

EL PAPEL DE CATALUÑA EN LA MODERNIZACIÓN ECONÓMICA DE ESPAÑA *

JORDI MALUQUER DE MOTES I BERNET

Universitat Autònoma de Barcelona

El futuro es, por definición, perfectamente incierto. En este final del siglo xx no podemos asegurar cuál va a ser la trayectoria de la economía española y de la economía catalana en los próximos años y menos aún en un período de tiempo más largo. Pero sí podemos entrever algunas oportunidades y algunos riesgos. Dependerá, en gran parte, de la capacidad de entender los problemas que dificultan el crecimiento potencial de la economía y los cambios de nuestro entorno, y de la forma en que se afronten esos problemas y esos cambios.

La historia económica se dedica justamente a acumular y a analizar la evidencia disponible sobre la realidad económica del pasado —que alcanza hasta ahora mismo—, en la convicción de que su conocimiento ha de ayudar a la toma de decisiones en cada momento y a construir un futuro colectivo mejor. Se entiende que lo que viene sucediendo siempre, es muy probable que siga ocurriendo.

Mi exposición sobre *El papel de Cataluña en la modernización económica de España* está organizada en cinco secciones. Las dos primeras se dedican al análisis de los grandes problemas de la economía española y a las tareas que se deben acometer, en mi opinión, para impulsar su crecimiento. Destacaré dos aspectos: en primer lugar, la vulnerabilidad del equilibrio exterior; en segundo lugar, la debilidad de los niveles de actividad. En las

* Texto de la conferencia pronunciada en la Jornada sobre «1898-1998. España ante el Reto de la Modernidad», organizada por *The Economist* y celebrada en el Palau de la Generalitat de Barcelona el 9 de diciembre de 1998.

tres secciones siguientes me ocuparé de las características de la economía catalana, su papel con respecto al conjunto de la economía española en el pasado y la función que cabe esperar de ella en el futuro inmediato.

EL SÍNDROME HOLANDES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Hace algunas décadas se descubrieron grandes yacimientos de gas natural en la región nororiental de Holanda y comenzó a exportarse este hidrocarburo en cantidades importantes. El fuerte incremento de la exportación de este bien produjo la sorprendente consecuencia de deprimir las ventas exteriores de los demás productos de la economía holandesa.

Desde entonces se conoce como «enfermedad o síndrome holandés» el fenómeno por el cual cuando un producto, servicio o flujo de capital proporciona mayores recursos en el exterior a una economía cualquiera, provoca una elevación del tipo de cambio de la moneda que debilita la proyección exportadora del resto de los activos de la economía. Los demás bienes exportables pierden competitividad y retroceden en el mercado mundial.

El síndrome holandés de la economía española ha sido el volumen de las transferencias; es decir, los pagos sin contrapartida que se reciben del exterior. En efecto, desde siempre la economía española arrastra una balanza comercial desfavorable. Hace muchos siglos que España importa mercancías del extranjero por un valor muy superior al de aquellas que vende. En otras palabras, el déficit comercial ha acompañado a nuestra economía durante los últimos ochocientos o mil años casi sin excepción.

Los reinos y condados cristianos medievales y el Imperio español recibieron entre los años 1000 y 1800 oro y plata de al-Ándalus, primero, y de América, después, en cantidades suficientes para cubrir sus grandes déficit comerciales. Se trataba de las *parias*, o tributos a que los Estados cristianos sometieron a los reinos de taifas musulmanes de la Península, y de los *caudales de Indias*, o impuestos y transferencias que la Corona de Castilla recibía anualmente de las colonias americanas. Con ello se podía vivir —por lo menos la aristocracia y la burocracia que controlaban el Imperio— bien por encima de lo que se hubiera logrado a partir de las propias ventas al exterior. El diferencial de inflación con los países avanzados de Europa occidental que provocaban esos flujos cerraba el camino a los industriales nacionales que no alcanzaban a ser competitivos en los propios mercados internos.

