

Bibliografia comentada

VICENT ANTÓN

JOAN MIQUEL HERNÁNDEZ

SANTI ANDORRÀ

ADRIANA DELGADO

DANIEL JORDÀ

MODEST GUINJOAN

Hem demanat a sis experts en economia i empresa que comentin algunes de les novetats editorials sobre economia. El llibre de Josep Oliver tracta dels factors de creixement de l'economia catalana. Marta Marsé, Núria Juan i Tomàs Megía han analitzat les repercussions de la crisi en la indústria auxiliar de l'habitatge, mentre que Pankaj Ghemawat i Xavier Vives presenten un estudi sobre la competitivitat a Catalunya. *Competir en tiempos de cambios. Nuevas reglas y el papel de la innovación* és l'onzè volum sobre economia publicat per Fundación de la Innovación Bankinter, i Francesc Cabana, a *La cultura de la cobdícia*, cerca les causes de la crisi a Catalunya. Tanca aquest bloc la presentació de la revista *Futuribles*, publicada pel centre d'estudi i de reflexió prospectiva sobre el món contemporani, amb seu a París, que duu el mateix nom.



JOSEP OLIVER I ALONSO. *Els factors de creixement de la indústria catalana 1995-2005: canvi tècnic i productivitat del capital i del treball.*

Col·l. «Papers d'Economia Industrial», 27. Barcelona: Observatori de Prospectiva Industrial, 2009.

<http://www.gencat.cat/diue/serveis/publicacions/empresa/papers/index.html>

Recensió a càrrec de VICENT ANTÓN

Aquest número de l'Observatori de Prospectiva Industrial del Departament d'Innovació, Universitats i Empresa de la Generalitat de Catalunya ens parla de la productivitat de la indústria catalana, del disseny de polítiques adequades per a fomentar-la i de la importància de mesurar adequadament el creixement de la productivitat dels diferents sectors industrials a Catalunya. Les tecnologies de la informació i la comunicació (TIC) reben una especial atenció en aquest estudi, en la mesura en què la inversió en TIC incideix en el creixement de la productivitat mitjana del treball. També dedica una atenció especial a fenòmens com ara la pèrdua progressiva de pes del sector industrial, l'augment de la competència internacional (particularment en el mercat de béns), la importància creixent dels processos de deslocalització, la modificació en la intensitat i la destinació de la **Inversió Estrangera Directa (IED)**, sobretot la destinada al sector manufacturer, o l'impacte sobre l'estructura productiva dels mateixos processos de deslocalització.

La primera part de l'estudi mostra els resultats de la desagregació del creixement del **valor afegit brut (VAB)** industrial i energètic a Catalunya en els seus diferents components. El primer capítol presenta l'ampli conjunt de funcions i les fonts estadístiques utilitzades que han permès l'anàlisi de les fonts del creixement del VAB industrial total, dels diferents subsectors i de la productivitat mitjana del treball.

El segon revisa les principals causes del ressorgiment del creixement de la productivitat als EUA a partir del 1995 i, en especial, el rol que alguns autors assignen a les noves tecnologies. També parla dels principals resultats de la descomposició

del creixement del VAB agregat de la indústria manufacturera i l'energia, el paper dels diferents *inputs* ('entrades') de la producció i, en especial, el dels canvis en les seves quantitats i qualitats. També fa referència a la productivitat total dels factors.

El tercer capítol, «El creixement de la productivitat en els sectors industrials catalans 1995-2005», mostra els resultats corresponents als diferents subsectors en què s'ha pogut dividir el total del sector industrial i energètic. Aquesta divisió ha estat efectuada agrupant els sectors de la **Comptabilitat Regional d'Espanya (CRE)**, segons intensitat del capital en TIC i segons qualitat del treball.

En el quart capítol, «El creixement de la productivitat per hora i les seves raons», es mostra el resultat d'extreure l'augment de les hores treballades del creixement del VAB. D'aquesta manera es desagreguen les variacions del VAB derivades de l'augment d'hores treballades i de l'increment de la productivitat/hora i s'analitza la descomposició de les variacions en la productivitat del treball. Referint-nos a les hores treballades i a la productivitat per hora en el creixement del VAB, en el conjunt del període 1995-2005, l'augment en la quantitat de treball (les hores, sense ponderar-ne la qualitat) va generar dues tercers parts del total del creixement del VAB industrial i energètic, és a dir, 1,49 punts percentuals. Mentre que el creixement de la productivitat/hora va generar 0,89 punts percentuals del total, el terç restant del creixement.

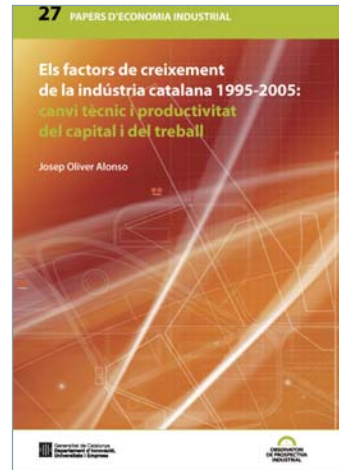
A la segona part de l'estudi, els capítols cinquè i sisè fan referència a les sèries de capital productiu, a partir de les quals es generen els serveis de capital: construccions i instal·lacions tècniques, equips informàtics, elements de transport... Aquests serveis acaben formant part del procés productiu i expliquen el creixement del VAB del sector.

El capítol cinquè tracta de la inversió industrial, el capital brut i el capital productiu a Catalunya durant el període 1984-2005. També s'hi analitzen els canvis temporals i la composició per productes i sectors de la inversió industrial catalana. En la primera part d'aquest capítol s'analitza la dinàmica i les transformacions en la composició per productes i sectors de la inversió industrial catalana

durant el període 1984-2005. També es comenten breument els principals trets agregats de la dinàmica de la indústria catalana. S'analitzen les modificacions en l'estructura interna de la inversió, especialment rellevants per a entendre les fonts del creixement de la indústria catalana, ja que, juntament amb l'increment del capital, hi ha les modificacions en la seva qualitat. La diferent dinàmica inversora dels principals sectors ens informa de quins són els que s'han capitalitzat de manera més accentuada en els darrers anys i, per tant, de quins caldria esperar un creixement més intens de la productivitat. La segona part d'aquest capítol presenta els resultats obtinguts en l'estimació del capital productiu dels diferents actius amb els seus corresponents agregats. També es presenten les sèries de creixement en volum dels serveis de capital.

