

CATALUÑA 1992: LA ECONOMÍA DA UN TRASPIES EN UN AÑO MITICO

Josep M. CARRAU

I. LA REALIDAD CONTRARIA EL MITO DEL 92

EL año 1992 tenía mucho de hito histórico para la sociedad catalana. En los últimos años, la cifra mítica de 1992 venía apareciendo como un umbral temporal que, al franquearlo, mostraría un panorama donde debían haber cambiado sensiblemente los parámetros que caracterizaban a Cataluña dentro del contexto competitivo internacional. Los motivos de estas esperanzas estaban claramente justificados y espoleados por dos ideas fuerza importantes, ambas íntimamente relacionadas con el proceso de modernización del país. Una, la entrada en vigor del mercado único a primero de enero de 1993, otra, la celebración de los Juegos Olímpicos de Barcelona en el verano de 1992.

La plena integración en la CE, como reto, suponía realizar el esfuerzo de adecuación de las estructuras productivas al nuevo marco derivado de la entrada en vigor del mercado único y, por consiguiente, plantearse la capacidad de competir en términos de un mercado mucho más amplio que el español, tradicional destino de la mayor parte de la producción de las empresas radicadas en Cataluña. En cualquier caso, la adecuada preparación de la economía ante 1993 era una tarea que competía tanto al sector público como al sector privado. En el primer caso, se debían establecer las condiciones de marco macroeconómico e in-

fraestructural que facilitasen la transición a la nueva etapa económica. En el caso de las empresas, se debían adoptar aquellas medidas que tendiesen a mejorar su competitividad; en definitiva, su capacidad de posicionarse en los mercados.

La celebración de los Juegos Olímpicos, por su parte, constituía, al margen de una excelente oportunidad de promoción exterior de la ciudad de Barcelona y, por extensión, de Cataluña y España, la fijación de una fecha límite para la finalización de unos proyectos de remodelación infraestructural y urbanística sin precedente en la historia reciente, no sólo de Barcelona sino también de Cataluña.

Una vez transcurrido 1992, se debe, pues, evaluar en qué medida la realidad ha dado carta de naturaleza a las expectativas depositadas en esos proyectos. Un balance del año 1992 —o, quizá mejor, un examen atento de los cambios ocurridos en los últimos años— demuestra, de modo evidente, que dista un buen trecho entre la Cataluña del primer año de vigencia del Tratado de Adhesión a la Comunidad Europea y la Cataluña actual. Las condiciones de competitividad del país sin duda han mejorado notablemente entre 1986 y la actualidad.

En efecto, el notable esfuerzo inversor del sector público en los últimos años ha dotado al país de una red de infraestructuras viarias, de transporte y comunicaciones, y también de equi-

pamientos sociales, culturales, deportivos, sanitarios y docentes, impensables hace una década. El sector privado residente, por su parte, ha mantenido también una preocupación importante por adecuar las estructuras productivas y de distribución a los cánones exigidos por una economía cada vez más internacionalizada. La inversión extranjera ha fluido con intensidad hacia la economía catalana y ha modificado sensiblemente las pautas de comportamiento de ciertas empresas, al incorporar nuevas culturas corporativas que han tenido repercusiones importantes en los métodos de gestión empresarial. Por otra parte, y como consecuencia del proyecto olímpico, se ha creado un clima inusitado de notable cooperación entre las distintas administraciones públicas con competencias en el territorio catalán. En este sentido, qué duda cabe acerca de lo influjos positivos del reto del 92.

Ocurre, sin embargo, que después del fuerte ciclo expansivo vivido entre 1986 y 1990, el ejercicio económico de 1992 se ha debido compatibilizar con una realidad económica mucho más dura de lo previsto, y ello no sin responsabilidad de quien debía propiciar unas condiciones de estabilidad macroeconómica que garantizaran una convergencia real con nuestros socios comunitarios. Lamentablemente, desde esta perspectiva, el balance económico de 1992 se debe considerar netamente desfavorable; no en vano se ha llevado a la economía a una recesión.

De este modo, el mítico 1992 se ha cerrado como un sueño agradable que cede ante un despertar demasiado brusco. Los logros de estos últimos años deben servir para dotarnos del convencimiento de la importancia de la

tarea realizada, pero también de la que falta por realizar. No se debe olvidar que a partir de ahora será difícil contar con proyectos colectivos de gran envergadura que actúen de elemento catalizador de la sociedad. Al contrario, quizás haya llegado el momento de comprender que la posición futura de nuestra economía depende, con más intensidad que nunca, de la convicción de las propias potencialidades y de la capacidad de desarrollarlas en ausencia de unas condiciones de entorno y coyuntura tan favorables como en los años expansivos del ciclo económico.

II. EL IMPULSO ECONOMICO DE LOS JUEGOS OLIMPICOS DE BARCELONA

La celebración de los Juegos Olímpicos de Barcelona supuso la culminación de un largo proceso de preparación que incorporó un conjunto de actuaciones de notable trascendencia económica, tanto a corto como a medio y largo plazo. Al margen de la organización del evento deportivo, ya de por sí notablemente relevante, tanto desde el punto de vista social como económico, la Olimpiada supuso para Barcelona, y también para otras subse-des olímpicas y zonas de influencia, la posibilidad de acometer un conjunto de inversiones, principalmente en infraestructuras y equipamientos, que de otro modo difícilmente se hubieran abordado con la misma celeridad y concentración temporal.

Al mismo tiempo, la masiva difusión de la Olimpiada por los medios de comunicación de ma-

sas permitió dotar a la ciudad y al país de una mayor proyección internacional, que sin duda aportará beneficios intangibles. Por último, como fenómeno de concentración geográfica y temporal, los Juegos tuvieron también unos efectos importantes sobre la demanda turística durante los meses inmediatos a su celebración.

Desde esta perspectiva, el impacto económico directo de los Juegos es el resultado de la agregación de diversos factores, algunos de ellos perfectamente cuantificables; otros, difícilmente estimables. Entre los primeros cabe contar el gasto derivado propiamente de la organización de los Juegos, canalizado a través del Comité Organizador Olímpico

pico Barcelona'92 (COOB), y también el núcleo de actuaciones del sector público y privado encaminadas a la mejora de infraestructuras y equipamientos. Entre los segundos se deberían contemplar los intangibles de la proyección internacional y el impacto turístico directo.

1. La organización de los Juegos se salda con equilibrio presupuestario

El impacto económico de la actividad de organización de los Juegos se evalúa a partir del presupuesto del Comité Organizador. El presupuesto global del COOB se cifró en un volumen de gasto total de 179.223 millones

CUADRO N.º 1

PRESUPUESTO DEL COOB'92. AÑOS 1987-1993 (Millones de pesetas)

	Millones	Porcentaje de participación
Ingresos		
Derechos RTV	50.758	28,3
Participaciones sector público	44.244	24,6
Aportaciones en especie	34.654	19,3
Patrocinadores	20.252	11,3
Entradas	11.298	6,3
Prestación de servicios	9.556	5,3
Alojamiento	4.343	2,4
Venta de activos	2.775	1,5
Licencias y medallas	1.668	1,0
Total ingresos	179.546	100,0
Gastos		
Gastos de consumo		
— Contratación de servicios	75.025	41,9
— Gastos de personal	22.821	12,7
— Compra de material fungible	7.480	4,2
Total	105.326	58,8
Gastos de inversión	73.898	41,2
TOTAL GASTOS	179.224	100,0

Fuente: La Caixa, Informe mensual, julio-agosto 1992.

de pesetas (cuadro n.º 1), y presentó un superávit final ligeramente superior a los 300 millones.