Entre 1800 y 1900 —o, mejor, 1898— los residuos del Imperio en Cuba, Puerto Rico y Filipinas siguieron alimentando a la economía española y proporcionándole cobertura a su déficit comercial con el extranjero. Más que las transferencias de las administraciones coloniales a la central, en el siglo pasado las partidas compensatorias del déficit estaban integradas por el flujo de ahorro y de capital acumulado en las colonias por funcionarios y emigrantes. Las remesas y otras transferencias privadas y las rentas de inversión, percibidas por los indianos a su regreso, complementaron con ventaja a las transferencias públicas.

En 1898, las rentas del viejo Imperio fenecieron por fin. El mejor economista español del primer tercio del siglo, Flores de Lemus, anunció con clarividencia el signo de los nuevos tiempos. «La catástrofe de 1898 trajo por lo menos un bien —escribía—: la certidumbre de que el renacimiento de España no ha de esperarse de la suerte ni de un milagro; que ha de ser resultado del trabajo diligente.» Se acabó el vivir de rentas —venía a decir Flores— y ahora habrá que ser activos y competitivos ¹.

Sin embargo, desde entonces y hasta 1936 las transferencias de los emigrantes en América siguieron creciendo. La regresión del movimiento migratorio a partir de 1929 y el aislamiento de la Guerra Civil y de la posguerra trajeron consigo el colapso del sector exterior, el estrangulamiento de las importaciones y el estancamiento económico. Desde 1951, la ayuda americana permitió recuperar capacidad de importar y de crecer pero resultó insuficiente para mantenerla por mucho tiempo, como se puso de manifiesto de forma dramática en la primavera de 1959 obligando a la dictadura de Franco a poner fin a un pertinaz aislacionismo de veinte años.

Posteriormente comenzaron a incrementarse de forma extraordinaria flujos de remesas y transferencias privadas originados en los países europeos, especialmente a partir de las medidas de apoyo a la emigración que se adoptaron tras la estabilización de 1959. Al mismo tiempo, se inició el fenómeno del turismo de masas que contribuyó aún en mayor medida a financiar el déficit comercial. Con ello, el déficit se hizo más y más grande. La economía española creció muy intensamente entre 1961 y 1973 gracias al enorme volumen de la financiación exterior lograda con el turismo, las remesas de los emigrantes y, asimismo, la inversión extranjera directa.

¹ He estudiado las reacciones de los economistas españoles ante la crisis del fin del Imperio en Maluquer de Motes (1997).

En todo ese período de los «dorados sesenta», como también antes y después de esa década, la economía evidenció una muy elevada elasticidad a la renta de las importaciones. Dicho de otra manera, para conseguir aumentos significativos de la renta nacional era y sigue siendo imprescindible lograr elevaciones aún mayores de las importaciones y, para ello, de los medios de pago internacionales con que financiarlas. Después de 1974, todavía el turismo y las transferencias comunitarias, tras la incorporación a la Unión Europea, siguieron cumpliendo aquella función financiadora del déficit comercial.

La restricción exterior al crecimiento de nuestra economía estuvo presente en todo momento: cuando las entradas por transferencias y por turismo no eran suficientes para conseguir el equilibrio exterior, la política cambiaria actuaba de reparador universal. La devaluación de la peseta devolvía competitividad a productos y servicios y la economía volvía a crecer hasta la siguiente pérdida de equilibrio.

Ocurre, sin embargo, que estas soluciones desde ahora mismo, con la entrada en la Unión Económica y Monetaria, son ya imposibles. Es preciso financiar con nuestras propias ventas las importaciones imprescindibles para aumentar los niveles de renta y de bienestar. Ya no se puede contar con las remesas de los emigrantes, ni tampoco se puede esperar que las ganancias del turismo internacional sigan creciendo indefinidamente. El propio aumento de la renta media de los españoles provoca que no emigren masivamente y que, en cambio, participen como protagonistas en el turismo internacional generando un flujo de salida de recursos que, en alguna parte, reduce al de entrada en términos netos. Además, se acabó la solución milagrosa de la devaluación.

