

Aquesta evolució se sintetitza sovint dient que les economies més desenvolupades s'han d'enfocar cap a la captació d'activitats «de major valor afegit». No obstant, aquest és un concepte equívoc. És el cas dels centres de serveis compartits: ara Barcelona està de moda, i és fàcil convèncer a un jove belga o suec que vingui aquí amb un sou raonable, mentre que no acceptarà fer-ho a Hamburg, com no sigui amb una retribució estratosfèrica. Però desmuntar el centre i traslladar-lo a la següent destinació *cool* és trivial, com es deia abans. En canvi, un centre d'R+D desenvolupa molts enllaços (titulats superiors locals, convenis amb universitats de l'entorn, els col·legis dels fills...) que posen en perill la seva productivitat si es traslladen a un altre lloc. En canvi, tendeixen a créixer lentament però de forma estable, i es beneficien extraordinàriament dels efectes de clúster.

Tot això no implica en absolut que les economies més desenvolupades han de despreocupar-se de les inversions manufactureres de les multinacionals estrangeres. És evident que Catalunya difícilment podia ser atractiva el 2002 per a la nova factoria de BMW, o en general per qualsevol nova *screwdriver factory*. Però en canvi, seguia sent una perfecta plataforma per la continuïtat i expansió de les moltes multinacionals que abans s'han detallat. Això feu convenient orientar una part important de l'activitat d'aquestes *foreign investment offices* al que es podria denominar «serveis de manteniment». És a dir, es tractava de donar suport als executius locals d'aquestes multinacionals per reforçar la seva posició i competir amb el màxim de garanties quan als *headquarters* es decidien noves inversions (o possibles tancaments...). Això només es podia aconseguir vetllant perquè les operacions locals se situessin entre les més atractives i rendibles de totes les de l'empresa a nivell mundial. Si no era així, solament s'aconseguia endarrerir cert temps unes dinàmiques que al final resultaven inevitables.

5.7 Resultats de la política de captació d'inversions

Passem breument a la quantificació de quins foren els resultats d'aquest conjunt de polítiques de captació d'inversions. Prenent com a

referència les dades més recents, en els cinc anys entre el 1999 i el 2003, l'agència d'inversions gestionava una cartera amb entre 150 i 250 projectes «vius», amb una inversió en joc superior als 3.000 milions d'euros (excloent el projecte ITER, tractat a part). D'aquesta cartera, es materialitzaren a Catalunya una mitjana de 27,8 projectes a l'any, representant una inversió anual de l'ordre del 10-15% de la xifra anterior (inclou tant nous projectes com reinversions). Amb aquestes dades, parlar d'una determinada «taxa d'èxit» no és immediat donat que:

- El període de maduració (o de descart) d'un projecte és molt variable, podent ser molt prolongat (més d'un any) en molts casos.
- Entre la decisió d'un projecte i la seva materialització poden passar diversos anys: tramitació, projecte, construcció...
- En relació a l'ocupació, cada projecte conté una xifra, que en els projectes materialitzats supera els 2.000 llocs de treball a l'any, però que per la mateixa raó anterior triga en concretar-se.

En qualsevol cas, les trobades amb agències equivalents d'altres països permeten afirmar que es tracta d'un bon resultat, sent impossible de contrastar per l'absència d'estadístiques homogènies. Però si afegim que el pressupost de l'agència era inferior als 2 milions d'euros anuals, no hi ha dubte que aconseguia un bon efecte multiplicador dels recursos públics. Aquest factor multiplicador hauria, no obstant, d'incloure les aportacions en forma d'ajudes i subvencions als projectes captats, i que provenien del pressupost de la Direcció General d'Indústria, i no del CIDEM. Es tracta de xifres molt variables en funció del tipus de projecte, i que evolucionaren a més en el temps. Si al principi, en alguns casos s'havia arribat a ajudes totals del 20% del valor de la inversió, els darrers anys els percentatges típics ja s'havien reduït a xifres com el 3% o fins i tot a aportacions testimonials. Tot això tant per les limitacions imposades per la normativa europea, com sobretot per la simple disponibilitat pressupostària.

Altra manera de valorar l'èxit d'aquestes polítiques és analitzar les macroxifres, és a dir, els volums globals d'inversió. Naturalment, en aquests totals hi ha inversions que no són el resultat de l'acció directa de la Generalitat, però són indicatives de si les coses es van fer bé o no,

de manera similar a com una llarga esperança de vida és sinònim d'una bona política sanitària. Prendrem a més els darrers deu anys del període considerat, ja que cal temps perquè aquest tipus de polítiques, que són de llarg abast, tinguin una incidència significativa. Així, entre 1993 i el 2003 Catalunya representa el 28% de la inversió estrangera industrial rebuda per l'Estat espanyol. Pel que fa a entrades, destaquen els anys 1994, 1995, 1996 i 1998, en què Catalunya suposa entre el 35% i el 40% de la inversió estrangera industrial rebuda per l'Estat espanyol.