La vía fundamental de financiación de la actividad organizadora de los Juegos fueron los denominados ingresos propios del Comité, por un importe total de 97.755 millones (un 54,4 por 100), integrados por los derechos de radio y televisión, aportaciones de los patrocinadores, venta de entradas, licencias y prestación de ciertos servicios, alojamiento incluido. A continuación, y bajo el epígrafe participaciones, con un 24,6 por 100 del total, figuraban los recursos provenientes de la participación directa del sector público estatal. En tercer lugar, cabía contar las aportaciones en especie de las empresas colaboradoras. Por último, y con carácter residual, se hallaban los ingresos procedentes de la liquidación de activos y venta de medallas.

En cuanto al destino del gasto, un 58,8 por 100 del total —es decir, 105.326 millones de pesetas— cubrió necesidades de consumo, y el resto correspondió a gasto de inversión. Dentro del gasto de consumo, la partida de mayor importancia fue la de contratación de servicios externos, correspondiendo el resto a los gastos de personal. Entre los servicios externos contratados, destacaron los gastos realizados en la promoción e imagen de los Juegos, en el acogimiento a la familia olímpica (atletas, federativos, acompañantes...), en servicios de prensa, radio y televisión y, por último, los derivados de la contratación de estructuras de soporte comercial, administrativo y organizativo. El empleo generado directamente por el COOB alcanzó en su punto máximo una cifra aproximada de 5.000 per-

sonas, excluidos los voluntarios olímpicos. En cuanto al gasto de inversión, cabe señalar que su montante global excede al volumen de financiación captado a través de las aportaciones del sector público en algo más de 33.000 millones. Esto constituye una circunstancia destacable en la medida en que la propia dinámica de la organización generó un cierto volumen de recursos canalizados hacia finalidades más duraderas que las derivadas del consumo inherente a la propia celebración de los Juegos.

2. La generación del entorno olímpico: una oportunidad histórica aprovechada

La celebración de los Juegos Olímpicos y la garantía de su éxito pasaba, a juicio del Comité Olímpico Internacional y de la organización, por el compromiso de adecuación de ciertas infraestructuras y equipamientos a las necesidades de la celebración de un acontecimiento de proyección mundial.

En este sentido, las actuaciones directas contempladas en el presupuesto del COOB'92 constituyen una pequeña parte del esfuerzo realizado para acondicionar el escenario de los juegos a los retos del desafío olímpico. Es así como, al margen de los compromisos presupuestarios del COOB'92, las distintas administraciones públicas y el sector privado llevaron a cabo una serie de actuaciones, tanto de manera directa como coordinadas por el mismo COOB'92, que constituyeron un complemento de gasto con motivo de la celebración de los Juegos que superó ampliamente el propio presupuesto del comité organizador.

Cifras proporcionadas por los distintos agentes económicos implicados permiten una evaluación provisional de la inversión desarrollada con motivo de los Juegos Olímpicos cifrable en unos 742.000 millones de pesetas. La financiación de estas inversiones correspondió, en sus dos terceras partes, al sector público, y el resto al sector privado.

El objeto de estas inversiones se puede clasificar en cinco grandes grupos: informática y telecomunicaciones, instalaciones deportivas y áreas olímpicas, inversión residencial y hotelera, comunicaciones, y un quinto grupo recogiendo inversiones no directamente asociables a ninguna de las categorías anteriores (cuadro número 2).

Dentro del grupo de inversiones en telemática, y al margen de las realizadas directamente con cargo a los presupuestos del COOB'92, cabe reseñar las llevadas a cabo por el sector privado, fundamentalmente la Compañía Telefónica Nacional de España, por un importe superior a los 70.000 millones de pesetas.

Las inversiones en instalaciones y áreas olímpicas constituyeron la esencia de la inversión pública asociada al proyecto olímpico. Su importe total, superior a los 215.000 millones de pesetas (incluyendo las inversiones del propio COOB'92), se distribuyó en diversas acciones en distintos puntos geográficos, siendo las más importantes las que tuvieron lugar en la montaña de Montjuic, en el área de la Diagonal, en la zona del Valle Hebrón, en la Villa Olímpica y también en otras sub-sedes y áreas (Montigalá, Banyoles, etcétera).

La inversión residencial y hotelera, realizada a partir de la necesidad de dotar de alojamiento

CUADRO N.º 2

LA INVERSION DERIVADA DE LA CREACION DEL ENTORNO OLIMPICO
(Millones de pesetas)

Tipo de inversión	Holding Olímpico	ADMINISTRACION PUBLICA			Sector privado	COOB'92	Total	Porcentaje de participación
		Local	Autonómica	Central				
Telemática	—	—	—	—	71.977	21.534	93.511	12,6
Instalaciones y áreas	139.125	8.905	24.060	—	—	43.401	215.491	29,0
— Montjuic	27.861	—	2.844	—	—	—	30.705	4,1
— Diagonal	1.373	—	—	—	—	—	1.373	0,2
— Valle Hebrón	3.983	—	—	—	—	—	3.983	0,5
— Villa Olímpica	105.908	—	—	—	—	43.401	149.309	20,1
— Subsedes	—	8.905	21.216	—	—	—	30.121	4,1
Inversión residencial	—	—	—	—	104.135	—	104.135	14,0
Equipamientos hoteleros	—	—	—	—	63.673	—	63.673	8,6
Comunicaciones	88.137	18.200	91.312	45.910	—	—	243.559	32,8
— Rondas de Barcelona	70.642	—	35.830	19.783	—	—	126.255	17,0
— Conectividad y otros	17.495	18.200	55.482	—	—	—	91.177	12,3
— Aeropuerto	—	—	—	26.127	—	—	26.127	3,5
Resto de inversión	—	—	12.729	—	—	8.963	21.692	2,9
TOTAL	227.262	27.105	128.101	45.910	239.785	73.898	742.061	100,0
<i>Porcentaje de participación.</i>	<i>30,6</i>	<i>3,7</i>	<i>17,3</i>	<i>6,2</i>	<i>32,3</i>	<i>10,0</i>	<i>100,0</i>	

Fuente: La Caixa, Informe mensual, julio-agosto 1992.

a los principales componentes de la familia olímpica, se concretó en seis grandes promociones inmobiliarias y en la construcción de diversos hoteles destinados a mejorar la oferta turística de la ciudad. El importe de estas inversiones superó los 165.000 millones de pesetas, y su financiación correspondió al sector privado. La actuación del sector público en este caso se centró, fundamentalmente, en acciones de infraestructura urbanística básica.

La inversión en comunicaciones hace referencia a las obras de conectividad viaria realizadas tanto en la ciudad (fundamentalmente, las rondas de circunvalación) como en el conjunto de accesos a las distintas subdes olímpicas. Así, tanto el túnel de Vallvidrera como ciertos ejes viarios de la Cataluña central se contabilizan como inversión

olímpica. Finalmente, reviste una importancia especial la remodelación del aeropuerto de Barcelona. El importe de estas inversiones alcanzó los 243.000 millones de pesetas.

La financiación de este conjunto de inversiones se llevó a cabo a partir de una acción coordinada entre distintas instancias del sector público y del sector privado a través de una estructura organizativa mixta, en la que, bajo los auspicios y coordinación del COOB'92, se complementaron las actuaciones de empresas de titularidad pública (Holding Olímpico de Barcelona, S. A. [HOLSA], y sus filiales AOMSA, IMPUSA, VOSA y NISA) con diversos organismos de las administraciones central, autonómica y local, y también con empresas públicas de titularidad autonómica (TABASA). A

destacar que la propiedad de HOLSA recae en un 51 por 100 en la Administración central y en el 49 por 100 restante en el Ayuntamiento de Barcelona.

Atendiendo a esta circunstancia, la financiación de la inversión pública (no se incluye la inversión del COOB'92), por un montante global aproximado de 425.000 millones de pesetas, quedó distribuida a razón de un 38,7 por 100 para la Administración central —canalizado a través de HOLSA u otros organismos (Ministerio de Transportes en el caso del aeropuerto)—, un 32,3 por 100 para el Ayuntamiento de Barcelona —a través de HOLSA, o directamente—, y el resto para el gobierno autonómico de Cataluña, también directamente o a través de empresas públicas de su titularidad (TABASA-Túneles de Vallvidrera).