LOS NIVELES DE LA ACTIVIDAD Y EL PAPEL DE LA INDUSTRIA

En el futuro la respuesta no podrá ser otra que producir más y de forma competitiva y lograr vender en el exterior por un importe cercano a lo que deseamos y necesitamos adquirir. Ésa es la solución también, por lo demás, para el otro de los grandes problemas de fondo de la economía española: la insuficiente actividad productiva. España disfruta del dudoso privilegio de tener más parados que nadie y, por si fuera poco, más inactivos que nadie. O si se prefiere, tiene la más baja tasa de ocupación

—proporción de ocupados sobre el total de adultos— de todos los países de la Unión Europea.

Así que trabajando más se conseguiría a la vez reducir un desempleo récord. Con ello, todavía se lograrían muchas otras cosas. Por ejemplo: con una tasa de paro igual al promedio de la Unión Europea se alcanzaría casi del todo la renta media de los 15. Es decir, se consumiría la convergencia real.

Todo esto, como es sabido, resulta muy fácil de resolver. El presidente de una de las mayores Comunidades Autónomas, y la más céntrica, daba la solución algunos meses atrás: reclutar serenos. Unos cuantos miles de individuos contratados como serenos reducirían el paro. Y cabe preguntarse, ¿por qué no dos millones de serenos (y serenas)? ¿O dos millones y medio? Se acabaría con el desempleo y se completaría la convergencia real con la media de la Unión Europea.

A pesar de ser tan factible, la fórmula de contratar a centenares de miles de funcionarios parece que no se ha practicado. Serenos (y serenas) o cualquier otra cosa, la verdad es que resulta sencillo encontrar nuevos empleos. Lo más fácil del mundo es definir alguno de los llamados «nuevos yacimientos de empleo». Las posibilidades de hallar actividades útiles para las personas son ilimitadas. El problema está en saber cómo se financian y en qué contribuyen a la eficiencia del conjunto del sistema. O si la deterioran gravemente. En este contexto, el papel de la industria se revela estratégico.

Contra los augurios de los profetas de la llamada era posindustrial, lo que se desarrolla más rápidamente en la esfera de las relaciones económicas internacionales es el intercambio de manufacturas, muy por encima del de productos agrarios y materias primas. Asimismo, aumentan mucho más deprisa que los intercambios de servicios o el turismo internacional. Mucho más todavía que las transferencias, privadas o públicas, entre los países. Así pues, el equilibrio de las transacciones corrientes de un país cualquiera se juega sobre la balanza de los intercambios comerciales, que hoy significa para Europa casi en exclusiva intercambios industriales.

El análisis de un período largo de tiempo, incluyendo los últimos años, de la trayectoria de la mayoría de los países del mundo muestra que un mayor dinamismo industrial está correlacionado con mejores resultados exteriores². Es decir, con superávits frecuentes en la balanza por cuenta

² Acerca del papel de la industria manufacturera en el crecimiento económico, tan poco y tan mal comprendido en nuestro país, son esenciales los *rappports* de Dertouzos,

corriente. Un mayor dinamismo industrial se corresponde asimismo con incrementos del empleo superiores. En fin, también ocurre que cuanto mayor es la ampliación del Valor Añadido Bruto de la industria tanto más crece el Producto Interior Bruto global.

Se objeta con frecuencia que la industria ya no crea empleo, porque las ganancias de productividad necesarias para alcanzar una competitividad internacional satisfactoria obligan a reducir el uso del factor trabajo. Esto es parcialmente falso, porque el efecto más claro, en realidad, consiste en la elevación del nivel de cualificación de la fuerza de trabajo mucho más que en la reducción de la misma. Pero, sobre todo, es falso porque no entiende las relaciones, más sutiles, que existen entre la industria moderna y los servicios.

Sucede que las empresas han recurrido a la externalización de servicios de forma masiva. El éxito industrial, a través de la mejora de las cuentas exteriores de la economía, amplía de un modo extraordinario la demanda de servicios a otras empresas y la subcontratación. Además, permite financiar los empleos del sector terciario que se mantienen al abrigo de la competencia internacional. Incluso —¿quién sabe?— quizá permita reclutar a los famosos serenos (y serenas).

