
15 de febrer de 1994

«La necessària internacionalització de l'economia catalana. Del mercat interior a l'economia global»

Palau de Congressos. Barcelona

Senyores, senyors,

Agraeixo molt que hagin vingut a aquest acte y muy especialmente a usted, profesor Fuentes Quintana, que se ha visto obligado a alterar profundamente sus planes, ya que tenía que presidir una sesión de la Academia de Ciencias Morales y Políticas; gracias.

Un missatge d'internacionalització

No és ben bé una conferència i, en la mesura que ho sigui, no els diré res de nou. En el fons, he demanat que em vinguessin a fer companyia per donar gruix, relleu, força i qualitat a un acte destinat, bàsicament—i això val, com acaba de dir el professor Fuentes Quintana, per a tot Espanya—, a fer entendre a tothom que Catalunya s'ha d'internacionalitzar en tot: en la cultura, en la mentalitat, en la política, però també en l'economia. És un acte destinat a dir, amb el màxim de força possible perquè entre tots ho fem arribar tan lluny com puguem, el que

repetiré més d'un cop i que és el *leitmotiv* de la meua intervenció: «Només aniran endavant els països capaços de guanyar segments de mercat internacional.»

Comença a ser sabut, però no ho és prou, ni per prou gent, ni amb prou intensitat, ni amb prou conseqüència; i per això els he convidat a un acte que és, especialment, d'afirmació. Pretenem que la gent pensi: si el president de Catalunya, el professor Fuentes Quintana, el president de la Cambra de Barcelona, els de tantes Cambres de Catalunya, tants empresaris i mitjans de comunicació es mobilitzen per dir això, deu ser important. Per tant, és més un acte de pedagogia que polític, per fer arribar a tothom la idea clara, ho repeteixo, que «només aniran endavant els països capaços de guanyar segments de mercat exterior».

Els he demanat que em vinguin a fer costat perquè, entre tots, puguem fer arribar aquest missatge amb força i convicció al màxim de gent possible, i per tant, els dono les gràcies per la seva participació i col·laboració.

Catalunya va tenir, fa molts anys, una tradició proteccionista —a la qual feia referència l'escrit de Perpiñá Grau que ens ha llegit el professor Fuentes Quintana—, i era lògic en bona part pels motius que s'han dit i perquè, en un moment determinat, va ser molt general i va tenir molt poques excepcions; la més important, la de la Gran Bretanya. Molt comprensible perquè la Gran Bretanya, en un moment determinat del segle passat, duia tant d'avantatge sobre la resta dels països industrials, que la seva millor protecció era, sense dubte, el lliure canvi; és a dir que ningú no posés cap fre als productes de la més avançada i superior indústria que tenien ells. El mal, per tant, no era que fóssim proteccionistes —que segurament ho havíem de ser en aquells moments—, sinó que no canviéssim prou aviat de registre. Val a dir que també té la seva explicació i que no cal que ens autoculpem.

Primer, perquè en algun moment es va intentar. Si no m'allargo massa els llegiré després una part d'una acta de la Cambra de Comerç i

Indústria de Barcelona de l'any 1912, en la qual es veu clar què pensava aquella gent. No oblidem que cap al 1915 és quan hi ha les grans campanyes a Catalunya, i sobretot a Barcelona, per a la creació de la Zona Franca, plantejada precisament com un instrument i com a eina d'obertura internacional. Aleshores no va reeixir, segurament, en part, per culpa nostra, però també perquè després hi ha fets com la guerra i dates tan significatives com l'any 1929, el 1936 i el 1939, en la qual entrem en l'autarquia. Finalment, l'any 1960, hi comença a haver un canvi.

Afortunadament, fa anys que aquella actitud ha estat superada i que amb més o menys constància i eficàcia, i amb més o menys por, es va entrant en una política d'obertura. Així, en els últims trenta o quaranta anys, s'han produït fenòmens com la liberalització de l'any 1959 —que Catalunya va rebre d'una manera molt positiva—, i durant els anys 60 i 70, i no sols per part de sectors polítics o intel·lectuals, sinó també de l'empresariat —i de l'empresariat organitzat de Catalunya, la Cambra i altres—, hi va haver tota una sèrie de manifestos europeistes, en favor de la integració europea, en la mateixa línia mantinguda també durant els anys 80.

Catalunya, per mitjà dels seus polítics, dels seus empresaris i del seu món cultural, ha pres partit, d'una manera clara i definida, per l'integracionisme europeu. La liberalització del 1959, l'europeisme, la integració europea, han estat bons per a Catalunya i també per a tot l'Estat; és a dir, bons per a tot Espanya. Cada cop que Espanya, durant els darrers seixanta o setanta anys, ha optat per l'obertura —moltes vegades enmig d'algunes incerteses, crítiques i pors, com va passar l'any 1959-60, o més recentment— ha estat seguida per una etapa de creixement, de modernització i de transformació profunda i positiva del país. Això és vàlid també a escala mundial.

Hi ha una correlació entre el creixement del comerç internacional i el del benestar i de la riquesa, si més no, en els països desenvolupats. No ha estat vàlid, en canvi, i per desgràcia, per a Àfrica i moltes vega-

des tampoc per a països d'Amèrica del Sud, etc. Podríem recordar, per exemple, que la crisi del 1929, en la qual van intervenir molts factors, òbviament la va agreujar que els Estats es van espantar i es van tancar en ells mateixos. Van incrementar la crisi. Contràriament, l'evolució posterior al 1945, amb un creixement gradual dels intercanvis, per mitjà de moltes mesures d'unitat regional —la Comunitat Europea n'era una—, i per mitjà de les rondes del GATT, ha ajudat a incrementar molt substancialment la riquesa, el benestar i l'ocupació.

Exigència i competitivitat a escala mundial

En tot cas, en el supòsit que no n'estiguéssim del tot convençuts, igualment ho hauríem de tenir en compte perquè no hi ha escapatòria. Vostès ho saben prou bé, i n'hem parlat altres vegades: assistim a un procés molt avançat de globalització de l'economia mundial. Quan a les vuit del matí escoltem per la ràdio quina ha estat la cotització unes hores abans a la borsa de Tòquio, podem començar a entreveure que passarà o està passant ja a les borses de tot el món.

També la situació a Letònia, els canvis al Vietnam o la relació de Mèxic amb els Estats Units per mitjà de la NAFTA ens influeixen; afecten un fabricant de Polinyà o del polígon de Gavà, i en tots els àmbits. El mes de maig vaig visitar Suècia i em deien: «Miri, la nostra indústria tèxtil, en bona part, havíem pensat organitzar-la en algun país del sud d'Europa o del nord d'Àfrica, però la localitzarem a Letònia i Estònia, perquè són països que tenim a la cantonada, que els coneixem, que tenim ganes d'ajudar-los i que, a més, són gent amb cultura molt propera i, evidentment, amb unes condicions de treball i salaris molt favorables.» El que passa a la borsa de Tòquio ens afecta, però el que passa a Letònia, també.

Avui parlava amb una personalitat política de Madrid, important en el camp econòmic, i em deia: «El que em preocupa avui són les represàlies anunciades pels nord-americans contra els japonesos, l'efecte que això acaba de tenir sobre la Borsa de Tòquio, i la reacció tan negativa

que han tingut els alemanys.» Els alemanys han dit, en un comunicat, aquest matí, que no estaven gens d'acord amb la política tan agressiva dels nord-americans i que això tindria conseqüències.

