

Situació Catalunya

Desembre 2001

- Conjuntura internacional: desacceleració global.
- Catalunya: 1,6% de creixement pel 2002.
- Les infraestructures i el creixement econòmic: el cas de Catalunya.
- El Priorat: d'una crisi productiva a una expansió vitivinícola.

Sumari

Conjuntura	3
Conjuntura catalana	9
Les infraestructures i el creixement econòmic: el cas de Catalunya	17
El Priorat: d'una crisi productiva a una expansió vitivinícola	26

Equip de redacció

Director: Miguel Sebastián

Coordinadors: Artur Saurí del Ró
Pep Ruiz Aguirre

Data de tancament: 12 de desembre de 2001.

Conjuntura internacional

Desacceleració global

En els últims mesos, la creixent incertesa s'ha reflexat en l'empitjorament de les expectatives a nivell mundial. No és una situació nova de l'últim trimestre, però s'ha vist amplificada com a conseqüència dels atemptats terroristes de l'11 de setembre a EE.UU.. Així, és de preveure que, després d'un any 2000 excepcional, el creixement econòmic mundial es redueixi fins al 2,4% l'any 2001, xifra que, a part de representar la meitat que l'any anterior, constitueix el mínim de l'última dècada i que implica, per primera vegada en els últims vint anys, una desacceleració conjunta de les principals economies industrialitzades. Contràriament al que va succeir als anys setanta i vuitanta, amb un desencadenant comú com foren les crisis del petroli, ara ens trobem davant d'una combinació de factors, que en molts casos són d'origen domèstic.

En el cas dels Estats Units, la sobrevaloració dels beneficis de la "Nova Economia", l'esclat de la "bombolla" de la borsa i un fort grau de restricció monetària poden ser l'origen de l'ensorrament de la confiança tant dels empresaris com dels consumidors. A Europa, l'augment del preu del petroli i dels aliments ha deteriorat la renda disponible dels consumidors. A més a més, la poca evidència que recolzi un xoc tecnològic positiu com el dels EE.UU., la forta correcció de la borsa com a conseqüència de les subhastes de telefonia mòbil de tercera generació i el limitat avenç en les reformes estructurals, s'han combinat amb el deteriorament de la confiança, lleuge-

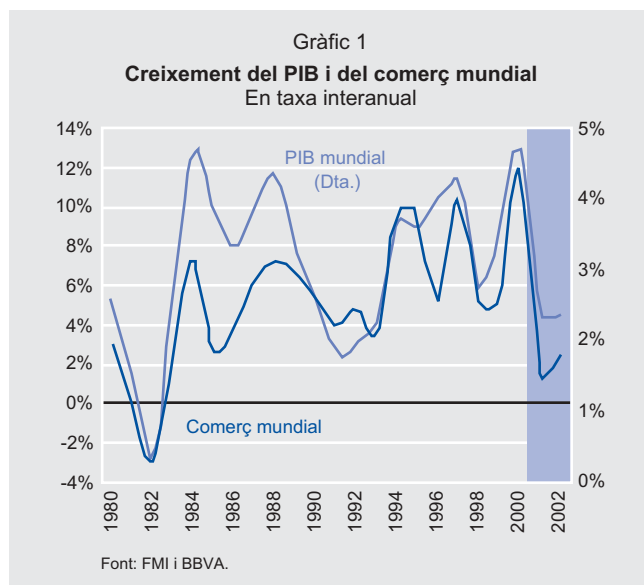
Quadre 1				
Creixement econòmic mundial				
	1999	2000	2001	2002
OCDE	3,3	3,8	1,0	0,9
EEUU	4,1	4,1	1,1	0,8
UEM	2,6	3,4	1,5	1,3
RU	2,3	2,9	2,2	2,0
Japó	0,8	1,5	-0,7	-0,8
Països en vies de desenvolupament	3,6	5,5	4,1	4,4
Amèrica Llatina	0,0	4,3	0,8	1,4
Països en transició	2,6	5,8	3,8	4,2
MÓN	3,5	4,7	2,4	2,4

Font: FMI i BBVA.

rament endarrerida respecte a l'evolució als EE.UU. Així, els països més afectats són aquells que tenen una major especialització tecnològica i un flux més gran d'exportacions cap als EE.UU.: Alemanya, Irlanda i Holanda. En el cas de Japó, la situació crítica del sistema bancari, on el volum de préstecs amb problemes es podria trobar prop del 50% del PIB, complica les perspectives de sortida de la tercera recessió des de 1991.

Pel que fa a la resta del món, els problemes domèstics de les economies emergents es veuen agreujats per l'augment de l'aversion al risc dels inversors internacionals. Per a països que necessiten finançament exterior, la disminució del volum de fluxos disponibles i la desacceleració del comerç mundial, que com a molt creixerà un 2% l'any 2001 (el més baix des de 1982) després d'haver-ho fet a un ritme del 12% l'any 2000, no és una bona notícia. L'alentiment, sobretot en béns de tecnologia i comunicació, afecta especialment les economies del sud-est asiàtic, i només la Xina, Rússia o els països de l'est d'Europa mostren xifres de creixement superiors a la mitjana mundial.

L'alentiment de la demanda mundial està reduint el preu de les primeres matèries, contribuint a reduir la inflació mundial fins a mínims des de finals dels anys setanta facilitant la feina dels bancs centrals, que no han de decidir entre controlar la inflació o afavorir el creixement. Això ha permès un relaxament significatiu de les condicions monetàries durant l'any 2001, en major grau en aquelles economies amb unes condicions inicials més restrictives. És previsible que aquesta situació de tipus d'interès baixos es mantingui durant els propers mesos, i només quan es redueixi la incertesa i comencin a aparèixer senyals de reactivació econòmica es podrien començar a produir nous augments de tipus. Però aquests increments, que es donaran primer a Estats Units, no són previsibles fins a la segona meitat de 2002.



Quadre 2
Previsions d'inflació mundial

	1999	2000	2001	2002
OCDE	1,9	2,5	2,4	1,5
EEUU	2,2	3,4	2,8	1,4
UEM	1,1	2,3	2,6	1,8
RU	2,3	2,1	2,2	2,3
Japó	-0,3	-0,7	-0,8	-0,7
Països en vies de desenvolupament	6,0	6,1	5,5	4,6
Amèrica Llatina	8,8	8,0	6,3	5,8
Països en transició	45,4	20,3	15,0	10,1
MÓN	5,2	4,2	3,6	2,5

Font: FMI i BBVA.

11-S, un impuls negatiu a curt termini

Els fets de l'11 de setembre a Estats Units han tingut algunes implicacions sobre el context d'alentiment de l'economia i el comerç mundials. Han empitjorat les expectatives a curt termini dels consumidors, empresaris i inversors internacionals, i particularment, han incidit en la confirmació de la recessió dels EE.UU., s'han intensificat les disminucions de tipus d'interès a tot el món i han generat una política fiscal expansiva, sobretot a EE.UU.. Per tant, tot i que a curt termini s'ha complicat la situació, la política econòmica pot ajudar a la recuperació de l'activitat en els propers mesos, recolzada en la correcció de la borsa i una més favorable evolució del preu del petroli. Així, el creixement del 2002 igualarà el del 2001, amb un 2,4%, però amb un perfil contrari: mentre que durant el 2001 és decreixent, l'any 2002 es caracteritzarà per la recuperació.

Diferent efectivitat de la política fiscal i monetària

L'economia dels Estats Units disposava, a principis de 2001, d'un gran marge de maniobra. Des d'aleshores, els tipus s'han reduït en 4,75 punts, fins a l'1,75%, el que fa que el marge addicional sigui ja reduït, i probablement s'ha arribat ja a la fi de les baixades. La caiguda de tipus reals ha estat notable, fins i tot superior a l'observada en desacceleracions anteriors, ja que la inflació subjacent s'ha mantingut estable. El canvi de la política fiscal, amb devolucions d'impostos permeses per un superàvit estructural que l'any 2000 superava l'1,5%, i amb un augment de despesa pública de 55 mil milions de dòlars (0,5% del PIB) aprovat a finals de setembre per a reconstruir i ajudar als sectors més afectats per l'atemptat de l'11 de setembre, ha exercit de suport per a la renda de les famílies. És possible

que s'implementin mesures addicionals que continuïn relaxant la política fiscal, el que donaria com a resultat per al 2002 un equilibri estructural, és a dir, encara lluny dels dèficit europeus. A més a més, la productivitat ha continuat augmentant a un ritme de l'1,5% durant el tercer trimestre del 2001, i la caiguda de la inversió es produeix no solament en el sector de béns tecnològics i de comunicació, sinó també en la resta de sectors. En definitiva, sembla clar que els factors predominants a Estats Units són de demanda i no d'oferta, i per tant les polítiques de demanda poden resultar efectives per a impulsar l'activitat. El creixement previst per al 2001 és només del 0,8%, per sota de l'1,1% del 2001, però amb un perfil creixent. Això farà que els tipus d'interès a llarg termini pugin per sobre del 5% en el segon semestre de 2002, i que els tipus oficials puguin augmentar fins al 2,5%.

La desacceleració europea també es troba vinculada a factors de demanda, però addicionalment hi ha problemes d'oferta, i el marge d'actuació de les polítiques de demanda és més limitat. La depreciaió del tipus de canvi real i els tipus d'interès reals en mínims de fa vint anys impliquen que el relaxament monetari és el més elevat dels últims anys. Després de la reducció dels tipus oficials del BCE en 1,5 punts, fins al 3,25%, pràcticament ja no hi ha marge per a disminucions addicionals de tipus, sobretot perquè la inflació subjacent es situa per sobre del 2%, i el dèficit estructural dels comptes públics reflecta la manca de marge en la política fiscal. Alguns països, com Alemanya, comencen a mostrar una situació preocupant, amb un dèficit superior al 2,5% del PIB i, per tant, molt a prop dels límits marcats pel Pla d'Estabilitat.

Europa, amb aquests condicionants, creixerà un 1,3% l'any 2002, després d'haver assolit un 1,5% durant el 2001. Només de forma puntual haurà aconseguit créixer més que els Estats Units, ja que la recuperació serà més lleu, fins i tot si es veu afavorida per una recuperació del comerç internacional.

A més a més, Europa ha de fer front a una sèrie d'incerteses a curt termini: la disminució de la demanda d'e-

Quadre 3
Previsions de tipus de canvi

	Data de tancament	mar-02	jun-02	des-02
Dòlar/Euro	0,89	0,90	0,90	0,86
Lliura/Euro	0,62	0,63	0,63	0,64
Ien/Euro	123	122	125	128

Font: BBVA.

fectiu, possiblement relacionada amb el retorn a la circulació d'efectiu atresorat degut a la incertesa que provoca el canvi a euros a partir del gener, podria estar avançant el consum i la inversió en habitatge i contribuint a que el creixement sigui més fort durant l'any 2001. Aquest efecte, però, es podria tornar negatiu en la segona meitat de 2002.

En aquest context, l'euro té un marge d'apreciació limitat a curt termini, derivat de l'augment de la incertesa a l'economia nord-americana. A mig termini, en canvi, la més ràpida recuperació dels EE.UU. pot arribar a generar noves tensions de depreciació per a l'euro.

Els riscos, a la baixa

El context generalitzat de desacceleració de la demanda, agreujat pels fets del mes de setembre, té com a principal risc que la reducció de la confiança s'aprofundeixi i allargui en el temps, tot i que les mesures de política econòmica adoptades s'han orientat a minimitzar aquest fet. Sembla difícil, però, que aquesta desacceleració es converteixi en un xoc d'oferta. D'una banda, el preu del petroli es mantindrà encara en promig per sota dels nivells del 2001, com a conseqüència de la caiguda de la demanda, del trencament del pacte de l'OPEP i de la manca de cooperació dels productors no-OPEP. I de l'altra, la nova ronda de l'OMC pretén reforçar la liberalització progressiva dels intercanvis internacionals. En definitiva, tot i el paper positiu de les polítiques econòmiques, els riscos macroeconòmics en l'escenari internacional es perfilen a la baixa.

Quadre 4
Previsions de tipus d'interès

Tipus Oficials				
	Data de tancament	mar-02	jun-02	des-02
EE.UU.	1,75	1,75	1,75	2,50
UEM	3,25	3,00	3,00	3,00
Regne Unit	4,00	4,00	4,00	4,50
Japó	0,10	0,10	0,10	0,10
Tipus a 10 anys				
	Data de tancament	mar-02	jun-02	des-02
EE.UU.	4,9	4,7	4,8	5,3
UEM	4,6	4,5	4,6	4,8
Regne Unit	4,7	4,6	4,7	4,9
Japó	1,4	1,3	1,3	1,4

Font: BBVA.

Economia espanyola

Diferencial de creixement positiu, malgrat la desacceleració

L'economia espanyola fa front a l'empitjorament de la situació internacional immersa en una fase de desacceleració cíclica de la demanda interna iniciada a mitjans de 1999. Després d'un fort creixement durant el període 1997-2000 (4,1%), el PIB haurà augmentat durant l'any 2001 a un ritme del 2,8%, i és previsible que la desacceleració continuï durant bona part de 2002, el que donarà com a resultat un creixement mig de l'1,7%. Aquest creixement permetrà encara disposar d'un diferencial positiu amb la UEM, tot i que més reduït que en anys anteriors (1,3 punts en l'any 2001 i 0,4 punts al 2002).

Esgotament dels factors transitoris, i desacceleració per factors interns

Després de la forta i llarga expansió entre 1997 i 2001 (17 trimestres de creixement per sobre del 3%, des del 3er trim. de 1997 fins a 1er trim. de 2001), l'economia espanyola ha experimentat un progressiu alentiment que s'inicià l'any 2000, degut a l'esgotament dels xocs transitoris d'oferta i demanda. Els tipus d'interès reals, que s'havien reduït en 410 pb. entre 1995 i 1999, s'han recuperat lleugerament. La reducció de la inflació a finals de 2001, i la recuperació econòmica que es preveu per a finals de 2002, faran augmentar els tipus d'interès reals en el proper any, tot i que encara es mantindran en nivells històricament baixos des del punt de vista espanyol. L'interbancari a tres mesos, descomptada la inflació, es situarà de mitjana en el 0,7%, 10 pb. per sobre del de 2001 però 2 punts per sota de la mitjana 1995-2000. El tipus de canvi, que permeté un augment continuat de la competitivitat durant els anys 1999 i 2000 tot i el diferencial d'inflació, es mantindrà estable en els propers mesos, mentre que el diferencial d'inflació es mantindrà positiu. I el comerç mundial, que durant l'any 2000 creixé a un ritme superior al 10%, reduirà considerablement el ritme durant el 2001 i el 2002.

Respecte a l'oferta, la moderació salarial ha estat la clau dels últims anys, en què l'"agressivitat salarial" ha estat mínima. Però l'incompliment de les expectatives inflacionistes durant els anys 1999 i 2000 ha comportat un augment dels increments salarials pactats i ha fet créixer la importància de les clàusules que garanteixen el poder adquisitiu. Com a resultat, el xoc negatiu energètic de l'alça del petroli s'ha convertit en permanent.

Quadre 5
Economia espanyola

Cicle-tendència creixement interanual	2001				2002				2000	2001	2002
	1tr	2tr	3tr	4tr	1tr	2tr	3tr	4tr			
Consum de les llars (1)	2,9	2,7	2,5	2,4	2,2	1,8	1,7	1,5	4,0	2,6	1,8
Consum AA.PP.	2,4	1,9	3,5	3,6	3,0	3,0	3,0	3,0	4,0	2,9	3,0
FBCF	2,9	3,7	2,5	1,9	0,7	-0,9	-0,7	0,0	5,7	2,7	-0,2
Béns d'equipament i altres	0,1	1,3	-0,5	-1,0	-2,5	-4,5	-3,5	-1,5	5,1	0,0	-3,0
Construcció	5,4	5,8	5,1	4,4	3,3	2,0	1,6	1,2	6,2	5,2	2,0
Variació d'existències (*)	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,1	0,0	0,0
Demanda nacional (*)	2,9	2,9	2,7	2,5	2,0	1,4	1,4	1,5	4,2	2,7	1,6
Exportacions	7,7	5,9	5,1	4,4	3,7	2,7	2,4	3,0	9,6	5,7	3,0
Importacions	6,1	5,3	4,9	4,7	4,0	2,5	2,0	1,5	9,8	5,2	2,5
Saldo exterior (*)	0,4	0,1	0,0	-0,2	-0,2	0,0	0,1	0,4	-0,2	0,1	0,1
PIB pm	3,3	3,0	2,7	2,4	1,9	1,4	1,5	1,9	4,1	2,8	1,7
Agricultura	1,7	1,3	0,4	-1,1	-2,7	-4,2	-2,6	-1,5	1,5	0,6	-2,8
Indústria (2)	3,0	2,7	1,1	1,7	0,9	0,2	1,1	1,5	4,0	2,1	0,9
Construcció	6,1	6,0	5,5	4,4	3,0	2,0	1,8	2,2	6,3	5,5	2,3
Serveis	3,3	3,0	3,1	2,3	2,5	2,3	2,1	2,4	3,9	2,9	2,3
de mercat.	3,7	3,5	3,2	2,8	2,6	2,4	2,4	2,4	4,2	3,3	2,4
de no mercat.	1,6	1,2	2,8	0,4	2,2	2,0	1,0	2,1	2,7	1,5	1,8
Impostos nets s/productes.	2,1	1,5	2,2	4,3	1,3	0,6	0,7	1,2	5,1	2,5	1,0

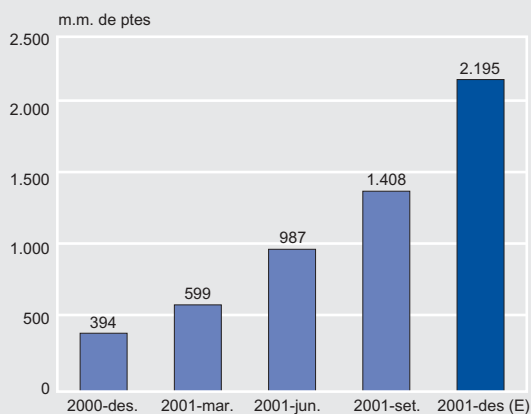
(*) Aportació al creixement del PIB; (1) Inclou les ISFLSH
(2) Energia i branques industrials
Font: INE i BBVA.

“Efecte euro”: s’avancen el consum i la inversió a 2001

Deixant de banda que l'economia espanyola, com la resta de les europees, mostra un comportament cíclic que es retarda en dos o tres trimestres respecte a l'economia nord-americana, hi ha com a mínim un factor

adicional que explica perquè l'economia espanyola encara mostra xifres de creixement rellevants: l'“efecte euro”¹. Aquest efecte consisteix a avançar les decisions de despesa al 2001, per la incertesa del canvi de bitllets i monedes de pessetes a euros. Com a resultat, l'efectiu atresorat en mans del públic, que en part es destina a les despeses habituals, s'està dedicant també a un consum per sobre del que es faria en condicions normals i a un excés d'inversió en el sector residencial. Un efecte que hauria d'incidir especialment en la segona residència, i per tant, notar-se més a les zones turístiques². L'impacte addicional estimat en el creixement del consum és de 0,1 punts del PIB l'any 2000 i 0,5 punts el 2001, que si es traslladés en la seva totalitat al 2002, significaria una reducció del consum en el proper any d'1 punt percentual. Tanmateix, és previsible que aquest efecte no es corregeixi íntegrament durant l'any 2002, ja que la compra de béns durables pot estar substituint operacions a més llarga durada, com en el cas dels automòbils.

