien de poder aprofitar el potencial innovador més alt que tenen les regions franceses, mentre que les franceses haurien de poder crear sinergies amb el potencial de capitalitat econòmica (ciutat seu) de Barcelona.

Per tant, l'esforç de Barcelona i de l'Euroregió hauria d'anar fonamentalment dirigit cap a la generació de sinergies que realitzin els increments de potencial en ciutat innovació i ciutat seu. Algunes de les maneres d'explotar aquest potencial són:

— Creant xarxes estables de recerca bàsica entre Barcelona i la resta de regions de l'Euroregió, en especial amb Tolosa de Llenguadoc i Montpeller.

— Fent créixer els programes de formació universitària, predoctoral i postdoctoral, de manera conjunta entre les universitats de l'Euroregió per configurar un espai d'aprenentatge, docència i recerca integrat.

— Potenciant els projectes de R+D aplicada entre centres de recerca i empreses dels principals clústers tecnològics de cada regió (automoció, aeronàutica, química, etc.). Caldria, entre algunes altres iniciatives, afavorir la creació de consorcis interregionals per desenvolupar projectes finançats des d'Europa.

— Creant un únic espai laboral de professionals científics i tecnològics flexible i amb mobilitat geogràfica entre les diferents regions, cosa que implicaria afavorir les condicions que facilitin aquesta mobilitat.

Tot i implicar uns costos econòmics importants, també caldria afavorir la reducció de distàncies entre les diferents regions que formen l'Euroregió, així com les distàncies entre aquesta i el centre d'Europa. Algunes de les mesures en aquest sentit són:

— Millorar les comunicacions entre les diferents regions. Per exemple, connectar per alta velocitat ferroviària Tolosa de Llenguadoc amb Montpeller i Saragossa, així com València amb la resta de l'Euroregió.

— Potenciar l'aeroport de Barcelona amb vols intercontinentals i amb enllaçaments amb la resta de capitals de l'Euroregió per via aèria o ferroviària ràpida i, si és possible, amb facturació d'equipatge des de l'inici. (Ara per ara, per exemple, no existeixen vols regulars entre Barcelona i Tolosa de Llenguadoc; a més, es necessiten quatre hores per fer el trajecte en cotxe i més de sis si es fa en tren).

— Promocionar que les capitals de l'Euroregió, i Barcelona en particular, siguin la seu regional de grans multinacionals i afavorir la localització de serveis avançats a les empreses.

5. CONCLUSIONS

La quantificació del potencial i de les especialitzacions de les regions metropolitanes europees permet visualitzar de manera sintètica el recorregut que té Barcelona en els camps d'innovació, seu i esbarjo. Tres aspectes generals limiten actualment aquest recorregut:

1. La manca de centralitat, comparada amb les regions líders com París, Londres o les grans regions alemanyes. A més, la situació perifèrica respecte al centre geoeconòmic europeu (l'anomenada *big banana*) es va desplaçant cap a l'est (tant per l'ampliació europea com pel creixement de Rússia).
2. L'absència de capitalitat, que li resta atractiu com a seu d'empreses que necessiten estar properes als organismes reguladors i als grans compradors públics, així com dels serveis i de les infraestructures que les envolten.

3. Un desenvolupament feble dels sectors productius o de serveis més innovadors, ja que manté encara una forta presència d'indústries tradicionals molt exposades a la competència dels nous països emergents.

La creació de l'Euroregió Pirineus-Mediterrània i la quantificació de quin podria ser el seu potencial si actués com a regió integrada ens mostra les possibles vies de creixement de Barcelona i Catalunya (i de les altres regions de l'Euroregió) per convergir cap a les àrees més avançades:

— Barcelona hauria de guanyar massa crítica en generació de coneixement. L'apropament i la integració amb el sistema científic, tècnic i industrial de les regions franceses podrien ser un camí.

— Les regions franceses haurien de poder crear sinergies amb el potencial de capitalitat econòmica (ciutat seu) de Barcelona.

— La millora de la connectivitat de Barcelona, tant continental com transcontinental, amb la resta del món és essencial per guanyar centralitat.

Reiterem la idea central que pot donar raó econòmica a l'Euroregió: les regions espanyoles poden aprofitar-se del potencial innovador més alt de les regions franceses (Tolosa de Llenguadoc en particular), mentre que les franceses haurien de poder crear sinergies amb el potencial de capitalitat econòmica (ciutat seu) de Barcelona. Malgrat el potencial que pot representar l'Euroregió, no hem d'oblidar que per concretar els possibles guanys teòrics es requereixen unes polítiques d'integració molt ambicioses en el camp de les comunicacions, per exemple, que, ara per ara, no existeixen.

REFERÈNCIES BIBLIOGRÀFIQUES

- DERUDDER, B.; TAYLOR, P. J.; WITLOX, F.; CATALANO, G. (2003). «Tendencies and regional patterns in the World City Network: a global urban hierarchical analysis of 234 Cities». *Regional Studies*, núm. 37 (9), p. 875-886.
- DURANTON, G.; PUGA, D. (2005). «From sectoral to functional urban specialisation». *Journal of Urban Economics* [Elsevier], vol. 57 (2), p. 343-370.
- ERECO (2000). *The urban audit*. Luxemburg: European Commission.
- (2003). *European regional prospects*. Cambridge, UK: Cambridge Econometrics.
- EUROSTAT (2003). *Regions: statistical yearbook*. Luxemburg: Eurostat.
- ROCA, J. (2002). «Research in the world's major cities: towards a more balanced distribution of scientific activity?». Barcelona: Universitat Politècnica de Catalunya.
- ROZENBLAT, C.; CICILLE, P. (2003). «Les villes européennes. Analyse comparative». A: *La documentation française*. París: DATAR.
- SCIRUS. Base de dades *on-line* de publicacions científiques a <<http://www.scirus.com>>
- SMITH, R. G.; BEAVERSTOCK, J. V.; TAYLOR, P. J. (1999). «A roster of world cities». *GaWC Research Bulletin*, núm. 5 (2).
- STRAUSS-KAHN, V.; VIVES, X. (2006). «Why and where do headquarters move». *IESE Research Papers*, núm. D/650, IESE Business School.
- VIVES, X.; TORRENS, L. (2004). *Estratègies de les àrees metropolitanes europees davant l'ampliació de la Unió Europea*. Barcelona: Pla Estratègic Metropolità de Barcelona.
- (2005a). *Les regions metropolitanes europees: centre i perifèria mediterrània*. Barcelona: Aula Barcelona.
- (2005b). *El potencial econòmic de l'Euroregió Mediterrània*.

APÈNDIX

Taula 1. Indicadors per a la construcció dels índexs de resultats per funcions i ponderacions associades a la puntuació

INDICADOR	FUNCIÓ I PONDERACIÓ		
	ESBARJO	SEU	INNOVACIÓ
Organització de congressos internacionals	0,5	–	–
Pernoctacions turístiques	1	–	–
Organització de fires i salons professionals internacionals	0,5	–	–
Seus socials de grans empreses	–	1	–
Publicacions científiques 1996-2001	–	–	1
Publicacions científiques per 1.000 habitants	–	–	0,5
Ocupats en serveis d'alta tecnologia	–	–	1
Demandes de patents	–	–	1
% d'ocupats en serveis d'alta tecnologia / total d'ocupats	–	–	0,5
Demandes de patents per 1.000 habitants	–	–	0,5

Taula 2. Indicadors per a la construcció dels índexs de potencial per funcions i ponderacions associades a la puntuació

	FUNCIÓ I PONDERACIÓ		
	ESBARJO	SEU	INNOVACIÓ
Organització de congressos internacionals	1	–	–
Pernoctacions turístiques	1	–	–
Museus	1	–	0,5
Patrimoni i activitats culturals	1	–	0,5
Trànsit de passatgers als aeroports	1	1	0,5
Llits d'hotel per 1.000 habitants	0,5	–	–
Pernoctacions en hotels + càmpings/població	0,5	–	–
Delictes per 1.000 persones	0,5	–	0,5
Dies de pluja al mes	0,5	–	0,5
Hores de sol al dia	0,5	–	0,5
Organització de fires i salons professionals	0,5	–	0,5

Taula 2. Indicadors per a la construcció dels índexs de potencial per funcions i ponderacions associades a la puntuació (Continuació)

	FUNCIÓ I PONDERACIÓ		
	ESBARJO	SEU	INNOVACIÓ
Seus socials de grans empreses	–	3	–
Índex d'accessibilitat en aglomeracions	–	1	0,5
Importància de la plaça financera	–	0,5	–
Presència d'auditories internacionals	–	0,5	–
Presència d'agències de publicitat internacionals	–	0,5	–
Presència d'entitats financeres internacionals	–	0,5	–
Presència de bufets d'advocats internacionals	–	0,5	–
Despesa en R+D	–	–	1
Personal de R+D	–	–	1
Demandes de patents	–	–	1
Publicacions científiques durant 1996-2001	–	–	1
Ocupats en alta tecnologia en serveis	–	–	1
Edició de revistes científiques	–	–	0,5
VAB/ocupat en energia i indústria	–	–	0,5
Estudiants (nombre i proporció)	–	–	0,5
Presència en xarxes de recerca internacional	–	–	0,5
Diversitat industrial	–	–	0,5
Publicacions científiques durant 1996-2001 / 1.000 habitants	–	–	0,5
% de despesa en R+D/PIB	–	–	0,5
% de personal en R+D / població activa	–	–	0,5
Demandes de patents per milió d'habitants	–	–	0,5
% d'ocupats en alta tecnologia en serveis / total d'ocupats	–	–	0,5
% d'ocupats en alta tecnologia en manufactures / total d'ocupats	–	–	0,5
% d'ocupats en alta intensitat en coneixement / total d'ocupats	–	–	0,5
% de residents de 25-64 anys amb estudis terciaris	–	–	0,5
% de població de 25-64 anys que han participat en formació permanent	–	–	0,5
% de professionals científicotecnològics / població activa	–	–	0,5

Taula 3. Definicions i fonts dels indicadors

Organització de congressos internacionals	Mitjana de congressos de rang internacional organitzats en el període 1993-2000 (amb més de 300 participants, més del 40 % es més de 5 nacionalitats i amb una durada de més de 2 dies); rang europeu del conjunt de congressos internacionals, rang mundial i del congrés en la seva especialitat. Font: Informe DATAR.
Pernotacions turístiques	Pernotacions de turistes en allotjaments comercials durant el 1999. Font: Informe DATAR.
Museus	Mitjana del nombre de museus esmentats a la guia <i>Michelin</i> , del nombre d'estrelles de la guia <i>Michelin</i> , del nombre de museus amb re internacional (tres estrelles a la guia <i>Michelin</i> o reconeguts per l'ICOM multiplicant 10 punts per museu) i del nombre de museus ar ment nacional (resta de museus de la guia <i>Michelin</i> i de l'ICOM, multiplicant 5 punts per museu). 2002. Font: Informe DATAR.
Patrimoni i activitats culturals	Mitjana de dos rangs: el primer es calcula segons el nombre d'estrelles a la guia <i>Michelin</i> acumulat per una regió afegint-hi 100 pun lloc excepcional, 30 per a cada gran festival o carnaval, 30 per estrella de la mateixa ciutat i 10 per a les ciutats sense estrella; i el seg pel nombre d'indrets turístics en cada ciutat. 2002. Font: Informe DATAR.
Trànsit de passatgers als aeroports	Nombre de passatgers embarcats, desembarcats i en trànsit (2001). Font: Informe DATAR.
Llits d'hotel per 1.000 habitants	Dades de la regió NUTS-2 corresponent, segons Eurostat (2001).
Pernotacions en hotels + camps/població	Dades de la regió NUTS-2 corresponent, segons Eurostat (2001).
Delictes per 1.000 persones	Segons registres nacionals de delictes denunciats a la policia o un altre cos oficial. Les dades corresponen al 1996 exceptuant-ne al: (vegeu <i>Urban audit</i> , volum 1).
Dies de pluja al mes	Dades de serveis meteorològics nacionals o locals.
Hores de sol al dia	Dades de serveis meteorològics nacionals o locals.
Organització de fires i salons professionals	Mitjana del rang segons nombre de fires i salons i del rang segons el percentatge de fires reservades a professionals (2002). F DATAR.
Seus socials de grans empreses	Mitjana de rang segons el nombre de seus de grans empreses fins a 30 km de la ciutat central que surten a la llista de Forbes 500 (més lions d'euros de facturació el 2002) i del rang segons la xifra de negocis acumulada per les mateixes empreses. Font: Informe DATAR
Índex d'accessibilitat en aglomeracions	Nombre de ciutats de les 180 més importants de la Unió Europea a les quals es pot anar i tornar en un dijous el mateix dia en tre ciutat és nacional, puntua 1 punt; si és estrangera, en puntua 2 (2002). Font: Informe DATAR.
Importància de la plaça financera	Nombre de bancs internacionals més 50 punts si la ciutat té reputació de capital financera del país, més 50 punts si disposa d'una borsa (segons premsa) i més 20 punts si disposa de borsa de nivell europeu (segons la Federation of European Securities Exchanges) (2002). I DATAR.
Presència d'auditories internacionals	Presència amb oficina de 5 de les 6 grans auditories internacionals: Ernst & Young, Price Waterhouse, Arthur Andersen, Coopers & Lyb Classificació segons l'article de Taylor <i>et al.</i> (1999).
Presència d'agències de publicitat internacionals	Presència amb oficina de les 50 agències de publicitat més importants del món. Classificació segons l'article de Taylor <i>et al.</i> (1999).
Presència d'entitats financeres internacionals	Presència amb oficina de 10 dels 50 bancs més importants del món. Classificació segons l'article de Taylor <i>et al.</i> (1999).
Presència de bufets d'advocats internacionals	Presència amb oficina o seu central dels 30 bufets britànics més importants o dels 100 nord-americans més importants. Classificació se de Taylor <i>et al.</i> (1999).
Despesa en R+D	Dades de la regió NUTS-2 corresponent, segons Eurostat (1997).
Personal de R+D	Dades de la regió NUTS-2 corresponent, segons Eurostat (1997).

Demandes de patents	Dades de la regió NUTS-2 corresponent, segons Eurostat (2001).
Publicacions científiques durant 1996-2001	Nombre de publicacions científiques citades a l'SCI i a la web < http://www.scirus.com > en el període 1996-2001.
Ocupats en alta tecnologia en serveis	Ocupats en els sectors NACE 61, 62, 64-67, 70, 74, 80, 85 i 92* a la regió NUTS-2 corresponent (2001).
Edició de revistes científiques	Segons la base de dades de l'ISI (2000). Font: Informe DATAR.
VAB/ocupat en energia i indústria	Productivitat aparent calculada amb les dades d'Eurostat (2001).
Estudiants (nombre i proporció)	Mitjana del rang segons nombre d'estudiants universitaris i del rang segons proporció d'estudiants universitaris per habitant el 2000. DATAR.
Presència en xarxes de recerca internacional	Nombre d'unitats de recerca públiques i privades que han participat o participen en un projecte europeu en el marc del 5è Progrà Recerca, Desenvolupament i Tecnologia (1998-2002). Font: Informe DATAR.
Diversitat industrial	Nombre de sectors industrials (sobre 10) en els quals hi ha presència activa d'empreses (2002). Font: Informe DATAR.
Publicacions científiques durant 1996-2001 / 1.000 habitants	Elaboració pròpia amb nombre de publicacions científiques esmentades al SCI i a la web < http://www.scirus.com > en el període 1996-2001.
% de despesa en R+D/PIB	Dades de la regió NUTS-2 corresponent, segons Eurostat (1997).
% de personal en R+D / població activa	Dades de la regió NUTS-2 corresponent, segons Eurostat (1997).
Demandes de patents per milió d'habitants	Dades de la regió NUTS-2 corresponent, segons Eurostat (2001).
% d'ocupats en alta tecnologia en serveis / total d'ocupats	% d'ocupats en els sectors NACE 64, 72 i 73 a la regió NUTS-2 corresponent (2001).
% d'ocupats en alta tecnologia en manufactures / total d'ocupats	% d'ocupats en els sectors NACE 24, 29 i 35 a la regió NUTS-2 corresponent (2001).
% d'ocupats en alta intensitat en coneixement / total d'ocupats	% d'ocupats en els sectors NACE 61, 62, 64-67, 70, 74, 80, 85 i 92 a la regió NUTS-2 corresponent (2001).
% de residents de 25-64 anys amb estudis terciaris	Dades de la regió NUTS-2 corresponent, segons Eurostat (2001).
% de població de 25-64 anys que han participat en formació permanent	% de població de 25 a 64 anys que ha participat en accions de formació permanent 4 setmanes abans de l'enquesta sobre les forces de treball (2001).
% de professionals científicotecnològics / població activa	Dades de la regió NUTS-2 corresponent (Eurostat, primavera del 2001). % de població activa que treballa en ocupacions dels grups 2 i 3 segons la Classificació Internacional de Professions de l'OIT (2001).

* Els sectors NACE implicats són els següents: 24: indústria química; 29: fabricació de màquines, equip i material mecànic; 30: fabricació de màquines d'oficina i equips informàtics; 31: fabricació de maquinària i material elèctric; 32: fabricació de material de transport; 33: fabricació d'equip i instruments medicocquirúrgics, de precisió òptica i de relotgeria; 34: fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremols; 35: fabricació d'altres vehicles de motor; 36: fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremols; 37: fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremols; 38: fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremols; 39: fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremols; 40: fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremols; 41: fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremols; 42: fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremols; 43: fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremols; 44: fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremols; 45: fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremols; 46: fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremols; 47: fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremols; 48: fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremols; 49: fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremols; 50: fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremols; 51: fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremols; 52: fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremols; 53: fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremols; 54: fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremols; 55: fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremols; 56: fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremols; 57: fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremols; 58: fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremols; 59: fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremols; 60: fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremols; 61: transport marítim i per vies de navegació interiors; 62: transport aeri; 64: correus i telecomunicacions; 65: intermediació financera, excepte assegurances i plans de pensions; 66: assegurances i plans de pensions; 67: activitats auxiliars a la intermediació financera; 70: activitats immobiliàries; 72: activitats informàtiques; 73: recerca i desenvolupament; 74: altres activitats empresarials; 80: educació; 85: activitats culturals, recreatives i esportives; 92: assistència social; 93: activitats culturals, recreatives i esportives.

Taula 4. Especialització relativa dominant

REGIÓ	ESPECIALITZACIÓ	REGIÓ	ESPECIALITZACIÓ
Amsterdam	Seu	Màlaga	Esbarjo
Atenes	Esbarjo	Manchester	Seu
Augsburg	Seu	Mannheim	Innovació
<i>Barcelona</i>	Esbarjo	Marsella	Esbarjo
Berlín	Innovació	Metz	Seu
Bilbao	Seu	Milà	Seu
Birmingham	Innovació	Montpeller	Esbarjo
Bordeus	Esbarjo	Munic	Innovació
Bremen	Seu	Nàpols	Esbarjo
Brussel·les	Seu	Newcastle-Sunderland	Seu
Catània	Seu	Niça	Esbarjo
Colònia	Seu	Nottingham	Seu
Copenhaguen	Innovació	Nuremberg	Innovació
Dresden	Innovació	Pàdua	Esbarjo
Dublín	Esbarjo	Palerm	Esbarjo
Düsseldorf	Seu	Palma de Mallorca	Esbarjo
Edimburg	Esbarjo	París	Seu
Estocolm	Innovació	Porto	Seu
Florència	Esbarjo	Roma	Seu
Frankfurt	Seu	Rotterdam	Innovació
Gènova	Esbarjo	Saragossa	Esbarjo
Glasgow	Seu	Sevilla	Esbarjo
Halle	Seu	Southampton	Innovació
Hamburg	Seu	Stuttgart	Innovació
Hannover	Seu	Torí	Innovació
Hèlsinki	Innovació	Tolosa de Llenguadoc	Innovació
Illa de França	Seu	València	Esbarjo
Lió	Innovació	Viena	Esbarjo
Lisboa	Esbarjo	<i>EURPM</i>	Esbarjo
Londres	Seu		

Mapa 2. Especialització relativa dominant



10. Els factors de canvi del model urbà de Catalunya: elements per al debat

Pere Leonart

Gabinet d'Estudis Econòmics

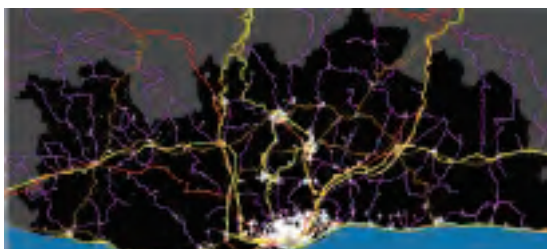
UNA PERSPECTIVA HISTÒRICA

A finals dels anys cinquanta s'esdevé la consolidació de l'àrea de Barcelona com un centre industrial de primer ordre, pol d'atracció de població i d'activitat arran de l'inici del procés de recuperació econòmica fruit del Pla d'Estabilització de 1957-1959.

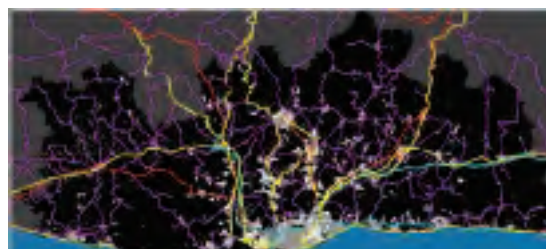
A partir de llavors, Barcelona ha anat descentralitzant les activitats més convencionals a mesura que l'aglomeració i la congestió han fet necessària la recerca de nous emplaçaments, en un procés de difusió de l'activitat industrial seguint la traça de les noves autopistes i donant un impuls renovat a moltes ciutats intermèdies.¹

Aquest procés va experimentar una forta frenada amb l'arribada de la crisi de 1974-1975, però a partir de 1986, quan el nostre país és admès com a ple membre de la Comunitat Econòmica Europea, el flux de deslocalitzacions s'intensifica. L'exemple més paradigmàtic d'aquesta nova etapa és el trasllat el 1993 de la SEAT de la Zona Franca a Martorell.

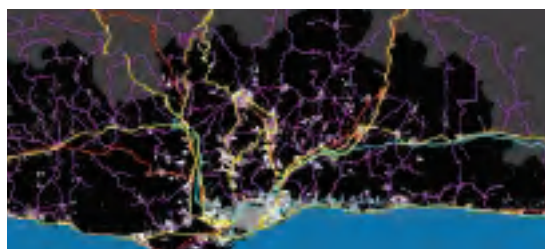
Models urbans de l'àrea de Barcelona



MODEL TRADICIONAL (1956): Barcelona com a centre industrial. Concentració d'activitats i residència. Fort creixement compacte lligat majoritàriament al ferrocarril.



MODEL DELS ANYS SEIXANTA (1972): Model econòmic basat en la indústria. Descentralització productiva. Comença el creixement dispers vinculat a les autopistes.