Això els preocupa. No sabem quina reacció tindran. Potser serà bona, perquè si el dòlar baixa podria ser que se sentin més inclinats a baixar els seus tipus d'interès. En qualsevol cas tot va lligat. Si els alemanys baixen els seus tipus d'interès, molt ràpidament el Banc d'Espanya baixarà els seus i això repercutirà en cadascun de nosaltres.

O sobre les relacions Mèxic-Estats Units. Un company meu que té una empresa a Mèxic em deia l'any passat: «És clar, ara jo no faig cap de les inversions que podria fer aquí, més a prop, perquè si finalment s'aprova això de la NAFTA, m'interessarà més incrementar les meves inversions a Mèxic i, des d'allà entrar a tot el mercat nord-americà.»

O els canvis al Vietnam. Clinton acaba d'aixecar totes les sancions econòmiques contra aquell país, i hi haurà una corrua de gent per invertir al Vietnam, com ja està passant. Un industrial de Baden-Württemberg, l'any passat, em deia: «Tinc una fàbrica a prop d'Stuttgart, i aquesta peça —la que fabricava a Stuttgart— em costa 35 marcs. En una fàbrica que tinc a Malàisia me'n costa 5, però molt aviat podrem posar una fàbrica al Vietnam i me'n costarà 1.» Vostès s'adonen de fins a quin punt tot això té repercussió sobre el nostre món? O sigui que hi ha una globalització de l'economia mundial i, per tant, tancar-se a casa és simplement condemnar-se a l'asfíxia, a la mort.

Vivim en un marc d'exigència i de competitivitat a escala mundial, amb un mercat cada cop més permeable. De segur que nosaltres, pel fet de la integració europea, perdrem —és un dir, i no sé si és molt o és poc el que diré— un 30% del mercat espanyol; el devem estar perdent o ja l'hem perdut. No facin cas de les xifres, perquè són només per entendre'ns, però si nosaltres, gràcies al Mercat Comú, guanyéssim un 5% del mercat de la Comunitat, hi sortiríem guanyant. I ens cal, per tant, saber que perdrem un 30% i que depèn de la nostra capacitat i de la

nostra competitivitat que puguem guanyar aquest 5% a fora. Imaginin-se que guanyéssim un 1% del mercat mundial; seria un gran negoci guanyar-ne l'1% i perdre un 30% del mercat espanyol que, d'altra banda, poc o molt també el perdrem. Ho repeteixo, són dades del tot aleatòries.

Doncs bé, si això és així, cal que Catalunya s'orienti cap a la projecció internacional i no podem quedar-nos a casa, en res. Molt sovint, en discursos de caire més polític i cultural que econòmic, he dit la frase «el nostre món és el Món». Perquè el nostre món no s'acaba a Catalunya, ni a Espanya, ni a Europa; el nostre món és el Món, naturalment amb intensitats i cercles concèntrics diferents, però el nostre món és el Món en tot, i també en economia. Per tant, què hem de fer? En primer lloc, estarem convençuts. Aquest acte ha reunit la gent que n'estem convençuts, i per això hem vingut; però volem convèncer tota la gent del nostre país que això és així, i que n'hem d'estar convençuts tots. I que hem d'actuar sempre pensant que el nostre mercat és el Món, més l'uropeu que no pas, evidentment, el sud-asiàtic, més el de França i el d'Alemanya que no pas —amb tota seguretat— el del Brasil, però el nostre mercat és el Món.

Hem d'estar convençuts que l'exportació no és un recurs d'èpoques difícils del mercat espanyol, entre altres coses perquè el mercat espanyol ja no existeix. Què vol dir el mercat interior? Què vol dir el comerç exterior? Vendre a França ja no és comerç exterior, i per tant, hem d'estar-ne convençuts i actuar en conseqüència. Quan ara un empresari fa un escandall, l'ha de fer pensant en un mercat molt més ampli que el que havia estat habitualment. Naturalment, hi ha de tot; algunes empreses no sortiran mai d'un mercat molt limitat, ni per vocació, ni per possibilitats, per exemple, en el camp dels serveis, i ha de ser així. Però hi ha moltes empreses —i em refereixo a aquestes— que quan fan un escandall han de pensar que aquell producte no és només per ser venut a Barcelona, a l'Hospitalet, a Madrid, a Sevilla o a Galícia, sinó que pot ser venut molt més enllà.

Com deia Mas Cullell —un català professor d'economia a Harvard, i també a la Universitat Pompeu Fabra— en un excel·lent article publi-

cat a *La Vanguardia* d'ahir, i que recomano que llegeixin, quan fem un producte hem de pensar que almenys en part l'hem de concebre pensant en els altres, que no necessàriament tenen el nostre gust. Si volem exportar cotxes a un país on es condueix per la dreta, no podem pretendre de convèncer-los que han de conduir per l'esquerra, i hem de fer el cotxe pensant en el país on el volem vendre.

Si volem vendre carn de porc —me'n parlava en Marimon, el conseller d'Agricultura—, hem de tenir present que els danesos que, amb els holandesos, tenen la millor agricultura, n'estan venent moltíssima a tot Europa i, fins i tot, n'exporten moltíssima al Japó. Però ells tenen en compte que els porcs que es fan per al Japó no poden ser com els que van al mercat alemany. Són diferents, amb un tipus de tractament i d'alimentació diferents. S'han pres la molèstia d'anar al Japó a saber com els agrada la carn de porc, que no els complau exactament la mateixa que a nosaltres. Això, ens ho hem de ficar al cap i és una de les coses que hem de començar per fer quan diem: «què hem de fer?». Doncs bé, això: pensar a qui volem vendre.

Hem de pensar que això és possible. Les estadístiques són eloqüents —el professor Fuentes Quintana ho confirmava—, i aquest matí aquella personalitat que abans he dit de Madrid m'ho deia: «Tenim la immensa sort que l'exportació va bé i, fins i tot, molt bé.» Per tant, podem anar pel món. D'això, ens n'hem de convèncer, fer-ho sense complexos i sense por. Els danesos venen molta carn de porc però nosaltres n'estem començant a vendre, i com això, tantes altres coses.

Naturalment, això requereix, a part de la convicció, competitivitat i productivitat —com deia el professor Fuentes Quintana—. Però el cas és que aquesta productivitat i aquesta competitivitat que les nostres empreses estan aconseguint —en part reduint personal— ens enfronten amb el problema d'un atur al qual de moment no es veu la fi. Però només ens podrem començar a recuperar si realment som internacionalment competitius.