El capítol sisè tracta del creixent nivell de qualificació formal de la mà d'obra, la incorporació progressiva de la dona al teixit industrial i els canvis en la qualificació dels llocs de treball; tots aquests aspectes condicionen el volum dels serveis de *input* treball. Altres aspectes tenen també una gran influència en el desenvolupament d'aquests serveis: l'experiència (en el lloc de treball o en el mercat laboral), la tipologia del contracte (temporal o indefinit) i la posició en l'ocupació determinen la capacitat de generar renda del factor treball.

La lectura que suggereix el procés de canvi de la indústria catalana dels darrers quinze o vint anys i, en particular, des del canvi de segle, és força optimista a mitjà i llarg termini. Tot i que les conclusions



que se'n poden deduir són molt cauteloses, el cert és que la informació que apareix apunta cap a una millora continuada que va en la línia desitjada. La indústria catalana ha accentuat els canvis estructurals en la dotació i en la qualitat dels factors, canvis que ja eren evidents a la segona part dels anys noranta, i per això ara mateix està sensiblement més ben preparada que en cap altre moment del passat recent per a fer front a la creixent competència internacional.

La història de la indústria catalana dels darrers deu anys és el reflex d'un procés de recomposició dels sectors, de la força de treball i dels serveis de capital. Ho confirmen tres fets: el pes creixent de la qualitat dels serveis de treball tant en l'augment del VAB com en el de la productivitat del treball; la importància dels serveis de capital tant en l'aportació al VAB com en el creixement de la productivitat; i l'augment de la intensitat del capital en relació amb l'hora treballada esdevinguda els últims anys.

VICENT ANTÓN

Llicenciat en Ciències Econòmiques per la UB.

Ajudant de redacció de *Paradigmes*.



MARTA MARSÉ, NÚRIA JUAN I TOMÀS MEGÍA. *Repercussions de la crisi de la construcció en la indústria auxiliar de l'habitatge.*

Les diagnòstics de l'Observatori de Prospectiva Industrial, 2. Barcelona: Departament d'Innovació, Universitats i Empresa de la Generalitat de Catalunya, 2009. http://www.gencat.cat/diue/doc/doc_72096702_1.pdf

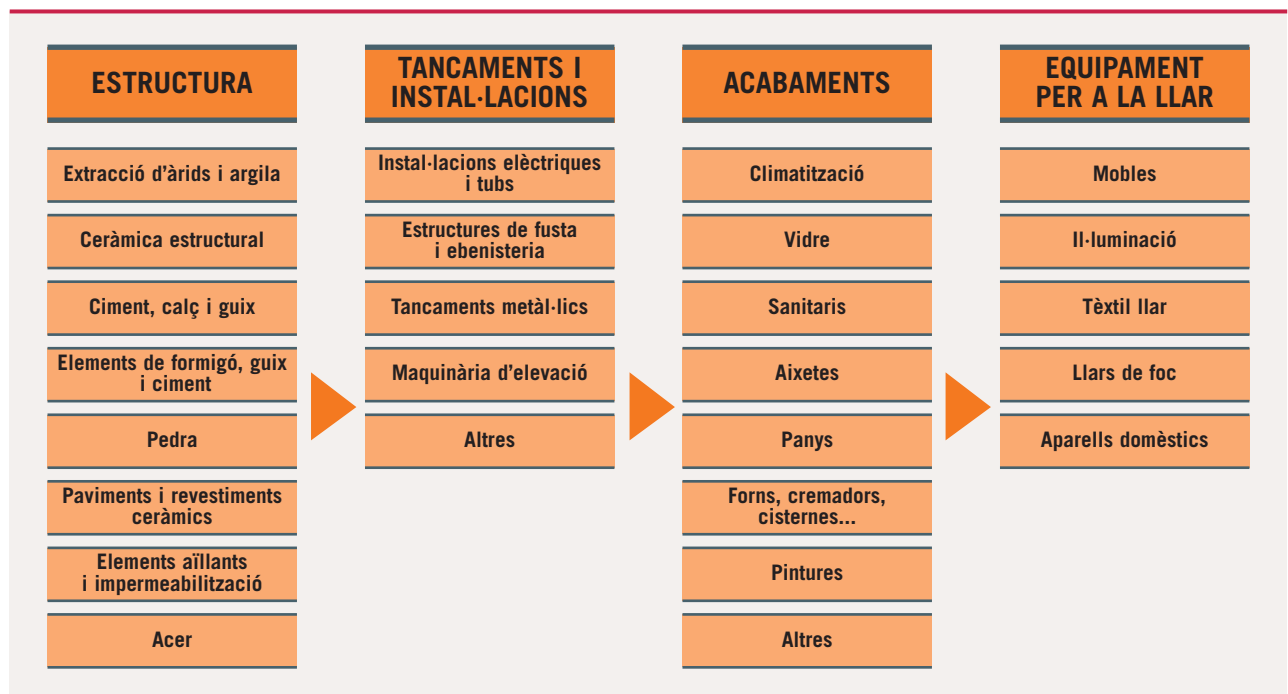
Recensió a càrrec de JOAN MIQUEL HERNÁNDEZ

És evident que el sector de la construcció està patint una crisi molt intensa. Del que no tothom és conscient és de l'impacte que aquesta situació ha tingut, i té encara, en el sector industrial, particularment en les empreses dedicades a la fabricació de materials de construcció i d'equipaments per a l'habitatge. Aquest impacte és el que ha avaluat el treball de l'Observatori de Prospectiva Industrial que aquí es comenta, signat per Marta Marsé, Núria Juan i Tomàs Megía, que realitza una aproximació molt innovadora perquè estudia les repercussions de la crisi immobiliària sobre empreses de sectors molt diversos que formen

part d'un mateix segment de mercat, però que normalment no són considerades de manera conjunta.

El cicle caracteritzat per l'esclat de la construcció ha tocat sostre a Catalunya i a Espanya, i el mercat immobiliari s'ha desplomat, com mostren tots els indicadors disponibles, que en els darrers mesos experimenten taxes negatives de dos dígits (habitatges iniciats, compravenda d'habitatges, consum de ciment, hipoteques sobre béns immobles...). En aquest context, totes les variables d'anàlisi prospectiva apunten a una reducció del 60-70% en l'activitat de la construcció residencial, en línia amb les necessitats reals d'habitatge de la societat. L'informe d'Euroconstruct 2009-2011 estima que el 2009 a Espanya s'iniciaran només el 27% dels habitatges que es van iniciar el 2006. Segons el treball de Marsé, Juan i Megía, l'activitat industrial vinculada a l'habitatge i a l'edificació no residencial engloba un conjunt força ampli d'activitats que, alhora, participen en el cicle constructiu en moments temporals diferents, tal com mostra la taula 1.