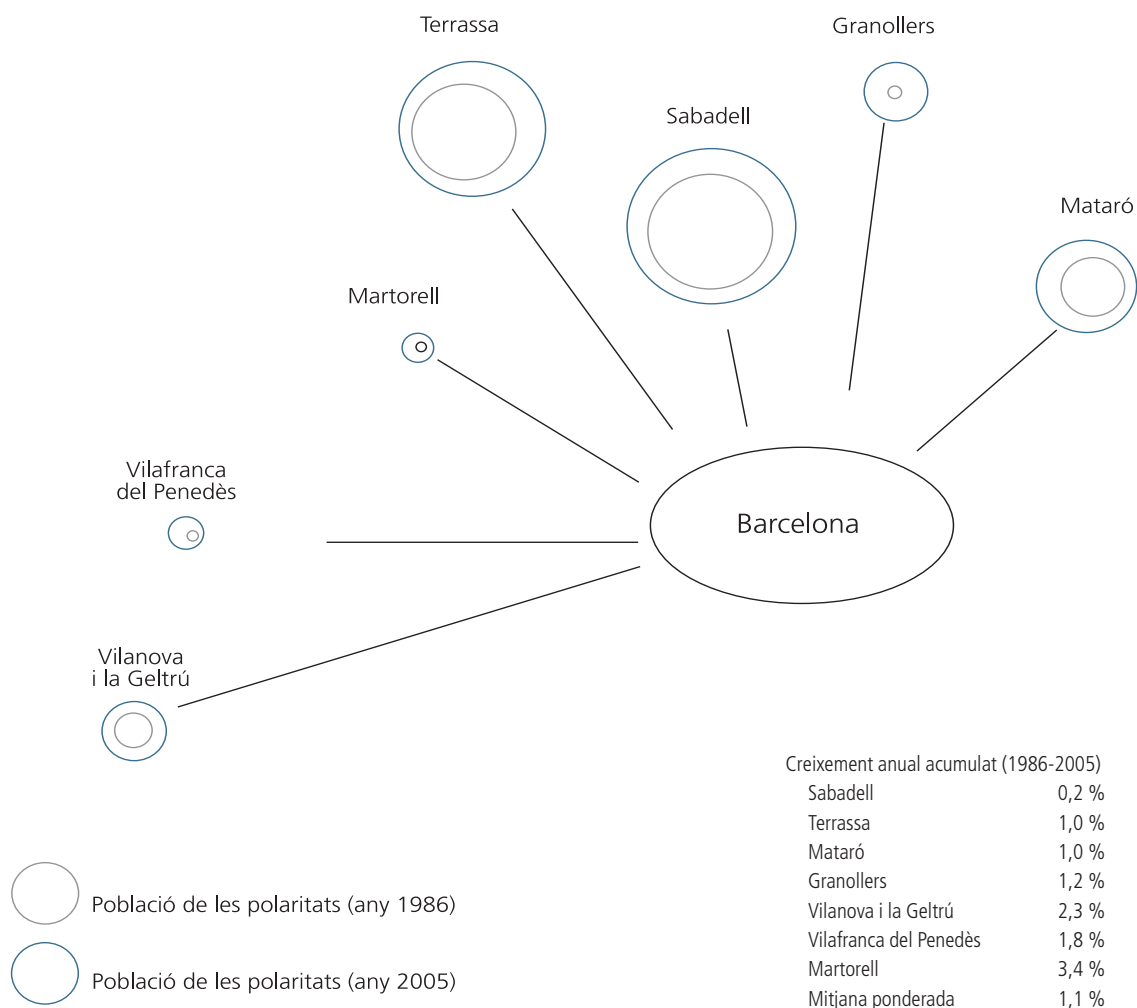


MODEL DE LA INDÚSTRIA ALS SERVEIS (1992): Activitat industrial difusa. Desenvolupament del quaternari central. Model urbà dispers.

1. Pere LLEONART (1978), *Potencial industrial de 29 ciutats de Catalunya*, Barcelona, Serveis d'Estudis de Banca Catalana.

Aquesta expansió cap a l'exterior de l'activitat s'afegeix a l'activitat pròpia d'aquests municipis, i darrerament al creixement residencial, la qual cosa genera finalment una «explosió policèntrica», amb estretes relacions laboral i de tota mena amb el centre barceloní. Tot plegat ha acabat consolidant un esquema territorial de polaritats urbanes (un municipi central i els municipis dependents de les rodalia) força complex.²

Evolució de la població de les polaritats de la segona corona en el període 1986-2005



FONT: Elaboració pròpia d'acord amb les dades censals de l'IDESCAT.

2. Vegeu Pere LLEONART i Mauro CASTRO (2006), *Dinàmica productiva a les polaritats de la 2a corona metropolitana*, Barcelona, Aula Barcelona.

LA CONNECTIVITAT CENTRE-POLARITATS

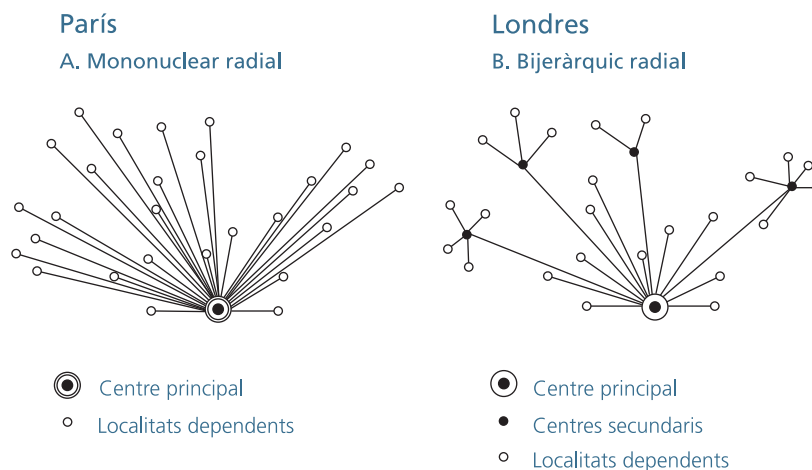
L'espai metropolità s'articula entorn dels eixos radials que connecten el nucli central amb la corona de ciutats metropolitanes. Si en un primer moment la intensitat del flux de mobilitat depenia de la seva connexió per autopista, en aquests darrers anys el tren s'ha convertit en la infraestructura determinant, sobretot pel que fa a les relacions laborals

Un model polinuclear

L'ordenació morfològica i funcional de l'àrea metropolitana de Barcelona (AMB) és força complexa i policèntrica, més propera al model londinenc, però molt lluny del pluricentrisme de regions com el Rin-Maine a Alemanya o el Randstad holandès.

París, prototip de model polinuclear radial, actua com a centre principal d'una sèrie de polaritats fortament dependents i sense relacions directes entre si. En canvi, el model jeràrquic de Londres es caracteritza per una ciutat central amb relació a una sèrie de centres secundaris polinuclears com Cambridge, Bournemouth o Reading, amb potents universitats i centres d'investigació descentralitzats.

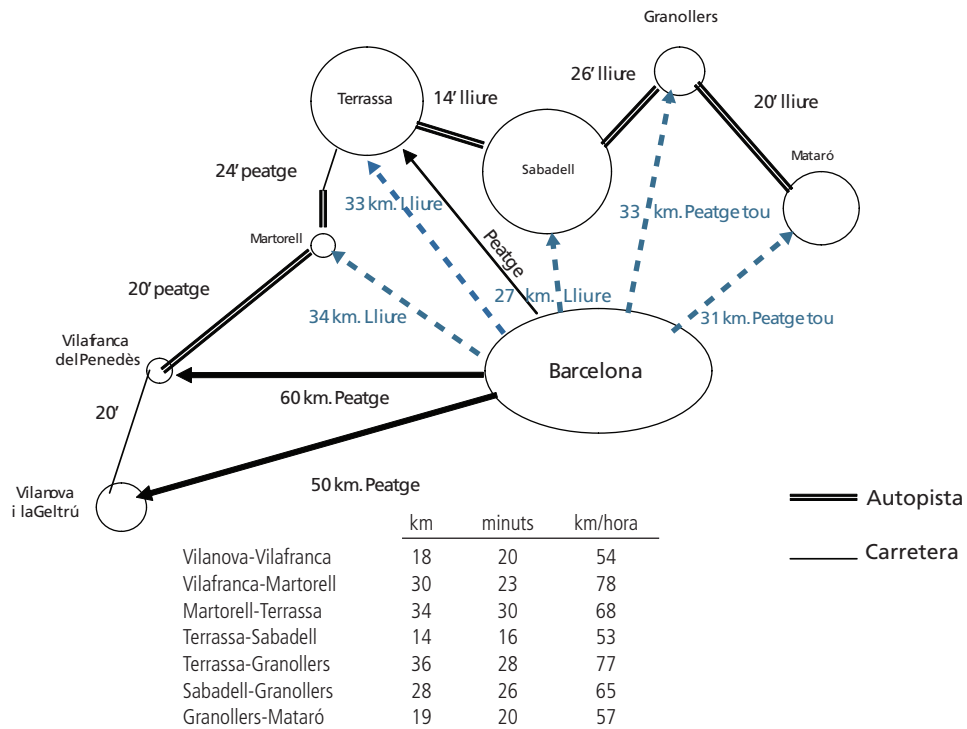
Model territorial de dues metròpolis europees



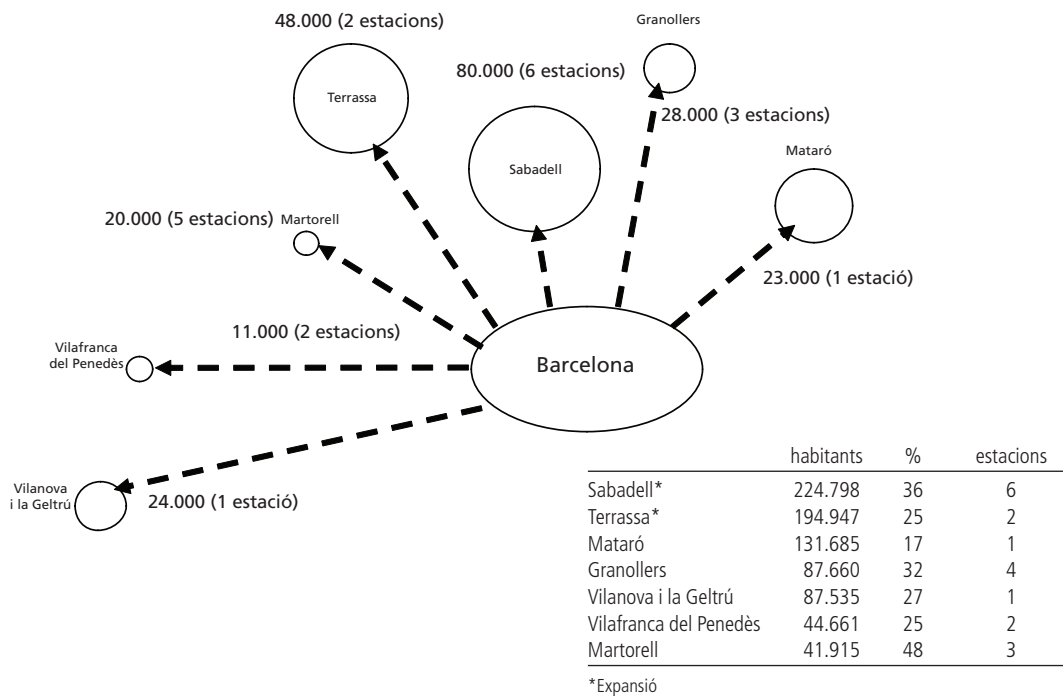
FONT: Peter HALL i KATHY PAIN (2006), *The polycentric metropolis: learning from mega-city regions in Europe*, Londres, Earthscan Publications Ltd.

A part de la distància i la freqüència del servei, la utilització de la xarxa ferroviària està relacionada sobretot amb el nombre d'estacions que existeix a cada ciutat. Mentre que a Sabadell, amb sis estacions entre els Ferrocarrils de la Generalitat i RENFE, un alt percentatge de la població es mou amb ferrocarril o tren, a Mataró, com que només hi ha una estació, la utilització relativa d'aquest mitjà de transport és menor.

Comunicacions viàries Barcelona-polaritats

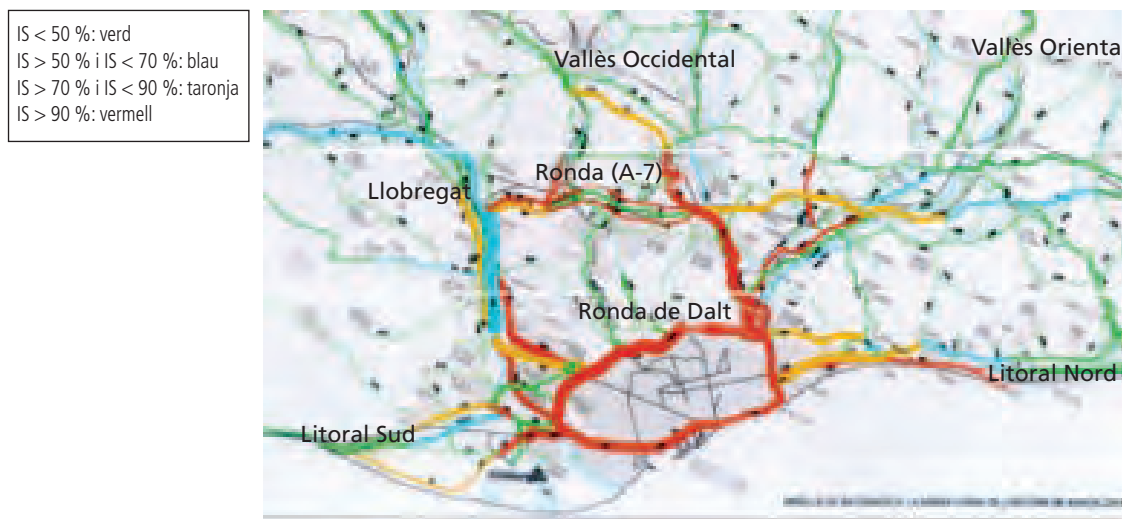


Comunicacions viàries Barcelona-polaritats (passatgers diaris i estacions)



FONT: Pere LLEONART i Mauro CASTRO (2006), *Dinàmica productiva de la segona corona metropolitana de Barcelona*, Barcelona, Gabinet d'Estudis Econòmics, S. A.

Índex de saturació de la xarxa viària d'accés a Barcelona



FONT: Pere LEONART (2002), *Los accesos a Barcelona*, Barcelona, Gabinet d'Estudis Econòmics, SA.

A més, la situació de les infraestructures de comunicació, tant viàries com ferroviàries, evidencien, però, la persistència d'un marcat caràcter radiocèntric. Per tant, la mobilitat entre els nodes o polaritats del perímetre és encara força reduïda, exceptuant-ne la connexió ferroviària entre Sabadell i Terrassa.

El problema de la congestió de la xarxa de transport. La pressió creixent de la mobilitat privada sobre una xarxa de transport amb una estructura fortament radial va provocant des de fa uns quants anys una creixent congestió viària, a la qual els darrers anys s'ha afegit la ferroviària, cosa que ha esdevingut un fre cada cop més feixuc per a la competitivitat de la regió metropolitana de Barcelona (RMB).

L'obertura del túnel d'Horta, encara que es limités al transport públic, descongestionaria la C-58 (autopista de Sabadell) amb possibilitats d'engegar polítiques de gestió del transport en aquesta àrea (carril bus, carril d'alta ocupació, etc.), fet que representa una major racionalització del transport i, en definitiva, una reducció de la congestió viària de la zona.

A més, augmentant la connectivitat d'aquesta àrea del Vallès, facilitaria el creixement del Parc Tecnològic, que d'aquesta manera podria entrar en competència directa amb el 22@.

DINÀMICA DE L'AMB

La Barcelona metropolitana necessita ser interpretada com una àrea definida des d'un centre metropolità: Barcelona i les ciutats del seu entorn, que conformen un contínuum urbà i la primera corona, i els set eixos corredors radials, que conformen la segona corona metropolitana. Alhora, Barcelona passa de ser una ciutat amb 1,5 milions de persones a una metròpoli amb més de 3 milions d'habitants, cosa que permet situar-la en el mapa de les grans ciutats d'Europa.

Tot i el procés de descentralització que s'acaba d'esmentar, la base industrial de l'AMB gairebé duplica la mitjana de les àrees metropolitanes europees i en un nivell relatiu només és superada per Stuttgart.³ A més, la mateixa ciutat de Barcelona encara manté una base industrial prou potent centrada en el polígon de la Zona Franca.

Estimació de l'ocupació industrial a les principals àrees metropolitanes europees a finals dels anys noranta

ÀREA METROPOLITANA	NOMBRE ESTIMAT D'OCUPATS EN LA INDÚSTRIA	% D'OCUPACIÓ INDUSTRIAL
Stuttgart	312	34
Barcelona	535	29
Milà	394	27
Torí	224	26
Düsseldorf	201	24
Lilla	203	20
Birmingham	209	21
Frankfurt	147	20
Lió	126	20
Munic	124	20
Colònia	110	18
Atenes	245	17
Dublín	70	16
Manchester	148	15
Madrid	286	14

FONT: Elaboració pròpia a partir de Xavier VIVES i Lluís TORRENS (2004), *Estratègies de les àrees metropolitanes europees davant l'ampliació de la Unió Europea*, Barcelona, Pla Estratègic Metropolità de Barcelona.

Intensitat tecnològica de la indústria. Només el 8,6 % d'aquesta activitat industrial està centrada en el que normalment es considera d'intensitat tecnològica alta, la qual cosa constitueix un factor important de debilitat enfront del nou model global, que es caracteritza per la deslocalització industrial cap a països de salaris baixos com el sud-est asiàtic o l'Europa de l'Est.

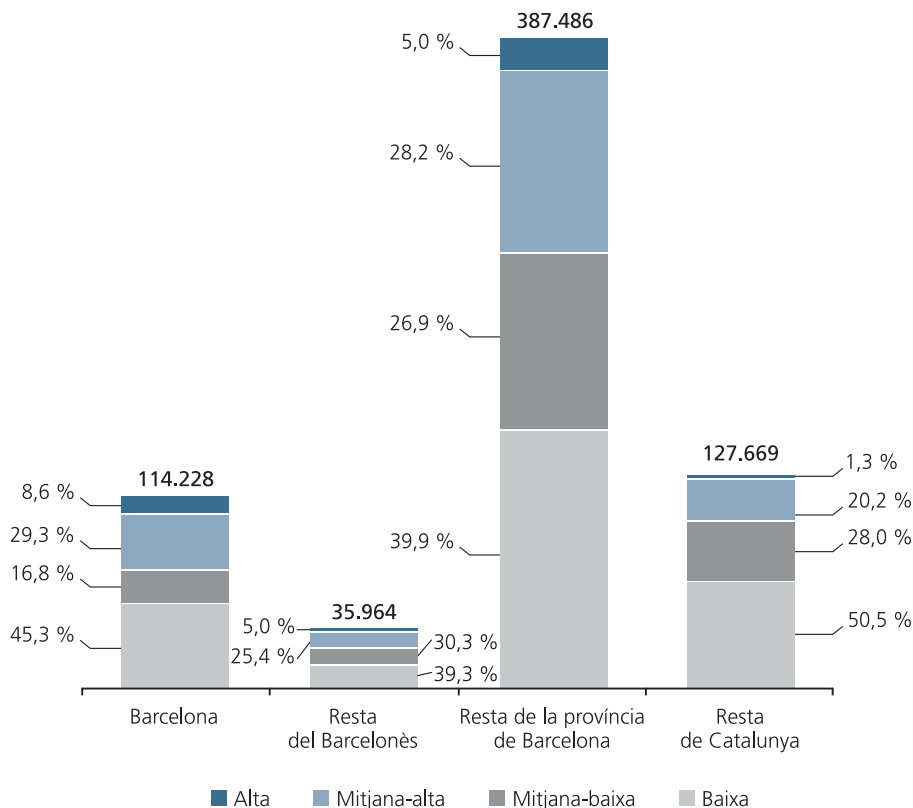
La concentració més alta d'aquestes activitats intensives es localitza a Barcelona, que concentra onze de les catorze ciutats amb més densitat de coneixement alt de la província de Barcelona.

Una gran part de la indústria més moderna i amb un elevat component tecnològic implantada els anys recents es troba entorn de la B-30 (Cerdanyola del Vallès, Sant Cugat del Vallès i Rubí), fet que explica el petit diferencial entre Barcelona i la resta de l'entorn metropolità pel que fa a les activitats que incorporen més tecnologia.

La intensitat mitjana-alta es refereix bàsicament a l'electrònica, que ha patit una forta davallada els darrers anys, mentre que la indústria automobilística es manté forta entorn de la SEAT i sobretot arran de la reestructuració de Nissan, que es localitza a la Zona Franca.

3. La producció industrial de Stuttgart es concentra entorn de l'enginyeria mecànica i la indústria de l'automòbil, amb suport de l'enginyeria elèctrica i electrònica. Entre les seves empreses emblemàtiques cal assenyalar Robert Bosch i Daimler Chrysler.

Distribució de l'ocupació de la indústria catalana segons la seva intensitat tecnològica (en percentatge sobre els llocs de treball el 2001)



FONT: Elaboració pròpia a partir de les dades censals i de la metodologia definida per l'OCDE.

EL MODEL TERRITORIAL EMERGENT

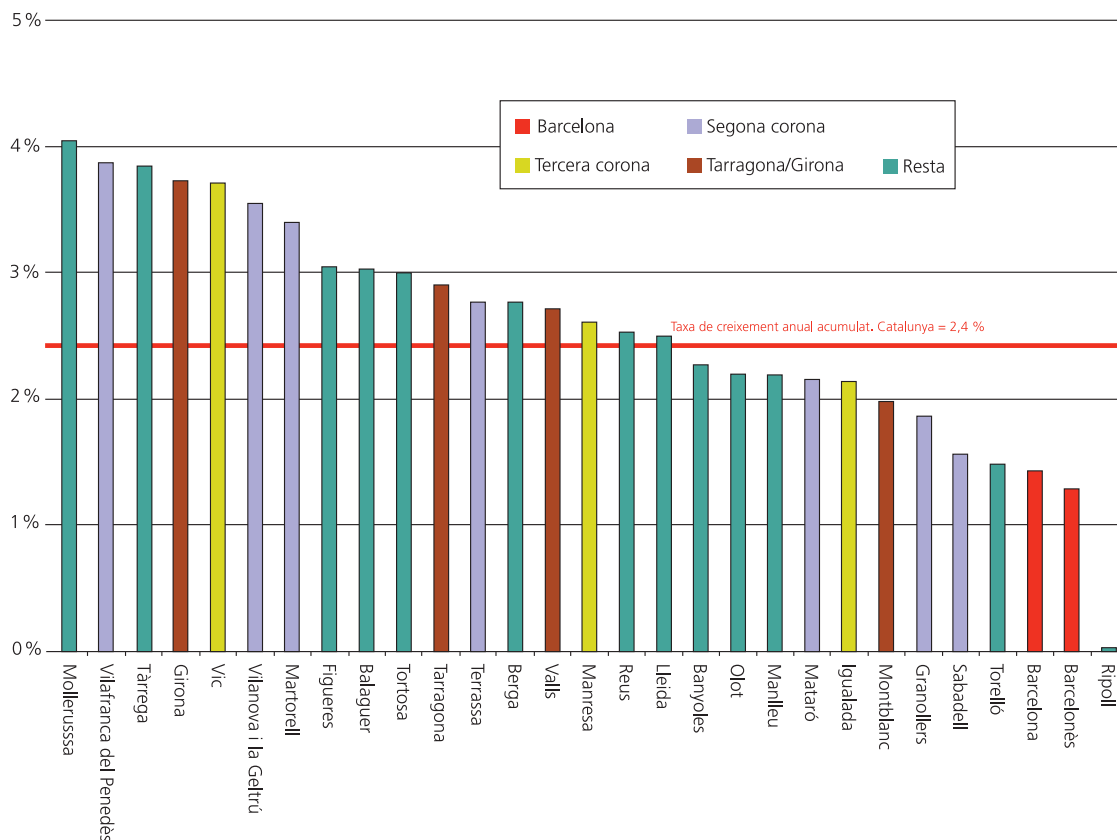
El patró de creixement espacial que defineix el model territorial de la RMB per al segle XXI es caracteritza per la potent xarxa de ciutats madures o intermèdies que complementen la conurbació de Barcelona.

El retrocés industrial ha estat prou compensat els darrers anys pel creixement de la construcció, del turisme i dels serveis en general, cosa que ha impulsat un fort increment d'ocupació. Aquest augment de la mà d'obra ha atret una nova onada immigratòria, aquesta vegada procedent dels països del Tercer Món i dels països de l'Est d'Europa, la qual ha tingut un impacte espectacular en el creixement de la població catalana, que en pocs anys ha augmentat gairebé en un milió d'habitants. Aquest és un model que en aquests moments està en procés de revisió.

El desenvolupament d'un nou model de producció. «L'economia informacional», tal com explica Manuel Castells,⁴ es caracteritza per un creixement segmentat i flexible i la nova centralitat de les activitats basades en el coneixement i les comunicacions.

