

# IX L'empresa catalana

## 1. Introducció

### 1.1. Presentació

Tal com s'ha fet en anys anteriors, en aquest capítol s'estudia l'anàlisi economicofinancera de l'empresa catalana, a partir de les dades de la Central de Balanços del Banc d'Espanya (CBBE) i del contingut de l'*Informe anual de l'empresa catalana 2007* que publica la Direcció General de Programació Econòmica del Departament d'Economia i Finances de la Generalitat de Catalunya. Es disposa de dues bases de dades:

- l'anual (CBA-Central de Balanços Anual), que inclou fins a l'any 2006. A la base anual, el nombre d'empreses de la CBBE que han contestat el darrer qüestionari —que correspon a l'any 2006— i que tenen la seu social a Catalunya és de 1.996, que representa el 26,4% de la mostra de tot l'Estat.
- la trimestral (CBT-Central de Balanços Trimestral), que arriba fins al quart trimestre del 2007. Aquesta base la integra una mostra de 144 empreses catalanes, que representen el 21,08% de les de tot l'Estat.

En aquestes mostres es troben més representades les empreses industrials que no les de serveis o les de la construcció, i les empreses grans tenen també un pes superior al que els correspon, biaixos que s'accentuen a la mostra de la base trimestral. Cal tenir present que s'han actualitzat les dades de les bases trimestral i anual dels darrers exercicis, fet que explica que, per a alguns conceptes, els valors que figuren en aquest capítol no coincideixin exactament amb els d'edicions anteriors.

En aquesta mostra es troben més representades les empreses industrials que no les de serveis o les de la construcció, i les empreses grans tenen també un pes superior al que els correspon, biaixos que s'accentuen a la mostra de la base trimestral. Cal tenir present que s'han actualitzat les dades de les bases trimestral i anual dels darrers exercicis, fet que explica que, per a alguns conceptes, els valors que figuren en aquest capítol no coincideixin exactament amb els d'edicions anteriors.

Tant a la base trimestral com a l'anual, per als principals agregats es disposa d'una estimació del valor de l'actiu immobilitzat a preus corrents. Això comporta, d'una banda, introduir a l'actiu una partida d'ajustament de preus que afecta principalment l'actiu immobilitzat material i, de l'altra, aplicar al passiu un ajustament pel mateix import en els fons propis. L'ús dels valors corrents en lloc dels comptables té uns avantatges clars, com, per exemple, evitar el trencament en les tendències que es produeix en els exercicis en què hi ha actualitzacions. Des del nostre punt de vista, però, l'avantatge principal és que soluciona el càlcul de les ràtios en què en el numerador hi ha una partida d'un estat de fluxos (resultats, o bé l'origen i l'aplicació de fons) i en el denominador una partida del balanç. Si en valorar la segona s'utilitzen criteris comptables, tal com és habitual, el numerador i el denominador estan en bases monetàries diferents: el primer a preus corrents i

el segon a preus històrics. Si aquest darrer es valora a preus corrents, s'obté una estimació més precisa d'aquestes ràtios, ja que els dos elements del quocient estan en la mateixa base monetària.

### Informació addicional sobre les bases de dades

La informació que contenen les bases de dades utilitzades és fonamentalment economicofinancera i prové de l'agregació dels qüestionaris trimestral i anual tramesos al Banc d'Espanya per un grup d'empreses no financeres de diferents localitzacions, dimensions i sectors d'activitat. El qüestionari trimestral (balanç i compte de resultats) és més senzill que l'annual. Cada trimestre, les empreses responen el qüestionari del trimestre corrent i el de l'homòleg de l'any anterior. Això permet que el càlcul dels percentatges de variació es basi en les mateixes mostres d'empreses. A la base de dades trimestral, les ràtios i els percentatges anuals són una mitjana ponderada, segons el nombre d'empreses o el volum d'activitat, dels quatre trimestres. La base anual permet fer una anàlisi més detallada de la situació economicofinancera de les empreses privades catalanes per als exercicis 2006 i anteriors. Per a cada any, es disposa dels estats comptables del període corrent i de l'immediatament anterior, fet que permet calcular els percentatges de variació a partir de les mateixes mostres d'empreses. Ara bé, quan es comparen ràtios o percentatges de dues bases diferents (2005-2006 amb 2004-2005, per exemple), cal tenir en compte que les mostres respectives també ho són i que, en conseqüència, les diferències observades poden ser degudes tant al canvi de mostra com al canvi de tendència.

## 1.2. Estructura del capítol

El capítol s'estructura en tres apartats i un annex al final. A l'apartat 2 s'analitza la situació economicofinancera de l'empresa catalana durant els anys 2006 i 2007, el primer a partir de la informació provinent de la base de dades anual (CBA) i el segon a partir de la trimestral (CBT). La informació de la base anual permet, també, estudiar les tendències observades en les principals partides i ràtios del període 1995-2006. Per elaborar aquest apartat, les empreses del sector de l'energia s'han exclòs tant de la base trimestral com de l'annual, ja que a la sobrerepresentació s'afegeixen dos elements que agreugen la distorsió: el procés de reestructuració del sector i els canvis de domicili social d'algunes empreses importants. Aquesta exclusió afecta 36 empreses del sector de l'energia. El quadre IX.1 mostra la composició de la mostra de 1.963 empreses privades catalanes de la base de dades anual en què s'ha basat l'elaboració d'aquest capítol.

Abast de la mostra (Exercici 2006)						Quadre IX.1
Dimensió	Empreses		Personal		Valor afegit brut c.f. Milers d'euros	
	Nombre	%	Nombre	%	Milers d'euros	%
Petites	1.095	55,8	18.677	5,1	944.326	4,8
Mitjanes	641	32,7	56.879	15,5	3.312.284	16,7
Grans	227	11,6	290.242	79,3	15.601.090	78,6
Totals	1.963	100,0	365.798	100,0	19.857.700	100,0

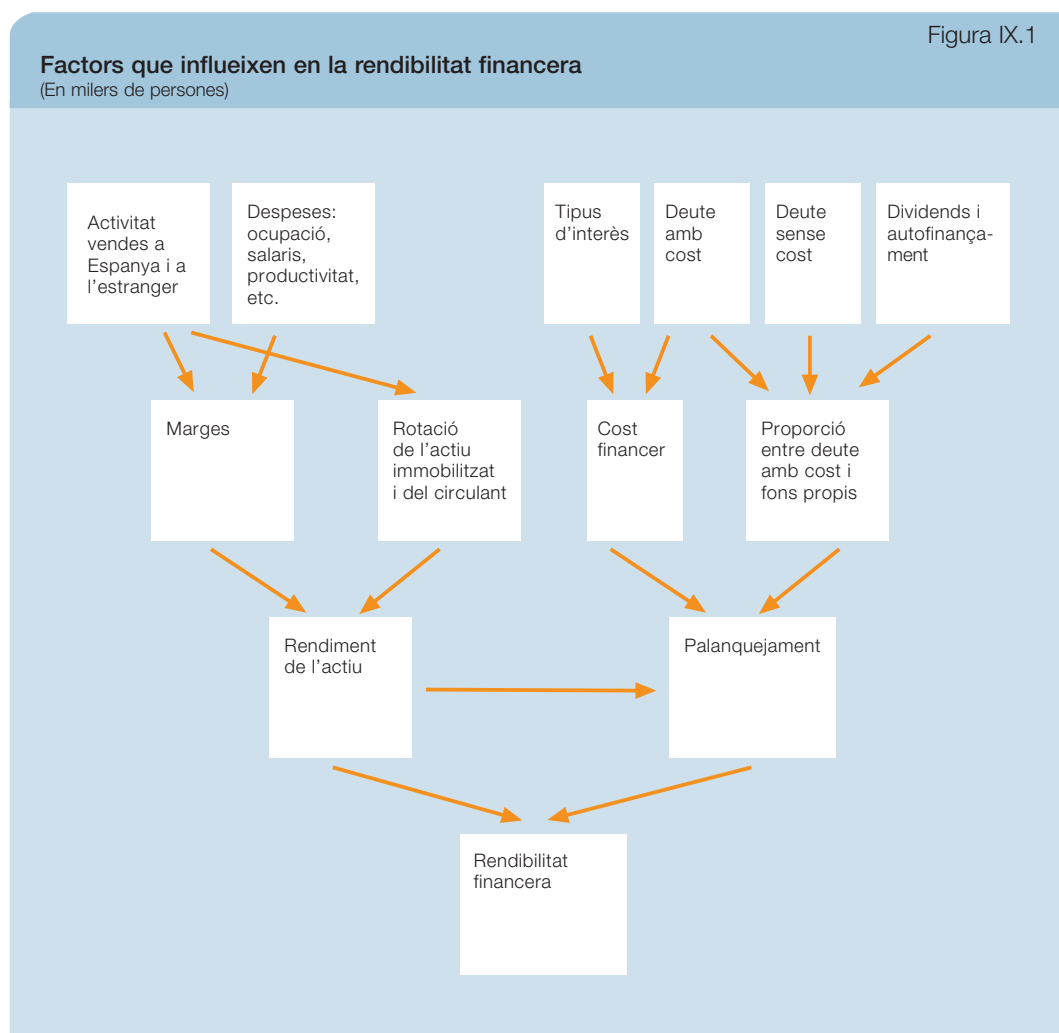
Valors absoluts de totes les empreses de la mostra

L'anàlisi economicofinancera de les empreses catalanes s'inicia amb l'anàlisi de l'activitat i la generació de valor afegit. Posteriorment es descriu l'estructura econòmica de l'empresa catalana, entesa com la demanda de factors productius, treball i capital. A continuació s'estudia la inversió en actius immobilitzats i en actius circulants. Després s'analiza el cost dels factors, la productivitat i la competitivitat. Seguidament, s'estudia l'estructura financera. Els apartats finals es dediquen a l'anàlisi dels resultats, la rendibilitat i la creació de riquesa. L'anàlisi conclou amb un resum de les principals tendències.

Per tant, com es visualitza a la figura IX.1, l'anàlisi està estructurada en diferents etapes que permeten comprovar els inductors de l'evolució de la rendibilitat financera, que és un dels objectius principals de les empreses:

A l'apartat 3 s'analitzen els resultats i la situació economicofinancera de les empreses catalanes desagregant la mostra de la base anual per sectors i dimensions. En el mateix apartat també es compara l'evolució i la situació de l'empresa catalana amb la de la resta de l'Estat espanyol, i s'utilitza en aquest cas tant dades de la base anual com de la trimestral.

A l'apartat 4 es resumeixen les conclusions principals que es desprenen de l'anàlisi efectuada.



A l'annex del capítol figura l'anàlisi d'alguns sectors de la indústria manufacturera. En aquest cas, però, com que no es disposa de la informació relativa al valor de l'ajustament per preus corrents, no s'han pogut calcular les ràtios sobre actius o passius actualitzats. Els quadres estadístics que han servit de base per elaborar cadascun dels apartats d'aquest capítol, s'inclouen en l'apèndix estadístic.

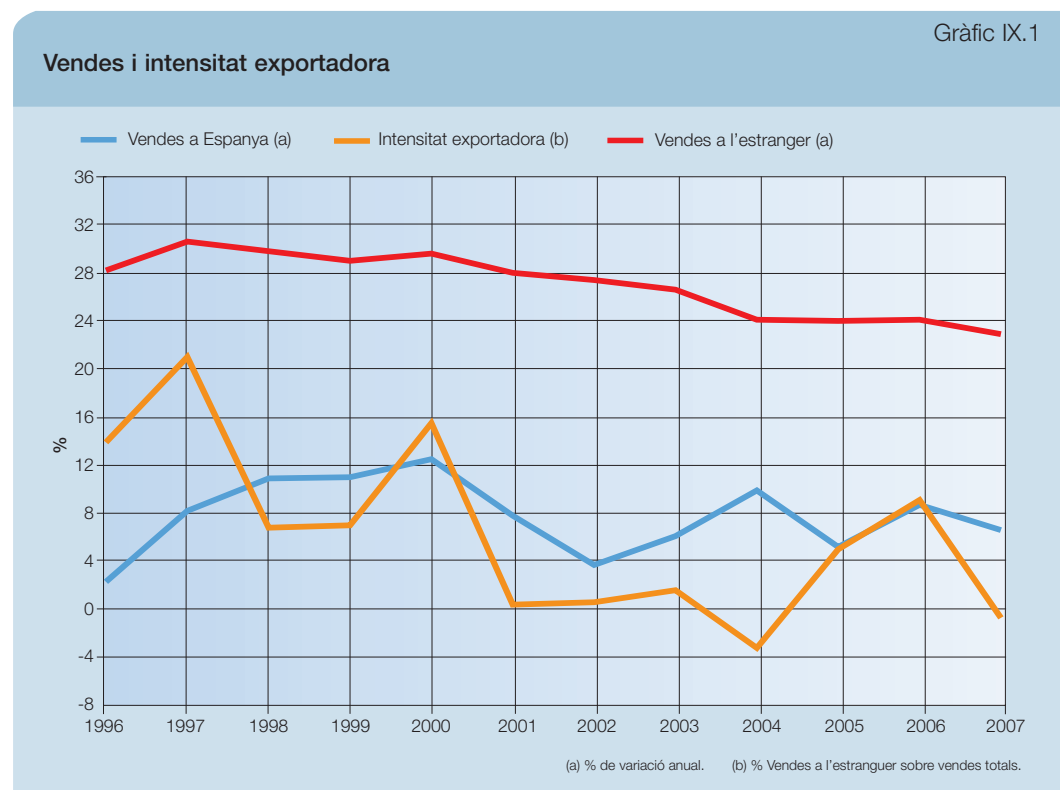
## 2. Anàlisi economicofinancera de les empreses catalanes

### 2.1. Activitat, ocupació i valor afegit

En aquest apartat s'analitza el volum de negoci, l'ocupació i la generació del VAB. El nivell d'activitat desenvolupat per l'empresa catalana en el seu conjunt ha mostrat en els últims exercicis una evolució positiva i estable. El panorama del 2006 va ser més favorable que el del 2005, tant en volum de negoci com en producció. Per a l'any 2007 les dades de la base trimestral, integrada per un conjunt molt més petit d'empreses, han mostrat que es manté el creixement de l'activitat i del valor afegit.

L'any 2006, el creixement del VAB al cost dels factors va ser molt superior al de l'exercici anterior (el 6,2% davant el 2,5%). Aquest creixement s'ha mantingut el 2007, d'acord amb la base trimestral corresponent (+6,3%) (quadre IX.2).