UNA ESPECIALIZACIÓN INDUSTRIAL MUY TEMPRANA Y SÓLIDA

Una visión de la economía catalana desde la perspectiva del largo o incluso del larguísimo plazo debe destacar su marcada especialización industrial. Según el historiador británico James Thomson, las manufacturas de indianas en la Barcelona de fines del siglo XVIII formaban la mayor concentración urbana de la Europa continental³. Todos los viajeros extranjeros que visitaron España entonces destacaban ese carácter fuertemente industrial de la economía de la región, en contraste con el resto del país.

Un diputado a Cortes y funcionario del Ministerio de Hacienda, encargado de efectuar una encuesta estadística sobre el terreno, describía en

Lester y Solow (1990) y de Taddéi y Coriat (1993). Una inteligente utilización del mismo enfoque para España en *Fundació Empresa i Ciència* (1996).

³ Hacia 1784, la industria de la ciudad era sólo ligeramente inferior a la mitad de la francesa y ligeramente superior a la mitad de la británica y la suiza [Thomson (1990), p. 82]. Obsérvese que se comparan las cifras de una ciudad con las de tres economías nacionales.

1842 «el sin número de simples manufacturas que deriva o crea, fomenta y perfecciona la de los algodones unida al genio emprendedor y activo de los catalanes, que tanto difiere del de las otras provincias de España donde el inestimable tesoro de la industria no ha penetrado»⁴. En Cataluña, como en Gran Bretaña o en Suiza, el algodón fue el rey de la primera revolución industrial.

Añadía aquel funcionario que «en todos los individuos desde la más ínfima a la más elevada clase, se observa en aquel país una tendencia común a todo género de industria, y muy particularmente a la perfección de la algodonera hasta *competir* con las manufacturas extrañas tanto en el primor de la elaboración como en el precio de la venta. Los viajes de aquellos habitantes a los más famosos puntos extranjeros de producción, la continua importación de modelos y maquinaria, y su *constante aplicación a los estudios científicos* prometen por esta parte un pronto y favorable resultado»⁵.

Cedo ahora la palabra al *Diccionario* de Madoz para señalar, en los mismos años centrales del siglo XIX, que «la actividad constituye el fondo del carácter catalán (...). Son los catalanes trabajadores infatigables, miran con horror la ociosidad: inconveniente ninguno es capaz de contenerlos. La *movilidad* de su carácter, esa noble ambición que les distingue, los lleva a todas partes. No hay ciudad ni puerto en España, ni en las Indias, ni en la América, ni en Europa donde no se encuentren catalanes»⁶.

Afán por competir en productos y en precios, atención hacia las nuevas tecnologías, laboriosidad, movilidad y ambición son condiciones que se les atribuyen de forma universal. El economista inglés Richard Cobden, que visitó España también a mediados del siglo XIX, añadió que su éxito procedía de que actuaban siempre conjuntamente, apoyándose unos a otros⁷.

Hoy la industria algodonera, y en general el conjunto del sector textil, han perdido su antigua preeminencia. Pero nuevos sectores han tomado el relevo con ventaja. Aquella especialización industrial de la economía catalana de doscientos años atrás es todavía su característica más distintiva.

Una de las formas que se emplean para valorar el grado de industrialización de una economía cualquiera consiste en medir el producto industrial por habitante. Si realizamos ese acercamiento a las cifras dis-

⁴ Sairó (1842), p. 79.

⁵ Madoz y Alejos (1844), p. 88. En este caso las cursivas son mías.

⁶ Madoz (1847), artículo «Barcelona», tomo III, p. 427. La cursiva es también mía.

⁷ Lluç (1988), p. 88.

ponibles más recientes, como se comprueba en el cuadro adjunto, el resultado es claro: el producto de la industria manufacturera por habitante de Cataluña más que duplica al del resto de España. Este cálculo se refiere sólo al capítulo «industria» de la estadística del INE y, por tanto, deja de lado los ítems «energía» y «construcción», cuya distribución espacial es básicamente proporcional al número de habitantes del territorio que se considera.