4. Manuel CASTELLS (2001), *La sociedad red*, Mèxic DF, Siglo XXI.

Taxa de creixement demogràfic (2001-2005)

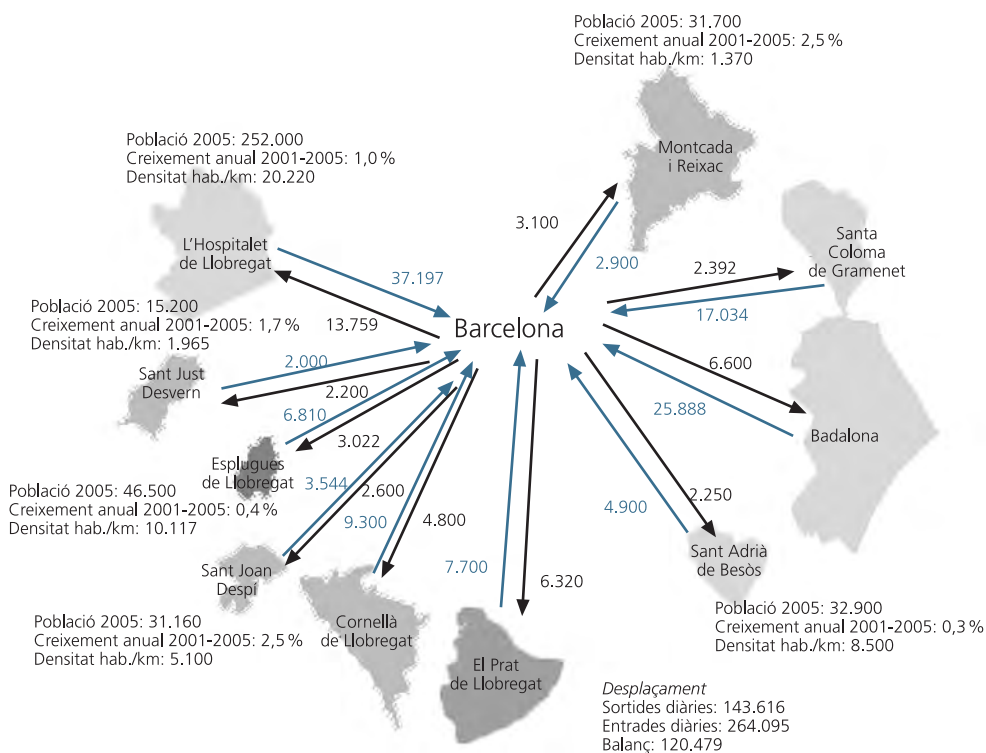


FONT: Elaboració pròpia.

Localització dels nowinguts. Les taxes de creixement dels últims anys en diferents nuclis de població mostren com les polaritats mitjanes concentren bona part del creixement demogràfic de Catalunya.

Polaritats de la segona corona com Vilafranca del Penedès, Vilanova i la Geltrú i Martorell, o les més allunyades, com Vic o Manresa, que anomenem de la «tercera corona», també mostren una tendència ascendent; així com capitals comarcals (Tarragona, Valls o Girona) i alguns altres municipis més allunyats de la regió metropolitana, com Mollerussa, Tàrraga, Figueres, Balaguer o Tortosa.

Per la seva part, Barcelona ciutat i sobretot els municipis del seu entorn immediat, com Sant Adrià de Besòs, Badalona o l'Hospitalet de Llobregat, també han superat amb força el retrocés demogràfic de les dues darreres dècades, encara que creixent amb molta menys intensitat; malgrat això, a Badalona, Sant Adrià de Besòs i l'Hospitalet de Llobregat s'ha iniciat un procés de construcció residencial molt intens tot i la seva densitat elevada. El projecte més potent és el de la plaça d'Europa de l'Hospitalet de Llobregat, que en aquest cas també té un component important d'oficines.



FONT: Elaboració pròpia a partir de les dades censals de l'IDESCAT.

ELS NOUS FACTORS DE COMPETITIVITAT EN UN MÓN GLOBALITZAT

La globalització és un joc de suma positiva, però amb guanyadors i perdedors. S'esdevenen un procés de deslocalització productiva i alhora la concentració d'activitats d'alt nivell afegit en unes determinades metròpolis avançades. Les regions competeixen en costos i/o en qualitat.

Per tal de crear, generar i promoure entorns que donin lloc a l'aparició de pols d'innovació, a més d'un sistema correcte d'universitats i de centres tecnològics, cal un entorn obert i respectuós amb la diferència, així com una extensa i variada oferta cultural. De fet, les regions competeixen per poder atreure i retenir individus creatius, un dels actius principals en una economia cada cop més basada en el coneixement.⁵

Segons Vicenç Gasulla, director general de la Fundació Barcelona Digital, la capital catalana és una de les quatre ciutats europees més innovadores, juntament amb París, Frankfurt i Londres. Les set

5. Les tres tes que Richard Florida assenyalava com a indicadors del desenvolupament econòmic de les regions en el seu llibre *The rise of the creative class* (2002, Basic Books) són el *talent* (que mesura en el percentatge de població activa en ocupacions creatives amb estudis universitaris i amb labors d'investigació), la *tecnologia* (despesa en R+D sobre el PIB i quantitat de patents per cada milió d'habitants) i la *tolerància* (actitud oberta i respectuosa que permeti un desenvolupament de diferents formes de vida).

Situació de R+D+I a Catalunya

Ràtios

Ràtio R+D+I sobre PIB: 1,3 % (1 % d'Espanya)

Pes del sector empresarial en el R+D+I: 66 % (55 % d'Espanya)

Noves infraestructures i nous centres

Supercomputador

Sincrotró

Les noves oficines del TMC

Les oficines de l'ITER

Creació i ampliació d'una xarxa de parcs científics

Factors retardadors

Manca de protecció efectiva de les innovacions

Poca oferta de capital-risc

Poca internacionalització de les empreses

Insuficient coneixement d'idiomes i resistència a canviar de ciutat

Rigidesa laboral tant en les empreses com en la universitat

Poca ambició professional

universitats existents, la vintena de centres d'investigació en tecnologies de la informació i la comunicació (TIC), la localització de les seus centrals de multinacionals de renom que donen serveis a tot el món, així com el bon màrqueting de la ciutat o el seu clima, fan de la polaritat de Barcelona un centre amb personal altament qualificat atractiu per al capital exterior.

De fet, tal com es posa en relleu en un treball en procés d'elaboració sobre competitivitat en l'economia de la ciutat de Barcelona,⁶ l'oferta universitària té dèficits greus tant en composició de l'oferta com en qualitat. La manca de vols transoceànics i el baix coneixement d'anglès són uns altres problemes greus a l'hora de competir per atreure seus empresarials. Tot plegat es tradueix en un baix nivell de R+D+I i una certa indefinició de l'Administració sobre els sectors prioritats que cal desenvolupar.⁷

D'altra banda, el nou Govern de la Generalitat ha establert un programa de potenciació de catorze parcs tecnològics, alguns en actiu i alguns altres en projecte, la meitat dels quals es localitzen a Barcelona ciutat i dos al seu entorn immediat (Cerdanyola del Vallès i Castelldefels). Fora d'aquesta zona central, n'hi ha dos de previstos a l'àrea metropolitana de Tarragona-Reus, un a Girona, un a Lleida i un, el Tecnocampus, a Mataró.

EL POTENCIAL DE LES CIUTATS DE LA SEGONA POLARITAT

Els ajuntaments de les diferents ciutats de la segona corona metropolitana estan així mateix immersos en processos de potenciació de la seva activitat productiva, amb més o menys eficàcia, que en general no tenen, però, una incidència real sobre la dinàmica privada.

6. Pere LLEONART, *Barcelona, una reflexió crítica*, Barcelona, Gabinet d'Estudis Econòmics.

7. S'aposta alhora per sectors tan divergents com la logística, la biotecnologia o l'aeronàutica sense fer una aposta clara per cap.

Comparació entre ciutats a la segona corona metropolitana

	SABADELL	TERRASSA	VILANOVA I LA GELTRÚ	GRANOLLERS	MATARÓ
Territori (km)	37,89	70,16	33,99	14,87	22,53
Condicions climàtiques i platja	*	*	***	*	***
Entorn	Barberà del Vallès	Matadepera	Sant Pere de Ribes	Canovelles i les Franqueses	Argentona
Població (2003)	191.057	184.829	57.300	55.913	111.879
Dinàmica demogràfica (1996-2003)	0,4 %	1,7 %	2,6 %	1,3 %	1,3 %
Dinàmica residencial ¹	12,8	15,2	11,2	4,8	8,4
% d'immigració no comunitària (2001)	2,2 %	3,8 %	3,3 %	5,3 %	5,6 %
Formació (anys d'estudi)	7,9	7,9	8,2	8,5	7,6
% en estudis reglats (> 16 anys)	6,5 %	6,1 %	7,2 %	7,4 %	6,6 %
Grans empreses locals	Sí	Sí	No	No	No
Grans empreses foranes	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Agrupacions empresarials rellevants	Sí***	Sí**	Sí**	No	Sí*
Caixa d'estalvi	Sí	Sí	Sí	No	Sí
Hospital modern	Sí	Sí	No	Sí	Sí
Oferta universitària	Sí*	Sí***	Sí*	No	Sí**
Centres de formació i innovació	Sí***	Sí***	Sí**	No	Sí*
Altres motors d'atracció	Sí***	Sí*	No	Sí*	Sí**
Clubs esportius emblemàtics	Sí**	Sí***	No	Sí*	No
Km a Barcelona	23,6	27,3	47,7	32,1	31,5
Minuts en cotxe a Barcelona	17	20	29	22	21
Estacions ferroviàries	5 + 2	2 + 5	1	2	1
Renda per capita 2000 (Catalunya = 100)	93,7	91,1	90,9	98,3	83,9
Preu de l'habitatge (Barcelona = 100)	64,1	57,9	62,2	60,1	66,2
Ritme HPO (% 2001-2003)	19 %	6 %	2 %	0 %	3 %
Grans projectes	Gran Via Sud	Projecte audiovisual	Pirelli Port	—	Tecnocampus El Corte Inglés

1. Mitjana 2001-2003 d'habitatges construïts per 1.000 habitants.

NOTA: Els asteriscos signifiquen graus de qualitat, de menys (*) a més (***)

De fet, aquests esforços xoquen amb dos handicaps difícils de superar. L'un és el seu abast estricte municipal quan l'activitat productiva desborda gairebé sempre aquests límits, ja que els municipis de la rodalia són els que acostumen a concentrar les noves activitats.⁸ El segon handicap és la dificultat d'establir complicitats entre un sector públic i un de privat amb poc lideratge i molta desconfiança. Una excepció d'aquesta regla ha estat durant uns quants anys la ciutat de Sabadell.

Un *benchmarking* entre les polaritats principals de la segona corona ens mostra que, mentre que les ubicades a l'interior —Granollers, Sabadell i Terrassa—, tot i el procés de ràpida transformació a què estan sotmeses per efectes de la globalització, conserven un bon potencial productiu, les litorals —Mataró i Vilanova i la Geltrú—, pressionades per la demanda urbanística residencial, semblen destinades a convertir-se en ciutats dormitori.⁹

REPTES INFRAESTRUCTURALS

Segons la Unió Europea, en aquest context de creixent competitivitat global, dos són els factors essencials que marquen la competitivitat d'una regió a llarg termini: una dotació correcta en *infraestructures* juntament amb l'*educació* (capital humà). En les properes pàgines m'entretindré a desenvolupar el primer d'aquests dos factors.

Catalunya és una peça de l'Eix Mediterrani; per tant, és una regió de pas tant de mercaderies com de persones. En aquest context, la disponibilitat d'unes bones vies de comunicació és especialment un factor clau.

Les infraestructures de transport continuaran exercint un paper fonamental en la definició de la competitivitat de l'àrea metropolitana. Ara bé, mentre que en l'etapa anterior el model es sustentava fonamentalment en les autopistes i el port, l'actual és força més complex tant pel que fa a les xarxes internes de transport, en què el ferrocarril i el metro tenen cada cop més un paper més rellevant, com per problemes de congestió i raons mediambientals.¹⁰

L'augment del comerç internacional de mercaderies i persones i la interdependència creixent deguda a la globalització donen, però, un paper clau al port i l'aeroport, que són les nostres connexions amb l'economia global.

Aeroports. Si l'increment de les nostres connexions exteriors amb una primera ampliació aeroportuària realitzada arran dels Jocs Olímpics ha estat clau per al desenvolupament turístic dels darrers anys, l'ampliació actual serà clau no sols per mantenir i potenciar la qualitat del turisme, sinó sobretot perquè Barcelona pugui competir en l'atracció de seus de multinacionals. D'aquí ve el debat actual sobre la necessitat que el nostre aeroport pugui competir en l'atracció de vols transoceànics; i això està a aconseguir una gestió individualitzada de la instal·lació, tal com defensa amb tota energia l'economista Germà Bel.

8. GABINET D'ESTUDIS ECONÒMICS (2001), *El Maresme: una visió de futur* (estudi intern).

9. GABINET D'ESTUDIS ECONÒMICS (2002), *El Garraf: una reflexió estratègica*, i *El Maresme, una visió de futur* (estudi intern).

10. La contaminació del transport representa el 26 % de la generació de CO₂ a Catalunya i l'àrea de Barcelona és una de les més contaminades. D'altra banda, segons un informe del professor Xavier Robusté de la Universitat Politècnica de Catalunya els costos de congestió (hores perdudes en cues) representaven ja el 1993 el 2 % del PIB de la ciutat. Són unes xifres que previsiblement han augmentat substancialment els darrers catorze anys.

La història del Prat és similar a la de molts dels grans aeroports actuals, amb unes instal·lacions que han anat creixent a mesura que ho feia el transport aeri. Les ciutats més previsoras han procurat que el creixement de la ciutat no frenés l'expansió de l'aeroport.

Tradicionalment, la proximitat a l'aeroport no era un factor apreciat. Ara, en canvi, es valora molt tenir activitats terciàries annexes i residència a una distància mitjana (Sitges i Vilanova i la Geltrú venen la seva accessibilitat aeroportuària).

Fortaleses i debilitats de l'aeroport del Prat

El Prat té una localització molt propera a la ciutat.

Retard en la seva comunicació ferroviària.

Creixement residencial massa proper (el Prat i les urbanitzacions de Castelldefels).

L'especulació urbanística al seu entorn (hi ha qui diu que es va fer per provocar un model aeroportuari català descentralitzat).

Tot i això, el Prat ha superat el 2005 els 17 milions de passatgers, amb un increment de l'11 % respecte al 8 % de Madrid i és el novè aeroport europeu.

L'aposta d'Iberia per Madrid és una gran amenaça que hem de saber convertir en oportunitat.

Les grans ciutats procuren concentrar el servei en un gran aeroport: Amsterdam, Frankfurt, Madrid... N'hi ha algunes, però, que han hagut de fer-ne dos: Berlín, Milà; i algunes altres fins i tot tres o quatre, com és el cas de Londres. L'arribada del tren d'alta velocitat comportarà un fort augment de la seva atracció.

El proper projecte de l'aeroport del Prat serà la quarta pista sobre el mar per potenciar l'arribada de vols intercontinentals. Tot això consisteix en la gestió de l'aeroport. Deslliurat del dogal d'AENA, el Prat podria definir la seva pròpia estratègia comercial i les seves polítiques tarifàries; i, per tant, competir per atreure aerolínies i convertir-se en aeroport de referència de la Mediterrània.

L'Estat espanyol és l'únic que té un model centralitzat d'aeroports de titularitat pública, fet que contrasta amb els models dels països avançats d'Europa i d'Amèrica del Nord o Austràlia, on els governs regionals i locals, les cambres de comerç i el sector privat participen en la seva gestió i, en algun cas, en la seva propietat.

Inversions als aeroports espanyols (mitjana anual 1994-2003)

COMUNITATS AUTÒNOMES	NOMBRE D'AEROPORTS	INVERSIÓ (MILIONS D'EUROS)	PASSATGERS (MILIONS)	INVERSIÓ/TRÀNSIT
Madrid	2	490,0	27,4	2,64
Catalunya	4	119,7	18,2	0,97
Canàries	8	71,7	27,6	0,38
Balears	4	58,3	23,6	0,36
Andalusia	6	28,7	12,0	0,35
Resta	17	64,32	14,2	0,67
Total	41	832,71	123,0	1,00

FONT: G. BEL i X. FAGEDA (2005), *Rhetoric and reality of airport investment in Spain*, Alfred Taubman Center for State & Local Government, KSG, i Harvard University, RWP 05 11.

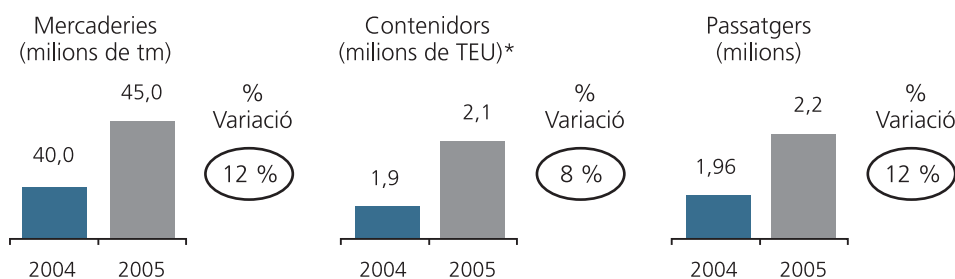
L'aeroport de Madrid va rebre a través d'AENA el 59 % del total de la inversió estatal en el període 1993-2004, tot i que va captar només el 22 % del trànsit estatal de passatgers. La inversió de 6.200 milions d'euros a la T-4 reforçarà el monopoli com a centre a «hub aeroportuari centrat a Llatinoamèrica». Aquest protagonisme generarà directament i indirectament tres-cents mil llocs de treball i una aportació al PIB regional de 18.000 milions de euros, gairebé el doble de l'actual.

Els professors Bel i Fageda demostren en una investigació recent, *Rhetoric and reality of airport investment in Spain*, que la inversió menor a l'aeroport de Barcelona no s'ha d'entendre en termes de solidaritat, demanda o costos d'escala, sinó que hi prevalen els rèdits polítics.

Els reptes portuaris. Les noves rutes del comerç internacional han situat de nou els ports de la Mediterrània en una posició estratègica amb relació als fluxos procedents de l'Extrem Orient. En aquest context, els ports de Barcelona i Tarragona tenen l'oportunitat i la vocació de convertir-se en centres logístics de l'Europa del sud enfront de Rotterdam, que amb un tràfic actual vuit vegades superior ho és amb relació al nord. Catalunya es va convertint en un centre logístic de gran rellevància.

L'arribada de nous concessionaris, com el xinès Hutchison, i les ampliacions portuàries per doblar abans del 2010 el tràfic de contenidors són la constatació d'aquesta nova situació.

Moviments del Port de Barcelona



* Unitat de mesura equivalent a un contenidor de 20 peus («Twenty feet Equivalent Unit»).

Al port de Barcelona s'han manipulat, durant el 2005, 2,1 milions de contenidors enfront dels 9 milions del port de Rotterdam.

El seu gran potencial estratègic s'ha visualitzat en el concurs recent per a la nova terminal de càrrega en el moll del Prat, al qual s'han presentat les més grans companyies del món. Hutchison, que n'ha estat l'adjudicatària, preveu que el 2003 s'assoliran els 4,5 milions de contenidors, el 50 % dels quals provindran d'Àsia.

Es tracta de competir no solament amb la resta de ports de la Mediterrània, sinó també amb els del nord d'Europa. Però no n'hi ha prou de desembarcar les mercaderies, sinó que cal traslladar-les a la seva destinació mitjançant el transport terrestre, que en aquest cas consisteix ineludiblement en una bona connexió ferroviària de transport de mercaderies i les pertinents àrees logístiques complementàries de la de la Zona Franca (un port sec) a l'interior del país.

De fet, les empreses de logística i moltes grans indústries, com per exemple Mango o Ikea, ocupen les poques reserves de sòl industrial existents a l'àrea metropolitana i el port de Barcelona pren

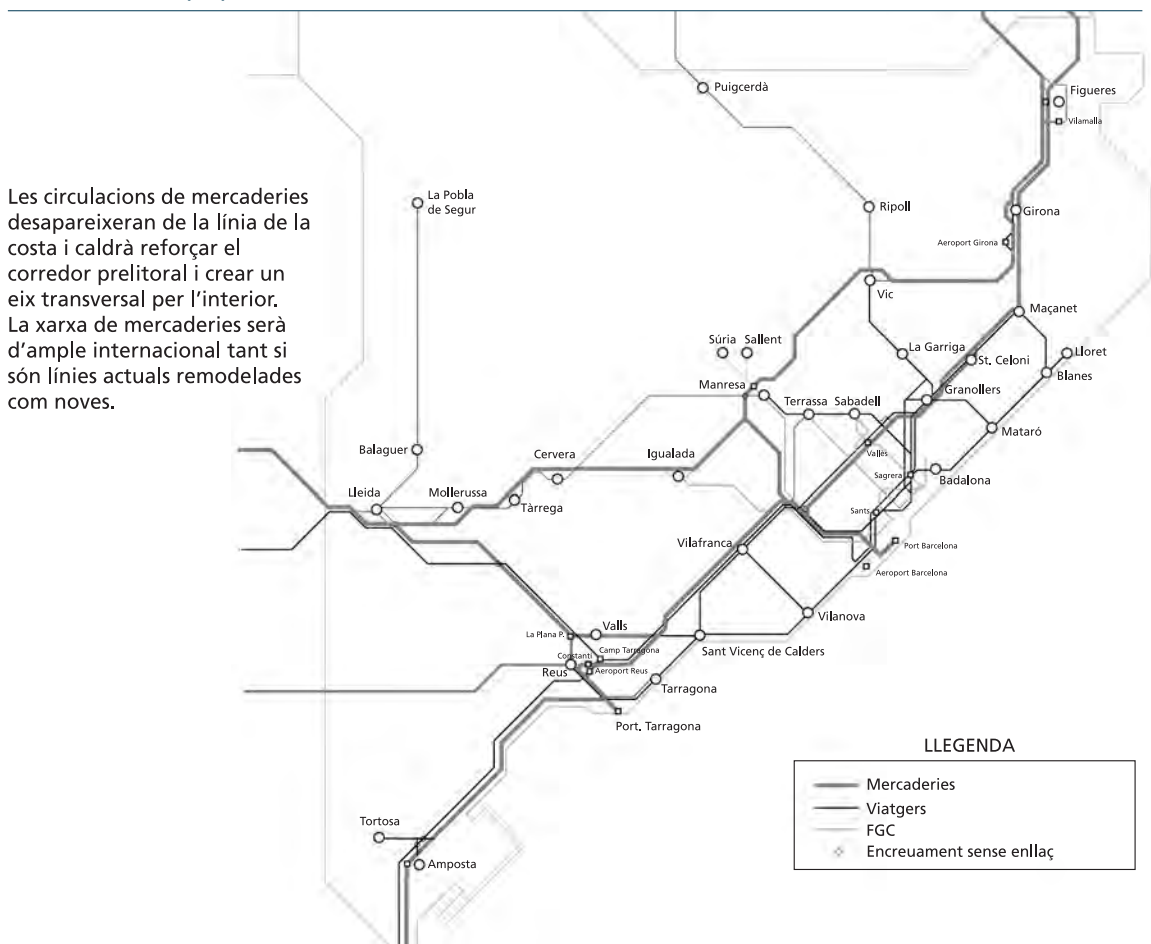
posicions en zones logístiques a Saragossa i Madrid, mentre que el sector logístic en el seu conjunt creix a un ritme del 6 % anual.¹¹

Reptes ferroviaris. La històrica manca d'inversions en infraestructures a Catalunya s'evidencia en el fet que la millora de la mobilitat en la RMB s'ha concentrat bàsicament a posar en marxa una potent xarxa d'autopistes de peatge, creada a partir dels anys setanta, mentre que la xarxa de RENFE de la rodalia és pràcticament la mateixa de finals del segle XIX.

L'impacte de l'AVE. Tot i els dubtes que parteixen de la millora de connexió entre la Sagrera i Madrid, l'entrada en funcionament de l'AVE no sols reduirà d'una manera espectacular el temps de desplaçament dels viatges ferroviaris entre Barcelona i les altres tres capitals provincials.