L'evolució de les vendes al mercat interior i a l'exterior dels últims anys ha tendit a igualar-se, fet que és molt favorable si tenim en compte l'evolució dels anys anteriors (gràfic IX.1). Fins al 2004, les taxes de creixement de les vendes al mercat espanyol han estat sensiblement superiors a les de



Quadre IX.2

**Activitat, valor afegit, ocupació i inversió**

(% variació respecte les mateixes empreses de l'any anterior)

	Base anual				Base trimestral (*)	
	2003	2004	2005	2006	2006	2007
<b>Nombre d'empreses</b>	2.008	2.107	2.147	1.963	163	144
<b>Activitat i valor afegit</b>						
Valor de la producció i subvencions	5,4	6,1	4,3	8,6	13,6	8,3
Volum de negoci i altres ingressos	5,0	7,0	5,2	9,2	13,3	6,5
Compres i consums intermedis	5,8	4,7	5,1	9,6	16,4	9,2
VAB al cost de factors	4,5	9,4	2,5	6,2	8,5	6,3
<b>Distribució geogràfica de l'activitat</b>						
Vendes totals	4,9	6,9	5,2	8,8	13,4	4,9
Vendes a Espanya	6,1	9,9	5,2	8,7	10,2	6,6
Vendes a l'estranger	1,6	-3,2	5,0	9,1	23,7	-0,7
Compres totals	5,2	8,5	5,3	11,0	16,4	6,4
Compres a Espanya	5,1	10,8	3,3	11,0	6,6	3,4
Compres a l'estranger	5,3	4,0	9,8	11,1	26,1	9,1
<b>Ocupació</b>						
Nombre mitjà de treballadors	3,2	2,1	2,5	2,4	3,3	1,7
Nombre mitjà de treballadors fixos	2,0	1,0	2,5	0,8	2,3	1,8
Nombre mitjà de treballadors no fixos	6,7	5,1	2,5	6,3	8,2	1,3
<b>Inversió (taxes de variació, en percentatge)</b>						
Actiu immobilitzat net de l'explotació (a)	12,0	11,8	11,1	9,5	17,9	6,2
Actiu circulat net de l'explotació (a)	3,2	14,4	3,4	-10,2	-81,1	-49,4
Actius financers nets (a)	12,9	14,8	4,1	10,5	nd	nd
Actiu immobilitzat material (a)	11,0	10,7	10,5	8,6	17,9	6,2
Actiu immobilitzat material FBC	9,5	2,0	2,8	-1,0	nd	nd
Actiu immobilitzat material (b)	7,8	8,9	11,8	7,6	17,9	6,2
Actiu immobilitzat de l'explotació per ocupat (estoc)	5,2	7,4	6,9	5,6	nd	nd
Actiu immobilitzat material per ocupat (estoc)	4,5	6,6	9,0	5,0	14,0	3,9

(\*) Mitjana ponderada dels percentatges de variació dels quatre trimestres de l'any.

(nd) Dada no disponible.

(a) En la base anual, variació per fluxos externs que figura en l'EOAF sobre el valor de la partida homòloga del balanç inicial.

(b) Percentatge de variació del saldo de balanç.

Nota: actius valorats a preus corrents.

les vendes a l'estranger, i les taxes de creixement dels darrers anys són similars a les del final dels anys noranta. En canvi, les vendes a l'estranger van mostrar més debilitat del 2001 al 2004. Per tant, la nota positiva és que a partir de l'any 2005 les vendes a l'estranger de les empreses analitzades han assolit una taxa de variació positiva, dada molt més favorable que la dels anys anteriors. El darrer trimestre del 2006 va ser el primer des de l'any 2001 en què el saldo amb l'estranger va ser positiu.<sup>1</sup> Si aquesta darrera dada es confirma els propers anys es podria recuperar la intensitat exportadora perduda al llarg dels darrers anys.

1. Font: IDESCAT.

En cas que no es mantingui aquesta recuperació, voldria dir que les empreses catalanes seguirien perdent competitivitat a escala internacional, que és el mateix que està succeint en tota l'economia espanyola. Malauradament, les dades de la base trimestral de l'any 2007 indiquen que la variació de les vendes a l'estranger ha tornat a ser molt menor que la variació de les vendes a l'Estat espanyol.

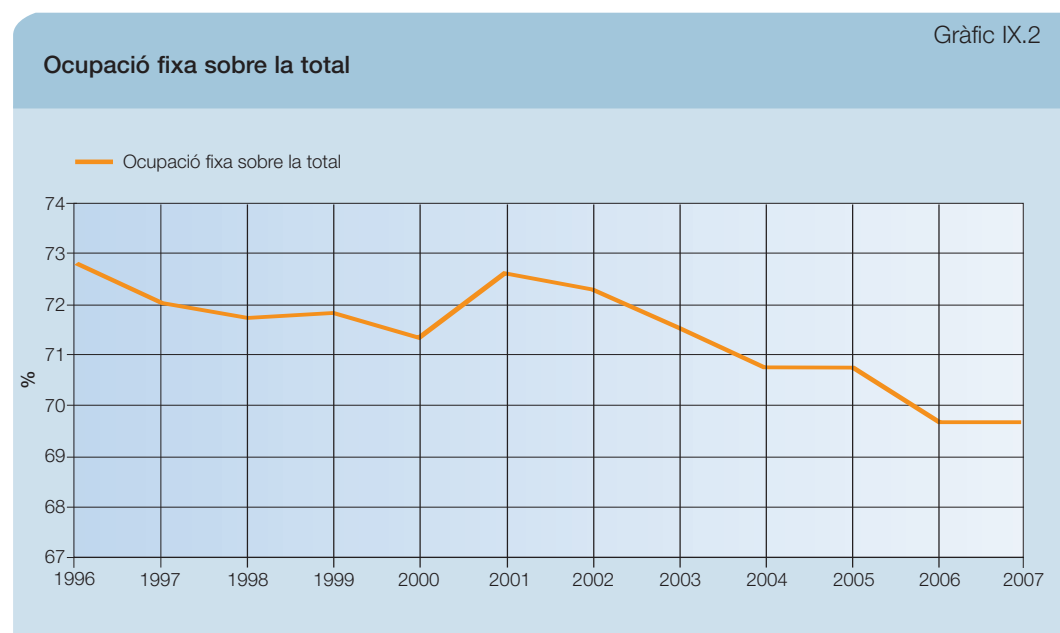
Quant a les compres, el 2006 va augmentar la intensitat compradora de l'empresa catalana, tant de productes provinents de l'Estat espanyol com de productes provinents de l'estranger. La base trimestral també reflecteix per al 2007 un increment més elevat de les compres a l'estranger (9,1%) en les vendes totals. En canvi, les compres a l'Estat espanyol han tingut un creixement molt menor (3,4%).

*La distribució geogràfica de l'activitat per al sector energètic, sobretot, i també per al sector industrial i de serveis mostra un nivell d'activitat creixent, basat en una intensitat més elevada de l'activitat a l'Estat espanyol. L'any 2006, les vendes a l'Estat espanyol van créixer globalment, i es van situar en el 6,9% del sector industrial i en el 8,1% del de serveis. Les vendes a l'exterior van donar taxes de variació encara més altes en el sector industrial (8,8%) i en el sector serveis (9,7%). Aquestes dades van posar de manifest una millora de competitivitat internacional dels productes catalans en els mercats exteriors.*

*Les taxes de variació de les compres a l'Estat espanyol van mostrar un creixement en el cas del sector industrial (9%) i en el sector serveis (10,1%). Tot i així, les compres a l'estranger van augmentar més (11,2% en el sector industrial i 10,9% en el sector serveis).*

El desenvolupament de l'activitat productiva es fonamenta en l'ús dels recursos productius, treball i capital, l'evolució temporal dels quals pot indicar canvis en el model i/o en la tecnologia pròpia de l'activitat empresarial.

El dinamisme de l'activitat productiva va créixer significativament en l'exercici 2006 i es va consolidar la recuperació de l'activitat iniciada els anys anteriors. D'altra banda, l'any 2006 el



Quadre IX.3

**Cost dels factors, finançament i resultats**

(Taxes de variació, en percentatge)

	Base anual				Base trimestral (*)	
	2003	2004	2005	2006	2006	2007
<b>Cost dels factors de producció (en percentatges)</b>						
Despeses de personal (nominal) (a)	2,7	2,7	3,4	3,6	2,8	4,0
Despeses de personal (real) (a)	-0,3	-0,4	0,0	0,0	-0,8	-0,3
Sous i salaris (nominal) (a)	2,6	2,8	3,3	3,8	2,8	4,0
Sous i salaris (real) (a)	-0,5	-0,3	-0,1	0,2	-0,8	-0,3
Cost nominal del finançament	4,1	3,6	3,9	4,1	3,8	4,8
Cost real del finançament	1,0	0,5	0,5	0,5	0,2	0,5
<b>Finançament (taxes de variació, en percentatge)</b>						
Total passiu remunerat (c)	9,8	10,7	6,0	9,3	14,1	6,3
Fons propis (b)	-0,7	-1,6	-0,5	1,5	14,9	7,4
Finançament amb cost (b)	12,7	14,1	3,4	8,2	13,1	4,7
Finançament a llarg termini (b)	22,5	16,4	5,2	22,1	13,8	8,7
Finançament a curt termini (b)	-1,0	8,7	-0,1	-13,4	64,5	-6,4
<b>Resultats (% variació respecte de les mateixes empreses de l'any anterior)</b>						
Nombre d'empreses	2.008	2.107	2.147	1.963	163	144
VAB al cost de factors	4,5	9,4	2,5	6,2	8,5	6,3
Despeses de personal	6,0	4,9	6,0	6,1	6,2	5,8
Dotació amortitzacions i provisions	3,8	13,0	1,8	5,4	6,2	11,9
RESULTAT NET DE L'EXPLOTACIÓ	1,6	17,5	-4,8	6,9	13,7	4,0
Ingressos financers	30,4	-6,4	7,1	41,9	18,2	12,8
Altres despeses financeres	-1,8	4,1	29,6	59,5	-3,0	51,8
Resultat ordinari abans d'interessos	7,7	11,3	-2,9	14,9	15,8	7,7
Interessos del finançament rebut	-4,7	9,9	11,6	19,0	18,2	31,7
RESULTAT ORDINARI NET	10,5	11,6	-6,5	13,8	15,2	2,9
RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	22,1	8,4	-34,6	5,4	12,7	4,1
RESULTAT NET (després d'impostos)	27,5	3,7	-23,0	15,1	9,8	7,0
Recursos generats	7,3	11,9	-6,4	12,8	10,5	7,6
Distribució de dividends i altres	10,8	3,0	-26,8	21,7	nd	nd
Autofinançament	6,4	14,2	-1,1	10,3	nd	nd
<b>Rendibilitat, palanquejament i endeutament (en percentatges)</b>						
Rendibilitat econòmica	10,2	8,4	8,4	8,7	9,4	9,5
Cost nominal del finançament	4,1	3,6	3,9	4,1	3,8	4,8
Palanquejament nominal	6,1	4,8	4,5	4,5	5,5	4,7
Palanquejament real	9,2	7,9	7,9	8,2	9,2	9,0
Rendibilitat d'explotació	12,6	10,9	10,5	10,5	13,4	13,2
Rendibilitat financera	14,0	12,4	11,7	11,8	13,1	12,6
Ràtio d'endeutament	38,3	45,1	43,1	41,0	40,6	40,0

(\*) Mitjana ponderada dels percentatges de variació dels quatre trimestres de l'any.

(a) Taxa de variació anual de la ràtio.

(b) En la base anual, variació que figura en l'EOAF sobre el valor de la partida homòloga del balanç inicial.

(c) Percentatge de variació del saldo de balanç.

Nota: fons propis valorats a preus corrents.

(nd) Dada no disponible.

Nota: les despeses de personal i els salaris són per treballador.

Nota: l'actiu net i els fons propis estan valorats a preus corrents.

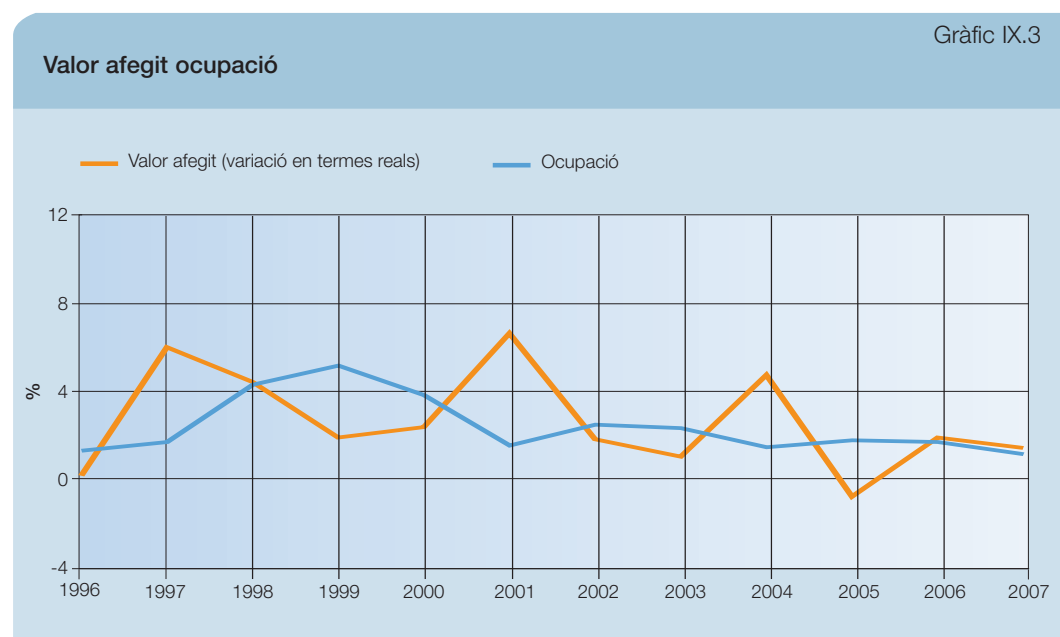
creixement de les vendes va ser lleugerament superior al de la producció. Aquesta tendència es capgirarà l'any 2007, ja que les vendes han tornat a créixer menys (4,9%) que la producció (8,3%).

El 2006 l'ocupació va créixer a taxes positives (2,4%), i el col·lectiu dels treballadors no fixos va absorbir bona part de l'increment. La base trimestral va mostrar una taxa positiva (1,7%), encara que menor en l'increment de l'ocupació. Això explica que la taxa d'atur a Catalunya hagi seguit baixant. Un altre element a afegir és que els darrers anys la taxa de creació d'empreses<sup>2</sup> a Catalunya ha estat la més alta de l'Estat espanyol, per davant de Madrid.

En l'exercici 2006 va continuar la tendència d'anys anteriors amb relació a l'evolució de l'estructura de l'ocupació a l'empresa catalana, ja que se segueix substituint ocupació fixa per ocupació temporal. El període 1996-2006 es va reduir tres punts la proporció d'ocupació fixa sobre el total.

Aquesta política de personal de les empreses té avantatges i inconvenients. D'una banda, en el costat positiu de la balança, cal destacar la flexibilitat que aporta a les empreses però, de l'altra, és una política que no està exempta de riscos, ja que, en la mesura en què la mà d'obra especialitzada és la més difícil de substituir, una política de contractes no fixos complica l'especialització dels treballadors i pot tenir conseqüències negatives en la productivitat.

L'evolució de les taxes de variació de l'ocupació i del valor afegit en termes reals va ser similar, encara que amb un desfasament temporal de dos exercicis, aproximadament. No obstant això, la tendència seguida per l'ocupació és més estable (gràfic IX.3). El 2006 la taxa de creixement de l'ocupació va ser del 2,5%, superior a la de l'exercici precedent. Aquesta evolució va ser molt similar a la del valor afegit, amb un increment del 2,4% en termes reals. Al quadre IX.7 es pot apreciar



2. Segons el Sistema d'Informació i Seguiment de Demografia Empresarial a Catalunya (SISDEC) del Departament de Treball de la Generalitat de Catalunya, la taxa de creixement empresarial anual del 2006 va ser del 3,2%.

l'increment de variació dels salaris. Per a l'any 2007, la base trimestral ha mostrat una continuïtat d'aquest comportament.

