

# Diàleg

**AVUI+**  
Des del 1976

CORPORACIÓ CATALANA  
DE COMUNICACIÓ S.L.

ANTONI CAMBREDÓ, president executiu  
JOAN ODINA, conseller delegat  
ORIOL HUGUET, director general  
JOSEP PLANAS, director financer  
ESTHER CARALPS, directora de màrqueting i comunicació  
PATRÍCIA TARRIDA, cap de distribució  
JOAN SERRA, cap de sistemes

**LA SITUACIÓ ACTUAL DEL  
SECTOR INDUSTRIAL CATALÀ**

Ramon Tremosa  
i Balcells



Professor de teoria econòmica a la  
Universitat de Barcelona  
www.ramontremosa.com

**EN SÍNTESI**

Obsedits  
per fugir  
d'estudi

## Cooperar per competir

**L**a indústria catalana opera avui en uns mercats cada cop més oberts i integrats en els mercats mundials. A diferència del sector serveis, que pot ser protegit amb més o menys lletra petita legal enfront dels competidors estrangers, la indústria avui no té possibilitat de protecció.

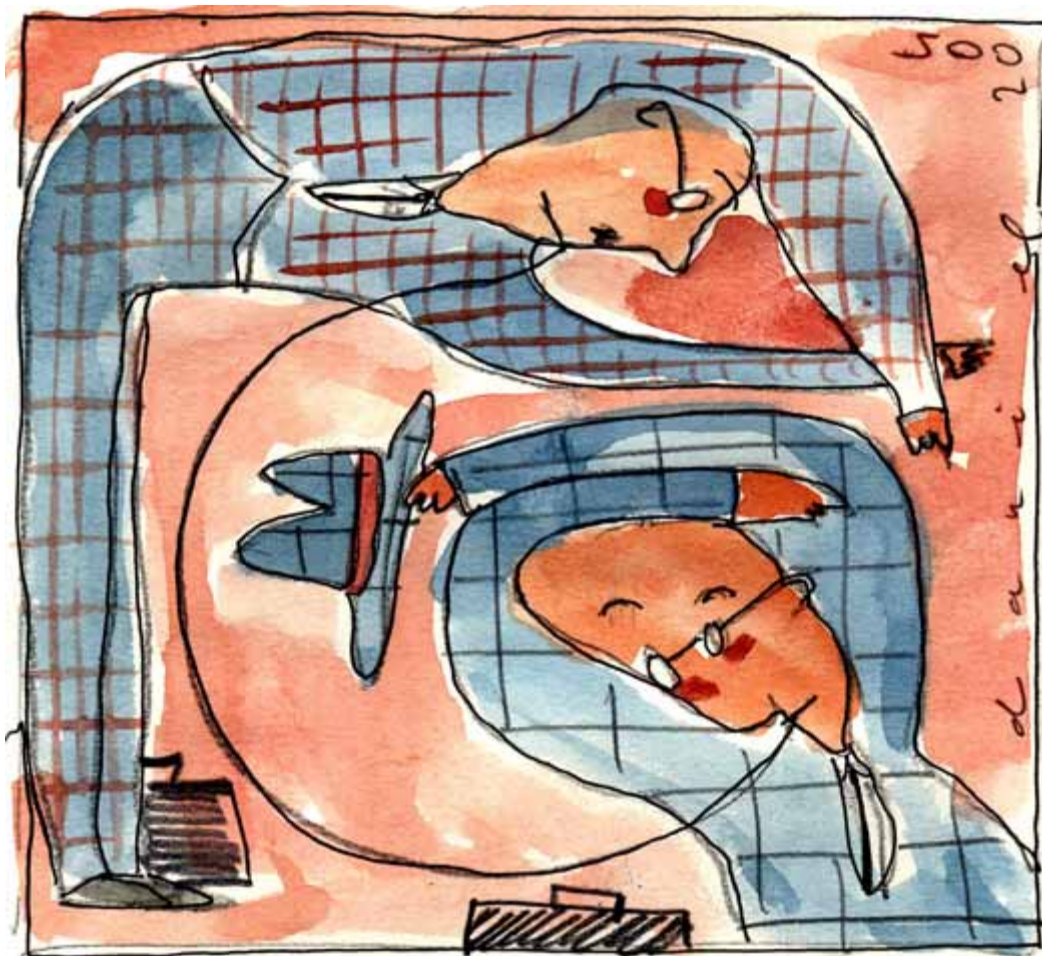
**CONSIDEREM UN SUBSECTOR INDUSTRIAL CATALÀ**, com ara el de material elèctric i electrònic, un sector tradicional a casa nostra. Diverses empreses catalanes són líders de mercat en el context espanyol, i algunes d'elles són de caràcter familiar. Fabriquen productes complementaris que directament no competeixen entre ells i han obtingut certificacions de qualitat europees. Obtenen beneficis però a mig termini la globalització les amenaça de ple: què podran oposar als gegants mundials del sector?

