

UNIVERSITAT DE VIC
DOCTORAT EN TECNOLOGIES DIGITALS I DE LA INFORMACIÓ
LÍNEA DE RECERCA. EMPRESA

BIENNI 2011/12



L'EUROREGIÓ DE L'ARC MEDITERRANI (EURAM)
EMPRESSES, INNOVACIÓ I RESTRICCIONS AL SEU FINANÇAMENT

Doctoranda: Patrícia Crespo Sogas

Director: Dr. Oriol Amat i Salas
Universitat Pompeu Fabra

Tutor: Dr. Joan Carles Martori
Universitat de Vic

**L'EUROREGIÓ DE L'ARC MEDITERRANI (EURAM)
EMPRESSES, INNOVACIÓ I RESTRICCIONS AL SEU FINANÇAMENT**

**L'EUROREGIÓ DE L'ARC MEDITERRANI (EURAM)
EMPRESSES, INNOVACIÓ I RESTRICCIONS AL SEU FINANÇAMENT**

**L'EUROREGIÓ DE L'ARC MEDITERRANI (EURAM)
EMPRESSES, INNOVACIÓ I RESTRICCIONS AL SEU FINANÇAMENT**

Al meu pare

**L'EUROREGIÓ DE L'ARC MEDITERRANI (EURAM)
EMPRESSES, INNOVACIÓ I RESTRICCIONS AL SEU FINANÇAMENT**

**L'EUROREGIÓ DE L'ARC MEDITERRANI (EURAM)
EMPRESSES, INNOVACIÓ I RESTRICCIONS AL SEU FINANÇAMENT**

**L'EUROREGIÓ DE L'ARC MEDITERRANI (EURAM)
EMPRESSES, INNOVACIÓ I RESTRICCIONS AL SEU FINANÇAMENT**

Agraïments

Al Dr. Oriol Amat i Salas, per la seva excel·lent direcció en l'elaboració d'aquesta tesi doctoral i pel seu suport constant al llarg de tota la meva trajectòria acadèmica. Sense els seus ànims i bons consells aquesta tesi i la meva carrera professional no hagués estat possible

Al Dr. Joan Carles Martori per la seva inestimable col·laboració en la tutorització d'aquesta tesi doctoral

Al Dr. Joan Bertrán Comulada per la seva valuosa ajuda, consells i disponibilitat durant tot el procés

A l'Institut d'economia i empresa Ignasi Villalonga, per les seves aportacions i bona predisposició en la recerca de dades i en especial al Pau Caparrós, director de l'Observatori de l'Euroregio de l'Arc Mediterrani, EURAM

Als meus companys de treball, no voldria deixar-me cap

Als meus amics, per la seva positivitat constant

Al Fabio per posar música a la meva vida

A la meva mare, Lluïsa, germà i més, Lluís i Elena, àvia, Pilar i en especial al meu pare, Julián, per estar sempre al meu costat i fer-me feliç ajudant-me a aconseguir els meus objectius

**L'EUROREGIÓ DE L'ARC MEDITERRANI (EURAM)
EMPRESSES, INNOVACIÓ I RESTRICCIONS AL SEU FINANÇAMENT**

RESUM

En aquest treball d'investigació s'analitza la situació de les empreses i dels principals sectors econòmics de l'Euroregió de l'Arc Mediterrani, l'Euram: Catalunya, el País Valencià, les Illes Balears i, també el Rosselló i el Principat d'Andorra. S'estudien els aspectes estructurals i conjunturals que afecten la seva activitat empresarial centrant-se en l'anàlisi de l'àmbit econòmic financer previ a la crisi (1996-2004) de les seves empreses a diferents nivells. Es mostra també l'Euram com a gran regió econòmica d'Europa i se'n fa una justificació, a nivell econòmic, d'aquesta realitat. Les conclusions apunten cap a un *canvi de xip* per tal d'entrar en la dinàmica de la innovació permanent a nivell empresarial, entre d'altres mesures com la internacionalització i la dimensió. Es reflexiona sobre la innovació com una aposta per revisar el model de negoci i modificar la cartera de productes oferts per recuperar-se del període de crisi.