*L'any 2006 el valor de la producció del sector serveis va augmentar el 7%, una mica per sota del 7,6% de la indústria. El creixement més important de la producció s'observa en el sector energètic (23%), tot i que el creixement d'aquest sector s'explica en bona mesura pels increments en les compres i els consums intermedis (29,2%). Pel que fa a l'ocupació, les empreses de serveis van presentar la variació més positiva (4,9% el 2006, després d'haver assolit el 4,6% el 2005). En canvi, en el sector industrial i l'energètic es va reduir el nombre mitjà de treballadors per empresa.*

*Les diferències per dimensió d'empresa també van ser significatives. El 2006 l'increment de la producció de les empreses grans va assolir el 9%, davant del 7,2% de les mitjanes i del 5,3% de les petites. Les taxes de variació de les compres van ser diferents per als tres col·lectius: 9,9% (grans), 8,9% (mitjanes) i 5,3% (petites). L'evolució de l'ocupació en els tres grups d'empreses va ser positiu per a les grans (3%) i les mitjanes (0,7%) i, en canvi, va ser negativa per a les petites (-0,4%).*

## 2.2. Inversió

En aquest apartat s'analitza la inversió en actius immobilitzats i actius circulants de les empreses catalanes. La inversió en actiu immobilitzat s'ha d'entendre com un procés amb efectes a llarg termini, desfasats en el temps i amb conseqüències sobre els resultats empresarials en termes de productivitat, rendibilitat i generació de valor.

L'activitat inversora de les empreses catalanes es va continuar mantenint en nivells inferiors als assolits fins a l'any 2002. El 2006, la taxa de variació per fluxos externs de l'actiu immobilitzat net d'explotació va ser del 9,5% i la de l'actiu immobilitzat material, del 8,6%. Ambdues taxes van excedir lleugerament les corresponents a l'amortització. Tanmateix, els últims exercicis s'observa una desacceleració de les taxes de variació dels fluxos externs dels actius immobilitzats d'explotació. El 2007, la base trimestral mostra taxes de variació més reduïdes.

La taxa corresponent a la formació bruta de capital es va recuperar notablement el 2005 (+5,8%), després dels valors negatius dels anys anteriors, però el 2006 va tornar a ser negativa (-1,0%). Aquesta dada negativa del 2006 s'interpreta com que l'economia empresarial catalana va apostar menys per la via de la inversió en capital productiu.

La intensitat de capital es pot interpretar com el grau de tecnificació dels processos industrials. L'actiu immobilitzat per treballador és un indicador de la tecnificació del procés productiu, i la dotació de recursos de capital als treballadors defineix un procés productiu alternatiu als més intensius en mà d'obra. A les dues últimes files del quadre IX.4 es presenten les taxes de creixement anual de l'actiu immobilitzat per treballador, que són positives, tant per als actius immobilitzats d'explotació com per al material. De tota manera, les taxes del 2006 van ser inferiors a les del 2005.

La inversió en actius circulants ha continuat la trajectòria descendent observada en anys anteriors, i s'ha consolidat així l'argument que l'ús creixent de les noves tècniques de gestió (gestió dels

estocs just a temps o tècniques de gestió del crèdit a clients), basades en l'optimització d'aquests actius sota l'òptica de la seva rendibilitat, es reflecteix en els comptes anuals.

La inversió en actius financers (quadre X.4) ha tingut un creixement superior (10,5%) que la inversió en actius reals (9,5%). Això es podria explicar, almenys en part, per la major creació de filials i subsidiàries.

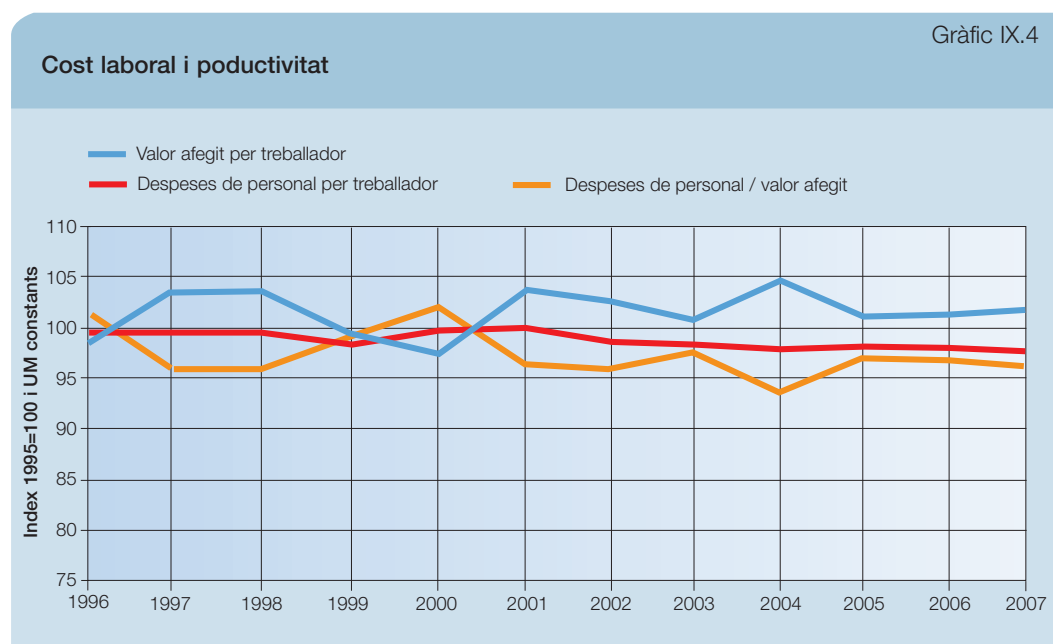
*Aquest increment de la variació de la inversió en actius financers s'ha produït tant en les empreses grans (10,46%), com en les mitjanes (12,03%) i petites (6,41%). Si l'anàlisi es fa per sectors, es comprova que també s'ha incrementat en les empreses industrials (18,56%), i en les empreses de serveis (5,32%). En canvi, en les empreses del sector de l'energia hi ha hagut una reducció (-5,34%).*

### 2.3. Costos laborals, costos financers i productivitat dels actius

En aquest apartat s'analitza l'evolució dels costos dels factors i de la productivitat de les empreses catalanes, i es distingeix entre factor treball i capital.

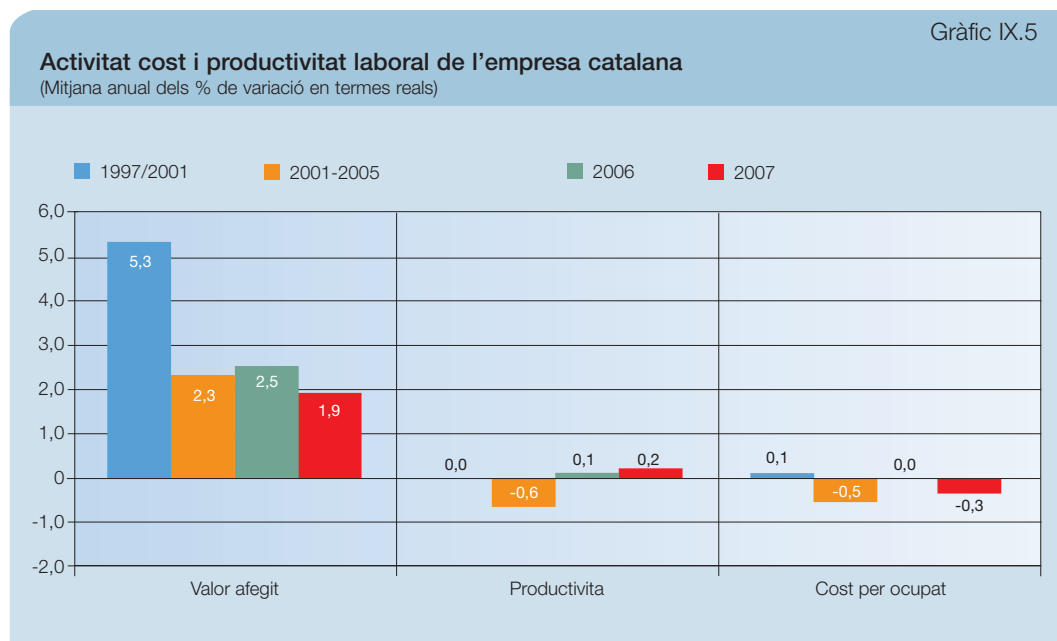
D'una banda, els anys 2006 i 2007 els costos unitaris dels factors de producció han assolit valors molt similars als d'anys anteriors. La taxa de variació dels costos de personal per treballador ha crescut fins al 3,63% nominal, mentre que en termes reals la variació és quasi nul·la. El salari percebut pels treballadors ha seguit la mateixa evolució (3,77% nominal el 2006 i -0,17 real).

En l'exercici 2006 la productivitat del treball —el quocient entre el valor afegit en termes reals i el nombre de treballadors— es va mantenir en relació amb l'any anterior (gràfic IX.4). Segons les dades de la base trimestral, l'any 2007 la productivitat s'ha mantingut en nivells similars.



Pel que fa al cost laboral unitari (CLU), que es defineix com les despeses de personal sobre el valor afegit i s'explica per la diferència entre les taxes de variació del cost laboral per ocupat i de la productivitat, mostra a partir del 2000 una clara tendència a l'alça (gràfic X.4). Les dades trimestrals corresponents a l'any 2007 confirmen que els valors es mantenen en nivells similars.

El gràfic IX.5 mostra el comportament dels components de la productivitat laboral i el CLU per períodes. En el període 1997-2001 el valor afegit va augmentar a una taxa mitjana anual del 5,3% en termes reals, taxa que va disminuir el 2,3% en el període 2001-2005. El 2006 la taxa de creixement va seguir amb un valor positiu (2,5%), si bé el 2007, segons la base trimestral, ha baixat fins a l'1,9%.



Pel que fa a l'evolució de la productivitat laboral, en el període 2001-2005 la taxa de creixement anual en termes reals va ser negativa (-0,6% de mitjana anual), el 2006 va pujar el 0,1% i el 2007 ha tornat a tenir un creixement real positiu (0,2%).

Finalment, el cost laboral per ocupat presenta variacions negatives en tots els subperíodes, i ha arribat al 0% l'any 2007.

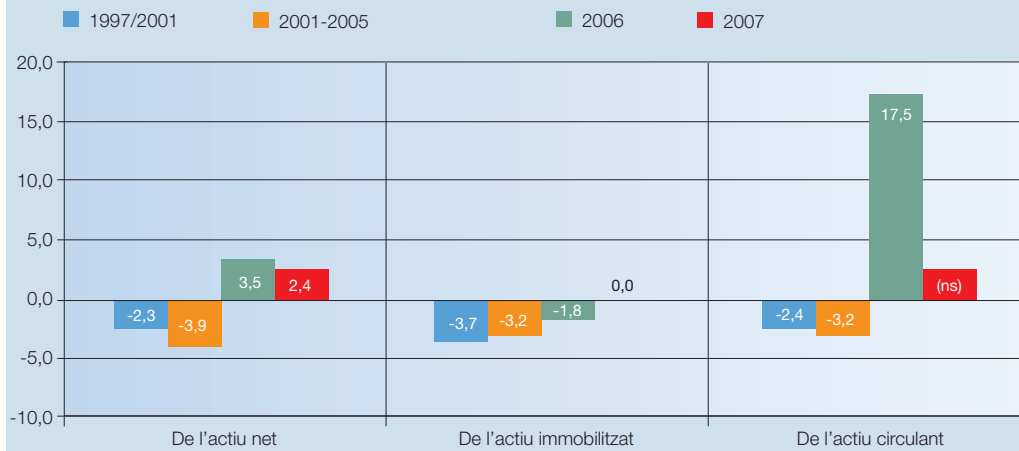
D'altra banda, l'evolució dels costos unitaris de finançament va créixer l'any 2006, després d'una sèrie d'anys en què s'havien reduït per l'impacte de la reducció nominal dels tipus d'interès. El 2006 el cost unitari del finançament aliè va ser del 4,11% en termes nominals, i del 0,49% en termes reals. Atès l'increment dels tipus d'interès posteriorment als anys 2007 i 2008, es preveu que els costos unitaris de finançament de les empreses catalanes seguiran augmentant els pròxims anys.

El comportament de la productivitat de la inversió s'estima, com en informes anteriors, mitjançant el de la rotació: com més elevada és la rotació de la inversió, més elevada és la contribució a la generació de valor pel mateix volum d'inversió. Per tant, com més elevada sigui la rotació dels actius, més eficients seran les empreses.

Gràfic IX.6

### Rotació dels actius d'explotació

(Mitjana dels % de variació anuals)



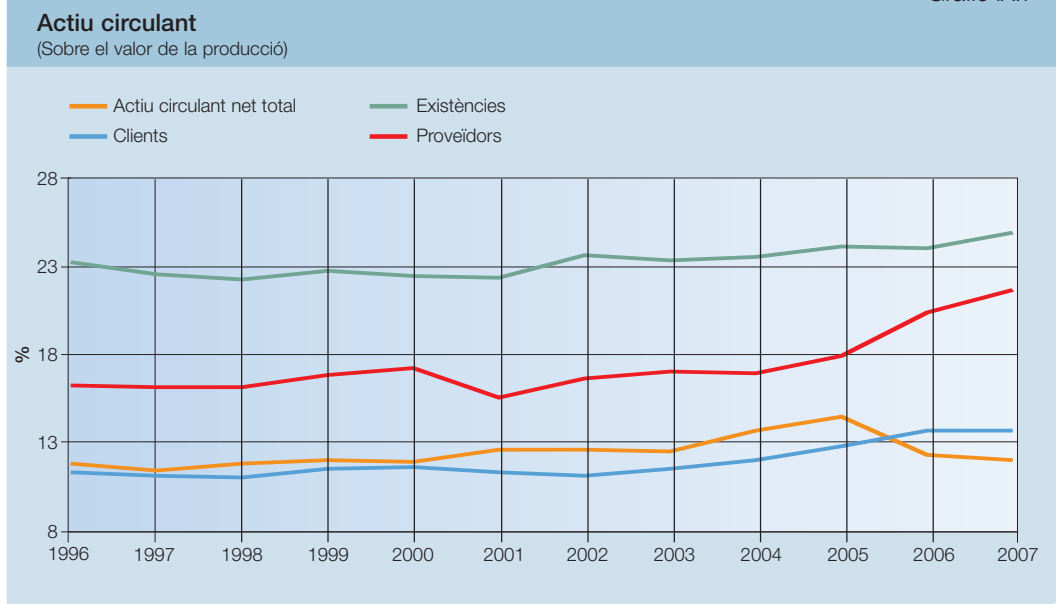
En el període 2001-2005, la taxa mitjana de variació anual de la rotació de l'actiu net, l'actiu immobilitzat i l'actiu circulant va ser positiva, en contrast amb les taxes de creixement negatives del subperíode anterior (1997-2001). El 2006 la taxa de variació de la rotació de l'actiu net va continuar sent positiva (3,5%) i el 2007, segons la base trimestral, ha tingut un creixement positiu del 2,4%. Això s'explica per l'augment de la rotació de l'actiu circulant. En canvi, la taxa de variació de la rotació de l'actiu immobilitzat, que constitueix l'actiu físic més específic i que, per tant, hauria de ser el que permetés obtenir rendibilitats diferencials a l'empresa, ha tingut un valor negatiu (-1,8%).

Si deixem de banda els actius líquids (tresoreria), l'actiu circulant net es pot descompondre en clients, existències i proveïdors (amb signe negatiu). L'actiu circulant net informa de les inversions en actius corrents que han d'efectuar les empreses per desenvolupar les seves activitats. El gràfic IX.7 permet veure l'evolució de la ràtio del valor de cadascun d'aquests elements sobre el valor de la producció. Del 2003 al 2006 es va observar un augment del pes de les existències i també del termini de pagament als proveïdors. El 2007, segons dades de la base trimestral, l'augment important de la ràtio proveïdors/valor de la producció —que s'explica per l'augment del període de pagament als proveïdors— ha determinat la disminució de la ràtio global de l'actiu circulant.

