

El repte de l'economia complexa

JOSÉ MIGUEL IRIBAS SÁNCHEZ Sociòleg



Marc general

Abandonant la idea d'un model productiu quasi exclusivament arrelat a l'activitat terciària tecnològicament avançada, els economistes que en anys passats postulaven l'intervencionisme de l'administració sobre l'economia de mercat (Paul Krugman, Alfred Stieglitz o Paul Samuelson, entre d'altres) pronostiquen, amb reiteració, la necessitat d'assentar l'economia de futur sobre sistemes multisectorials, en què puguen conviure formes productives

complementàries, com l'agricultura —si és de producte millor que si és de producció—, la indústria —millor com major valor afegit tinga— o el terciari, ja siga el turístic, encara molt lligat a factors locatius difícilment superables, o el tecnològic, branca per a la qual calen condicions molt específiques, que són lluny de ser compartides per tots els territoris.

Aquest escenari multipolar i de gran complexitat s'allunya de la hipòtesi enunciativa per Greenspan i pels més conspi-

cus deixebles de l'Escola de Chicago, segons la qual la progressiva de l'activitat industrial —un escenari ja definit, en els primers anys 60!, per J.K. Galbraith en *American Capitalism*—, encara que amb l'important matís, al qual els ultraliberals no van donar importància, que calia conservar una porció considerable del sector secundari amb finalitats estratègiques, seria substituïda per la imparabile, constant i creixent puixança del sector terciari. El dèficit conseqüent a aquesta proposta, tant el fiscal com el



de la balança de pagaments, i els excessos d'un mercat financer radicalment incapaç d'autocontrolar-se són alguns dels fonaments de l'actual econòmica nord-americana —més enllà de l'impacte de les *subprimes*, que, tot i ser molt important, només és conjuntural— que ha arrossegat tot el món, no només l'occidental, a la crítica situació que travessem en aquests moments.

A la Comunitat Valenciana no hi ha res que pugui oposar-se, tret d'una certa inclinació a la desídia, que ens allunya del nivell d'excel·lència exigible per a la competitivitat internacional, al manteniment, en els sectors primari i secundari, de ràtios productives de certa entitat, especialment si es millora la configuració

terciària dels productes, qualificant totes les fases del procés (productivitat, qualitat, singularitat, disseny, màrqueting intrínsec i extrínsec). És altament possible que es mantinguen condicions d'alta competitivitat en el negoci turístic, molt especialment si, com sembla presumible, la crisi energètica condiona a la baixa l'evolució de les multivacacions (fragmentació del temps vacacional i emergència de destinacions exòtiques), ja que aquestes amenaces, fonamentades en la proliferació de viatges de baix cost sobretot amb avió, seran molt difícilment sostenibles en el futur, si persisteixen l'alça dels preus del combustible i si, com és fàcil pronosticar, minva la febre viatgera com a conseqüència lateral de la crisi

econòmica general. Hem tingut un preludi del que pot passar enguany, ja que, malgrat els persistents malastrucs del turisme de sol i platja, han sigut les opcions turístiques minoritàries les que més han patit enguany, quan la caiguda de la ja magra clientela del turisme rural ha sigut, de bon tros, més aparatosa que la del turisme litoral.

Les correccions que la Comunitat Valenciana ha d'emprendre per a aconseguir vencer els obstacles que es presenten en aquests sectors tradicionals han de ser objecte de reflexió específica. Pel que fa al terciari avançat, cal definir la manera com el nostre territori pot afavorir l'emergència i el desenvolupament



d'activitats lligades a les noves tecnologies, un camp d'activitat que, tot i estar subjecte a crisis conjunturals, ha registrat el major i més sostingut índex de creixement que s'ha produït en l'economia mundial en els últims 30 anys.