D'altra banda, un cop que s'hi redueixi el pas de trens de llarga distància, una part de la xarxa convencional permetrà millorar el servei de la rodalia i en alguns casos també admetrà el pas de trens de mercaderies, tot i que els experts ferroviaris com FERREMED, que és una associació impulsora d'un eix ferroviari de mercaderies que unirà el nord i el centre d'Espanya amb el Mediterrani, proposen la creació de línies específiques per a mercaderies d'ample europeu i connectades amb França.

Xarxa ferroviària: proposta 2026 (mercaderies)



FONT: PITC.

11. Segons la consultora Cushman & Wakefield, els 2/3 de l'ocupació del sòl industrial els darrers anys han estat destinats a la logística.

No cal dir que aquestes propostes xoquen frontalment amb les propostes recents del Pla d'Infraestructures del Transport de Catalunya (PITC), que donen prioritat a la creació d'un molt costós eix ferroviari transversal, mentre que pensen donar un ús mixt passatgers/mercaderies a la línia de l'AVE de Barcelona a la frontera.

Pel que fa a l'AMB, l'ampliació de la xarxa de metros actualment en execució, la futura ampliació dels Ferrocarrils de la Generalitat, la millora en la gestió de la rodalia de RENFE i l'ampliació del nombre d'estacions a Sabadell i Terrassa són fonamentals per frenar el creixent col·lapse.

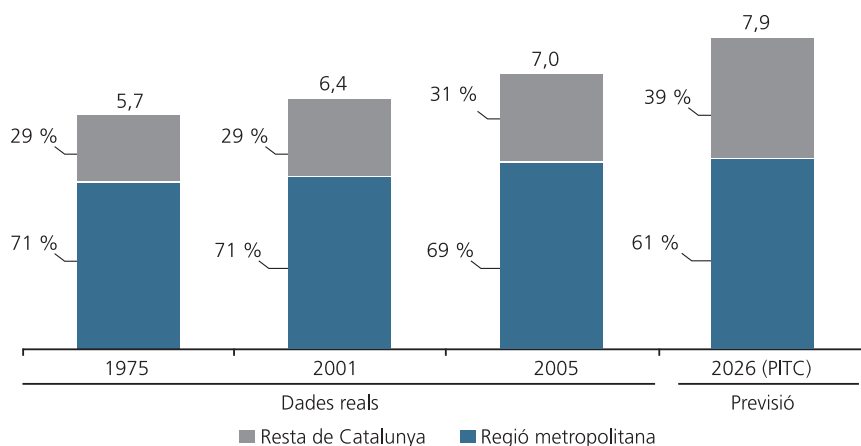
Les diferents vides d'una línia ferroviària	
<p>Les xarxes viàries o ferroviàries s'han adaptat a l'ús que en cada moment històric o context social se n'ha fet. La primera línia ferroviària del Maresme, inaugurada el 1848, va ser en un primer moment turística, posteriorment fou per a usos comercials (transport de mercaderies) i, cap als anys vuitanta, de trasllat de passatge per motius laborals o d'estudis. A partir dels anys noranta la línia de tren no té només una parada a Barcelona, sinó que també en té a l'estació de Sants i a l'aeroport del Prat, i això la converteix en una espècie de metro amb passatgers tant turístics com treballadors.</p> <p>Amb l'arribada de la immigració extracomunitària, podem parlar del tren ètnic no sols per la gran barreja de les diferents cultures que conviuen a Catalunya en els nostres dies, sinó també per la barreja d'utilitats històriques. En la xarxa de ferrocarril es dona una forta barreja social. Són espais interclassistes.</p>	
1848	<p>Construcció de la línia ferroviària Mataró - Caldes d'Estrac → per als estiuers</p>
Anys 1950	Exportació de productes agrícoles → per a les mercaderies
Anys 1980	Passatges per motius laborals i d'estudi → per als commuters
Anys 1990	<p>El tren arriba a Sants i a l'aeroport → metro regional</p> <p>— <i>Commuters de coll blanc</i></p> <p>— <i>Turistes de la costa</i></p>
2000	<p>Arribada massiva d'immigració → tren ètnic?</p> <p>— + Immigrants</p>

UNA NOVA REDISTRIBUCIÓ TERRITORIAL DE LA POBLACIÓ

Una de les apostes del PITC és reduir el pes de la concentració demogràfica de la RMB, que actualment aplega el 69 % de la població; una tendència que, de fet, ja es va donant, però que el PITC preveu accentuar mitjançant la potenciació del transport ferroviari cap a les regions centrals de Catalunya.

Així mateix hom preveu impulsar un urbanisme més dens contrastant el creixement als municipis amb xarxes ferroviàries.¹²

Distribució de la població de Catalunya (milions)



FONT: PITC.

12. Juli ESTEBAN (2003), «La necesaria contención de la dispersión urbana», a *Una nueva cultura del territorio*, Barcelona, Diputació de Barcelona.

11. El debat sobre les relacions financeres entre Catalunya i Espanya. Els fluxos fiscals de Catalunya amb l'Administració central: dels estudis de la balança fiscal al debat sobre l'estat actual del finançament autonòmic

Guillem López Casasnovas
Universitat Pompeu Fabra

INTRODUCCIÓ

Per a entendre la qüestió que ens ocupa és necessari, al meu entendre, plantejar una sèrie de qüestions clau que tenen una resposta politicoconstitucional, i que es perpetuen respecte de les ja sorgides a principis del segle passat i que encara perduren en el debat polític en alguns dels Països Catalans. En particular ens referim al fet que hom requereix respostes clares abans de la subsegüent aplicació de l'anàlisi econòmica que pugui ajudar a fonamentar reivindicacions com les que aquí ens ocupen i donar-los contingut.

La primera qüestió no resolta, i a la qual l'actual Constitució no ajuda a donar una resposta diàfana en el sentit desitjable, es refereix a l'atribució dels impostos que paguen els catalans: són només de l'Estat, entès aquest com a Administració central, o poc o molt són també de les institucions que a escala subcentral representen aquells ciutadans? La segona qüestió té a veure amb el fet de si el territori és quelcom més que la suma dels individus que el componen, de manera que més enllà de saldos fiscals individuals hom pot parlar de saldos fiscals territorials. Aquí sí que aparentment l'Estat autonòmic permet donar una resposta afirmativa, de manera que la negativa per aquesta via del tema del dèficit fiscal es pot qualificar directament de preconstitucional o fins i tot anticonstitucional. I, en tercer lloc, cal refermar el que s'ha de considerar com un clúster reivindicatiu únic, basat en la identificació territorial d'una comunitat d'individus amb una alta homogeneïtat interna, de manera que aquesta no qüestiona els saldos «intra» (Girona-Tarragona; Sant Gervasi de Cassoles - Nou Barris) i, en canvi, sí que fa una lectura política dels saldos «inter» per la major heterogeneïtat sentida. Això té a veure amb el sentiment de pertinença i, en el nostre cas, de nou la resposta sembla inequívoca en vista de l'abast polític parlamentari de la reivindicació catalana, a diferència del que s'observa a moltes altres comunitats.

Tots els aspectes anteriors s'han entendre des de la racionalitat d'una hisenda multijurisdiccional argumentada amb la teoria de la descentralització fiscal, en la qual hi ha una jurisdicció supraestatal i una altra d'infraestatal, totes dues amb funcions fiscals pròpies i amb una capacitat autònoma de decisió sobre els seus ingressos i les seves despeses. El federalisme fiscal es basa, en altres paraules, en el reconeixement de més d'una jurisdicció en la relació fiscal dels ciutadans amb la seva Administració representativa. És ben cert que són els ciutadans els qui paguen impostos, però ho fan a més d'una jurisdicció (que té un parlament, unes competències pròpies, una hisenda autònoma), sia directament, sia per la via d'un agent recaptador comú.¹ Per tant, no es tracta d'hisendes de transferències, ja que els recursos no són graciabls, ni condicionables, ni tampoc discrecionals.²

1. Alguns exemples d'estats que es regeixen per aquest principi són el Canadà, Austràlia, els Estats Units, l'Índia, Suïssa, Bèlgica, Alemanya, Àustria, Mèxic, l'Argentina i el Regne Unit (no Anglaterra).

2. E. ARGULLOL (ed.) (2004), *Federalisme i autonomia*, Barcelona, Ariel, amb diverses aportacions; entre altres, la de F. Requejo sobre la teoria política del federalisme.

LA RELACIÓ FISCAL CATALUNYA-ESPANYA

Acceptat el marc anterior, i amb les respostes adients a l'argumentació esmentada, cal entendre la qüestió de la relació fiscal entre Catalunya i Espanya i, dintre d'aquesta, una part, que no és el tot, que és la relativa al finançament autonòmic.

Efectivament, el finançament autonòmic és tan sols una part, tot i que substantiva, de la relació fiscal, ja que es mantenen a més sobre el territori els dèficits de l'actuació estatal directa i, en part, del finançament local. Pel que fa en concret al finançament autonòmic, la situació viscuda els darrers anys es caracteritza per una insuficiència financera molt contrària als interessos de Catalunya. La Llei orgànica de finançament de les comunitats autònomes establí, malgrat les previsions estatutàries, un model en la línia de l'estimació a càrrec de l'Estat de les necessitats de despesa de les seves quinze comunitats autònomes, tot i que els permet participar en impostos (la famosa cistella de la qual s'exclouen les societats), a partir de la qual s'aplica el ribot de l'anivellament redistributiu que retoca fortament les assignacions inicials per fer coincidir, a la pràctica, la transferència amb l'estimació central de la despesa i amb marges molt escassos. Poc a veure, doncs, amb una via federalitzant a l'alemanya o a la canadenca, per la qual s'anivella des dels ingressos reconeguts com a propis de les jurisdiccions descentralitzades i es limita, amb regles constitucionals, el grau de discrecionalitat redistributiva.

Catalunya, que el 2005 meritava uns recursos propis del 23 % per sobre de la mitjana espanyola, després de l'anivellament redistributiu restava per sota d'aquesta (el 98 %). Mentre això passa a casa nostra, unes altres comunitats autònomes (i no només les pobres, sinó també Cantàbria, Aragó o la Rioja) reben recursos per a assolir una capacitat de despesa molt per damunt de la mitjana.³

Tota aquesta situació causada per un embolic d'interessos ha creat un gran *sudoku* per al Ministeri d'Economia i Hisenda, però no pas provocat pels nous Estatuts, sinó per la dependència de solc de la discrecionalitat amb la qual ha actuat l'Estat en el passat. Així, aquest ha vinculat inicialment cost efectiu i finançament en la definició de necessitats i s'ha instrumentat en una redefinició de les masses de recursos a repartir per mitjà de fórmules multilaterals sota variables pretesament objectives, paràmetres ponderats *ad hoc* perquè ningú no hi perdi, regles de modulació i d'evolució temporals i garanties varies que fan que recompondre avui la descentralització financera a través d'un criteri de justícia fiscal diàfan sigui una missió pràcticament impossible. Se sap també que l'única variable que podria millorar la posició relativa de Catalunya en el finançament —la consideració dels costos relatius de proveir un servei públic pel fet que un euro de transferència és menys que un euro en despesa real a casa nostra— no és de moment a la taula de discussió.

Pel que fa a l'actuació de l'Estat històricament i bàsicament en la conformació de l'estoc de capital públic a Catalunya, sabem avui la importància de les tres K (capital humà, públic i social) per al creixement econòmic i benestar d'una societat.⁴ En efecte, en plena discussió del que pot ser un canvi de cicle econòmic (amb la inversió residencial com a suport fins al moment d'un model no replicable), de controvèrsia sobre els límits que pugui patir l'Estatut d'autonomia de Catalunya aprovat i legalment vigent (en especial en el que es refereix a la disposició addicional tercera, que vincula les inversions futures a la proporció que representa el PIB nacional en el conjunt de

3. L'estètica del procés compara malament amb el que passa en altres països descentralitzats, per als quals l'anivellament redistributiu existeix, però està limitat a uns topalls determinats. A més, les desigualtats de finançament observades no responen a cap pauta d'equitat reconoscible: no reben sistemàticament més sempre les comunitats autònomes que estan relativament pitjor, sinó que segueixen pautes més aviat aleatòries (Cantàbria, per exemple).

4. Vegeu G. LÓPEZ (2006), «Les tres K a l'EURAM. Capital humà, capital públic i capital social», *Nota d'Economia*, núm. 86 (3r quadrimestre).

Taula 1. Sobre la base 100 de la mitjana espanyola, efecte de l'anivellament dels anys 2002 i 2005 (últim liquidat). Les xifres recullen la diferència entre la capacitat de despesa mitjana amb què es compta finalment i la que correspon al finançament inicial en cas de participar en els recursos propis abans de procedir a l'anivellament

	2002		2005	
	PART FINAL EN DESPESA PER CAPITA	PART INICIAL EN RECURSOS PER CAPITA	PART FINAL EN DESPESA PER CAPITA	PART INICIAL EN RECURSOS PER CAPITA
Catalunya	97	125	98	123
Galícia	111	83	108	79
Andalusia	100	77	104	83
Astúries	111	99	102	89
Cantàbria	115	101	127	112
La Rioja	118	100	115	92
Múrcia	92	80	99	96
Comunitat Valenciana	92	99	91	101
Aragó	114	111	107	105
Castella - la Manxa	109	78	109	85
Canàries	98	43	93	36
Extremadura	121	65	118	65
Balears	86	142	94	155
Madrid	88	142	87	132
Castella i Lleó	116	92	112	90
Total de les comunitats autònomes	100	100	100	100
Coefficient de variació	0,118	0,270	0,121	0,215

FONT: A. UTRILLA (AES XXVII Jornades d'Economia de la Salut, la Corunya, mimeo, a partir de <http://www.aeat.org/fisterritorial/ccaa_tp/cuadroresumen_tp_2006.htm>).

l'Estat) i d'anàlisi teòrica del paper del capital productiu en el creixement econòmic, el treball de l'IVIE (*Cuadernos de la Fundación BBVA* [2007], sobre la inversió i l'estoc de capital públic a Catalunya) ofereix una radiografia de situació de primer ordre.

Llegeixo i remarco del *Cuaderno* els fets següents:

a) Catalunya no es destaca pels seus nivells de capital humà si per això s'entén el conjunt de les capacitats productives que un individu adquireix per acumulació de coneixements generals o específics, capital estimat a partir del nombre d'anys d'estudi de la població amb edat superior a setze anys. Efectivament, aquest amb prou feines supera a Catalunya la mitjana espanyola i sabem que se situa lluny de països de nivell de desenvolupament similar.

b) Les dotacions de capital del país en termes de PIB estan per sota de la mitjana espanyola amb una relació capital/producte una mica més de tres punts per sota. La seva dotació de capital amb relació a la producció és així inferior a l'espanyola.

c) Pel que es refereix en concret a l'estoc de capital català, aquest és bastant inferior quan es consideren les infraestructures públiques (viàries, portuàries, hidràuliques, aeroportuàries, urbanes i ferroviàries).⁵ La dita quota de capital públic no sols era ja menor a principis dels vuitanta, sinó que en els últims vint-i-cinc anys ha perdut fins i tot pes relatiu. Actualment, les infraestructures públiques representen el 15,8 % de l'estoc de capital net nominal no residencial, quasi cinc punts percentuals inferior al pes que aconseguen en el conjunt de l'Estat (20,4 %).

d) Finalment, prenent la major desagregació que l'Institut Nacional d'Estadística ofereix per a la formació bruta de capital fix a la comptabilitat regional per als serveis, coneixem amb el treball esmentat de l'IVIE que el pes dels serveis relacionats amb l'Administració pública no arriba al 12 % del total espanyol (representant com representa Catalunya el 16 % de la població, el 18,7 % del PIB i el 25 % de la recaptació dels recursos participables territorialment).

No crec que falti afegir-hi gaires comentaris més per a comprendre les arrels del debat polític que avui es viu a Catalunya i els dubtes dels estudiosos sobre si amb aquestes reserves Catalunya serà capaç d'emprendre el viatge que imposa el canvi de cycle competint no pas en el mercat espanyol (el referent fins ara pres en aquells percentatges), sinó en l'internacional enfront d'unes regions europees igualment exportadores i més ben situades en les tres K abans referides. Ens queda el consol que la major aportació al creixement procedent del capital productiu durant l'última dècada prové de les TIC, que, si bé tan sols representen el 10 % de la inversió i el 2,4 % del capital net, contribueixen al creixement del capital productiu en més del 28 %.

El nou Estatut d'autonomia de Catalunya

La redacció feta de l'Estatut d'autonomia de Catalunya, retallat de la proposta inicial de l'acord d'amplíssima base del nostre Parlament del 30 de setembre, per a combatre bona part de la situació viscuda és plena d'ambigüitats. Com és sabut, sovint l'ambigüitat ajuda al consens a curt termini, ja que conjunturalment cadascú entén el que vol tot i sense poder evitar que el conflicte ja reaparegui en el futur.

L'ambigüitat, diem, encobreix equívocs: la disposició addicional tercera de l'Estatut recentment aprovat n'és un exemple i la clàusula de l'ordinalitat n'és un cas paradigmàtic. En tots dos casos, la pretensió i la redacció final no guarden bona relació.

Pel que fa a l'ordinalitat —és a dir, la pretensió que s'eviti el rerànquing de rendes a través de l'actuació fiscal central—, admet diverses interpretacions. La primera, d'abast més ampli i podríem dir més arrelada al concepte de dèficit fiscal, es definiria de la manera següent: mirem la renda primària directa per capita i en termes nominals (els adjectius són importants!) tal com es genera en les famílies catalanes i observem-ne l'ordenació. Sobre aquesta renda actuaran les cotitzacions i els impostos directes (restant) i les transferències social, etc. (sumant). Valorem aquesta renda disponible final en termes de capacitat adquisitiva (segons el poder de compra o en termes reals) i observem de nou el rànquing: aquest segon ha de respectar el primer. Una interpretació limitada referiria la regla només al finançament autonòmic, de manera que els recursos del finançament per capita finalment rebuts fossin els que haguessin de mantenir la mateixa prelatió que mostrés la ren-

5. El lector comprovarà que, quant a la definició d'infraestructures, el concepte és aquí molt més ampli que el que postula el Ministeri d'Economia i Hisenda per a donar contingut a les aspiracions estatutàries catalanes a l'hora de predeterminar el nivell d'inversions de l'Estat a Catalunya.

da per capita. Finalment, alguns buscarien l'aplicació del principi d'ordinalitat d'una manera més delimitada encara, però més contundent, a través de la comparació dels recursos que correspondrien inicialment a cada comunitat autònoma per raó de la territorialització dels seus ingressos (tal com preveu el sistema de finançament autonòmic) i el que acabarien finalment rebent quan, sobre els ingressos inicials, haguessin actuat els mecanismes de redistribució (fons de suficiència, garanties d'evolució, modulacions, despesa inicial bàsica...).

En la realitat, el text vigent no preveu cap dels tres supòsits anteriors, ja que parla de renda per capita i no d'ingressos fiscals i és redactat en termes nominal i no reals. Com ja ha anunciat el president del Govern, l'actuació estatal ja respecta el que demana la clàusula, de manera que aquesta acaba per no preservar res.

D'una manera similar trobem ara la clàusula d'inversions. Hi ha dues ambigüitats interpretatives clares fins al moment resoltes de manera discrecional: *a)* l'exclusió dels recursos del Fons de Compensació Interterritorial (FCI) de la base de repartiment (tema en el qual no entra la Cambra, però al meu entendre molt important també). En efecte, la disposició diu: «la inversió estatal a Catalunya en infraestructures, exclòs el Fons de Compensació Interterritorial». Amb aquesta redacció, tota la resta igual; i fins i tot amb la millor interpretació del que ha d'incloure efectivament el concepte d'inversió, institucionalment i pressupostàriament, tal com reivindica la Cambra, l'Estat podria erosionar la base de repartiment reservant, com ja s'ha anunciat de fet, una major part de recursos a distribuir via FCI (per compensar, es diu, la disminució de fons europeus). Es vol interpretar ara que «exclòs» no vol dir 'restat o disminuït', sinó 'al marge', 'a més a més' del que pugui ser procedent...; és a dir, exclòs en el sentit de constituir un fons a part o addicional. No és difícil demostrar que amb un FCI com el que avui es planteja, fins i tot respectada la regla, una disminució consegüent de la base de repartiment deixaria Catalunya igual com està actualment o pitjor. I tot això sense violar una lletra de l'Estatut (sí l'objectiu) vista la manera tan dissortada com es redactà la clàusula. *b)* Més enllà del comentari anterior, es discuteix també el que s'ha d'entendre per «inversió de l'Estat en infraestructures». En «l'àmbit de la política d'infraestructures», diu el Govern central, la qual cosa delimita la referència al camp del Ministeri de Foment i Medi Ambient, a disgust de la part catalana. No cal dir que aquesta interpretació no és tampoc la que tenia al cap el nostre negociador. No és la que jo considero raonable, però he d'admetre que, en vista de la falta d'especificitat, és efectivament una interpretació possible i una prova d'una discrecionalitat més de la poca visió federal que ens envolta.⁶

Tots els processos anteriors importen sobretot en la mesura que afecten la generació de renda i benestar dels ciutadans. Observem així que, com a resultat de la situació viscuda, s'ha acomplert una pèrdua constant de llocs relatius en la convergència europea de la renda catalana per capita.

Taula 2. Convergència de Catalunya amb la UE-15

2000	2002	2004	2006
108,3	106,5	105,2	102,6

Mitjana d'Europa 15 = 100.

FONT: CIE, gener-febrer de 2007.

⁶ Ja es poden fer servir arguments raonables (en el text n'hi ha uns quants). Jo n'hi afegiré un altre: no té lògica que la base de repartiment resti pendent en el temps als potencials canvis d'organigrama ministerials de l'Estat! No té lògica tampoc la separació pressupostària entre infraestructures «destinades a l'ús general» dissociant-ne la inversió associada al seu «funcionament operatiu» quan l'una no funciona sense l'altre.

A la vegada, els efectes de la solidaritat territorial no són clars i no existeixen mecanismes d'avaluació ni estratègies de finançament condicionat per aquells anivellaments redistributius i ajuts al desenvolupament regional, en general força opacs. En efecte, avui en dia resulta bastant difícil explicar les diferències observades en la capacitat financera entre les diferents comunitats autònomes, la qual cosa genera una enorme contradicció en qui nega l'extensió del concert, redefinit solidàriament, per tal de mantenir-lo insolidàriament des d'una situació de privilegi, o homogeneïtza totes les comunitats autònomes perquè utilitza la generalització com a coartada per al no-desenvolupament de sistemes de finançament alternatius. Mentrestant, es mantenen una baixa coresponsabilitat fiscal efectiva i una pobra qualitat de la despesa pública autonòmica.

El resultat del sistema d'anivellament espanyol, implícit avui en el finançament autonòmic de la Generalitat de Catalunya, encobert en molts instruments diferents, provoca que qui té una renda per capita com Catalunya del 125 % (havent exclòs el País Basc de la mitjana) i contribueix al finançament dels tributs participats amb el 125 % té un finançament autonòmic que tan sols arriba al 98 % de la mitjana espanyola (per la seva banda, Extremadura, amb el 65 %, acaba amb el 119 %). En alguns altres sistemes d'anivellament, com per exemple l'alemany, i tenint en compte els dos conceptes de redistribució territorial (vertical i horitzontal), Catalunya tindria una participació en el finançament del 105 % —donades la renda actual i l'operativa d'igualació alemanyes— mentre que, seguint el model canadenc, disposaria del 113 %. El criteri de pagar per renda i rebre per població (antic logo) tampoc no solucionaria el dèficit autonòmic. Això ens porta a preguntar-nos si una comunitat que veu la seva despesa social empesa amb el desenvolupament (educació, sanitat, cura de la gent gran) pot ser finançada exclusivament segons un percentatge de la seva població dintre d'un estat que compta amb una renda per capita més baixa.