*La productivitat laboral per sectors reflecteix una evolució dispar des del final dels anys noranta.*

*En el període 1997-2003 la productivitat laboral va ser negativa. El 2004 va millorar i el 2005 va tornar a disminuir. En canvi, el 2006 la productivitat laboral va tornar a augmentar tant en el sector industrial, com en el sector serveis i en el de l'energia.*

Gràfic IX.7



## 2.4. Inversió i finançament

En aquest apartat s'analiza l'estructura de l'actiu i del passiu de les empreses catalanes. L'estructura financera de l'empresa és la resultant de les polítiques de captació de recursos amb què s'ha de finançar la inversió i l'activitat i de materialització dels recursos en diferents actius i, per tant, de la seva anàlisi es poden derivar conclusions sobre la gestió dels recursos financers de les empreses catalanes.

L'estructura de l'actiu de l'empresa catalana els anys 2005 i 2006 (gràfic IX.8) va mostrar que se seguia reduint el pes de l'actiu immobilitzat d'explotació, com en anys anteriors, i també es mantenia l'actiu immobilitzat financer. Això es va compensar amb l'augment de l'actiu circulant, tant el d'explotació com, sobretot, el de fora de l'explotació.

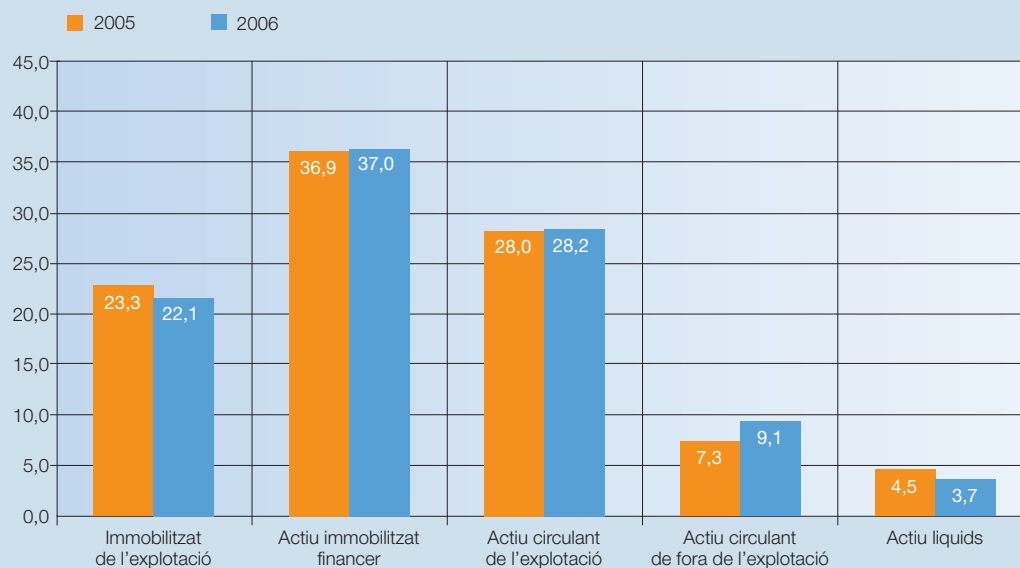
En línies generals, les empreses catalanes van disposar d'una estructura financera sòlida, ja que el pes dels fons propis va ser important i suficient per garantir uns nivells de capitalització adequats. El gràfic IX.3 compara l'estructura del passiu de l'any 2005 i 2006 i permet constatar l'evolució estable del pes relatiu dels fons propis. En canvi, van augmentar els deutes a llarg termini, mentre que els deutes a curt termini es van reduir lleugerament. Com recull el quadre IX.5, el cost del finançament en termes reals ha estat pràcticament zero els últims anys, tot i l'augment dels tipus d'interès del darrer any.

L'estat d'origen i aplicació de fons (EOAF) que es presenta (gràfic IX.10) revela la importància de l'autofinançament, especialment el 2006, que va representar el 43,6% de tot l'origen de fons (gràfic X.10). Els fons propis també van augmentar el percentatge sobre el total de finançament (+6,3%). També va ser significatiu el pes dels recursos aliens a llarg termini (38,9%). En canvi, els recursos aliens a curt termini es van reduir (-15%). L'augment del pes relatiu de l'autofinançament

Gràfic IX.8

**Estructura de l'actiu 2005 i 2006**

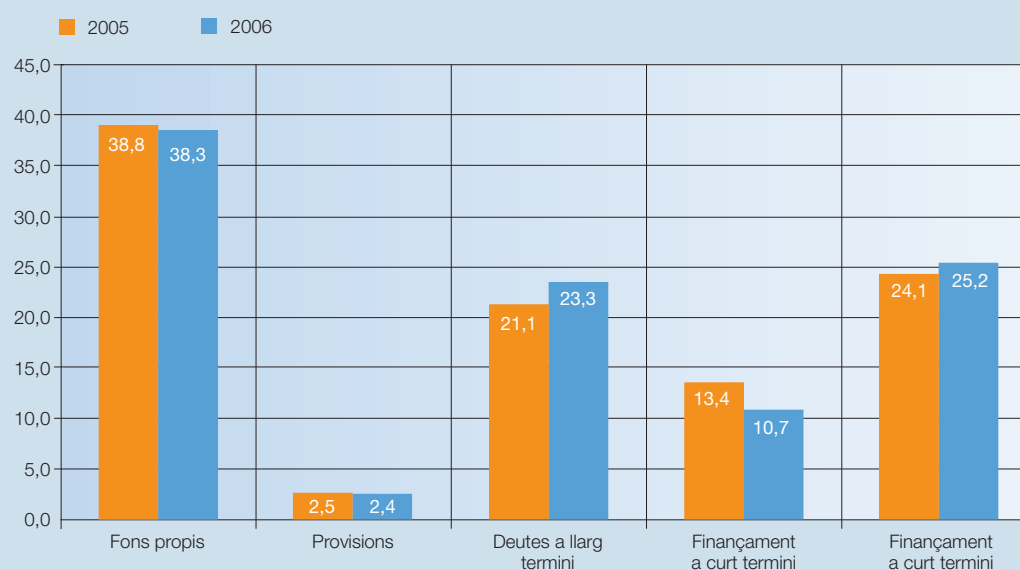
(% a partir de dades comptables)



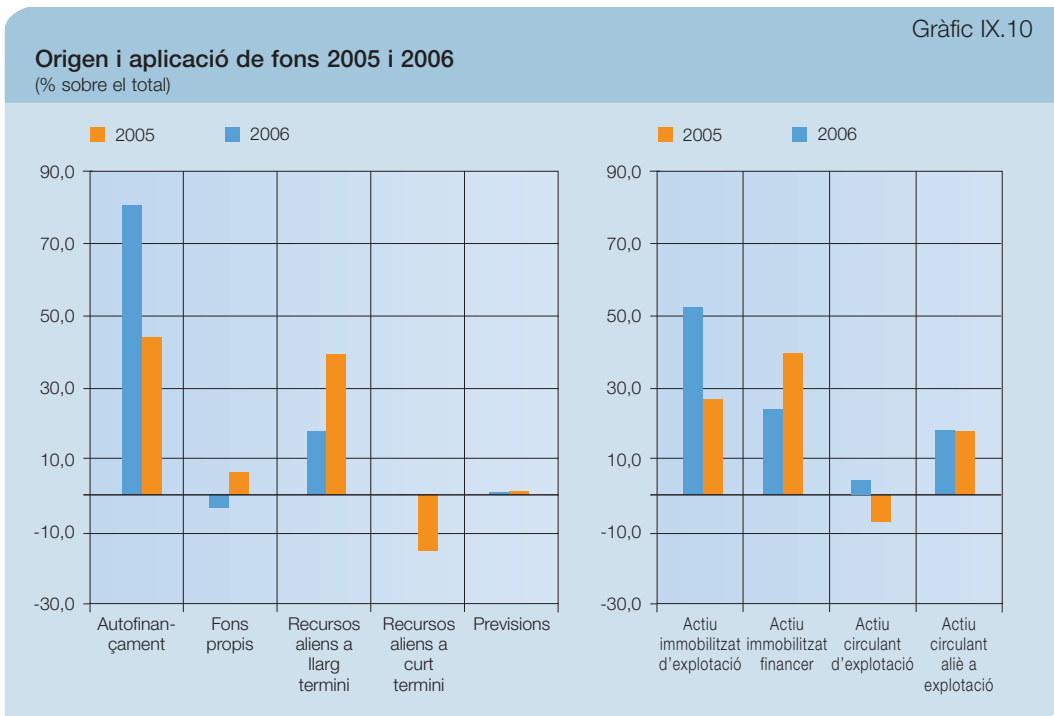
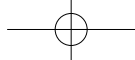
Gràfic IX.9

**Estructura del passiu 2005 i 2006**

(% a partir de dades comptables)

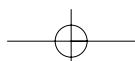
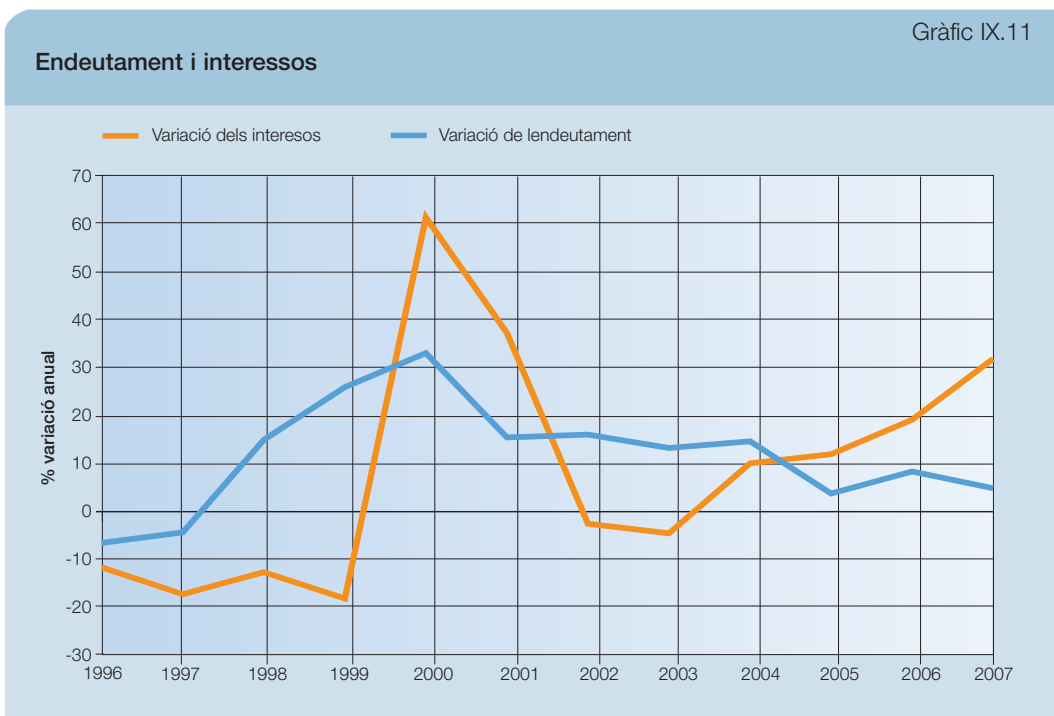


i dels recursos aliens a llarg termini com a fonts de finançament va posar de manifest una estratègia financera de les empreses més conservadora. En vista del detall de l'evolució de les partides de l'EOAF, es confirma el que ja s'ha observat en analitzar l'estructura del balanç, és a dir, un augment relatiu dels recursos propis, que es va compensar amb una reducció dels recursos aliens. S'aplica essencialment per finançar l'increment de l'actiu immobilitzat financer i també, tot i que menys, de



l'actiu immobilitzat d'exploració. D'altra banda, els increments dels actius circulants d'exploració van ser més elevats que els de fora de l'exploració.

Entre el 2001 i el 2003 les taxes de variació dels costos financers van caure fortament, com a conseqüència de la disminució del volum d'endeutament i, fonamentalment, dels costos nominals



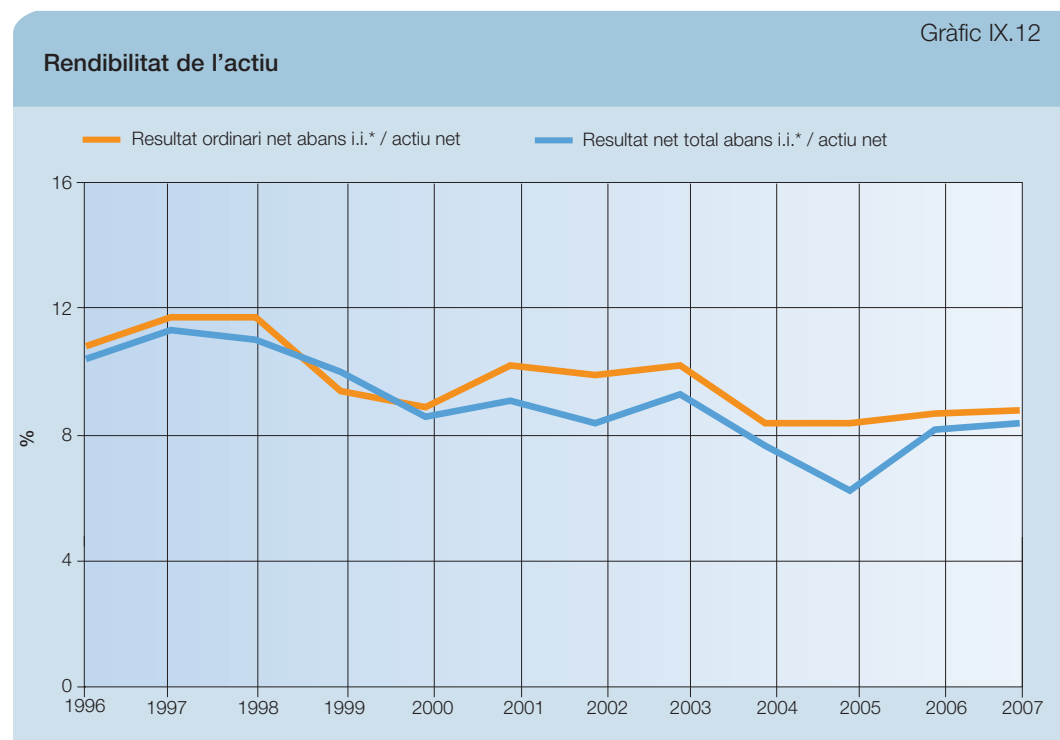
unitaris del finançament aliè. Aquesta tendència ha canviat els últims exercicis, sobretot com a conseqüència de l'augment del cost unitari del finançament aliè. Els darrers anys els costos financers de les empreses catalanes han augmentat significativament. Els canvis observats en l'estructura del passiu determinen el fort increment dels costos financers els dos últims exercicis (el 19,0% el 2006 i el 31,7% el 2007, segons la base trimestral). De tota manera, aquests augments s'expliquen, més aviat, per l'augment del cost unitari del finançament i no per l'augment de l'endeutament. El gràfic mostra el perfil evolutiu d'ambdues partides, que en els dos últims exercicis coincideix.

## 2.5. Rendibilitat i autofinançament

Un dels principals objectius de les empreses consisteix a generar riquesa, que es pot mesurar amb diversos indicadors, com ara la rendibilitat. El principal objectiu d'aquest apartat és analitzar la rendibilitat i l'autofinançament de les empreses catalanes.

