

Any	Nombre de projectes	Subvencions	Inversió subvencionada	Subvencions / Inversions Subvencionades
1989	20	5.849.794	67.806.547	8,63%
1990	38	9.135.278	92.568.709	9,87%
1991	109	12.654.522	105.459.042	12,00%
1992	74	12.131.742	79.327.567	15,29%
1993	105	8.070.273	76.037.919	10,61%
1994	92	14.969.804	117.546.432	12,74%
1995	150	12.855.904	144.642.381	8,89%
1996-8	–	–	–	–
1999	327	8.600.866	154.742.781	5,56%
2000	75	4.489.588	68.949.218	6,51%
2001	27	1.510.900	25.282.821	5,98%
2002	271	8.795.054	134.085.730	6,56%
2003	37	2.194.392	32.632.918	6,72%
<b>Total</b>	<b>739</b>	<b>101.258.121</b>	<b>1.099.082.069</b>	<b>9,21%</b>

### 1.3 Participació pública directa en sectors o empreses

La involucració directa de les administracions en l'activitat econòmica, a través de la propietat o la participació accionarial, és quelcom molt lligat a la ideologia, però sovint es planteja per motius aliens a la voluntat dels polítics. Al respecte, es poden tipificar tres grups d'actuacions: aquelles la motivació de les quals fou sectorial en sectors considerats estratègics o especialment sensibles, les que s'iniciaren per consideracions territorials en localitats especialment vulnerables, i aquelles que pretenen impulsar una determinada tecnologia que aporta valors a promocionar (p.ex. l'estalvi d'energia). En alguns casos, certes accions encaixen simultàniament en més d'un d'aquests supòsits, com es veurà.

## ACTUACIONS SECTORIALS

En el que concerneix als sectors, i no obstant la sòlida tradició hispana —compartida per una sèrie de països europeus— d'apropiació pública de certs sectors (energia, transports, telecomunicacions...), només es donà un cas en el qual la Generalitat decidís actuar com a empresari i entrar de ple a impulsar un projecte per influir en un sector: la distribució de carburants líquids. Succeí quan s'inicià el desmantellament de Campsa com a monopoli, i s'adduïren raons de cobertura territorial per crear una empresa (Petrocat) dedicada a la construcció i operació d'una nova xarxa de benzineres. Aviat el Govern se n'adonà que aquesta inversió era innecessària, i aprofitant el ràpid procés de liberalització d'aquesta activitat, va vendre Petrocat als operadors privats, reservant-se una participació testimonial en l'accionariat (10%).

El 1992 també s'estudià seriosament la possibilitat de crear un operador públic català de telecomunicacions amb participació privada. En aquells moments començava a fer-se evident la influència que les TIC tindrien en la competitivitat econòmica, pel que preocupava la possibilitat que un insuficient desplegament de la xarxa del —llavors monopoli— de Telefónica al territori català perjudicés les empreses del país. S'ha de recordar que, encara el 1992, aconseguir una línia de telefonia fixa era una odissea que podia costar mesos, i que les comunicacions telefòniques amb Madrid es col·lapsaven freqüentment en les hores punta. No obstant aquests dèficits, tant un marc regulador molt restrictiu, com sobretot les fortes inversions que Telefónica feu a Catalunya a partir del 1992, provocaren que el projecte no seguís endavant.

En canvi, el mateix plantejament al País Basc portà a la creació d'Euskaltel, que en anys posteriors feu fortes inversions amb fons públics pel desplegament d'una xarxa paral·lela a la de Telefónica a Euskadi. A posteriori, és dubtós que el País Basc disposi de millors condicions de connectivitat que Catalunya; el curiós és que el canvi de govern a la Generalitat feu que el 2005 es tornés a ressuscitar el mateix projecte; deu ser que, com es tracta de «noves» tecnologies, no es percep la necessitat d'aprendre de les experiències, encara que siguin alienes.