La solidaritat i la redistribució territorial: els esquemes alternatius d'anivellament

Pot ser molt útil per a calibrar la situació viscuda conèixer els esquemes fiscals d'anivellament més representatius i les particularitats dels estats que s'ajusten més a la definició de federalisme fiscal, segons el model teòric a què ens hem referit a l'inici del treball. En el cas del federalisme alemany, qui té més capacitat financera cedeix més als fons d'equitat horitzontal, però no ho cedeix tot i resta com aquí per sota de la mitjana. Concretament des del 2005, els *länder* retenen almenys el 25 % de la seva major capacitat. En canvi, qui rep fons no accedeix al 100 %, sinó a l'interval del 90 %. Una explicació d'aquesta redistribució territorial és que el component fiscal del federalisme alemany és indissociable de l'institucional, en el qual la representació és legitimada pels mateixos òrgans de l'Estat.

En el federalisme canadenc, és l'Estat qui iguala les províncies amb menys capacitats fiscals de fer front a les seves necessitats de despesa a partir dels fons propis de l'Estat, mentre que les províncies amb capacitat per sobre de la mitjana no veuen reduïda la seva capacitat de despesa.

Comparativament, es pot afirmar, doncs, que cap sistema federal (tampoc l'australià) no suporta un anivellament tan hostil a les comunitats desenvolupades com l'espanyol: nivells «raonablement similars» (el Canadà, Alemanya...) no impliquen una igual despesa pública independentment de la capacitat financera de les comunitats autònomes. A l'Estat espanyol s'observen xifres superiors al 100 % de la mitjana per a aquelles comunitats autònomes beneficiàries (i no pas entorn del 92 o

del 95 % de la mitjana). Tornant a l'exemple del cas alemany, les diferències en capacitat es retornen de manera escalonada per al reequilibri fiscal horitzontal de manera descendent: com més gran és l'excés per sobre de la mitjana, major és el tant per cent de recursos que es retornen. Concretament, fins al 2005, entre el 60 i el 85 %; i, a partir del 2005, entorn del 75 % de manera constant.

Fora d'aquestes fórmules generals i replicables, trobem dues alternatives: la quota basca o, en segon terme, unes altres mesures per a definir l'aportació financera de Catalunya a l'Estat a l'estil d'un concert més solidari que l'anterior. En aquest sentit i sense formulacions matemàtiques complexes, una guia per a definir aquest anivellament podria basar-se en la idea que, si la solidaritat és personal i la redistribució bàsica és, doncs, la derivada de l'IRPF, la comunitat podria fer cessió completa de la progressivitat. Així, si una comunitat autònoma té un x % de la renda de l'Estat i l'IRPF recaptat en aquesta comunitat autònoma és y % sobre el total de la recaptació espanyola, es procediria a la cessió completa de $y-x$ punts, que, ponderats pel pes que representa la imposició directa sobre el total (el 50 % aproximadament), reduiria z punts directes del dèficit fiscal. Així mateix, els punts % restants entre x i el % de població p podrien ser objecte de cessió parcial «horitzontal» (entre comunitats autònomes beneficiàries i aportants) a través d'un fons d'ajut al desenvolupament regional i, com a tal, definit de comú acord per a períodes concrets i limitats. Aquests fons haurien de ser avaluats, i no consolidables, en la despesa de les comunitats autònomes receptores i realitzar-se a través de subvencions condicionades a la destinació (reequilibri territorial, desenvolupament regional i reductor de la desigualtat personal interna de la renda) i compensatòries (tipus fons europeus) a través d'aportacions d'ambdues administracions, la que cedeix i la que rep els recursos.

Els principis de la redistribució territorial

La polèmica suscitada entorn de les balances fiscals i la intenció de remetre aquesta controvèrsia a la discussió d'un conjunt de principis lògics que haurien d'inspirar l'actuació redistributiva territorial de l'Estat justifiquen una anàlisi que quantifiqui aquests principis tècnics, des dels quals hom pugui derivar informació sobre la solidaritat interterritorial regulada a l'Estat espanyol. A més a més, ens permet centrar el debat dels saldos territorials sense basar-lo exclusivament en el càlcul de balances fiscals, sinó també en els principis que els han de fonamentar.

Amb aquest propòsit, en el llibre *Anàlisi dels fluxos redistributius territorials a l'Estat espanyol*⁷ fem una quantificació dels dotze principis que vénen a continuació utilitzant les dades que ofereix la Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas (FUNCAS) per al conjunt de les comunitats autònomes i el període 1995-2003. D'una manera resumida, aquests són els principis:

Principi 1

En coherència amb l'objectiu dels fons de redistribució, sembla lògica una delimitació d'aquests fons a àmbits de despesa concrets, vinculats als factors que generen les conseqüències que es pretenen corregir, amb aplicació selectiva (no incorporats al finançament global incondicionat). En tot cas seran objecte d'avaluació i redefinició en el temps.

7. Guillem LÓPEZ CASASNOVAS i Jordi PONS NOVELL (2005), *Anàlisi dels fluxos redistributius territorials a l'Estat espanyol*, Barcelona, Fundació Irla.

Principi 2

Sembla raonable que en el diferencial entre rendes primàries generades per una comunitat autònoma i les rendes disponibles finals, com a aproximació a la contribució general al consum col·lectiu conjunt, totes les comunitats autònomes hi han de participar en un saldo mínim per capita prefixat.

Principi 3

Com a resultat del flux d'impostos i subvencions implícits en els saldos fiscals, no es pot generar un canvi en el rang de les rendes per capita d'una comunitat autònoma que hi sigui aportant neta. Una clàusula de salvaguarda hauria d'actuar, en aquest cas, en la correcció de la transferència.

Principi 4

La redistribució s'ha de centrar a assolir l'aproximació al nivell de despesa capítativa similar entre les diferents comunitats autònomes a igual esforç fiscal, no pas a igualar els recursos independentment de la seva capacitat financera. Definites els sòls de finançament bàsics generals per a totes les comunitats autònomes, s'han de destapar finalment els sostres en supòsits de major esforç fiscal.

Principi 5

Concreció en terminis establerts i avaluats dels fons de redistribució assignats. La continuïtat dels superàvits fiscals ha de restar lligada a l'avaluació de la seva efectivitat.

Principi 6

Utilització d'una clàusula de revisió del saldo fiscal deficitari d'una comunitat autònoma si aquesta perd posicions relatives en renda per capita respecte del conjunt de les regions europees.

Principi 7

Cap comunitat autònoma no ha de tenir un saldo fiscal favorable si la seva renda primària se situa, d'entrada, per sobre de la mitjana espanyola.

Principi 8

La variació relativa de renda d'una comunitat autònoma s'ha de reflectir en associacions de signe contrari en l'evolució del seu saldo fiscal.

Principi 9

La continuïtat en el saldo fiscal positiu ha d'anar acompanyat de la millora en els indicadors de distribució personal de la renda de les comunitats autònomes que en són beneficiàries.

Principi 10

En cap cas el saldo fiscal no ha de superar la diferència en la participació relativa en renda i la participació relativa en població.

Principi 11

Cal procedir en el futur a estimacions de la necessitat financera d'una comunitat autònoma més lligades al diferencial entre els valors predits i els observats per a cadascuna de les comunitats autònomes, i no pas simplement mitjançant la comparació de nivells propis amb valors mitjans estatals.

Principi 12

En la mesura que els fons redistributius tinguin un paper d'anivellament entre capacitats i necessitats fiscals de les diferents comunitats autònomes, els saldos fiscals ho haurien de reflectir.

Aquests principis, juntament amb les definicions teòriques que he aportat a l'inici del treball i que haurien de servir per a millorar la presa de decisions dels polítics, no tenen una aplicació senzilla en les coordinades polítiques actuals. Val a dir que, en el moment present, l'anivellament actual vigent forçat des de l'Administració de l'Estat tan sols respecta un (el número 6) dels dotze principis comentats.

LA BALANÇA FISCAL COM A REFLEX⁸

Podria referir tota aquesta secció de reflexions sobre la balança fiscal a un detall més intimista del «confieso que he vivido» en la matèria que aquí comento. Però no ho faré.⁹ Importa el present: continuem sense comptar amb la publicació de la balança fiscal, però s'ha arribat ja a un acord (al si de la Comissió de l'Institut d'Estudis Fiscals, presentat al Senat el setembre del 2006) sobre la metodologia com a resposta als dos enfocaments bàsics que comentarem més endavant. Tot i això, alguns posicionaments més polítics que acadèmics continuen enterbolint l'establiment d'un acord per a sistematitzar la publicació de les balances fiscals i el seu coneixement públic.

Els qui neguen la raó de ser de la balança fiscal ho fan des de la ignorància o el menyspreu de l'Estat autònom, ja que els territoris són quelcom més que un «vel» que agrupa individus. Suposa el no-reconeixement del sentit de pertinença de la ciutadania i dels parlamentaris que legítimament els representen. La premissa bàsica, que dóna valor i utilitat a aquesta eina, és el sentit de pertinença (cosa que fa que es reivindiqui el tot —Catalunya— per sobre de les parts —Girona / Sarrià i Sant Gervasi...)¹⁰ i que hom pugui interpretar la Constitució des d'una òptica federalitzant respecte al fet que els impostos pagats pels ciutadans d'un país són, en tot o en part, també de les institucions pròpies que els representen.

8. Recordeu-ho: no pas del finançament autònom, sinó també, i sobretot, de l'actuació general de l'Estat sobre el territori.

9. Els anys que he treballat en aquest tema m'he trobat en situacions oposades: moments agradables, com el del reconeixement dels estudis realitzats en aquest camp, dels quals vull destacar els fets per a l'Institut d'Estudis Autònoms per encàrrec de Josep Maria Vilaseca (equip que vaig dirigir amb la col·laboració de Montserrat Colldeforns), passant pel Premi Societat Catalana d'Economia pel treball efectuat amb E. Martínez; però també molts moments agres, com els relatius a les discussions de caràcter majorment polític, i no pas acadèmic, com, per exemple, la discussió al Consell Econòmic i Social d'Espanya, a Madrid (2002), o les diatribes que em dedicaren un expresident del Tribunal Constitucional a l'ABC i un destacat nacionalista espanyol a *La Razón*.

10. Per exemple, quan la senyora Esperanza Aguirre es lamenta de les conseqüències del trasllat de la Comissió Nacional de les Telecomunicacions o pugna perquè els nous centres nacionals d'investigació es localitzin a la seva comunitat.

Per als qui accepten la necessitat de les balances fiscals, però, per al seu còmput no hi ha disputes *metodològiques*, sinó diferents propòsits i objectius als quals s'adreça el seu còmput: el de la incidència redistributiva de l'equitat personal, o el dels impactes de l'actuació estatal sobre els territoris. I fer prevaler un propòsit o un altre no és una qüestió acadèmica, sinó política. Decidit això, ben certament nosaltres podem ajudar a proposar la metodologia coherent amb el propòsit. D'aquí ve que a vegades hom pugui titllar la situació viscuda (així en un dels meus textos a *Papeles de Economía Española* sobre el tema) de diàleg de sords: quan hom contesta el que no se li demana i fa valdre les valoracions de les respostes (acadèmics que es subroguen políticament) a les preocupacions de la pregunta (del polític legitimat per a fer-la).

Tornant a les qüestions que em servien per a introduir els punts clau de l'estat de la qüestió, una manera d'aclarir perspectives per al diàleg de sords que existeix entre els qui donen suport a la balança fiscal i els qui la neguen és considerar la resposta a la pregunta *de qui són els diners que paguen els ciutadans d'un territori determinat*. Per al poder central, acceptar l'existència de les balances fiscals suposa reconèixer que els ciutadans, que són sempre els qui paguen els impostos, com hem dit, mantenen relacions fiscals no només amb l'Estat, sinó també amb les comunitats autònomes. En conseqüència, reconèixer balances fiscals equival a reconèixer més d'una jurisdicció fiscal, i això significa que les comunitats autònomes poden prendre decisions d'una manera autònoma en matèria de finançament i que tenen uns recursos propis inalienables.

L'excusa de la multiplicitat de criteris metodològics per a abordar aquesta qüestió no és adduïble, tot i que s'ha utilitzat i encara s'utilitza, per a la no-publicació oficial de les balances i per a deslegitimar els resultats de les diverses estimacions realitzades. Amb el suficient consens acadèmic només es pot considerar que són possibles dos enfocaments metodològics per al càlcul de les balances fiscals: el criteri de càrrega/benefici, centrat en el saldo fiscal individual, i l'enfocament monetari, el dels fluxos i el seu impacte territorial. Com he anunciat anteriorment, ambdós criteris responen a qüestions diferents.

L'enfocament càrrega/benefici té una tradició acadèmica més àmplia, ja que es vincula a l'estudi de la redistribució personal del pressupost públic tradicional en la hisenda pública centralitzada i no requereix cap context multijurisdiccional (propi del federalisme fiscal). L'extensió de l'enfocament càrrega/benefici fora del pla individual és sens dubte possible, tant en el pla funcional com sobretot en el territorial, però parteix d'unes premisses diferents: una sola jurisdicció i una sola relació fiscal entre l'Administració —la central— amb els seus ciutadans, ja que els territoris en què s'ubiquen els individus són un *artifact* estadístic d'agregació.

Per una altra banda, en l'enfocament monetari entre dues jurisdiccions fiscals, la valoració bàsica es realitza en termes dels recursos «que detreu i retorna» l'acció fiscal de la jurisdicció central sobre la subcentral en les seves distintes formes: inversió directa i induïda, finançament autonòmic i finançament local. El supòsit d'internalització d'aquests dos últims àmbits de finançament segueix aquesta aproximació, excepte pel que fa a transferències. L'agregat territorial, l'impacte macroeconòmic sobre l'activitat conjunta i el benestar col·lectiu del grup prevalen en l'anàlisi per sobre de la simple suma de saldos fiscals individuals dels contribuents i dels beneficiaris que l'integren.

L'enfocament monetari és similar al que aplica Eurostat per als fluxos fiscals europeus: ingressos imputats als territoris en els quals se situen les unitats que tributen sobre l'activitat econòmica allà exercida, despeses allà on s'utilitzen els recursos (com a consum o inversió). Fora d'això, i si escauen

compensacions o anivellaments, es tractaria d'un ajustament *ex post* basat en un acord bilateral constitucional.

En l'enfocament monetari entre dues jurisdiccions fiscals, es tracta de valorar el saldo com a diferència entre *a*) el volum de recursos, entès aquest pel que fa a la decisió sobre la despesa en la seva incidència sobre el territori. Aquesta es considera en la mesura en què beneficia la disponibilitat de recursos per a fer front a la despesa de la comunitat creant ocupació, afectant retribucions, consum intermedi...; o indirectament transferint capacitat de decisió sobre aquests recursos a les institucions autònomes representatives dels seus ciutadans (com aquestes els gastin, internalitzin els seus efectes multiplicadors o no, redistribueixin voluntàriament... seria decisió seva), i *b*) els seus ingressos fiscals territorialitzats en vista de les seves bases tributàries pròpies, de manera similar a com es computen en els sistemes de perequació les capacitats fiscals de les diferents jurisdiccions; per exemple, en el federalisme fiscal o en els punts de connexió tributària dels concerts forals a l'Estat espanyol.

Com a resultat de tot això, el còmput aproximaria els recursos generats per la jurisdicció central sobre el territori, a l'estil dels coeficients d'imputació utilitzats en la territorialització autonòmica dels tributs cedits o dels punts bascos de connexió. Es tractaria d'assignar recursos territorialment i imputar aplicacions (disponibilitat) de recursos per a despesa. En altres paraules, es pretén valorar quanta capacitat de despesa es transfereix respecte de les capacitats fiscals pròpies.

En conclusió, el saldo des de la perspectiva de l'enfocament monetari de la balança fiscal mostraria el diferencial entre els recursos possibles a partir de les pròpies capacitats fiscals i les despeses a disposició efectivament des de l'òptica de la seva incidència en el quadre macroeconòmic territorial i, així, en el benestar dels seus ciutadans.

El principi de la incidència personal, de càrrega/beneficiari últim, es mou en l'*iter* de major pretensió i més exigència en el seu objectiu (incidència última dels efectes de l'actuació pública en el benestar dels individus o residu fiscal personal), però a la pràctica significa una menor robustesa empírica en la seva aproximació concreta (hipòtesis que s'han de fer servir) i, per tant, menys fiabilitat del resultat obtingut. De fet, sovint la crítica que alguns fan avui del còmput de les balances fiscals es centra en la sensibilitat del resultat dels saldos a la «metodologia». En realitat, la disparitat avui observada de resultats d'això es deu precisament als marges d'hipòtesis necessàriament utilitzats per a aquest enfocament, donada la dificultat objectiva del mètode d'anàlisi basada en la incidència de benestar residual-individual tal com es pretén. I és que per a la incidència final d'un benefici o d'un gravamen fiscal, tal com recorda la hisenda pública, els supòsits de càlcul són molts i requereixen el coneixement empíric de les especificitats de la realitat en la qual s'inscriuen els efectes pressupostaris: des de quina òptica es considera (equilibri parcial en un sol sector o general; diferencial o de pressupost equilibrat), en quin horitzó temporal —curt/mitjà termini o cicle vital— es fa l'anàlisi d'incidència, ja en supòsits d'economia oberta o tancada; en quin moment del temps es fa el còmput (per exemple, cicle econòmic, de mercat de treball, borsari, etc.), en quines condicions de mercat de productes o factors concrets s'esdevé (mercats competitius, oligopòlics, monopòlics...), amb quina pressió sindical (per a les hipòtesis de trasllat o no cap enrere), amb quines restriccions tecnològiques de substitució factorial s'actua, elasticitats en consum i en recursos... «a la Harberger», en definitiva.

Serien exemples de la diferent naturalesa entre els dos enfocaments, càrrega/beneficiari i el de flux monetari, els següents aspectes concrets:

1. Sobre la despesa: el grau de divisibilitat assumit per al bé. Com distribuïm territorialment la despesa generada per institucions com ara els serveis ministerials, les ambaixades, el Teatro Real, l'Institut de la Dona, la Confederación Hidrográfica, el Centre Nacional d'Investigació Cardiovascular, etc. En tot cas, sabem que cada programa recull una miscel·lània de despeses (classificació econòmica) que permet discutir alternatives d'imputació més ajustades a la naturalesa del contingut (més que del continent o «finalitat» que expressa el seu grau de «divisibilitat»), però que no estalvia incertesa. Per exemple, en vista del que s'esdevingui amb el tractament dels interessos (despesa transversal en programes o funcions), o de les subvencions, de la despesa de transferències imputada a diferents programes o funcions; així, a l'hora de considerar els beneficis derivats del component de transferències de RENFE, sia en termes d'usuaris (no resultant evident aquí si en atribució directa o inversament proporcional al dèficit de línies finançat) o de població (també imputant beneficis als illencs?); ídem per a la despesa en subvencions a HUNOSA (imputables com a *inputs* de consum de la seva producció en incidència *input/output* conjunta per a l'economia; o com a manteniment de llocs de treball en els centres de producció regionals?). L'aproximació càrrega/benefici no dóna respostes clares a cap dels problemes anteriors, a diferència, com veurem, de l'enfocament monetari.

2. Els supòsits requerits per a la incidència càrrega/benefici superen les estadístiques disponibles. Per exemple, en consideració de la tributació de rendes de capital, sota el criteri d'incidència última de la càrrega fiscal amb un paràmetre de repartiment en si mateix controvertible, sia segons el pes de variables flux (les rendes de la propietat, excedent d'exploació brut, patrimoni en general —diverses fonts— o d'estoc de capital), sia de variables d'estoc, en vista de l'efecte «forrellat» (*lock-in*) que genera la imposició sobre la distribució d'unes rendes determinades (efecte que pot no ser idèntic, a més, entre diferents decils de renda) i que alternativament fa que puguin rebre com a plusvàlues o a través d'alguns altres tractaments fiscals diferenciats. S'ha de destacar la incertesa en l'aplicació de criteris d'imputació que això sens dubte genera i que l'enfocament de la incidència personal tracta de recollir infructuosament, al nostre entendre. Les raons d'això són:

a) la manca de dades empíriques en molts d'aquells aspectes;

b) la utilització de supòsits subrogats no fonamentats en l'anàlisi econòmica, sinó en la disponibilitat momentània de dades;

c) el fet que no és sempre robusta la seva aproximació metodològica (a vegades no existeixen dades oficials sobre aquest punt) per a identificar els excessos de gravamen vinculats a la imposició. No es consideren mai les deduccions fiscals (menys ingressos, cosa que equival a major despesa). A més, el càlcul de la incidència hauria d'atendre la desigualtat interna de renda i consum de cada comunitat, per agregar després els seus efectes i no basar-se tan sols en els valors mitjans de la població;

d) des de resultats majorment referits a uns altres països —i, per tant, en condicions d'especificitats (tipus d'impostos i de beneficis) i idiosincràtics (de resposta a incentius) distints;

e) i, en tot cas, fora «de temps i lloc» (els anys seixanta per a algun Estat dels Estats Units, amb impostos de configuració diferent dels nostres, resulten aplicables per a Espanya avui?).

Per tal d'explicar d'una manera concreta aquests matisos, vegem el cas de la imputació en l'impost de societats. Els dubtes comentats es reflecteixen en aquest cas en el desconcert dels criteris utilitzats: un dels estudis considerats per al període 1991-1996 (recordeu-ho: malgrat que les legislacions fiscals varien) imputava l'impost de societats, com un tot (?), a terços entre consumidors, treballadors i accionistes, mentre que en una proposta última del mateix autor d'aquell treball la imputació a treballadors (?) desapareix i, entre accionistes i consumidors, la imputació deixa de ser a parts iguals i es fixa en el 75 i el 25 % respectivament! Per a uns altres autors, no obstant això, s'hauria d'establir un repartiment 70-30 %, encara que en un altre document previ d'aquest mateix autor la imputació fos tan sols a accionistes i es fes al 100 %! En tots aquests casos, la incidència es determinava sense fer cap referència a cap estudi empíric aplicat a la realitat espanyola ni que fos en un moment allunyat en el temps.

Més encara, alguns dels autors que afavoreixen l'enfocament benefici/càrrega han arribat a proposar la utilització de la «mitjana entre el límit inferior i superior de tres variants distintes» segons incidència *a)* sobre beneficis, *b)* amb translació de la càrrega fiscal a parts iguals entre consumidors, assalariats i accionistes, i *c)* en funció de l'activitat econòmica, aproximats els beneficis d'aquests segons l'excedent brut d'explotació territorial, el consum per al total de les economies domèstiques tan sols, i, en el cas de la part dels treballadors, segons la remuneració relativa d'assalariats, sense cap argumentació robusta al darrere!

Així, la imputació a l'accionista dóna per fet que l'impost grava els beneficis distribuïts quan, en realitat, en vista dels criteris de correcció de la doble imposició, pot ser que gravi els «no distribuïts». Imputar als propietaris aquests beneficis (plusvàlues i excedents empresarials) no és senzill. Acudir per tractar d'aquestes qüestions, com s'ha proposat alguna vegada, als denominats *punts de connexió tributària* soluciona el problema pel costat típic de com això es faria, des de l'enfocament monetari i no d'incidència, en absència de territorialització efectiva, amb la qual cosa es desvirtua l'objectiu del càlcul. Deixar fora de còmput els contribuents no residents del territori seria, però, erroni.

Per al cas de les *cotitzacions socials*, la valoració sobre com es manegen les hipòtesis d'incidència en l'enfocament càrrega/benefici també genera una sèrie de plantejaments prou discutibles. Es planteja la hipòtesi de repercutir el 50 % (?) a beneficis i el 50 % (?) segons consum (pel seu suposat trasllat a preus) per a la part pagada pels ocupadors, mentre que la dels autònoms no es repercutiria (?). En la part assalariada, suposar que no es traslladen és més propi de l'enfocament monetari que el de càrrega. En qualsevol cas, aquest últim enfocament computaria als territoris uns ingressos (per cotitzacions), que en el cas, per exemple, de les relatives a les administracions públiques haurien estat considerades pel costat de la despesa seguint sorprenentment el criteri del seu grau de «divisibilitat» i no pas el «d'on es recapten». Igualment és dubtós que els ingressos per transferències corrents hagin de tractar-se de manera idèntica que les transferències de capital (i així, per exemple, en el que pertoca a les ajudes interiors a la inversió i a algunes altres transferències de capital), considerant-les, com es fa en la literatura càrrega/benefici, imputables el 50 % per població i el 50 % segons renda bruta disponible de les llars, sense evidència sobre aquesta qüestió. Curiosament això es fa de manera idèntica a com s'imputen les rendes de la propietat (interessos, dividends i algunes altres rendes).