Els requeriments del terciari avançat

Com qualsevol altra activitat econòmica, el terciari avançat, que se sustenta bàsicament en el coneixement —ja que la tecnologia és només una de les seues principals seqüeles—, requereix condicions de partida sense les quals resulta impossible que emergisca i es desenvolupe en situacions de lideratge regional o mundial. Des del primari fins al terciari, es requereixen in-

versions de capital i coneixements tècnics que tenen una exigència creixent, correlativa al grau de i excel·lència que té cadascuna d'aquestes activitats. Aquestes inversions seran limitades en el cas de l'agricultura —tret dels casos en què s'incorporen a processos de terciarització associables a la del producte, cosa que implica arribar a nivells d'exigència que freguen la més perfilada —, importants en el cas de la indústria —encara que en l'espai i això planteja situacions de debilitat per la irrupció d'àrees competidores als països emergents que disposen de avantatges competitius— i decisives en el cas del terciari avançat, que requereix tant una formació molt avançada de la població com una notable acumulació de capital amb característiques específi-

ques, ja que la seua capacitat d'influència no està lligada tan sols al volum sinó, molt principalment, a una experiència acreditada en operacions de risc empresarial, al qual el nostre sistema financer ha sigut tradicionalment molt refractari. Analitzem breument aquestes qüestions.

La formació de la població és, com tothom sap, un factor condicionant bàsic per al desenvolupament de qualsevol activitat vinculada al terciari tecnològic. Experiències com les de Silicon Valley, Seattle o Austin i fins i tot, en èpoques més recents i localitzacions més pròximes, Dublín o Hèlsinki —entorn de Nokia en aquests casos— no serien possibles si no estigueren precedides per la proximitat

El trànsit d'una agricultura de producció a una agricultura de producte és un requisit imprescindible per a assegurar la conservació de l'horta. Això implica la terciarització de tots els processos, a més d'una cultura orientada a l'excel·lència.

Els actius mediambientals de València no tenen parangó amb els de qualsevol altra àrea metropolitana de la Mediterrània Occidental i constitueixen un factor de singularització molt positiu per a l'atracció de talent.

d'institucions (universitats de Stanford i Berkeley en el cas californià) o d'empreses (Microsoft a Seattle i Dell a Austin) o per una intensa projecció de la població més jove cap a activitats acadèmiques de tall tecnològic, com va ocórrer als escenaris referits de l'Europa septentrional. Certament, pel que fa a la instrucció, la població de la Comunitat Valenciana es troba en l'actualitat en posicions molt distants de les que tenien aquests territoris en el moment de la seua eclosió tecnològica, però hi ha altres exemples de creixement ràpid en el sector tecnològic que no han requerit prèviament una formació molt sofisticada per part de la població d'acollida. En direcció contrària, caldria apuntar que, a despit de la tebiesa tecnològica de l'entorn, la Universitat Politècnica de València obté la millor puntuació entre totes les institucions del mateix rang a Espanya i al sud d'Europa. Els 35.000 estudiants de la UPV poden configurar un excel·lent planter, si la ins-

titució universitària compassa els seus ensenyaments a les necessitats de les empreses tecnològiques susceptibles d'instal·lar-se al nostre territori.

L'acumulació de capital és un altre factor decisiu per a la formació d'un substrat empresarial poderós en l'àmbit tecnològic. L'emergència de Silicon Valley ha sigut exclusivament atribuïda a un grup de joves emprenedors, caracteritzats per una passió incontenible cap a les noves tecnologies. Així, de la vibrant descripció del procés que féu Tom Wolfe, semblava desprendre's que tanta concentració de talent i instal·lacions es devia únicament a la incontenible embranzida dels pioners *freakies* que la impulsaren. No obstant això, darrere de Silicon Valley, com també de la més recent concentració de talent en biotecnologia (Singapur), hi havia una enorme massa de capital disposat a arriscar-se en aquestes aventures del coneixement. És presumible que a València no hi haja la massa de capital

suficient ni l'esperit emprenedor i arriscat que van caracteritzar els processos abans descrits, però així era també a Dublín o Malàisia, el recent desenvolupament dels quals es deu a inversions externes afavorides i protegides per legislacions locals favorables i per decisions politicoadministratives d'aquestes inversions. No obstant això, està per veure que l'Estat espanyol estiga disposat a entrar en dinàmiques il·legals per a afavorir la implantació d'indústries tecnològiques, com ho va estar el govern irlandès, i si és precisament la Comunitat Valenciana, i no qualsevol altra àrea, la que es beneficiaria d'aquestes ajudes fiscals i d'infraestructures.