## ACTUACIONS TERRITORIALS

El principal argument que forçà al govern català a intervenir i prendre les regnes d'algunes empreses fou el territorial. En efecte, si bé Catalunya és una nació petita (poc més de 32.000 Km<sup>2</sup>), la major part de la població i de l'activitat econòmica es concentra en la franja costanera i en l'eix Barcelona-Lleida. Comunament s'accepta que l'especialització excessiva comporta fragilitat en el terreny econòmic, i així s'ha observat en les zones d'alta concentració tèxtil al llarg d'alguns rius catalans, el Llobregat principalment, perquè el Ter era menys dependent d'un únic sector. Addicionalment, i malgrat el seu alt atractiu per altres activitats, com per exemple el turisme, moltes zones de l'interior del país han vist com els seus joves, especialment aquells millor formats i amb major esperit emprenedor, hagueren d'abandonar els seus llocs de naixement per traslladar-se a zones on creien que podien desenvolupar millor les seves expectatives professionals.

Des d'aquest punt de vista, l'existència d'algunes, poques, indústries importants en la Catalunya interior ha estat clau per mantenir una certa cohesió territorial i ha estat determinant per definir una política governamental encaminada a preservar i reforçar aquesta cohesió intentant, a vegades amb èxit notable, salvar empreses situades en aquesta part del territori; o també canalitzar cap aquell sector noves inversions mitjançant incentius explicats en la secció anterior.

Els exemples més notables de salvació d'empreses són segurament els de Comforsa (forja i mecanitzat) al Ripollès, Taurus (petit electrodomèstic) a Oliana, Fibracolor (acabat tèxtil) a Tordera, i Adobinve (adobament de pell) a les Terres de l'Ebre.

Aquestes operacions es realitzaren a través d'una empresa, denominada Eplicsa, de capital públic, les dotacions de la qual eren aprovades pel Parlament de Catalunya al qual havia, a més, de rendir comptes anualment. En el seu Consell d'Administració coexistien càrrecs públics amb experts independents, sota la presidència del Director General d'Indústria. La seva gestió era, no obstant, completament professionalitzada.

Els casos de Comforsa i Taurus són els més paradigmàtics de la salvaguarda de la diversificació de l'activitat en un determinat territori. La seva desaparició hagués comportat un dany irreversible a les comarques on s'ubicaven, ja que representaven un percentatge molt majoritari de l'ocupació industrial, a part de ser el suport d'un notable col·lectiu local de proveïdors. En la segona d'elles, un cop sanejada, no només amb diner públic sinó també amb forts sacrificis socials, es pogué procedir a la seva privatització total, i posteriorment ha anat creixent fins a convertir-se en una petita però dinàmica multinacional del sector.

El sector de forja i mecanitzat és tant o més complicat, i per això el procés de Comforsa es dilatà més en el temps. Així mateix il·lustra els problemes d'ubicació d'una empresa sota el paraigües públic: unes negociacions amb la part social molt més complicades, per la percepció d'aquesta de què el «propietari» —el país— té recursos il·limitats i per tant admet qualsevol reivindicació; i la vulnerabilitat enfront a «depredadors» interessats en la seva adquisició els interessos dels quals —p.ex. quedar-se el mercat o eliminar un competidor— no coincideixen amb els motius que justificaren la intervenció pública. Malgrat ambdós fenòmens, Comforsa és una empresa que opera ja plenament sota mecanismes de mercat i que el 2004, amb unes vendes de 67 milions d'euros, generà uns beneficis d'1,6 milions.

Fibracolor i Adobinve són exemples diferents d'intervenció pública que, a més de la motivació anterior, afegeixen la de tenir un caràcter estratègic pel sector. La primera és una important empresa de tint i acabats en la que la Generalitat compartia la propietat amb d'altres socis privats. Malgrat que els pactes d'entrada contemplaven un calendari concret de desinversió de la Generalitat, els socis privats anaren insistint posteriorment en el manteniment de la part pública, no tant per estalviar-se la compra corresponent, sinó sobretot pel rol d'arbitratge que atribueixen al soci institucional: la coexistència de socis de gran dimensió amb d'altres de molt petits, tots ells a la vegada accionistes i clients, era una potencial font de conflictes —reals o percebuts— que suposadament evitava la presència de la Generalitat. En el període analitzat, es va aconseguir portar l'empresa a una situació equilibrada, no obstant la

difícil supervivència del sector per la competència internacional, sobretot xinesa. Malauradament, el gener de 2008, l'empresa ha fet públic el seu tancament, amb el que Catalunya es quedarà sense un recurs productiu que, especialment en aquest moment de moda ràpida —o de marca i qualitat— podria ser estratègic pels industrials locals. Descansi en pau.