En conclusió, encreuant la diversitat d'hipòtesis i mostrant el rang mínim/màxim que resulta de totes, no és difícil comprendre la gran variabilitat dels resultats derivats d'aquest enfocament d'a-

cord amb la sensibilitat envers les diferents hipòtesis postulades. La desconfiança que alguns reflexionen sobre els estudis de balança fiscal l'hem de veure, per tant, molt relacionada amb un enfocament determinat que, com que és més pretensions, està exposat a molts més errors.

Això contrasta amb l'aproximació pròpia de l'enfocament monetari —com he comentat anteriorment—, més modesta en la seva interpretació, però més factible, i no gaire allunyada del que fa Eurostat per computar saldos entre països de la Unió Europea, per exemple. En aquest cas es valoren més les conseqüències en els fluxos econòmics que en el benestar personal, considerant els impactes fiscals territorials d'acord amb els efectes macroeconòmics, i no segons la incidència última suposada, i emprant el criteri de capacitat recaptatòria i de despesa en els territoris més que la repercussió última en rendes i benestar individuals. En correspondència amb el menor abast i la limitada pretensió de l'enfocament monetari, el seu còmput no està subjecte a tantes variacions i tants supòsits, atesa la menor aspiració interpretativa en la qual es basen: impacte territorial (agregat) i no personal, macroeconòmic i no de benestar personal, factual i no teòric; de manera similar a com es territorialitza entre les jurisdiccions espanyoles i europees, o fins i tot en el cas de l'Institut Nacional d'Estadística per a la construcció dels seus comptes «regionals».

En la part de la despesa, la imputació seria definida pel territori que rep un finançament que li possibilita beneficiar-se d'un programa de despesa, o, en uns altres termes, per la capacitat de compra o mobilització de recursos que suposen aquests fluxos fiscals sobre el territori. Aquests recursos es podrien materialitzar o no en el territori, sia en forma de consum (on es localitzen els consumidors) o de producció (l'empresa que produeix), compri aquesta els *inputs* d'un lloc o un altre, o retribueixi els factors d'un territori o un altre.

Per als ingressos, el criteri de còmput seria el lloc d'origen d'aquests (dels recaptats per la hisenda central) en vista d'on se situen les bases fiscals que els generen. Equival al suposat *as if* de la literatura anglosaxona de la perequació fiscal, com si les recaptacions es reportessin a favor dels governs dels territoris en els quals rauen aquestes bases, sempre mantenint la resta constant (incloent-hi la legislació tributària i la pressió fiscal vigent) i no tractant, per tant, de segmentar el mercat econòmic en un context d'arbitratge fiscal.

Com a resum, podem dir que l'enfocament càrrega/benefici alternatiu no requereix l'existència d'una jurisdicció territorial amb hisenda pròpia, ja que es tracta d'un enfocament d'incidència distributiva personal. Els recursos són de l'Estat, que els retornaria gràciament a les comunitats autònomes sense cap potestat derivada: així en l'IVA segons l'índex de consum final de les llars (segons el consum relatiu sense tenir en compte la composició de la cistella de consum gravada o el grau de compliment fiscal). Això és el que ja es fa en la participació autonòmica de les cistelles d'impostos actualment. D'altra banda, l'enfocament monetari sí que requereix el reconeixement d'una jurisdicció territorial amb hisenda pròpia, i fins i tot intenta «neutralitzar» o compensar (*as if*) per l'efecte seu de la recaptació realitzada a Madrid de tributs generats en fets i bases imposibles d'altres comunitats autònomes.

CONCLUSIONS

L'anàlisi dels saldos fiscals que pugui recollir l'estudi de la balança fiscal s'ha de fer amb molta cura. Algú amb legitimitat democràtica ha d'aclarir des de quina perspectiva (política) es pretén aproxi-

mar l'estimació de les balances fiscals. Les metodologies són diferents per a respondre a qüestions diferents. No es pot negar la validesa de l'enfocament monetari per a qui creu possible efectuar una lectura federalitzant de la Constitució espanyola. La publicació efectiva de la nostra balança fiscal encara resulta una assignatura política pendent de primer ordre (vegeu l'annex 1).

En general, el debat sobre les relacions financeres entre Catalunya i Espanya pel que fa en particular als fluxos fiscals de Catalunya amb l'Administració central, cosa que ens remet a la relació entre els estudis de la balança fiscal, i àdhuc a la discussió sobre l'estat actual del finançament autonòmic, continua obert; de la mateixa manera que resta pendent com l'anomenat *Estat autonòmic* pot donar encaix a Catalunya en una Espanya veritablement plurinacional.

La realitat actual del finançament autonòmic presenta avui encara grans interrogants, tot i la vigència (!?) del nou Estatut de Catalunya, pel que fa, per exemple, al desplegament del seu article 206, pel qual els recursos de la Generalitat s'han de basar en criteris de necessitats de despesa i han de tenir en compte la capacitat fiscal en espera del que marqui la nova Llei orgànica de finançament de les comunitats autònomes. Així mateix, s'accepta un anivellament que «garanteixi els serveis essencials de l'Estat del benestar per als diferents governs autonòmics sempre que portin a terme un esforç fiscal similar»; però el que pugui ser considerat com a essencial, i a quin nivell de despesa, tot i alguns malabarismes comptables, encara presenta fortes incògnites. S'està pendent també de la interpretació que es pugui donar a la disposició addicional tercera en matèria d'inversions públiques, eufemismes pressupostaris al marge. Massa incògnites per a pensar que la situació resta reconduïda.

REFERÈNCIES BIBLIOGRÀFIQUES

- CARPIO, M. [coord.]; BARBERÁN, R.; BAREA, J.; UTRILLA, A.; LÓPEZ CASASNOVAS, G.; ESPASA, M.; FUENTE, A. de la; SANZ, B. (2002). *Metodología para la elaboración de las balanzas fiscales de las comunidades autónomas*. Madrid: Consejo Económico y Social.
- LÓPEZ, G. (1998). «Catalunya i Espanya, una relació econòmica i fiscal a revisar». A: ÒMNIUM CULTURAL [ed.]. *Al voltant dels conceptes de desigualtat i solidaritat*. Barcelona. 340 p.
- (2001). «El finançament i l'autonomia fiscal de Catalunya. Dues dècades amb els problemes no resolts». *Idees*, núm. 9.
- (2003a). «Balança fiscal, autogovern i democràcia a les Illes». A: *Balança fiscal amb Espanya i subsidiarietat entre Illes*. Sus, Balears!, p. 15-30.
- (2003b). «Sentit de pertinença nacional i la balança fiscal entre les Balears i l'Administració central». *El Mirall*, núm. 127, p. 9-15.
- (2004). «El déficit fiscal de una comunidad autónoma con la Administración central: ¿de qué estamos hablando?». *Papeles de Economía Española*, núm. 99, p. 182-197.
- (2006a). «Estimació dels saldos fiscals i la seva interpretació en l'estudi de les balances fiscals: la utilització de l'enfocament monetari». *Revista Catalana de Dret Públic*, núm. 32, p. 181-210.
- (2006b). «La descentralización fiscal en España en la disyuntiva de la nueva financiación autonómica. Algunas reflexiones generales y específicas al caso de la sanidad». *Revista de Estudios Regionales* (novembre). Universidades de Andalucía.
- LÓPEZ, G.; CASTELLANOS, A. (2003). «Balances fiscals; mètode d'anàlisi i evidència». *Nota d'Economia*, núm. 75, p. 75-85. [Número monogràfic]

- LÓPEZ, G.; MARTÍNEZ, E. (2000a). *La balança fiscal de Catalunya amb l'Administració central 1995-1998*. Barcelona: Generalitat de Catalunya. 140 p. (Institut d'Estudis Autònoms; 27)
- (2000b). «Resultats de l'estimació de la balança fiscal de Catalunya amb l'Administració central per al període 1995-1998. Noves variants i ajustos». *Nota d'Economia*, núm. 67, p. 57-75. [Número monogràfic]

ALTRES

- ALCAIDE, Julio (2002). *Balance económico regional (1995-2001)*. Madrid: FUNCAS.
- BARBERÁN, Ramón (2001). *Variaciones metodológicas y resultados en el cálculo de las balanzas fiscales regionales: Revisión de las estimaciones realizadas en España y análisis de sensibilidad para 1996*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales. Estudios de Hacienda Pública.
- CASTELLS, A.; BARBERÁN, R.; BOSCH, N.; ESPASA, M.; RODRIGO, F.; RUIZ-HUERTA, J. (2000). *Las balanzas fiscales de las comunidades autónomas (1991-1996)*. Barcelona: Ariel Economía.
- FUENTE, Ángel de la (2000). *Un poco de aritmética territorial: anatomía de una balanza fiscal para las regiones españolas*. Madrid: Instituto de Análisis Económico (CSIC).
- SÁNCHEZ MALDONADO, José [coord.] (2000). *Balanzas fiscales de las comunidades autónomas con la Administración central: 1996*. Mimeo. Sevilla: Junta de Andalucía.

ANNEX. EL DEBAT POLÍTIC: LA CREACIÓ DE LA COMISSIÓ DE L'INSTITUTO DE ESTUDIOS FISCALES DE MADRID I L'INFORME DE LA COMISSIÓ (DES DE MARÇ DEL 2005, PRESENTAT EL SETEMBRE DEL 2006 AL SENAT)

El objetivo que justifica la creación de este grupo de trabajo es dar cumplimiento al mandato recibido del Gobierno (que, a su vez, responde a una petición del Parlamento), para que se analicen «los aspectos metodológicos relativos a la elaboración de Balanzas Fiscales al objeto de establecer una metodología común para el cálculo de las balanzas fiscales que permita determinar los flujos financieros anuales entre las Comunidades Autónomas y la Administración General del Estado, teniendo en cuenta la máxima territorialización posible de ingresos y gastos».

OBJETIVOS FORMULADOS Y PREGUNTAS PARLAMENTARIAS GENERADAS EN SU ENTORNO

La imputación territorial de ingresos y gastos puede abordarse desde dos perspectivas.

1. La primera es la del enfoque de «carga-beneficio», que es aquél en el que los ingresos se imputan al territorio donde residen las personas que finalmente soportan su carga (incidencia económica o efectiva), al margen de quién sea y dónde resida el obligado legal a pagar (incidencia legal o formal), mientras que los gastos se imputan al territorio en que residen las personas a las que van destinados los servicios públicos o las transferencias públicas que financian, al margen del territorio en que se producen tales servicios o se pagan tales transferencias.
2. La segunda es la del enfoque del «flujo monetario», en función del cual los ingresos tributarios se imputan al territorio donde se localiza la capacidad económica sometida o gravamen (objetivo imponible), que puede ser la renta, la riqueza o el consumo, y los no tributarios al territorio donde tiene lugar el pago por las unidades que lo realizan mientras que los gastos se imputan en el caso de las operaciones de bienes y servicios (consumo final: consumo intermedio y formación bruta de capital) al territorio donde tiene lugar el gasto y, en el caso de las operaciones de distribución, al territorio donde se efectúan las mismas (remuneración de asalariados, subvenciones, prestaciones sociales, transferencias corrientes y de capital). De este último criterio general se exceptúan operaciones concretas, como los intereses de la deuda, los beneficios del Banco de España o los consumos intermedios de localización indeterminada, que se distribuyen en función de indicadores de carácter global (como la población u otros).

En el marco de los sistemas de cuentas nacionales, la territorialización puede, de forma muy resumida, responder a dos ópticas: la óptica «regional nacional», derivada de la agregación de las unidades residentes en un territorio, o la «interior», basada en el territorio económico. Estas ópticas corresponden, en líneas muy generales, a los dos criterios de imputación carga-beneficio y flujo monetario respectivamente, definidos con anterioridad.

El enfoque «carga-beneficio» persigue valorar los efectos que la actuación de las instituciones del sector público central ocasiona al bienestar de las personas que residen en un determinado territo-

rio. La medición de estos efectos se hace en términos de cambio «equivalente» en el nivel de renta disponible de esas personas. En el caso de los ingresos se toma como referencia la minoración de la capacidad de compra ocasionada por la carga fiscal soportada. En el caso de los gastos, el incremento de la capacidad de compra motivado por la recepción de transferencias en efectivo y por el ahorro derivado del consumo gratuito de servicios públicos. El saldo resultante trata de medir los efectos redistributivos de las actuaciones del sector público central en cada territorio, tras contabilizar la participación de sus residentes en las cargas y en los beneficios de su actividad financiera.

Por su parte, el enfoque del «flujo monetario» persigue valorar los efectos que la actuación de las instituciones del sector público central ocasiona sobre la actividad económica en un determinado territorio, determinando cómo varían sus macromagnitudes económicas en términos de producción y consumo, y los ingresos y pagos públicos localizados en cada territorio. En el caso de los ingresos se toma como referencia el flujo monetario ocasionado por el gravamen de la riqueza localizada, la renta generada y el consumo realizado en ese territorio. En el caso de los gastos, el flujo monetario motivado por la inversión y el consumo públicos realizados y las transferencias en especie y en efectivo recibidas en ese territorio. El saldo resultante trata de resumir los efectos que el conjunto de los ingresos y gastos del sector público central induce sobre la actividad económica de cada territorio, independientemente de la residencia de quienes soportan la carga y de quienes obtienen los beneficios. Las distintas categorías de ingresos y gastos tienen efectos de muy diferente naturaleza sobre la renta o la actividad económica, por lo que el saldo resultante es más difícil de interpretar. En este enfoque, es más relevante el análisis por separado de las distintas partidas de ingresos y gasto.

Resumiendo, una balanza fiscal es un instrumento de información económica que imputa territorialmente los ingresos y gastos de las instituciones del sector público en un periodo de tiempo determinado, y calcula el saldo fiscal resultante en cada territorio. En otras palabras, la balanza es una cuenta resumida de ingresos y gastos que proporciona un saldo. La imputación de cada una de las partidas de dicha cuenta resumida puede hacerse con dos enfoques diferentes, que, en el marco adoptado de las Cuentas Nacionales, encuentran amplia equivalencia con los criterios de «regional/nacional» e «interior», permitiendo interpretaciones analíticas diferentes. A la hora de utilizar y analizar el saldo de dicha cuenta, el obtenido con la aplicación del enfoque carga-beneficio se interpreta en términos de análisis redistributivo personal, mientras que mediante la aplicación del enfoque del flujo monetario no es tan importante el valor del saldo en sí mismo cuanto el de cada una de las partidas que lo componen, a la vista de su distinto impacto sobre los agregados económicos territoriales.

Preguntas

Del diputado don Agustí Cerdà Argent del grupo parlamentario de Esquerra Republicana (ERC) que formula al señor presidente del Gobierno:

— ¿Piensa el Gobierno cumplir en este tramo final de legislatura con los distintos mandatos parlamentarios que le instan a publicar las balanzas fiscales? (Número de expediente 180/001909.)

El señor presidente:

— Se reanuda la sesión. Sesión de control al Gobierno. Pregunta al señor presidente del Gobierno del diputado don Agustí Cerdà.

El señor Cerdà Argent:

— Gracias, señor presidente. Señor presidente, estamos en plena recta final de la legislatura. Como copartícipes de muchas leyes que se han llevado a cabo en esta legislatura nos vemos más que legitimados para pedir cuentas sobre aquellos compromisos parlamentarios adquiridos durante tres años por su Gobierno. Uno de los caballos de batalla de Esquerra Republicana ha sido, como bien sabe, la transparencia y la lealtad entre instituciones, particularmente entre el Estado y la Generalitat de Catalunya. Una de las mayores deslealtades de este tiempo ha sido ver cómo las balanzas fiscales siguen sin publicarse pese a los reiterados mandatos parlamentarios aprobados en esta Cámara. Seguimos sin saber qué es lo que Catalunya, el País Valencià o les Illes Balears aportan a las arcas del Estado y qué perciben de él. Es por ello por lo que Esquerra Republicana le pregunta si su Ejecutivo piensa publicar las balanzas fiscales en esta legislatura.

El señor presidente del Gobierno (Rodríguez Zapatero):

— Muchas gracias, señor presidente. Señor Cerdà, el pasado 28 de octubre de 2006 el Instituto de Estudios Fiscales, dependiente del Ministerio de Economía y Hacienda, remitió al Senado el informe sobre metodología de cálculo de las balanzas fiscales, elaborado por un grupo de expertos formado por académicos y representantes de la Administración. El Gobierno cumplió con ello con la primera parte del mandato reiterado de esta Cámara y también del Senado de establecer una metodología común para el cálculo de las balanzas fiscales. Como usted sabe no ha sido un trabajo fácil, pero ha sido útil. Antes de abordar el estudio, la disparidad de métodos, criterios, datos y presupuestos en esta materia era enorme. Pues bien, el informe del Instituto permite dar un paso decisivo en este ámbito, fijando los elementos centrales para el cálculo de las balanzas. El grupo ha ofrecido una guía metodológica para el cálculo de las balanzas. Quiero sumarme desde aquí a la felicitación que todos los grupos hicieron en el Senado al Instituto y a los expertos de muy diversa procedencia que conformaron el grupo de trabajo. El grupo no ha podido alcanzar aún una metodología única, como le solicitaba la resolución del Congreso, pero sí ha sabido reducir las disparidades y ofrecer por primera vez, en un debate que tiene ya casi 15 años, un punto de partida sólido para seguir avanzando. Toca ahora seguir trabajando sobre esa base, tal y como planteaban las resoluciones a las que usted hace referencia. Muchas gracias, señor presidente. (*Aplausos.*)

El señor Cerdà:

— Señor Zapatero, aproveche la oportunidad de jugar limpio. Usted sabe que el señor Solbes tiene las balanzas fiscales en el cajón del olvido del ministerio. Sáquelas y publíquelas. Se lo pido por favor.

El señor presidente:

— Señor presidente.

El señor presidente del Gobierno (Rodríguez Zapatero):

— Muchas gracias, señor presidente. Señor Cerdà, quiero matizar dos cuestiones. La primera —no la puede discutir— es que sobre el criterio metodológico para establecer lo que se conoce como

balanzas fiscales no existe consenso. No lo ha habido en el grupo de expertos que era plural, con representantes de diversas administraciones. El criterio del Gobierno es que hay que seguir trabajando para buscar un consenso que defina un criterio metodológico. En segundo lugar, le tengo que rectificar porque el señor Solbes —además, no es su estilo— no guarda en ningún cajón balanzas fiscales porque los datos son públicos en todo lo que afecta al gasto de las administraciones públicas y a los ingresos procedentes de los ciudadanos. Sucede que establecer un cálculo global y un método consensuado no es fácil. Seguiremos intentándolo con el objetivo de cumplir la resolución parlamentaria en cuestión. Muchas gracias. (*Aplausos.*)

Implicacions del dèficit fiscal per a la societat catalana

Jacint Ros

Universitat de Barcelona

ANTECEDENTS

Fa molt temps que se'n parla, que en parlem sobretot els economistes que posem èmfasi en els interessos econòmics de Catalunya. La *Cançó de l'enfadós?* Fa uns quants anys que el tema va ser molt viu al si del procés de formació del projecte estatutari; detecto ara un cert cansament envers el tema i hi vull sortir una mica al pas tot insistint en un problema cabdal per a l'economia i la societat catalanes.

Ja a començament del segle xx, a les Bases de Manresa, per tal de tenir control sobre la fiscalitat a Catalunya; Pi i Sunyer els anys trenta; Trias Fargas a finals dels cinquanta, amb la seva tesi sobre balances de la província de Barcelona amb arguments reelaborats i insistents sobre Catalunya fins al seu crit d'«Anunci d'una asfíxia anunciada»; Antoni Montserrat i jo vàrem fer una exploració general durant 1966-1968 sense poder fer un treball tècnic suficient sobre noves dades.

Per cert, una certa gràcia d'aquella aportació, que va fer un cert forat en el públic, va ser considerar el conjunt de relacions Catalunya-Espanya, les comercials i alguns serveis, algunes transferències; per exemple, les remeses de la immigració interna des d'aquí, els comptes del sector públic i alguna exploració de la balança financera de capitals. Algun economista rellevant, per cert, ens va advertint que cal parlar més de la balança financera interior, bàsicament dels saldos territorials del sistema financer a Catalunya.¹

De fet, per assolir un valor afegit tècnic en aquestes estimacions, noves bases de dades directes, caldrà esperar l'aportació de Montserrat Colldeforns *La balança fiscal de Catalunya amb l'Administració de l'Estat, 1986-1988* (1991, Barcelona, Institut d'Estudis Autònomic), estudi delimitat al que és el seu enunciat. Els seus resultats generals confirmaven per a la segona meitat de la dècada dels vuitanta el que podríem anomenar *la continuïtat del problema*.

El mateix any, el mestre Sardà Dexeus, en el seu darrer text (pròleg al meu llibre *Catalunya, una economia decadent?*, 1991, Barcelona, Barcanova) ens advertia que es fa difícil saber quina seria la xifra final, però sí que es pot assegurar que aquesta donaria sempre un dèficit anòmal contra Catalunya. Potser aquest dèficit seria suportable pel país durant alguns anys, però, *sens dubte, la seva continuïtat afectaria greument el desenvolupament de l'economia catalana*.

No ho oblidem: se'ns va avisar en el sentit que potser la pèrdua de gas de l'economia catalana en termes relatius s'ha de relacionar també amb aquesta qüestió. Algú ha dit: «És el dèficit fiscal, estúpids!»

1. Vegeu el meu assaig de 1998 «La balança de capitals a Catalunya», a *Una relació econòmica a revisar*, Barcelona, Proa.

A la línia d'«aportacions tècnicament rellevants» ja trobem les estimacions, més o menys oficials, impulsades per la mateixa Generalitat amb dates que van del 2000 al 2005 i encetades per l'obra molt rellevant de 2000 *La balança fiscal de Catalunya amb l'Administració central 1995-1998*, de Guillem López Casasnovas i Esther Martínez (Barcelona, Generalitat de Catalunya), fins a l'estimació per a 2001, treballada el 2005, pel grup de treball designat per la Comissió Mixta de Valoracions (part catalana). Aquestes aportacions són l'actual punt de referència, amb el benentès que sovint han trobat dificultats, de vegades creixents, en la informació central. També hi ha molt a considerar a la *Balança de pagaments de Catalunya* (1997, Conselleria d'Economia i Finances) amb estimació de les «tres balances», així com a les estimacions dels mercats comercials de Catalunya de Josep Oliver *Relacions comercials...* (se'n poden comentar tendències?).

EL NUCLI DE LA QÜESTIÓ

Recordem, tan sols recordem, que els economistes que, com he dit, posen l'èmfasi en els interessos catalans van focalitzant el nucli del problema (sintetitzant):

— Segons totes les estimacions disponibles i amb criteri de flux monetari (l'aplicació del benefici es presta a la introducció de molts criteris ben discutibles), el dèficit fiscal català s'estima segons anys entre el 7 i el 9 % del PIB català.

— Això és així, més o menys, des que ho mesurem; per exemple, des de la dècada dels anys vuitanta. Tan sols baixa en la crisi que es reflecteix a les recaptacions a Catalunya. Per als darrers tres-quatre anys, amb recaptacions estatals ben dinàmiques, es poden fer —i se n'han fet— estimacions que ens porten al 10 % del PIB com a dèficit fiscal (les estimacions de la millora pels pactes de 1996 donen valors minsos).

— Per què es considera excessiu? Per la seva intensitat, la durada il·limitada en el temps i els efectes sobre la situació relativa en termes de renda personal disponible i comparació internacional europea.

— La resultant d'aquesta intensitat de solidaritat es pot plasmar en el fet que la renda personal disponible per habitant a Catalunya queda situada al lloc sisè o setè en l'ordenació autonòmica (és la quarta en termes de producte per habitant). Aquesta posició relativa resultant final no es veu consistent amb la intensitat relativa del dèficit fiscal (ordinalitat).

— També els experts —el mateix Castells, Parellada, Esther Martínez...— confronten aquest fet amb les comparacions internacionals (al si de la UE); concretament, amb territoris relativament rics (amb nivells de renda absoluta i relativa superiors a la nostra) i hi troben nivells d'aportació neta situats entorn del 4 % del PIB.