**ALGUNS DELS NOSTRES GOVERNANTS RECOMANEN** genèricament que "cal internacionalitzar-se i crear més valor afegit", sense que després expliquin com es paga tot això i qui ho paga. Es pot, però, facilitar que les empreses cooperin entre elles per competir internacionalment. En el cas ara esmentat podríem dir: "Les vostres necessitats passen per ampliar el vostre mercat, mirant de generar economies d'escala (disminució del cost unitari quan augmenta la producció) i d'accelerar el *pay-back* o retorn de la inversió en recerca i desenvolupament. El vostre objectiu passa per, tot preservant el liderat local de cada empresa en els seus productes, guanyar presència en mercats exteriors. I la vostra estratègia passa per obtenir sinergies en l'aprofitament conjunt de recursos, en la transmissió de *know-how* i en el fet de compartir costos i riscos quan sortiu a l'exterior".

**QUIN CONTE DE NADAL MÉS BONIC!** Aquesta vegada, però, he sentit aquestes paraules en boca d'un empresari. I no eren un consell a posar en pràctica, sinó d'un projecte ja realitzat. Antoni Cañete, avui secretari general de PIMEC i president honorífic, tot i la seva joventut, del grup COFME, SA, en va donar més detalls a la jornada *Cooperar per competir*; que l'Institut Ignasi Villalonga d'Economia i Empresa va celebrar divendres passat a la Pedrera de Barcelona (www.iivee.org).

**VUIT EMPRESARIS I CINQ PROFESSORS UNIVERSITARIS** van anar explicant al llarg de tot el dia experiències concretes de cooperació empresarial posades en pràctica, pensades i aplicades en una economia global. Va ser un autèntic plaer escoltar una darrera l'altra totes les intervencions i constatar com, tot i que l'economia catalana avui té plantejats uns reptes enormes, de manera gairebé inexplicable apareixen i cristal·litzen noves iniciatives empresarials que, sense esperar ajuts ni suports públics, fan feina de manera discreta, implacable i eficient.

**COFME, PER EXEMPLE, ÉS UN CONSORCI** de fabricants de material elèctric que funciona des de fa sis anys, format per les empreses Apolo, Daisalux, Egi, Fermax, Hes, Salicru, Aemsa, Lineas TC i Saci. Així, tot respectant els principis de confidencialitat i d'independència de participació, el consorci ha impulsat plataformes d'internacio-



DANIEL BOADA

**"Cal esperar que ara també ens espavilarem amb les noves tecnologies. Serà un procés dolorós, com sempre ho ha estat tot procés de canvi de model productiu"**

nalització conjunta i avui té delegacions comercials a Xina, Alemanya, Singapur, Mèxic i els Emirats Àrabs. La cooperació empresarial abasta les direccions comercial i financer, les compres, les exportacions i també els sistemes d'informació. Després de sis anys de funcionament el consorci ha generat una depurada metodologia de treball aplicada als camps esmentats, posant en pràctica amb una transparència total els acords que aquest impulsa i desenvolupa.