Davant les mancances de la pròpia població i les insuficiències del sistema financer i empresarial per a escometre inversions de capital-risc de grau elevat, hi ha l'alternativa d'atraure talent, com ha ocorregut a l'estat de Florida, i molt especialment a Miami, que és, en l'actualitat, el segon lloc del món



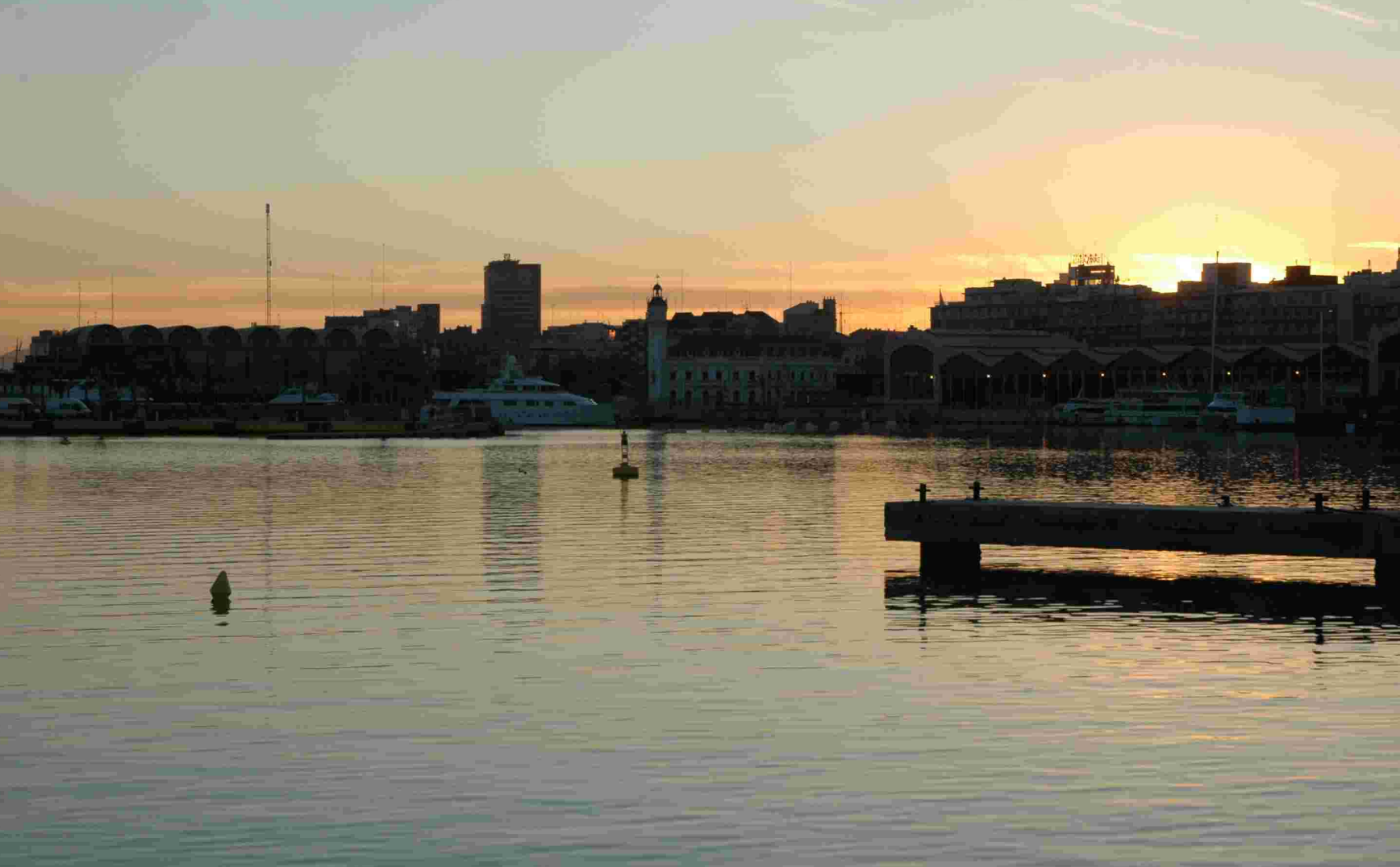
que concentra major massa de cervells tecnològics, gràcies a la qualitat de vida que proposa als treballadors terciaris creatius. La inesperada, i accelerada, dissolució d'una empresa tan prestigiosa com WordPerfect, en algun moment capdavantera mundial en processadors de textos, es va produir com a conseqüència de la incapacitat dels seus líders empresarials, lligats a l'estricta normativa social de la religió i associats a les aspres condicions del territori de Utah, per a retenir els millors especialistes informàtics, que van preferir l'aventura professional a les assolellades costes caribenyes, abans que la sòlida seguretat empresarial que se'ls ofería a les gèlides estepes de l'Amèrica salnitrosa i profunda. Doncs bé, alguns desenvolupaments informàtics del futur podrien estar perfectament lligats a aquesta mateixa conducta. Als anys 70, IBM França es va desfer dels seus principals actius immobiliaris a París i es va traslladar a Niça, en virtut d'una decisió aprovada per una acl-