— D'aquí ve un cert consens d'aquests experts «catalanistes» en el sentit que un nivell proporcionat seria més o menys el d'una meitat de l'actual intensitat de dèficit fiscal (alguns incideixen en la necessitat d'avaluar-ne els resultats).

Continuaré amb un incís rellevant, la incidència de les diverses versions estatutàries sobre això, i, per acabar, amb les implicacions per a la societat catalana d'aquesta situació, per dir-ho d'alguna manera, tot partint d'aquesta situació i aquestes tendències.

REFLEX D'AQUEST GREUGE EN EL RECENT PROCÉS ESTATUTARI

Sintetitzant, potser simplificant, es pot afirmar que, entre els experts que donen suport a aquesta reivindicació, el contingut del finançament del Projecte-proposta d'Estatut aprovat pel Parlament de Catalunya el 30 de setembre de 2005 semblava satisfactori i mesurat. Vegem-ho.

— L'article 203 assigna com a recursos de la Generalitat «el rendiment de tots els tributs estatals suportats a Catalunya [...] amb capacitat normativa sobre tots els impostos cedits».

— L'article 207 diu: «L'aportació catalana a la hisenda de l'Estat serà l'aportació a les despeses de l'Estat i l'aportació a la solidaritat per un nivell de serveis bàsic similar a un mateix esforç fiscal.»

— L'article 210 diu: «El major esforç fiscal català ha de suposar un millor finançament català», la qual cosa dóna base a l'aplicació del criteri d'ordinalitat.

— És molt rellevant la disposició addicional 7, proposada i aprovada: «Reducció progressiva del dèficit fiscal de Catalunya per a equiparar-lo als nivells d'espais europeus amb nivells similars.» És important ja que focalitza el concepte de dèficit fiscal i l'insereix al si d'una comparativa internacional d'acord amb una sèrie d'estudis anteriors, sobretot el del mateix A. Castells Barberán de l'any 1999.

— I, a més, la disposició addicional 3 parla «de la participació a la inversió en infraestructures per part de l'Estat d'acord amb el pes del nostre producte». A l'Estatut aprovat, els efectes de «ribot» han estat palesos al seu contingut de finançament. No és que el projecte proposat pel Parlament definís amb concreció les quantitats, però el tema quedava prou més delimitat.

— El nou article 206 vigent diu: «Els recursos financers de què disposa la Generalitat es basaran en criteris de necessitats de despesa, tot tenint en compte la seva capacitat fiscal. Els recursos seran els derivats dels seus ingressos tributaris ajustats més o menys pels mecanismes d'anivellament de solidaritat.»

Hi desapareixen les clàusules de control i l'horitzó de compromís de reducció progressiva del dèficit fiscal. Hom creu que el terme es considera conflictiu, atès que hi ha discrepàncies de concepte i tècnics per a la seva mesura.

S'hi manté la participació en la inversió estatal total, per bé que quedi per definir el contingut d'«infraestructures», un criteri d'ús de la solidaritat per a unes necessitats determinades i una certa definició del control de canvis en l'ordinalitat (ambdós prou difícils d'aplicar i exigir en el temps).

Estem així. El mateix conseller Castells ens adverteix que tot queda molt pendent de les negociacions (i hi afegeixo: del color polític del Govern central). Bé que, com ja he dit, el professor Castells no cregués tampoc que del sistema de finançament fixat al Projecte-proposta del Parlament se'n poguessin inferir estimacions quantitatives concretes més enllà dels criteris. Però... ja ho he avaluat.

Després d'aquest incís estatutari, la conclusió del qual pot ser que «el més calent és a l'aigüera», reprenc el fil argumental d'avaluació d'aquest fenomen. I en aquest sentit hi ha, també ací, papers diversos, des de la definició o etiqueta d'espoliació fiscal —l'asfíxia premeditada de Trias Fargas— i el crit del jurista Puig Salellas, que ens acaba de deixar i tan vinculat a l'IEC: «que puguem gover-

nar els diners que els catalans generem amb els impostos», fins a posicions que ponderen més els criteris de cohesió territorial espanyola de vegades relacionant-ho amb el superàvit comercial interior de Catalunya, línia en la qual volia alligonar-nos, per exemple, Ernest Lluch. Bé, una mica el que ens costa estar dins l'Estat des de l'angle de les finances públiques. Però en aquest tram final no qüestionaré l'aplicació d'un determinat criteri redistributiu interterritorial, en darrer terme polític, sinó que, donat aquest, m'interessaré pel seu *cost* per a Catalunya, per les implicacions per a la nostra economia i la nostra societat (aquesta mena de desequilibri fiscal s'estima fins a 12.000 milions d'euros el 2005).

Ho faig en dos o tres temps: esbrinar el seu efecte central, directe, i treure'n un parell de seqüeles.

El primer —perdoneu-me per la meua particular *Cançó de l'enfadós*— és que dóna lloc a una *atròfia relativa* del sector públic a Catalunya. Quan vàrem estimar aquesta mena de desequilibri social amb la terminologia que va emprar per als Estats Units J. K. Galbraith, amb un equip de R. Tremosa i J. Pons (2002, *El sector públic a Catalunya, 1985-1999*, Barcelona, Institut d'Estudis Autonòmics) registràvem que la mida de tot el sector públic a Catalunya —incloent-hi la Seguretat Social— pel vessant *ingressos* era normal, cap al 38 % sobre el nostre PIB, i, en canvi, pel vessant *despesa* se situava al 28 % (17,5 % sense prestacions de la Seguretat Social). Algú ha pogut dir que tenim un país socialdemòcrata pel que fa a les recaptacions (en realitat, a la franja mitjana baixa d'Europa), però liberal quant a la mida del sector públic —despesa, clarament.

La diferència entre les dues vessants coincideix aproximadament amb les estimacions de dèficit fiscal. Unes estimacions pròpies, donades les darreres tendències fins al 2005, em portarien als resultats següents:

— 40 % pel vessant ingressos públics sobre el PIB català.

— 30 % pel vessant despesa pública sobre el PIB català.

Aquesta seria la fotografia de les tripes d'aquesta societat nostra, segurament massa privatista pel que fa a la seva estructura macro de demanda.

Les implicacions, les seqüeles d'aquest tret estructural deriven d'aquesta insuficiència relativa de recursos —despesa pública— i es solen polaritzar, d'una banda, a l'eix productiu i de creixement i, de l'altra, a l'atròfia del sector públic quant a cohesió social interior interna. Exploraré breument totes dues.

En la primera dimensió (potencial de creixement) s'acostuma a parlar del dèficit d'infraestructures, a banda del gruix de recursos per a estímuls al sector productiu. De la rellevància del dèficit d'infraestructures com a estrangulament del creixement n'han tractat experts com ara Jordi Gual, Teresa Garcia Milà o el mateix De la Fuente. Una altra manera sovintejada de presentar la qüestió és mesurar millores en la inversió en infraestructures; per exemple, com a efecte causal del creixement en termes de punts del PIB.

En la línia seguida en aquesta comunicació —aprofitament dels estudis existents més que recerca aprofundida pròpia, que en general és una tònica personal contra el mal costum de partir de zero—, aprofito aquí els resultats en aquest camp d'una recerca pública d'una prestigiosa revista científica: Jordi Pons i Ramon Tremosa, «Macroeconomic effects of catalan fiscal deficit with the Spanish State, 2002-2010» (*Applied Economics*, número 37 [2005]). Sobre la base d'un diagnòstic

més aviat pessimista quant a l'horitzó econòmic català al si del context europeu posat que l'actual intensitat de dèficit fiscal persisteixi, fan una simulació correctiva que aquí ens toca temàticament.

Amb un model VAR, avaluen els efectes que tindria poder destinar els recursos generats per unes reduccions determinades del desequilibri fiscal a una inversió addicional en infraestructures, tot tractant de captar els efectes multiplicadors, la millora de la productivitat i fins i tot l'ocupació. Sintetitzant, els resultats en la prospectiva 2010 (l'estudi és del 2002) serien:

— Una reducció anual de l'1 % del PIB del dèficit fiscal dedicada a la inversió en infraestructures donaria al PIB del 2010 un augment del 9,8 %.

— Una reducció anual del 3 % del PIB del dèficit fiscal dedicada a la inversió en infraestructures significaria un augment del PIB el 2010 del 32 %.

— Una reducció anual del 5 % del PIB del dèficit fiscal dedicada a la inversió en infraestructures donaria un augment del PIB el 2010 de fins al 58 %.

Aquesta dinàmica suposaria una situació final ben diferent dins les rendes regionals a Europa. És clar, com sempre, que aquests resultats depenen del compliment d'una sèrie de supòsits i paràmetres. En tot cas justificaria prou l'èmfasi de les patronals catalanes, sobretot de la Cambra de Comerç, en aquest tema clau.

L'altra dimensió, que tan sols apunto —i acabo—, és la cohesió social interior en el que depèn d'aquest comportament del nostre sector públic. Ho podem centrar en la *despesa social* necessàriament afectada per l'atròfia pública referida. En efecte, les estimacions que s'han fet —i el professor López Casanovas n'ha proposat una de nova recentment a *Nota d'Economia*— ens donen nivells baixos de despesa en ensenyament / PIB, en despesa sanitària / PIB, en despesa en esquemes protegits d'habitatge / PIB, en despesa en assistència social / PIB (es pot veure a *Catalunya, una economia massa dependent*, Angle, 2004). Envers què? Clarament respecte a la UE-15, però també amb relació a moltes altres «autonomies». En aquest sentit, doncs, el dèficit fiscal implica menys equitat social a Catalunya, menys cohesió social. Els interessos populars en són afectats, aspecte que no s'ha explicat prou bé.

No em puc estendre més. En tot cas, he intentat insistir sobre el vostre ànim, si és que és necessari, en aquest tema per damunt de conjuntures. *És un problema indefugible.*

Annex

**Relació de premis, autors, obres
premiades, jurats i dates dels premis
Catalunya d'Economia i Societat
Catalana d'Economia**

I Premi Catalunya d'Economia - 1991

Obres premiades

El potencial del sistema de ciutats de Catalunya i Les potencialitats dels centres industrials de tercer nivell

Autor

PERE LLEONART LLIBRÉ, Universitat de Barcelona.

Es tracta d'una aportació molt innovadora pel tema de què tracta, la comparació entre el potencial econòmic de les diverses ciutats de Catalunya, però sobretot en l'aspecte metodològic. És un dels primers estudis que donen informació de grups empresarials locals. De fet, l'anàlisi de les estratègies d'aquestes empreses és el que porta l'autor a reflexionar sobre el potencial econòmic del territori que les acull. Un segon element a destacar és la introducció de la ciutat real enfront de la ciutat administrativa, que és el marc territorial que prenen la major part dels estudis. Aquest és un element cabdal si tenim en compte que en aquest període els polígons industrials ja es començaven a implantar en els municipis de la rodalia. Un tercer element que cal destacar del treball és el seu enfocament multidisciplinari: econòmic, sociològic i urbanístic, ja que fa un esment especial de la disponibilitat d'estructures d'acollida per a les activitats industrials.

Jurat

Joaquim Muns Albuixech

Josep Jané Solà

Antoni Serra Ramoneda

Josep Manuel Basáñez

Josep C. Vergés

Acte de lliurament

23 de gener de 1992, al Palau de la Generalitat.



Jordi Pujol, president de la Generalitat, lliura el I Premi Catalunya d'Economia a Pere Leonart, al Palau de la Generalitat, el 23 de gener de 1992.

II Premi Catalunya d'Economia - 1992

Obra premiada

A distinctive industrialization: cotton in Barcelona, 1728-1832

Autor

JAMES THOMSON, Universitat de Cambridge.

James Thomson fa, amb aquesta obra, una aportació molt valuosa al coneixement del procés d'industrialització de Catalunya i, més específicament, al de la indústria d'indianes catalana del segle XVIII. L'obra representa un complement molt important de les aportacions prèvies de Pierre Vilar i Jordi Nadal en aquest camp. L'autor hi explica el procés per l'ambient estatal favorable, la importància del mercat espanyol, l'existència de mà d'obra especialitzada i d'empresaris fortament motivats i l'ambient de *laissez-faire*, derivat sobretot de la incapacitat de controlar la nova indústria. L'autor hi destaca que, a finals del segle XVIII, Barcelona tenia la concentració de fàbriques d'indianes més gran d'Europa. Però continua indicant en el seu llibre que aquest creixement no tingué continuïtat, de manera que, del 17 % que representava amb relació a la producció anglesa a finals del segle XVIII, passà a representar-ne el 2 % el 1825. Per l'autor, malgrat la desaparició de les grans fàbriques d'indianes a Barcelona, l'extensió de la filatura mecànica al món rural crea les bases populars d'una veritable revolució industrial. James Thomson hi fa una aportació innovadora i extensament investigada sobre l'originalitat del cas català i hi palesa les característiques industrials del segle XVIII, els orígens dels primers empresaris, la capacitat de regeneració catalana i el pes industrial de Catalunya a Europa i a Espanya. En cert sentit es pot dir que el llibre guardonat ve a representar un esperat i mai no publicat quart volum sobre industrialització que completaria l'obra *Catalunya dins l'Espanya moderna* de Pierre Vilar.

Jurat

Joaquim Muns Albuixech
Josep Jané Solà
Antoni Serra Ramoneda
Josep Manuel Basáñez
Josep C. Vergés

Acte de lliurament

9 de novembre de 1992, al Saló de Cent de l'Ajuntament de Barcelona.



Joaquim Muns, president de la Societat Catalana d'Economia, i Pasqual Maragall, alcalde de Barcelona, entreguen el II Premi Catalunya d'Economia a James Thomson, al Saló de Cent de l'Ajuntament de Barcelona, el 9 de novembre de 1992.

III Premi Catalunya d'Economia - 1993

Obra premiada

La metodologia cost-benefici: una aplicació a les rondes de Barcelona

Autor

PERE RIERA, Universitat Autònoma de Barcelona.

L'estudi cost-benefici de les rondes de Barcelona compara el cost de construcció i els beneficis d'estalvi de temps bàsicament amb la situació existent de mínims i demostra que les rondes són rendibles des del primer any de funcionament. Per primer cop també s'aplica la valoració contingent per saber què s'estaria disposat a pagar per un bé públic que no es valora al mercat. Concretament, s'han estudiat les obres complementàries de la ronda a Nou Barris, zona que va paralitzar el primer intent de construcció d'un cinturó. El resultat de l'enquesta a quatre-centes persones dona uns beneficis positius a les millores aconseguides de 674 milions de pessetes. Finalment, l'enquesta Delphi a vint-i-sis experts sobre com creuen que evolucionarà el preu del sòl a la Vila Olímpica mostra un benefici potencial del 24 %. Aquestes tècniques són molt útils per valorar els projectes d'obres públiques, i el seu ús habitual evita errors i conflictes i permet quantificar econòmicament tant el cost com el benefici d'una actuació pública.

Jurat

Joaquim Muns Albuixech

Josep Jané Solà

Antoni Serra Ramoneda

Josep Manuel Basáñez

Josep C. Vergés

Acte de lliurament

18 de novembre de 1993, a la Casa Llotja de Mar de Barcelona.



Acte de lliurament del III Premi Catalunya d'Economia a la Casa Llotja de Mar de Barcelona, el 18 de novembre de 1993.

IV Premi Catalunya d'Economia - 1994

Obres premiades

Estimació de la renda familiar disponible per capita de Barcelona, els seus districtes i els 27 municipis de la CMB i El PIB de la ciutat de Barcelona 1993 i previsions per a 1994

Autor

JOSEP OLIVER, Universitat Autònoma de Barcelona.

Els estudis guardonats són quatre volums, tots editats per l'Ajuntament de Barcelona. Han col·laborat amb Josep Oliver en aquests treballs Isabel Busom, Joan Trullén i Anna Matas. En les obres premiades s'estudia l'evolució de la renda de Barcelona, als seus districtes i als vint-i-set municipis de l'àrea de Barcelona durant els anys vuitanta i noranta, un període en què la ciutat viu èpoques de crisi i d'expansió i importants transformacions econòmiques. S'hi analitzen la redistribució que s'hi esdevé, l'especialització territorial i l'evolució de l'estalvi. S'hi destaquen la continuïtat del procés expansiu i la reducció de les diferències amb Europa. Aquestes obres premiades són aportacions estadístiques molt importants que demostren la utilitat i la importància de la desagregació de xifres macroeconòmiques per a àrees més reduïdes. Els estudis es van actualitzant i els resultats es comproven periòdicament. Josep Oliver ha engegat, amb el suport del Gabinet Tècnic de l'Ajuntament de Barcelona i la col·laboració del seu equip, una línia d'investigació que ha tingut continuïtat i pot produir interessants aplicacions pràctiques.

Jurat

Joaquim Muns Albuixech

Josep Jané Solà

Antoni Serra Ramoneda

Josep Manuel Basáñez

Josep C. Vergés

Acte de lliurament

14 de desembre de 1994, a la Sala d'Actes del Col·legi d'Economistes de Catalunya.



Josep Oliver rep el IV Premi Catalunya d'Economia en presència de Josep Jané Solà, president de la Societat Catalana d'Economia, a la Sala d'Actes del Col·legi d'Economistes de Catalunya, el 14 de desembre de 1994.

V Premi Catalunya d'Economia - 1995

Obra premiada

Transformacions agrícoles i canvi social a la Catalunya rural: el cas de la comarca d'Osona

Autor

SANTI PONCE VIVET, Universitat de Barcelona.

L'obra és un estudi basat en la investigació directa de les fonts que presenta la transformació agrícola i demogràfica en una comarca interior poc coneguda comparada amb la industrialització. Ponce Vivet hi destaca que el procés a Osona és gradual i que l'economia agrícola és, ja inicialment, de mercat. L'autor vol aportar un coneixement vertebrador d'una comarca interior: constants vitals, renda agrícola, formació de capitals, interconnexions entre agricultura i indústria, sistema financer, grups socials i conflictes, política i cultura locals. L'autor es decanta per l'estudi d'una comarca perquè la comarca és una realitat administrativa i cultural de Catalunya. Com el mateix autor hi destaca, és una història local sense caure en la simple descripció dels fets, buscant la interpretació i la contextualització. L'estudi es centra en els anys 1850-1930 perquè en aquest període el règim liberal s'assenta i l'estructura econòmica de la societat contemporània es consolida. L'estudi comprova com l'economia d'Osona es transforma i s'adapta als reptes de la nova societat industrial. Les tensions entre propietaris i arrendataris i assalariats agrícoles es moderen amb l'Església, la classe mitjana i el catalanisme.

Jurat

Josep Jané Solà

Pere Puig Bastard

Antoni Serra Ramoneda

Josep Manuel Basáñez

Josep C. Vergés.

Acte de lliurament

23 de novembre de 1995, a la Sala de la Columna de l'Ajuntament de Vic.



Santi Ponce rep el V Premi Catalunya d'Economia de mans d'Antoni Serra Ramoneda, president de Caixa Catalunya, patrocinador del premi, a la Sala de la Columna de l'Ajuntament de Vic, el 23 de novembre de 1995.

Obra premiada

Crecimiento y convergencia regional en España y Europa

Autors

JOAN M. ESTEBAN i XAVIER VIVES, Universitat Autònoma de Barcelona.

L'obra premiada descriu cinc regions a Europa: la central o *hot banana*, la Mediterrània dinàmica, la Mediterrània pobra, el nord ric i l'Atlàntic estancat. Catalunya estaria integrada dins l'anomenada Mediterrània dinàmica, juntament amb València, el sud de França i Itàlia. Segons l'estudi, mentre que els darrers anys s'ha acomplert una convergència entre països pobres i rics, a escala regional el fenomen ha estat el contrari. Les dades analitzades demostren com, mentre que les regions riques dels països pobres tendeixen a convergir cap a la mitjana europea, les més pobres queden cada vegada més despenjades. A Espanya aquest fenomen és precisament visible observant l'evolució de Catalunya i Andalusia. En aquest punt, els autors de l'estudi destaquen com la inversió pública que s'ha fet a les zones més desfavorides ha estat contradictòria i no ha aconseguit l'objectiu desitjat de crear riquesa. Segons Esteban i Vives, la inversió pública no s'ha guiat ni per criteris de rendibilitat ni de redistribució. Aquesta situació descrita a l'estudi ha provocat la implantació d'un model econòmic de dues velocitats, en què les regions més desenvolupades continuen amb el seu creixement econòmic, mentre que les regions més pobres viuen dels subsidis i estan cada dia més apartades del centre tant geogràficament com econòmicament. En aquest punt, els autors de l'estudi afirmen que la solidaritat no fomenta el creixement econòmic de les zones més deprimides i que l'única cosa que aconsegueix és presentar un nivell de renda maquillat pels subsidis i pels fons europeus de cooperació. D'altra banda, la inversió estrangera i la tecnologia tampoc no contribueixen a

superar els desequilibris regionals. La primera perquè, segons l'estudi, no s'ha demostrat una relació directa entre inversió estrangera i desenvolupament econòmic, i la segona perquè la tecnologia només té un impacte gran en zones on es donen les condicions adequades: mà d'obra preparada, presència d'unes altres empreses tecnològicament avançades, etc. La conclusió de l'estudi de Joan M. Esteban i Xavier Vives és, doncs, que, tot i el progrés relatiu que han experimentat els darrers anys les regions més deprimides d'Europa, no s'han pogut evitar una pèrdua de posicions i un augment considerable dels desequilibris regionals.

Jurat

Josep Jané Solà

Josep Manuel Basáñez

Andreu Mas-Colell

Joaquim Muns Albuixech

Pere Puig Bastard

Antoni Serra Ramoneda

Josep C. Vergés

Acte de lliurament

28 de novembre de 1996, al Saló Víctor Siurana de l'edifici del Rectorat de la Universitat de Lleida.

Obra premiada

Capitalització i creixement de l'economia catalana 1955-1995

Autor

ERNEST REIG, Universitat de València.

Aquest estudi aporta una extensa informació i una nova perspectiva sobre la importància de la inversió privada a Catalunya i el seu dinamisme. És sobretot interessant comparar l'evolució de l'economia catalana en els diferents períodes històrics, especialment en la dictadura i la democràcia. Una de les conclusions més destacables és que Catalunya creix econòmicament gràcies a la iniciativa privada. Com a exemple, Ernest Reig destaca que el 90 % del creixement té el seu origen en inversions privades mentre que la meitat de la inversió pública a Catalunya va destinada a carreteres. L'estudi fa un seguiment de l'evolució de l'arribada de fons públics a Catalunya i destaca com el seu volum va anar incrementant-se durant la dictadura fins a arribar el 1975 a nivells similars als de la població, per tornar a disminuir fins a arribar el 1993 al 12 % del total espanyol, quatre punts per sota del pes de la població catalana. Una altra dada interessant que destaca l'estudi guardonat és que, mentre que Catalunya rep fons europeus per valor del 0,07 % del seu PIB, la mitjana espanyola és deu vegades superior i se situa en el 0,8 % del PIB. L'estudi dirigit per Ernest Reig fa algunes altres comparacions entre la realitat econòmica catalana i l'europea. Catalunya rep el 25 % de la inversió estrangera, s'hi crea més ocupació, la productivitat hi és el 10 % més alta que l'europea i el creixement econòmic hi és el doble que a la resta d'Espanya. Aquest bon panorama de la situació econòmica catalana que dibuixa l'estudi d'Ernest Reig només presenta una excepció: la crisi del 1991-1993 va afectar Catalunya amb més força que la resta d'Espanya.

Jurat

Josep Jané Solà
Josep Manuel Basáñez
Andreu Mas-Colell
Joaquim Muns Albuixech
Pere Puig Bastard
Antoni Serra Ramoneda
Josep C. Vergés

Acte de lliurament

9 de desembre de 1997, a la Sala Torres Garcia del Palau de la Generalitat de Catalunya.

Obra premiada

Universal banking: International comparisons and theoretical perspectives

Autor

JORDI CANALS, Universitat de Barcelona.