Paraules clau: Euram, empreses, innovació, finançament

ABSTRACT

This research work analyzes the situation of companies and the main economic sectors of the Mediterranean Arc Euroregion, the Euram: *Catalunya, País Valencià, Illes Balears* and also *Rosselló* and *Principat d'Andorra*. We study the structural and cyclical aspects that affect their business activity focusing on the financial analysis before the financial crisis (1996-2004) of their companies at different levels. It also shows how the Euram is a large economic region of Europe and we make an economic justification of this reality. The findings point to a *shift to chip* into the dynamics of continuous innovation in business, among other measures such as internationalization and dimension. We reflect on innovation as a commitment to review the business model and modify the portfolio of products offered to recover from the crisis period.

Key words: Euram, companies, innovation, financing

**L'EUROREGIÓ DE L'ARC MEDITERRANI (EURAM)
EMPRESSES, INNOVACIÓ I RESTRICCIONS AL SEU FINANÇAMENT**

ÍNDEX

1. INTRODUCCIÓ GENERAL	20
1.1. Justificació	20
1.2. Objectiu i abast	22
1.3. Metodologia	23
1.3.1. Consideracions generals	23
1.3.2. Tipologia	24
1.4. Marc teòric	26
1.5. Marc empíric	32
1.5.1. L'Euram en xifres	33
1.5.1.1. Demografia	34
1.5.1.2. Exportacions	35
1.5.1.3. Principals sectors econòmics	37
1.5.1.4. Pes dels sectors industrials	38
1.5.1.5. Nombre d'empreses	39
1.5.1.5.1. Nombre d'empreses per territori	40
1.5.1.5.2. Nombre d'empreses per sector d'activitat i territoris	40
1.5.1.6. Producte Interior Brut, PIB	41
1.5.1.6.1. PIB de l'EURAM per sectors d'activitat. Catalunya	43
1.5.1.6.2. PIB de l'EURAM per sectors d'activitat. País Valencià	44
1.5.1.6.3. PIB de l'EURAM per sectors d'activitat. Illes Balears	44
1.5.1.6.4. PIB de l'EURAM per sectors d'activitat. Catalunya Nord	45
1.5.1.6.5. PIB de l'EURAM per sectors d'activitat. Andorra	46
1.5.2. Anàlisi econòmic-financera de les empreses de l'Euram	47
1.5.3. L'oferta de finançament per a la innovació, internacionalització i dimensió de l'empresa catalana	49

2. DOCUMENTS	53
2.1. Llibre: "EURAM, centre o perifèria? Una perspectiva econòmica", amb Casas, J.B. Col.lecció Euram, Institut d'Economia i Empresa Ignasi Villalonga, Editorial Tres i Quatre, València, maig 2009.	53
2.2. Llibre: "Llibre Blanc de les empreses de l'EURAM" (coordinació, extracció i tractament de dades i col.laboració en la redacció). Institut d'Economia i Empresa Ignasi Villalonga, Editorial Tres i Quatre, València, 2006.....	61
2.3. Article: "El finançament de la innovació empresarial", amb Castillo, D. Revista de Comptabilitat i Direcció (RCD), ACCID, Vol. 12, any 2011, pp. 145-164.	73
2.4. Llibre: "Finançament de la innovació, internacionalització i creixement de l'empresa catalana" amb Amat, O. i Castillo, D. Document d'Economia Industrial, 39. Centre d'Economia Empresarial. Març 2011.	77
3. CONCLUSIONS GENERALS I FUTURES LÍNIES D'INVESTIGACIÓ.....	85
4. BIBLIOGRAFIA	93

ÍNDIX DE FIGURES I TAULES

Figures

<u>Figura 1.</u> Mapa de les euroregions.....	28
<u>Figura 2.</u> Increment % de la població a l'Euram.....	35
<u>Figura 3.</u> Pes dels sectors econòmics a l'Euram, 2013.....	38
<u>Figura 4.</u> Evolució del pes del VAB industrial sobre el total del VAB.....	38
<u>Figura 5.</u> Evolució del nombre d'empreses a l'Euram.....	40
<u>Figura 6.</u> Evolució del PIB a l'Euram per sectors d'activitat.....	42
<u>Figura 7.</u> Evolució del PIB a l'Euram per sectors d'activitat. Catalunya.....	43
<u>Figura 8.</u> Evolució del PIB a l'Euram per sectors d'activitat. País Valencià.....	44
<u>Figura 9.</u> Evolució del PIB a l'Euram per sectors d'activitat. Illes Balears.....	45
<u>Figura 10.</u> Evolució del PIB a l'Euram per sectors d'activitat. Catalunya Nord.....	46
<u>Figura 11.</u> Evolució del PIB a l'Euram per sectors d'activitat. Andorra	47