parant majoria dels seus treballadors, consultats mitjançant enquestes. Actualment, empreses com Yahoo o Google busquen a Espanya espais on assentar-se per a desenvolupar instal·lacions i activitats lligades a la producció de serveis informàtics en castellà, el tercer idioma del món, i Oracle, líder mundial en bases de dades, acaba de confirmar que desenvoluparà una potent instal·lació a Málaga Valley, un projecte encara en formació però amb bones expectatives de futur gràcies a les moltes ajudes que està rebent el seu territori, les quals superen de bon tros les que ha tingut la Comunitat Valenciana en tota la seua història, cosa que acredita a aquesta operació d'economia tecnològica com la de majors possibilitats d'èxit. Un èxit que estaria assentat fonamentalment en el poder dels seus impulsors i padrins, més que en les condicions objectives de l'entorn. En tot cas, i atesa l'expansió del castellà al món, la localització de filials a Espanya és més que segura, ja que combina la condició de

país inequívocament lligat a l'economia del primer món amb la de pont de contacte amb Llatinoamèrica.

Condicions per a l'atracció de talent

Richard Florida ha dedicat una gran part de la seua tasca investigadora a relatar les condicions que els treballadors de la classe creativa sol·liciten dels espais on volen assentar-se. D'acord amb la seua tesi, el paradigma locatiu de les institucions empresarials ha canviat en gran manera entre el sector secundari i el terciari. Mentre que en el primer les decisions sobre la localització corresponien quasi exclusivament als empresaris —de manera que els treballadors estaven obligats a desplaçar-se i residir als emplaçaments triats per aquells per a instal·lar les indústries—, en l'era terciària avançada són els treballadors els qui trien l'emplaçament dels llocs de treball i són les empreses, per tant, les que es veuen forçades a instal·lar-se allà on els treballadors deci-



deixen. Al marge que aquesta opinió pugui ser exageradament parcial, hi ha alguna certesa en això, per la qual cosa s'imposa una reflexió sobre les condicions que han de tenir les àrees que aspiren a convertir-se en receptores de talent.

Florida ha caracteritzat el procés de selecció dels emplaçaments per part dels treballadors creatius, ressaltant-ne la preferència per aquells territoris que compleixen satisfactòriament les exigències de les tres T: tolerància, talent i tecnologia. En el seu últim llibre *Who's Your City*, afegim una quarta T: el territori, una manca que li retraïem alguns dels seus crítics i comentaristes. Amb el territori, fa referència a la qualitat mediambiental, al nivell de desenvolupament general, a les característiques dels sòls —molt especialment a l'amplitud d'oferta i els preus de mercat— i a altres característiques geogràfiques, econòmiques, socials i culturals diferenciadores.

Els factors locatius són crucials per a determinar la competitivitat dels territoris en qualsevol front, però pel que fa a l'atracció de talents tenen una influència fonamental. Al marge d'experiències concretes com la de Dublín, que escapen al curs normal dels nous assentaments tecnològics, aquests han tingut, al nostre continent, una exclusiva relació amb àmbits acadèmics i socials proclius al desenvolupament tecnològic. De manera que han sigut majors als països septentrionals, excel·lentment dotats per a la cultura de l'esforç perllongat, i més infreqüents al Sud i als països de menor nivell de renda i d'instrucció, que han tingut desenvolupaments limitats i desiguals, lligats més a l'embranchada individual que a l'esforç col·lectiu.