La rendibilitat de l'empresa mesura la capacitat de generar beneficis per unitat monetària d'inversió i, per tant, és un indicador del benefici generat per l'empresa a partir dels recursos disponibles.

El gràfic X.12 presenta l'evolució de la rendibilitat de l'actiu de l'empresa catalana des del 1996, a partir del resultat ordinari net i del resultat net total. Des de l'any 2000 les partides que no s'inclouen en el resultat ordinari han tingut un impacte negatiu sobre la rendibilitat de l'actiu. L'any 2007, la rendibilitat ordinària de l'actiu ha estat del 8,8%, però com que els resultats extraordinaris sobre l'actiu han pujat el -0,3%, la rendibilitat neta total de l'actiu ha baixat lleugerament fins al 8,4%. Tot i així, es tracta d'una rendibilitat elevada, ja que ha estat superior al cost del diner. Per tant, el rendiment dels actius obtingut per les empreses catalanes garanteix que la utilització del deute serà



rendible i, per tant, les empreses poden gaudir d'un palanquejament positiu, ja que els deutes augmenten la rendibilitat financera. Cal recordar que el deute és rendible sempre que la rendibilitat de l'actiu sigui superior al cost del diner.

Al quadre IX.3 es pot comprovar que el resultat net de les empreses va augmentar l'any 2006 (15,1%). Entre les causes es pot destacar que el valor afegit i els ingressos financers van augmentar més que les despeses de personal i les amortitzacions. Les dades trimestrals del 2007 indiquen que el resultat net ha seguit creixent (7,0%).

El quadre IX.8 mostra l'evolució de la rendibilitat dels accionistes (rendibilitat financera) i els seus determinants. L'any 2006 la rendibilitat econòmica de l'empresa catalana es va situar en el 8,7%, i segons les dades de la base trimestral ha augmentat fins el 9,5% el 2007. La rendibilitat econòmica és igual al producte del marge (resultat ordinari abans d'interessos i impostos sobre el valor de la producció) per la rotació (valor de la producció sobre l'actiu net) i, és el determinant clau de la rendibilitat financera. El 2006 va augmentar lleugerament la rotació (gràfic IX.6) i el marge quadre IX.7), i el 2007 s'ha mantingut tant el marge com la rotació. De fet, l'evolució els tres últims exercicis (2005, 2006 i 2007) mostra una rendibilitat econòmica estabilitzada al voltant del 8%. Aquestes dades assenyalen que l'empresa catalana continua generant valor.

L'any 2006 els recursos generats per les empreses catalanes van augmentar. L'autofinançament s'ha mantingut tot i l'augment de la distribució de dividendes. El 2007 han tornat a augmentar els recursos generats i, per tant, s'ha incrementat la capacitat d'autofinançament.

*L'any 2006, si es diferencien les empreses per la seva dimensió, en l'evolució del valor afegit va destacar el creixement del valor afegit generat per la gran empresa, amb un increment del +14,2% davant del 6,4% i de l'11,5% de les petites i mitjanes, respectivament. Per sectors, destaca el de serveis, amb un augment dels recursos generats del 26,5% davant del 16,4% i de l'1,4% dels sectors de l'energia i la indústria.*

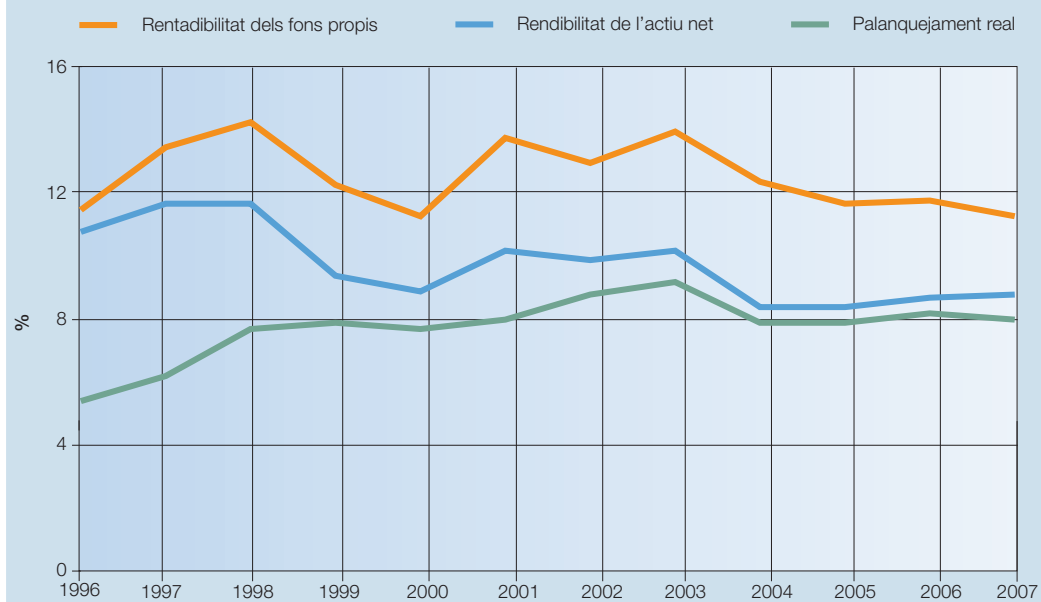
*L'any 2006, les taxes de variació dels dividendes distribuïts van ser positives en tots els sectors, especialment en el sector serveis i l'energètic. En canvi, hi ha diferències si tenim en compte la dimensió de les empreses, ja que les empreses grans van augmentar molt els dividendes, mentre que les empreses petites i mitjanes els van reduir.*

Com s'ha indicat més amunt, l'accionista pot veure potenciats els resultats mitjançant l'endeutament sempre que el palanquejament sigui positiu, fet que té lloc quan l'empresa genera amb els actius finançats amb recursos aliens una rendibilitat superior al seu cost. En aquest cas, el deute és rendible i augmenta la rendibilitat dels accionistes. La rendibilitat financera de l'any 2006 va ser de l'11,8% (quadre X.8). Aquest percentatge va ser molt superior a la rendibilitat de les inversions sense risc, com el deute públic a llarg termini, per exemple, que va ser una mica superior al 4%. Per tant, l'empresa catalana va mantenir una bona capacitat de generar riquesa per als accionistes.

Al gràfic IX.13 figuren les rendibilitats econòmica i financera i la relació de palanquejament. S'aprecia clarament que el diferencial positiu entre la rendibilitat financera (corresponent als fons propis) i la rendibilitat econòmica (corresponent a l'actiu net) s'ha mantingut constant, a l'entorn de tres punts percentuals, des del 1998.

Gràfic IX.13

## Rendibilitat i palanquejament



### 3. Anàlisi de l'empresa catalana per sectors i per dimensions i comparació amb la resta de l'Estat espanyol

#### 3.1. Anàlisi de l'empresa catalana per sectors: industrial, serveis i energètic

L'any 2006 l'activitat desenvolupada pels principals sectors va continuar creixent, sobretot en els sectors industrials i de serveis. En el sector energètic, el volum de la producció i el volum de negoci també va créixer considerablement. Per tant, va seguir el fort dinamisme en els volums de producció i de vendes. La taxa de variació del VAB també va augmentar en tots tres sectors.

El 2006 la productivitat laboral va augmentar en tots els sectors. Això va ser molt positiu, tenint en compte que les despeses de personal per treballador, en termes reals, van augmentar especialment en el sector industrial (1,1%) i també en l'energia i els serveis (0,3% i 0,3%, respectivament). Això, s'explica entre altres motius, perquè el cost laboral unitari es va reduir en el sector de l'energia (-7,8%) i en els serveis (-0,6%). En canvi, en la indústria va augmentar lleugerament (0,2%).

El nombre de treballadors per empresa va augmentar en el sector serveis. En canvi, en el sector industrial i energètic es va reduir.

Les inversions en actiu immobilitzat van augmentar considerablement l'any 2006 en tots els sectors, i també les inversions en actiu circulant, tot i que menys.

Quadre IX.4

**Activitat, valor afegit, ocupació, inversió i resultats de l'empresa catalana, per sectors**

(Taxes de variació, en percentatge)

	Indústria		Serveis		Energia	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006
<b>Nombre d'empreses</b>	732	679	1.240	1.128	37	36
<b>Activitat i valor afegit</b>						
Valor de la producció i subvencions	3,8	7,6	3,7	7,0	23,0	23,0
Volum de negoci i altres ingressos	3,7	7,7	6,6	9,2	36,6	19,5
Compres i consums intermedis	5,3	9,1	1,5	3,9	35,8	29,2
VAB al cost de factors	-1,1	2,7	5,8	9,6	3,7	10,7
<b>Cost laboral i productivitat</b>						
Nombre mitjà de treballadors per empresa	-0,2	-1,7	4,6	4,9	1,4	-1,8
Valor afegit per treballador (real)	-4,1	0,8	-2,2	0,9	-1,2	8,8
Despeses de personal per treballador (real)	0,2	1,1	1,1	0,3	2,7	0,3
Cost laboral unitari (despeses de personal/valor afegit)	4,5	0,2	3,3	-0,6	3,9	-7,8
<b>Inversió i finançament de l'empresa catalana, per sectors</b> (taxes de variació, en percentatge)						
Total passiu remunerat (b)	7,2	5,2	5,1	11,8	35,9	9,9
Fons propis (a)	-2,3	0,6	1,1	2,6	10,1	1,3
Finançament amb cost (a)	7,7	1,8	1,4	11,0	51,5	-4,3
Finançament a llarg termini (a)	7,8	14,4	3,9	25,4	67,3	-12,3
Finançament a curt termini (a)	7,6	-14,2	-5,2	-14,2	0,2	38,6
Actiu immobilitzat net de l'explotació (a)	11,3	11,0	10,3	8,2	13,4	9,8
Actiu circulat net de l'explotació (a)	7,8	-21,8	5,8	8,0	49,8	-18,1
Actius financers nets (a)	7,8	18,6	2,5	5,3	32,9	-5,3
Actiu immobilitzat material (a)	10,6	9,7	9,8	7,4	12,8	9,2
Actiu immobilitzat material FBC	-11,8	-15,2	16,5	32,2	ns	-11,4
Actiu immobilitzat material (b)	6,6	4,2	15,9	11,0	23,7	16,8
Actiu immobilitzat explotació net per ocupat (estoc)	5,5	8,7	7,7	4,6	21,5	19,1
Actiu immobilitzat material net per ocupat (estoc)	6,8	6,0	10,8	5,8	21,9	19,0
<b>Resultats i autofinançament per sectors</b> (taxes de variació, en percentatge)						
VAB al cost de factors	-1,1	2,7	5,8	9,6	3,7	10,7
Despeses de personal	3,4	2,9	9,3	8,9	7,7	2,0
Dotació amortitzacions i provisions	1,2	4,3	3,7	8,6	8,5	9,6
RESULTAT NET DE L'EXPLOTACIÓ	-12,4	0,6	-0,1	12,1	-1,1	16,5
Ingressos financers	28,8	19,1	-1,9	51,5	18,2	40,8
Altres despeses financeres	-10,2	14,5	71,1	103,0	108,9	277,2
Resultat ordinari abans d'interessos	-6,3	4,0	-2,0	23,3	0,2	16,4
Interessos del finançament rebut	6,0	31,5	15,2	11,3	37,7	23,4
RESULTAT ORDINARI NET	-8,1	-0,7	-8,4	28,2	-4,9	15,0
RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	-16,4	-19,1	-65,1	26,5	-9,7	49,7
RESULTAT NET (després d'impostos)	-18,4	-7,1	-35,1	34,7	-7,9	38,6
Recursos generats	-10,0	1,4	-3,6	26,5	2,1	16,4
Distribució de dividendes i altres	-24,1	11,9	-35,8	33,5	15,2	25,8
Autofinançament	-6,5	-1,1	5,5	24,2	-5,4	9,5
<b>Rendibilitat, palanquejament i endeutament de l'empresa catalana, per sectors</b> (en percentatges)						
Rendibilitat econòmica	9,4	8,5	7,4	8,2	6,7	7,3
Cost nominal del finançament	4,1	4,9	3,8	3,7	3,4	3,5
Palanquejament nominal	5,4	3,6	3,6	4,5	3,3	3,7
Palanquejament real	8,8	7,3	7,0	8,1	6,7	7,3
Rendibilitat d'explotació	11,1	10,7	8,9	8,7	6,3	6,2
Rendibilitat financera	11,9	10,2	11,0	12,1	8,1	8,8
Ràtio d'endeutament	31,2	31,9	50,2	46,8	29,8	28,9

(a) Variació per fluxos externs que figura en l'EOAF sobre el valor de la partida homòloga del balanç inicial.

(b) Percentatge de variació del saldo de balanç.

Nota: actius valorats a preus corrents.

Nota: actiu net i fons propis a preus corrents.

El 2006, els marges i el resultat net del sector industrial es van reduir, fet que va reduir l'autofinançament, que es va agreujar per l'augment del dividend repartit als accionistes. En el cas de les empreses de serveis, l'augment important dels recursos generats va permetre un creixement de l'autofinançament, tot i l'augment dels dividends. El mateix va succeir a les empreses energètiques, tot i que, en aquest cas, com que van augmentar més els dividends que els recursos generats, l'autofinançament va créixer menys proporcionalment.

L'increment del resultat va afavorir que el palanquejament fos favorable i això explica que el 2006 l'empresa catalana mantingués uns bons nivells de rendibilitat en els diferents sectors d'activitat. La rendibilitat financera en el sector industrial va ser del 10,2%, del 12,1% en el sector serveis i del 8,8% en el sector energètic, dades que posen de manifest que hi ha una gran capacitat de generar riquesa, en línia amb els exercicis anteriors.

En resum, l'activitat, la productivitat dels treballadors i la inversió van augmentar força en tots els sectors. El palanquejament també va continuar donant resultats favorables en tots els sectors i, per tant, el deute va ser rendible. En els diferents sectors, la rendibilitat financera obtinguda va ser elevada i superior normalment al cost d'oportunitat dels accionistes. Tot i així en el sector industrial els marges i els resultats van disminuir i, en canvi, en el sector serveis i energètic van evolucionar més favorablement.

### 3.2. Anàlisi de l'empresa catalana per dimensions: petites, mitjanes i grans

L'anàlisi per dimensions de l'any 2006 permet verificar que l'activitat desenvolupada va continuar creixent tant en les empreses grans, com en les mitjanes i petites, amb percentatges superiors als de l'any anterior. El creixement de la xifra de negoci va ser més significatiu en el cas de les empreses mitjanes i les grans. El VAB va créixer més en les empreses grans que en les mitjanes i petites, a causa, en bona part, de l'evolució de les compres.

El nombre de treballadors per empresa en les empreses petites es va reduir, mentre que en les empreses mitjanes i grans va augmentar. Per això, la productivitat laboral es va reduir el 2006 en les empreses mitjanes i grans. En canvi, la productivitat laboral de les empreses petites va augmentar a causa de l'augment del valor afegit per treballador. El cost per treballador, en termes reals, es va reduir en les empreses petites, mentre que en les empreses mitjanes va créixer. Conseqüentment, el cost laboral unitari va disminuir en les petites i va augmentar en les mitjanes.

Les inversions en actiu immobilitzat van augmentar considerablement l'any 2006 tant en les empreses petites, com en les mitjanes i les grans. En les mitjanes va ser on més van augmentar aquestes inversions. Les inversions en actiu circulant van augmentar en les empreses petites i, en canvi, es van reduir en les empreses grans. El finançament d'aquestes inversions es va fer essencialment amb deute, ja que els increments dels fons propis van ser molt reduïts.