3. Los Juegos no colmaron las expectativas del sector turístico

Una estimación fiable del impacto sobre la demanda turística de la celebración de los Juegos resulta difícil de realizar; sin embargo, los datos disponibles apuntan a que los efectos globales sobre el sector en el ámbito de Cataluña no fueron excesivamente positivos en la medida en que la generación de nuevo turismo en las áreas olímpicas, fundamentalmente Barcelona y el litoral próximo, no compensó el descenso de ocupación hotelera en las zonas turísticas tradicionales de la Costa Brava o la Costa Dorada.

En este sentido, se apuntan como causas de esta debilidad de la demanda una mayor tendencia del turismo interior a sustituir parte del período vacacional por un mayor tiempo de permanencia en el hogar siguiendo las olimpiadas por televisión, y en el caso del turismo extranjero, su retracción ante las expectativas generadas de aglomeración turística y alzas de precios. A todo ello debió añadirse la mala climatología de los primeros quince días de julio, en los que las lluvias fueron intensas y persistentes.

Resultan significativos en este contexto los fuertes descensos de la ocupación y las pernoctaciones hoteleras, de los visitantes procedentes del exterior y del tráfico en las autopistas catalanas en los meses de julio y agosto, a pesar del fuerte aumento del tráfico de pasajeros en el aeropuerto de Barcelona y del crecimiento de los billetes expedidos por RENFE con destino Cataluña.

4. Los intangibles: la proyección internacional y la mejora del entorno competitivo

La celebración de los juegos de la XXV Olimpiada en Barcelona supuso un hecho de trascendencia internacional. La retransmisión del evento a los cinco continentes, con una audiencia estimada que sobrepasó la mitad de la población mundial, supuso una oportunidad irrepetible de proyectar una ciudad y un país al exterior.

Los beneficios de esta promoción internacional son difícilmente cuantificables, tanto en su dimensión temporal como en su dimensión económica, pero, en cualquier caso, existirán y se multiplicarán tanto por la calidad de la acogida dispensada a los visitantes como por el grado de atracción suscitado a partir de la imagen televisiva ofrecida. Desde una previsible mayor afluencia turística en el futuro hasta la posibilidad de haber presentado un marco climático, ambiental e infraestructural propicio a inversiones extranjeras, e incluso dotar de familiaridad internacional a los productos fabricados en este país, son las

potenciales ventajas comparativas obtenibles por la vía de la potenciación de la imagen exterior.

Por otra parte, es indudable que la mejora de infraestructuras y equipamientos en Barcelona y su área de influencia, prácticamente el conjunto de Cataluña, supondrá un impacto fuertemente positivo en ciertos factores de entorno económico determinantes del nivel de competitividad. En este sentido, las expectativas a medio y largo plazo de consolidación de esta zona geográfica como motor del desarrollo se verán claramente potenciadas por esta circunstancia.

III. LOS JUEGOS OLIMPICOS RETRASARON LA ENTRADA EN RECESION DE LA ECONOMIA CATALANA

Un clima internacional caracterizado mayormente por una debilidad del crecimiento económico y una situación deprimida en el contexto peninsular no constituían una base especialmente sólida para un comportamiento dinámico de la economía catalana, a pesar del impulso que

CUADRO N.º 3

PRODUCTO INTERIOR BRUTO EN CATALUÑA: 1989-1992 (Porcentaje variación anual media)

	1989	1990	1991	1992 (*)
Agricultura	2,5	0,5	-1,7	8,7
Industria	6,3	3,4	1,6	-0,5
Construcción	12,3	8,4	6,1	-3,1
Servicios	5,2	4,4	3,2	1,7
TOTAL	6,0	4,3	2,8	0,8

Nota: (*) Estimación provisional.

Fuente: Fundación FIES.

podieran representar los Juegos Olímpicos y el acercamiento de la entrada en vigor del mercado único a primeros de 1993. De ahí que los resultados de la economía en 1992 no resultasen un digno colofón a los notables esfuerzos realizados en los últimos años. No obstante, sin la actividad adicional generada por los Juegos Olímpicos, en mi opinión, la economía catalana hubiera entrado en recesión probablemente ya en el primer trimestre de 1992 (cuadro n.º 3).

Estimaciones provisionales del Departamento de Economía y Finanzas de la Generalidad de Cataluña sitúan el crecimiento de la economía catalana en un 1,2 por 100, algo más de punto y medio por debajo del crecimiento del año anterior. Sin duda, estas cifras serán revisadas a la baja, de modo que la tasa final de crecimiento de la economía difícilmente va a superar el 0,8 por 100. Una crisis industrial de considerable calibre, el parón ya previsto del sector de la construcción y un declive más que notable de la actividad del sector terciario, sólo matizado por el impulso olímpico, son los rasgos definitorios de un ejercicio económico en que sólo el sector primario ha presentado unos excelentes resultados.

1. Año excepcional para el sector agrícola

El sector primario tuvo unos resultados muy favorables en 1992, con un crecimiento de su producto del 8,7 por 100. El buen año agrícola ha influido decisivamente en este comportamiento, con un aumento de la producción del 28,3 por 100 según datos del Departamento de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Generalidad. Los mejores

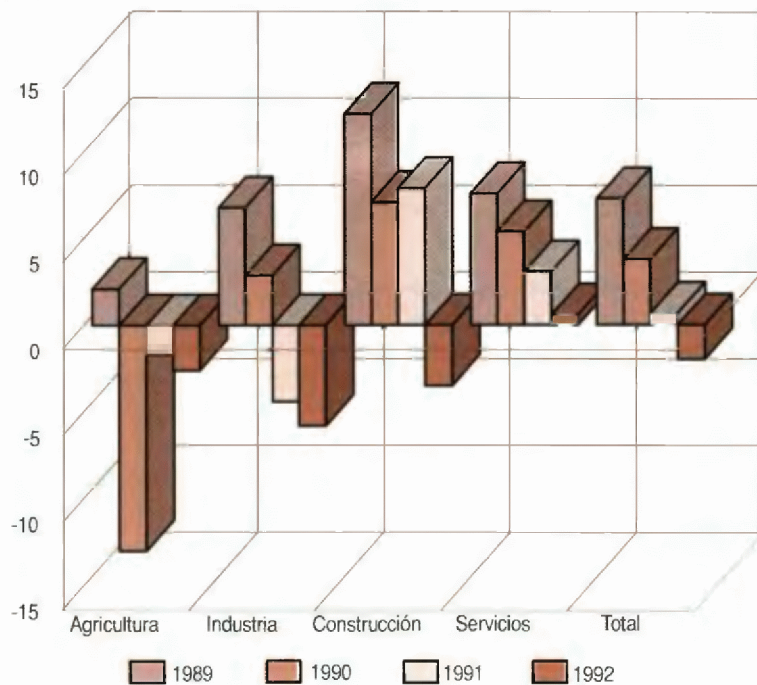
resultados correspondieron a las cosechas de fruta fresca y seca y de aceite de oliva. Dentro del subsector ganadero, que mantuvo en conjunto un cierto estancamiento, destacó la caída en la producción de porcino y de aves, y la de derivados animales como la leche o huevos. La producción de bovino, afectada a principios de año por ciertos problemas sanitarios, se recuperó a lo largo del año.

Desde una perspectiva de precios, el año 1992 ha sido desigual en función de los subsectores, pues han coexistido descensos muy importantes de los precios con situaciones de mantenimiento o incluso aumento de las cotizaciones. Así, la caída de precios de la fruta o del aceite ha

estado determinada por una situación de exceso de oferta. La crítica situación del sector lechero se ha generado a partir de la sobreproducción de la CE y de ciertos problemas de comercialización. En cambio, los productos ganaderos han mostrado un mayor sostenimiento de los precios, a excepción del conejo y los huevos, afectados especialmente por la competencia exterior.