A Móra d'Ebre existia una important empresa d'adobaments de pell a la qual els successius avatars i canvis de propietat abocaren a un carreró sense sortida. A més de l'ocupació industrial, constituïa un recurs extraordinàriament valuós per tot el sector de la pell a Catalunya, sobretot per dos motius: la disponibilitat d'aigua abundant, ja que està al costat del riu més cabalós de l'Estat espanyol, l'Ebre, i un extens abocador amb capacitat d'acollir els residus que genera aquest sector durant molts anys. La indústria de la pell es localitza a Catalunya principalment en altres zones (per exemple, als voltants de Vic o a la comarca de l'Anoia), però el creixement urbanístic anà expulsant dels seus llocs de naixement a moltes empreses, almenys en les fases del procés productiu més conflictives, com és la ribera. Per tant, aquesta empresa constituïa una oportunitat d'or per solucionar un previsible coll d'ampolla en el manteniment de la manufactura de la pell. Aquest doble motiu —ocupació local i recurs estratègic per al sector— motivà la presa de posició de la Generalitat a Adobinve, a la qual després s'han anat incorporant nous socis, fent possible una sortida total del capital públic de la societat.

En relació a aquest darrer cas, un es podria preguntar com és que el propi sector de la pell no ha estat capaç d'articular l'operació sense necessitat de l'administració, donat que era una aposta estratègica de tant valor pel seu futur. Es poden considerar tres raons: a) les dificultats del propi sector, subjecte a una duríssima competència internacional que ha fet desaparèixer ja molts dels seus noms emblemàtics; b) la poca visió estratègica que a vegades tenen els empresaris, obsessionats freqüentment amb el dia a dia, i c) la gran dificultat que tenen les empreses de treballar cooperativament, especialment en el nostre entorn cultural. De totes maneres, és interessant assenyalar que, en aquest cas, més que de «salvador» o d'«empresari», el govern feu de «pont».

A finals del 2003 el «sector públic industrial»<sup>13</sup> català havia quedat reduït a participacions en quatre empreses: Petrocat (10%), Fibracolor (25%), Comforsa (99%) i Adobinve (30%). Totes funcionaven ja en plenes condicions de mercat i per tant eren susceptibles de privatització total, com ja s'havia fet, per exemple, amb Taurus, en un procés que es podria qualificar com de modèlic.

És important assenyalar que aquestes són actuacions que qualsevol govern modern hauria d'evitar. Però qualsevol, també —i negar-ho és desconèixer la realitat de la política—, pot sentir-se obligat a portar-les a terme, i per portar-les a bon port, és a dir, reprivatitzar-les o tancar-les ordenadament, es requerien dosis importants de voluntat i coratge polític. Altrament, aquestes indústries degeneren en empreses parasitàries, completament dependents del pressupost públic, distorsionadores de la competència i mantenidores d'un exemple fictici cada cop més difícil de resoldre. La percepció de què l'accionista és l'administració, és a dir, ningú en particular, converteix les relacions sindicals, els tractes amb proveïdors i clients, les pressions dels polítics locals i de la competència, etc., en un voraç forat negre, infinitament rígid, i totalment incompatible amb el concepte d'empresa viable. Els exemples són nombrosíssims a totes les parts del món, i només el pudor de no assenyalar ningú en concret en quelcom tan extens impedeix citar pel seu nom alguns insignes exemples.

#### INTERVENCIONISME PROMOTOR

Un últim motiu a vegades legítim d'intervenció de l'administració pública en activitats empresarials és la promoció d'algunes tecnologies, l'existència i difusió de les quals es consideren necessàries pel futur del conjunt de l'economia i que la iniciativa privada difícilment

13. Transport i serveis tecnològics a part: Ferrocarrils de la Generalitat i IDIADA entre d'altres, així com les múltiples participacions menors en projectes de cogeneració, etc., que es descriuen al volum dedicat a política energètica.

promocionarà. A l'apartat dedicat a tecnologia es tornarà a fer referència a més actuacions d'aquest tipus, que arribà a abastar un volum considerable i que originà participacions públiques, sempre minoritàries però determinants, en un nombre notable d'empreses, més de mig centenar.