La internacionalització també a l'abast de les PIME

A mi m'agrada posar exemples concrets, i darrerament un que potser hauran sentit és el d'aquella fàbrica que feia tres milions de metres de roba de camisa i fa dos anys va haver de tancar arruïnada perquè no podia competir en els mercats europeus amb la roba de camisa procedent dels països del sud-est asiàtic. Ara, al cap de dos anys, ha tornat a obrir i torna a fabricar i a vendre tres milions de metres de roba de camisa. Ara guanya diners i desplaça, dels mercats europeus, els productes sud-asiàtics. Què ha passat? Que uns nous empresaris hi han invertit molt. I també, que si abans hi treballaven 165 persones, ara n'hi treballen 83 —no en necessiten més, i no en poden tenir més de moment—, i aquest és un dels nostres entrebancs, és un problema amb vista al futur. Perquè aquesta fàbrica torni a tenir 100 o 110 treballadors, no els hem d'obligar a agafar-los ara, sinó que hem d'esperar que, amb la nova competitivitat internacional que ha guanyat, en pugui vendre a l'estranger —no dic fabricar, que això no és problema; vendre és del que es tracta— quatre o cinc milions de metres de roba de camisa en lloc de tres. Aleshores, tornarà a agafar gent i novament creixerà l'ocupació.

Necessitem tot això i, naturalment, qualitat, disciplina, organització, continuïtat en l'esforç, etc. També es requereix, i el professor Fuentes Quintana s'hi ha referit, un marc econòmic i polític adient, però abans deixin-me dir breument el que, ara que hi penso, també diu el professor Mas Cullell en l'article. Exportar, ser present a fora, invertir-hi o tenir-hi sucursals i filials no és només cosa d'empreses grans. En tenim l'experiència a Catalunya mateix, però ho podem veure també al País Valencià, per exemple, amb la tremenda força exportadora de la indústria ceràmica de Castelló —que no són empreses grans— però sí dinàmiques i orientades cap a l'exportació. Són empreses que guanyen molts diners, i que no són grans.

A Catalunya tenim moltes empreses com aquestes. I per posar un exemple de fora de casa nostra, podem posar el de Baden-Württemberg.

Sempre se'n parla pensant en la Mercedes i en la Bosch, però és fonamentalment un país d'empresa petita i mitjana. Això sí: un país molt llançat enfora; per entendre'ns, el sud-est asiàtic és casa seva, com ho és Amèrica, tot i no parlar el castellà. El Vèneto és un altre exemple; sempre parlem de la Llombardia, de Milà, de Torí, de la Fiat, però la regió italiana que, almenys durant molts anys, i és possible que ara també, ha tingut més dinamisme, és el Vèneto, del qual recordem Venècia — que en això no compta perquè és una altra cosa —, però a més amb petites ciutats com Pàdua, o Rovigo, i amb empreses petites i mitjanes. O les empreses de Brescia: són empreses mitjanes, àdhuc petites. La part més dinàmica d'Itàlia, la que té més força, sobretot amb vista a l'exportació, és aquesta. Per tant, no és cosa que només puguin fer les grans — que quedi clar, perquè això és important en un país com el nostre.

Cal un marc econòmic i polític adequat

Naturalment, es necessita un marc econòmic i polític adequat, caracteritzat pel suport a l'economia productiva. Ho he dit abans, i agraeixo la referència que hi ha fet el president de la Cambra. Suport a la indústria, a l'agricultura, al turisme i, evidentment, a tots aquells serveis que es necessiten perquè tot pugui anar endavant. Més suport a això que no pas a un tipus d'economia especulativa o estrictament financera, tot i que òbviament aquesta també és necessària. I suport a tot el que cal per ajudar la competitivitat.

És evident que sense unes dades macroeconòmiques correctes no es pot anar endavant. Per començar, una política d'interessos — abans ho ha comentat el professor Fuentes Quintana — que en 13 o 14 mesos han baixat del 13,75 al 8,75 i ha fet canviar moltes coses, com ho va fer radicalment també el canvi en la cotització de la pesseta. Encara podem baixar més; he llegit estudis elaborats fora d'Espanya — per gent que en principi és objectiva — segons els quals encara es podria baixar al 7% o al 6,75%. Com a polític, no m'atreveixo a demanar-ho, però em sembla que es podria arribar al 8%.

Hi ha una altra qüestió, la de l'energia. No pot ser que dos industrials d'Olot t'hagin de dir: «Si nosaltres poguéssim endollar la nostra indústria a Perpinyà, en comptes d'haver-ho de fer a la xarxa espanyola, només amb això seríem competitius.» Totes aquestes mesures s'han de prendre, des de les infraestructures a la legislació laboral, a la qual he fet referència, i a tot el que sigui ajut a les empreses i, òbviament, a la cotització de la pesseta. D'això darrer, de la cotització de la pesseta, ens en sentim orgullosos. Fins i tot personalment, perquè hem estat dels que més ho hem demanat i amb més insistència; en part era lògic que aquesta insistència es produís precisament des de Catalunya o, posem per cas, des del País Valencià, o que s'hagués produït, per exemple, a Canàries, perquè som països que hem d'estar oberts a l'exterior.

Amb aquella cotització tan alta no hi podíem anar de cap manera; estava més enllà, fins i tot, de la lògica i de la racionalitat més estricta. Últimament, a Davos, he tingut l'oportunitat de parlar una estona amb l'actual president del Bundesbank, el senyor Tietmeyer, i em comentava no haver entès mai —i fixin-se que és un monetarista i el governador d'un banc central com el Bundesbank i no d'un banc qualsevol— aquella pesseta tan alta i la por que hi havia d'abaixar-la ni que fos una mica.

Naturalment, cal també una acció de l'Administració orientada al suport a la projecció internacional. Després diré unes paraules sobre el que fa la Generalitat en aquest sentit, però hi ha accions del Govern central com, per exemple, les de l'Institut de Comerç Exterior, l'ICEX, que haurien de ser més importants, i tots desitgem, reclamem i reclamarem que tinguin més força i més recursos. Tot i que darrerament ha millorat la seva activitat, en la discussió de l'últim pressupost de l'Estat justament hi havia una esmena que demanava un increment de tres mil milions de pessetes —que no són gaires diners— per sobre del que hi havia previst. Al final, es va acabar acceptant un augment de només mil milions; ho dic simplement com a símptoma perquè, evidentment, això és molt poc.

En realitat, totes les mesures de suport a les empreses que s'han adoptat en el pressupost del 94 —que com vostès saben el Govern de la Generalitat veu bé i indiquen un bon camí— han estat curtes, i ho sabem tots. Ens preocupa amb vista a l'any que ve perquè aquestes mesures hauran de ser molt més generoses, i si el dèficit continua evolucionant com ara, jo que vinc a fer un discurs contra la por i a favor de l'optimisme, de la iniciativa, de la fe i de la confiança, hi hauré d'introduir una nota negativa: realment serà una mica difícil fer el pressupost de l'any 1995 retallant tot el que s'ha de retallar i al mateix temps donar més suport que enguany a les empreses. Però ja en parlarem d'aquí a uns mesos, perquè el que hi ha ara és això: tot el que sigui donar suport, per exemple, a l'Institut de Comerç Exterior, i estar en la línia d'altres esmenes, com per exemple, l'increment del 20 al 25% de deducció per a inversions destinades a sucursals o filials a societats a l'estranger, etc., i tot el que sigui incrementar el percentatge de deducció aplicable a les inversions per prospecció de mercats, llançament de productes, etc., tot això és bo i ha de ser estimulat.