Taules

<u>Taula 1.</u> Volum d'exportacions de l'Euram per sectors d'activitat, 2014.....	36
<u>Taula 2.</u> Destinació del volum d'exportacions de l'Euram, 2014.....	36
<u>Taula 3.</u> Volum d'exportacions de l'Euram per sectors d'activitat i territoris.....	37
<u>Taula 4.</u> Pes dels sectors industrials a l'Euram per territori, 2013.....	39
<u>Taula 5.</u> Evolució del nombre d'empreses a l'Euram per territori.....	40
<u>Taula 6.</u> Nombre d'empreses a l'Euram per sector d'activitat i territoris.....	41
<u>Taula 7.</u> Evolució del PIB a l'Euram per territoris.....	41
<u>Taula 8.</u> PIB per càpita a l'Euram per territoris, 2013.....	42
<u>Taula 9.</u> Principals ràtios per a l'anàlisi econòmic financer.....	49
<u>Taula 10.</u> Oferta d'assessorament i finançament per l'augment de la innovació, internacionalització i dimensió de l'empresa.....	51

**L'EUROREGIÓ DE L'ARC MEDITERRANI (EURAM)
EMPRESSES, INNOVACIÓ I RESTRICCIONS AL SEU FINANÇAMENT**

PRESENTACIÓ

La tesi es presentarà com a compendi de publicacions.

En aquest treball d'investigació s'analitza la situació de les empreses i dels principals sectors econòmics de l'Euroregió de l'Arc Mediterrani, l'Euram: Catalunya, el País Valencià, les Illes Balears i, també el Rosselló i el Principat d'Andorra. S'estudien els aspectes estructurals i conjunturals que afecten la seva activitat empresarial centrant-se en l'anàlisi de l'àmbit econòmic financer previ a la crisi (1996-2004) de les seves empreses a diferents nivells. Es mostra també l'Euram com a gran regió econòmica d'Europa i se'n fa una justificació, a nivell econòmic, d'aquesta realitat. Les conclusions apunten cap a un *canvi de xip* per tal d'entrar en la dinàmica de la innovació permanent a nivell empresarial, entre d'altres mesures com la internacionalització i la dimensió. Es presenten un parell d'articles en relació a la innovació empresarial i la problemàtica del seu finançament i es reflexiona sobre la innovació com una aposta per revisar el model de negoci i modificar la cartera de productes oferts per recuperar-se del període de crisi.

En concret, els documents són (per ordre de publicació, de menys a més antiguitat):

1- Article: "El finançament de la innovació empresarial, amb Castillo, D. Revista de Comptabilitat i Direcció (RCD), ACCID, Vol. 12, any 2011, pp. 145-164.

2- Llibre: "Finançament de la innovació, internacionalització i creixement de l'empresa catalana" amb Amat, O. i Castillo, D. Document d'Economia Industrial, 39. Centre d'Economia Empresarial. març 2011. Participació en la redacció del resum executiu, introducció i conclusions i redacció completa del capítol:

Capítol 5. L'Oferta del finançament per a la innovació, internacionalització i dimensió de l'empresa catalana.

3- Llibre: "EURAM, centre o perifèria? Una perspectiva econòmica", amb Casas, J.B. Col·lecció Euram, Institut d'Economia i Empresa Ignasi Villalonga. Editorial Tres i Quatre, València, maig 2009.

4- Llibre: "Llibre Blanc de les empreses de l'EURAM", Institut d'Economia i Empresa Ignasi Villalonga. Editorial Tres i Quatre, València, 2006. Coordinació, extracció i tractament de dades i col·laboració en la redacció del resum executiu, introducció i conclusions generals, i redacció dels capítols:

Capítol 6. Anàlisi sectorial de les empreses de l'EURAM:

- 6.2. Indústries extractives, amb Aguilà, S. (UPF)
- 6.5. Indústria de la fusta i el suro
- 6.6. Indústria del paper, edició, arts gràfiques i reproducció de suports gravats, amb Bagur, Ll. (UPF)
- 6.8. Indústries d'altres productes minerals no metàl·lics, amb Bonet, J.Ll. (UPF)
- 6.9. Construcció de maquinària i equips mecànics, amb Moya, S. (EADA)
- 6.10. Material i equip elèctric, electrònic i òptic.
- 6.11. Fabricació de material de transport, amb Olivera, E. (UPF)
- 6.12. Indústries manufactureres diverses, amb Puig, X. (UPF)
- 6.13. Producció i distribució d'energia elèctrica, gas i aigua, amb Soldevila P. (Ajuntament de BCN)
- 6.19. Assegurances
- 6.20. Telecomunicacions
- 6.21. Activitats sanitàries i veterinàries

A continuació, en la introducció general es presenten les publicacions i es justifica la seva unitat temàtica i coherència, documentant la rellevància del tema, es segueix amb un resum de cadascun dels treballs i es finalitza amb un resum global dels resultats obtinguts amb conclusions finals, limitacions i possibles aportacions futures.