Ara cal destacar les activitats relacionades amb la promoció de tecnologies energètiques més eficients i també a l'estímul d'energies renovables. L'organisme encarregat d'aquesta tasca, l'Institut Català de la Energia (ICAEN), mantingué una forta activitat promotora que el portà, entre d'altres coses, a participar en l'accionariat de moltes petites empreses creades per desenvolupar activitats de cogeneració, parcs eòlics i rehabilitació i posada en producció de minicentrals elèctriques.

En el cas de la cogeneració, que consisteix en la generació simultània de calor i electricitat (i a vegades també fred), i que requereix la participació d'una planta industrial amb guanys molt importants de rendiment energètic, el model més comú fou la creació d'empreses el soci majoritari de les quals era l'empresa consumidora d'energia, i participacions menors del subministrador de combustible (generalment gas natural) del comprador de l'excedent elèctric (l'empresa elèctrica) i, finalment, l'administració (ICAEN), que actuava com a àrbitre i facilitadora.

La promoció de la cogeneració conduïda per l'ICAEN aconseguí un èxit notable, amb un fort augment de l'eficiència energètica del sistema productiu català que, a l'any 2000, representà un estalvi de l'ordre de mig milió de Tep (tones equivalents de petroli) anuals.

Menors resultats s'obtingueren en la promoció de la rehabilitació i posada en funcionament de minicentrals hidroelèctriques existents en alguns dels nostres rius. Després d'un fort impuls inicial l'activitat es frenà degut a dificultats mediambientals: cabals ecològics mínims, zones de reproducció d'espècies més o menys protegides, etc., que encariren o feren simplement impossibles les rehabilitacions. Al respecte, és important assenyalar l'altíssim grau d'utilització dels recursos hidràulics a Catalunya, pràcticament ja saturats, pel que en molts casos es tractà d'aprofitaments molt petits.

Un cas similar succeí amb l'activitat de generació elèctrica eòlica. Malgrat alguns exemples de molt èxit i del gran esforç de l'administració

per completar el mapa del potencial eòlic del país i del pla d'ordenació, l'oposició als parcs eòlics, per raons suposadament mediambientals però *de facto* estrictament paisatgístiques, manipulades políticament, conduí a la seva pràctica paràlisi, que encara no s'ha superat. Aquest és un tema que dóna per un tractat complet sobre la incoherència humana, molt més enllà del que es pugui explicar per la inevitable col·lisió d'interessos divergents legítims i la cerca d'equilibris suficientment satisfactoris per les parts implicades. Però aquest no és l'objectiu d'aquest text.

En conjunt, l'ICAEN va arribar a participar en més de 65 empreses de foment d'energies renovables (eòlica, solar, biomassa, minihidràulica) i de la utilització eficient d'energia (residus, i sobretot cogeneració). La necessitat de promoció de tecnologies que es consideren crítiques per a la competitivitat futura pot donar lloc a que tinguin justificació i sentit certes intervencions dels governs en activitats privades. També quan les tecnologies en qüestió no són especialment sofisticades i estan per tant a l'abast de moltes empreses. L'eficiència energètica, que s'ha convertit en un objectiu de la UE,<sup>14</sup> n'és un clar exemple d'aquest tipus.

#### 1.4 El marc regulador de l'administració

Es destacable que la UE, en la «revisió estratègica de Lisboa» del 2005 faci un reconeixement implícit de què a Europa es regula massa i que això constitueix un cost no assumible per a les petites i mitjanes empreses, que són la gran majoria. Aquest és un tema de primordial importància per la competitivitat de l'economia i la creació de noves empreses, que en són el principal dinamitzador. Hem d'advertir que no es qüestiona en absolut la necessitat de l'estricta preservació de la seguretat de les persones, els béns i el medi ambient, sinó de l'adequació de certes formes de regulació a aquests objectius, que a més, si es trien les

14. Vegeu «Llibre Verd» de la UE, pàg.12. Comissió de les Comunitats Europees «Llibre verd. Estratègia Europea per a una energia sostenible, competitiva i segura» COM (2006) 105a final Brusel·les (2006).