Hem d'aconseguir que aquesta mentalitat impregni tot el país. Perquè s'adonin de la importància que hi donem, els grups polítics vinculats al Govern de la Generalitat hem demanat que el servei social substitutori dels objectors de consciència es pugui fer també treballant en una ambaixada o un consolat espanyol a fora i, concretament, en qüestions de comerç exterior. França ho fa, però no amb els objectors de consciència, sinó amb qui vulgui; naturalment, hi deu haver un límit, i deu ser només per a una determinada quantitat. Però el cas és que, a l'hora de fer el servei, en comptes d'anar-se'n a una caserna molts xicots van a un consolat, o a una ambaixada, dependent orgànicament de l'agregat de defensa però, funcionalment, del responsable comercial de l'ambaixada.

Vostès poden pensar: què té a veure això? Doncs bé, té a veure amb la voluntat de crear una mentalitat oberta a l'estranger i exportadora, perquè potser de gent com aquest xicot que s'haurà passat un any fent això en un país estranger —no sé què n'haurà tret ni si haurà estat

gaire eficaç, tot i que sí que ho deu haver estat des del punt de vista lingüístic, de coneixement d'un país i de conscienciar-se d'una realitat: que només es va endavant si s'és capaç de vendre a fora (la qual cosa no és tan fàcil, però sí que és possible)—, amb això, ni que sigui de mil en mil cada any, amb el temps n'hi haurà una pila de gent. I això realment acaba canviant la mentalitat d'un país.

Els explico coses que s'han de fer des del punt de vista del que en podríem dir la política general en l'àmbit espanyol, com també és evident que ens hem de plantejar que millorin més —i dic «més» perquè ja han millorat— els serveis diplomàtics.

Hi ha moltes altres entitats, evidentment, que treballen en aquesta línia: per començar, les corporacions de tota mena, la Cambra de Barcelona i totes les Cambres de Catalunya, que en aquest sentit estan fent molt bona feina. No hi fa res que, de tant en tant, ens trobem un dia el president de la Generalitat i el president d'una Cambra, sense saber-ho, en una mateixa ciutat —que pot passar—, perquè val més això que no pas quedar-nos tots encongits a casa sense sortir amb la intensitat que cal. De tota manera seria bo que ens coordinéssim millor. O la ciutat de Barcelona, que, com a ciutat, està duent a terme una sèrie d'iniciatives interessants. O també la Fira de Barcelona, que és una qüestió a propòsit de la qual he telefonat aquest matí al president de la Cambra, per preguntar-li com anava. Totes aquestes coses, en conjunt, han d'afavorir i han de crear un gruix d'acció al servei de les empreses que volen exportar.

Acció de la Generalitat a favor de la internacionalització

Vostès saben que, des de fa temps, la Generalitat hi ha dedicat esforç, i el professor Fuentes Quintana ha tingut l'amabilitat de recordar el que són el COPCA, el CIDEM, PRODECA, el Consorci de Promoció Turística, l'Institut Català de Consum o el Patronat Català Pro Europa. Per tant, hi podré passar una mica més per sobre. Però, de tota manera, perquè en compreguin millor la dinàmica, els explicaré que l'any

81, quan ens estrenàvem com a Generalitat definitiva i com a Govern de Catalunya —m'estrenava jo com a president i els consellers com a consellers—, vàrem tenir el que aleshores podia semblar una idea estranya: començar aquesta projecció internacional pel Japó. Ho vàrem fer per una sèrie de circumstàncies, i perquè ens va fer l'efecte que aquell país necessitava més que altres, i urgentment, ocupar posicions a Europa, de la qual evidentment no estava destinat a formar-ne part, i que hauria de ser algun dia el mercat més gran del món. Tenia, en canvi, la necessitat d'estar dins de la Comunitat Econòmica Europea, i per això vàrem triar el Japó.

També vàrem dedicar una atenció especial a Suècia, perquè era un país que aleshores no volia formar part de la Comunitat, però no podia quedar exclosa del mercat comunitari. Tenien necessitat, com els suïssos, els austríacs i els finlandesos, de posar-hi fàbriques. Ens va semblar que Espanya —que encara no formava part de la Comunitat, però que es preveia que al cap de tres o quatre anys en seria membre— era un país que podia oferir-se bé en aquest sentit i, concretament Catalunya, com així va ser. Naturalment, després van seguir accions, sobretot als països de la Comunitat Econòmica Europea, als Estats Units i, poc o molt, a tot el món; fins i tot, de vegades, en viatges que sabíem perfectament que no podien tenir cap mena d'èxit immediat, vàrem creure que era bo sembrar una llavor. Si el president de la Generalitat se'n va a la Xina —i hi va anar—, o a l'Argentina —on també va anar—, no era perquè en aquell moment, i més concretament en el cas de la Xina, penséssim que en podíem treure gran cosa. Després se n'han tret coses, no tant pel viatge com, sobretot, per l'acció dels empresaris catalans.

Era important que la gent es preguntés: «Què hi va a fer en Pujol a la Xina quan tenim tanta feina aquí?» Doncs hi va perquè ens vol donar a entendre, amb aquestes accions, allò que els he dit, «que el nostre món és el Món». Que hi ha mil cent milions de persones a les quals avui no sabem si podrem vendre res, però que si hi comencem a anar, potser d'aquí a tres, quatre o cinc anys, els vendrem coses, com efectivament

passa amb unes quantes empreses catalanes que hi són i, per cert, amb molt d'èxit.

D'una banda, com veuen, es tractava d'atreure inversions cap aquí, i això ha estat la feina bàsica del CIDEM, i de l'altra, s'havia d'ajudar a exportar, especialment per mitjà del COPCA, i a prendre posicions a l'exterior. S'havia de treballar principalment al servei de l'empresa petita i mitjana, ajudant-la, assessorant-la, fent-li companyia, i participant, a vegades, en les seves despeses i en els seus riscos inicials. Tot això es feia simplement, i es fa, per tal d'assegurar i reforçar el teixit industrial de Catalunya, per mirar que vingui tecnologia—pel que fa a les inversions estrangeres—, perquè n'hi ha que ens porten tecnologia i d'altres que només ens porten llocs de treball. Això s'entén i és lògic, però, tot sovint, també ens porten tecnologia; poca o molta, ens en porten gairebé sempre.

Si més no, gràcies a les empreses multinacionals situades aquí o a les empreses estrangeres mitjanetes, que també n'hi ha moltes, s'incrementa la nostra exportació, i sobretot, la subcontractació a empreses del país que, moltes vegades, poden després seguir també a l'empresa que les contracta als mercats exteriors. D'això, en podria posar un munt d'exemples, com en el cas concret de la indústria automobilística amb el viatge recent a Stuttgart, amb les reunions entre empreses automobilístiques alemanyes i empreses nostres que tenen interès en aquest camp com poden ser també, per exemple, les de les matrius, dels motlles, etc. Demuestra fins a quin punt, en moltes ocasions, els nostres subcontractats es projecten després, i ho fan amb força, a l'exterior. Tot plegat ha de repercutir en el nostre benestar, en la nostra riquesa i, sobretot, en els nostres llocs de treball.

No els explicaré els resultats de tot això, que de tota manera han estat bons, però permetin-me dir-los que de les cinquanta empreses més importants del món, n'hi ha vint-i-dues que tenen establiments permanents, petits o grans, a Catalunya, i que durant els anys 80 una tercera part de la inversió estrangera a Espanya va ser a Catalunya.