Taula 1. Segmentació de la indústria auxiliar de l'habitatge



Font: Elaboració pròpia.

Aquests quatre segments representen un total de 7.000 empreses que, abans de la crisi, donaven ocupació a 89.000 treballadors i generaven una facturació de més de 18.300 milions d'euros, una xifra molt significativa si es considera que el sector de l'automoció (fabricants i components) factura a Catalunya 14.700 milions d'euros. Les empreses dedicades a l'estructura (primera fase del procés constructiu) concentren el 43 % de la facturació del sector, les que fan tancaments i instal·lacions (segona fase) el 30 %, les que fan acabaments (tercera fase), el 15 %, i, finalment, les que es dediquen a l'equipament per a la llar (quarta fase) representen el 12 % de la facturació.

Després d'un exhaustiu treball de camp durant el qual es van entrevistar amb nombroses empreses, organitzacions representatives i experts sectorials, els autors de l'informe arriben a la conclusió que totes aquestes activitats industrials veuran ajustada la seva activitat en una forquilla d'entre el 30 i el 70 % en funció, bàsicament, del seu grau de dependència de la construcció d'habitatges, de la fase d'execució de l'obra i de la seva vinculació



amb el mercat local, la qual cosa es traduirà per al conjunt del sector en una pèrdua d'ocupació d'entre 37.000 i 42.000 treballadors i en una reducció de la facturació d'entre 8.000 i 9.500 milions d'euros, tal com es pot observar en la taula 2.

Desgraciadament, aquests números són molt importants i les conclusions molt contundents,

Taula 2. Impacte qualitatiu de la indústria de la construcció sobre el seu sector auxiliar

	Estructura bàsica	Tancaments i instal·lacions	Acabaments estructurals	Equipament per a la llar
Any fort d'ajustament	2008-2009	2009	2009	2009
% retallada*	50 %-70 %	40 %	40 %	30 %
Inici de la reactivació (hipòtesi)	2010-2011	2011-2012	2011-2012	2011
Treballadors «exposats»	14.187-19.861	11.925	5.986	4.654
Volum de negoci «exposat» (milions d'euros)	3.972-5.560	2.198	1.121	620
Potencial diversificació cap a rehabilitació	▲	▲▲	▲▲▲	▲▲▲
Potencial diversificació cap a enginyeria civil	▲▲▲	▲	▲	—
Potencial diversificació cap a no residencial	▲▲▲	▲▲▲	▲▲▲	▲▲
Potencial d'exportació	▲	▲	▲▲	▲▲▲

* Dades estimades segons informació d'entrevistes i testimonis del sector respecte al punt àlgid dels negocis.

però els autors del llibre expliciten que el potencial dels diferents àmbits de diversificació modula també la intensitat de l'impacte.

En referència a les activitats de l'estructura bàsica, l'oportunitat és la diversificació cap al segment no residencial i l'enginyeria civil, ja que l'exportació té limitacions per la tipologia dels productes i els costos de transport. Els segments d'instal·lacions, acabats i equipament per a la llar poden diversificar-se cap a la rehabilitació amb més facilitat que els estructurals. L'equipament per a la llar o alguns acabats, com ara les aixetes, tenen un potencial exportador molt superior al d'algunes activitats d'estructura bàsica, en les quals la proximitat és un element clau de competitivitat. En canvi, no tenen recorregut en l'enginyeria civil, encara que sí que en tenen en la construcció no residencial.

També cal tenir en compte, segons els autors de la recerca, que una de les grans assignatures pendents del sector de la construcció és la innovació i que cal aprofitar la conjuntura actual per a seguir en aquest camí, ja que l'esclat viscut al llarg d'aquests anys no ha fet més que arraconar les iniciatives innovadores en profit del benefici ràpid.

En clau d'innovació hi ha moltíssim a fer en àmbits que van des de treballar per construir habitatges autosuficients, ecològics i sostenibles (optimització energètica), augmentar la personalització (cal pensar a satisfer les necessitats de l'usuari final de l'obra), utilitzar materials de fàcil instal·lació, augmentar l'ús dels prefabricats i dels subsistemes, o industrialitzar encara més el procés de construcció, entre altres exemples que es descriuen amb més profunditat en el llibre que recull les conclusions del treball.

Aquesta ha estat una recerca oportuna, perquè fins ara mai no s'havia avaluat l'impacte que la crisi de la construcció havia tingut sobre la indústria que en depèn, i la decisió de publicarla ha estat valenta, perquè presentar públicament unes conclusions tan contundents com les que es deriven del treball no és fàcil. Però els responsables de la Secretaria d'Indústria i Empresa van voler fer-ho perquè entenen que no té sentit ocultar la realitat i, també, perquè volen posar a disposició de la societat la informació de la qual disposen no tan sols per manifestar la seva preocupació per la situació sinó també per començar a treballar en la solució d'aquests problemes. Hem d'agrair-ho.

JOAN MIQUEL HERNÁNDEZ

Economista per la UB.

Director de l'Observatori de Prospectiva Industrial de la Generalitat de Catalunya.

Ha publicat nombrosos articles sobre anàlisi de conjuntura, economia industrial i política de clústers en revistes especialitzades. És autor o coautor, entre d'altres, dels llibres *Estructura industrial de Catalunya*, *Canvi estratègic i clústers*, *Les multinacionals industrials catalanes*, *Les empreses gasela a Catalunya*, *Mapa dels sistemes productius locals a Catalunya*, *Directius catalans al món*.



PANKAJ GHEMAWAT i XAVIER VIVES. *Competitivitat a Catalunya*.

Barcelona: IESE i Foment del Treball, 2009.

<http://www.foment.com/docs/CompetitivitatCatalunyaCAT.pdf>

Recensió a càrrec de SANTI ANDORRÀ

L'escola de negocis **IESE** ha elaborat, en col·laboració amb la patronal **Foment del Treball**, aquest informe que adverteix de la progressiva pèrdua de productivitat de l'economia catalana en l'última dècada, tot i el creixement del producte interior brut (PIB) en aquest període. També analitza l'impacte de la globalització i de la crisi actual sobre el teixit empresarial català.

