
TRIBUNA

Joan B. Casas
Exdegà Col·legi d'Economistes de Catalunya

A mig camí

Des de la irrupció tecnològica i l'inici l'any 2008 de la Gran Recessió moltes economies s'han vist obligades a fer un procés d'adaptació que les ha afectat estructuralment. Com en tot procés global, s'ha produït la desaparició de moltes empreses i de sectors i l'emergència de noves activitats. Ha estat necessari aplicar un ajust molt dur que ha tingut com a objectiu guanyar competitivitat per poder superar l'impacte de la crisi financera, de l'aparició de nous competidors i de la revolució tecnològica.

En el nostre entorn més immediat cal dir que, junt amb els efectes nocius de la crisi (precarietat laboral, nivells salarials baixos...), també s'han produït transformacions en la direcció de tenir una economia més oberta i competitiva. En aquest context, poques dades reflecteixen amb tanta claredat el grau d'adaptació de l'economia com l'anàlisi de les exportacions de béns. L'obertura i penetració en nous mercats és sens dubte un baròmetre força fidel de la vitalitat i competitivitat d'un sector. Catalunya ven a fora aproximadament el 50% del seu PIB. És una xifra estimable, tot i que altres zones europees presenten un percentatge més elevat. D'aquest volum de vendes a l'exterior, segons dades del 2017, el 64,5% va als mercats internacionals i el 35,5% al mercat espanyol. Per valorar la importància d'aquestes xifres i analitzar si efectivament s'ha tingut una actitud proactiva, cal comparar-les amb les que es produïen abans de l'esclat de la crisi. Es constata que el canvi ha estat espectacular ja que durant aquest període s'han invertit les proporcions, de forma que abans el mercat espanyol absorbia més del 60% de les exportacions de béns mentre que la resta anava

El pròxim repte de l'economia catalana hauria de ser el d'estar present amb força als mercats asiàtic i americà

als mercats de fora de l'Estat. Un canvi substancial que, d'entrada, permet afirmar que l'economia catalana s'ha adaptat exitosament al nou marc econòmic. Una anàlisi més aprofundida ens revela, però, que de fet estem a mig camí. Prop del 75% de les vendes internacionals van a Europa, bàsicament a la UE-28 (França, Alemanya i Itàlia destacadament), i és poc rellevant la presència a Amèrica del Sud i l'Àfrica i pràcticament residual als Estats Units, el Japó o la Xina. És normal que l'exportació tingui més facilitats de penetració a les zones pròximes i econòmicament integrades i que, per tant, ocupin un lloc destacat, però resulta inqüestionable la conveniència d'ampliar i diversificar els mercats evitant l'excessiva concentració. L'estancament actual de la zona europea i els seus efectes en l'exportació catalana ens ho recorden. Si l'economia catalana ha estat capaç de substituir el mercat espanyol pel mercat europeu, el pròxim repte, per no quedar-nos a mig camí, hauria de ser el d'estar presents amb força als mercats asiàtics i americans. No s'ignoren les dificultats, però l'experiència del camí recorregut permet raonablement aspirar-hi.●