Gràfic 2
Estimació de l'efectiu afiorat acumulat



Font: BBVA.

1 Veure: “¿Existe un efecto euro en la economía española?” Situación España, diciembre 2001.

2 Veure la part de construcció de l'economia catalana, d'aquesta mateixa publicació.

Pel que fa a inversió en habitatge, l'“efecte euro” pot haver contribuït a augmentar els preus i a la forta expansió que ha experimentat aquest sector durant l'any 2001, després de tres anys de xifres rècord. L'estimació realitzada per BBVA es concreta en un augment del 12% de les transaccions d'habitatges realitzades durant l'any, és a dir, 100 mil habitatges addicionals. L'eliminació d'aquest impuls implicarà que, durant l'any 2002, el sector de la construcció no experimentarà un creixement del 4% com el que es va aconseguir durant 2001, sinó una taxa negativa del -2%.

Un altre factor que condicionarà l'evolució del consum és l'estalvi de les famílies. Després de la contínua davallada que ha experimentat l'estalvi mesurat com a percentatge de la renda disponible de les famílies, fins a situar-se prop de l'11% en l'any 2000, és previsible que aquest s'estabilitzi perquè: i) ja es situa en mínims històrics; ii) la incertesa sobre el creixement del proper any, i iii) la menor creació d'ocupació del 2001, que empitjorarà les expectatives sobre la renda familiar. Tots ells són factors que impulsen l'estalvi per motiu precaució, i aquest es podria veure incrementat si l'entorn experimenta un empitjorament addicional.

L'obra civil, que continuarà creixent a ritmes del 5% durant el 2002, serà la que sostingui el creixement del sector de la construcció. Una situació més preocupant, en canvi, es detecta en les inversions en béns d'equipament. Coherentment amb la caiguda de la producció industrial, l'empitjorament de l'Índex de Clima Industrial elaborat per la Unió Europea i la cartera de comandes, l'augment del cost de capital durant els anys 2001 i 2002, l'acumulació d'existències i l'empitjorament addicional de perspectives per efecte de l'11 de setembre, és previsible que s'assoleixin taxes negatives ja en la segona meitat de 2001, i que durant el 2002 el creixement mig sigui del -3%.

S'alenteixen les exportacions

Després de vuit trimestres amb una aportació superior als 2 p.p. de les exportacions al PIB, aquesta s'ha reduït a l'1,8% en el segon trimestre de 2001. La forta desacceleració del comerç mundial i l'esgotament dels guanys de competitivitat limiten el creixement de les exportacions, i no sembla que a curt termini pugui canviar el signe negatiu d'aquests factors. El canvi en les expectatives de creixement mundial ha moderat les expectatives de creixement del comerç mundial, de manera que és previsible que l'any 2002 aquest augmenti només en un 2%, una tercera part del creixement mig dels últims 30 anys. Respecte a la competitivitat, el guany continu

des de 1999 derivat de la depreciació de l'euro ha fet que no fos visible l'empitjorament de la posició competitiva que suposa el manteniment de diferencials d'inflació entre Espanya i la UEM³. La lleu depreciació que pot experimentar l'euro durant el 2001 i el 2002, en canvi, ja no serà suficient per a impedir la depreciació del tipus de canvi real respecte a la resta del món, i si es suma el manteniment del diferencial d'inflació amb la UEM, Espanya perdrà competitivitat en aquests dos anys (2,1% l'any 2001 i 0,7% l'any 2002).

L'impacte dels fets de l'11 de setembre sobre el sector turístic es reflexarà en un menor creixement de les exportacions de serveis, sobre les que el turisme representa prop del 60%. Tanmateix, aquest impacte és la suma de diversos efectes de signe contrari. Els efectes negatius es deriven de la menor disposició a volar i viatjar, que afecten especialment al turisme japonès i americà, amb especial incidència a les grans ciutats, i la pitjor conjuntura de les economies europees, juntament amb la consecució de successius rècords d'ocupació que dificulten mantenir ritmes de creixement elevats. En canvi, la menor predisposició per a viatges a zones exòtiques, les dificultats amb què es troben els viatgers als aeroports, i l'escenari de forta complicació política a nivell internacional redueixen la possible competència d'altres àrees, com és el cas del sud del Mediterrani. En conjunt, per tant, és de preveure que les exportacions de béns i serveis aportin al creixement del PIB 1,8 punts percentuals en el conjunt de l'any 2001, amb un creixement del 5,7%. Per a 2002, el creixement esperat és del 3,0%.

La desacceleració de l'activitat econòmica interna està frenant també l'evolució de les importacions. L'alentiment que es preveu en el consum de les llars i la reducció de la inversió en béns d'equipament faran que les importacions es desaccelerïn des del 5,2% de 2001 fins a un 2,5% l'any 2002, el que donarà com a resultat una aportació del sector exterior positiva de 0,1%.

Augmenta la taxa d'atur i es redueix la inflació

La desacceleració de la creació d'ocupació iniciada l'any 2000 s'ha accentuat en els últims mesos, com reflexen les dades del tercer trimestre d'atur registrat i d'afiliats a la Seguretat Social. L'EPA, en canvi, ha mostrat una sorpresa positiva, augmentant a una taxa interanual de l'1,2% en el mateix període, igual a la del tercer trimes-

³ Vegeu requadre “Competitivitat en preus de l'economia catalana”, en aquesta mateixa revista.

tre de 2000 (i 1,3 punts per sobre de la previsió), quan l'economia espanyola creixia a ritmes del 4,0% anual.

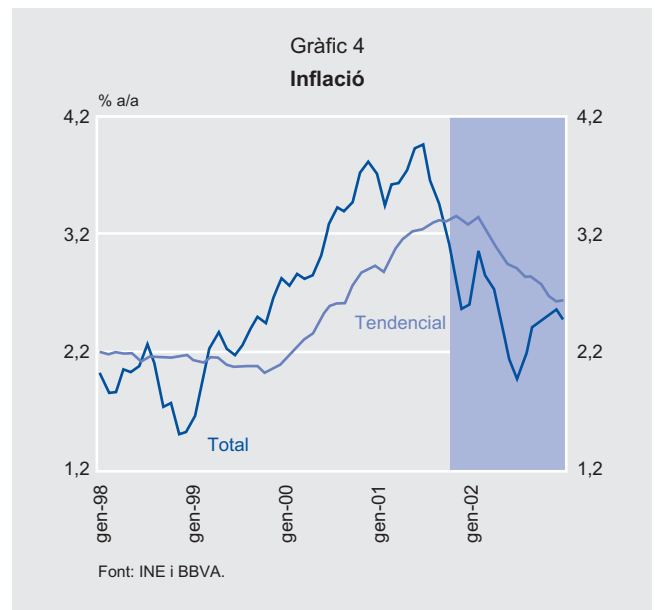
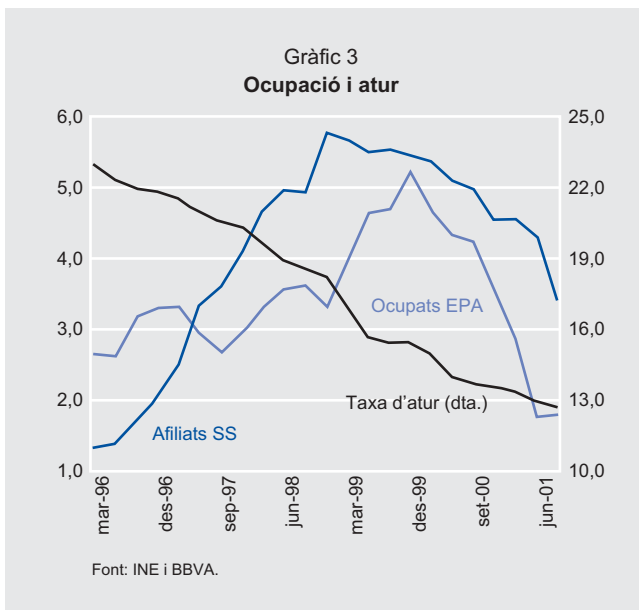
El sector amb una evolució més positiva ha estat el dels serveis, amb el creixement trimestral més fort des de 1987. Tanmateix, aquesta dada contrasta amb el descens de l'atur registrat en el sector (1,9%, el més reduït des del 3er T de 1993) i dels afiliats a la Seguretat Social, corroborant la hipòtesi de que l'ocupació del comerç minorista, hostaleria i immobiliàries i altres sectors de serveis de mercat podria estar parcialment recolzada en l'efecte euro. Tot i així, és previsible que l'ocupació continuï creixent durant el proper any a un ritme mig del 0,6%, mesurat en termes d'EPA. Aquesta previsió, però, no té en compte els canvis que s'aplicaran a l'EPA a partir del primer trimestre de 2002, que suposaran un augment del nombre absolut de població (d'acord amb la revisió de les projeccions de població ja realitzades per l'INE), dels actius, dels inactius, dels ocupats i dels aturats. No és possible, en aquests moments, conèixer quin serà l'efecte d'aquests canvis sobre les taxes d'activitat i d'atur. No obstant, l'INE ha estimat que el canvi en la definició d'atur hauria comportat que al primer trimestre de 2001 el valor assolit per la taxa d'atur hagués estat el 10,95% en comptes del 13,43%.

Pel que fa als preus, la inflació se situà al mes d'octubre en el 3,0%, la xifra més baixa des de març del 2000,

essent previsible que pugui finalitzar l'any 2001 en el 2,7%. Aquest descens ha estat possible, en bona part, per la caiguda del preu del petroli: si en el mes de maig el barril de Brent costava 28\$, nou més que al novembre, en el mateix període de l'any anterior, el cru havia augmentat des de 27,5\$ a 32\$. Com a resultat, l'IPC energètic ha passat de créixer un 6,3% entre maig i novembre de 2000, a caure un 6,8% en el mateix període de 2001.

Tanmateix, el factor més rellevant per a les expectatives inflacionistes respecte al 2002 prové del menor creixement esperat en els components més estables de l'IPC, les manufactures i els serveis. Això permetrà que la inflació tendencial es redueixi fins al 3,0% de mitjana l'any 2002, 4 dècimes per sota del creixement de 2001, tot i algunes tensions d'oferta en l'agricultura que provoquen un creixement continuat dels preus dels aliments.

En aquest context de menor inflació a causa d'un creixement econòmic inferior al potencial, el problema per al manteniment de la moderació salarial pot venir derivat de la rigidesa de la negociació col·lectiva i del major pes del convenis d'àmbit superior a l'empresa. L'augment mig pactat fins al mes de novembre, del 3,45%, que afecta ja al 75% dels treballadors amb conveni, pot dificultar la necessària contenció de preus en un moment de dificultats empresarials.



Catalunya: 1,6% de creixement pel 2002

El consum, motor del 2001

D'acord amb les últimes dades publicades per l'IDESCAT, en el segon trimestre de 2001 l'economia catalana creixé a un ritme del 2,8%, dues dècimes per sota del ritme del 1er Trimestre i un punt per sota del creixement que s'havia assolit un any abans. Tanmateix, i contràriament al que havia succeït en els tres trimestres anteriors, en què el sector exterior aportava com a mínim un punt al creixement de l'economia catalana, l'aportació de l'estranger es reduí fins a només 4 dècimes, que no varen ser compensades per l'evolució del comerç amb la resta d'Espanya.

En el segon trimestre, la demanda interna creixé al 2,6%, una dècima més que en el trimestre anterior, a causa d'una lleugera recuperació de la inversió en béns d'equipament i altres. En aquells moments, però, la crisi dels EE.UU. no semblava que arribaria a Europa, Llatinoamèrica s'estava convertint en un destí alternatiu per a les exportacions catalanes i el consum, encara fort, mostrava símptomes de només un suau esgotament. Per la banda de l'oferta, la construcció i els serveis mantien encara un ritme força dinàmic, superior al 3%, malgrat que la indústria continuava el seu ritme de desacceleració fins a un 2,6% de creixement. La desacceleració dels mercats europeus i l'esgotament dels xocs positius sobre el consum començaven a notar-se en aquest

sector, tot i que l'"efecte euro" permetia una recuperació de la construcció fins al 3,2% i el manteniment dels serveis per sobre del 3%.

L'empitjorament de l'escenari internacional, ja durant l'estiu, ha començat a notar-se en l'economia catalana durant el tercer trimestre. Les xifres d'evolució del sector exterior indiquen una aturada de les exportacions i importacions, i els indicadors d'inversió mostren que la suau acceleració del segon trimestre pot haver estat passatgera. Així, només el consum i la construcció han mantingut el ritme de creixement, amb un 2,8% i un 3,0% respectivament.

En l'evolució del consum, i de retruc en el comportament del sector serveis, sobretot en la part del comerç minorista, s'està notant la proximitat de la posada en circulació de l'euro físic. Aquest estimula el consum per diverses vies: en primer lloc, l'aflorament de diner atresorat, que també afecta el conjunt de l'economia espanyola, està contribuint a que la desacceleració del consum privat sigui menor de la que es preveia d'acord amb l'evolució de l'activitat i el canvi en les expectatives sobre la renda disponible, que es deriva del canvi en l'evolució de la creació de llocs de treball. En segon lloc, i malgrat que en principi no s'hauria de produir un "arrodoniment a l'alça" en els preus dels béns i serveis, sembla que els consumidors desconfien d'aquesta situació, el que podria estar contribuint també a un avançament de la despesa durant aquest any. Si aquesta és la situació que s'està experimentant en el consum, és previsible que durant l'any 2002 es recuperi la tendència esperada

Quadre 6
Demanda: creixement en taxes interanuals

Dades cicle-tendència	2001				2002				Dades anuals		
	1tr	2tr	3tr	4tr	1tr	2tr	3tr	4tr	2000	2001(e)	2002(e)
Consum	3,2	2,9	2,8	2,8	2,6	2,5	2,3	2,2	3,7	2,9	2,4
Consum de les llars	3,3	2,9	2,8	2,7	2,5	2,4	2,2	2,0	3,7	2,9	2,3
Consum públic	2,6	2,9	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,6	2,9	3,0
Formació Bruta de capital (1)	1,2	2,3	1,1	-1,8	-2,7	-2,0	-0,8	1,5	2,5	0,7	-1,0
Béns d'equipament	-0,3	1,3	-0,5	-5,0	-6,0	-4,0	-2,0	3,0	2,1	-1,1	-2,3
Construcció	3,3	3,0	3,0	2,0	1,5	1,0	0,5	0,0	4,8	2,8	0,7
Demanda interna	2,5	2,6	2,3	1,4	1,1	1,2	1,4	1,9	3,2	2,2	1,4
Exportacions	13,7	11,4	7,0	3,0	1,8	2,0	3,0	5,0	13,0	8,6	2,9
Importacions	8,7	8,7	8,0	5,5	5,5	3,0	2,0	5,0	9,7	7,7	3,9
Saldo amb l'estranger (*)	1,2	0,4	-0,9	-1,4	-1,9	-0,6	0,3	-0,4	0,5	-0,2	-0,7
Saldo amb la resta d'Espanya (*)	-0,7	-0,2	1,4	2,4	2,5	0,7	-0,2	0,5	-0,1	0,7	0,9
PIB	3,0	2,8	2,7	2,4	1,7	1,3	1,5	2,0	3,7	2,7	1,6

(1) Inclou variació d'existències; (*) Aportació al creixement del PIB;

(e) Estimació

Font: IDESCAT i BBVA.

d'evolució del consum, més coherent amb la desacceleració actual de l'activitat econòmica. En resum, el consum no mostra encara els signes d'alentiment que es reflexen ja en la banda de l'oferta, com per exemple en l'IPI de béns de consum.

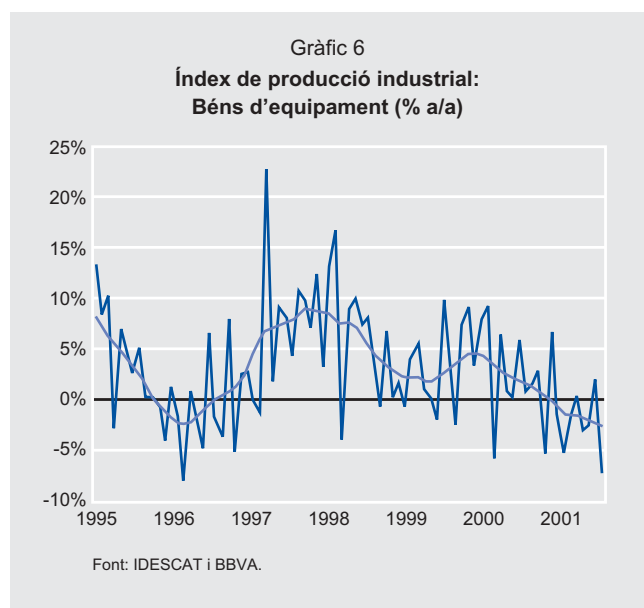
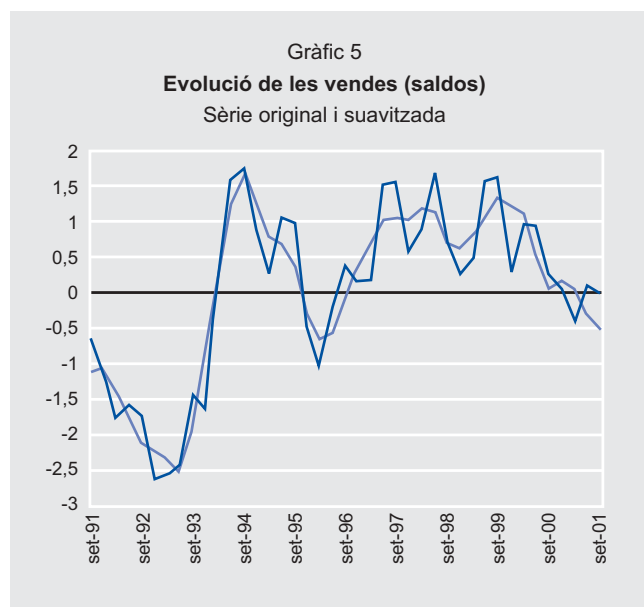
En la inversió, s'observen dues línies força diferenciades segons es tracti dels béns d'equipament i altres o de la construcció. Pel que fa a la inversió en maquinària, amb les últimes dades disponibles, l'evolució de l'IPI de béns d'equipament continua la seva tendència negativa (la tendència se situava ja en el -2,5% al mes de setembre, després d'haver trencat el zero al mes de gener de 2001), evolucionant de forma paral·lela al comerç exterior de béns d'equipament. I en el tercer trimestre, la inversió

havia continuat amb la seva tendència a la baixa. Així ho indiquen els resultats de l'Enquesta sobre l'Activitat Econòmica realitzada per BBVA a la seva xarxa d'oficines corresponent al tercer trimestre de 2001, que s'han situat en valors negatius en el cas de la inversió industrial, un fet que no succeïa des de finals de 1996. La inversió en el sector serveis, tot i mantenir-se encara en valors positius, mostra un fre en la tendència i es situa també en valors mínims dels tres últims anys, corroborant els dubtes que es reflexen en l'evolució d'aquesta variable.