Amb el benentès que el percentatge fou sensiblement més baix pel que fa a les inversions immobiliàries i financeres, mentre que un percentatge superior al terç va ser en inversions industrials. El cas és que tenim dues mil cinc-cents empreses estrangeres a casa nostra. Naturalment que això no és mèrit ni de la Generalitat ni dels empresaris dels anys 80, sinó del que hem fet durant aquests últims anys —com el professor Fuentes Quintana tan amablement ha recordat—, però, naturalment també, té mèrit el fet que nosaltres recollim una tradició antiga —del segle passat—, no sols industrial, sinó en la captació de capitals estrangers, especialment en el camp de la inversió industrial.

No entraré en detalls, perquè molts de vostès més o menys coneixen el que fan el CIDEM i el COPCA. Vostès saben que tenim una trentena d'oficines a l'estranger; d'aquí a pocs mesos trenta-una, concretament amb la nova de Pequín, i durant l'any 94 n'hi haurà dues o tres més.

Bé, saben tota la política que fem —modesta i de caràcter microeconòmic, però que tot plegat fa un gruix— en el sentit de, per exemple, atendre aquella empresa petita que diu: «Escolti, a mi m'agradaria enviar un executiu, però vostès haurien de mirar si es pot exportar això concretament a Austràlia, perquè sembla que hi ha mercat, però em fa una mica de por embrancar-m'hi.» «Bé, doncs, anem-hi plegats i l'ajudem en les despeses inicials». Quan torna, diu: «Sembla que hi ha perspectives i ara m'interessa fer un estudi de tot això.» Molt bé, doncs fem-ho a mitges; nosaltres, amb la gent o la persona que enviem, o que ja tenim a Sidney, anirem a mitges amb l'empresa per veure si ho tirem endavant. Anirem a mitges, perquè això no es pot fer de franc, i perquè, si es regala, la cosa no va. Aquestes coses, que de vegades semblen una mica casolanes o d'estar per casa, sumades una, l'altra i la de més enllà, estan donant molt bon resultat a les nostres empreses.

Amb tot això, amb tot el que puguin ser viatges, seminaris, conferències de tota mena, introduccions en determinats governs, grups industrials, etc., penso que estem fent bona feina, com amb tot el que

sigui ajudar a organitzar xarxes comercials; no oblidin pas que, en contra del que se sol dir, els catalans no som bons venedors; som bons productors. Nosaltres no som bons venedors i, generalment, per no coixegem i amb el que després no traiem profit de l'esforç que hem fet, és precisament perquè no organitzem bé les nostres fases comercials a l'estranger. En això és on intentem ajudar.

També només unes paraules perquè entenguin que no tot s'acaba amb la indústria; no és així. Tenim PRODECA —Promotora d'Exportacions Catalanes—, que només es dedica a l'agricultura, i aquí, naturalment, quan es parla tant de si la nostra agricultura està en crisi, he de dir: primer, a Catalunya tenim un balanç agroalimentari negatiu, però d'altra banda tenim possibilitats d'exportació molt grans. És negatiu perquè, evidentment, no tenim prou llet, ni prou soja, ni en general prou gra, prou ordi, prou civada, prou blat, ni prou blat de moro, i com que la nostra agricultura és fonamentalment ramadera i necessitem de tot això, ho hem d'importar. Acaba de desbaratar totalment el nostre balanç agroalimentari—i en general, alimentari—, la pesca; en tenim un dèficit molt gran perquè el Mediterrani és molt pobre en peix i, segon, perquè a Catalunya en mengem molt. Quan vaig a fer propaganda als japonesos, els dic, i permetin-me que faci una mica de broma: «Escollin, sàpiguen que Catalunya és el país, després del Japó, on es menja més peix del món, i més bo...». I, aleshores, de vegades, vénen.

Però, d'altra banda, tenim una sèrie de productes amb possibilitats, com l'arròs, la fruita seca, la fruita dolça, la carn de porc, etc., i l'oli—amb grans possibilitats d'exportació—, naturalment sempre que fem un bon producte, que pensem en el gust dels altres i que ens organitzem bé. Perquè mentre nosaltres tinguem onze cooperatives en tretze pobles d'una comarca productora d'oli —que ja no és així, perquè ho vàrem superar l'any passat—, no farem res. Coses d'aquesta mena, les anem superant de mica en mica, i no els en parlo amb més detall, però vull que sàpiguen que existeix aquesta entitat, PRODECA, que per mitjà dels plans sectorials, de la fruita seca, de la fruita dolça, de l'oli, de la flor i la planta ornamental, del vi, de la fusta, etc., intenta fer sortir els

nostres productes, i he de dir que, en aquests moments, en una sèrie d'aspectes, amb èxit, gràcies també, en part, a la devaluació de la peseta. Però gràcies també a una altra cosa, de la qual no som prou conscients i ens fa anar sempre amb una mica de complexos: que la nostra sanitat animal és bona, i no em sap greu dir-ho davant dels consells europeus aquí presents; és una de les millors d'Europa i, fins i tot millor que la d'alguns països que tenen fama de fer-ho tot, o gairebé tot, bé.

Aquest és un altre dels camps en els quals hem d'actuar. De vegades, és més complex del que sembla. El conseller d'Agricultura em diu: «Ara per això de PRODECA i amb vista a algunes exportacions, estic esperant un informe de la Facultat de Farmàcia.» Per què un informe de la Facultat de Farmàcia? Resulta que nosaltres, encara que discretament, hem de donar suport al que, afortunadament, porta una bona marca, i no pas inicialment per iniciativa nostra, sinó perquè en molts sectors mèdics—d'aquí i de l'Amèrica del Nord—, s'ha arribat a la conclusió que la dieta bona és la mediterrània. Vostès saben que la dieta mediterrània és cereal, peix, hortalisses, fruita dolça, fruita seca, llegums, arròs, oli i, amb moderació, vi. Les revistes nord-americanes diuen que aquesta dieta és bona, i que, fins i tot, sembla que no engreixa; qui ho havia de dir, que els cigrons, les mongetes i les llenties no engreixaven! Però bé, ho diuen ells i nosaltres hem d'insistir en aquest sentit. I aquest informe de la Facultat de Farmàcia ens ha d'ajudar a vendre—ho repetixo—, a vendre. Com poden veure, els camins de la venda són una mica complicats, però amb això vull que compreguin fins a quin punt estem disposats a aprofitar totes les possibilitats, naturalment, sempre que hi hagi voluntat de fer-ho per part dels empresaris, i en aquest cas concret per part dels nostres pagesos.

Si continuéssim tenint onze cooperatives per tretze pobles productors d'oli, no hi hauria manera de fer res. Cada cooperativa venia l'oli pel seu compte el dia que arribava el comprador, en general italià —i en felicito la consoussa si és present aquí—, que comprava l'oli al preu que volia. Naturalment, anant d'acord els tretze pobles, potser podrem

fer alguna cosa més si, a més, sabem jugar l'informe de la Facultat de Farmàcia, i en general els criteris dietètics sobre això.