No obstant això i malgrat les notables diferències que imposa la minuciosa divisió nacional

del nostre continent en bel·licosos micropaïsos, que encara redueix considerablement el potencial de les activitats empresarials —una limitació que no llasta els processos als Estats Units, un país-continent on la mobilitat laboral i empresarial ha sigut molt superior a l'europea—, és possible pensar que, en un termini mitjà i una vegada que se supere la situació crítica de l'economia que patim en aquests moments, es produïsquen així mateix processos de d'activitats tecnològiques en busca d'emplaçaments més grats i habitables per a qui les desenvolupen. En aquest cas, la Mediterrània Occidental apareix, sense cap mena de dubte, com l'espai que millor compleix les exigències que planteja Richard Florida. Dins d'aquesta regió, la competència màxima s'establirà entre les àrees metropolitanes que tinguen grandària i complexitat suficients per a donar cobertura a totes les exigències i necessitats d'empreses i treballadors.

El barri del Cabanyal, amb una personalitat tan marcada, és un espai perfectament susceptible de convertir-se en l'assentament d'activitats creatives, si s'aprofita la seua excel·lent trama i ajustada densitat i la proximitat a la Universitat Politècnica i la mar.

Cap universitat politècnica del sud d'Europa està tan pròxima a la mar com la de València. Territoris com Florida i ciutats com Miami han aprofitat aquest actiu per a convertir-se en espais de concentració de talent creatiu.

A la Mediterrània Occidental, hi ha cinc grans àrees metropolitanes susceptibles d'acollir empreses avançades, en quantitat suficient per a constituir un clúster tecnològic de visibilitat regional i mundial. A Itàlia, podrien ser Nàpols i Gènova; a França, Marsella, associada (reforçada) o en competència (limitada) amb la conurbació litoral de la Costa Blava; a Espanya, finalment, Barcelona i València. No sembla factible que hi haja activitat en volum suficient per a alimentar totes aquestes àrees amb empreses i institucions en suficient quantia i qualitat perquè puguen considerar-se espais tecnològicament avançats. Per tant, és presumible que, en els dos pròxims decennis, aquestes ciutats competisquen durament per aconseguir atraure les empreses i els treballadors i formar nuclis actius que promoguen el desenvolupament tecnològic global i contribuïsquen a la qualificació dels processos primaris i secundaris.

Cal desenvolupar una metodologia que permeti l'anàlisi comparativa de la capacitat d'atracció que tenen les diverses àrees per a la captació d'activitats lligades al terciari creatiu. Un assaig similar, realitzat sota la meua direcció per a una investigació territorial de la Direcció General de Política Territorial de la Generalitat de Catalunya, estableix un mínim de 75 factors de competitivitat, agrupats sota quatre grans epígrafs: territorials i mediambientals, infraestructurals i dotacionals, demogràfics i econòmics i sociopolítics i culturals.

La definició del nivell de competitivitat no és senzilla. És freqüent una actitud xovinista, en funció de la qual la mirada local posa l'accent en la importància dels arguments que li són favorables. Encara que comprensible, aquesta actitud manca de rigor intel·lectual, atès que condueix de manera inevitable a posicionaments taulògics. No és suficient una actitud pròxima a un esperit de compta-

bilitat territorial ni el fet d'esbrinar que es compleixen les condicions —totes es compleixen en major o menor mesura—, cal conèixer la realitat per a actuar de la manera més eficaç possible i posar en valor els atributs diferencials, aprofitant els avantatges competitius i corregint les deficiències. I per a això són necessàries dos operacions addicionals. Per una banda i amb caràcter fonamental, cal distingir entre requisits bàsics i requisits, de manera que els primers tinguin un pes superior en la determinació del potencial i superen el caràcter anecdòtic de molts argumentaris. Per una altra banda, s'ha d'establir un valor diferent per a cadascun dels factors de competitivitat analitzats, emfatitzar els que tenen major pes en la presa de decisions i aquells que tenen una importància estrictament subalterna. Una tasca necessària, i fins i tot urgent, per a conèixer amb nitidesa el nostre espai competitiu de futur.