CUADRO 1
Producción industrial por habitante en 1997

	<i>VAB industrial</i> <i>(millones de ptas.)</i>	<i>Población</i> <i>(miles)</i>	<i>Miles de</i> <i>ptas/hab.</i>
Cataluña.....	9.622.910	6.067,4	1.586
Resto de España	24.718.016	33.142,3	746
TOTAL	34.340.926	39.209,7	876

FUENTE: INE, *Encuesta Industrial de Productos*, 1997 (1998).

El nivel de industrialización —producción de manufacturas por habitante— de la economía catalana ha permanecido establemente por encima del doble del que corresponde al resto de España por todo el siglo XX. Las comparaciones entre el tamaño de los distintos sectores en la economía de Cataluña y del total de España confirman que la gran diferencia se encuentra en la industria manufacturera, cuyas dimensiones relativas dentro de la economía catalana son superiores en un 63 por 100 aproximadamente al que tiene en el resto de España ⁸.

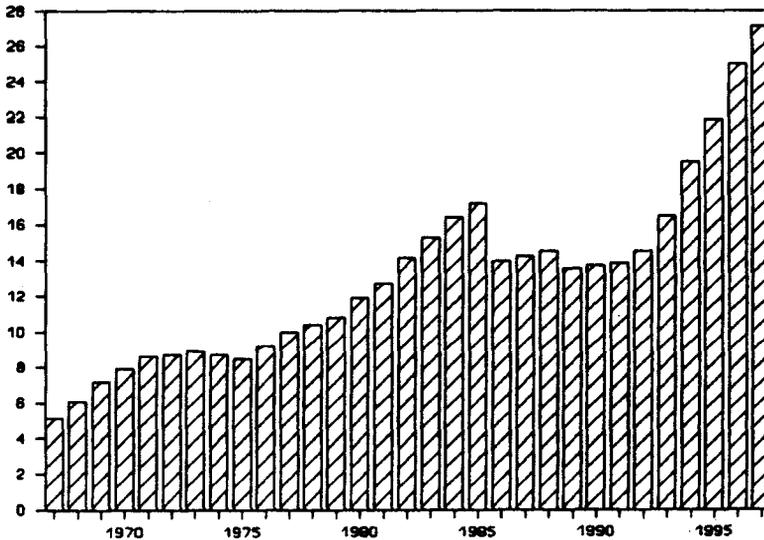
También resultan algo superiores los servicios de carácter privado, muy especialmente —claro está— los servicios a las empresas. En cambio, los servicios prestados por la Administración Pública son sensiblemente más reducidos que el porcentaje de la participación de la población catalana en el total español.

⁸ INE: *Contabilidad Regional de España. Base 1986. Serie 1991-1995* (1997).

UN INTENSO PROCESO DE APERTURA EXTERIOR

En los últimos treinta años la economía catalana, como el conjunto de la economía española, ha protagonizado un proceso de apertura muy importante. Dentro de ese fenómeno, las exportaciones han conocido un gran impulso si bien se han situado permanentemente por debajo de las importaciones ⁹.

GRÁFICO 1



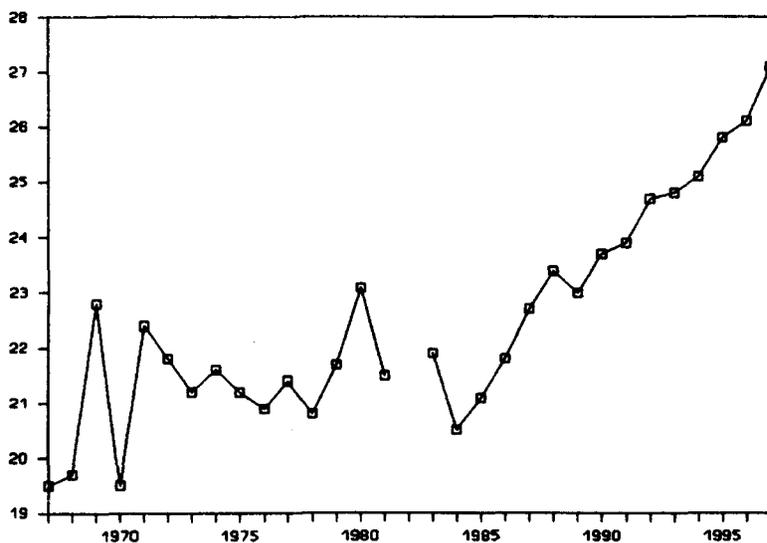
El gráfico 1 muestra la evolución de las ventas exteriores de la economía catalana en porcentajes sobre el PIB de cada año. En 1964 el valor total de las exportaciones de mercancías no llegaba al 5 por 100 del Producto Bruto catalán. En 1975 se acercaba ya al 10 por 100. Tras la entrada en la Comunidad Económica Europea, el 1 de enero de 1986, sufrió un retroceso relativo, agravado por la política cambiaria de aquellos años, hasta que la cascada de devaluaciones de 1992 y 1993 devolvió el tipo de cambio