Naturalment no caldria, oi més pensant que tinc el costum d'allargar-me molt. Però avui vostès han vingut a un acte militant, a un acte al qual els he demanat que vinguessin de propaganda de la internacionalització. Per tant, m'allargaré encara una mica i els diré que un punt important de la internacionalització és el turisme. Això és sabut. Tots vostès saben el que ha fet el consorci que va propiciar la Generalitat, però els voldria donar una dada. El turisme català —i parlo de turisme estricte, perquè quan donem dades hi fem sovint una mica de tot, com la gent de Perpinyà que ha vingut a menjar un arròs el cap de setmana a Cadaqués, etc.— és molt important. El turisme en sentit estricte significa a Catalunya aproximadament dotze milions i mig de persones —que, si hi comptéssim els que els deia de l'arròs a Cadaqués, serien catorze i mig—. Agafem els dotze i mig; això vol dir el 3% del turisme mundial. Catalunya representa el 3% del turisme mundial; dels quatre-cents milions de turistes que es calcula que hi ha al món, un 3% és nostre. Imaginin-se que tinguéssim el 3% de tot. Normalment, quan agafem estadístiques mundials parlem del 0,1%, el 0,2, etc., i no sortim gaire d'aquí; en segons quin producte el 0,5% —en l'oli i en el suro certament podem anar més enllà—, però el nostre turisme és el 3% del mundial. Comprendran que hi hem de donar importància, perquè és una font permanent de riquesa.

Abans es deia que el turisme era un producte de luxe i que en temps de crisi seria el primer de ressentir-se'n; no és veritat. Hi ha hagut la crisi del tèxtil, de la química, de la siderúrgia, de la metal·lúrgia pesada, de la indústria naval... Tot ha estat en crisi, però el que no ha entrat en crisi durant els anys 80, i ha anat sempre amunt, ha estat el turisme. I a Catalunya, es digui el que es digui, i jo diria que en el conjunt de l'Estat —potser amb l'excepció d'alguna zona—, hi ha hagut una bona política turística que hem de seguir i saber aprofitar. Tot sembla indicar que tenim al davant dos anys, probablement tres, o potser quatre que, lògicament, haurien de ser bons, i el 94 es presenta francament

favorable; els optimistes diuen que molt bo, entre francament bo i molt bo. Això, lògicament, ha de durar dos, tres, quatre anys, i hem d'explicar als nostres operadors turístics que ho han d'aprofitar i preparar-se per al moment en què els croats, els turcs, els egipcis i els tunisencs hagin superat els seus problemes i ens puguin fer una competència una mica més perillosa.

Vull referir-me a una última entitat, molt per sobre, però que és importantíssima i de gran mèrit: el Patronat Català Pro Europa, ja molt conegut, que es va crear l'any 1982 i també, com el COPCA, fruit de la col·laboració amb la societat civil. Està molt estès per tot Catalunya, i amb l'objectiu de la sensibilització europeista, la mentalització del país —que s'ha d'adonar que el nostre món no s'acaba a Lleida ni a Huelva—, i que com a mínim, el nostre món era i és Europa, la comunitària i, avui ja, la resta. El Patronat està molt orientat a la formació sobre temàtica europea i, amb la voluntat clara i declarada de ser tant com pugui el *lobby*, un *lobby* polític i cultural, però també econòmic, a Brussel·les al servei de les empreses.

Vull recordar-los, parlant del Patronat, que en el seu començament vàrem tenir certs conflictes amb el Govern central que després es van superar. I he de dir que, des de fa ja molt de temps, la relació amb el ministeri d'Afers Estrangers en totes les actuacions, amb els ministeris econòmics i en general amb l'Administració central és bona. Els pot passar com a mi quan, de vegades, em trobo a Chicago amb el president d'una Cambra de Comerç catalana sense que ens ho hàgim dit, i per tant, unes certes informacions mútues convé que hi siguin; però de tota manera he de dir que aquesta situació de reserves i malentesos es va superant.

Confiança en el que podem fer

També, encara que no tingui res a veure amb el tema d'avui —però que té a veure amb el que sostinc, que no hem de tenir tanta por, sinó més confiança—, els explicaré una anècdota del començament del Pa-

tronat Català Pro Europa. Em sembla que l'any 83 i, si m'equivoco, en Gasòliba aquí present ja m'esmenarà —que, sigui dit de passada, i em complau molt dir-ho, és l'ànima del Patronat i sense ell no existiria—, vàrem participar en una sèrie de trobades sobre el futur de les regions industrialitzades europees. Es deien així però, entre parèntesi, s'hi havia de posar «en crisi». Hi havia totes les regions que patien una gran crisi industrial, totes les regions que anaven a plorar, i hi vaig anar a fer una xerrada perquè en Gasòliba m'ho va demanar. Hi havia la gent del carbó i de l'acer, la gent de la indústria naval i de la metal·lúrgia pesant, etc. Nosaltres hem conegut altres crisis, com la del tèxtil, per exemple, però aquelles regions estaven especialment tocades pels sectors que els he dit. Vaig estar allà i mentre parlava va entrar un senyor que aleshores coneixia poc, i que ara és molt amic nostre, Gaston Thorn, aleshores president de la Comissió Europea. En acabar la reunió em va indicar: «Senyor president, vol venir al meu despatx?». I em va dir: «Jo tinc una casa a Vall-llobrega, tocant a Palamós. Conec Catalunya, és un país que m'agrada i que m'estimo, i li vull dir una cosa: vostè no ha de tornar mai més a una reunió com aquesta, perquè vostès no tenen res a veure amb aquestes regions del carbó, de l'acer, de la indústria naval, de la metal·lúrgia, amb això que se'n podrien dir els “grans elefants malalts”. Vostès són un país amb molta diversitat, molt polifacètic, amb una situació geogràfica molt bona, situat en un entorn —l'espanyol, en aquest cas, i el sud d'Europa— destinat a progressar amb gent preparada, amb una bona qualitat de vida i, per tant, vostè, aquí, no hi torni més: vostè i Catalunya han d'anar per un altre camí.»

Ho dic perquè tenia raó, i perquè en aquell moment, els anys 82 i 83, les coses estaven molt pitjor que avui en molts aspectes, però va ser una bona injecció de confiança.

Noves possibilitats arreu del món

De tot el que els estic dient, espero que s'haurà entès una cosa, com a mínim, i és que hem d'estar en el Món, que és el missatge que els volia transmetre. Ja sé que no ho ignoren, però els he demanat, com he

dit al començament, que em fessin companyia per veure si tots els catalans es mentalitzen que hem d'estar en el món, des d'un punt de vista cultural, humà, polític. Hem de fer que ens coneguim. En tot hem d'estar en el món i també econòmicament. No a tot arreu igual, és clar; a la Comunitat Europea d'una manera especial, però evidentment als Estats Units pel que els he dit de la NAFTA i també en totes aquelles àrees que poden competir amb nosaltres. Àrees que no han de ser només competidores, sinó que també ens han de comprar i on nosaltres puguem fer inversions. Poc o molt, passa en una pila de llocs, com per exemple Amèrica Llatina, que, després d'una crisi molt seriosa i molt greu, és un continent emergent, que va amunt i avall. Per tant, en certes coses també ens farà la competència.