Pel que fa a la construcció, s'observa ja clarament un canvi en l'evolució de la inversió en el sector residencial, que comença a ser substituïda per l'evolució de la inversió pública. Després dels anys de fort creixement dels preus, la nova construcció s'ha aturat, tal i com reflexa l'evolució de la variable "Inversió en nova construcció" de l'Enquesta sobre l'Activitat Econòmica de Catalunya, així com per l'evolució del visats tant d'habitatges iniciats com acabats. L'enquesta de BBVA detecta, a més a més, que l'evolució del ritme de vendes, sobretot a les zones turístiques, continua a bon ritme, en part esperonada per la compra de segona residència per part d'estrangers. Així, part de l'"efecte euro" que es detecta en aquest sector estaria contribuint tant a mantenir el ritme d'activitat com a l'augment dels preus de l'últim any. La recuperació de l'obra civil és el factor que permetrà que durant l'any 2002 aquest sector mostri taxes de creixement positives, tot i que no suficients per a compensar la davallada de la inversió en béns d'equipament.

Pel que fa al sector exterior, després d'una evolució força positiva en els dos primers trimestres de l'any, s'ha notat des de l'estiu la desacceleració de les economies europees, i des de setembre, el canvi en la perspectiva internacional derivat dels atemptats de l'11 de setembre a EE.UU..

El sector exterior de l'economia catalana, després d'un molt bon comportament durant els cinc primers mesos de l'any, ha mostrat una forta aturada en el comerç de béns a partir del mes de juny. Segons les dades del registre de duanes, les exportacions varen créixer un 2,6% al mes de juny i varen decreïxer un -0,5% al mes de juliol, després d'haver estat augmentant, durant els cinc primers mesos de l'any, a un ritme del 26,4% de promig. Aquest alentiment s'explica per l'evolució de les vendes a la Unió Europea, sobretot a Alemanya, Itàlia i França, principals destinataris de les exportacions catalanes. Les exportacions a la resta del món, que durant el mes de juliol creixien encara a un ritme del 13,4%, podrien haver patit l'impacte sobre el comerç internacional de l'empitjorament de l'escenari internacional en el quart trimestre, la qual cosa dificulta la recuperació d'aquesta variable. Pel costat de les importacions, es detecta també un



alentiment, si bé no tant marcat com en el cas de les exportacions. En aquest cas, l'evolució del consum, que no la inversió, pot estar sostenint la seva evolució, tot i que la tendència també és a la desacceleració.

Oferta: es desaccelera la indústria, però es manté el ritme en serveis

En l'agricultura, l'any 2001, que es pot considerar ja tancat, ha estat en línies generals flux en l'aspecte de collites i problemàtic en la ramaderia. Els successius focus de pesta porcina (PPC) i l'impacte de l'Encefalopatia Espongiforme Bovina (EEB) durant els primers mesos de l'any s'han deixat notar en la producció ramadera, fent caure la producció agrària en un 3%. Pel que fa a les collites, la qualitat ha estat bona en oli i vi, encara que amb produccions reduïdes, i elevada en cereals i arròs. El comportament dels preus, amb importants augments, ha permès que no es traslladés aquesta caiguda de la producció a la renda agrària, que en conjunt ha augmentat un 17%, segons les primeres estimacions del DARP. De cara al 2002, però, l'aparició de nous casos de pesta porcina que s'estenen també a la Plana de Vic i la sequera que ha posat en alerta l'Agència Catalana de l'Aigua dificulten, per ara, la realització d'una previsió optimista. Així, és de preveure que, des del decreixement del -3,3% de 2001, es passi a un decreixement del -1,2% l'any 2002.

Durant els dos primers trimestres de 2001, la indústria ha continuat la seva desacceleració. Des del 3,3% de creixement assolit en el quart trimestre del 2000 s'ha passat a un 2,6%, mesurat en cicle tendència. L'Índex de Producció Industrial, disponible fins al mes de setembre, mostra com la tendència (negativa, i decreixent fins al mes de març) havia millorat lleugerament en els últims mesos. Tanmateix, l'enquesta sobre l'Activitat Econòmica

de BBVA, en la seva part de producció industrial, mostra un clar alentiment de la producció industrial i la cartera de comandes, coherent amb un lleuger augment del nivell d'estocs continuat des de fa més d'un any, i amb una inversió que es situa ja en valors negatius (en saldo de respostes). En aquesta última variable, el nombre de respostes negatives ha augmentat fins al màxim des de setembre de 1996 (amb un 21%), i el nombre de positives s'ha reduït fins al 15% (mínim en el mateix període).

El canvi en l'escenari internacional des del mes de juliol fa difícil pensar que la incipient recuperació del sector industrial mostrada per l'IPI s'hagi mantingut durant el quart trimestre. Cal recordar que el creixement d'EE.UU. per a l'any 2002 s'ha revisat des del 3,5% en el cas del BBVA (o el 3,0% del Consensus Forecast) fins al 0,8% (0,7%), i que el creixement de la Unió Europea s'ha revisat des del 2,5% (2,3%) fins a l'1,3% en el mateix període. Pel que fa al mercat espanyol, principal destinatari de les exportacions del sector industrial català, també s'ha revisat el seu creixement (1,7% BBVA i per sota del 2% del consens d'analistes).

Tot i la desacceleració que estan experimentant els preus industrials des d'octubre del 2000 (-0,1% de creixement interanual en el mes d'octubre de 2001, en comptes del 5,1% de fa un any), possibilitat per l'abaratiment de l'energia i particularment del preu del petroli, les perspectives de creixement mínim per al comerç internacional i intraeuropeu, en un entorn de debilitat econòmica, dificultaran les exportacions. El diferencial d'inflació amb la UEM, que tot i haver-se reduït és encara positiu, i els augments salarials que s'estan pactant en els convenis col·lectius (4,0% en el cas de la indústria catalana fins al mes d'octubre de 2001, enfront d'un 3,4% pel conjunt d'Espanya), permeten preveure un estretament dels marges empresarials durant els primers mesos de l'any 2002. L'augment de la pressió fiscal en

Quadre 7
Oferta: creixement en taxes interanuals

Dades cicle-tendència	2001				2002				Dades anuals		
	1tr	2tr	3tr	4tr	1tr	2tr	3tr	4tr	2000	2001(e)	2002(e)
Agricultura	-0,8	-3,1	-4,7	-4,4	-3,5	-1,7	-0,5	0,9	5,4	-3,3	-1,2
Indústria	3,0	2,6	2,3	1,5	0,0	-0,5	0,7	1,5	3,9	2,4	0,4
Construcció	3,0	3,2	2,9	2,1	1,6	1,4	1,0	0,8	3,3	2,8	1,2
Serveis	3,3	3,1	2,7	2,7	2,4	2,2	1,8	2,0	3,7	2,9	2,1
Impostos nets s/productes	2,3	2,7	4,9	5,5	3,9	2,1	2,9	4,5	2,8	3,9	3,4
PIB	3,0	2,8	2,7	2,4	1,7	1,3	1,5	2,0	3,7	2,7	1,6

(e) Estimació

Font: IDESCAT i BBVA.

un moment de dificultats cíclics és també un factor que pot agreujar lleugerament la situació en els propers trimestres. Val a dir, en aquest sentit, que l'augment de pressió fiscal sobre les PIMES i els autònoms té especial incidència a Catalunya, així com l'augment de l'IVA de les autopistes, que encarirà addicionalment els costos de transport.

Pel que fa a la construcció, l'any 2001, s'ha caracteritzat encara per una forta evolució dels preus, possibilitada per la forta demanda i el manteniment de tipus d'interès baixos. Tanmateix, l'impacte de l'evolució menys positiva del mercat de treball, i l'encariment en termes reals de l'habitatge es comencen a notar sobre l'evolució del sector, que ha vist com en el conjunt de l'any els visats d'obra nova assolien una tendència decreixent. En el gràfic adjunt es pot observar l'evolució dels visats d'obra nova i dels certificats de fi d'obra a Catalunya. L'acumulat del tercer trimestre de 2001 ha experimentat una davallada, respecte al mateix període de l'any anterior, del 50%, mentre que en el cas dels certificats de finalitzacions d'obra la taxa és del -41,6%. La menor creació de llocs de treball durant l'any 2002, que rebaixen les expectatives d'augment de la renda disponible, la sortida de l'"efecte euro", el lleuger augment de tipus reals que es preveu i els preus encara elevats són factors que afavoreixen la disminució de la pressió de la demanda, i per tant, és previsible que la construcció d'habitatges continuï decreixent durant l'any 2002. La potencial sortida al mercat d'habitatge de part de la "sobrecapra" dels últims anys, sobretot en la segona residència, combinada amb la menor demanda, pot facilitar un canvi en la tendència en els preus en els propers trimestres.

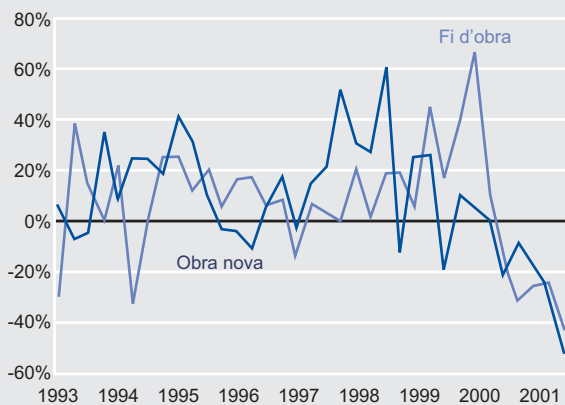
Els serveis, com a conseqüència de la bona temporada

turística i del dinamisme de la demanda, continuen essent el sector més dinàmic de l'economia, malgrat una desacceleració de gairebé un punt respecte al mateix període de l'any passat. El bon comportament del consum intern ha afavorit el manteniment de l'activitat en el comerç. Tot i això, l'activitat comença a desaccelerarse a alguns subsectors com els serveis financers, lloguers i serveis a les empreses, fruit de la desacceleració industrial, i l'Administració Pública, educació i sanitat, on és possible que estigui pesant la consolidació fiscal i la situació de "compàs d'espera" davant del canvi de model de finançament autonòmic.

Inflació: es redueix el diferencial

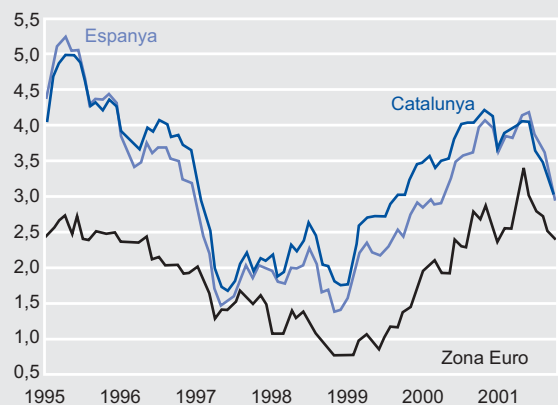
El bon comportament dels preus de l'energia, que compensa amb escreix el mal comportament dels aliments i les begudes no alcohòliques, ha facilitat que la taxa d'inflació s'hagi reduït en 1,2 punts en un any, fins al 3,0% d'octubre de 2001. Això ha permès eliminar el diferencial d'inflació amb l'economia espanyola, i reduir el diferencial amb la UEM des d'1,5 punts fins a 5 dècimes. En els propers mesos, i considerant que el preu del petroli manté encara un lleuger recorregut a la baixa, però que en qualsevol cas es mantindrà a l'entorn dels 19\$ de mitja durant l'any 2002 enfront dels 25\$ de l'any 2001, és previsible que la inflació continuï la seva suau disminució fins a un mínim del 2% a mitjans del proper any. Cal tenir en compte, en aquest sentit, que la superior dependència del petroli d'Espanya (i Catalunya) comparada amb la resta d'Europa, que va afectar negativament el diferencial com a conseqüència de l'augment de preus del 2000 i el 2001, té ara un efecte bene-

Gràfic 7
Visats d'obra nova i certificats de fi d'obra
(Dades trimestrals, taxa interanual %)



Font: Ministerio de Fomento i BBVA.

Gràfic 8
Inflació: Catalunya, Espanya i UEM



Font: INE i EUROSTAT.

ficions sobre aquest diferencial. Tanmateix, els problemes de tensions de preus als serveis, amb forta resistència a la moderació, i la fi de l'efecte positiu de l'energia faran que a partir del segon semestre de l'any pugui tornar-se a accelerar lleugerament, fins a assolir un 2,5% de mitjana per al conjunt de l'any.

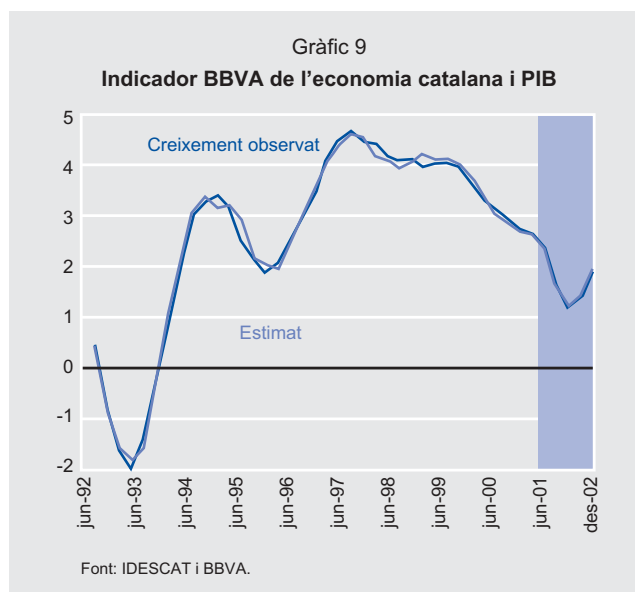
Perspectiva: desacceleració a curt, i recuperació a finals del 2002

En els primers mesos de 2002, la perspectiva per a l'economia catalana no sembla massa optimista. Per part de l'escenari internacional, es combina una disminució de la taxa de creixement del conjunt de les economies desenvolupades, on els sentiments de confiança no han tocat encara els mínims, i una desacceleració del comerç mundial. La incertesa de l'escenari polític internacional fa difícil preveure un canvi en aquesta tendència, tot i que l'actuació coordinada en matèria de política monetària i les polítiques fiscals expansives a Estats Units i Europa poden facilitar una acceleració a partir de mitjans de 2002 si es recupera la confiança dels agents econòmics.

L'economia espanyola mostra un cert retard en l'assimilació d'aquesta desacceleració pel que fa a demanda interna, mentre que l'oferta es comença ja a ressentir de l'evolució de l'escenari exterior i de l'esgotament dels impulsos positius que han facilitat el creixement econòmic dels últims anys. L'economia catalana, al seu torn, patirà amb més duresa la desacceleració inicial per la seva major exposició a l'exterior, el que farà que en els primers trimestres de 2002 experimenti un creixement menor. El fort empitjorament de les expectatives empresarials que s'està experimentant en l'actualitat i la política fiscal procíclica són factors que dificultaran el crei-

xement. L'augment d'impostos (i creació d'una nova taxa) dels carburants, la no deflactació de la tarifa de l'IRPF, l'augment dels mòduls de l'IRPF per a autònoms i PIMES, i l'augment de l'IVA de les autopistes i les motos del 7% al 16% previstos per al 2002 tindran una incidència superior a Catalunya, per la més gran atomització de la indústria catalana.

Tanmateix, hi ha raons per a pensar que a partir de l'estiu es pot tornar a accelerar l'economia. El previsible canvi d'escenari, la flexibilitat de la indústria i l'"efecte refugi" del turisme, a causa de la reticència als vols de llarga durada i la menor competència del sud del Mediterrani, juntament amb un entorn de menors pressions inflacionistes afavorit per l'evolució del preu del petroli i el manteniment dels tipus d'interès en nivells baixos afavoriran la recuperació econòmica a partir del segon semestre del 2002.

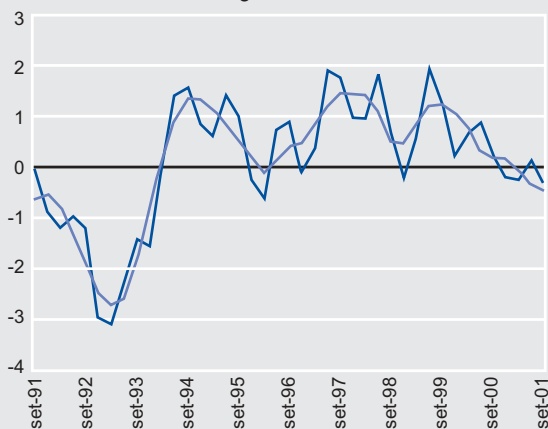


Quadre 8
Resultats de l'enquesta BBVA sobre l'activitat econòmica de Catalunya. 3er Trimestre de 2001

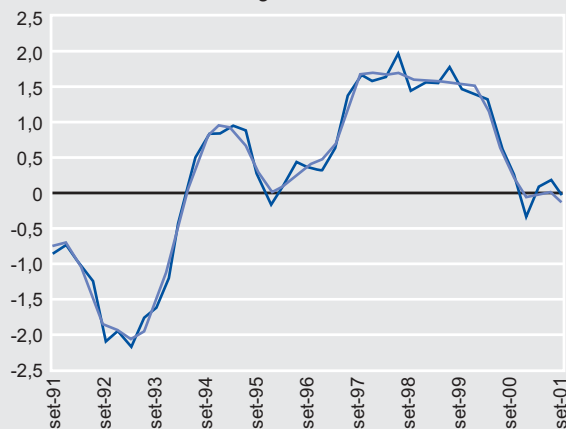
Quadre resum de l'activitat econòmica: (% de respostes)	3er trimestre de 2001			2on trimestre de 2001		
	Augmenta	Estable	Baixa	Augmenta	Estable	Baixa
Producció industrial	11	72	17	10	84	6
Cartera de comandes	13	60	27	16	64	20
Nivell d'estocs	22	37	12	15	77	8
Inversió al sector primari	3	71	26	15	70	15
Inversió industrial	15	65	21	16	67	18
Inversió en serveis	19	68	13	18	73	9
Nova construcció	12	64	24	18	62	21
Ocupació idustrial	11	76	13	11	84	5
Ocupació en construcció	13	71	16	15	75	10
Ocupació en serveis	27	62	11	17	77	6
Preus	33	64	4	38	61	1
Vendes	19	62	19	12	79	9
Exportacions	9	81	10	17	74	9
Activitat Econòmica	15	64	21	12	80	8
Perspectiva per al trimestre vinent	4	38	58	14	69	16

Font: BBVA.