Durant els darrers anys, el **Banc Central Europeu** (BCE) ha seguit una política de tipus d'interès baixos que a Catalunya ha coincidit amb una inflació superior a la mitjana europea i ha impulsat una bombolla immobiliària. Aquest fet va anar acompanyat d'un important flux d'immigració que va copar bona part dels llocs de treball creats fins a l'any 2007.

A Catalunya el sector públic té un pes molt inferior al de la mitjana espanyola, i pateix un dèficit en inversió pública crònic, tant en termes pressupostaris com d'execució.

Malgrat aquesta situació, Catalunya va registrar unes taxes de creixement mitjà del 3 % durant el període (2000-2007), gràcies a la creació d'ocupació i al consum, però en cap cas per un augment de la productivitat, que va créixer a un ritme notablement lent, si el comparem amb altres països de la Unió Europea. Una de les raons que apunta l'estudi és la baixa despesa en innovació.

Al teixit empresarial català, hi predominen les petites i mitjanes empreses (PIME), i destaca per la seva poca capacitat innovadora i per un baix nivell de patents registrades. La major part de les innovacions que realitzen les PIMES es fan en l'àmbit de processos, i només les grans empreses poden assumir polítiques d'innovació.



L'estudi constata que moltes de les grans empreses receptores de subvencions invertirien igualment en R+D encara que no en rebessin cap. Per contra, una part significativa de les empreses no aplica les deduccions fiscals en la seva activitat innovadora per desconeixement o per l'excés de burocràcia que implica.

No obstant això, l'anàlisi d'algun sector poc intensiu en tecnologia deixa al descobert altres mecanismes que milloren la productivitat al marge de la innovació. Aquestes millores de la productivitat es poden agrupar sota el concepte de la renovació.

Entre els mecanismes inclosos dins de la renovació, els autors recullen i identifiquen, entre d'altres, l'assoliment d'una escala eficient, la resolució de deficiències internes i la rèplica d'innovacions desenvolupades per altres.

Així doncs, cal considerar que per a la gran majoria del teixit empresarial català és més possible assumir amb garanties d'èxit i amb més rapidesa mesures de renovació que no pas d'innovació.

Sigui com sigui, el paisatge industrial de Catalunya després de la crisi serà diferent del que coneixem avui dia i, en aquest mateix sentit, la gestió de les empreses haurà de canviar per tenir com a

objectiu prioritari la millora i l'augment de la productivitat.

La competitivitat de les empreses està condicionada per la competitivitat del territori en què es troben ubicades. Catalunya té fortaleeses, però també debilitats, que es poden superar si es prenen les decisions adequades per a realitzar canvis estructurals (justícia, mercat de lloguer d'habitatges, mercat laboral, sistema de pensions, competència en els serveis...). El Govern espanyol és qui té les competències per a implementar aquests canvis i cal que aprofiti l'actual context de crisi per a fer-ho.

Catalunya ha d'aprofitar la seva tradició industrial com a motor de la productivitat, s'ha de dotar de les infraestructures necessàries, ha de

fomentar la formació, incentivar la internacionalització i la competència, i ha de fer que la intervenció del Govern sigui simple i receptiva a incentius.

Els autors realitzen un seguit de recomanacions, algunes de genèriques i altres de més concretes, dirigides al Govern de la Generalitat de Catalunya i d'acord amb les seves competències.

Finalment, l'estudi conclou que el creixement de la productivitat no tan sols ha de venir de l'enfocament de la innovació científica. D'una banda, l'empresa ha de tenir en compte el procés, el servei i les innovacions estratègiques i, de l'altra, cal assumir que la innovació no és l'únic mecanisme de millora de la productivitat, sobretot per a les PIMES, que poden millorar-la mitjançant la renovació.

SANTI ANDORRÀ

Diplomat en Ciències Empresarials per la Fundació Univrstitària del Bages i postgraduat en Direcció d'empreses per la UPC.

Assessor del Departament i d'Innovació, Universitats i Empresa i col·laborador en la direcció estratègica de diverses empreses.

Ha codirigit l'àrea financera i comptable de l'Editorial Emán (Mèxic).



Competir en tiempos de cambios. Nuevas reglas y el papel de la innovación. Madrid: Fundación de la Innovación Bankinter, 11, 2009.

<http://www.fundacionbankinter.org/es/publications/competing-in-challenging-times>

Recensió a càrrec d'ADRIANA DELGADO

Competir en tiempos de cambios. Nuevas reglas y el papel de la innovación és una publicació de la Fundación de la Innovación Bankinter, en col·laboració amb Accenture, fruit de l'anàlisi dels experts internacionals del programa **Future Trends Forum (FTF)**.

La publicació analitza l'impacte de la crisi en l'evolució del capitalisme, com s'estableix un nou ordre mundial multipolar, caracteritzat per un major pes de les economies emergents, i les noves regles del joc que dirigiran la dinàmica dels mercats. De la mateixa manera, tracta els nous valors de la societat, que demanen una col·laboració internacional més gran en l'ordre nacional i global i una nova manera de fer tant a nivell personal com professional.

El volum 11 aborda aquesta nova multipolaritat des de cinc fronts: el comerç globalitzat, els moviments internacionals de capital, el capital humà, la sostenibilitat i la innovació.

La primera part se centra en el punt de vista macroeconòmic i després incideix en les regles que permetran a les empreses afrontar amb èxit la situació global, bo i fent una diferenciació entre les empreses dels països desenvolupats i les dels emergents. La tercera part explica la situació de l'Estat espanyol en cada una de les cinc àrees esmentades anteriorment i es concreten les regles que les empreses espanyoles haurien de seguir. *Competir en tiempos de cambios* proporciona explicacions entenedores per al gran públic i utilitza nombrosos exemples reals que acosten les conclusions de l'anàlisi al lector.

La crisi i altres característiques de l'actualitat posen sobre la taula reptes que cal superar, com ara l'escassetat de recursos i l'envelliment de la



població. L'estudi debat la intervenció de l'Estat i la necessitat de regular els mercats financers. Davant la crisi, es parla de la refundació del capitalisme com a pal·liatiu, però no es pot fer de la mateixa manera als països emergents que als desenvolupats.