Desde el punto de vista del empleo, el sector agrario ha continuado con su tendencia estructural a la disminución de la ocupación. En media anual, el descenso del empleo alcanzó el 2,6 por 100, tasa superior a la del mismo período del año anterior. La población ocupada en el sec-

GRAFICO 1
EVOLUCION DEL EMPLEO EN CATALUÑA
DISTRIBUCION SECTORIAL. AÑOS 1989-1992
(Porcentaje de variación media anual)



Fuente: INE y elaboración propia.

tor agrario representaba únicamente el 3,6 por 100 de la población ocupada total el último trimestre de 1992 (gráfico 1).

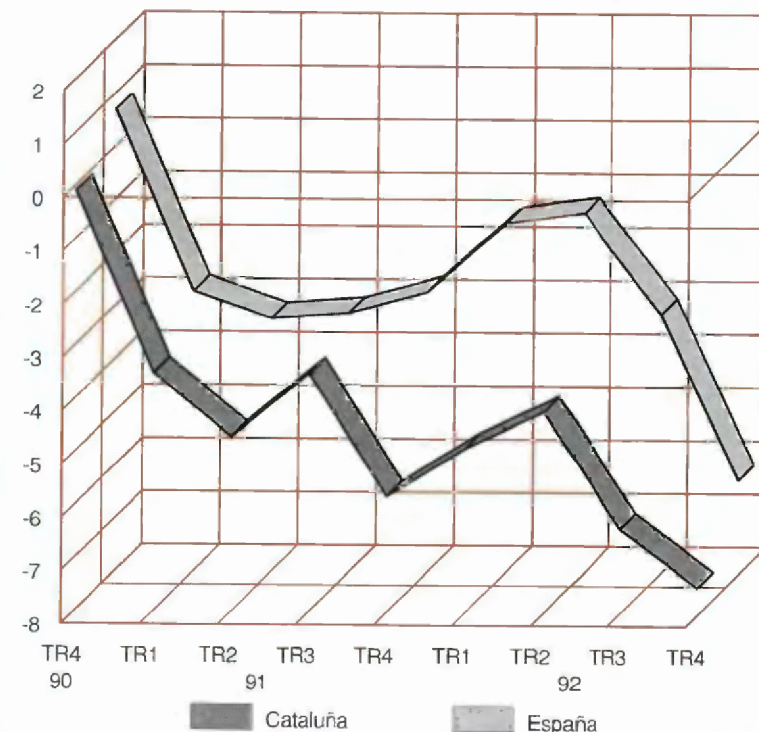
2. Se agudizó la crisis industrial

Las primeras estimaciones de la evolución del producto industrial facilitadas por el Departamento de Economía y Finanzas de la Generalidad de Cataluña señalan un retroceso del nivel de actividad del 0,4 por 100. Sin embargo, una vez conocidas las cifras de la evolución de la ocupación industrial del último trimestre del año, parece obligatoria una revisión a la baja de esa cifra de crecimiento. En efecto, un descenso del empleo industrial del 5,8 por 100 en términos de media anual parece incompatible con un descenso del PIB industrial de sólo un 0,4 por 100, ya que difícilmente la productividad por empleado puede haber experimentado crecimientos superiores al 5 por 100 anual.

El descenso de la ocupación industrial, 54.600 puestos de trabajo perdidos en el último año (99.400 en los dos últimos años), iguala, e incluso supera, la magnitud del ajuste industrial de los peores años de la crisis de principios de la pasada década. De hecho, la ocupación industrial total a finales del cuarto trimestre de 1992, 671.600 personas, se situaba en el mismo nivel que en el primer trimestre de 1986, cuando se iniciaba el ciclo expansivo de la economía catalana. Ello significa que, en términos de creación neta de ocupación, en los dos últimos años se han difuminado los efectos positivos de los cinco años de expansión (gráfico 2).

En otros términos, el esfuerzo

GRAFICO 2
EVOLUCION TRIMESTRAL DEL EMPLEO INDUSTRIAL
CATALUÑA-ESPAÑA. Años 1990-1992
(Porcentaje de variación mismo periodo año anterior)



Fuente: INE y elaboración propia.

inversor de las empresas catalanas en los últimos años y el enorme caudal de recursos provenientes del exterior en forma de inversión industrial han conseguido, en el mejor de los casos, generar un proceso de sustitución de empleo industrial entre distintos sectores y empresas. Una interpretación optimista de estos hechos supondría pensar que el proceso de desmantelamiento del tejido industrial catalán sólo lo ha sido en el caso de las empresas menos competitivas, y que los puestos de trabajo perdidos por esta razón se han creado de nuevo en empresas con mayores perspectivas de futuro. Cualquier otra interpretación nos llevaría, sin duda, a con-

sideraciones gravísimas sobre la política económica e industrial realizada en los últimos años, en la medida en que el marco global del desarrollo de la actividad industrial de los últimos años puede haber estado, para el empresario medio catalán, más próximo a una situación de indefensión que al marco teóricamente propicio para favorecer una integración con la economía europea en las condiciones menos costosas posibles.

Y es que una industria pequeña o mediana —en otras palabras, el paradigma del modelo empresarial catalán— difícilmente puede soportar a medio plazo unas condiciones de financiación

como las que han imperado en España en los últimos años, unos precios de la energía no competitivos y un tipo de cambio sobreevaluado como el que hemos tenido hasta septiembre de 1992. Todo ello sin tener en cuenta la evolución de los costes salariales nominales, incluidas las cotizaciones sociales, creciendo a unas tasas netamente superiores a las de nuestros competidores europeos.

Desde una perspectiva más desagregada, el proceso de ajuste ha tenido una intensidad diferente en el ámbito de los distintos sectores y subsectores industriales, atendiendo a la desigual incidencia que las importaciones y la demanda total tuvieron sobre su nivel de actividad.

Así, situaciones especialmente delicadas, como la del sector textil, han empeorado de manera sustancial, y durante el año se han encadenado suspensiones de pagos de importancia. La fuerte progresión de las importaciones en ciertos subsectores, y también un cierto retraimiento de la demanda interior, crearon dificultades en el sector, a pesar de un cierto dinamismo de la exportación. Como contrapartida, durante 1992 el Ministerio de Industria aprobó definitivamente el plan de competitividad del sector, que puede suponer algún tipo de mejora en temas importantes como la promoción exterior de los productos españoles, el aumento de la productividad, la mejora de la capacitación profesional o las posibles ayudas a una política de redimensionamiento e internacionalización de la industria.

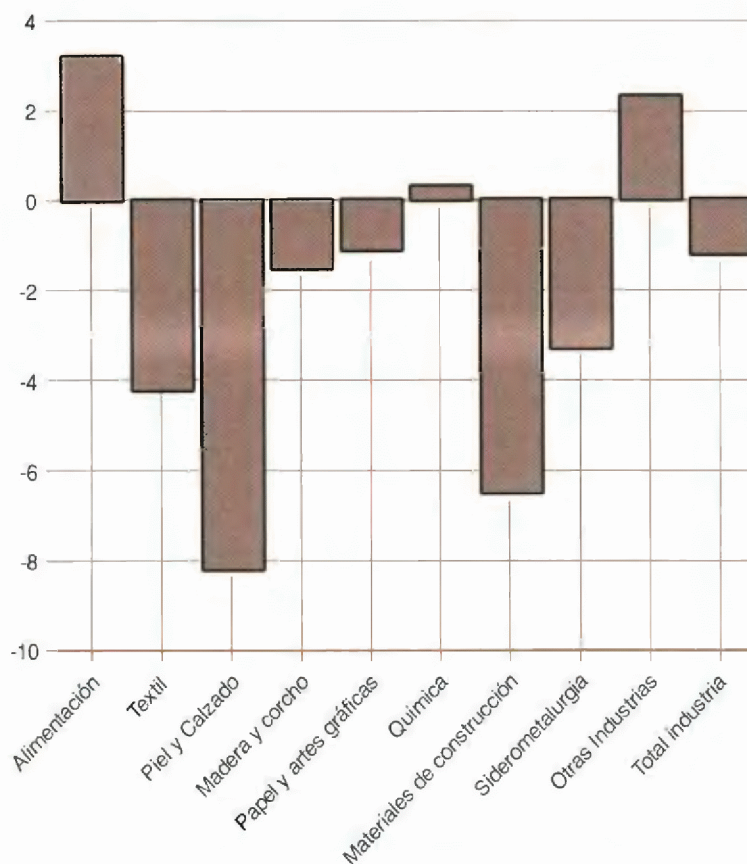
Muy grave también fue la situación que atravesaron sectores como el de la madera y el mueble, los materiales de construc-