L'any 2006 van augmentar els marges i el resultat net en les empreses grans i les petites, sobretot com a conseqüència de l'augment del valor afegit. En canvi, en les empreses mitjanes aquests resultats van evolucionar menys favorablement.

Quadre IX.5

**Activitat, valor afegit i ocupació de l'empresa catalana, per dimensions**

(Taxes de variació, en percentatge)

	Empreses petites		Empreses mitjanes		Empreses grans	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006
<b>Nombre d'empreses</b>	1.199	1.095	697	638	251	230
<b>Activitat i valor afegit</b>						
Valor de la producció i subvencions	2,6	5,3	5,4	7,2	4,1	9,0
Volum de negoci i altres ingressos	2,6	5,3	5,7	7,0	5,3	9,9
Compres i consums intermedis	1,5	5,3	5,6	8,9	5,1	9,9
VAB al cost de factors	4,6	5,4	4,9	3,3	1,9	6,9
<b>Cost laboral i productivitat</b>						
Nombre mitjà de treballadors per empresa	-3,0	-0,4	1,6	0,7	3,1	3,0
Valor afegit per treballador (real)	4,3	2,1	-0,2	-1,1	-4,4	0,2
Despeses de personal per treballador (real)	3,3	-0,2	-0,2	0,3	-0,1	0,0
Cost laboral unitari (despeses de personal/valor afegit)	-0,9	-2,2	0,0	1,4	4,5	-0,2
<b>Inversió i finançament de l'empresa catalana, per dimensions (taxes de variació, en percentatge)</b>						
Total passiu remunerat (b)	9,0	11,8	9,4	11,4	5,4	8,8
Fons propis (a)	1,2	0,4	0,1	4,1	-0,7	1,2
Finançament amb cost (a)	3,3	8,3	7,7	7,8	2,8	8,3
Finançament a llarg termini (a)	4,8	7,2	9,8	8,7	4,7	24,3
Finançament a curt termini (a)	0,4	10,1	5,3	6,7	-1,2	-17,3
Actiu immobilitzat net de l'explotació (a)	7,9	8,3	14,2	12,9	10,7	8,9
Actiu circulat net de l'explotació (a)	6,8	8,1	10,4	9,4	-1,8	-28,5
Actius financers nets (a)	2,6	6,4	4,9	12,0	4,1	10,5
Actiu immobilitzat material (a)	8,9	9,3	12,6	11,1	10,2	8,1
Actiu immobilitzat material FBC	-28,6	-18,0	-2,0	-3,8	5,9	0,6
Actiu immobilitzat material (b)	9,7	11,4	10,1	8,4	12,2	7,2
Actiu immobilitzat explotació net per ocupat (estoc)	12,1	11,4	8,3	6,9	6,3	5,0
Actiu immobilitzat material net per ocupat (estoc)	13,1	11,8	8,4	7,6	8,9	4,1
<b>Resultats i autofinançament per dimensions (taxes de variació, en percentatge)</b>						
VAB al cost de factors	4,6	5,4	4,9	3,3	1,9	6,9
Despeses de personal	3,6	3,0	4,8	4,7	6,5	6,7
Dotació amortitzacions i provisions	-0,3	5,1	1,7	6,0	1,9	5,3
<b>RESULTAT NET DE L'EXPLOTACIÓ</b>	9,7	12,2	7,2	-2,7	-7,7	8,6
Ingressos financers	23,6	59,8	31,6	35,0	4,4	42,4
Altres despeses financeres	-11,6	-15,8	0,6	11,1	41,4	77,2
Resultat ordinari abans d'interessos	12,2	19,1	10,8	3,9	-5,7	16,8
Interessos del finançament rebut	2,1	16,1	34,5	12,6	9,4	20,0
<b>RESULTAT ORDINARI NET</b>	15,1	19,9	6,7	2,1	-9,6	15,8
<b>RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS</b>	17,0	32,4	9,7	3,1	-45,7	4,2
<b>RESULTAT NET (després d'impostos)</b>	17,2	40,6	13,7	4,2	-31,0	15,9
Recursos generats	10,1	11,5	3,6	6,4	-8,6	14,2
Distribució de dividendes i altres	1,8	-17,4	4,0	-13,1	-32,2	28,6
Autofinançament	11,6	17,3	3,5	10,9	-2,3	9,9
<b>Rendibilitat, palanquejament i endeutament de l'empresa catalana, per dimensions (en percentatges)</b>						
Rendibilitat econòmica	6,9	7,6	8,3	7,5	8,4	8,9
Cost nominal del finançament	3,9	4,4	4,0	3,9	3,9	4,1
Palanquejament nominal	3,1	3,2	4,3	3,6	4,6	4,8
Palanquejament real	6,5	6,9	7,8	7,2	8,0	8,4
Rendibilitat d'explotació	7,4	7,9	9,1	7,7	11,1	11,5
Rendibilitat financera	8,7	9,2	10,9	9,5	12,1	12,3
Ràtio d'endeutament	36,4	33,3	37,5	35,6	44,3	42,2

(a) Variació per fluxos externs que figura en l'EOAF sobre el valor de la partida homòloga del balanç inicial.

(b) Percentatge de variació del saldo de balanç.

Nota: actius valorats a preus corrents.

Nota: actiu net i fons propis a preus corrents.

Aquestes dades van repercutir en un increment dels recursos generats en les empreses grans que va permetre augmentar els dividendes repartits als accionistes. En les empreses mitjanes i petites, tot i l'increment dels recursos generats, els dividendes repartits es van reduir, cosa que va fer augmentar l'autofinançament més enllà de l'increment dels recursos generats. Aquesta política va ser una mostra de prudència i confiança empresarial, i va permetre finançar les inversions sense descapitalitzar l'empresa.

En totes les dimensions d'empresa, el palanquejament favorable explica que el 2006 es mantinguessin uns bons nivells de rendibilitat financera, del 9,2% en les empreses petites, del 9,5% en les empreses mitjanes i del 12,3% en les empreses grans, dades que posen de manifest que a mesura que augmenta la dimensió es genera proporcionalment més riquesa per als accionistes.

### 3.3. Comparació de les empreses de Catalunya amb les de la resta de l'Estat espanyol

Durant els anys analitzats, l'economia espanyola ha assolit un creixement sostingut molt important, al voltant del 4% anual del PIB, que és superior al de la mitjana dels països de la UE. L'evolució positiva del PIB tant a Catalunya com en el conjunt de l'Estat espanyol va assolir el valor més alt l'any 2006 (4%) i el 2007 ja ha començat a reduir-se el percentatge de creixement. El darrer trimestre del 2007 el PIB ha crescut el 3,5% i el primer trimestre del 2008 el creixement ha caigut fins al 2,7%.

El comportament de les mostres d'empreses de Catalunya i de la resta de l'Estat espanyol és molt similar, fet que posa de manifest l'homogeneïtat dels mercats en què treballen aquestes empreses. De tota manera, hi ha algunes diferències que cal considerar.

Durant l'any 2006, a diferència d'anys anteriors, l'increment del volum de negoci de les empreses va créixer menys a les empreses de la resta de l'Estat espanyol (8,9%) que a les empreses catalanes (9,2%). En canvi, l'any 2007, les empreses catalanes han crescut menys en volum de negoci (6,5%) que les empreses de la resta de l'Estat espanyol (7%), mentre que ha succeït el contrari amb el volum de producció (el 8,3% a Catalunya davant el 7,9% a la resta de l'Estat espanyol). En canvi, tant el 2006 com el 2007, el valor afegit ha crescut més a les empreses de la resta de l'Estat espanyol. En relació amb el valor afegit, a les empreses de la resta de l'Estat els ha passat el mateix que a les empreses catalanes, ja que, com que les compres han crescut més que el volum de la producció, el valor afegit ha crescut menys que el volum de la producció.

L'any 2006 el nombre de treballadors per empresa ha crescut més a les empreses de la resta de l'Estat. En canvi, el 2007, ha succeït el contrari i ha crescut més en les empreses catalanes. La productivitat laboral, mesurada sobre la base del valor afegit per treballador, va augmentar menys el 2006 en les empreses catalanes (0,1%) que en les empreses de la resta de l'Estat espanyol (0,6%). El mateix ha succeït el 2007, ja que l'augment de les empreses catalanes (0,2%) ha estat menor que el de les empreses espanyoles (1,2%).

Tant el 2006 com el 2007, les inversions en actiu immobilitzat material han crescut menys en les empreses catalanes que en les empreses de la resta de l'Estat espanyol. El mateix ha succeït amb la dotació d'actiu immobilitzat material per ocupat.

Quadre IX.6

**Activitat, valor afegit i ocupació. Catalunya i resta d'Espanya**

(Taxas de variació, en percentatge)

	Base anual		Base trimestral (*)			
			2006		2007	
	2005		CAT	RE	CAT	RE
<b>Nombre d'empreses</b>	2.147	6.357	1.963	5.399	144	538
<b>Activitat i valor afegit</b>						
Valor de la producció i subvencions	4,3	6,4	8,6	8,1	8,3	7,9
Volum de negoci i altres ingressos	5,2	8,7	9,2	8,9	6,5	7,0
Compres i consums intermedis	5,1	7,6	9,6	8,1	9,2	8,9
VAB al cost de factors	2,5	4,2	6,2	8,2	6,3	6,5
<b>Cost laboral i productivitat</b>						
Nombre mitjà de treballadors per empresa	2,5	4,3	2,4	3,9	1,7	0,9
Valor afegit per treballador (real)	-3,3	-3,3	0,1	0,6	0,2	1,2
Despeses de personal per treballador (real)	0,0	-1,6	0,0	-0,8	-0,3	-0,7
Cost laboral unitari (despeses de personal/valor afegit)	3,5	1,8	-0,1	-1,3	-0,5	-1,8
<b>Inversió i finançament. Catalunya i resta d'Espanya</b> (taxas de variació, en percentatge)						
Total passiu remunerat (b)	6,0	11,1	9,3	14,8	6,3	10,3
Fons propis (a)	-0,5	2,7	1,5	-4,6	7,4	8,6
Finançament amb cost (a)	3,4	9,8	8,2	22,4	4,7	11,8
Finançament a llarg termini (a)(c)	5,2	10,9	22,1	34,3	8,7	26,9
Finançament a curt termini (a)(c)	-0,1	7,5	-13,4	-0,3	-6,4	17,1
Actiu immobilitzat net de l'explotació (a)	11,1	11,7	9,5	10,4	nd	nd
Actiu circulat net de l'explotació (a)	3,4	7,0	-10,2	11,4	-49,4	18,4
Actius financers nets (a)	4,1	14,4	10,5	17,4	nd	nd
Actiu immobilitzat material (a)	10,5	10,9	8,6	9,5	nd	nd
Actiu immobilitzat material FBC	2,8	9,6	-1,0	-7,0	nd	nd
Actiu immobilitzat material (b)	11,8	10,7	7,6	9,8	6,2	10,0
Actiu immobilitzat explotació net per ocupat (estoc)	6,9	4,4	5,6	7,8	nd	nd
Actiu immobilitzat material net per ocupat (estoc)	9,0	6,2	5,0	5,7	3,9	8,8
<b>Resultats i autofinançament. Catalunya i resta d'Espanya</b> (taxas de variació, en percentatge)						
VAB al cost de factors	2,5	4,2	6,2	8,2	6,3	6,5
Despeses de personal	6,0	6,1	6,1	6,8	5,8	4,5
Dotació amortitzacions i provisions	1,8	-1,8	5,4	7,9	11,9	-1,3
<b>RESULTAT NET DE L'EXPLOTACIÓ</b>	-4,8	4,4	6,9	11,3	4,0	13,9
Ingressos financers	7,1	12,4	41,9	21,0	12,8	12,5
Altres despeses financeres	29,6	2,5	59,5	15,0	51,8	15,8
Resultat ordinari abans d'interessos	-2,9	6,5	14,9	14,1	7,7	13,1
Interessos del finançament rebut	11,6	9,6	19,0	42,6	31,7	27,9
<b>RESULTAT ORDINARI NET</b>	-6,5	5,8	13,8	6,7	2,9	8,2
<b>RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS</b>	-34,6	27,5	5,4	62,8	4,1	8,7
<b>RESULTAT NET (després d'impostos)</b>	-23,0	24,0	15,1	57,1	7,0	12,9
Recursos generats	-6,4	0,1	12,8	4,1	7,6	8,8
Distribució de dividends i altres	-26,8	50,5	21,7	-38,0	nd	nd
Autofinançament	-1,1	-20,5	10,3	45,3	nd	nd
<b>Rendibilitat, palanquejament i endeutament. Catalunya i resta d'Espanya</b> (en percentatges)						
Rendibilitat econòmica	8,4	9,7	8,7	9,9	9,5	8,6
Cost nominal del finançament	3,9	3,9	4,1	4,3	4,8	4,5
Palanquejament nominal	4,5	5,8	4,5	5,7	4,7	4,0
Palanquejament real	7,9	9,3	8,2	9,3	9,0	8,3
Rendibilitat d'explotació	10,5	12,1	10,5	12,1	13,2	12,4
Rendibilitat financera	11,7	15,1	11,8	15,9	12,6	13,1
Ràtio d'endeutament	43,1	47,9	41,0	51,2	40,0	53,0

(\*) Mitjana ponderada dels percentatges de variació dels quatre trimestres de l'any.

(a) Variació per fluxos externs que figura en l'EOAF sobre el valor de la partida homòloga del balanç inicial

(b) Percentatge de variació del saldo de balanç.

(c) En la base trimestral només el corresponent a entitats de credit

(nd) Dada no disponible.

Nota: actius valorats a preus corrents.

Nota: l'actiu net i els fons propis estan valorats a preus corrents.

Tant el 2006 com el 2007, les taxes de variació dels resultats de les empreses catalanes han estat superiors a les de les empreses de la resta de l'Estat. Entre els motius, hi ha determinades despeses que són més elevades a les empreses catalanes: despeses de personal i, sobretot, les amortitzacions i provisions, entre d'altres.

Tot i l'augment del cost del finançament, el deute va ser rendible tant per a les empreses catalanes com per a les empreses de la resta de l'Estat espanyol, ja que la rendibilitat econòmica va ser molt superior als tipus d'interès. El 2007, tot i que les empreses de la resta de l'Estat han tingut una rendibilitat econòmica més baixa, com que estaven més endeutades que les empreses catalanes, han gaudit d'una rendibilitat financera més elevada.

En resum, les empreses catalanes tenen un perfil econòmic i financer similar al de les empreses de la resta de l'Estat espanyol, encara que les segones estan fent un esforç inversor en actiu immobilitzat més important i es financen més amb deute. Aquesta diferència és una moneda de dues cares. D'una banda, les empreses catalanes tenen una política financera més conservadora que els aporta una solvència financera més gran. De l'altra, les empreses de la resta de l'Estat treuen més profit de l'entorn actual de tipus d'interès baixos i generen una rendibilitat financera més elevada. De tota manera, la rendibilitat financera de les empreses catalanes ha estat prou satisfactòria, com ja s'ha assenyalat anteriorment.

## 4. Conclusions

L'any 2006, en línies generals, va ser un altre any favorable per a les empreses catalanes. Durant aquest any l'activitat desenvolupada per l'empresa catalana va continuar mostrant un fort dinamisme en línia amb el que va succeir en exercicis anteriors, amb increments importants en els volums de producció i de vendes en tots els grans sectors i dimensions empresarials.