Aquesta diferència és vital per a les empreses, que hauran d'adaptar els models de negoci per a la satisfacció dels diferents tipus de consumidors si volen triomfar en ambdós mercats. Pel que fa a les estructures de poder en el nou marc multipolar, l'estudi considera que no cal crear noves institucions de caràcter global, sinó revisar el funcionament i la composició de les que ja existeixen.

El centre de gravetat del sistema capitalista està canviant des d'Europa i l'Àfrica del Nord cap a Àsia. Els fluxos de riquesa canvien en dos sentits: d'oest a est i de mans privades cap al poder estatal de les economies asiàtiques. Els països emergents han de posar sobre la taula reformes per a millorar la regulació financera i evitar els errors dels països desenvolupats per a escalar en el nou escenari multipolar.

Pel que fa a Espanya, la baixa productivitat estructural d'una economia excessivament centrada en sectors tradicionals i d'intensitat tecnològica mitjana-baixa, el creixement basat en

la demanda interna, el dèficit exterior i l'alt grau d'endeutament, han agreujat la crisi. Davant la multipolaritat, l'Estat i les empreses han d'aconseguir una presència més gran a nivell internacional i basar el seu creixement en la innovació.

Els cinc fronts del nou ordre multipolar

El consum mundial s'ha de reactivar a través dels països emergents, que ofereixen noves oportunitats de negoci. Les seves economies creixen a bon ritme i han afegit al mercat milions de nous consumidors que adoptaran hàbits occidentals (sempre que no estableixin mesures proteccionistes). Segons els experts de l'FTF, la recerca de nous mercats i consumidors serà el principal factor que impulsarà la internacionalització de les empreses dels països emergents. La recepta per a Espanya exigeix invertir més recursos en la internacionalització, sobretot a la regió asiàtica, tenint en compte que els sectors d'activitat més afectats per la competència són el turisme, l'alimentació i begudes, la moda i els accessoris.

La publicació també reflexiona sobre el moviment de capital, en què la repercussió de les conseqüències de la multipolaritat s'ha deixat sentir especialment per la interconnexió que hi ha entre els mercats financers a nivell mundial.

Les inversions, que fins fa poc venien dels països desenvolupats, han anat acceleradament en alça en els països emergents; l'estudi parla, sobretot, de fons sobirans i considera que la innovació es presenta com una bona alternativa enfront del proteccionisme per a millorar la balança comercial.

En un futur proper, els països desenvolupats hauran de preparar-se per a atreure i competir per les inversions d'aquests fons sobirans per tal de sortir de la crisi de liquiditat. Les dificultats creditícies i la desacceleració econòmica afecten l'Estat espanyol a curt termini pel que fa a les dades de la inversió directa. Tradicionalment, les inversions espanyoles han anat, sobretot, cap a

la zona euro i a l'Amèrica Llatina, però ara s'hauria de tenir en compte l'Àsia si es volen aprofitar les oportunitats del nou ordre multipolar i augmentar, alhora, el pes en les exportacions totals.

El capital humà és el gran protagonista en el nou mapa de poder, assegura la publicació; i així ho entenen la Xina i l'Índia. La clau la tenen les universitats, la investigació, les ofertes professionals i la col·laboració entre administració, empresa i educació. El talent és un element clau per a sortir de la crisi i també per a afrontar els nous reptes de futur.

La competitivitat i el desenvolupament econòmic futur de les nacions necessàriament hauran d'ocupar un lloc destacat en el mapa del talent. Així, doncs, la lluita pel talent serà dura i global per l'escassetat que ocasiona l'envelliment i la distribució desigual de la població.

Mentre que en les economies emergents hi ha un excés de talent jove –hauran de lluitar contra la fuga de cervells– i s'haurà de dissenyar una educació que respongui a les necessitats de la societat, els països desenvolupats hauran de basar les seves estratègies de recerca del talent en el fet de millorar les habilitats de les plantilles actuals, alhora que hauran d'atreure tant el talent jove com el de les persones amb més experiència i oferir condicions de feina més flexibles i atractives, entre altres mesures que caldrà prendre.

En el mapa espanyol, cal combinar una estratègia de desenvolupament i retenció del talent intern amb una de captació de talent internacional, fent canvis importants en el model educatiu, potenciant la investigació i millorant la relació empresa-universitat.

Pel que fa a la sostenibilitat, la crisi ha fet evident el pes creixent de les energies renovables i l'aposta per l'eficiència energètica i també la necessitat de canviar el model productiu per a augmentar la productivitat i la competitivitat per a garantir la sostenibilitat econòmica en el nou món multipolar. Som a l'era de la responsa-

bilitat social corporativa, un manament que han de seguir tant les empreses dels països desenvolupats com les dels emergents si volen rebre el premi dels consumidors i els accionistes. A Espanya, on cal diversificar les fonts d'energia, les bones pràctiques afecten la reputació de les empreses i la responsabilitat social corporativa és un poderós imant per al talent.

El darrer punt és la innovació. *Competir en tiempos de crisis* estudia els avantatges que tindran els països i les empreses que, a causa de la crisi, hagin innovat. Per exemple, assegura que els països desenvolupats adoptaran les innovacions dels països emergents, mentre que a Espanya és imprescindible millorar la col·laboració de la triple hèlix per a crear una estratègia de recerca, desenvolupament i innovació (R+D+I) més eficaç:

augmentar les innovacions tecnològiques i millorar el capital humà.

Segons els experts de l'FTF, la tendència en el futur serà l'augment de la col·laboració entre els països emergents i els desenvolupats, però canviarà el sentit que se seguia habitualment: dels desenvolupats cap als emergents. La innovació a l'Estat espanyol ha d'ajudar a millorar la productivitat de l'economia.

En conclusió, s'ha constituït un nou marc multipolar en què les relacions entre països desenvolupats i emergents prenen nous camins. Els estats i les seves empreses han de marcar-se unes estratègies determinades per a superar la crisi i sortir-ne reforçats per a triomfar en aquesta renovada globalització.

ADRIANA DELGADO

Llicenciada en Periodisme per la UAB.

Assessora en matèria de comunicació del conseller d'Innovació, Universitats i Empresa.

Ha treballat al diari *Región7* i de corresponal de Com Ràdio, l'*Avui* i *La Vanguardia*.