ción, la primera transformación de metales o el cuero y el calzado, y otras industrias manufactureras. Los ajustes de plantilla han superado durante 1992 tasas del 6-7 por 100. La debilidad de la demanda interior en algunos casos, y la fuerte presión de las importaciones, en especial en las industrias manufactureras con poca capacidad de diferenciación en el producto, fueron las causas principales del retroceso en el nivel de actividad.

Poco alentador fue también el comportamiento de la metalurgia de transformación, la industria

del automóvil y el sector de maquinaria y de bienes de equipo. Ajustes de las plantillas de entorno al 3 por 100 y procesos generalizados de regulación temporal de empleo en la industria del automóvil fueron la tónica generalizada de la segunda mitad del año. En el sector de maquinaria y de bienes de equipo, la situación fue especialmente difícil en los subsectores de la máquina-herramienta y de los equipos eléctricos; no en vano la caída de la inversión fue uno de los rasgos definitorios de la evolución de 1992. Por contra, sólo el sector electrónico e informá-

GRAFICO 3
CONSUMO DE ELECTRICIDAD INDUSTRIAL
CATALUÑA. Año 1992



Fuente: COCIN y elaboración propia.

tico presentó un comportamiento relativamente aceptable.

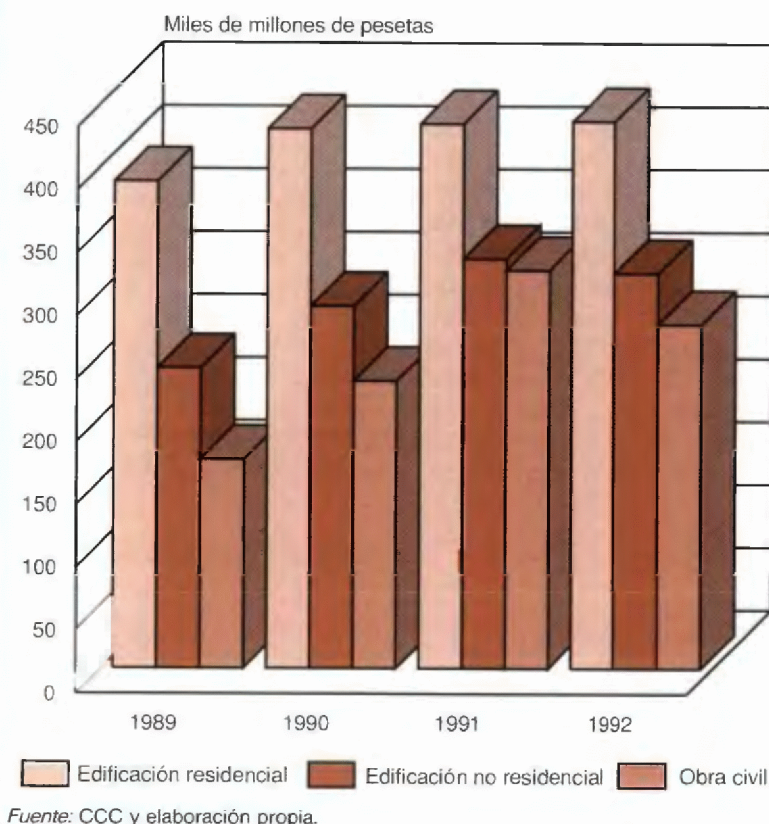
La industria química, puntal del tejido industrial catalán, presentó también un ejercicio irregular, con un cierto estancamiento en la química de base, una caída importante en la química industrial productora de bienes intermedios, un descenso de la actividad en el plástico y sus transformados, y una evolución más favorable de la química de consumo final, básicamente productos farmacéuticos y perfumería. En conjunto, el sector acusó también un cierto ajuste de plantillas (en torno al 2 por 100).

La excepción al panorama global de crisis industrial lo constituyó, parcialmente, la industria alimentaria, que consiguió mantener un cierto ritmo de actividad a pesar de la tendencia de la demanda interior a satisfacerse cada día en una proporción superior con productos importados. Por otra parte, la apreciación del dólar favoreció notablemente las exportaciones de la industria vinícola. El mantenimiento del sector, a pesar de la desaceleración del crecimiento que se constató respecto al año anterior, propició un comportamiento positivo del empleo, que aumentó ligeramente sobre el año anterior (gráfico 3).

3. Las Olimpiadas, punto de inflexión para la construcción

Por primera vez en los últimos años, el sector de la construcción experimentó una caída en su nivel de actividad. Su tasa de crecimiento, en cifras provisionales, descendió en términos reales. El descenso de la actividad constructora estaba, sin embargo,

GRAFICO 4
PRODUCCION DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCION
CATALUÑA
Años 1989-1992



anunciado. La culminación de las obras olímpicas y de su entorno infraestructural suponía un alto en el camino en la febril actividad de los últimos años, y por ello era inevitable un cierto repliegue de la actividad. El valor de la producción del sector, por encima del billón de pesetas en 1992, fue todavía sensiblemente superior al de dos años antes. En este sentido, en cierta medida, la evolución del sector supuso un cierto proceso de normalización del nivel de actividad, una vez cesados los efectos de coyunturas excepcionalmente expansivas derivadas de fenómenos puntuales (gráfico 4).

De hecho, el debilitamiento del nivel de actividad en la construcción se debió, según las cifras de producción del sector, a la fuerte caída de la obra civil (fundamentalmente, de financiación pública) y, en menor medida, a la de la edificación no residencial, ya que el volumen de actividad derivado de la construcción de viviendas se mantuvo estable respecto al año anterior, gracias a las obras de rehabilitación (cuadro n.º 4).

Las perspectivas del sector no son, sin embargo, excesivamente alarmantes en cuanto a la posibilidad de un cierto sostenimien-

to del volumen de actividad, al menos en el subsector de la vivienda. En efecto, en el período enero-septiembre de 1992 el número de viviendas iniciadas aumentó un 6,7 por 100 respecto al mismo período de 1991, lo que puede suponer un impulso notable para el conjunto de 1993. El Plan de la Vivienda 1992-1995 puede justificar, en buena medida, este inicio de recuperación. En contrapartida, el descenso de la licitación oficial, un 5,3 por 100 hasta noviembre de 1992, puede suponer un cierto decaimiento de la actividad en obra civil en el transcurso de 1993. A destacar, en cualquier caso, que el sostenimiento de la obra pública en Cataluña correrá mayoritariamente a cargo de la administración autonómica (cuadro n.º 5).

4. Los Juegos dieron un impulso al sector servicios

Las primeras estimaciones globales sobre el comportamiento del sector terciario en 1992 apuntan a una clara desaceleración del nivel de actividad. La tasa estimada de crecimiento se sitúa en el 1,7 por 100, prácticamente la mitad que el año anterior. Sin embargo, un examen atento del perfil de la actividad en el sector a lo largo del año muestra algunos datos interesantes en la medida en que el ritmo de crecimiento se muestra muy desigual según los períodos elegidos.