⁹ Los datos de exportaciones proceden de la Dirección General de Aduanas y de la Cámara de Comercio de Barcelona y los del PIB de los estudios de contabilidad provincial y regional del BBV y del INE. Mayor información en Maluquer de Motes (1998).

a un nivel realista. En 1997 ha superado el 27 por 100 del producto total de la economía. Se trata, evidentemente, de un progreso formidable.

Es más interesante todavía, a los efectos de analizar el papel de Cataluña en la modernización de España, señalar que hasta 1985 las exportaciones catalanas y españolas crecieron de forma paralela. Pero desde 1986, en cambio, las ventas catalanas al exterior han aumentado a un ritmo mucho mayor que las del resto de España y, por lo tanto, su participación en los totales de cada año ha crecido espectacularmente. El gráfico 2 presenta las proporciones que suponen las exportaciones catalanas sobre el total de las españolas.

GRÁFICO 2



En el momento de la incorporación a la Unión Europea, Cataluña era la primera región exportadora de España pero se encontraba casi igualada con la segunda, la Comunidad Valenciana (21,7 por 100 de las exportaciones españolas de 1985 por 19,1 por 100). En 1997, doce años después, la exportación catalana de mercancías ha llegado a duplicar los valores totales de la segunda de las regiones en la lista de las exportaciones al extranjero, que sigue siendo Valencia (27,1 por 100 del total español de 1997 frente al 13,6 por 100).

Es especialmente destacable el hecho de que ese enorme esfuerzo exportador ha implicado una intervención muy activa de las grandes empresas, pero también de las medianas, pequeñas e incluso pequeñísimas empresas. Paralelamente, un número creciente de estas empresas exportadoras se ha aventurado a producir en el exterior. A comienzos del año 1998, más de un centenar de empresas industriales catalanas disponían de fábricas en otros países y, por consiguiente, se habían convertido en auténticas, aunque a veces minúsculas, multinacionales.

Por impresiones recogidas de forma un poco apresurada, se intuye que en los meses transcurridos desde entonces el número de estas llamadas «multinacionales de bolsillo» se ha incrementado sustancialmente a través de fórmulas diversas de instalación directa y/o asociación con productores locales, especialmente en aquellos mercados a los que no se puede acceder a causa de la devaluación reciente de sus monedas.

Una primera explicación de esta trayectoria resulta obvia. Por su situación geográfica, Cataluña es paso casi obligado de España hacia Europa. Desde la caída del muro de Berlín y el creciente desplazamiento del centro de gravedad de la economía europea hacia el Este, el carácter estratégico de su situación se ha acentuado aún más. Pero por las características de su economía, con su ya comentada especialización manufacturera, es también el anclaje europeo de la economía española.

Ése es el papel que a Cataluña le corresponde ahora, a mi entender, en la modernización económica de España: impulsar la producción industrial y avanzar por la vía de la internacionalización. En otras palabras, actuar como motor de crecimiento de la economía española. El historiador inglés Sidney Pollard sostuvo en una obra sobre la industrialización de Europa¹⁰ que Cataluña había sido la única región industrial de España. Su soledad como tal sería una de las causas mayores de las dificultades del crecimiento económico español.