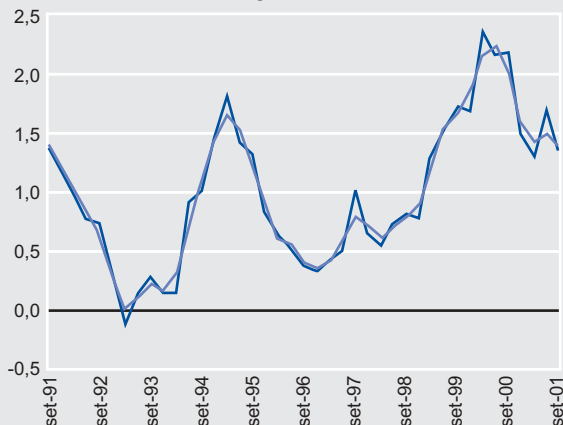
Producció industrial (saldos)
 Sèrie original i suavitzada



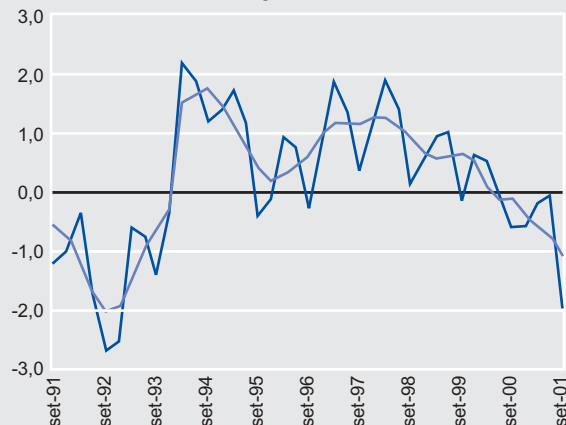
Ocupació construcció (saldos)
 Sèrie original i suavitzada



Evolució dels preus (saldos)
 Sèrie original i suavitzada



Expectatives pel proper trimestre (saldos)
 Sèrie original i suavitzada



Competitivitat en preus de l'economia catalana

L'entrada d'Espanya a la Unió Econòmica i Monetària europea (UEM) combinada amb un cicle expansiu de les economies europees i una continuada depreciació de l'euro, han permès en els últims anys un augment de la internacionalització de l'economia catalana. És evident que, a més a més, en els últims anys l'economia catalana ha experimentat un procés de *catching up* en quant a la qualitat dels productes exportats, que també ha facilitat l'avenç en els mercats exteriors. No obstant, la millora de la qualitat és un procés que té un límit, sobretot sinó hi ha una base d'I+D suficient com per a convertir-se en líder. Com aquest no és el cas de l'economia catalana ni espanyola, que mantenen encara proporcions d'I+D sobre el PIB que se situen per sota de la meitat de les assolides als Estats Units, Alemanya o França, a mida que s'aproxima la qualitat de la producció local a la dels països competidors cobra més importància el preu, és a dir, la competitivitat.

Un dels dilemes que es plantegen des de fa anys és si la competitivitat d'una economia s'ha de mesurar amb els preus industrials, que recullen l'evolució del preu dels productes a sortida de fàbrica, o amb l'evolució de l'índex de preus de consum, que recull l'evolució dels preus tant dels béns com dels serveis, i té en compte també la diferent fiscalitat. Donat que aquest últim índex repercuteix finalment en l'evolució dels preus industrials, i que en l'economia catalana el pes de les exportacions de serveis és rellevant, sembla que mesurar la competitivitat amb els preus de consum permet captar amb major fidelitat quina és la competitivitat real del conjunt de l'economia.

La forma tradicional de mesurar la competitivitat d'una economia és el tipus de canvi efectiu real (TCER). El TCER clàssic relaciona Catalunya amb les diferents àrees en les que es desenvolupa el seu comerç, és a dir, TCER de Catalunya respecte d'Espanya, o TCER de Catalunya respecte a la UEM, o respecte d'altres països, ponderat pel comerç relatiu. Tanmateix, una altra forma d'analitzar el TCER de l'economia catalana és pensant en cercles concèntrics, on els cercles exteriors exclouen l'àrea dels cercles interiors. D'aquesta manera, el tipus de canvi efectiu real de l'economia catalana pot ésser observat com el producte de tres TCER diferents. El de l'economia catalana amb Espanya ($TCER_{CAT-ESP}$), el d'Espanya amb la UEM ($TCER_{ESP-UEM}$), ponderat pel pes del comerç de Catalunya amb la UEM excloent Espanya (α), i el de la UEM amb la resta del món ($TCER_{UEM-MÓN}$), ponderat pel pes del comerç català amb l'exterior de la UEM (β). Aquesta descomposició, permet identificar si el guany o la pèrdua de competitivitat de l'economia és degut a factors propis de l'economia catalana, a avenços conjunts de tota Espanya o a canvis en la competitivitat del conjunt de la Unió Econòmica i Monetària. A més a més, tots tres tipus de canvi són fàcils d'identificar.

Matemàticament, aquesta expressió es pot escriure de la següent forma:

$$TCER_{CAT-MÓN} = TCER_{CAT-ESP} * (TCER_{ESP-UEM})^{\alpha} * (TCER_{UEM-MÓN})^{\beta}$$

on α i β s'obtenen de les dades de la distribució geogràfica de la xifra de negocis de la indústria publicada per l'IDESCAT en els seus comptes industrials, que permet separar convenientment quina proporció de l'activitat es destina a Espanya, i les de comerç exterior publicades per la mateixa institució segons el registre de duanes, que ofereixen el destí per països. D'aquesta manera, s'ha pogut concloure que el pes del comerç de Catalunya amb Espanya representa el 56% del comerç exterior, i que el comerç amb destinació fora de la UEM representa el 15,4%.

El tipus de canvi efectiu real de Catalunya amb Espanya correspon al diferencial d'inflació, i dona una mida com evoluciona la competitivitat amb una àrea amb la que ha existit sempre una relació d'unió monetària. Es pot observar al gràfic 1 com el $TCER_{CAT-ESP}$, empitjorà pràcticament de forma continuada entre 1988 i 1998, el que ha representat una pèrdua de competitivitat acumulada, segons aquest índex, d'un 5% amb l'economia espanyola, pel manteniment d'un diferencial d'inflació positiu.

El tipus de canvi efectiu real d'Espanya amb la UEM recull la competitivitat de l'economia espanyola respecte de la resta de la UEM. El $TCER_{ESP-UEM}$ mostra l'evolució de l'efecte combinat del diferencial d'inflació entre Espanya i la UEM i el tipus de canvi nominal de la pesseta amb aquesta àrea, i es pot observar clarament l'apreciació d'aquesta variable en el període que va des de 1986 fins a 1992, i el fort guany de competitivitat posterior per les devaluacions de la pesseta. Tanmateix, des de l'entrada d'Espanya a la UEM, en què es va fixar el tipus de canvi amb l'euro, el diferencial d'inflació positiu ha condicionat aquesta variable, provocant una pèrdua de competitivitat continuada que arriba ja al 3% des de 1999.

Competitivitat en preus de l'economia catalana

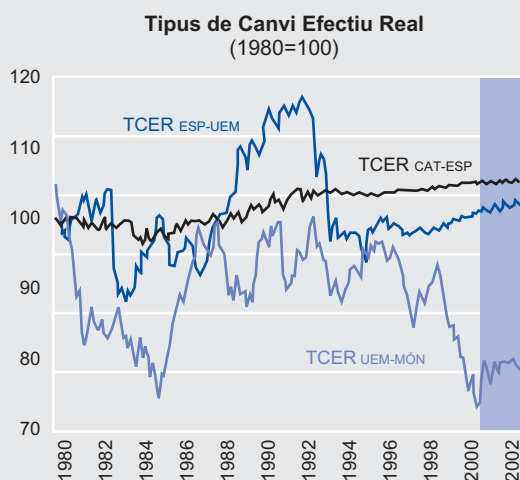
El tercer component, el $TCER_{UEM-MÓN}$, correspon al tipus de canvi efectiu nominal de la Unió Monetària respecte de la resta del món, i té en compte el conjunt de monedes estrangeres rellevants per al comerç europeu, mostrant l'evolució d'una moneda amb un tipus de canvi flexible. El $TCER_{UEM-MÓN}$ mostra una evolució paral·lela al tipus de canvi efectiu nominal de l'euro, ja que el diferencial d'inflació de la UEM envers la resta del món és pràcticament estable, i s'observa clarament el guany de competitivitat experimentat per aquest factor com a resultat de la depreciació continuada de l'euro entre mitjans de l'any 1998 i mitjans del 2000. Des d'aleshores, l'apreciació de l'euro respecte a altres monedes ha compensat la depreciació enfront el dòlar, el que ha fet que aquesta variable es mantingui relativament estable.

El gràfic 2 mostra el $TCER_{CAT-MÓN}$ i el $TCER_{ESP-MÓN}$. Es pot observar que, tot i la depreciació de l'euro, el $TCER_{CAT-MÓN}$ s'ha apreciat de forma continuada en els últims anys. És a dir, la competitivitat en preus de l'economia catalana ha empitjorat lleugerament en els últims anys, el que s'explica per l'existència del diferencial d'inflació positiu i el pes relativament baix del comerç amb l'exterior de la UEM, que és l'únic realment afectat per l'evolució del tipus de canvi.

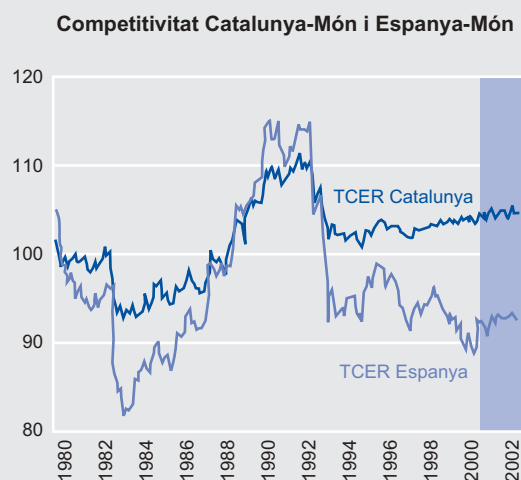
Com s'observa a la taula, en els anys 2001 i 2002, on es preveu que el diferencial d'inflació amb l'economia espanyola s'anul·li però també que el tipus de canvi no experimenti una major depreciació, l'economia catalana podria seguir perdent competitivitat envers el món, com a resultat del manteniment d'un diferencial d'inflació positiu amb la UEM. Que la major part del comerç català es destini a Espanya ha permès que la pèrdua de competitivitat de l'economia espanyola durant l'any 2001 no s'hagi traslladat totalment a l'economia catalana, però el diferencial d'inflació positiu de 1999 i 2000 també va impedir que Catalunya es beneficiés del guany de competitivitat espanyol.

Tipus de Canvi Efectiu Real						
	CAT-MÓN	CAT-ESP	CAT-UEM	UEM-MÓN	ESP-MÓN	\$/€
1998	0,5	0,3	0,2	2,5	1,2	1,12
1999	0,5	0,5	1,1	-6,1	-1,5	1,07
2000	0,3	0,4	1,2	-9,7	-3,1	0,92
2001	0,6	0,0	1,0	2,6	2,1	0,90
2002	0,3	0,0	0,6	0,7	0,9	0,89

Font: BBVA.



Nota: Un augment de l'índex implica una pèrdua de competitivitat.
Font: BBVA.



Nota: Un augment de l'índex implica una pèrdua de competitivitat.
Font: BBVA.

Les infraestructures i el creixement econòmic: el cas de Catalunya

RAFAEL ROMERO FERNANDEZ*

1. Les infraestructures i el creixement econòmic

Després de la segona guerra mundial i fins ben entrats els seixanta, la teoria econòmica del creixement va situar les infraestructures al capdavant dels instruments del desenvolupament econòmic. És per això que països amb forts desequilibris interregionals van posar en pràctica mesures de reequilibri i desenvolupament de les regions menys avançades, mitjançant fortes inversions en infraestructures en llurs territoris (el cas del Mezzogiorno a Itàlia és paradigmàtic). Sorprenentment (o no), van tenir un èxit molt minso (comparant esforços i recursos invertits i resultats obtinguts) i absolutament descriptible. Potser per això, o per la crisi que va desencadenar la guerra del Yon-kippur, des de la segona meitat dels setanta les infraestructures comencen a ser menystingudes i, fins i tot, criticades. A la dècada dels vuitanta es va arribar a escriure que la dicotomia entre despesa pública corrent (a priori criticable, es deia) i de capital (sempre positiva, s'afirmava) era hipòcrita perquè la despesa de capital (escoles) generava despesa corrent (sous de mestres). Aquest raonament cercava justificar l'augment més que proporcional (respecte de l'increment dels ingressos públics) de la despesa corrent; aquesta no és que sigui "criticable" per ella mateixa, però quan es paga amb deute públic genera més problemes que no pas en soluciona, com vam haver de comprovar i patir els contribuents d'aquest país a partir del 1991-92 i clarament des del 1995.

És a la darrerria de la dècada dels vuitanta quan als EEUU d'Amèrica apareixen els primers treballs de David Alan ASCHAUER¹, que tornen a posar d'actualitat les infraestructures com a element fonamental de desenvolupament econòmic, mercès a la seva influència sobre l'augment de la productivitat de l'estructura econòmica. El problema ja no és si la despesa pública expulsa el sector

privat del circuit de finançament (efecte crowding out), ans al contrari, fer veure que hi ha una despesa pública (la inversió en infraestructures) que ajuda la inversió privada en fer-la més rendible (efecte crowding in).

Els treballs d'Aschauer parteixen d'una funció de producció tipus Cobb-Douglas, a partir de la qual hom intenta veure la incidència d'un increment de l'estoc de capital físic públic sobre la producció. Segons aquests treballs, un increment d'un 1% de l'estoc de capital públic té com a conseqüència un increment del 0'34% de la producció. Tenint presents els nivells de l'estoc de capital públic i de la producció sobre els quals es basen aquests treballs, aquestes xifres impliquen una productivitat marginal de la inversió pública a la ratlla del 60%; en altres paraules, si hom augmenta 1 dòlar l'estoc de capital públic, la producció s'incrementa de 0'60 dòlars. Les estimacions d'Aschauer per a la productivitat marginal de la inversió privada la situen en el 30%. Aschauer arriba a afirmar: *"l'increment del PNB derivat d'un augment de les inversions públiques en infraestructures és entre dues o cinc vegades més elevat que el que resulta de les inversions privades"*².

A Espanya, en el servei d'estudis del Banc d'Espanya, a partir del 1993 es fan estudis similars als d'Aschauer però aplicats al nostre país. Uns a favor de les tesis d'Aschauer i d'altres contraris, criticant aquests darrers el que consideren exageracions dels efectes sobre el PNB de l'augment de l'estoc de capital públic³. Els treballs favorables a les tesis d'Aschauer són aprofitats per a la base doctrinal del Pla Director d'Infraestructures del govern del PSOE.

El 1994, el tan avui criticat i alhora, potser, desconegut Banc Mundial, dedica el seu Informe anual sobre el desenvolupament mundial a l'impacte de les inversions en infraestructures sobre el creixement econòmic i, en un quadre de síntesi on es recopilen els diferents estudis sobre la productivitat de les infraestructures⁴, es pregunta: "pot ser veritat tanta bellesa?". Efectivament, el quadre dona unes taxes, majoritàriament molt positives, de rendibilitat implícita de les inversions en infraestructures que oscil·len entre el 60% que ja hem esmentat en parlar d'Aschauer, al zero que es troba als estudis de Holtz-Eakin (1992). Com és ben sabut, quan es reuneix

* President de la Cambra Oficial de Contractistes d'Obres de Catalunya.

1 Veg. "Is Public Expenditure Productive?" i "Does Public Capital Crowd Out Private Capital?", ambdós publicats al *Journal of Monetary Economics* (1989); del mateix any, "Public Investment and Productivity Growth in the Group of Seven" a "Economic Perspectives", *Federal Reserve Bank of Chicago*, vol. 13, núm. 5, september/october; finalment, potser el més conegut, "Public Investment and Private Sector Growth", *Economic Policy Institute*, Washington D.C. (1990).

2 Veg. Munnell, Alice H., "Les inversions en infraestructures: avaluació de les tendències actuals i dels seus efectes econòmics". OCDE, *Polítiques d'Infraestructura pels anys noranta*, París 1993.

3 Veg. Document de Treball núm. 9313 i núm. 9501, del Servei d'Estudis del Banc d'Espanya.

4 Veg. l'esmentat quadre a l'annex estadístic.

xen, almenys, dos economistes, podem estar segurs que hi haurà, pel cap baix, 3 opinions diferents sobre el mateix problema econòmic. Però àdhuc els crítics no posen en qüestió la importància, des de la vessant de l'oferta, de disposar d'una bona dotació de capital públic.

2. Les estimacions sobre l'estoc de capital públic a Espanya

Els treballs publicats pel Banc d'Espanya van poder comptar amb una aportació bàsica: la valoració de l'estoc de capital, públic i privat, de l'economia espanyola que, des de fa anys, ve elaborant un equip d'investigadors de l'Institut Valencià d'Investigació Econòmica (IVIE) sota el patrocini de la Fundació BBV.⁵

La darrera estimació publicada (1996) fa referència a l'estoc de capital públic i privat de l'any 1992. Aquestes dades a la Cambra de Contractistes les vam posar en relació amb la població de cada Comunitat Autònoma (Cens de 1991) i amb el Valor Afegit Brut generat aquell any, segons les estimacions de la Fundació FUNCAS de la Confederació de Caixes d'Estalvis. Això ens ha permès d'obtenir unes ràtios de l'estoc de capital per càpita i per unitat de VAB (el detall de les dades obtingudes poden observar-se a l'annex estadístic).

D'aquestes dades hom observa que a Catalunya teníem el 1992 unes ràtios de capital públic de 400.000 PTA per càpita i de 200.000 PTA per unitat de VAB, ambdues inferiors a les del conjunt d'Espanya que eren de 500.000 PTA per càpita i de 300.000 PTA per unitat de VAB, un 25% i un 50% superiors, respectivament, a les de Catalunya.

Sense anar més enllà en les conclusions, sembla evident que el 1992 la dotació de capital públic de Catalunya no guardava correspondència amb la seva economia, ja que era pitjor que la que tenia el conjunt d'Espanya aquell any. En definitiva, la infraestructura econòmica de Catalunya es trobava en condicions pitjors que la del conjunt d'Espanya per a donar servei i suport a les seves poblacions i estructures econòmiques corresponents. Combinant totes dues ràtios vam calcular un índex sintètic de dotació d'infraestructures (ISDI) que per a Catalunya, prenent com a valor 100 l'ISDI del conjunt d'Espanya, té un valor de 74'1, un 25'9% menys que la mitjana espanyola. Només una Comunitat Autònoma té

un ISDI pitjor que el de Catalunya i és Madrid. Per sota del valor 100 de referència, a més a més de Madrid i Catalunya, només es troben dues Comunitats Autònomes, les Illes Balears i la Comunitat Valenciana. La resta de comunitats autònomes són per damunt del 100, amb un màxim de 163'4 per a La Rioja i un mínim de 104 per a Múrcia.

Fixar-se només en el que teníem al 1992 pot ésser interessant, però no ens permet esbrinar quin serà el futur. L'únic que podem concloure d'aquestes dades és que a Catalunya, una vegada enllestides les obres lligades als Jocs Olímpics del 1992, hi havia una clara infradotació en el terreny de les infraestructures en comparació amb la resta d'Espanya, excepte a la Comunitat Autònoma de Madrid (una altra cosa s'hauria pogut obtenir si disposéssim de les dades de la província de Barcelona i les poguéssim comparar amb les de Madrid).