L'obra guardonada és un estudi sobre els efectes de la desregulació i la globalització de l'economia i del sistema financer, ja que estudia els avantatges dels bancs universals enfront dels mercats de capital i dels bancs especialitzats. Jordi Canals ha estudiat amb atenció especial les crisis de Crédit Lyonnais i de Banesto. L'estudi, publicat per Oxford University Press, es destaca per la claredat de la seva exposició i per la rigorositat de les seves anàlisis. Canals hi planteja el problema de la regulació del sistema financer en un món cada dia més desregulat i considera que la globalització i la desregulació allunyen el risc d'un comportament monopolístic dels bancs universals. Aquestes institucions es van convertint en corporacions multiempresarials que tenen dificultats a separar costos i funcions. Assenyala la importància de separar clarament les activitats i que això reduiria el risc dels dipositaris. Segons Canals, la regulació es basa en la informació asimètrica i la contradicció entre expansió i solvència, i la troba contraproductent si limita la innovació tecnològica i la competència. Per Canals, la solució pot estar en una regulació ètica i institucional i no pas de controls. L'estudi guardonat té també un plantejament molt interessant sobre ètica bancària i risc moral, ja que argumenta que les garanties establertes fan que els bancs prenguin riscos innecessaris. Segons Canals, la crisi de Banesto s'ha degut, en part, a aquests riscos innecessaris i a la manca d'ètica dels seus directius. Canals considera que la manca d'ètica s'ha de perseguir i que el risc moral obliga a una certa regulació pública dels mercats. Canals també hi analitza la borsa i els mercats financers i afirma que, tot i que els mercats borsaris prenen més riscos, també afa-

voreixen més la innovació. Per l'autor, els inversors prefereixen un intermediari que delimiti el risc i afavoreixi la canalització de l'estalvi cap a la inversió.

Jurat

Josep Jané Solà
Josep Manuel Basáñez
Andreu Mas-Colell
Joaquim Muns Albuixech
Pere Puig Bastard
Antoni Serra Ramoneda
Josep C. Vergés

Acte de lliurament

3 de desembre de 1998, a la Sala d'Actes de la Borsa de Barcelona.

Obra premiada

Cap a un nou model d'elecció discreta en les bases del mètode del cost de viatge: Aplicació als espais naturals protegits de l'illa de Mallorca

Autor

ANTONI RIERA FONT, Universitat de les Illes Balears.

Aquest treball és una extensa anàlisi teòrica i pràctica de la demanda que exerceixen els turistes a les zones de més valor natural, paisatgístic i recreatiu. L'autor participa de la preocupació que el turisme de masses no acabi per edificar en tot l'espai natural, al mateix temps que hi destaca com la qualitat de l'entorn va adquirint una importància creixent entre els turistes que visiten Mallorca. La qualitat de l'entorn no només es converteix en un factor decisiu a l'hora de visitar els parcs naturals, sinó que també es té present a l'hora d'escollir la destinació turística. Aquestes consideracions mediambientals en alguns casos es posen per sobre del preu, un factor que tradicionalment ha estat considerat la motivació principal per viatjar. A través de detallades enquestes directes als turistes que tornen de vacances a l'aeroport de Palma, s'hi analitza el cost del viatge als parcs naturals de l'illa. Més de mil vuit-centes enquestes dels principals grups turístics de maig a setembre situen la despesa mitjana a l'illa en 5.344 pessetes per una estada de 9,3 dies. Aquests mateixos turistes s'havien gastat 3.192 pessetes als parcs naturals. Això dona un valor anual als parcs per turisme de 30.000 milions de pessetes. L'estudi destaca que els turistes encara visiten poc els parcs naturals de Mallorca i assenyala com, per fer-ho, cal llogar un vehicle.

Jurat

Josep Jané Solà
Josep Manuel Basáñez
Andreu Mas-Colell
Joaquim Muns Albuixech
Pere Puig Bastard
Antoni Serra Ramoneda
Josep C. Vergés

Acte de lliurament

29 de novembre de 1999, a l'Auditori de l'Escola d'Hoteleria de les Illes Balears.

Obra premiada

La balança fiscal de Catalunya amb el Govern central

Autors

GUILLEM LÓPEZ CASASNOVAS i ESTHER MARTÍNEZ GARCIA, Universitat Pompeu Fabra.

Estudi sistemàtic, actual i comparatiu sobre el dèficit fiscal que pateix Catalunya respecte de la resta d'Espanya. L'estudi analitza la balança fiscal de Catalunya respecte d'Espanya durant el període 1995-1998 comparant els diversos estudis que sobre aquest tema s'han fet des de 1987. Segons els autors, conèixer amb exactitud la balança fiscal és necessari per tenir una major transparència política i el coneixement dels seus saldos és un valor democràtic. Les comunitats riques tenen un saldo negatiu envers l'Estat, però el volum de la magnitud d'aquest dèficit és discutible, i el seu càlcul, força complex. Segons Guillem López i Esther Martínez, Catalunya té el 15 % de la població d'Espanya, genera el 19 % del PIB, paga el 20 % dels impostos i rep el 13 % de la despesa territorialitzada. Els autors puntualitzen, a més, que «cal tenir present que gran part de la despesa no territorialitzada està centralitzada a Madrid». Segons els càlculs de López i Martínez, el dèficit fiscal de Catalunya és del 9 % del PIB, l'equivalent a unes 216.587 pessetes per habitant i any. Així, per cada 100 pessetes pagades d'impostos, Catalunya només en rep 73, mentre que la resta d'Espanya en rep 101. El fet que Madrid és la principal seu bancària i de grans empreses amplia encara més el dèficit de 30.000 milions de pessetes cada any per impostos pagats a Madrid que són en realitat catalans. A aquesta xifra s'han de sumar 60.000 milions cada any per la diferència de frau fiscal, ja que a Catalunya es declara el 7 % més que a la resta de l'Estat i també hi tenim un índex de preus superior en el 5 %. Això fa uns 87.000 milions de pessetes que no s'haurien d'imputar a Cata-

lunya en termes reals. Amb aquestes xifres, doncs, el dèficit fiscal de Catalunya respecte a la resta d'Espanya augmenta fins a 1,3 o 1,5 bilions el 1998, o, cosa que és el mateix, 252.000 pessetes per habitant i any. Les dades destaquen com el dèficit entre 1987 i 1998 es va mantenir estable al voltant del bilió de pessetes, el 9 % del PIB. Els autors adverteixen que la inversió pública no corregeix aquesta desviació perquè la manca de consum públic és el que més perjudica Catalunya, i afirmen que els traspessos tampoc no ajuden a reduir el dèficit perquè s'hi utilitza el cost efectiu i perquè la LOFCA provoca discriminacions: «Resulta molt difícil exigir responsabilitats quan persisteix un desbalanç de les competències no transferides.» Segons Guillem López i Esther Martínez, cal una reformulació de les regles del joc entre Catalunya i Espanya.

Jurat

Josep Jané Solà
Antoni Serra Ramoneda
Joaquim Muns Albuixech
Andreu Mas-Colell
Josep Manuel Basáñez
Pere Puig Bastard
Josep C. Vergés

Acte de lliurament

27 de novembre de 2000, a la Facultat de Ciències Econòmiques i Empresariales de la Universitat de Girona.

Obra premiada

El paper de les exportacions vitícoles en la configuració de les relacions exteriors de l'economia catalana, 1672-1869

Autor

FRANCESC VALLS-JUNYENT, Universitat de Barcelona

L'estudi permet donar una explicació econòmica de la Guerra de Successió i demostrar com va ser possible la industrialització catalana malgrat la liquidació de les institucions i enfront d'un estat hostil. L'estudi guardonat segueix els passos de Pierre Vilar i l'acord unànime dels orígens vitícoles de la industrialització catalana, que dona origen a la indústria tèxtil.

La tesi sosté que l'especialització agrària afavoreix la industrialització en contrast amb el que passa al Llenguadoc i a Portugal. L'aïllament de Lluís XIV marca la conquesta d'una posició catalana en el mercat internacional. La demanda d'aiguarent s'origina en els mariners holandesos que prenen *aquavit*, 'l'aigua de la vida', en lloc d'aigua dolça contaminada. Catalunya està aïllada dels corrents comercials i la costa atlàntica francesa domina, però la guerra d'Holanda amb França i uns preus més baixos hi fan venir els comerciants estrangers. Aquest nou comerç català, que utilitza vaixells estrangers, passa desapercebut als historiadors espanyols. L'aiguarent té molt menys volum i més valor que el vi, i per això els catalans busquen productes complementaris de retorn. La contrapartida que troben és el peix salat i els tèxtils.

L'edat d'or de l'aiguarent acaba amb l'ocupació napoleònica. França es queixa de la competència catalana afavorida pel Pacte de Família, que triplica les exportacions. Els catalans troben el mercat andalús d'esperit de vi o aiguarent d'alta graduació. El vi que va a Amèrica té un preu més baix i més volum i, de re-

torn, la complementarietat és, doncs, el cotó en floca. La carrera d'Amèrica va ser molt rendible. El Masnou, Vilassar i Lloret tenien sis-cents vaixells i de 1835 a 1874 s'hi guanyaren 60 milions de duros, quan la inversió de la indústria cotonera pujava a 27 milions de duros i tota la indústria catalana a 41. La viticultura va garantir el subministrament de cotó i de capital per a la industrialització catalana.

Jurat

Josep Jané Solà
Antoni Serra Ramoneda
Joaquim Muns Albuixech
Andreu Mas-Colell
Josep Manuel Basáñez
Pere Puig Bastard
Josep C. Vergés

Acte de lliurament

7 de novembre de 2001, a les Caves Freixenet de Sant Sadurní d'Anoia

Obra premiada

Métodos de preferencias declaradas en la valoración de atributos ambientales: Una aplicación del experimento de elección y del método de ordenación contingente a los bosques de Catalunya

Autor

JOAN MOGAS AMORÓS, Universitat Rovira i Virgili.

Aquest treball és una aportació innovadora a la valoració dels espais naturals i de la protecció del medi ambient perquè demostra amb els seus resultats que els mètodes emprats en aquest camp són inexactes. Partint de la premissa que els espais naturals i la protecció del medi ambient no tenen preu, el treball de Joan Mogas intenta descobrir quina valoració fan els catalans dels boscos de Catalunya. Arriba a la conclusió, a través de dues mil entrevistes fetes l'any 1999, que els catalans estarien disposats a pagar 4,36 euros per passar una estona en l'entorn natural, 5,77 euros per collir bolets i 4,18 euros per la tasca que fan els boscos en la reducció del CO₂. Els enquestats volen que la massa forestal de Catalunya, que actualment ocupa el 40 % del territori català, arribi fins al 50 % assumint els costos que això comportés. Mogas evidencia que les dones i les persones amb una educació o una renda més grans valoren més la protecció del medi ambient. En la segona part del treball, Mogas verifica els seus propis resultats i demostra que els mètodes emprats fins ara per quantificar la valoració dels aspectes mediambientals eren inexactes. Segons el jurat del premi, el seu experiment és més fiable perquè té en compte les característiques sociodemogràfiques.

Jurat

Pere Puig Bastard
Antoni Serra Ramoneda
Joaquim Muns Albuixech
Josep Jané Solà
Artur Saurí del Río
Josep Manuel Basáñez
Josep C. Vergés

Acte de lliurament

13 de novembre de 2002, a la Sala de Graus de la Facultat de Ciències Econòmiques i Empresarials de la Universitat Rovira i Virgili.

Obra premiada

Història del creixement econòmic a Mallorca (1700-2000)

Autor

CARLES MANERA ERBINA, Universitat de Barcelona.

L'economia de Mallorca ha estat sempre oberta a l'exterior i integrada en el comerç mundial. Carles Manera sosté que, mentre el vaixell va ser el principal mitjà de transport, Mallorca no va patir costos afegits per la seva insularitat i gaudí dels beneficis de la seva bona localització. L'illa era l'eix de comunicació entre el Magrib i els ports de Marsella, Narbona, Nàpols, Gènova i Sicília, amb una xarxa comercial autònoma de Barcelona fins al 1338. Les relacions amb Anglaterra eren tan intenses que Eduard II volia establir una aliança amb l'illa. En el segle XVIII el port de Palma era el sisè port espanyol, comparable amb el de València, dedicat principalment al comerç amb Amèrica després de la caiguda del monopoli de Cadis. L'illa sabé adaptar-se als canvis del comerç mundial, però l'absolutisme castellà li va crear molts problemes. L'intervencionisme distorsiona el mercat i l'illa resisteix amb el contraban, el frau fiscal i l'ocultació de la producció rural. Aquest fet ha dificultat enormement als estudiosos el coneixement real de la producció i la renda de l'època. L'estudi analitza la pèrdua de poder dels nobles i la importància creixent dels comerciants, que aixequen una extensa xarxa internacional tan eficaç que provoca la queixa dels francesos. L'agricultura de l'illa hi permet el treball industrial i l'estudi rebut la tesi que l'economia de Mallorca era precapitalista abans de l'arribada del turisme de masses. L'illa té ja a mitjan segle XX una economia orgànica amb una força productiva aportada tant per la mà de l'home com pels animals, l'aigua i el vent. Manera Erbina estudia amb atenció els sectors tèxtil, del calçat, de les conserves, del sabó i del metall i

conclou que l'economia de l'illa ha estat oberta i dinàmica al llarg de la seva història.

Jurat

Pere Puig Bastard
Antoni Serra Ramoneda
Joaquim Muns Albuixech
Josep Jané Solà
Artur Saurí del Ríó
Josep Manuel Basáñez
Josep C. Vergés

Acte de lliurament

12 de novembre de 2003, a la Sala de Graus de la Facultat de Ciències Econòmiques i Empresarials de la Universitat de Barcelona

Obra premiada

El sistema elèctric espanyol des de la perspectiva industrial

Autors

IGNASI NIETO, Escola Tècnica Superior d'Enginyers Industrials de Barcelona (UPC), i JOAQUIM SOLÀ, Universitat de Barcelona.

Aquest treball és un estudi del Centre d'Economia Industrial de la Universitat Autònoma de Barcelona publicat el 2003. Ignasi Nieto i Joaquim Solà hi donen moltes claus sobre un sector que, per la seva envergadura i la seva complexitat, resulta poc transparent i hi fan un repàs minuciós de la liberalització, comparada amb unes altres experiències i mirant-ne sempre la viabilitat. Amb un seguit de propostes sistemàtiques, els autors duen a terme un treball excel·lent. El sector elèctric representa l'1 % de l'economia espanyola i fins al 3 % de la formació de capital. Tot i que encara sigui massa aviat per saber com s'ha desenvolupat, aquest llibre es converteix en eina bàsica per comprendre el procés liberalitzador que va donar llibertat de preus als grans consumidors i lliure accés de tercers a la xarxa elèctrica. Els autors hi diferencien les activitats regulades, com la gestió econòmica, la tècnica i el transport, de les lliures, com la generació i la comercialització, i hi remarquen que hauria estat millor fer una separació entre les activitats competitives i les que no ho són. Hi afirmen que és bàsica la separació jurídica entre gestors i operadors per al funcionament independent del mercat i amb l'objectiu d'una millor transparència que eviti subsidis encreuats i autoconcentració. En l'estudi es critiquen els càlculs que es van fer el 1999 dels costos de transició a la competència de 2 bilions de pessetes previstos en la llei fins al 2010 perquè es basaven en una sola empresa, Hidrocantàbrico, que és la més petita i la menys representativa i que té uns costos fixos superiors a la resta a causa de la minsa densitat del seu mercat. Catalu-

nya, on FECSA-ENDESA ha perdut 8 punts, en va ser l'única perjudicada mentre que totes les altres empreses hi surten guanyant. També s'hi destaca la reducció de preus de l'electricitat duta a terme pel Govern i per controlar la inflació o el risc que això provoqui problemes afegits al cost creixent de l'energia i a l'accés dels consumidors al mercat lliure més barat. Hi expliquen i hi descriuen el procés tècnic de generació, en què les energies renovables ocupen el 15 % del total, la xarxa de distribució i el repartiment de la generació per empreses, en què queda palès que existeix un alt índex de concentració. En l'àmbit dels consumidors, el sector que subvenciona l'electricitat no és el domèstic, sinó la petita indústria i la mitjana, que paguen un preu molt superior al cost real i subvencionen, així, els grans consumidors.

Jurat

Pere Puig Bastard
Antoni Serra Ramoneda
Joaquim Muns Albuixech
Josep Jané Solà
Artur Saurí del Río
Josep Manuel Basáñez
Andreu Mas-Colell
Josep C. Vergés

Acte de lliurament

21 de novembre de 2004, a la Casa Llotja de Mar de Barcelona.

Obra premiada

Estratègies de les àrees metropolitanes europees davant de l'ampliació de la Unió Europea

Autors

XAVIER VIVES i LLUÍS TORRENS, Universitat Autònoma de Barcelona.

Aquest estudi aborda les estratègies d'especialització funcionals de les àrees metropolitanes. El treball caracteritza i classifica les principals regions metropolitanes de la UE segons les seves estratègies i els comportaments observats utilitzant una àmplia bateria de dades quantitatives. Les conclusions de l'anàlisi dels indicadors seleccionats constaten que París i Londres encapçalen tots els rànquings de resultats. Als resultats de ciutat esbarjo pesen les capitals d'Estat, encara que ciutats perifèriques com Edimburg o Barcelona també s'hi destaquen. Els resultats de ciutat seu mostren la preponderància de les regions centrals d'Europa amb Estocolm i Madrid com a ciutats perifèriques destacades. Els resultats d'innovació mostren també una preponderància de les regions centrals amb una derivació nòrdica. Pel que fa a l'empresa i també globalment, són les ciutats centrals, més Estocolm, Copenhaguen, Madrid i Roma com a capitals, les que puntuen més alt. Barcelona puntua a la part central de ciutat esbarjo (lleugerament per sobre de la mitjana), però puntua a la part inferior tant en qualitat de ciutat seu com de ciutat innovació. El treball posa de manifest la necessitat que Barcelona eviti quedar-se en una evolució inercial, barreja de ciutat esbarjo, però que no excel·leix en qualitat, i d'indústries tradicionals que gradualment aniran perdent pes a favor de les regions perifèriques emergents.

Jurat

Pere Puig Bastard
Artur Saurí del Río
Josep Manuel Basáñez
Joaquim Muns Albuixech
Josep Jané Solà
Andreu Mas-Colell
Narcís Serra Serra
Joan Elias Boada

Acte de lliurament

3 de novembre de 2005, a la Sala Turró de la Reial Acadèmia de Medicina de Catalunya.



Components del jurat del X Premi Catalunya d'Economia, acompanyats pel maitre (dret) del Restaurant Pitarra. D'esquerra a dreta: Artur Saurí, Narcís Serra, Joaquim Muns, Pere Puig, Joan Elias, Josep Jané i Josep Manuel Basáñez.

Obra premiada

Economía y política de la privatización local

Autor

GERMÀ BEL QUERALT, Universitat de Barcelona.

Aquest és un llibre d'edició recent, fruit d'una investigació de l'autor que ha comptat amb l'ajuda de la Fundació Rafael del Pino i amb l'estímul i el suport d'Amadeu Petitbò, el seu director.

Què és la privatització local? Quina extensió ha assolit? Per què s'ha privatitzat? Quins han estat els seus efectes econòmics? Germà Bel respon a aquestes qüestions analitzant el concepte i el significat de la privatització local, els seus fonaments teòrics, el seu desenvolupament històric i la seva extensió actual; identifica els motius de la privatització i en descobreix els efectes econòmics. A més, s'aplica a l'estudi de la situació actual a Espanya a través de l'anàlisi d'una àmplia enquesta realitzada als municipis espanyols. Es tracta d'un llibre innovador i interessant, d'utilitat tant per als analistes acadèmics com per als polítics i els gestors responsables dels serveis públics.

Cal privatitzar els serveis municipals? Bel demostra que no existeix una evidència clara sobre això. La privatització ha pogut reportar beneficis inicials després de la seva aplicació, però aquests han pogut diluir-se en el temps a causa de la consolidació de monopolis locals privats que, una vegada instal·lats, han aconseguit evitar la competència futura en els contractes. La privatització ha induït a la reforma del servei en molts dels municipis que han conservat la producció pública, afirma l'autor. Evitar la privatització és un bon estímul per a la millora organitzativa al sector públic, al qual no sobra precisament aquest tipus d'incentius. En suma, l'existència d'un cert balanç entre producció pública i producció privada

pot ser desitjable pensant en el benefici del ciutadà.

Jurat

Pere Puig Bastard
Artur Saurí del Ríu
Josep Manuel Basáñez
Joaquim Muns Albuixech
Josep Jané Solà
Andreu Mas-Colell
Narcís Serra Serra
Joan Elias Boada

Acte de lliurament

28 de novembre de 2006, a la Sala Nicolau d'Olwer de l'Institut de Estudis Catalans.

Obra premiada

La situació de la innovació a Catalunya

Autors

ISABEL BUSOM (directora), Universitat Autònoma de Barcelona; LIONEL ARTIGE, Universitat de Lieja; WALTER GARCÍA FONTES, Universitat Pompeu Fabra; INÉS MACHO STADLER, Universitat Autònoma de Barcelona; XAVIER MARTÍNEZ-GIRALT, Universitat Autònoma de Barcelona, i ROSELLA NICOLINI, Institut d'Anàlisi Econòmica.

Els darrers anys, el creixement global de la productivitat ha estat molt moderat a Catalunya. Diversos factors ho expliquen, com l'evolució de la capacitat d'innovació en el conjunt del sistema econòmic. L'evolució constant de l'entorn econòmic internacional i dels avenços científics i tecnològics accentuen la necessitat de desenvolupar de manera sostinguda la capacitat d'innovar a tots els països i sectors. Cal conèixer quina és la situació i l'evolució recent de la capacitat innovadora a Catalunya, i quins són els reptes i les reformes que cal afrontar. L'objectiu d'aquest estudi ha estat aportar, d'una banda, un recull ampli d'indicadors que permeten avaluar la situació de Catalunya en el context europeu i, de l'altra, identificar els possibles obstacles o colls d'ampolla que frenen el desenvolupament d'aquesta capacitat. L'estudi ofereix una visió global sobre la capacitat actual d'innovació a Catalunya, sobre l'estat d'alguns factors que hi incideixen i sobre el paper que tenen tant les polítiques de recerca i d'innovació com algunes polítiques complementàries. Les conclusions del treball remarquen que la millora de l'estat de la recerca a Catalunya al llarg del temps no ha estat prou intensa ni sostinguda i que encara hi ha una distància notable amb algunes altres regions europees que tenen, a grans trets, una estructura productiva similar. El nombre d'investigadors per ocupat a les empreses i el nombre de patents internacionals per ocupat són baixos. La qualitat de l'educació i la formació en tots els nivells és

un primer pilar de la capacitat d'innovació, tant en el sector públic com en l'empresarial. Els indicadors d'educació i de participació de la població activa en activitats de formació continuada mostren que la distància amb països capdavanters com els escandinaus és considerable. Els recursos i els resultats assolits en la innovació depenen dels incentius que s'estableixen. En el cas del sector privat, la internacionalització, la competència en els mercats de productes i serveis i un bon funcionament del sistema financer i del marc laboral proporcionen estímuls per innovar. En el sector públic, ho fa l'establiment de mecanismes per promoure l'excel·lència a escala internacional d'universitats i centres públics de recerca. El disseny d'una política de recerca i d'innovació és necessari tant per a la recerca bàsica com per a la innovació empresarial. Alguns bons projectes poden no trobar finançament privat a causa del seu risc, pels elevats costos fixos o per problemes d'informació. La cooperació entre empreses i centres públics de recerca pateix dificultats específiques que es poden reduir mitjançant mesures adients, com la creació d'infraestructures d'interrelació. La capacitat de la intervenció pública d'influir sobre la innovació depassa el seu àmbit estricte i inclou també la política educativa, d'infraestructures, de regulacions i competència i financera. Finalment, seria una bona innovació realitzar una avaluació empírica *ex-post* de les polítiques per tal de millorar-les.

Jurat

Pere Puig Bastard
Artur Saurí del Río
Joan M. Esteban Marquillas
Guillem López Casanovas
Joaquim Muns Albuixech
Andreu Mas-Colell
Narcís Serra Serra
Joan Elias Boada

Acte de lliurament

28 de novembre de 2007, a la Sala Mediterrània de Caixa Catalunya.



ISBN: 978-84-92583-42-3



9 788492 583423