FRANCESC CABANA. *La cultura de la cobdícia. Les claus de la crisi econòmica a Catalunya.*

Col·l. «Visions», 32. Barcelona: Pòrtic, 2009.

http://www.grup62.cat/ca/lilibre/la-cultura-de-la-cobdicia_11227.html

Recensió a càrrec de DANIEL JORDÀ

L'economia està revoltada. Els indicadors econòmics evolucionen a la baixa, augmenta l'atur, el desànim s'ha instal·lat en l'esma dels diferents agents econòmics i de la ciutadania en general... i els aparadors de les llibreries s'omplen de multitud de novetats que conviden a penetrar, algunes amb més fortuna que d'altres, en les tripes de la crisi econòmica.

Han aparegut llibres de caràcter acadèmic, centrats en la teoria econòmica i carregats d'instrumental formal amb explicacions de llarg abast; llibres de caràcter més descriptiu i detallista, però plens de l'argot especialitzat del món de les finances; i llibres amb vocació, senzillament, divulgadora. Cadascun d'aquests tipus de llibres va adreçat a lectors disperss, amb motivacions diverses i amb diferents nivells de necessitat de saber què és el que està passant.

En aquest context, *La cultura de la cobdícia* és, d'entrada, un llibre de divulgació adreçat al gran públic, majoritàriament no expert i, fins i tot, aliè a gran part dels fenòmens econòmics que s'hi descriuen, però àvid de tenir una certa comprensió del moment que estem vivint. En Francesc Cabana tradueix aquests fenòmens a un llenguatge proper i quotidià, i no per això menys rigorós.

La dificultat del gran públic per a entendre els fenòmens econòmics no és causada, moltes vegades, per una complexitat intrínseca a aquests fenòmens. En alguns casos, el problema ve del paral·lenguatge amb què l'argot dels economistes emmascara aquests temes.

En altres casos, la dificultat radica en la pròpia sofisticació i falta de transparència de les operacions efectuades, sobretot en el món financer:



operacions financeres entortolligades a altres operacions, fins a l'infinit, en una xarxa laberíntica per tal d'optimitzar-les fiscalment, per diluir-ne el risc –ni que sigui només de manera perceptiva– i/o per fer-les comercialment molt més atractives.

A més, la informació que arriba als ciutadans acaba essent confusa per manca d'un referent territorial o temporal. No hi ha una crisi, sinó múltiples crisis que afecten cada economia de diferent manera: no s'ha de confondre la crisi de les *subprimes* ('hipoteques d'alt risc') i la bombolla immobiliària nord-americana amb la crisi espanyola, ni la incidència que els diferents problemes puguin ocasionar als sistemes productius o el grau de solidesa de les diferents economies.

Sigui com sigui, Francesc Cabana, a *La cultura de la cobdícia*, endreça els diferents conceptes i aporta una visió propera de com les diferents crisis (immobiliària, financer, productiva, etc.) han acabat afectant l'economia catalana. El llibre s'estructura en cinc parts: la primera està dedicada als cicles econòmics en general, i es repassen diferents situacions de la història recent que tenen un paral·lelisme amb el moment actual.

En la segona part, l'autor desgrana la bombolla immobiliària, des dels anys 1980, sota la creença irracional que acostuma a acompanyar qualsevol tipus de bombolla: el valor de l'actiu sempre puja. En aquest capítol es mostra el paper que hi han representat diferents empreses, algunes de més cobdicioses que d'altres. Un capítol en el qual, ni que sigui a nivell d'exemple, Cabana no estalvia noms.

La tercera part està dedicada a la crisi financera, en part l'altra cara de la moneda de la bombolla immobiliària per diferents motius. El més evident és que la disponibilitat de finançament barat ha facilitat l'intercanvi immobiliari. La liquiditat alimenta la bombolla. Però, a més, la titulització dels actius immobiliaris i la sofisticació artificiosa de moltes operacions financeres han afegit opacitat als mercats financers. Això, juntament amb els comportaments poc ètics, ha provocat la desconfiança de les entitats i dels inversors.

Precisament, la quarta part de *La cultura de la cobdícia* tracta de la crisi de confiança i els seus efectes sobre l'economia productiva. Cal tenir en compte, a més, que els efectes es deixen notar amb més virulència en aquelles economies que han crescut sobre la base d'un ús intensiu del treball en comptes de reforçar els elements de productivitat. Aquest és el cas de les economies espanyola i catalana, tal com ho mostren les taxes d'atur.

Per últim, Cabana exposa les diferents receptes que s'han anat aplicant des del 2008 per tal d'evitar el

col·lapse econòmic, des de les intervencions dels bancs centrals sobre la banca privada fins a les –futures?– reformes del sistema financer, passant pels postulats del G-20. En aquest sentit, com afirma l'autor, «no hi ha fórmules miraculoses per acabar amb la crisi. És una qüestió de lideratge polític i de mesures econòmiques adequades». Òbviament, resta obert al futur comprovar si en el nostre cas les mesures i el lideratge són els adequats.

A més, tal com indica l'autor, en una crisi en què la cobdícia ha contaminat el sistema financer mundial, és condició necessària per a recuperar el pols econòmic foragitar la «cultura de la cobdícia». I potser caldria afegir-hi, també, la cultura de la incompetència, de la mediocritat, de la ignorància... fins a la propera bombolla.

En definitiva, *La cultura de la cobdícia* és un text molt recomanable per als lectors que desitgin fer una amena passejada pel panorama econòmic actual amb una perspectiva àmplia i a nivell de divulgació.

DANIEL JORDÀ

Cap del Gabinet Tècnic del Departament d'Innovació, Universitats i Empresa de la Generalitat. Va treballar a l'Idescat en l'àmbit de les macromagnituds econòmiques, les estadístiques d'R+D+I i d'analista econòmic. Des del 1999 fins al 2006 va ser professor associat de la llicenciatura d'Estadística de la UPC. També és consultor de la UOC, autor de diversos articles sobre economia i estadística i ha assessorat diversos estudis d'empreses de prospectiva.



Revista *Futuribles*

Recensió a càrrec de MODEST GUINJOAN

El grup francès **Futuribles**, amb seu a París, és un centre independent d'estudi i de reflexió prospectiva sobre el món contemporani. A través de la recollida d'informació, l'elaboració d'estudis, publicacions, formació i altres activitats, el grup suma més de quaranta anys treballant amb l'objectiu de contribuir a una millor comprensió del món actual a través d'una aproximació interdisciplinària i amb una finalitat molt clara: la voluntat de preveure i fer hipòtesis de futur.