3. La rendibilitat de les inversions en infraestructures a Espanya

En aquest apartat voldria fer-me ressò d'un molt interessant treball elaborat per Teresa García-Milà i Ramon Marimon⁶. El treball planteja el fracàs de la convergència regional a partir de la crisi del petroli de 1973-74, tot preguntant-se si la política regional duta a terme ha estat efectiva o no. Els autors observen, tanmateix, que el procés de convergència interregional a Espanya és més significatiu quan es pren en consideració la renda disponible per càpita que no pas quan es considera com a indicador el PIB per càpita.

Els autors afirmen que *"des de la perspectiva del creixement regional i la integració de les diverses regions espanyoles i europees, les polítiques merament redistributives tenen poc interès. Si no existeix convergència a nivell de PIB per càpita, les regions pobres es converteixen en receptores permanents de transferències i la política redistributiva pot distorsionar l'assignació eficient de recursos –per exemple, desincentivant la migració"*.

Afegeixen els autors: *"Difícilment es pot mantenir, o justificar, una política redistributiva regional si no s'acompanya d'una política activa que talli més de soca-rel les diferències subjacents entre les regions. La polí-*

⁵ Veg. el darrer publicat, "Capitalización y Crecimiento en España y sus Regiones, 1955-1995": Fundació BBV. Madrid 1996.

⁶ Integración regional e inversión pública en España; Teresa García-Milà y Ramon Marimon; publicat a "la economía española: una visión diferente", Centre de Recerca en Economia Internacional (CREI) de la Universitat Pompeu Fabra, Ed. Antoni Bosch, Barcelona 1996.

tica d'inversió pública sembla a priori el millor instrument per a realitzar aquesta política activa (...) (però) la possible efectivitat d'una política d'inversions es menys evident. Certament, pot tenir un efecte directe en generar ocupació en alguns sectors, per exemple, els serveis públics i la construcció, però, com passa amb la política de rendes, si aquest és l'únic efecte, la política d'inversions regionals és difícilment sostenible, o justificable, a llarg termini. El test fonamental és si la inversió pública és capaç d'estimular el desenvolupament del sector privat en una regió".

L'objectiu del treball de García-Milà i Marimon és, per tant, estudiar si la inversió pública realitzada a Espanya va tenir només un efecte directe –per exemple sobre els serveis públics i la construcció– o si també va tenir un efecte indirecte com a dinamitzador del sector privat.

En aquest treball els autors milloren la metodologia d'Aschauer i Munnell, abans esmentada, ja que consideren les diferents estructures productives de les Comunitats Autònomes estudiades i, per tant, no parteixen d'una única funció de producció, homogènia per a totes.

García-Milà i Marimon afirmen que *"els efectes regionals positius (de les inversions públiques) en les regions més desfavorides (Andalusia, Extremadura i Castella la Manxa) es redueixen pràcticament als efectes en el sector semipúblic. Per exemple, a Andalusia "l'efecte regional" sobre l'ocupació agregada es correspon exclusivament amb un creixement, molt per damunt de la mitjana, de l'ocupació al sector de la construcció. (...) i no sembla estimular un "efecte regional" en el sector privat. (...) Múrcia és l'única regió en la qual un fort esforç inversor del sector públic ha trobat correspondència amb un efecte regional positiu sobre l'evolució de l'ocupació en la indústria i els serveis privats".*

Els autors obtenen un resultat que (sembla) confirmen la hipòtesi que la inversió pública no és suficient per a generar activitat econòmica addicional en una regió. Si l'objectiu de la política d'inversions públiques regionals és estimular la inversió privada en certes regions, això no s'ha abastat en el període estudiat (1980-1991).

La conclusió a aquest apartat la presento en forma interrogativa. Si la política redistributiva i de convergència interregional no ha tingut èxit, amb la utilització de les inversions públiques com a instrument, pel que fa a les regions menys desenvolupades, corrent el risc d'ofegar el potencial de creixement de les regions més desenvolupades, no invertint-hi en infraestructura, és aquesta una bona política? La resposta, evidentment, és no.

4. Les inversions en Infraestructures a Catalunya, 1996-2000

En aquest apartat vull comentar els resultats obtinguts per la Cambra de Contractistes d'Obres de Catalunya en un estudi sobre les inversions públiques en infraestructures en relació amb el PIB a Catalunya i Espanya. Les dades de base són les de l'Institut d'Estadística de Catalunya (IdesCat) per al PIB de Catalunya i, per a Espanya, les dades del Banc d'Espanya per al PIB i l'FBCF de les Administracions Públiques. Les estimacions pròpies només fan referència a l'FBCF de les Administracions Públiques a Catalunya i a les dades del 2000. El període considerat és el de 1996-2000 (les dades es poden trobar a l'annex estadístic).

Inversió pública i PIB	
Suma 1996-2000	
Catalunya	
PIB (mM PTA 2000)	89.427,1
FBCF AAPP (mM PTA 00)	1.841,6
% FBCF AAPP/PIB	2,1%
Espanya	
PIB (mM PTA 99)	447.760,2
FBCF AAPP (mM PTA 99)	13.981,8
% FBCF AAPP/PIB	3,1%

Nota: veg. detall en el quadre de l'annex.

Com es pot observar en el quadre estadístic, en el període considerat les inversions públiques en infraestructures a Catalunya han suposat un 2'1% del seu PIB, mentre que en el conjunt de l'Estat espanyol aquesta ràtio ha estat del 3'1%. Aquest punt de diferència equival a 951.100 milions de pessetes. Cas d'haver-se mantingut una ràtio equivalent d'inversions públiques a Catalunya i Espanya, molts dels projectes que avui són en marxa o per a adjudicar hagueren estat contractats temps enre- re i, molts, ja acabats.

Aquestes xifres caldria posar-les en relació amb les afirmacions de Marimon i García-Milà del punt anterior (publicades l'any 1996). Com deia John Maynard Keynes, els polítics, en les seves decisions econòmiques, són moltes vegades deutors de les idees dels economistes morts de ja fa temps. Si no fos així, difícilment podríem explicar-nos aquests resultats. Malgrat l'augment de les inversions de l'Administració General de l'Estat a Catalunya els anys 1999 i 2000, com es pot veure en l'annex estadístic, aquests anys les inversions públiques

en infraestructures a Catalunya han estat de l'1'9% i del 2'0% del PIB. Hem de concloure, per tant, que les Administracions catalanes (autonòmica i local) tenen un comportament inversor proporcionalment inferior (en relació amb el PIB) al de la resta d'Administracions Territorials als seus territoris corresponents.

Despesa pública d'inversió a la Unió Europea Formació Bruta de Capital Fix en relació amb el PIB				
	1995	1996	1997	1998
EUR-11	2,6%	2,4%	2,2%	2,1%
EUR-15	2,7%	2,5%	2,4%	2,3%
Espanya	3,7%	3,0%	2,9%	2,9%
Catalunya	3,2%	2,6%	2,0%	2,0%

Un altre element a considerar per situar el nivell d'inversions en infraestructures a Catalunya ens el proporciona la Comissió Europea en el document, preparat per a la cimera de Viena de 1999, totalment favorable a la hipòtesi de la importància, per a la Unió Europea, de mantenir un bon nivell d'estoc d'infraestructures.

En l'annex estadístic el lector trobarà el detall del nivell d'inversions en aquest capítol en relació amb el PIB de cada Estat membre.

Catalunya es trobava l'any 1998, quant al nivell d'inversió pública en relació amb el PIB, per sota de la mitjana dels països dels EUR-11 i, àdhuc, dels EUR-15, i en un nivell inferior a França, Països Baixos, Finlàndia, Itàlia i Irlanda. Els que tenien un nivell similar eren Àustria, Alemanya i Dinamarca, amb els quals la comparació del nivell d'estoc o dotació d'infraestructures ens hauria de preocupar. Si a Catalunya li cal i ha d'aconseguir una dotació d'infraestructures similar a la d'aquests i aquells països, en relació amb les estructures econòmiques respectives, això ens hauria d'obligar a invertir, de manera continuada en el temps, molt més que el que fan aquells i aquests i no, com demostren les xifres esmentades, igual o menys.

5. Els criteris de decisió política i les inversions en infraestructures

Les societats europees de l'Estat del Benestar, o del capitalisme renà com es deia no fa gaire, es defineixen per donar prioritat a la cohesió social i a la prestació de determinats serveis públics (sanitat, ensenyament, pro-

tecció social, habitatge). L'Estat del Benestar es pot definir com aquell que dóna prioritat a l'escola, la sanitat, les pensions, la protecció contra l'atur i l'habitatge, com a pilars de la cohesió social. D'aquesta manera, es fa possible de materialitzar el principi de solidaritat. El criteri que resumeix les actuacions de l'Estat del Benestar en aquestes matèries és el criteri d'equitat distributiva. Però la resta d'actuacions públiques haurien de respondre al criteri d'eficiència econòmica, ja que aquesta és la que fa possible l'equitat distributiva (de la mateixa manera que sense creixement econòmic no és possible d'assumir els costos, per exemple, del respecte al medi ambient). Hi ha un altre criteri que pot inspirar l'actuació pública, el càlcul polític. Tots tres criteris són plenament respectables i, fins i tot, necessaris.

El criteri del càlcul polític el podríem sintetitzar de la manera següent: la presa de decisions d'un govern democràtic es pot interpretar com al resultat de la maximització d'una funció on la variable significativa és el suport esperat dels electors. Davant d'una informació imperfecta, la probabilitat del suport electoral depèn de la percepció individual subjectiva del polític respecte de:

- els beneficis esperats de la despesa pública (o dels costos polítics derivats del cobrament d'impostos),
- la influència política o el lideratge social dels individus o grups d'interès especialment afectats (o beneficiats) per la política de despesa pública.

Donada la limitació dels recursos disponibles per a la intervenció pública, una política racional des d'una perspectiva de càlcul polític optarà per aquelles despeses subjectivament percebudes com a més favorables per a un més gran nombre d'individus.

El criteri d'equitat distributiva és fàcilment explicable i intel·ligible. La despesa es decideix en funció dels seus resultats sobre les capes de la població menys afavorides i per criteris de solidaritat i cohesió social. Igualment intel·ligible és el criteri d'eficiència econòmica, ja que la despesa es decideix perquè té un impacte positiu sobre l'economia del país.

En aquest treball deixarem els càlculs de rendibilitat política per a aquells que en tenen la responsabilitat i ens fixarem només en els criteris d'equitat i d'eficiència.

Ja hem vist que no és recomanable, segons el criteri de Marimon i García Milà, decidir les inversions públiques amb criteris d'equitat. No voldria ser titllat de radical i, per això, la nostra postura, la de la Cambra Oficial de Contractistes d'Obres de Catalunya, és que les inversions

públiques han de ser prioritzades territorialment amb una combinació adequada d'equitat i eficiència, que podria ser en una proporció del 30-70%, respectivament. Per què? Perquè si l'eficiència no és el criteri majoritari correriem el risc d'ofegar les possibilitats de creixement de les regions o territoris "teòricament" més rics i, per tant, perjudicar a la llarga el creixement econòmic de les regions o territoris menys desenvolupats (o "més pobres", tot i que aquesta terminologia no ens agrada gaire perquè de pobres o riques només en poden ser les persones).

La conclusió d'aquest apartat és que les decisions d'inversió pública han de ser el resultat d'una anàlisi acurada que prioritzi aquelles que més impacte tenen sobre les inversions privades (efecte "*crowding in*"), sigui quin sigui el territori sobre el qual s'han d'executar. Algú podria plantejar el per què, doncs, del punt anterior, on hem analitzat les inversions públiques a Catalunya durant el període 1996-2000. No hi ha contradicció, tot i que aparentment ho poguésem semblar. El que volíem en el punt anterior era posar de manifest el perjudici causat a l'economia espanyola i catalana per haver determinat les inversions públiques en el passat, pel que sembla, amb criteris d'equitat més que no pas d'eficiència.

6. La llarga i difícil gestió dels projectes d'infraestructura: un element a considerar

Quan es pren la decisió de retallar la despesa pública de capital, els efectes són gairebé immediats. No passa el mateix quan el que es decideix és incrementar-la. Per a poder materialitzar un increment de les inversions públiques calen molts treballs previs. Definir quines infraestructures s'han de fer, disposar dels projectes executius, fer els estudis d'impacte mediambiental, aconseguir el consens social sobre la necessitat de la construcció de la infraestructura, expropiar els terrenys sobre els quals s'ha de construir (i pagar-ne el preu just als propietaris), licitar el projecte i seleccionar un contractista d'obres que l'executi. Amb tot això poden passar 3-4-5 o més anys, és a dir, podria ser que el polític que vol incrementar les inversions en infraestructures no pugui adjudicar les obres perquè no resulti reelegit.

Però, a més a més, quan es pren la decisió de fer una infraestructura cal tenir la visió de futur suficient per a dissenyar-la, no per a satisfer les necessitats del present o del futur immediat, sinó les de 20-30-50 anys més tard. I això comporta uns riscos de desgast polític evidents en l'actualitat, en molts casos. Molts dels lectors d'aquest treball recordaran, sens dubte, les crítiques que

va rebre el projecte "olímpic" de l'Aeroport de Barcelona perquè, es deia, es dimensionava per a un trànsit de passatgers que no abastaria ni en 30 anys.

Les infraestructures, si em permeten el símil excessivament casolà, són com un armari. Si el fem (o el comprem) per guardar la roba que ara tenim, o només una "mica" més gran del que ara ens cal... ens equivoquem. Massa aviat ens caldrà comprar-ne un de més gran, amb la qual cosa la despesa que vam fer inicialment es demostrarà una despesa ineficient.

Les inversions en infraestructures són massa costoses i cal decidir-les en funció de les necessitats a llarg termini, aplicant als estudis de previsió de necessitats un coeficient incremental perquè, normalment, ens quedarem curts. Si la infraestructura és necessària per a l'estructura econòmica (és a dir, per a l'aparell productiu del territori al qual dona servei), els seus efectes positius sobre la dita estructura faran que les necessitats creixin en paràbola i no en recta.

Però aquesta visió de futur no sempre és compartida. I aquells que consideren un projecte de futur un projecte "faraònic" tenen la crítica molt fàcil i planera ja que sempre troben ressò entre diferents col·lectius socials, entre ells els propietaris dels terrenys o els representants dels grups d'interessos econòmics que poden resultar afectats negativament. Això genera un corrent d'opinió contrari al projecte que pot arribar a paralitzar durant molts anys l'inici de l'obra. De casos com el descrit en teoria, en tenim a Catalunya molts i molt evidents. Els gestors de les infraestructures que no consideren important aquesta realitat són uns gestors ineficients i més valdria que pleguessin.

Una altra crítica usual és l'impacte sobre el medi ambient. La creixent sensibilització de la societat catalana pels temes mediambientals és una mostra de maduresa i, per tant, elogiable i incentivable. Però aquesta sensibilització, si no és coherent, també pot ser negativa no únicament per als interessos col·lectius, sinó també per als interessos que diuen defensar.

Una dotació insuficient d'infraestructures posa en perill el creixement econòmic, és a dir, la possibilitat que la societat, tots els ciutadans, puguem gaudir d'un nivell i d'una qualitat de vida progressivament millors. Un nivell i una qualitat de vida elevats depenen, directament, de l'estructura econòmica, és a dir, de la capacitat d'una societat de produir prou riquesa per després poder facilitar a tothom els béns, els serveis i els equipaments socials que els fan possibles. L'estructura econòmica, en definitiva, és l'aparell de producció de béns i serveis

d'una societat assentada en un territori. I la infraestructura és tot allò que es troba sota l'estructura i la suporta, li dona servei i permet que s'expandeixi. Sense una dotació suficient d'infraestructures, una estructura econòmica resulta ofegada i, en un cas extrem, la condemna a l'autarquia.

Sense un estoc suficient d'infraestructures (sobredimensionat, potser, per al present però coherent amb un futur millor a llarg termini), el creixement econòmic no és sostenible amb la continuïtat suficient i, per tant, tampoc no és possible el respecte i la cura del medi ambient. En un treball sobre les infraestructures i escrit per qui representa institucionalment el col·lectiu d'empreses que les construeixen, algú pot pensar que totes aquestes afirmacions resulten molt esbiaixades. Potser sí que ho són, però almenys el biaix és clar, manifest i coherent. Un professor d'economia suec, Gunnar Myrdal, a mitjan el segle passat, deia als seus alumnes que els joves havien de ser rebels, però rebels competents. O més enrere encara, al segle XIX, un magnífic sociòleg i economista mediocre (en opinió de Schumpeter), Karl Marx, demanava als revolucionaris que volien canviar la societat que analitzessin la realitat amb cura perquè només coneixent-la profundament podrien pretendre ser capaços de canviar-la. I per això va anomenar, despectivament, els qui (segons ell), no coneixien prou bé la realitat social, "socialistes utòpics". Amb la mateixa metodologia que Marx i Myrdal podríem dir: cal ser ecologista, però ecologista competent.

7. Conclusions

Arribats en aquest punt, el lector potser agrairà que aquest treball acabi amb una exposició breu dels punts bàsics o afirmacions que l'autor considera fonamentals de la seva exposició.

1. Àdhuc els economistes més crítics envers els estudis sobre la productivitat de les inversions públiques en infraestructures, no posen en qüestió la importància, des de la vessant de l'oferta, de disposar d'una bona

dotació de capital públic per afavorir el creixement de la productivitat d'una economia.

2. A Catalunya, una vegada enlestides les obres relacionades amb els jocs olímpics de 1992, hi havia una clara infradotació en el terreny de les infraestructures en comparació amb la resta d'Espanya.
3. La política redistributiva i de convergència interregional no ha tingut èxit amb la utilització de les inversions públiques com a instrument pel que fa a les regions menys desenvolupades.
4. En el període 1996-2000 les inversions públiques en infraestructures a Catalunya han suposat un 2'1% del seu PIB, mentre que en el conjunt de l'Estat Espanyol aquesta ràtio ha estat del 3'1%. Aquest punt de diferència equival a 951.000 milions de pessetes per al conjunt del període, és a dir, una mitjana de 190.000 milions de pessetes anuals.
5. Les decisions d'inversió pública han de ser el resultat d'una anàlisi acurada que prioritzi aquelles que més impacte tenen sobre les inversions privades (efecte "crowding in"), sigui quin sigui el territori sobre el qual s'han d'executar.
6. Quan es pren la decisió de fer una infraestructura, cal tenir la visió de futur suficient per a dissenyar-la, no per a satisfer les necessitats del present o del futur immediat, sinó les de 20-30-50 anys més tard.
7. Sense un estoc suficient d'infraestructures (per al present i per al futur a llarg termini), el creixement econòmic no és sostenible amb prou continuïtat i, per tant, tampoc no és possible el respecte i la cura del medi ambient.

Potser, per a acabar, només caldria afegir una cosa. Si el criteri d'eficiència és el que ha de predominar en les decisions infraestructurals, els seus gestors han de ser jutjats, triats, rellevats o mantinguts, per criteris d'eficiència. Així sia.