En efecto, después de un primer trimestre que manifestó un comportamiento acorde con la tendencia a la suave desaceleración que venía registrando la economía desde el segundo semestre de 1989, los tres meses siguientes reflejaron una caída de la actividad anormalmente intensa en relación al pasado más

CUADRO N.º 4
PRODUCCION INTERNA DE LA CONSTRUCCION. CATALUÑA
(Año 1992)

	Millones de pesetas	Porcentaje variación anual	Porcentaje de participación
Edificación residencial	435,1	0,5	42,5
— Nueva construcción	220,9	0,0	21,6
— Rehabilitación	214,2	1,0	20,9
Edificación no residencial	314,5	-3,5	30,7
— Promoción privada	255,3	-1,6	24,9
— Promoción pública	59,2	-10,8	5,8
Total edificación	749,6	-1,2	73,2
Total obra civil	274,0	-13,5	26,8
Total construcción	1.023,6	-4,8	100,0

Fuente: CCC y elaboración propia.

CUADRO N.º 5
LICITACION OFICIAL EN CATALUÑA
(Año 1992) (*)

	Millones	Porcentaje variación anual	Porcentaje de participación	Porcentaje sobre España
Por tipos de obra				
— Edificación	37.173	-13,0	23,6	11,1
— Obra civil	120.567	-2,7	76,4	17,1
Por organismos				
— Administración central	33.965	-22,2	21,5	8,4
— Administración autonómica.	95.478	16,9	60,5	21,8
— Administración local	28.297	-31,5	17,9	14,1
TOTAL	157.740	-5,3	100,0	15,2

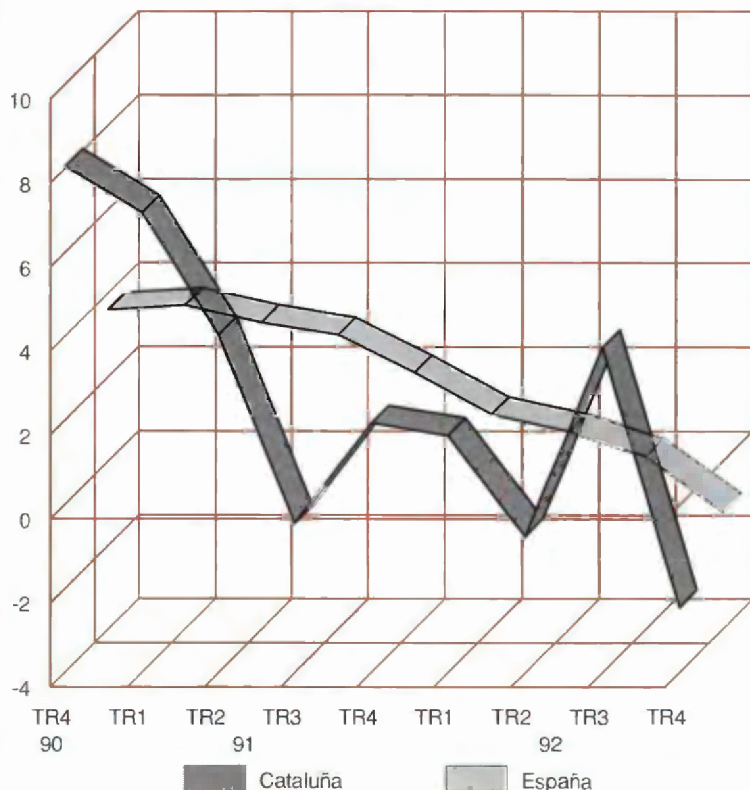
Nota: (*) Período enero-noviembre.
Fuente: SEOPAN y elaboración propia.

próximo. Este parón en el sector terciario resultó, sin embargo, efímero gracias al incremento de actividad generado por la inmediatez de la celebración de los Juegos. Tras el período veraniego, no obstante, la actividad volvió a caer con intensidad.

En términos de empleo, las con-

secuencias de la ralentización del nivel de actividad fueron evidentes. En el conjunto del año, la ocupación en el sector servicios creció únicamente un 0,6 por 100 en media anual, 2,5 puntos por debajo del crecimiento experimentado en 1991. Ahora bien, el número de ocupados en el sector en el último trimestre de 1992,

GRAFICO 5
EVOLUCION TRIMESTRAL DEL EMPLEO
EN EL SECTOR SERVICIOS
CATALUÑA-ESPAÑA. Años 1990-1992
(Porcentaje de variación en el mismo período del año anterior)



Fuente: INE y elaboración propia.

un total de 1.162.700 personas, era inferior en un 2,4 por 100 (28.700 personas menos) al del mismo trimestre de 1991, circunstancia que confirmaba la tendencia al descenso en el empleo en el sector terciario, hecho que sólo se había producido históricamente en los peores años de la crisis anterior (gráfico 5).

Estos resultados podrían haber sido claramente más favorables si el perfil del empleo no hubiese truncado su marcha descendente en el tercer trimestre del año, creciendo un 3,8 por 100, tasa claramente superior al valor

tendencial que le hubiese correspondido, e incluso extremadamente más elevada que la registrada por la economía española en el mismo período. En ese mismo trimestre, el empleo en el sector terciario en España creció únicamente un 0,1 por 100. Evidentemente, este impulso del empleo en el tercer trimestre, que a la vez fue determinante de los resultados anuales, cabe atribuirlo fundamentalmente a la celebración de los Juegos.

Por subsectores, y en el contexto del sector privado, el hecho más destacable del año fue la re-

cesión acusada por el sector turístico, a pesar de las expectativas favorables generadas por los Juegos Olímpicos y la sensacional andadura de la coyuntura turística hasta Semana Santa. En el conjunto de 1992, los visitantes procedentes del exterior disminuyeron cerca de un 2 por 100 (hasta Semana Santa crecían un 12,4 por 100) y las pernoctaciones hoteleras lo hicieron un 4,9 por 100 (crecían un 0,6). El tráfico por autopistas de vehículos ligeros descendió, asimismo, cerca de un 2 por 100. La debilidad de la coyuntura en los principales mercados de origen (Reino Unido, Alemania, Francia), la elevada cotización de la peseta hasta la devaluación, y también las expectativas de precios inabundables de los servicios turísticos a causa de las Olimpiadas, fueron los elementos determinantes de la clara retracción de la demanda exterior. En cualquier caso, se debe señalar que la recesión turística no afectó a las áreas de actividad olímpica, que, evidentemente, absorbieron un flujo humano de notable importancia durante la celebración de los Juegos y semanas colindantes.

Recuérdese al respecto el impresionante aspecto del puerto de Barcelona en el período olímpico, cuando grandes transatlánticos cubrían la punta de demanda hotelera no satisfecha a pesar de la ambiciosa remodelación de la oferta. Entre 1987 y 1992 el número de plazas hoteleras en Barcelona aumentó desde las 15.737 hasta 25.016; es decir, casi un 60 por 100. Claro que tan ambicioso plan ha mostrado también su cara oscura, no sólo en cuanto a la culminación de alguno de los proyectos emprendidos, sino también respecto a las posibilidades de aprovecha-

miento de esta nueva oferta a largo plazo.

En este sentido, parte de la crisis actual del sector hotelero, en cotas de baja de ocupación y plena guerra de precios, se debe a la sobreoferta creada a partir de los Juegos. La rentabilización de estas infraestructuras a medio y largo plazo es una cuestión pendiente para la economía catalana en el futuro más inmediato. La potenciación de Barcelona como centro de atracción nacional e internacional y como ciudad de ferias y congresos debe merecer una atención prioritaria a este respecto. En este contexto, el proyecto de ampliación de la Feria de Barcelona puede contribuir de manera importante a estos objetivos.