**JOHN M. KEYNES, UN DELS ECONOMISTES** més influents del segle passat, no es va veure amb cor de teoritzar per què es produeix la inversió empresarial. No va gosar explicar-la per mitjà de cap variable econòmica. Segons Keynes, la inversió depèn literalment dels "esperits animals" dels empresaris, i és d'admirar el que suposa emprendre una activitat

productiva: enterrar temps, diners i tranquil·litat, quan no sempre és clar el retorn de la inversió. Ara les funcions d'inversió empresarial depenen inversament del tipus d'interès, però mantenen també aquest component inexplicable descrit per Keynes fa setanta anys. Avui, però, la nostra societat, fins i tot en les seves telenovel·les, no reconeix ni respecta com mereix la figura de l'empresari.

**CATALUNYA ÉS UN PAÍS QUE AL SEGLE XIV** ja gestionava una Taula de Canvi, que al segle XIX va realitzar una revolució industrial única a Europa (aprofitant l'energia de l'aigua per manca de carbó) i que al segle XX va saber desplegar-se en quasi tots els sectors industrials avui madurs (química, farmàcia, automòbil, electricitat, metal·lúrgia, agroalimentari). Cal esperar que ara també ens espavilarem amb les noves tecnologies. Serà un procés dolorós, com sempre ho ha estat tot procés de canvi de model productiu.

**TOTA CRISI, PERÒ, OFEREIX TAMBÉ** noves oportunitats: paradoxalment, fa més d'un segle la fil·loxera va abocar a la indústria molts viticultors catalans arruïnats, cosa que va impulsar-la notablement, com ha passat a Finlàndia: l'any 1985 vivia d'exportar fusta a l'URSS i després del seu col·lapse tots van començar a fer mòbils. Nosaltres som individualistes i només tenim una única possibilitat d'èxit: cooperar per competir. Suposant, és clar, que els marcs polític i fiscal no esguerrin el secular esperit emprenedor català, una petita part del qual, divendres passat, va exhibir la seva també secular mala salut de ferro.

Marçal  
Sintes



**Espigolo d'un article periodístic de Raimon Obiols una cita del sociòleg Frank Furedi,**

que, en comentar els recents disturbis a França, va assenyalar: "Una de les manifestacions més clares de l'esgotament polític actual és el desig desesperat de les nostres elits d'evitar a qualsevol preu la discussió dels problemes incòmodes". Hi estic cent per cent d'acord. Aquesta síndrome afecta sobretot, com és natural, els partits grans, els que en anglès s'anomenen *catch-all*, és a dir, els que tenen un electorat ampli i heterogeni i que, per tant, han de refugiar-se en la simulació i l'ambigüitat. A més, les cúpules d'aquestes formacions estan molt imbuïdes de la filosofia del màrqueting, en el sentit de convertir la idea de *satisfacció del client* en un imperatiu. Tot plegat propicia unes actituds polítiques que tendeixen a refugiar-se en la pura fraseologia, en el que és políticament correcte i, en definitiva, en l'opacitat. Això causa distanciament, mal·fiança, enuig en uns ciutadans cada vegada més convençuts que se'ls està aixecant la camisa. "Ens trobem -constata Obiols- davant d'una espectacular paradoxa: el discurs dels polítics es fa sospitosament perquè no gosa plantejar qüestions que puguin molestar una o altra part del seu electorat. La conseqüència és que per la seva irrelevància, artificialitat i inadequació, molesta la pràctica totalitat de l'electorat". El dèficit de conviccions i de coratge, l'obsessió per fugir d'estudi, la impostura, incrementen el malestar. I, ull, obren de bat a bat la porta, tot convidant-lo a irrompre, al populisme extremista.

m.sintes@hotmail.com