Annex estadístic

Quadre 1

Estoc de capital net territorialitzat. 1992

Comunitats Autònomes ordenades segons el seu índex sintètic de dotació d'infraestructures (ISDI) milions de pessetes de 1990

	Capital Privat *	Capital Públic **	Capital Total	Població Cens 1991	VAB 1992 M Pta
Andalusia	16.181.431	3.589.108	19.770.539	6.940.520	7.764.313
La Rioja	810.982	236.571	1.047.553	263.434	448.666
Extremadura	2.013.959	733.748	2.747.707	1.061.853	1.165.346
Navarra	1.566.746	449.781	2.016.527	519.277	932.886
Castella - la Manxa	4.296.129	1.155.282	5.451.411	1.658.445	2.235.427
Aragó	3.514.354	914.698	4.429.052	1.188.818	2.022.731
Castella - Lleó	6.791.097	1.736.859	8.527.956	2.545.924	3.615.028
País Basc	5.942.863	1.477.216	7.420.079	2.104.042	3.535.883
Astúries	2.861.702	649.621	3.511.323	1.093.937	1.491.228
Cantàbria	1.573.163	313.352	1.886.515	527.324	741.228
Canàries	4.042.058	913.467	4.955.525	1.493.783	2.370.414
Galícia	6.464.230	1.456.599	7.920.829	2.731.671	3.506.833
Múrcia	2.922.197	515.722	3.437.919	1.045.604	1.337.715
Com. Valenciana	13.184.378	1.835.665	15.020.043	3.857.234	6.059.905
Balears	3.064.604	335.876	3.400.480	709.137	1.671.692
Catalunya	19.884.035	2.618.366	22.502.401	6.059.495	11.723.000
Madrid	13.689.648	1.506.554	15.196.202	4.947.566	10.050.877
ESPANYA	108.803.576	20.438.485	129.242.061	38.748.064	60.673.172

	M PTA 1990 per habitant			M PTA 1990 per unitat de VAB			Índex Espanya=100		
	Capital Privat*	Capital Públic**	Capital Total	Capital Privat*	Capital Públic**	Capital Total	Capital Privat* per càpita	Capital Públic** Per ud VAB	ISDI Índex sintètic
Andalusia	2,3	0,5	2,8	2,1	0,5	2,5	98,0	137,2	117,6
La Rioja	3,1	0,9	4,0	1,8	0,5	2,3	170,3	156,5	163,4
Extremadura	1,9	0,7	2,6	1,7	0,6	2,4	131,0	186,9	159,0
Navarra	3,0	0,9	3,9	1,7	0,5	2,2	164,2	143,1	153,7
Castella - la Manxa	2,6	0,7	3,3	1,9	0,5	2,4	132,1	153,4	142,7
Aragó	3,0	0,8	3,7	1,7	0,5	2,2	145,9	134,2	140,1
Castella - Lleó	2,7	0,7	3,3	1,9	0,5	2,4	129,3	142,6	136,0
País Basc	2,8	0,7	3,5	1,7	0,4	2,1	133,1	124,0	128,6
Astúries	2,6	0,6	3,2	1,9	0,4	2,4	112,6	129,3	121,0
Cantàbria	3,0	0,6	3,6	2,1	0,4	2,5	112,7	125,5	119,1
Canàries	2,7	0,6	3,3	1,7	0,4	2,1	115,9	114,4	115,2
Galícia	2,4	0,5	2,9	1,8	0,4	2,3	101,1	123,3	112,2
Múrcia	2,8	0,5	3,3	2,2	0,4	2,6	93,5	114,4	104,0
Com. Valenciana	3,4	0,5	3,9	2,2	0,3	2,5	90,2	89,9	90,1
Balears	4,3	0,5	4,8	1,8	0,2	2,0	89,8	59,6	74,7
Catalunya	3,3	0,4	3,7	1,7	0,2	1,9	81,9	66,3	74,1
Madrid	2,8	0,3	3,1	1,4	0,1	1,5	57,7	44,5	51,1
ESPANYA	2,8	0,5	3,3	1,8	0,3	2,1	100,0	100,0	100,0

* exclòs el sector energètic.

** inclou el capital de les AAPP i les infraestructures no AAPP

Font: Fundación BBV.

Quadre 2

Estoc de capital net territorialitzat. 1992

Comunitats Autònomes ordenades segons el seu índex sintètic de dotació d'infraestructures (ISDI) milions de pessetes de 1990

Mostra	Elasticitat ¹	Taxa de Rendibilitat Implícita ²	Autor/any	Infraestructura Mesurada
EEUU	0,39	60	Aschauer, 1989	Despeses públiques de capital no militars
EEUU	0,34	60	Munnell, 1990	Despeses públiques de capital no militars
48 Estats, EEUU	0,00	0	Holtz-Eakin, 1992	Despeses públiques de capital
5 zones metropolitanes, EEUU	0,08	-	Duffy-Deno i Eberts, 1991	Despeses públiques de capital
Regions, Japó	0,20	96	Mera, 1993	Infraestructura industrial
Regions, França	0,08	12	Prud'homme, 1993	Despeses públiques de capital
Taiwan, Xina	0,24	77	Uchimura i Gao, 1993	Transports, aigua i comunicacions
Corea	0,19	51	Uchimura i Gao, 1993	Transports, aigua i comunicacions
Israel	0,31-0,44	54-70	Bregman i Marom, 1993	Transports, en. elèctrica, aigua i sanejament
Mèxic	0,05	5-7	Shah, 1988, 1992	En. elèctrica, comunicacions i transports
Diversos països (OCDE)	0,07	19	Canning i Fay, 1993	Transports
Diversos països en vies de desenvolupament	0,07	95	Canning i Fay, 1993	Transports
Diversos països (OCDE i en vies de desenvolupament)	0,01-0,16	-	Baffes i Shah, 1993	Capital nacional en infraestructura
Diversos països (en vies de desenvolupament)	0,16	63	Easterly i Rebelo, 1993	Transports i comunicacions

1 Variacions percentuals del producte respecte d'una variació de l'1% en l'estoc d'infraestructura.

2 Relació entre el valor actualitzat de l'augment en la variable dependent i el valor actualitzat de la inversió en infraestructura.

Font: Fundación BBV.

Quadre 3

Despesa pública d'inversió a la unió europea

Formació Bruta de Capital Fix del sector Públic en % del PIB

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Luxemburg	5,4	4,9	5,5	5,4	4,4	4,7	4,8	4,7	5,4
Portugal	3,4	3,5	3,9	4,0	3,6	3,7	4,1	4,2	4,2
Grècia	2,8	3,2	3,5	3,1	3,0	3,2	3,1	3,4	3,8
Espanya	5,0	4,9	4,0	4,0	3,9	3,7	3,0	2,9	2,9
França	3,3	3,4	3,4	3,3	3,2	3,1	2,8	2,8	2,7
Països Baixos	2,7	2,7	2,8	2,7	2,7	2,7	2,6	2,7	2,6
Finlàndia	3,6	3,7	3,5	2,8	2,8	2,6	2,7	2,8	2,5
Itàlia	3,3	3,3	3,0	2,6	2,3	2,2	2,3	2,3	2,5
Irlanda	2,1	2,2	2,0	2,2	2,3	2,4	2,4	2,3	2,5
Àustria	3,2	3,3	3,3	3,2	3,2	3,0	2,8	2,0	2,0
Alemanya	2,2	2,5	2,8	2,5	2,4	2,2	2,0	1,8	1,8
Dinamarca	2,0	1,9	2,3	2,2	2,0	1,9	2,1	2,0	1,8
Bèlgica	1,4	1,4	1,3	1,5	1,6	1,4	1,2	1,4	1,5
Suècia	3,0	3,0	2,9	1,1	3,1	2,9	2,1	2,5	1,4
Regne Unit	2,3	2,1	2,1	1,9	1,8	1,8	1,3	1,1	1,2
EUR-11	3,0	3,0	2,9	3,0	2,8	2,7	2,5	2,4	2,3
EUR-15	2,9	3,0	3,0	2,8	2,7	2,6	2,4	2,2	2,1
Catalunya			4,0	3,6	3,4	3,2	2,6	2,0	2,0

Font: per l'UE, Serveis de la Comissió; per Catalunya, Cambra de Contractistes d'Obres de Catalunya.

Quadre 4
Inversió pública en construcció i PIB. Catalunya i Espanya

	1996	1997	1998	1999	2000	suma 1996-2000
CATALUNYA (xifres en miliards de pessetes constants de 2000)						
PIB a preus de mercat	16.416,1	17.140,4	17.868,0	18.632,9	19.369,6	89.427,1
<i>variació respecte de l'any anterior</i>		4,4%	4,2%	4,3%	4,0%	
FBCF PÚBLICA	412,8	336,7	351,4	356,8	383,9	1.841,6
<i>variació respecte de l'any anterior</i>		-18,4%	4,4%	1,6%	7,6%	
ESPANYA (xifres en miliards de pessetes constants de 1999)						
PIB a preus de mercat	82.519,5	85.799,4	89.488,8	93.068,3	96.884,1	447.760,2
<i>variació respecte de l'any anterior</i>		4,0%	4,3%	4,0%	4,1%	
FBCF PÚBLICA	2.346,9	2.388,0	2.938,8	3.063,7	3.244,4	13.981,8
<i>variació respecte de l'any anterior</i>		-16,5%	1,7%	4,2%	5,9%	
FBCF PÚBLICA/PIB						
(a) CATALUNYA	2,5%	2,0%	2,0%	1,9%	2,0%	2,1%
(b) ESPANYA	2,8%	2,8%	3,3%	3,3%	3,3%	3,1%
diferència en punts percentuals (a-b)	-0,3	-0,8	-1,3	-1,4	-1,4	-1,1
FBCF PÚBLICA A CATALUNYA A TAXES EQUIVALENTS A CATALUNYA I ESPANYA (Miliards de pessetes (de 1999) addicionals que s'haguessin invertit a Catalunya si la taxa sobre el PIB hagués estat igual a Catalunya i Espanya)						
% FBCF pública/PIB Catalunya (a)	2,5%	2,0%	2,0%	1,9%	2,0%	2,1%
% FBCF pública/PIB Espanya (b)	2,8%	2,8%	3,3%	3,3%	3,3%	30,1%
PIB CATALUNYA	16.416,1	17.140,4	17.868,0	18.632,9	19.369,6	89.427,1
PIB CATALUNYA x (b)	466,9	477,0	586,8	613,4	648,6	2.792,5
FBCF PÚBLICA CATALUNYA	412,8	336,7	351,4	356,8	383,9	1.841,6
FBCF PÚBLICA ADDICIONAL	54,1	140,4	235,4	256,5	264,8	951,1

Font: Cambra Oficial de Contractistes d'Obres de Catalunya (CCOC) de dades de l'Institut d'Estadística de Catalunya i Banc d'Espanya.

El Priorat: d'una crisi productiva a una expansió vitivinícola¹

JOAQUIM MARGALEF LLEBARIA*

La dinàmica econòmica que s'ha produït els darrers anys a la comarca del Priorat², en base a la comercialització del vi i molt específicament en la D.O. Priorat, ha estat un cas paradigmàtic a l'hora de valorar les possibilitats de creixement de les comarques rurals de Catalunya. És aquest aspecte el que volem analitzar en aquest article: el dinamisme i les implicacions que el sector vinícola ha tingut i pot tenir en les pautes del creixement econòmic comarcal. No es tracta d'il·lustrar amb un ús excessiu de dades - encara que cal tenir-les en compte -aquestes reflexions, ni la idea és realitzar una anàlisi estructural on a partir de les valoracions específiques -com poden ser variacions de població, costos de producció, informació sobre compres de terra, producció de raïm o d'indicadors de renda i de producció- que tot sovint utilitzem els economistes, sinó de mesurar la realitat econòmica d'un entorn i del sector que es vol analitzar. Aquestes línies volen ser abans unes reflexions a partir de situar els diferents agents i formes d'actuar que han intervingut en aquesta dinàmica vinícola i valorar els efectes que un seguit d'actuacions han pogut tenir a la zona, assenyalant, com s'han produït, i quina incidència futura poden tenir sobre l'economia de la comarca.

Cal considerar que a la comarca hi ha dues D.O. vinícoles relativament petites, l'una és la D.O. Priorat, que ha conegut una forta revaloració els darrers anys, amb produccions petites, fet que dificulta la creació d'empreses fortes a partir d'aquest producte, i una altra és l'antiga D.O. Tarragona, amb subzona Falset, que s'està constituint com a D.O. Montsant,. Valorar la dinàmica de l'àrea a partir de situar l'impuls que s'ha donat, en primer lloc, a la D.O. Priorat amb un efecte expansiu sobre el conjunt de la zona i després per extensió a tota la comarca, serà un dels punts de reflexió inicial d'aquesta anàlisi, a la vega-

da que ens permetrà valorar les possibilitats de consolidar una producció vinícola amb empreses potents a la comarca, i si aquestes activitats poden ser una bona base econòmica per a l'estructura social i humana de la zona que, directament o indirectament, pot trobar en aquest dinamisme un bon punt per al seu desenvolupament.

I. La revaloració del vi

Els darrers anys s'ha experimentat un canvi important en l'economia prioratina com a conseqüència d'un bon posicionament en els mercats del famós vi del Priorat. Aquest fet inqüestionable, cal valorar-lo i detallar-ne les causes per explicar com es genera un procés que possibilita un èxit econòmic en una actuació que tradicionalment s'havia anat fent a la zona, però a partir d'un determinat moment sembla que hi ha una febre que possibilita unes activitats econòmiques i produccions que es trobaven descapitalitzades - sense possibilitats de retorn de les inversions realitzades -, canviar-ne els esquemes i entrar en uns processos d'inversió desconeguts fins llavors. Serà a partir d'aquest moment que les inversions es faran amb la idea de trobar-hi la rendibilitat en condicions generals del mercat, i això generarà una realitat diferent a la zona.

S'ha manifestat un canvi important en la producció i comercialització del vi al Priorat i molt específicament en la D.O. Priorat, la qual cosa ha portat a un punt de trencament entre les maneres de fer de fa uns anys i les actuals. La primera conseqüència observable d'aquesta dinàmica ha estat una recuperació del fons de comerç del vi prioratí i, en segon lloc, un fort augment dels preus que ha situat aquest producte en un segment de mercat alt, fet que ha implicat un increment percentual de preus molt superior al que hi ha hagut en altres zones productores els darrers anys, tot i l'augment en aquestes últimes.

Explicarem aquests canvis des de l'inici, i ho farem en termes econòmics i, fins i tot, empresarials, utilitzant un instrumental que ens permeti valorar aquest dinamisme a la zona. L'instrumental econòmic ens pot ajudar a dibuixar la situació actual i potser la futura, així com quines actuacions de present cal tenir més en compte per a orientar el futur, que sens dubte vindrà condicionat per dinàmiques més generals i també per les decisions o actuacions que ara es prenguin. D'una altra banda, la limitació de l'àmbit territorial i econòmic de la comarca ens permet establir un model simple de funcionament del seu sector vinícola, la qual cosa ens possibilitarà de ponderar les actuacions que s'hi han fet, i emmarcar-les, alhora, en un nivell general de lògica de funcionament econòmic i empresarial que, en definitiva,

* Economista i Cap de Servei de Promoció i Estudis Econòmics de la Diputació de Tarragona.

1 Aquest article volia analitzar com les transformacions a la D.O. Priorat podien afectar tota la comarca. Com a conseqüència de lectures posteriors, s'ha transformat en una valoració del sector del vi al conjunt de la comarca, on existeixen diverses D.O., tot sovint amb dificultats d'entendre's i del col·laborar, tot i tenir una problemàtica molt similar, com es la poca producció, feblesa empresarial i problemes de comercialització.

2 Per a la formació de les D.O. vinícoles del Priorat veg.: Asens J. Guia del Priorat. Llibreria de la Rambla. Tarragona 1981.

serà el que influirà, en un sentit o en un altre, en el sector vinícola, principalment en la D.O. Priorat i en extensió a tota la comarca.

Com a primera consideració de l'anàlisi podem situar la realitat econòmica de la comarca a la primeria dels anys noranta, i resumint establirem les particularitats següents per al conjunt comarcal:

- Vint-i-tres pobles amb una població total d'unes 9.000 persones.
- Una extensió d'unes 50.000 hectàrees.
- Població vella, conseqüència d'una forta emigració.
- Descapitalització humana.
- Activitat productiva centrada en l'agricultura, vi, oli i fruits secs amb una base comercial amb tradició cooperativista.
- Un PIB per càpita que representa un 75% de la mitjana catalana.
- Incipient oferta de restauració.
- Transferències de jubilació com una part important de la renda disponible.
- Estalvi relativament significatiu en funció del nivell de renda, encara que poc important en termes globals.

Aquesta realitat es dinamitza al principi dels anys noranta a partir d'un element essencial, com és l'esforç inicial d'unes quantes persones que varen crear unes empreses amb criteris innovadors en valorar les possibilitats del vi de la zona, a partir d'uns processos diferents d'elaboració i comercialització del producte. Aquestes centren l'esforç en el coneixement del món vinícola i no pas en les elevades inversions que hi poguessin fer; el capital humà de què disposen serà el seu actiu principal. Es tracta d'una actuació enològica i comercial, on la voluntat de situar el producte en el nivell de mercat que es volia, es va fer abans a través del circuit cultural -tan important en el món enològic- de descobrir un nou producte, i no per una estratègia de promoció de manual de *marketing* a l'hora de situar un producte al mercat. S'inicia un punt de *taking-off* sense inversió ni capital, ni costos importants d'entrada de la producció i pocs en el mercat de venda; això vol dir que a partir d'un moment determinat la continuïtat d'aquest impuls haurà de ser més intensiva en capital per a compensar el dèficit d'aquest període inicial. Això és el que succeirà després.

Aquesta manca d'inversió inicial, però, que hem comentat anteriorment, per part d'aquestes empreses va ser relativa, atesa la desvaloració dels actius fixos existents -

terres i plantacions-, així com la possibilitat d'actuar com a compradors de serveis i de productes que podien obtenir de la zona en base de la producció cooperativista aleshores existent. A partir d'aquí comença una dinàmica, centrada en el fet que s'està situant un producte per uns camins de comercialització que tenen un fort efecte multiplicador per la influència mediàtica del sistema utilitzat, i les vendes d'algunes marques en un segment de mercat alt es multipliquen molt més que la producció general de la zona que es troba clarament a la baixa.

El vi com es feia no serveix en aquests circuits, i els que el feien no el sabien fer en funció de les expectatives del segment de mercat que es va situar. Les cooperatives, en la D.O. Priorat, que concentraven un 90% de la producció, tenien dificultats per a vendre el vi però no un cert tipus de raïm; després ja ni tan sols podran vendre el raïm perquè els socis el vendran directament a algunes marques de vi que s'han anat consolidant i a les quals és difícil de trobar raïm per a la elaboració, és a dir, se n'aniran de les cooperatives pels avantatges que varen trobar en el fort augment del preu del vi atès aquest excés de demanda.