Xile, per exemple, és en realitat un país d'una força i energia, i d'una capacitat d'organització admirables, i que ens agafa amb l'estació canviada. Ara ens inunden de cireres i prunes perquè ens agafen a contraprestació, evidentment, i per tant semblaria que en aquest sentit no ens fan mal, però també ens en poden fer, perquè, qui sap el que passa amb les pomes dels frigorífics de Lleida com a conseqüència, potser, d'aquesta agressivitat comercial xilena? Per tant, Amèrica Llatina és competidora nostra, i cada cop ho serà més. Però, d'altra banda, solen ser compradors nostres, i si aquell país va endavant nosaltres també hi podem anar a invertir, tenint-hi les nostres filials o les nostres sucursals o les nostres empreses subsidiàries. Torno a dir allò que deia Mas Culler: no cal que sigui només Gas Natural, una empresa que en aquest moment està fent un paper important i brillantíssim i que a l'Argentina ens dona un gran prestigi —i de la qual aprofito per saludar-ne el president, el senyor Duran Farell aquí present—. Ni tampoc no cal que sigui una altra empresa que també ha posat peu a l'Argentina amb força, com Aigües de Barcelona, ni tampoc determinades empreses industrials, i ara se m'acut —i que no s'ofengui ningú perquè n'esmenti una i no una altra—, per exemple, Nutrexpa, que està entrant molt fortament en el mercat de Xile. És una empresa gran, en l'àmbit català, però no cal que siguin grans per fer-ho; hi van també moltes empreses petites i empreses de serveis. Ara mateix, un dels concessionaris a Catalunya de la

inspecció de vehicles està, intenta introduir-se a l'Argentina i esperem que se'n surti. Hi podem anar.

Aquella gent ja són competidors nostres, i ho seran cada cop més, però també poden ser, cada cop més, clients nostres i receptors de les nostres inversions, perquè nosaltres també hem d'invertir a fora. I el mateix a Europa de l'Est, com deia l'altre dia a Dresden. Fins fa quatre dies, l'Europa comunitària només tenia una dimensió; de nord a sud, i si volia créixer havia d'anar cap al sud, cap a nosaltres. Si als danesos, als alemanys, als holandesos, els sobraven energia i diners, cap on podien anar dintre d'Europa? Cap a Espanya i Portugal. Ara ha canviat, perquè, a més d'aquesta dimensió del nord a sud, n'hi ha una altra, la de l'oest a l'est, i aquesta pot tenir per a ells certs avantatges, i no ens podem adormir de cap manera. Aquesta gent de Polònia, d'Eslovàquia, de Txèquia, de l'antiga Alemanya oriental, que són competidors nostres i que evidentment ens desviaran més d'una inversió, també poden ser i hauran de ser clients nostres.

Avui deia Alegre, conseller de Comerç i Turisme, que nosaltres sempre donem una imatge molt catastròfica de Rússia; fa l'efecte que tot els va molt malament. Però a Rússia hi ha un 18% de població que, realment, viu bé, francament bé, i que desitja fer turisme. Turisme... cap on? Doncs no cap a Crimea ni cap als llocs clàssics per a ells i potser tampoc cap a Turquia, que ara té molts problemes, sinó cap aquí. Aquesta gent no són només futurs competidors nostres, i aquest 18% de russos, que és més que tot el Benelux, si volen anar a fer turisme, on ha d'anar? Doncs, és clar, han d'anar a la Costa Daurada i a la Costa Brava, això és clar!

El Sud-est asiàtic. Mirin, l'altre dia, a la inauguració de la jornada de Davos, el canceller Kohl em va sorprendre quan va dir: «Ara us diré quines són les quatre, només quatre, condicions que Europa ha de complir per sortir de la crisi.» I les va anomenar: aprofundiment de la integració, ampliació, etc..., però la quarta era «incrementar la nostra relació comercial i econòmica amb el Sud-est asiàtic». Els alemanys saben

que amb certes coses ells no poden competir amb aquell del Vietnam que molt aviat farà per un marc o un marc i mig la peça que a Stuttgart en costa 35. Però saben també que aquest del Vietnam, que avui té un nivell de vida baixíssim, d'aquí a molt poc temps tindrà un nivell de vida una mica millor. I no cal dir la gent de Malàisia o d'Indonèsia, o de Singapur, etc. Els alemanys han vist clar, primer, que han d'anar a invertir allà per mirar d'ocupar aquells mercats des d'allà si no ho poden fer des d'Hamburg o des de Frankfurt —en part no poden—, i per tant hi han d'anar per vendre. Doncs això que fan els alemanys i a què el senyor Kohl dóna tanta importància quan diu que és una de les quatre condicions perquè Europa se'n surti, nosaltres també ho hem de fer. I hem d'ajudar a fer-ho, perquè comprenc que a la gent els costi anar a la Xina o a Indonèsia, i poden tenir la sensació que perdran el temps pel fet de no saber què hi trobaran, o de no saber la llengua en què hauran de parlar —que serà l'anglès, segurament—; en fi, de vegades la gent se sent insegura, i nosaltres, les administracions, la Generalitat, el Govern central, hem d'ajudar-la, hem d'acompanyar la gent, li hem de fer companyia. Hem intentat fer-ho i continuarem fent-ho. Per acabar, només vull dir-los breument que tot això requereix donar a la nostra gent, especialment a la jove, una formació adequada.

Formar la gent per a la internacionalització

Llengües per començar. A Catalunya no es parlen prou llengües estrangeres. Sovint hi ha una certa petulància perquè molta gent a Catalunya sap quatre paraules de francès o mig parla francès o, fins i tot, parla bastant bé el francès. També n'hi ha bastants que més o menys se'n surten força bé, d'anglès, i, fins i tot, n'hi ha algun que parla alemany, etc. Però parlem de l'anglès. Les estadístiques diuen que el nostre és un país que en el conjunt d'Europa té un bon nivell de coneixement de llengües, però nosaltres sabem que no és ben bé veritat, perquè hi ha molta gent que parla una mica d'anglès, però n'hi ha poca que el parli bé. I per anar pel món, quan es vol parlar en anglès, o en francès, per exemple, com en la llengua que sigui, cal parlar-lo bé; sobretot l'anglès. Alguna llengua, si no la parles tan bé, t'ho perdonen

més, però en el cas de l'anglès no, perquè en aquests països tothom parteix de la base que s'ha de saber bé la llengua que ells utilitzen. I no hi havia ningú a la recent reunió a Davos que se li acudeix pensar que el primer ministre hindú parlaria una altra llengua que no fos l'anglès. Per tant, s'ha de parlar bé. I no cal dir que nosaltres, els catalans, hem tingut una tradició de relació lingüística i cultural molt important amb França, i l'hem de conservar i millorar. I encara que, com a president de la Generalitat em poso cendra sobre el cap, els programes d'estudi no ho preveuen prou, entre altres coses perquè són molt rígids en la seva formulació general estatal i no ens permeten anar entatxonant-hi tot el que hi voldríem ficar. Mirarem d'anar-ho millorant; però, pel seu compte, que la gent aprengui llengües, que la gent sàpiga llengües, perquè això és bàsic.

Això de banda hi ha d'haver una formació orientada cap a la internacionalització. En això estem bastant bé i tenim una pila de títols i de postgraus, a la Universitat de Barcelona, a l'Autònoma, a la Politècnica, a la Universitat de Lleida. El cas de Lleida és molt bonic. Tenen un màster en l'especialitat de productes hortofructícoles. És un bon exemple de com es poden fer coses adequades a les necessitats i a les possibilitats. Després hi ha la Ramon Llull, i el mateix IESE, i universitats estrangeres que imparteixen cursos aquí i donen títols a casa nostra, i això, a propòsit, ajuda en allò que els deia abans de l'esperit d'obertura.