Hoy el argumento de Pollard es menos sólido. Otras regiones del cuadrante nororiental de la Península —entre Bilbao, Madrid, Valencia y Barcelona, con Zaragoza en el centro— comparten un dinamismo que debe proporcionar más actividad y más competitividad. Pero el gran motor industrial sigue siendo Cataluña, como muestra el comportamiento de sus exportaciones. Su debilidad afectaría al conjunto con resultados negativos para toda España. Potenciar su expansión, o hacerla posible, debería ser una prioridad para todos.

¹⁰ Pollard (1981), p. 206.

LOS PUNTOS DÉBILES DE CATALUÑA COMO MOTOR DE CRECIMIENTO

Las cifras de la estructura productiva catalana han servido, en las páginas anteriores, para confirmar la relativa singularidad de su especialización industrial. Es obvio que otras actividades productivas, especialmente las vinculadas al turismo, también contribuyen a potenciar sus recursos para el crecimiento.

En cambio, las atrofias dentro de la estructura de la economía catalana en comparación con el total español no son insignificantes. Las mayores se encuentran en los sectores de construcción e ingeniería civil y sobre todo en los servicios no dedicados a la venta producidos por la Administración, la enseñanza y la sanidad. La causa es, en ambos casos, la misma. El muy bajo nivel relativo de la inversión pública y del gasto de las Administraciones Públicas es a la vez la explicación única de la debilidad de la construcción —sólo constatable en el subsector de la obra pública y no en el subsector de la contratación privada— y de los bajos niveles, en relación con el resto de España, de los servicios públicos, la sanidad y la educación.

En 1997 el Producto Interior Bruto catalán llegaba al 97 por 100 del PIB por habitante de la Europa de los 15. Es muy posible que en dos años, al cerrar el siglo xx, se encuentre ya en el promedio de la Unión Europea de los 15. Sin embargo, la renta disponible de las familias —que no se determina por el esfuerzo productivo sino por la intervención de los distintos mecanismos redistributivos— se encuentra cinco puntos porcentuales por debajo. Esto plantea no sólo problemas de eficiencia económica sino también déficit de equidad y sentimientos de agravio comparativo y de trato discriminatorio.

Hace ahora cien años exactos, en 1898, la prensa de la época insistía en estos mismos argumentos. La saturación de las infraestructuras y los déficit en el gasto dedicado a la formación de capital humano se consideraban los puntos débiles de la economía catalana. De ahí que entonces se reclamara la concesión del concierto económico, o autonomía fiscal, para hacer frente con éxito a aquellas deficiencias. Cien años después, volvemos a oír los mismos argumentos y a contemplar cifras semejantes.

La ciencia regional conoce cambios constantes en los factores que condicionan las decisiones de inversión y, por consiguiente, en la localización de la actividad productiva. En líneas generales, durante las últimas décadas se ha reducido la importancia de las distancias físicas a causa de las inmensas

mejoras en los sistemas de transporte y en la circulación de la información. El desarrollo tecnológico ha modificado la importancia de unos factores con respecto a otros.

Pero todas las teorías de la localización industrial coinciden en apuntar a tres factores sobresalientes a la hora de determinar el potencial de expansión de una economía regional: la dotación de infraestructura, los recursos en capital humano y la política de las autoridades estatales.

En cuanto al primer punto, la dotación de infraestructura se refiere, desde luego, a los elementos clásicos (carreteras, ferrocarriles, puertos, aeropuertos, medios de transporte, agua, energía, gas, red telefónica...) pero también a otros más modernos (una infraestructura comunicacional de alto nivel tecnológico, por ejemplo). Naturalmente, el coste de la utilización de estos medios es también un elemento importante.

Es unánime también la consideración de que la política educativa y la dotación de capital humano es un factor fundamental en las decisiones de localización de la industria y en el dinamismo de las economías regionales. En lo que se refiere a la fuerza de trabajo quizá el elemento menos determinante, pese a su importancia, sea el salario. Lo decisivo es la productividad, la capacidad de adaptación y de cambio y sus niveles de flexibilidad y de movilidad.