A partir d'assolir un bon marge comercial unitari, és a dir, per ampolla, s'inicia un procés d'acumulació que es reordena en compra de terres, noves plantacions i millora de processos per a les empreses creades per aquests innovadors i, d'una altra banda, en noves plantacions dels agricultors tradicionals que han pogut vendre el raïm més car i amb la confiança que ho continuaran fent. Aquesta dinàmica, posteriorment, s'accelera com a conseqüència de les inversions foranes en l'àrea i s'estén per tota la comarca com a efecte induït, una mica al marge de les limitacions administratives que poden representar les D.O. del Priorat.

Les inversions augmenten, fet que és una novetat en la viticultura de la zona i serà un dels factors econòmics més importants del Priorat els darrers anys. Aquestes empreses es troben emmarcades en una nova situació i vindran potenciades per dos elements a tenir en compte, un és que els grans productors o comercialitzadors vinícoles de Catalunya prenen posicionament en una àrea que fins llavors havia estat al marge dels seus plantejaments de marca, però que es tindrà en consideració quan el vi del Priorat s'hagi situat en uns mercats determinats. El segon factor és que cal considerar com el cicle alcista de l'activitat econòmica - crèdits amb baix interès i augment del consum de vi amb D.O.-, ha generat unes expectatives de canvi en alguns productors, elaboradors i comercials amb una relació tradicional en la zona, la qual cosa s'ha vist acompanyada per actuacions de diversificació d'inversió, amb l'expectativa que són

rendibles. En definitiva, el conjunt d'aquests elements ha permès un fort increment de la inversió en el sector vitivinícola a la zona.³

El cost d'accés a aquest mercat de producció ha estat baix fins ara. Aquesta circumstància favorable, en principi, se l'han trobada el grup d'innovadors que dèiem adés, i després tant les grans empreses que darrerament han pres posicionament a la zona com les més petites, les quals tot sovint s'han plantejat el seu funcionament i manteniment en el mercat en base a l'aprofitament d'*inputs* de què poden gaudir sense cost comptable inicial, tot i que a mitjà termini afloraran i poden dificultar el seu procés de creixement si al darrera no hi ha un ritme d'inversió ajustat amb les expectatives d'ingressos; en definitiva, es tractarà de poder estabilitzar la inversió a partir del retorn per les vendes.

II. L'estructura empresarial del sector vinícola

El conjunt d'aquests elements i circumstàncies ha iniciat un procés que ha portat a una nova realitat, amb dinàmiques d'empresa molt diferents i possibilitats de mercat diverses; avui, però, totes tenen un denominador comú per a mantenir-se en el mercat, com es la rendibilitat de la inversió realitzada. Aquesta situació completament nova en la cultura vinícola de la zona serà la que possibilitarà el funcionament empresarial en assegurar el retorn de les inversions, i una vegada aflorada la situació dels *inputs* sense comptabilització, ens donarà una idea de la capacitat de les empreses a mantenir-se en el futur. Aquesta dinàmica s'estén per la zona i actualment és la general, encara que hi trobem diferents tipologies d'empreses i d'actuacions empresarials amb estratègies diferenciades i problemes diversos. Passem a determinar-les a partir d'aplegar-les en quatre esquemes ben definits- principalment a la D.O. Priorat- no per la dimensió ni el volum de negocis - que en totes és feble- sinó per la funcionalitat que tenen a l'àrea.

En primer lloc, cal fer un cop d'ull a les cooperatives. Són activitats empresarials tradicionals que van sorgir com a primer intent davant la crisi de la fil·loxa que havia marcat aquesta comarca des de la primeria del segle XX. Hi ha les de primer grau, que a la D.O. Priorat estan molt descapitalitzades i varen crear fa uns anys

una de segon grau a la zona - alternativa que fou molt vàlida -, actualment amb problemes de disminució de producció per la pèrdua de socis -directament o indirecta - ateses les dificultats de comercialitzar el vi amb marca pròpia en els segments de mercat que avui es possibiliten al Priorat. La descapitalització humana en el segment cooperatiu de la zona és evident, fins al punt que costa considerar-les com una empresa, i més aviat es contemplen com un refugi en situació de crisi, fet que ha portat aquestes societats a disminuir la seva participació relativa en la producció de vi, i que es trobin amb dificultats d'adaptació a uns segments de mercat que possibilitin un alt preu del vi, i poder pagar també un preu elevat pel raïm. L'adaptació a la dinàmica de renovació que hi ha hagut a la D.O. Priorat ha estat difícil per a les cooperatives, i moltes no han sabut ajustar-s'hi, ja que no han trobat un excés de demanda pel seu producte final, i sí en canvi una elevada oferta de raïm per part dels seus socis que, tot sovint, temptats a vendre a preus molt elevats per necessitats de comercialització d'altres empreses, han sortit de les cooperatives.

El moment actual d'aquestes empreses, dins la D.O. Priorat, tot i considerant excepcions, no assenyalen un procés d'adaptació a les noves circumstàncies de la zona. Es troben amb un fort dèficit de gestió i limitacions en els processos d'elaboració; la seva participació en el total de producció de la D.O. disminueix, en part perquè molts dels seus socis tradicionals tenen plantejaments alternatius de venda, i qui no els té, generalment forma part dels pagesos amb menors possibilitats i motivacions de canvi en la seva producció i comercialització. Les dificultats d'adaptació als nous mercats del vi de la zona, vénen per la seva descapitalització tradicional i les dificultats consegüents de comercialitzar productes en segments alts de mercat, la qual cosa els és molt difícil atesa la seva estructura financera i de gestió. No obstant això, les cooperatives d'alguns municipis del Baix Priorat- D.O. Tarragona subzona Falset, s'han plantejat un procés de renovació empresarial amb acceptació d'estructures gerencials i algunes d'elles amb un bon posicionament en els mercats del vi.

En segon lloc, podem considerar les empreses que varen ser pioneres en el canvi de valoració del vi de la comarca, és a dir, aquells innovadors inicials que varen actuar creant noves empreses vinícoles - en primer lloc a la D.O. Priorat- i que s'han plantejat la comercialització a uns segments de mercat d'acord amb les possibilitats del vi de la zona o/ i dels seus coneixements en el món vinícola. Són empreses que han estat un motor de canvi i que han generat un procés econòmic amb un abans i un després en el vi de la comarca, fenomen que no s'havia donat des de fa un segle. Aquestes han crescut sense

³ Perpinyà i Grau R. La crisi del Priorat. Edicions del Centre de Lectura de Reus. Reus 1982. En la situació dels anys trenta, després de la fil·loxa, l'autor considera la necessitat d'augmentar la inversió per redreçar la zona, cosa que es planteja a través del crèdit per a fer noves plantacions.

una forta capitalització inicial, la qual han anat aconseguint a partir del marge comercial que els ha procurat el bon saber fer en un segment de mercat on han tingut la capacitat d'arribar; el seu creixement s'ha produït a partir de marges comercials i d'un finançament agrari preferent, els quals estan utilitzant per assolir una base productiva adequada i un dimensionament apropiat de funcionament que augmenta la seva producció de raïm i capacitat d'elaboració, bo i consolidant-se en els mercats en què s'havien posicionat inicialment. Per atendre la seva demanda de vi s'han vist obligades a comprar el raïm a preus molt superiors a les mitjanes de la zona; sembla clar que les seves expectatives a mitjà termini són de consolidar produccions pròpies i que la compra de raïms no sigui un condicionament tan obligat com ha estat en altres moments, fet que indubtablement afectarà a la baixa el preu de la demanda del raïm.

Aquestes empreses s'han refermat, han crescut i, actualment, atesa la seva dimensió, es troben en un bon equilibri financer. La majoria d'inversions en funció de les seves expectatives a mitjà termini ja les han portades a terme, i la dinàmica que han sabut liderar els darrers anys, a partir d'un bon marge comercial per ampolla, sembla que els ha donat l'equilibri empresarial necessari per a iniciar noves actuacions. Són empreses que han consolidat marques i han situat el seu producte en uns nivells elevats de qualitat i d'apreciació en els mercats; la seva dinàmica futura d'expansió podria passar abans pel manteniment d'uns nivells de producció en les marques de prestigi i entrar en altres segments, en productes de qualitat amb una relació de preu inferior, compensant el menor marge d'explotació per unitat produïda amb una producció més elevada.

En tercer lloc, en aquesta tipologia empresarial trobem les grans empreses catalanes del sector vinícola que s'han situat a la comarca. És prou clar que no ho van fer abans perquè el vi del Priorat no tenia el fons de comerç que té actualment. En aquestes empreses prima una visió empresarial global i la seva estratègia a la comarca estarà en funció d'aquesta. No tenen les dificultats d'inversió ni de gestió que es poden donar en els grups anteriors, ni de bon tros limitacions per a assolir els nivells de producció que considerin adequats en les seves estratègies de costos i de comercialització. L'objectiu a mitjà termini d'aquestes empreses sembla que és el d'elaborar vins de qualitat a partir de la producció pròpia; per això han portat a terme compres de grans finques on s'estan construint cellers; han fet grans inversions a la zona, encara que cal relativitzar que són Agrans@ en relació amb altres actuacions a l'àrea, però no en funció de les seves possibilitats empresarials. L'aposta que han fet per l'àrea pot passar per la conso-

lidació d'una marca dins la segmentació de productes i mercats que assenyala globalment la seva estratègia empresarial.

L'equilibri financer d'aquestes unitats de producció no és tan important amb caràcter d'immediatesa com els plantejaments generals d'empresa. No obstant això, aquest fet no deixa de voler dir que les inversions a la comarca, potser no en un principi però sí a la llarga, es plantejaran de recuperar uns nivells de rendibilitat normal, per a elles, a la vegada que lligaran la trajectòria de molts vins de les D.O. de la zona a polítiques generals d'empresa, on bo i aprofitant canals de venda ja establerts, podran entrar en uns segments de mercat de gran consum. La marca pròpia per a aquestes empreses els és més prioritària que el fons de comerç que pot significar APriorat,@ la qual cosa no vol dir que no tinguin interès a plantejar-se'n la comercialització en funció d'aquest. La seva posició els permet gaudir d'una situació d'ambivalència, la qual no és tan manifesta per a la resta d'empreses, que pot portar-les a una doble estratègia. Aquesta situació comporta conseqüències diferents: si actuen com a marca compraran més raïms a l'àrea, i si actuen abans com a D.O. es plantejaran, principalment, l'elaboració dels seus vins a partir de raïms propis, subministrats preferentment per les grans plantacions que han dut a terme.

En quart lloc trobem un altre grup d'empreses de creació més recent, el seu creixement a la zona correspon a una motivació expansiva de productors i elaboradors relacionats amb l'àrea, aprofitant que els costos d'entrada en aquest mercat han estat molt baixos. Són empreses creades per motivacions molt diverses; en general no tenen una gran estructura i supleixen els problemes o inel·lasticitats en el funcionament per la seva posició en el mercat de la producció tant del raïm com del vi. La seva producció és molt limitada i no tenen les possibilitats tan nítides d'accedir a circuits de comercialització que poden justificar els preus d'algunes marques, la qual cosa fa que el seu equilibri empresarial sigui més problemàtic i la seva consolidació i èxit dependran en bona part de la dinàmica global que es pugui donar a l'àrea, al marge d'unes decisions empresarials correctes que, a mitjà termini, es basaran en la capacitat de gestió de l'equilibri financer per a un control de costos, i la seva habilitat comercial.

Les alternatives o dinàmiques que es poden preveure per a aquest tipus d'empreses vindran molt lligades a l'entorn de les D.O. i del dinamisme que posin les altres estructures empresarials analitzades anteriorment. Les considerades en aquest darrer grup tenen dificultats d'accés a alguns segments de mercat; tenen problemes,

ahora, d'aconseguir raïms i, en tercer lloc, utilitzen factors de producció no sempre comptabilitzats com a cost que corresponen a unes economies de situació no perdurables i per tant molt febles. És difícil que com a grup puguin plantejar-se actuacions similars als pioners que assenyalàvem adés; això no vol dir que algunes no puguin comercialitzar en uns nivells adequats, la qual cosa els pot possibilitar un equilibri financer en unes línies de consolidació i expansió. La gran majoria d'empreses d'aquest grup es mouran en segments de mercat amb limitacions de preus, que en condicionaran el resultat global, atesa la seva capacitat de producció. Podem afegir en aquest conjunt d'empreses algunes decisions d'inversió motivades més aviat per una opció de negoci que no pas per la idea de consolidació d'una empresa; es consideren inversions en actius traspassables que en funció de la conjuntura possibilitaran rendibilitat o pèrdues; són actuacions que en tot cas tindran més incidència sobre nivells de renda individual que no pas global. El conjunt de les empreses d'aquest quart grup, amb les seves diverses particularitats, es mouran en general en segments intermedis de mercat, i es fàcil de preveure que és el segment de l'oferta on hi haurà les majors dificultats de consolidació.

III. Aspectes de la dinàmica actual

Tot i la situació de partida, així com les diferències d'objectius dels agents econòmics que participen en l'economia del vi de la zona, el dinamisme del sector ha estat evident, i podem considerar que s'ha manifestat en tres aspectes essencials: un ha estat el preu del vi més alt, l'altre l'increment de la producció i en tercer lloc el fort augment de les inversions. La conjunció d'aquests tres elements ha impulsat el dinamisme del sector, a la vegada que ha tingut un efecte renda notable sobre el conjunt de la comarca. La interrelació d'aquests aspectes amb les consideracions estratègiques de cada un dels agents que actuen a l'àrea, sense oblidar les característiques de l'estructura socioeconòmica de la zona i tenint en compte els orígens de la realitat vinícola actual al Priorat⁴, ens permet plantejar algunes consideracions sobre el futur- dinamisme i inelasticitats - que pot tenir el sector en expandir-se, i com aquest pot incidir sobre el creixement econòmic de la comarca.

L'estratègia i realitat de cada una de les estructures empresarials existents marcarà un posicionament en

funció del marc que assenyalí el conjunt del sector a l'àrea. En aquest sentit hi pot haver alternatives d'actuacions no solament per les característiques específiques de la zona, sinó també segons la normativa general de regulació del sector, sobre el qual poden incidir principalment dos aspectes: un és el dret de plantació de noves hectàrees, i l'altre és el joc que permet la comercialització amb diverses D.O. dels vins de la zona, la D.O. Priorat i la D.O. Catalunya i, si considerem la totalitat de la comarca, la D.O. de nova denominació que es vol implantar amb el nom de D.O. Montsant.

El primer aspecte-les noves plantacions- és un condicionant de cost i de drets d'entrada al sector a partir de controlar la producció del raïm; en el cas de la comarca, no ha de ser forçosament molt significatiu -al marge del seu valor normatiu general que ja s'ha plantejat amb una idea limitadora en l'ampliació del conjunt d'hectàrees de vinya - ja que ens trobem que la majoria de terrenys i grans finques utilitzables per a la vinya ja estan plantades. En canvi, l'altre aspecte, les diferents D.O. en què es poden comercialitzar els vins de la comarca, sí que pot tenir una gran incidència a la zona, per tal com fa possible de tenir estratègies diferenciades segons les característiques de les empreses, i això implica una certa liberalització a l'hora de comercialitzar el producte, i les alternatives possibles els afectaran d'una manera diferent, segons que els calgui una major o menor protecció de l'entorn immediat per a desenvolupar-se en el sector. Els plantejaments seran diferents si aquestes empreses gaudeixen de marques consolidades o cerquen la seva garantia de qualitat per una protecció d'una D.O. concreta, i no pas per la que pot oferir una de més genèrica com pot ser la D.O. Catalunya o la mateixa empresa. És fàcil de pensar que el canvi en la viticultura del Priorat els anys noranta hagués pogut tenir lloc sense la protecció i el fons de comerç que representava el nom del vi del Priorat.

La consideració de la protecció legal de la D.O. és important, principalment per a les cooperatives i les noves empreses que s'han creat a l'àrea, mentre que per a les grans empreses instal·lades a la zona l'aspecte és més secundari. Les estratègies i actuacions empresarials davant aquesta possibilitat seran diferents si es vol comercialitzar en el segment alt de mercat, ja que les dificultats d'accedir a aquests circuits són relativament significatives, excepte per a les empreses més pioneres, les grans del sector i una petita part de les nouvingudes. La resta de productors, que poden ser nombrosos, s'hauran d'adaptar a preus inferiors i és molt possible que els sigui més interessant de comercialitzar el vi a l'engròs que no pas embotellat i amb marca pròpia, ja que les estructures comercials són una gran part de la despesa

⁴ Per a un coneixement d'aquesta estructura tradicional, veieu: Margalef J. i Tasiás J. El Priorat. Anàlisi d'una crisi productiva. Caixa d'Estalvis de Catalunya. Barcelona 1986.

de venda, i aquestes requereixen un esforç d'adaptació empresarial diferent en funció del seu segment de mercat. No obstant això, les opcions són diferents a la zona de D.O. Priorat que a la resta de la comarca.

A la D.O. Priorat es pot plantejar com a alternativa embotellar el conjunt de la producció de la zona, fet que podria ser interessant econòmicament, encara que implicaria una estructura empresarial més potent que la que avui existeix. Aquesta opció es pot mesurar en un màxim d'uns dos milions i mig d'ampolles a mitjà termini per a la D.O. Priorat, que pot ser un òptim de producció per a l'àrea, tot i que no deixaria de ser una D.O. petita que actua d'acord amb uns paràmetres de revaloració del vi més que no pas de l'increment de la producció, a la vegada que se'n planteja la comercialització en segments superiors de mercat. Aquest desig perfectament assumible com a estratègia del sector i d'empresa, té un aspecte que pot ser contradictori amb la realitat i planteja ment dels agents que operen a la zona; valorem-ho:

Cal considerar els canvis que hi ha hagut en el sector els darrers anys, i si les cooperatives significaven el 90% del vi elaborat a la D.O. Priorat a la primeria dels anys noranta en què es produïen menys d'un milió de quilos de raïm, quan s'arribi als dos milions i mig, que pot ser amb dos o tres anys, aquestes podran representar, continuant la dinàmica actual, un 30% del total; un altre 35% les empreses del grup d'innovadors inicials i dels nouvinguts a partir d'aquest impuls, i un 35% les grans empreses catalanes del sector amb tendència a augmentar, ja que aquestes són les que han fet la majoria de noves plantacions a l'àrea.

Per a la resta de la comarca, la possibilitat d'embotellar la totalitat de la producció és més difícil, per tal com es tracta d'uns deu milions de quilos que actualment, en la gran majoria, es comercialitzen a l'engròs, principalment per les cooperatives. Aquestes i altres empreses es plantegen l'augment de la comercialització embotellada com una clara opció de mercat, encara que la manca d'estructura i de dimensió de les empreses els dificulta generalitzar aquesta opció.