Les vendes a l'estranger van evolucionar molt positivament en l'exercici 2006, encara que les importacions van créixer més seguint la tendència dels anys anteriors. Per tant, ha continuat el deteriorament progressiu de la balança comercial amb l'estranger. Per tant, el dinamisme de l'activitat empresarial es basa fonamentalment en la demanda de l'economia espanyola. L'any 2007 el creixement de les exportacions s'ha desaccelerat, i ha seguit sent inferior al creixement de les importacions.

La productivitat laboral va seguir augmentant lleugerament l'any 2006. També es va constatar un augment de la dotació de l'actiu immobilitzat per ocupat, que podia redundar en millores en la productivitat del treball en la mesura que anés incrementant el grau d'ús de la capacitat productiva. Cal tenir en compte que la taxa de variació dels costos de personal per treballador en termes reals va ser negativa.

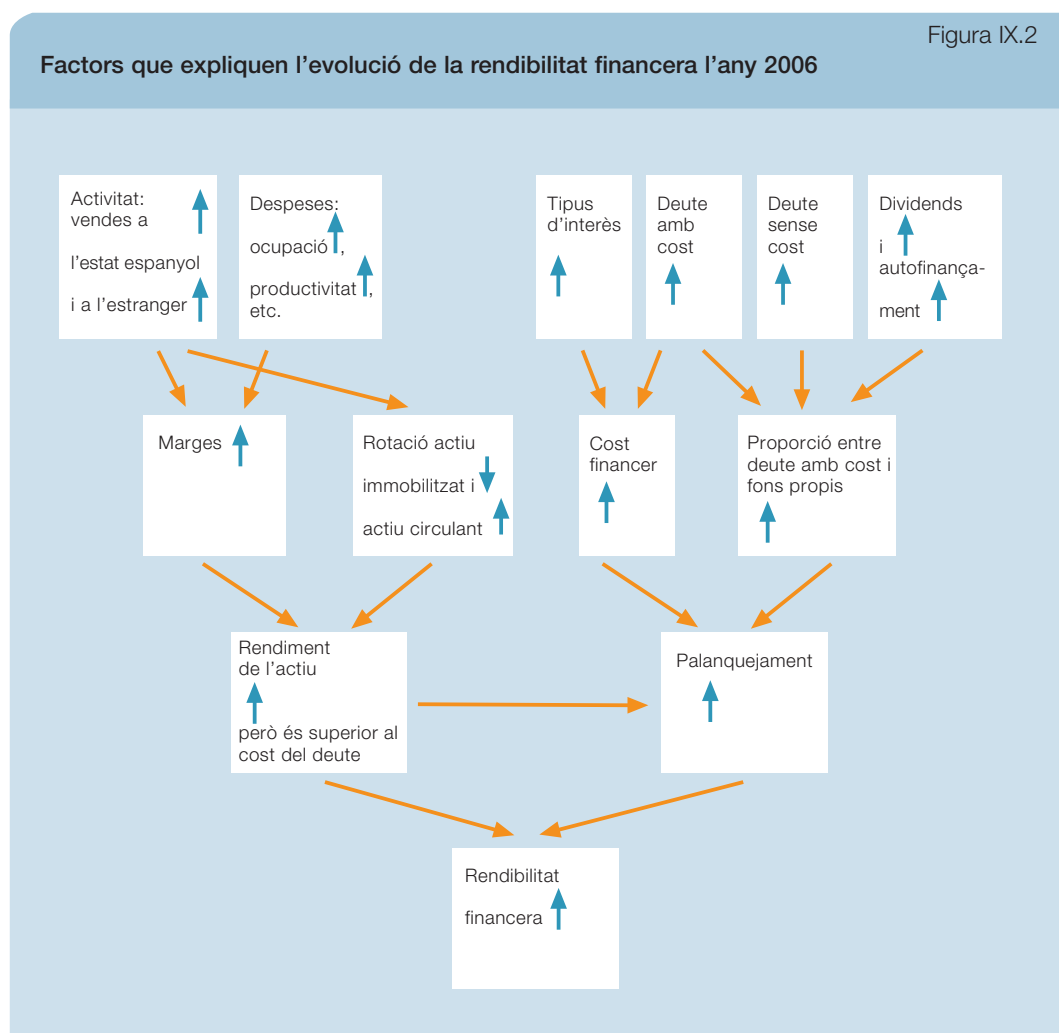
En relació amb la productivitat del capital, el 2006 la rotació de l'actiu net va millorar a causa principalment de la major rotació de l'actiu circulat. En canvi, l'actiu fix va seguir reduint la rotació.

Els costos unitaris de finançament van créixer l'any 2006, després d'uns anys en què es van anar reduint per l'impacte de la reducció nominal dels tipus d'interès.

Tot i l'augment del cost del finançament, el deute ha estat rendible per a les empreses, ja que la rendibilitat econòmica ha estat molt superior als tipus d'interès. Per tant, l'efecte palanquejament ha contribuït a mantenir un diferencial de més de tres punts entre la rendibilitat financera i la rendibilitat econòmica. A més, les empreses han tendit a substituir deute amb cost per deute sense cost.

El 2006 va tenir lloc un increment dels marges i del resultat net, que va repercutir en una millora dels recursos generats que es van destinar en part a augmentar els dividendes. Tot i l'augment dels dividendes, l'augment dels recursos generats va permetre que seguís augmentant l'autofinançament i que es mantingués el bon nivell de recursos propis dels anys anteriors. Aquesta política va ser una mostra de prudència i confiança empresarial, i va permetre finançar les inversions sense descapitalitzar l'empresa.

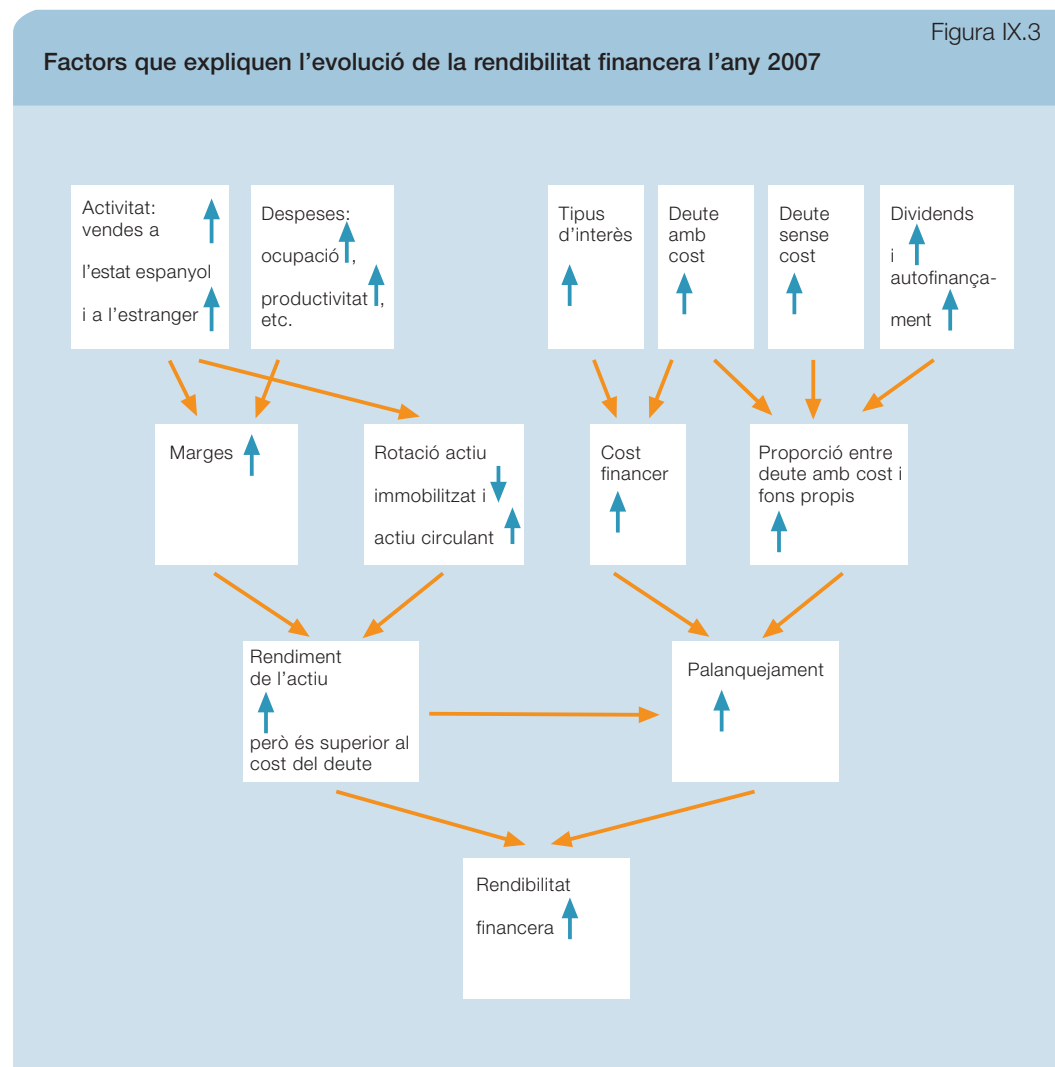
L'any 2006 l'empresa catalana va mantenir uns bons nivells en tots els indicadors de rendibilitat, fet que posa de manifest que hi ha una gran capacitat de generar riquesa, en línia amb la dels exercicis anteriors. Segons la base trimestral, el 2007 aquests indicadors de rendibilitat s'han mantingut en els nivells de l'exercici precedent.



Les empreses catalanes tenen un perfil econòmic i financer similar al de les empreses de la resta de l'Estat espanyol, encara que les empreses catalanes tenen una política financera més conservadora que els aporta més solvència financera. D'altra banda, les empreses de la resta de l'Estat treuen més profit de l'entorn actual de tipus d'interès baixos i generen una rendibilitat financera més elevada.

L'activitat, la productivitat dels treballadors i la inversió van augmentar força en tots els sectors. Tot i així, els marges i resultats van disminuir en el sector industrial.

En resum, com es visualitza a la figura IX.2, l'empresa catalana va mantenir el 2006 un bon nivell de rendibilitat financera gràcies essencialment a l'augment de l'activitat per les vendes a l'Estat espanyol i a l'impacte positiu del palanquejament, que ha compensat l'increment dels tipus d'interès. Això també s'ha vist beneficiat per l'evolució positiva de la productivitat laboral i de l'actiu, i també dels marges. El 2007 s'ha mantingut aquesta tendència positiva (figura IX.3).



## EL GOVERN DELS TERRITORIS: EL PLA ESTRATÈGIC DEL CAMP DE TARRAGONA

Agustí Segarra Blasco. *Catedràtic d'economia aplicada de la Universitat Rovira i Virgili i Director del Pla estratègic del Camp de Tarragona*

Els processos d'integració econòmica i el fenomen de la globalització no sols estan modificant les pautes del comerç i la mobilitat de capitals, treballadors i coneixements, sinó també el paper dels territoris i de les ciutats per generar habilitats competitives. Els darrers anys, es detecta en determinades zones de la Unió Europea una capacitat creixent dels territoris secundaris per millorar els mecanismes de coordinació i de presa de decisions. En determinats territoris on predominen les xarxes de ciutats mitjanes i petites i, quan els actors locals tenen la capacitat d'arribar a acords en els temes clau, millora la qualitat del govern territorial i s'obren nous escenaris de progrés. La dinàmica que es va engegar l'any 2006 al Camp de Tarragona encaixa dintre d'aquesta revolució urbana silenciosa basada en la cooperació publicoprivada i els acords estratègics.

El Pla estratègic del Camp de Tarragona va néixer per iniciativa de 10 institucions –les tres cambres de comerç, els tres sindicats, les dues patronals, el port de Tarragona i la Universitat Rovira i Virgili (URV)– que formen la Mesa Socioeconòmica del Camp. Des de bon començament ha estat un procés obert i participatiu en què les administracions, les entitats del territori –culturals, esportives i professionals– i les institucions de la Mesa Socioeconòmica han participat en el debat i en la realització de propostes per definir l'escenari de futur del Camp de Tarragona.

L'objectiu del procés ha estat dibuixar entre tots un full de ruta que garanteixi el progrés i el benestar social en l'horitzó de l'any 2015. Ara bé, l'objectiu que planteja el Pla no és gens fàcil, atès que obliga a trencar les rutines del sucursalisme que ha caracteritzat aquest territori i a trobar un nou estil de govern territorial. Ara més que mai el Camp de Tarragona ha de deixar de ser un territori passiu i subordinat, com ha estat tradicionalment, per esdevenir un territori actiu amb un projecte de futur i amb capacitat per decidir.

En l'economia del coneixement, hi ha dos tipus de territoris: els passius i els actius. Per això, una pregunta que s'han de fer els membres de l'equip tècnic és la següent: podem dissenyar tots plegats una estratègia que ens permeti transformar el Camp de Tarragona en un territori actiu? Si fem una ullada al passat i al present, comprovarem que hi ha ombres i llums entorn d'aquesta qüestió. Les ombres estan relacionades amb el paper tradicional sucursalista que ha tingut el Camp de Tarragona i també altres àmbits territorials del país. La manca de capacitat per dissenyar i dur a terme els projectes propis ha facilitat una hibernació institucional i una dosi excessiva de localisme polític.

Les llums estan relacionades amb les grans potencialitats que té el Camp de Tarragona que estan determinades per la localització, la presència d'un sistema urbà dinàmic i la generació d'economies

d'aglomeració sense incórrer en costos de congestió elevats. Un dels punts forts del Camp és la proximitat geogràfica i funcional a Barcelona i al seu entorn. Ara bé, sovint, al llarg de la història, la capital catalana ha eclipsat la resta del país, i aquest fet no és bo per a Catalunya ni tampoc per a Barcelona. Perquè Barcelona tingui un paper destacat en la societat del coneixement a escala mundial, és imprescindible que hi hagi un canvi en la relació que estableix amb la resta del país. La capital catalana ha de liderar la projecció internacional de Catalunya, però a la vegada ha de facilitar que els territoris dinàmics tinguin capacitat per definir la seva senda de progrés i el seu estil de bon govern. Avui Catalunya reclama un paper més actiu de tots els territoris que formen el país i necessita una relació més interactiva entre l'àrea metropolitana de Barcelona i la resta de territoris.

Per això, cal repensar en termes funcionals, econòmics i territorials el paper de Barcelona i la resta de territoris en una nova realitat que es configura sobre el sistema urbà de Catalunya. Les noves ofertes ferroviàries escurcen distàncies, però també modifiquen el paper de les ciutats implicades. Quin model urbà volem per a la Catalunya del segle XXI? Aquesta és la qüestió pendent que falta contestar mitjançant un procés obert i participatiu. En aquest exercici reflexiu i sensible a totes les perspectives, la xarxa urbana del Camp de Tarragona, com a segona concentració demogràfica del país, ha de tenir un paper important.

El Camp de Tarragona és un territori dinàmic que s'enfronta a reptes importants. És un bon espai per dur-hi a terme una agenda de canvi que impliqui tots els actors territorials. Ara bé, avui les sis comarques que configuren el Camp tenen un clar dèficit de sentit de pertinença i una curta tradició de compartir projectes. És un territori amb un ric bagatge històric i patrimonial, però encara ha de definir els eixos de cohesió i de transformació que donaran valor als actius que té.

Només si el Camp de Tarragona gaudeix d'autonomia per dibuixar el seu escenari de futur serà possible transformar-lo en un territori actiu i, alhora, contribuir al fet que Barcelona i la seva àrea metropolitana sigui més ambiciosa en l'aposta internacional.