Para la empresa, más importante que lo que se paga por el trabajo es lo que se recibe por lo que se paga. Y esto depende no sólo de cada trabajador considerado individualmente, sino de multitud de otros elementos, muchos de los cuales están en manos de la Administración Pública. Más y mejor investigación, mejores medios de adaptación a las nuevas tecnologías, una justicia rápida y eficiente, organismos aptos para impulsar la internacionalización y, muy particularmente, gobiernos eficientes y baratos. Todo ello requiere de mucha más inversión, de mucha más calidad y, quizá, de menos consumo corriente por parte de las Administraciones Públicas.

Las tareas pendientes son ingentes. No me corresponde, en esta intervención, apuntar las vías por las que debería materializarse el esfuerzo de inversión y de cambio que se requiere para afrontar con mejor bagaje los retos del siglo XXI. Quizá no estará de más, sin embargo, apuntar la urgencia de muchas de esas tareas. La modernización de la infraestructura, la reforma administrativa, la eliminación de los privilegios corporativos sobre todo en los servicios, la flexibilización de los mercados, la adaptación de las actitudes sociales a un mundo que exige más que nunca competitividad exterior, son temas que no deben aplazarse. Es mucho lo que se ha hecho ya. Pero es también mucho lo que se debe seguir haciendo.

CONCLUSIÓN

Al final del tiempo previsto me toca recapitular con apenas dos palabras. Es de justicia insistir en el enorme esfuerzo de acercamiento a los países europeos más avanzados y más libres que se ha hecho ya. Se puede ser optimista y dejar un mensaje positivo para el futuro. El país entero ha asumido la idea de Ortega y Gasset, lanzada en 1910, de que «España es el problema, Europa es la solución». Era la respuesta al discurso retrógrado de la generación del 98 y específicamente a Miguel de Unamuno después que éste manifestara su «desprecio a los papanatas que viven bajo la seducción de los europeos». Aquella buena gente del 98 no había entendido que los españoles siempre fuimos europeos.

Pero mirar atrás con satisfacción no debe servir para dejar de mirar adelante. Y hoy, como siempre, hay que plantar cara a las dificultades y jugar sin complejos las mejores cartas. La sociedad civil tiene que hacer oír su voz y reclamar de quienes adoptan las grandes decisiones la aplicación más eficiente de los recursos que pone a su disposición.

BIBLIOGRAFÍA

- DERTOUZOS, Michael L.; LESTER, Richard K., y SOLOW, Robert M. (1990): *Made in America. Regaining the Productive Edge*, Cambridge, The MIT Press.
- FUNDACIÓ EMPRESA I CIÈNCIA (1996): *Competir en Europa*, Barcelona, Ariel.
- LLUCH, Ernest (1988): «La "gira triomfal" de Cobden per Espanya», *Recerques*, núm. 21, pp. 71-90.
- MADOZ, Pascual (1847): *Diccionario geográfico-estadístico-histórico de España y sus posesiones de Ultramar*, tomo III, Madrid, La Ilustración.
- MADOZ, Pascual, y ALEJOS BURRIEL, Miguel (1842): «Informe», apéndice de Sairó (1842), pp. 81-91.
- MALUQUER DE MOTES I BERNET, Jordi (1997): «Los economistas españoles ante la crisis del 98», *Revista de Historia Industrial*, núm. 12, pp. 11-39.
- (1998): *Història Econòmica de Catalunya. Segles XIX i XX*, Barcelona, UOC/Proa.
- POLLARD, Sidney (1981): *Peaceful Conquest. The Industrialization of Europe 1760-1970*, Oxford, Oxford University Press.
- SAIRÓ, Esteban (1842): *Repertorio de datos generales de la industria algodonera de Cataluña*, Madrid.
- TADDÉI, Dominique, y CORIAT, Benjamin (1993): *Made in France*, París, Librairie Générale Française.
- THOMSON, James (1990): *La indústria d'indianes a la Barcelona del segle XVIII*, Barcelona, Còrsia.