En aquest equilibri més o menys inestable s'assenyala una dinàmica que es veurà marcada per les línies d'actuació dels grans productors. En aquest sentit cal considerar que els costos de producció del raïm per a les grans empreses del sector són inferiors a la mitjana de la zona, a causa de les inversions d'adaptació de les explotacions a una viticultura moderna; això porta al fet que el seu marge comercial - a un preu similar- sigui d'entrada superior, i fins i tot es pot incrementar pels seus

menors costos de comercialització, la qual cosa a mitjà termini portarà a estabilitzar el preu del vi. La qüestió important rau en el fet de si aquestes empreses comercialitzaran amb les D.O. específiques de la comarca o no; els criteris per a fer-ho d'una manera o d'un altra no es basaran en la necessitat d'actuació en mercats concrets, sinó més aviat sobre plantejaments de rendibilitat general d'empresa, que els farà decidir per una doble opció, compra a l'engròs o embotellar amb les D.O. del Priorat.

Per a la resta d'empreses existents, en principi, podem considerar que el seu manteniment i expansió estan més lligats a la dinàmica que es doni a les D.O. del Priorat, encara que les actuacions també poden ser contradictòries en el conjunt d'aquest grup que pot comercialitzar un 65% de la producció en una D.O. i un 90% en l'altra. En aquestes àrees hi ha empreses que s'han creat unes oportunitats comercials importants i una estratègia definida -que en un principi han dinamitzat la D.O. -i d'altres amb més dificultats d'accés als mercats i amb plantejaments de rendibilitat immediata, amb l'objectiu de poder trobar un equilibri financer que els permeti subsistir com a empreses. D'una altra banda, com a element important en aquest joc, cal fer esment de les cooperatives que, tot i la seva tradició i posició a la zona, tenen en aquesta dinàmica un paper excessivament passiu pel que fa a la seva adaptació a la nova situació creada, en la qual incideixen relativament poc, i en aquest sentit poden vendre el vi sense D.O. específica per manca d'alternativa comercial.

Podria donar-se amb una certa probabilitat, si no hi ha un plantejament voluntarista d'actuació a mitjà termini amb uns objectius clars que orientin de manera precisa el sector a la zona, que una part del vi elaborat a les D.O. del Priorat - és fa difícil de dir quant variarà d'un any a un altre- no s'embotellarà ni es comercialitzarà com a tal, la qual cosa farà que continui distribuïnt-se sense una estructura empresarial musculosa a la zona; centrarà abans la seva comercialització en consideracions socioculturals que permeten preus puntuals elevats, però que no tenen en totes les seves possibilitats un efecte extensiu sobre el conjunt de productors ni elaboradors de la comarca, ja que els costos - no necessàriament monetaris- d'entrada en aquests mercats són molt elevats i no són accessibles a totes les empreses.

És evident que aquesta situació dificultarà la possibilitat de multiplicar els efectes renda de la viticultura comarcal i no serà gens fàcil de pensar en el Priorat com a zona productora amb una presència notable en els mercats, no tant per la qualitat com per la quantitat, i això farà difícil l'existència d'empreses potents a la comarca.

IV. La importància econòmica d'aquest canvi

Dèiem al principi que no utilitzaríem gaires xifres al llarg d'aquestes reflexions, i no n'hem fet servir, però sí que val la pena incidir en algunes perquè poden ajudar a situar les idees que s'han anat exposant en aquestes línies d'una manera més concreta. En primer lloc, a l'hora de valorar la realitat econòmica actual de la zona cal considerar que la població de la comarca continua disminuint en manifestar-se un decreixement vegetatiu que no compensa un petit saldo migratori positiu, conseqüència d'una població vella i d'una taxa de natalitat baixa; en segon lloc, no s'observa al llarg de la dècada dels noranta ni al final un creixement del PIB superior o similar a la mitjana catalana, que sempre ha estat per damunt. Aquestes xifres no deixen d'assenyalar-nos, amb tots els matisos que s'hi vulguin fer i que després comentarem, que la dinàmica del vi no ha portat a un creixement econòmic que escurés posicions per càpita, amb valors afegits de producció, entre el diferencial català i el de la comarca del Priorat.

El sector agrari representà l'any 1999 el 20,7% del total del PIB de la comarca i, dins d'aquest, la vinya el 21,1%; si aquesta relació la comparem amb altres comarques vitícoles catalanes on el pes de la vinya és percentualment superior al del Priorat en el conjunt de la seva producció agrària, ens trobem que si el PIB de la vinya al Priorat pren el valor de la unitat, en altres comarques pren els valors següents: Alt Penedès 4,75; Terra Alta 2,65; Conca de Barberà 1,75; Alt Camp 1,41; Baix Penedès 1,32 i Garraf 1,04. Això vol dir que la producció prioratina té una incidència molt reduïda pel seu valor afegit en el conjunt del sector a Catalunya, fet que limita la possibilitat de crear una estructura empresarial sòlida, i no podem oblidar que aquest valor és molt inferior si considerem solament la D.O. Priorat, que pot significar amb un cert optimisme un 25% del total comarcal, que per a l'any 1999 ha pogut representar en el seu conjunt mil milions de pessetes de valor afegit. Aquests valors indiquen una base productiva feble en el sector, al marge de les taxes de creixement que pugui tenir, i no

permet considerar que, amb l'estructura actual de producció, es donin uns efectes multiplicadors suficients per a generar un efecte renda a partir d'equilibrar el valor de la producció per ocupat a la comarca en relació amb la mitjana catalana.

L'efecte econòmic que el dinamisme del sector vinícola ha tingut a la zona és relativament reduït si considerem aquestes xifres. No obstant això, hi ha hagut uns efectes difícils de valorar a partir d'aquesta quantificació, com és el que ha representat aquest procés de dinamització vinícola en la valoració d'actius i també com una via possible per al creixement econòmic de la zona. En aquest sentit podem considerar aspectes que matisen les consideracions anteriors: el primer és que la inversió realitzada ha tingut un efecte renda notable -encara que una bona part s'ha materialitzat fora de la comarca- per la compra de finques agràries, l'adequació a explotacions modernes i un augment dels salaris agrícoles; en segon lloc, hi ha un efecte indirecte com a conseqüència de la promoció mediàtica del vi de la zona, que ha portat a vendre més ràpidament i a preus superiors el vi al detall, en augmentar el nombre de visitants a la comarca, a la vegada que aquests han potenciat una oferta turística, principalment de restauració, que sí que es reflecteix en increments significatius del PIB del sector terciari. En tercer lloc, cal valorar que la dinamització del sector vinícola ha marcat un camí de possibilitats al futur creixement econòmic de la comarca, la qual cosa pot permetre consolidar la idea del Priorat com a zona vinícola, productora i elaboradora de reconegut prestigi i saber fer, és a dir, pot continuar augmentant el seu fons de comerç a partir de l'impuls inicial que s'ha donat.

Aquest tercer punt ens permet lligar la significació de la viticultura a la zona amb les dinàmiques inicials manifestades en el sector i que hem anat descrivint al llarg d'aquesta anàlisi. En definitiva, ens trobem en un punt que tanca un cicle; és un moment similar al de fa uns anys, i si les decisions que es varen prendre a principi dels noranta varen ser encertades i han permès un canvi qualitatiu i també quantitatiu - encara que aquest darrer no excessivament significatiu - en el sector viní-

Quadre 1
Variació del PIB a la comarca i a Catalunya

Any	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Total Període
Priorat	-4,51	2,58	1,72	1,31	5,66	2,78	1,45	11,21
Catalunya	-1,51	3,02	3,72	1,90	3,83	3,95	3,44	19,72

Font: Anuari Econòmic Comarcal 2000. Caixa de Catalunya.

cola de la comarca, el moment actual pot ser un punt de sortida similar si es poden optimitzar les possibilitats que ofereix aquest procés. Cal reflexionar, però, sobre què cal fer i encertar-ho.

Tot i aquesta situació que hem anat descrivint, el que sembla cert és que actualment la zona es troba en un estadi vinícola millor que el de llavors, i en aquesta situació la gran qüestió és què s'ha de fer si es vol que el vi tingui un impacte econòmic major a la comarca, tant qualitatiu com quantitatiu. En aquest sentit, s'ha de plantejar la necessitat de crear unes interrelacions sectorials i empresarials que ajudin a constituir un *cluster* prou ampli i potent, en el món del vi, perquè generi economies d'aglomeració que potenciïn altres activitats industrials o de serveis al costat d'aquest. Un aspecte que cal observar respecte a això és com les D.O. petites poden quedar immerses en un entorn econòmic que les fa ser una anècdota i l'activitat d'unes quantes empreses que incideixen poc en l'economia del seu entorn. En el cas del Priorat, la situació és diferent i el sector vinícola pot tenir una gran importància pels seus efectes renda, i més si considerem unes limitacions més significatives per a trobar alternatives productives en aquest territori. La comarca té unes D.O. petites que poden generar efectes renda i de creixement econòmic important sobre el conjunt d'activitats productives de la zona, i potser sigui aquesta la via més fàcil per a assolir un dinamisme econòmic a l'àrea que escurci diferències sobre la variació d'indicadors de producció i renda en relació amb el conjunt català.

V. A manera d'epíleg

En la voluntat sempre pretensiosa i com a conclusions d'aquestes línies, gosem assenyalar una sèrie de recomanacions per al sector que no volen ser taxatives ni de bon tros, sinó portar a una reflexió sobre aquesta aposta de futur per a la zona⁵. En aquest sentit i com a punt de partida, podem considerar que actuacions positives per a la comarca són les que optimitzen el PIB i la renda disponible a partir del sector vitivinícola. No obstant això, les opcions que es prenguin en funció d'interessos que a curt i mitjà termini poden ser oposats, com hem anat detallant en aquestes reflexions sobre el sector a la comarca, poden així mateix abocar a un resultat que oblidí aquesta idea general i d'aquí la necessitat de reflexionar sobre el tema. Com a punt essencial d'aquest procés i per assolir l'objectiu exposat anteriorment

d'augment del PIB a través de la viticultura comarcal, ha de crear-se i consolidar-se una estructura productiva àmplia i potent a la zona amb empreses importants a partir de la producció de l'àrea.

Cal assumir la idea que el sector vinícola al Priorat té un actiu bàsic que és el raïm, un element essencial a preservar per mantenir el potencial enològic de la zona, i cal tenir en compte que la voluntat de qui en disposi orientarà el futur de la viticultura de la zona. Per això és molt necessari actuar lligant l'estructura de producció tradicional amb les noves inversions que s'han portat a terme a l'àrea.

Aquestes estructures tradicionals es troben en dificultats manifestes i amb una sèrie de particularitats que en fan difícil la supervivència, com és el minifundi de les explotacions, les dificultats de continuar-les a partir de l'estructura demogràfica comarcal, així com la necessitat de dur a terme un esforç d'inversió que s'ha d'acompanyar amb una estructura comercial i de control de l'oferta del raïm. L'esforç d'actuar en aquesta estructura d'oferta atesa la seva significació, hauria d'anar molt lligada amb la recuperació de l'empresa cooperativa de la zona i evitar-ne la desmembració i descapitalització. La nova estructura vinícola que s'ha creat a la comarca ha estat important per a la transformació del sector a l'àrea, però el protagonisme excessiu d'un nombre limitat d'empreses pot portar a un control del vi de qualitat a partir de marques concretes per part d'aquestes, i ateses les limitacions de producció conseqüència d'aquesta estratègia, poden generar excedents en altres tipus de vi. No s'ha de menysprear l'efecte econòmic d'aquestes empreses, però poden impulsar una dinàmica que per si sola té el greu problema que pot condicionar les D.O. de la zona a actuacions testimonials d'unes quantes, la qual cosa tindria un efecte econòmic molt limitat sobre el creixement global de la comarca, i generar una situació que pot comportar disfuncions entre interessos protectors de mercat i d'altres més alliberadors, on predomina més la marca que no pas la identificació amb la zona.

El principal resultat de la situació actual de la comarca en relació amb anys anteriors - tot i interessos diferents i formes d'actuar diverses - està en el fet que ha augmentat la producció de vi, però també que es pot donar un procés de concentració de l'oferta que postergui el paper de les cooperatives i d'altres empreses que tenien la capacitat productora inicial amb una forta incidència en una estructura agrària tradicional; aquestes no únicament poden perdre el seu paper, sinó també la possibilitat de consolidar les D.O. a la comarca - principalment la del Priorat, que amb una major dinàmica potencial és la més feble- i els efectes globals que la viticul-

⁵ En el llibre abans mencionat Margalef J. i Tasiás J., s'assenyalen un seguit de reflexions sobre la dinamització de la comarca des de la que va fer en Perpinyà i Grau.

tura de la zona pot tenir com una opció de desenvolupament comarcal. Si es vol assolir una situació d'un cert equilibri que possibiliti la competència i uns majors efectes positius per als diferents models d'empreses existents, cal incidir sobre el teixit productiu tradicional de l'àrea - no oblidem que es comercialitza més del 60% del raim produït a la comarca- i que es pugui adaptar a la nova situació, impulsat per l'efecte demostració que ha portat el dinamisme dels darrers anys, i en aquest sentit la intervenció sobre les cooperatives, principalment de la D.O. Priorat, és molt urgent.

Ens permetem assenyalar dues vies per impulsar aquestes empreses més tradicionals de la zona, l'una és de

participació en la gestió per part d'empreses innovadores en l'elaboració i comercialització del vi de l'àrea - hi ha experiències a la mateixa comarca que ho avalen - i l'altra, potser ja arriba tard, però no per això és menys necessària - ja que implica una certa col·laboració entre les diverses D.O. que actuen a la zona- que consistiria a integrar en una dinàmica conjunta l'oferta cooperativa de la comarca, on les relativament més fortes del sud amb una producció a mitjà termini d'uns deu milions de quilograms, i una capacitat financera i de gestió notablement superior, podrien constituir un element determinant a l'hora d'assenyalar una dinàmica menys contradictòria i d'efectes econòmics majors per a la potenciació de l'activitat vinícola al Priorat.

Annex estadístic

Quadre 1
Les D.O. vinícoles a Catalunya

Any	Ha	Víticultors	Bodegues	Hl. Prod.	% Exportació	Hl. expor.	Prod/Hect.		Hectolitres		Ha/ bodegues	Vític/ bodegues
							Ha/ víticultor	Prod/Hect.	Prod/vític	Prod/litres		
Allella	400,00	167,00	4,00	12.000,00	15,00	1.800,00	2,40	30,00	71,86	3.000,00	100,00	41,75
Conca de Barberà	6.000,00	1.500,00	15,00	280.000,00	10,00	28.000,00	4,00	46,67	186,67	18.666,67	400,00	100,00
Costers del Segre	3.878,00	775,00	25,00	69.247,00	14,00	9.694,58	5,00	17,86	89,35	2.769,88	155,12	31,00
Empordà-Costa Brava	2.475,00	570,00	26,00	37.000,00	10,00	3.700,00	4,34	14,95	64,91	1.423,08	95,19	21,92
Penedès	26.685,00	5.691,00	140,00	575.928,00	42,00	241.889,76	4,69	21,58	101,20	4.113,77	190,61	40,65
Pla de Bages	500,00	47,00	6,00	12.500,00	20,00	2.500,00	10,64	25,00	265,96	2.083,33	83,33	7,83
Priorat	970,00	332,00	26,00	13.419,00	40,00	5.367,60	2,92	13,83	40,42	516,12	37,31	12,77
Tarragona	10.992,00	4.464,00	116,00	514.312,00	15,00	77.146,80	2,46	46,79	115,21	4.433,72	94,76	38,48
Terra Alta	8.171,00	1.800,00	45,00	360.000,00	3,00	10.800,00	4,54	44,06	200,00	8.000,00	181,58	40,00
TOTAL CATALUNYA	60.071,00	15.346,00	403,00	1.874.406,00	20,00	380.898,74	3,91	31,20	122,14	4.651,13	149,06	38,08
COMARCA PRIORAT	3.800,00	1.800,00	44,00	123.419,00	16,00	20.500,00	2,11	32,48	68,57	2.804,98	86,36	40,91
Distribució												
Allella	0,67	1,09	0,99	0,64	0,75	0,47	0,61	0,96	0,59	0,65	0,67	1,10
Conca de Barberà	9,99	9,77	3,72	14,94	0,50	7,35	1,02	1,50	1,53	4,01	2,68	2,63
Costers del Segre	6,46	5,05	6,20	3,69	0,70	2,55	1,28	0,57	0,73	0,60	1,04	0,81
Empordà-Costa Brava	4,12	3,71	6,45	1,97	0,50	0,97	1,11	0,48	0,53	0,31	0,64	0,58
Penedès	44,42	37,08	34,74	30,73	2,10	63,51	1,20	0,69	0,83	0,88	1,28	1,07
Pla de Bages	0,83	0,31	1,49	0,67	1,00	0,66	2,72	0,80	2,18	0,45	0,56	0,21
Priorat	1,61	2,16	6,45	0,72	2,00	1,41	0,75	0,44	0,33	0,11	0,25	0,34
Tarragona	18,30	29,09	28,78	27,44	0,75	20,25	0,63	1,50	0,94	0,95	0,64	1,01
Terra Alta	13,60	11,73	11,17	19,21	0,15	2,84	1,16	1,41	1,64	1,72	1,22	1,05
TOTAL CATALUNYA	100,00	100,00	100,00	100,00	1,00	100,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
COMARCA PRIORAT	5,95	10,50	9,84	6,18	0,80	5,11	0,57	1,04	0,59	0,63	0,60	1,07

Font: Elaboració pròpia a partir de www.elvino.com.

Quadre 2
Comarca del Priorat

Utilització del sòl (ha)

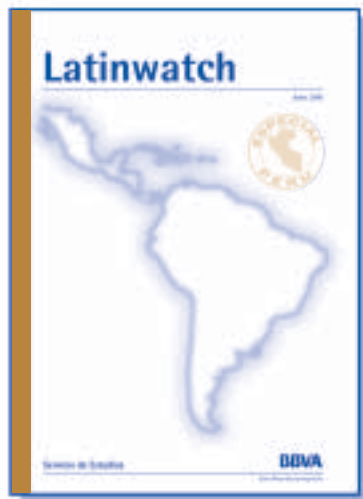
Superfície	30.019
Arbrada	19.614
No arbrada	10.405
Superfície agrícola	13.176
Superfície urbanitzada	5.586
Rius i llacs	839
TOTAL	49.620

Zones altimètriques. Distribució %

Menys 200m	9,44
Entre 201-600m	64,48
Entre 601-1000m	23,8
Entre 1001-2000m	2,28

Font: Anuari Estadístic de Catalunya.

ALTRES PUBLICACIONS DEL **BBVA**



Interessats dirigir-se a:

Servicios Generales Difusión BBVA
Gran Vía, 1 - planta 2
48001 Bilbao
Tlfn: 34-94-4876845
Fax: 34-94-4876417

Internet:
<http://www.bbva.es>

Aquest document ha estat preparat pel Servicio de Estudios de Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. (BBVA) pel seu propi compte i es subministra únicament amb una finalitat informativa. Les opinions, estimacions, prediccions i recomanacions que s'expressen en aquest document es refereixen a la data que apareix com a "data de tancament", i per tant, poden variar com a conseqüència de la fluctuació dels mercats. Les opinions, estimacions, prediccions i recomanacions contingudes en aquest document es basen en informació obtinguda de fonts considerades fiables, però BBVA no ofereix cap garantia, expressa o implícita, respecte a la seva exactitud, integritat o correcció. El present document no constitueix una oferta ni una invitació per la subscripció o compra de valors.

BBVA