Aún así, el reto más importante del sector turístico catalán está todavía pendiente de afrontar. La apuesta por un turismo de calidad exige una reconversión notable que tenga como objetivos básicos la mejora y diversificación de la oferta turística, el aumento de la calidad del servicio y la potenciación del producto turístico como tal, incluida la capacidad de comercialización. El notable desarrollo de algunas escuelas de capacitación profesional en los últimos años y la existencia de proyectos turísticos integradores de servicios con mayor valor añadido constituyen un primer paso hacia la consecución de estos objetivos. En este sentido, al margen de cierta proliferación de complejos turísticos dotados con campos de golf, quizás el proyecto más destacable sea la creación del parque de atracciones Tibigardens, en el corazón de la Costa Dorada, que prevé una inversión total de 45.000 millones de pesetas.

El sector comercial prosiguió

CUADRO N.º 6

**GRANDES SUPERFICIES CONSTRUIDAS EN CATALUÑA
(Años 1987-1992)**

Año	Aprobadas	Denegadas	m ² construidos
1987	4	1	11.599
1988	10	6	31.063
1989	12	8	102.524
1990	18	5	104.050
1991	14	1	77.214
1992	28	5	135.966

Fuente: *La Vanguardia* y elaboración propia.

con su proceso de cambio estructural, con la progresiva implantación de grandes superficies e hipermercados, a pesar de las trabas técnicas y administrativas que se están imponiendo en la concesión de permisos de apertura o licencias de edificación. En 1992 se abrieron 28 nuevas plantas de venta, con una superficie global de 135.966 metros cuadrados, lo que supuso doblar el número de centros construidos el año anterior y aumentar en un 76,1 por 100 la superficie de venta (cuadro n.º 6). Evidentemente, la impresionante ampliación del potencial de venta de las grandes superficies ha tenido una incidencia notable sobre el comercio minorista tradicional, que ha experimentado un declive importante, a tenor de los datos facilitados por la encuesta de coyuntura de la Cámara de Comercio de Barcelona.

En compensación, la implantación de grandes superficies ha supuesto, a menudo, la generación de ciertas externalidades, al revertir sobre los municipios ciertos beneficios derivados de inversiones financiadas mediante aportaciones económicas de las empresas promotoras de las superficies comerciales. Esta circunstancia supone un rasgo más

de los que caracterizan la dura batalla que, a diversos niveles, se está desarrollando entre el comercio tradicional y la nueva distribución comercial. Recuérdese al efecto la agria polémica suscitada, y aún vigente, sobre la libertad de horarios comerciales, sobre la que se pronunció el Parlamento de Cataluña con una ley de marcado carácter intervencionista y restrictivo.

Otro sector importante que ha presentado dificultades durante 1992, dentro de los servicios, ha sido la sanidad privada. Cataluña es la comunidad autónoma con un mayor porcentaje de población que goza de una doble cobertura sanitaria (pública y privada), y ello había permitido, a través de un fuerte desarrollo de las mutuas sanitarias privadas, una extensión de la oferta sanitaria privada notable, tanto desde el punto de vista cualitativo como cuantitativo. La desaceleración de la actividad económica, la mejora de la asistencia sanitaria pública hospitalaria y la obligación de afiliación a la seguridad social de los trabajadores autónomos ha supuesto un duro revés para algunas de las empresas sanitarias del país. En este contexto, parece obligada una reflexión sobre el papel complementario de

los servicios sanitarios públicos y privados, y más cuando, desde una perspectiva de racionalidad económica, sería dudosa la eficiencia de un sistema de doble cobertura tan generalizado y, por otra parte, resulta opcional para la población funcionaria escoger entre sanidad pública y privada.

En el marco de los servicios a las empresas, el balance del año es sensiblemente más esperanzador, en la medida en que se han empezado a desarrollar iniciativas tendentes a mejorar el entorno competitivo de las empresas industriales, especialmente en cuestiones de transporte y logística de distribución. Así, el Puerto Autónomo de Barcelona está desarrollando una estrategia para convertirse en la principal puerta del Sur de Europa para el tráfico con Extremo Oriente a partir de un ambicioso programa de inversiones. La creación de una Zona de Actividades Logísticas, la telematización integral de los servicios a partir de una red de fibra óptica, la integración de las comunicaciones terrestres y la ampliación de la oferta en dimensión, medios e instalaciones (terminales nuevas de tráfico de contenedores o de vehículos) son los objetivos de este programa. Del mismo modo, y también en el ámbito de los sistemas logísticos, existen proyectos importantes como las CIM (centrales integradas de mercancías) del Vallés y del Baix Llobregat, que serán zonas abiertas al establecimiento de todo tipo de empresas especializadas en transporte y servicios conexos.

El sector financiero ha tenido también un año notable, a pesar de que han coexistido situaciones dispares en cuanto a la evolución de los resultados de las distintas instituciones de crédito, al quedar afectadas por el incre-

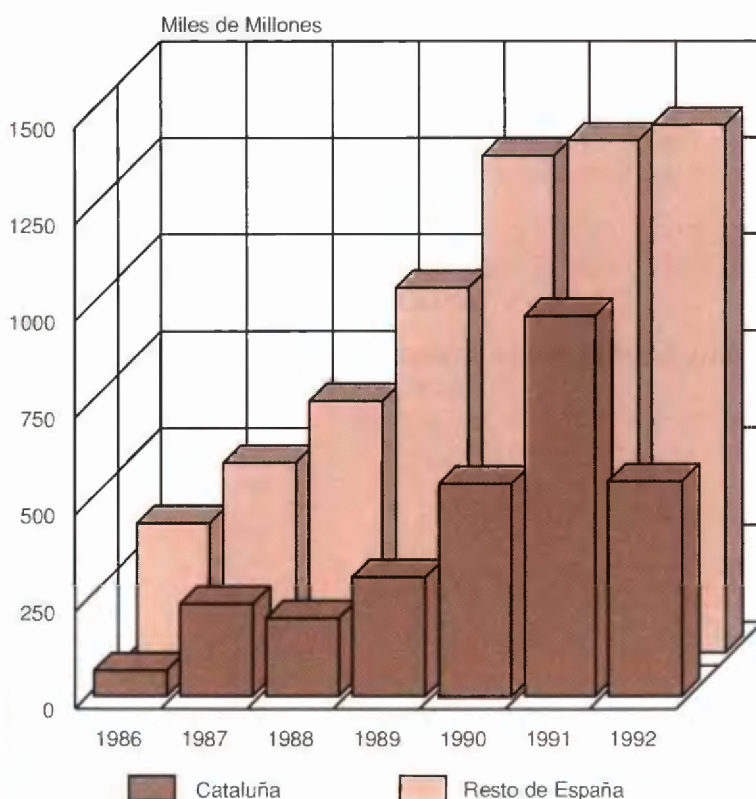
mento de la morosidad. Mención especial merecería la Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona, que volvió a encaramarse a mitad de año en el primer lugar del *ranking* español de entidades de crédito, del que había sido desplazada en diciembre de 1991 al fusionarse el Banco Central con el Hispano Americano.

Por otra parte, el ejercicio de 1992 ha traído consigo una nueva pérdida de participación de cuota de mercado del mercado de capitales de Barcelona, con retrocesos importantes en los volúmenes contratados tanto en renta fija

como variable. Ello ha supuesto, en general, un año desfavorable para las sociedades y agencias de valores con sede en Cataluña. Más positivo fue, en cambio, el desarrollo del mercado de productos financieros derivados, que poco a poco va consolidando su trayectoria ascendente.

En cuanto al sector público, tanto autonómico como local, ha vuelto a jugar un papel expansivo en el mantenimiento del nivel de actividad, al aumentar tanto el consumo como la inversión públicos por encima del nivel de crecimiento del PIB nominal.

GRAFICO 6
EXPEDIENTES DE VERIFICACION
DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA
CATALUÑA-RESTO DE ESPAÑA
Años 1986-1992



Fuente: Ministerio de Economía y elaboración propia.