Partint de l'estudi i la comprensió del present, dos elements cabdals en el marc conceptual i analític de *Futuribles*, el grup es planteja, com indica el seu propi nom, l'anàlisi dels «futurs possibles» i les polítiques o estratègies que cal desenvolupar per a aconseguir-los, tenint sempre presents els elements estructurants i els marges de maniobra del món actual.

L'equip estable del grup el formen un total de deu persones, liderades per l'ànima del projecte, **Hugues de Jouvenel**, que desenvolupa una intensa tasca interna, alhora que recull la col·laboració d'experts internacionals en les diverses matèries que tracten.

La reflexió prospectiva consisteix en l'estudi del present per tal de preveure el futur: l'anticipació al servei de l'acció, tal com ho defineix *Futuribles*. És, doncs, un mètode d'estudi basat en el fet que el futur no està predeterminat, sinó que està obert a molts esdevenirs possibles i requereix una anàlisi detallada del present i dels processos i tendències a llarg termini que han de permetre plantejar hipòtesis de futur.

Ara bé, el caràcter prospectiu de *Futuribles* no s'ha d'interpretar com una eina per a respondre els dubtes sobre el futur, sinó com un recurs per a oferir els mitjans necessaris perquè les decisions referents al futur es puguin prendre amb criteri i amb sentit, enfocades cap a una direcció



determinada, cap a un dels múltiples futurs possibles.

Al cap i a la fi, l'anàlisi prospectiva és una acció d'anticipació al que vindrà; una garantia de llibertat per als que han de decidir cap a on cal encaminar la societat des d'una posició de total coneixement del marc actual i dels processos dinàmics que marcaran el futur.

«Villes européennes, villes d'avenir?»

Futuribles, 354, juliol-agost del 2009

<http://www.futuribles-revue.com/index.php?option=toc&url=/articles/futur/abs/2009/07/contents/contents.html>

Futuribles publica mensualment la revista homònima en la qual s'acostumen a tractar temes monogràfics, amb les aportacions d'experts internacionals. En el número corresponent als mesos de juliol i agost del 2009 es tracta sobre les gran ciutats.

Tenint present el creixent índex d'urbanització que pateix Europa i el món en general, a ningú no se li escapa que les ciutats han de tenir un paper clau en el desenvolupament del nostre futur. Cada dia que passa creix més el percentatge de població urbana respecte a la població rural i, en conseqüència, també creix la dependència del món rural, i del territori en general, de les decisions que es prenen a les grans ciutats.

Com apunta el consultor de prospectiva i màrqueting **Émile Hooge**, el món dels negocis ha conduït, des del seu inici segles enrere, a crear competència entre les entitats urbanes. L'actual crisi econòmica pot endurir aquesta competència entre ciutats. A Europa, per exemple, els rànquings elaborats per tal de facilitar comparacions entre ciutats i perquè aquestes puguin adaptar les seves estratègies a les seves fortaleses i debilitats cada vegada estan més sol·licitats.

Alguns exemples d'aquests rànquings, estudiats a fons per Hooge, fan referència a índexs comparatius referits a la competitivitat, a les ciutats del futur, a la qualitat de vida o a les marques de ciutat. Per mitjà d'aquests rànquings es posen de manifest els avantatges i les limitacions de les ciutats consolidades, alhora que noves àrees de competició reclamen protagonisme, tot combinant els tradicionals valors materials (potencial econòmic, infraestructures, qualitat de vida) i d'imatge (l'entorn, els seus habitants, les condicions de vida) amb nous valors de caràcter funcional (les relacions amb les institucions, les xarxes professionals o les associacions potencials) i d'identitat (creació d'emblemes distintius, grau de pertinença dels seus habitants, desenvolupament d'accions simbòliques, etc.).

Un exemple d'aquestes noves ciutats que emergeixen amb força dins el panorama econòmic europeu és Lió. L'alcalde de la ciutat és entrevistat en aquest número de *Futuribles* i se centra a posar èmfasi en un nou concepte: l'anomenada *co-opetition*, que és una combinació dels termes anglesos *cooperation* ('cooperació') i *competition* ('competició').

Amb aquest terme, l'alcalde Gérard Collomb vol expressar la importància de la cooperació entre metròpolis, acció en què veu un doble avantatge. D'una banda, la cooperació en sectors clau pot significar evitar de sotmetre's a la mundialització de l'economia; de l'altra, aquesta cooperació també ajuda a mantenir una sana competitivitat i encoratja el desenvolupament local.

Collomb també reclama que la Unió Europea (UE) actuï més a nivell urbà i no tant a nivell regional en qüestions com mobilitat i habitatge, aspectes en què les polítiques europees estan elaborades en termes regionals, motiu pel qual demana la creació d'una «política urbana comunitària» sota el model de la política regional.

Des d'un altre front, l'antic funcionari al Consell Europeu Jean-François Drevet també fa referència a una hipotètica política urbana de la Unió Europea. L'autor contextualitza que, en principi, les polítiques urbanes són competència de les administracions locals, però encara que no se n'hagi fet gaire ressò, des de fa vint anys ja existeixen programes de la Unió que han actuat sobre projectes com ara el revifament de les regions endarrerides (Europa meridional i central) i la reconversió de velles regions industrials (Europa nord-occidental).

De cara al futur, Jean-François Drevet espera que la política de cohesió actual sigui una realitat tant en els aspectes socials i econòmics com en els territorials, i que això resulti la clau de les qüestions urbanes en promoure el paper de les ciutats com a motor de desenvolupament regional. Queda palès, en tot cas, que les ciutats europees es troben en un període de reformulació pel que fa al seu paper envers la societat.

En aquest sentit, **Jean Viard**, director de recerca del Centre National de la Recherche Scientifique (CNRS), tracta per a *Futuribles* el desenvolupament social de les ciutats europees durant el segle XX, explicant les conseqüències dels canvis experimentats en les relacions espacials. Fent una anàlisi prospectiva, opina que l'estil urbà del segle XXI serà el de la *Cloud City* ('ciutat núvol'), model que expressa que la tradicional urbanització focalitzada en un espai concret ha donat pas a la urbanització multillocs.