I ara em sembla oportú que els llegeixi el que els he dit abans, aquella acta de la Cambra de Barcelona del 20 de novembre de 1912. Lliga amb la preocupació per la formació vinculada a l'exportació. Deia: *«Proposición del Excelentísimo Señor Presidente. Una de las principales misiones asignadas a las Cámaras de Comercio en los países donde tienen carácter oficial es la de promover y fomentar la enseñanza mercantil. Ésta, indudablemente, con la capacidad de organización y el espíritu emprendedor, es elemento esencial de la vida económica contemporánea. Sin ella, hoy los pueblos apenas pueden adelantar un paso en el desarrollo de los intereses materiales, porque cada día es*

mayor el número y la complejidad de los conocimientos teóricos y prácticos que se requieren para sostener la lucha a que irremediablemente hay que acudir —escoltin bé!— para triunfar en el mercado mundial y no ser vencidos en los nacionales.» Això ho deien l'any 1912, quan es feia la gran campanya per la zona franca de Barcelona, i demostra que la nostra gent d'aquella època ja va entendre aleshores que havia de canviar de registre, però per les raons que fossin, perquè no en va saber prou, o perquè les circumstàncies no els van ajudar, no hi va reeixir.

Això ara ha millorat, i els explicaré una anècdota perquè vegin com anem avançant. No sé si l'any 1981 o l'any 1982, quan començàvem, vaig demanar que em vinguessin a veure al meu despatx els directors en aquella època —em sembla que Adroer i Pugès— d'ESADE, i els vaig dir: «Escoltin, no hi ha enlloc on s'ensenyi comerç exterior.... Podrien fer un màster de postgrau de comerç exterior? La Generalitat està disposada a subvencionar-lo, i a acceptar tot el dèficit fins que vostès s'hi guanyin la vida. Volen fer un màster, per favor?» I el van fer. Era l'any 81 o 82, no ho recordo prou bé. En canvi, ara els he llegit tota aquesta llarga llista, que encara puc allargar, perquè ara, amb la intervenció de la Cambra —i per això, senyor president de la Cambra de Barcelona, els he llegit aquest paper de l'any 1912, perquè relliga, jo diria que gloriosament, amb el que un seu antecessor va fer i va dir fa vuitanta-dos anys—, la Universitat Pompeu Fabra farà, no un títol de postgrau, ni un màster, sinó uns estudis de dalt a baix, del primer curs fins a l'últim, precisament sobre comerç exterior. Això és una notícia molt bona.

El paper decisiu dels empresaris

De tota manera, i aquesta és l'última cosa que els volia dir, les administracions farem el que puguem —com sempre— i el que sapiguem, però també, com sempre, en darrer terme, la clau de tot és l'empresari, és a dir, vostès. I per això els he convocat. Qui assumeix el risc, qui decideix, qui va i ve, qui ha de fer l'escandall, qui ha de descobrir el

gust dels altres i qui, en darrer terme, haurà de pagar a final de mes les nòmines, és l'empresari i, per tant, la decisió és seva. Si l'empresari no és bo, per més administracions que hi hagi, no anirem endavant. Si l'empresari no és bo no crearem riquesa, ni llocs de treball; i recularem.

Les administracions podem ajudar, i ho hem de fer, i si ho fem malament, podem fer impossible que els empresaris, fins i tot els bons, vagin endavant. Una pesseta molt alta o una energia molt cara, com dèiem, poden dificultar-ho tot. Avui lleigeixo, i em sap greu dir aquestes coses perquè sento una gran simpatia personal pel president d'ENDESA, que ENDESA ha guanyat el 10% aquest any, tot i la feblesa de la demanda. O sigui que en un any que tothom perd diners i que ells mateixos reconeixen que la demanda ha anat malament, ENDESA guanya un 10%. Això no té lògica; no té sentit que una empresa com ENDESA guanyi 125, 130 o 140 mil milions de pessetes, que en realitat és un impost indirecte que paguen els nostres industrials.

Ara que hi penso: hem de dir, en honor a la veritat, que per primera vegada en molts anys el Govern central, enguany, ha decidit no apujar, com feia cada any, el preu del quilovat industrial, sinó que l'ha abaixat vint-i-cinc cèntims. Si més no, no l'ha apujat i, fins i tot, l'ha abaixat una mica, molt poc, i això és bo.

Però bé, com dèiem, en darrer terme vostès són els qui realment faran o no realitat el que diem, i els he de precisar que, en primer lloc, moltes vegades, les administracions no pensem en tot i, en segon lloc, que no tenim el cap prou ben estructurat amb vista al que els empresaris necessiten, perquè no estem sobre el terreny, ni som a la trinxera, i se'ns escapen moltes coses. Vostès proposin, suggereixin, demanin, i nosaltres ja direm que no, si no ho podem fer o si no encaixa amb el que és el nostre propòsit, però vostès no deixin de furgar i de recordar-nos: «Heu de fer això, heu de fer allò, heu de fer coses que siguin útils.» Útils per a vostès, individualment i, sobretot, col·lectivament.

Res no serà tan bo per a Catalunya i per a tot l'Estat com que els nostres empresaris vagin endavant i, realment, es guanyin la vida i facin això de «guanyar segments de comerç exterior». I el missatge que vostès donin arribarà més que no pas el meu, perquè hi ha gent que diu: «Pujol està dient el que ha de dir, és el que li toca, és el seu ofici i per això el tenim allà.» Vostès no; si ho diuen vostès, en alguns ambients, seran més convincents que no pas el conseller de Turisme, o que el d'Indústria, o jo mateix.

Per això els he demanat que vinguessin i per això els agraeixo tant que ho hagin fet, donant escalf, força i projecció a aquest acte, perquè puguem, tots plegats, fer arribar aquest missatge a tot el país, a tota la societat.

El nostre món és el Món

Senyores i senyors, ja els he avisat i, per tant, ningú de vostès no es podrà queixar, que no els diria res de nou. Més que una conferència era un acte d'afirmació, i podríem dir-ne un míting. Un míting *sui generis*, és clar. En el qual no es busca l'aplaudiment, ni em fico amb ningú —em sembla que no m'he ficat amb ningú, o quasi amb ningú—, però en definitiva, és un míting. Potser una mica avorrit, però ha estat —bo o dolent— un míting, el d'un partit. No es facin il·lusions, vostès avui han assistit a un míting de partit. Que és el dels exportadors i dels inversors a l'estranger, dels qui creuen que el país anirà endavant si exportem, si invertim a fora i si som competitius.

I aquest és, afortunadament, un partit transversal en el qual hi ha gent de tots els partits polítics. Però és un partit.

És el partit dels qui creuen en el futur, en la nostra capacitat d'ocupar posicions a l'exterior, dels qui creuen que podem ser presents amb eficàcia arreu del món. I com en tot partit, també en aquest, i com en tot míting, hi ha uns eslògans, i els nostres ja han vist quins són:

Primer: «El nostre món és el Món.»

Segon: «Hem de ser presents arreu.»

Tercer: «Només aniran endavant els països que siguin capaços de guanyar segments de mercat exterior.»

A veure si ho aconseguim!

Moltes gràcies!