D'altra banda, no hem de perdre de vista que, en la societat del coneixement actual, les activitats productives que es duen a terme en un territori depenen cada vegada menys dels recursos disponibles (especialització productiva) i, per contra, adquireixen més importància les habilitats i les iniciatives que els habitants són capaços de dur a terme (especialització funcional). En altres paraules, els paràmetres de localització empresarial no depenen tant del que es té (sòl industrial, infraestructures viàries, recursos naturals, accessos als grans mercats, etc.) com del que s'és capaç de fer (habilitats, formació,

iniciativa emprenedora, creativitat individual i col·lectiva, innovació política, entre d'altres). Per això, el rol dels intangibles relacionats amb la capacitat per establir acords i noves formes de govern assoleix un paper important.

El Pla estratègic del Camp de Tarragona és el primer exercici d'aquestes característiques que s'ha dut a terme a Catalunya. Fer el primer exercici de planificació estratègica del Camp de Tarragona té una certa càrrega simbòlica i, a la vegada, també té un risc que convé reduir a la mínima expressió. Per això, abans d'entrar en les etapes pròpies d'un pla estratègic, els membres de l'equip tècnic van fer una diagnosi sobre la realitat del Camp i una proposta de la metodologia que calia seguir. Aquests treballs previs s'han recollit en el llibre *El Camp de Tarragona: realitat actual i propostes per a la planificació estratègica*, editat l'any 2007 per la URV. En aquesta publicació s'aprofundeix en les febleses i les fortaleses de la zona i es proposa una dinàmica de treball per dur a terme la planificació estratègica del Camp en un marc temporal realista que se situa entre els anys 2008 i 2015.

És important tenir present que el Pla estratègic no és una agenda per sortir d'una crisi, sinó una proposta de futur per gestionar una pressió sobre el territori que demana, cada vegada més, un consens entre les administracions locals i les institucions. Al Camp de Tarragona, durant els primers anys del segle XXI, l'augment demogràfic i la creació de llocs de treball s'ha situat molt per damunt de la mitjana catalana. Ara bé, aquests anys de bonança també han servit per reforçar un model de creixement basat en la mà d'obra poc qualificada i, sovint, en la precarietat laboral, que han comportat un clar estancament de la productivitat.

El model de creixement actual és insostenible per diverses raons. En primer lloc, perquè hi ha altres zones que tenen clars avantatges en les activitats intensives en mà d'obra poc qualificada. En segon lloc, perquè el model s'ha basat sobre una onada d'immigrants estrangers que no és sostenible als ritmes actuals sense que comporti greus problemes de convivència i cohesió social. I, en tercer lloc, perquè els augments de la renda per habitant a llarg termini s'han de basar en les millores de productivitat. Per tant, el Camp de Tarragona ara té el repte de canviar de model de creixement per donar més valor a la tecnologia, al coneixement, a la professionalitat i al saber fer de les persones, les empreses i les administracions. Els darrers anys es pot comprovar que s'està produint un canvi discret en la bona direcció.

Ara bé, el Camp de Tarragona té els elements necessaris per dissenyar i materialitzar una trajectòria pròpia de creixement i de progrés? La dinàmica econòmica i demogràfica dels darrers anys posa de manifest la vitalitat de la trama empresarial i social.

A les sis comarques que configuren el Camp de Tarragona, les quals representen el 9,40% de la superfície del territori català, l'1 de gener del 2007 hi havia censades 575.333 persones, que representaven el 7,98% de la població catalana. Els habitants del Camp majoritàriament resideixen a les comarques de la plana costanera, que són les que

presenten més densitat de població, i superen amb escreix la mitjana catalana (el Baix Camp, el Baix Penedès i el Tarragonès). L'intens creixement demogràfic dels darrers anys també ha tingut lloc, especialment, entre els municipis de la costa i les ciutats de la plana. Darrerament s'observa que l'onada immigratòria també afecta els espais rurals de l'interior, tot i que amb menys intensitat.

El major moviment natural i la gran arribada d'immigrants, tant catalans que vénen de l'àrea de Barcelona com estrangers, ha ocasionat que el creixement de la població del Camp, durant el període 1998-2007, hagi estat el doble que a Catalunya: la població resident al Camp ha crescut el 35,37% durant el període esmentat, mentre que a Catalunya s'ha registrat un creixement del 17,29%.

A més de la població resident, és important considerar la població vinculada no resident que manté un lligam estret amb el territori per qüestió de treball, estudis o pel fet de tenir-hi una segona residència. En el conjunt del Camp de Tarragona per a l'any 2007 s'ha estimat una població vinculada de 409.035 persones (majoritàriament al Baix Camp, al Baix Penedès i al Tarragonès). Aquesta dada té un gran interès per al Camp de Tarragona, ja que si a la població resident hi sumem la població vinculada al territori, la població total arriba a les 984.368 persones. Aquesta realitat té una transcendència important per planificar la provisió de serveis públics, com ara la sanitat o l'educació, però també és molt important per estimar les transferències cap a les administracions locals i les inversions necessàries per eliminar els nombrosos problemes de congestió que pateixen els serveis i els equipaments públics del territori.

Atès que l'horitzó temporal que preveu el Pla se situa entre el 2008 i el 2015, convé fer un exercici de prospectiva sobre quina pot ser l'evolució futura de la població del Camp de Tarragona. L'Idescat preveu quatre escenaris futurs sobre la població resident de les comarques catalanes per al 2015, els tres més moderats dels quals ja s'han superat l'any 2008 (la previsió més optimista estimava per al Camp de Tarragona una població resident de 656.500 persones l'any 2015). Atès el fort creixement demogràfic durant els darrers anys, és del tot desitjable moderar el ritme de creixement de la població.

Ara bé, si el ritme de creixement demogràfic fos el mateix que el del període 1998-2007, el Camp de Tarragona tindria 778.828 residents l'any 2015; xifra que supera amb escreix les previsions més optimistes que oferia l'Idescat. Si, a més, hi afegim la població vinculada la població total del Camp de Tarragona se situaria en 1.332.538 persones l'any 2015.

La magnitud d'aquestes xifres indica que el creixement demogràfic entre 1998 i 2007 és insostenible. Ara bé, l'única via per trencar aquesta tendència consisteix a canviar les bases del model econòmic de la zona, ja que si fins ara el creixement econòmic s'ha basat en l'augment de la població ocupada, en el futur els motors del creixement han de ser les millores de productivitat i l'arribada de mà d'obra més qualificada. Per facilitar el trànsit cap a un nou model econòmic en què la

productivitat i el coneixement esdevinguin factors claus de progrés, el Pla estratègic proposa als agents locals una sèrie d'actuacions estratègiques que serviran de base per establir acords futurs (vegeu la taula).

### Línies estratègiques

#### Territori i infraestructures

1. Consolidar el Camp de Tarragona com un àmbit territorial format per sis comarques i una conurbació central que comparteixen un projecte comú.
2. Ordenar les transformacions del territori d'acord amb criteris de sostenibilitat, de respecte a la identitat dels paisatges i del patrimoni cultural, encaixar els creixements en les estructures urbanes existents i preservar els espais naturals i agrícoles.
3. Millorar la connectivitat i la vertebració del territori, i fomentar la mobilitat sostenible per integrar noves formes d'ocupació, activitat econòmica i organització social.
4. Impulsar una visió intermodal i coordinada dels sistemes de transport de mercaderies, i modernitzar les xarxes de serveis per millorar la competitivitat del territori.

#### Societat i institucions

5. Fer del Camp de Tarragona un territori amb un potencial humà alt, estimulant la formació i la creativitat de les persones.
6. Fomentar la planificació dels serveis a les persones segons les necessitats del territori.
7. Promoure un lideratge institucional basat en la coordinació, la simplificació administrativa, la planificació i la participació ciutadana en decisions que afecten el conjunt del Camp de Tarragona.

#### Innovació, emprenedoria i activitats econòmiques

8. Consolidar un sistema territorial d'innovació per fomentar la transferència de coneixements, la innovació empresarial i la utilització de les noves tecnologies.

9. Millorar l'eficiència del sistema productiu del Camp i avançar cap a un model econòmic en què la generació de coneixement tingui una incidència superior.
10. Millorar l'estructura productiva del Camp, i emfasitzar la necessitat de consolidar la diversificació productiva i desenvolupar sectors i activitats emergents.
11. Atraure talent que afavoreixi el desenvolupament de la innovació i, consegüentment, l'economia del territori.
12. Fomentar l'emprenedoria com a motor del desenvolupament econòmic del Camp a partir de la implantació de sistemes locals d'innovació.

#### Línies estratègiques transversals

13. Fer del Camp un territori amb una cohesió social elevada, on es garanteixi la igualtat d'oportunitats, la convivència entre la ciutadania, la cohesió territorial i la qualitat de vida.
14. Gestionar i difondre el patrimoni natural, històric i cultural ric i divers del Camp de Tarragona com a element diferenciador respecte a altres territoris.

El govern dels territoris està experimentant canvis substancials que incideixen directament sobre les condicions de vida, les habilitats creatives de les persones i les capacitats competitives de les empreses. Les ciutats i els ciutadans mai no havien exercit un paper tan actiu en la vida pública. La consagració del principi de subsidiarietat –que no és altra cosa que aplicar el principi de proximitat per prendre les decisions que afecten més directament els ciutadans–, significa que també a escala local es poden decidir millor determinades problemàtiques socials. A Catalunya alguns governs municipals ja han començat a fer experiments en aquesta línia amb resultats molt favorables per a totes les parts i, ateses les característiques de la trama urbana, el Camp de Tarragona podria convertir-se en un laboratori experimental de les pràctiques del bon govern territorial. Quan els agents del territori tenen la capacitat –i també la valentia política– d'actuar cooperativament en els temes clau, el rèdit del consens pren un gran valor i posa de manifest el potencial del territori. El futur proper ens dirà fins on som capaços d'arribar en aquesta experiència.

## EL PAPER DE L'EMPREDADOR EN LA SOCIETAT DEL CONEIXEMENT

Pedro Nuño. *Professor*

Vivim en la societat del coneixement? Indubtablement, sí, però Toyota inverteix en fàbriques d'automòbils als Estats Units, Ferroviaria compra els aeroports de Londres, i Google té problemes greus per poder avançar a la Xina, perquè troba competidors locals potents. Vivim en la societat del coneixement, però el coneixement no sura en l'aire, sinó que es basa en coses molt concretes. Chen Xiaohong, presidenta d'Unichina, una empresa comercial xinesa, parla amb satisfacció del seu proveïdor belga de catifes, dels proveïdors italians de mobles i del proveïdor català de tèxtil de la llar; els seus productes es poden admirar (i comprar) a l'àmplia botiga EuroHome que té al centre comercial COFCO Plaza –a la millor zona cèntrica de Pequín–, o en altres botigues que té a la Xina. Per a aquests fabricants europeus de catifes, mobles i tèxtil de la llar, el coneixement és un conjunt de factors: disseny, lleialtat durant més d'una dècada a un client xinès o la capacitat de fabricar amb una qualitat extraordinària a un cost raonable.

D'altra banda, a més d'un parc tecnològic del nostre país, hi podem trobar alguna empresa de biotecnologia, nanotecnologia o enginyeria genètica, que durarà poc més del que duri la subvenció que li hagi concedit l'Administració, mentre que els empredadors estan convençuts que, pel simple fet que s'entenen en aquests entorns científics, els dóna dret a viure a costa de la societat. A més, és possible que els qui assignen la subvenció no tinguin un coneixement profund d'aquests entorns científics i, per tant, es deixin dur per la convicció dels empredadors o, fins i tot, pel prestigi científic que tenen, del qual poden presumir pel fet d'haver publicat algun article en una publicació internacional, i assignin i reassignin la subvenció per un període llarg. En aquest segon cas, tothom acceptaria que l'empresa pertany al sector del coneixement, si bé hi ha una cosa que falla: és probable que no es tracti d'una empresa.

No hi ha res millor que utilitzar el mètode del cas per poder il·lustrar una conclusió; no cal denigrar la indústria, perquè fins i tot les més tradicionals, com el tèxtil i el moble, poden competir amb èxit des d'Europa a la Xina el 2008 –en són alguns exemples Unichina i EuroHome–, però tampoc cal abocar-se sobre qualsevol cosa que comenci per *nano*- per no semblar retrògrad.

L'esperit empredador abunda actualment al nostre país, però li costa concretar-se en empreses, perquè l'entorn no és favorable i amb prou feines hi ha capital de risc. Podem considerar que la creació d'una empresa amb potencial per poder arribar a ser alguna cosa (obrir més de 20 botigues, crear més de 100 llocs de treball, superar els 10 MEUR de vendes, per exemple) en un període raonable i continuar creixent requereix prop d'1 MEUR de mitjana. Si parlem de biotecnologia és probable que hàgim de pensar en quatre o cinc MEUR, i al nostre entorn és gairebé impossible poder trobar aquest finançament.

Si ens trasladem a allò que acostumem a entendre com a *empreses de base tecnològica*, la dificultat al nostre país és encara més important. Les empreses de base tecnològica neixen i es desenvolupen en un ecosistema, en el qual hi ha d'haver universitats potents i destacades en investigació en el camp corresponent, companyies de capital de risc especialitzades, companyies grans en el sector corresponent, persones preparades amb coneixements empresarials, intermediaris amb experiència que puguin facilitar contactes i que ajudin a avaluar (directius jubilats amb experiència tecnològica i consultores especialitzades), i un tractament fiscal favorable al capital de risc. Tanmateix, aquest ecosistema no existeix al nostre país.

La universitat no en té la culpa. A la universitat no cal demanar-li que creï empreses, cal demanar-li que formi els millors biòlegs, metges, enginyers, advocats, etc. I si li volem demanar alguna cosa més, doncs que *produeixi* algun premi Nobel. Les empreses han de sortir de l'ecosistema. El 12 de maig de 2008, el Parc Tecnològic de Zhanjiang a Xangai va signar un acord amb l'escola de negocis China Europe International Business School (CEIBS) d'aquesta mateixa ciutat per establir un centre d'iniciativa empredadora. Al Parc de Zhanjiang hi ha 4.500 noves empreses de base tecnològica i més de 60 companyies de capital de risc, la majoria de les quals són americanes. L'acord amb l'escola de negocis consisteix a posar en contacte científics i empredadors formats a les empreses i formar els empresaris científics. Les empreses de capital de risc s'han establert a Zhanjiang perquè els responsables del Parc han anat a cercar-les pel món. El Parc ha atret empreses consultores i diverses companyies ja han pogut sortir a cotitzar al Nasdaq a Nova York. En definitiva, el que fa el Parc de Zhanjiang és construir-se un ecosistema propi, perquè hi neixin i hi creixin empreses de base tecnològica.

Quines conclusions n'hauríem de treure per acabar? La nostra base industrial té una riquesa enorme que hem de protegir, i n'hem de facilitar l'evolució i la modernització contínua mitjançant la innovació, la concentració i la globalització. Les nostres universitats són una gran riquesa que hauríem de valorar més a través de la recerca d'economies d'escala i la coordinació d'esforços. El capital de risc és necessari i cal atraure'l i incentivar-lo fiscalment i mitjançant accions concretes. Amb l'estímul adequat, el capital de risc sorgiria al nostre propi entorn. Ens hem d'obrir i podem obrir-nos més al món, si aixequem ponts amb esforços conjunts, constància i lògica empresarial. Hi ha països relativament petits com ara Irlanda, Finlàndia, els Països Baixos o Singapur que han aconseguit avenços notables. Estem en condicions de fer el mateix o de millorar-ho.