Viard assegura que s'ha produït «una revolució del temps» que tindrà conseqüències en l'organització urbana, ja que encara que actualment està pensada primordialment en funció del treball (almenys a França), la demanda social cada

cop va més encaminada cap a espais de passeig, de lleure, etc. D'aquí que Jean Viard declari necessari que la societat s'adoni que el treball ja no és l'element central de les ciutats contemporànies, i que cal millorar en sostenibilitat per a fer les ciutats més atractives per a la gent. Amb tot, malgrat la necessitat de créixer i de canviar el caràcter de les ciutats actuals, l'autor avisa que el repte del futur serà fer front a la segregació espacial i generacional que es deriva del caràcter mòbil de la societat.

Insistent en la necessitat de canvi de model de la ciutat europea actual, **Jean Haëntjens**, urbanista i economista, remarca que amb la crisi econòmica actual fa falta un desenvolupament més «ecoresponsable», en què les ciutats han de tenir un paper cabdal, ja que a Europa, a diferència d'altres llocs, la distribució de les ciutats és bona i això s'ha d'aprofitar per a desenvolupar les ciutats sostenibles.

En aquest sentit, les primeres actuacions s'han realitzat en grans ciutats nòrdiques (especialment Copenhaguen, Estocolm, Malmö i Hèlsinki) i han donat bons resultats amb la creació d'«ecobarris» (renovació urbana, prioritat per al transport públic, governança col·lectiva, entre altres). Així mateix, Haëntjens també cita, entre d'altres, el cas de Barcelona, de la qual apunta que per mitjà de la prioritització de l'espai públic, la cultura, l'arquitectura i el turisme urbà ha pogut reafirmar la seva estratègia de desenvolupament «ecoresponsable», tot i que es fa evident que encara queda molta feina per fer.

Si una cosa té de particular l'anàlisi prospectiva és que es refereix al futur i, per tant, no se'n poden desprendre res més que previsions, que després es compliran, o no, depenent de molts factors, alguns dels quals són imprevisibles.

De tota manera, l'arquitecte **Bernard Reichen** s'atreveix a anunciar quines han de ser les estratègies que cal desenvolupar a curt termini per tal de «reinventar la ciutat» segons els paràmetres de sostenibilitat que es defensen des de *Futuribles*: cal enfortir la connectivitat de la ciutat, insistir en el reciclatge i promocionar una

«natura urbana» (concepte que indica la integració entre les construccions urbanes i els espais naturals, basat en el model de *città continuata* de la Toscana al segle xv). Com altres fonts apuntaven, el moment de la reconversió de les ciutats europees ha de ser el present, ja que, segons Reichen, la crisi actual, no tan sols econòmica sinó també ecològica, representa una oportunitat per al canvi i, concretament, per a refer-nos del mal camí que en urbanisme es va començar a dibuixar arran de la Carta d'Atenes del 1942.

Aquest punt de vista va lligat amb l'opinió de l'arquitecte i urbanista **David Mangin**, que advoca per abandonar el model de ciutat dominada pels cotxes i per optimitzar els espais urbans, alhora que reclama més fluïdesa en les relacions entre els suburbis de les grans metròpolis. No obstant això, Mangin pensa tant en les grans metròpolis com en les anomenades *villes passantes* ('ciutats transeünt'), concepte que implica els fluxos entre les zones obertes i un predomini de la mobilitat a peu i en bicicleta. En ambdues escales, Mangin defensa la necessitat d'un procés postcrisi per a refer-se de la ciutat insostenible del segle xx.

A la vista del gran dinamisme de les ciutats europees en l'actualitat, no és estrany que puguem diferenciar entre les ciutats «que guanyen» i les «que perden», o almenys així ho estableix **Christian Vandermotten**, de la Universitat Lliure de Brussel·les. Vandermotten es pregunta quines són i on estan situades les ciutats més atractives d'Europa. A través de dos índexs, el de funcionalitat i el d'internacionalitat, que tenen en compte aspectes tan diversos com la connectivitat, el turisme, els negocis, la presència de seus empresarials o el patrimoni, Christian Vandermotten elabora una classificació de ciutats europees.

En aquest sentit, destaca la dinàmica positiva de Londres, París, Roma, Madrid, Amsterdam, Praga, Varsòvia, Brussel·les, Munic, Budapest, o la mateixa Barcelona, entre d'altres. Dit d'una altra manera, actualment, les ciutats «que guanyen» són la majoria dels grans districtes metropolitans,

juntament amb les capitals emergents de l'Europa de l'Est. D'altra banda, les ciutats «que perden» són algunes grans capitals que no es van beneficiar de l'obertura de l'Europa de l'Est, com Berlín o Viena, i les ciutats de les antigues grans zones industrials (Birmingham, Manchester, Liverpool o Lille, i les de la conca del Rin-Ruhr, la Lorena, l'Alta Silèsia, etc.). Ara bé, malgrat la prosperitat de moltes ciutats, encara falten per viure, segons el mateix Vandermotten, molts canvis socials en matèria d'immigració, mobilitat o governança, i això és un repte tant per a les ciutats guanyadores com per a les perdedores.

En definitiva, les idees que es difonen des de *Futuribles* pel que fa al futur urbà europeu giren al voltant d'un necessari procés de canvi que ha de conduir les ciutats a esdevenir espais d'integració entre els elements urbans i la natura, i que convidin la població a viure en espais planejats des d'una visió responsable tant en termes ecològics com en termes urbanístics, econòmics o socials. En aquest sentit, no ha d'haver-hi ciutats guanyadores ni perdedores: han de caminar totes en un mateix camí, guiades, si cal, per una política urbana europea i fer de la tolerància ambiental la seva bandera.

MODEST GUINJOAN

Doctor en Economia per la UAB.

Director de la consultoria Barcelona Economia, SL, i professor associat del Departament d'Economia i Empresa de la UPF.

Ha estat economista del Gabinet d'Estudis Econòmics del CEAM, cap del Gabinet Tècnic del Departament d'Indústria de la Generalitat de Catalunya, director del Centre d'Innovació i Desenvolupament Empresarial (CIDEM), director del projecte Barcelona Moda Centre i consultor d'empreses, ajuntaments i institucions.

Ha publicat diversos llibres sobre organització i gestió i sobre estructura econòmica, territori i estadístiques i és articulista d'opinió a les seccions d'economia dels diaris *Avui* i *La Vanguardia*

És membre del Consell Editorial de *Paradigmes*