5. Caída importante de la inversión extranjera

La inversión extranjera directa alcanzó en 1992 un elevado nivel, sobrepasando con creces el medio billón de pesetas. Por sectores, la inversión extranjera se concentró en el sector industrial (57,5 por 100 del total), en especial en el sector químico y otras industrias manufactureras. Dentro del sector servicios, el único incremento de la inversión extranjera se dio en el sector comercial, circunstancia ya previsible, dada la evolución de la implantación de grandes superficies en Cataluña.

En cualquier caso, la evolución de esta magnitud sigue siendo indicativa de la confianza del exterior en la economía del país, pero al mismo tiempo es signo inequívoco de la traslación del poder de decisión desde industrias autóctonas a centros de decisión exteriores y ajenos a los intereses del tejido industrial interior. No en vano buena parte de la inversión extranjera tiene por objeto la adquisición de com-

pañías ya existentes. En 1991, la proporción destinada a la compra o adquisición de acciones alcanzó el 54 por 100 del total de las inversiones extranjeras, mientras que la constitución de nuevas sociedades y ampliaciones de capital en las ya constituidas alcanzaron sólo algo más del 40 por 100 (gráfico 6).

En este sentido, es importante distinguir entre la inversión extranjera creadora de nuevos puestos de trabajo y la que afluye aprovechando estructuras empresariales con un potencial competitivo indiscutible. Evidentemente, uno u otro escenario comportan una valoración muy distinta del papel de la inversión extranjera. En efecto, en la medida en que se genere un proceso de sustitución de empresario autóctono por foráneo, cabrá preguntarse sobre las consecuencias de haber cedido poder de decisión en el ámbito de las relaciones industriales, y ello puede ser especialmente grave en ciertos sectores donde el papel de la industria auxiliar sea im-

portante. En este sentido, se debe recordar que la industria catalana, preferentemente mediana o pequeña, basa buena parte de su razón de ser en cubrir la función de industria auxiliar.

Por otra parte, no se debe tampoco olvidar que el flujo de inversión extranjera no es unidireccional. Del mismo modo que la economía catalana ha atraído flujos importantes de capital desde el exterior gracias a ciertas ventajas estratégicas o competitivas, cuando cesa la percepción de esas ventajas el capital extranjero puede emprender, sin el menor reparo, el camino de retorno a su país de origen. El ejercicio de 1992 ha sido paradigmático en este sentido, con el caso de la multinacional holandesa Akzo, que, ante la difícil situación del sector de fibras sintéticas, abandonó, en condiciones poco honorosas (pero económicamente justificables), la propiedad de La Seda de Barcelona.

Igualmente, el mantenimiento de un flujo inversor exterior creador de riqueza pasa por mantener unas condiciones de entorno altamente competitivas. Así, difícilmente se producirían hechos como los sucedidos recientemente; entre otros, el caso de una importante multinacional del sector químico que desistió de crear una nueva planta productiva en la provincia de Tarragona debido a que el precio de la energía eléctrica doblaba al que se podía obtener en Amberes, ciudad que, finalmente, va a acoger dicho proyecto de inversión.

6. Arrecian los percances mercantiles

Una consecuencia inevitable del clima económico vivido últimamente ha sido el elevado cre-

CUADRO N.º 7

SITUACIONES DE INSOLVENCIA EMPRESARIAL EN CATALUÑA (Años 1982-1992)

Año	Empresas	Millones de pesetas	
		Pasivos	Media
1982	454	65.300	144
1983	386	94.700	245
1984	345	70.100	203
1985	221	42.700	193
1986	130	23.500	181
1987	106	24.000	226
1988	136	26.200	193
1989	138	25.200	183
1990	280	65.300	233
1991	490	133.000	271
1992	550	226.000	411

Fuente: La Vanguardia y elaboración propia.

cimiento de las suspensiones de pagos y quiebras en nuestro país. En Cataluña, durante 1992, se registraron 550 percances mercantiles, con unos pasivos acumulados de 226.000 millones de pesetas, superando ampliamente las cotas de años anteriores, e incluso las de períodos recesivos del inicio de la década de los ochenta.

Las suspensiones de pagos no han discriminado ni sectores ni dimensión de las empresas, aunque la mayoría se han dado en el sector industrial, dentro de las industrias manufactureras y en empresas de mediana dimensión. En algún sector en particular, como la industria productora de maquinaria textil, las incidencias mercantiles han alcanzado, entre otras, a las tres empresas líderes del sector, con lo que dicha actividad ha quedado, si no desmantelada, sí en unas condiciones difíciles para augurar su supervivencia (cuadro n.º 7).

La presión de las importaciones, el aumento de la competencia, la dependencia y el retraso tecnológicos, y la falta de adecuación entre la dimensión de muchas empresas y el tamaño del nuevo mercado que supone la Comunidad Europea han hecho excesivamente vulnerable nuestro tejido productivo. La crisis de muchas empresas no es más que el resultado de la imposibilidad de superar una presión fuerte de los costes (energéticos, laborales, financieros y fiscales) en un marco de estabilidad de precios industriales.

IV. TRAS EL UMBRAL DE 1992

El entorno de la empresa catalana, siendo hoy mucho mejor

que el de pocos años atrás, dista todavía un buen trecho de lo que debería ser. A lo largo de estas líneas, se han puesto de manifiesto ineficiencias e insuficiencias en algunos aspectos definitorios de la calidad del marco competitivo. La política económica no ha sido la más adecuada, la liberalización del sector de la energía ha avanzado, pero la tarea pendiente es todavía muy importante, el mercado de las telecomunicaciones está totalmente intervenido y el mercado laboral mantiene unas rigideces importantes que lo único que consiguen es demorar en el tiempo, y a un alto coste, lo que en la mayoría de los casos es un proceso inevitable.

La posibilidad de competir con éxito en mercados cada día más globalizados exige de los distintos agentes económicos una toma de conciencia de la importancia del camino que queda por recorrer, del papel que debe jugar cada instancia en ese camino y de la necesidad de establecer un consenso que permita crear un nuevo marco de relaciones útil y eficaz para solventar las posibles colisiones de intereses.

En este sentido, y como punto clave de esta cuestión, el gobierno tiene la responsabilidad de diseñar una política económica en sus distintas vertientes —monetaria, fiscal, de reforma estructural o de rentas— que procure crear un marco económico no sólo estable, sino también favorable para el desarrollo de la actividad empresarial. Se deberán aceptar y corregir los errores del pasado, cuando la política monetaria no fue jamás acompañada por una política presupuestaria adecuada, ni siquiera en los momentos en que la fuerte expansión de la economía lo hubiese permitido. Un abultado y

creciente déficit público ha ido alimentando un volumen creciente de deuda pública que sólo ha podido ser financiada en unas condiciones que han hecho de España uno de los países con el tipo de interés real más elevado del mundo occidental.

Las consecuencias no se han manifestado únicamente en los tipos de interés, sino que, dada la liberalización de los movimientos de capitales, se han trasladado también a un tipo de cambio que, claramente sobrevalorado, al menos hasta septiembre, no ejercía las funciones de factor de ajuste entre la evolución de los precios y costes interiores y los de nuestros competidores. El resultado patente ha sido la pérdida progresiva de competitividad, que desembocó en un déficit comercial y por cuenta corriente también de primer orden.

En definitiva, pues, el futuro más inmediato se presenta como un reto difícil, el primer paso del cual será levantar la economía de la recesión en que se halla. Una vez traspasado el umbral de 1992, Cataluña puede haber quedado con un cierto vacío, al desvanecerse las motivaciones colectivas que suponían los hechos puntuales de este año mítico. La realidad es que la situación actual tiene tanto de atractiva y retardadora como lo pudo tener la de hace unos años, aunque por causas totalmente distintas. La cuestión estriba en saber establecer los mecanismos de consenso y de motivación colectiva que impulsen al país hacia esa necesaria modernización permanente, y eso es responsabilidad compartida de todos. Si no se asumen estas responsabilidades, se corre el riesgo de desperdiciar las potencialidades del país.