Cal tenir en compte a més que tota l'acció institucional espanyola, en relació a captació d'inversió exterior, mai va dirigir-se a Catalunya, sinó que, com dèiem, sistemàticament es va concentrar a Madrid o a altres territoris. Dit d'altra manera, el que hagués estat en un país normal una relació de cooperació, pel que fa a captació d'inversions, fou una clara competència, excepte quan era claríssim que l'única ubicació idònia a Espanya era a Catalunya, com en el cas del ITER abans descrit. Com a demostració, en tenim un bon exemple en el sector aeronàutic, construït en la seva pràctica totalitat al voltant de programes institucionals —militars, com l'*Eurofighter*, o civils, com EADS i l'Airbus— en què ens trobem que el pes de Catalunya és un ridícul 3%, i que totes les inversions que es van fer es van concentrar principalment a Madrid, Andalusia, o el País Basc. També en relació a aquest tema, és significatiu, i potser lligat al nostre tarannà, que quan el ministre del ram fou català, les inversions aeronàutiques es feren als llocs citats. En canvi, quan el ministre fou d'Albacete, les inversions —en aquest cas per una fàbrica d'helicòpters— es feren... a Albacete, naturalment.

En els sectors dels serveis, el pes de Catalunya en les entrades d'inversió (inclosa la construcció) també són significatives (un 16,6% i un 15,7% respectivament del total estatal). Tot i això són lògicament menors que les industrials. Respecte els serveis, el pes de Catalunya era superior abans de 1999, pràcticament sempre per sobre el 20%. Des de llavors, quan la sèrie passa a incloure també inversions en valors negociables i augmenta la inversió en ETVE⁴⁷ (per un canvi del tractament

47. Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros (ETVE)

fiscal d'aquests), Catalunya concentra entre el 10 i el 13% de les entrades d'inversió a l'Estat espanyol del sector de serveis. Si l'excloem la inversió en ETVE, Catalunya passa de ser el 16,6% de la inversió als serveis del conjunt estatal en el període 1993-2003 a ser-ne el 21,2%, i de l'11% al 19,4%, en els darrers cinc anys.

A nivell subsectorial, pel mateix període, si mirem el pes sobre el conjunt de tot l'Estat veurem que, quant a inversió de l'exterior, a Catalunya es concentrava:

- El 80% de les inversions al sector tèxtil espanyol.
- El 62% i el 54% de les inversions als sectors de reciclatge i vehicles de motor, respectivament.
- El 47%, 42% i el 41% de les inversions, als sectors del paper, el químic i l'hostaleria, respectivament.
- Entre el 34% i el 35% de les inversions als sectors de maquinària i material elèctric, instrumentació medicoquirúrgica i del comerç.
- Entre el 25% i el 30% de les inversions als sectors de maquinària i equip mecànic, altre material de transport i mobles, i altres manufactures.
- Entre el 20 i el 25% de les inversions al sector de l'alimentació i begudes i a l'immobiliari.

En síntesi, aquestes xifres globals confirmen el diagnòstic més micro, basat en les estadístiques de projectes individuals, de què l'impacte del Govern de la Generalitat en la captació d'inversió estrangera, sobretot industrial, fou molt significatiu. Només la lògica confidencialitat del procés de decisió intern de les empreses impedeix que en donem un llistat de noms, però els qui hi vàrem participar, en nombroses ocasions, sobretot amb motiu d'inauguracions, vàrem sentir l'orgull de saber que, sense la nostra actuació, aquella fàbrica o centre no estaria a Catalunya. Com a paradoxes de la política, atès el temps que cal entre la presa de decisió i la inauguració, també hem tingut aquest mateix sentiment a partir del 2004; en aquest cas des de casa i davant el televisor, veient com els nostres rivals polítics protagonitzaven inauguracions

d'inversions treballades i decidides quan Pujol era President. És, sens dubte, una bonica herència.

L'èxit del CIDEM en la captació d'inversió productiva de l'exterior fou deguda, sobretot, a la sofisticació de les seves operacions i a la seva capacitat d'adaptació als criteris que s'han anat enunciant com a crítics per l'èxit d'una operació de sortida a l'exterior. Això incloïa accions transversals, comunes a molts projectes, i d'altres d'específiques, adaptades a cada cas. Un *mix* adequat d'ambdues, rematat en alguns casos amb algun tipus de subvenció o ajuda, configurà finalment el producte que el CIDEM posà a disposició de l'empresa estrangera per convèncer-la d'invertir al nostre país. Tant pel nombre d'inversions, com sobretot pel grau de satisfacció *a posteriori* de les empreses de l'encertat de la seva decisió, indiscutiblement fou «feina ben feta».