**L'EUROREGIÓ DE L'ARC MEDITERRANI (EURAM)
EMPRESSES, INNOVACIÓ I RESTRICCIONS AL SEU FINANÇAMENT**

1. INTRODUCCIÓ GENERAL

En aquest apartat es fa una justificació de la rellevància del tema indicant també les motivacions personals de l'autora així com la originalitat del mateix.

A l'objectiu i abast es planteja una hipòtesi general i unes preguntes que pretenen donar resposta a la hipòtesi en qüestió.

Per la metodologia es defineix la metodologia general del treball de recerca portat a terme.

Per la definició del marc teòric, s'ha fet una recerca de les principals fonts d'informació científiques relacionades amb el concepte de regió, Euroregió i Euroregió de l'Arc Mediterrani.

Per a l'anàlisi empírica, la justificació econòmica de l'Euroregió s'ha fet a partir de les dades trobades en les diferents fonts estadístiques disponibles. Per l'anàlisi econòmico-financera del seu teixit empresarial s'han utilitzat les ràtios, escollides majoritàriament de la literatura científica publicada. Finalment, la recerca sobre l'anàlisi del finançament de la innovació a les empreses s'ha fet a partir de les fonts institucionals disponibles per tal objectiu.

1.1. Justificació

La rellevància del tema tractat en aquest compendi de publicacions resideix en el fet que no existeix literatura disponible on en un document únic es presenti una justificació de l'Euroregió de l'Arc Mediterrani (Euram): Catalunya, el País Valencià, les Illes Balears, el Rosselló i el Principat d'Andorra, com una gran regió econòmica d'Europa, i on es demostrï la coincidència de factors econòmics sòlids que entronquin en les formulacions efectuades en l'anàlisi econòmica regional. Es centra l'atenció en el seu teixit empresarial com a motor econòmic. Es defineix l'Euram com a regió econòmica, detallant la necessitat de polítiques dissenyades específicament per aquesta realitat. Les conclusions de l'estudi s'enllacen amb la necessitat de la innovació empresarial per incrementar la competitivitat i per tant la productivitat de les empreses de l'Euram. Són

conclusions tretes a partir de l'anàlisi econòmico-financera de les empreses de l'Euram en el període previ a la crisi (1996-2004), entre d'altres, però que continuen tenint validesa en el període post-crisi actual. La inversió en innovació empresarial continua sent una de les principals mancances de l'estructura empresarial de l'Euram.

Motivacions personals

Les motivacions personals per escollir aquest tema són principalment dues. En primer terme, l'interès de l'autora en l'àmbit de l'anàlisi d'empreses com a tècnica per determinar la salut econòmico-financera de les mateixes dintre de la disciplina comptable.

La segona, l'interès creixent per les euroregions com a motors econòmics i en particular i centrant-nos en casa nostra, l'Euram, impulsada per l'Institut d'economia i empresa Ignasi Villalonga, que dóna visibilitat a aquesta potència econòmica encara per molts desconeguda, donada la deficiència de material que justifiqui econòmicament la seva realitat.

Així doncs, analitzar des d'una perspectiva econòmico-financera, entre d'altres, el teixit empresarial de l'Euram em permetrà oferir conclusions respecte a la salut de les seves empreses a la vegada que reflexionar sobre les seves possibles vies de sortida, intentant donar validesa a un model econòmic propi que justifiqui la realitat de l'Euroregió de l'Arc Mediterrani.

Originalitat del tema

Generalment entenem per original tot allò que fins aquell moment no existia. Temes desconeguts o que ningú ha tractat, almenys directament. El concepte de l'Euroregió de l'Arc Mediterrani existeix des de fa temps, no és quelcom nou que s'inventa en aquest treball d'investigació. Podem datar la seva denominació a Juny de l'any 2002 quan en un acte a Alacant es va presentar la Càtedra d'Estudis Ignasi Villalonga. La originalitat en aquest cas resideix en justificar econòmicament la seva realitat, atenent sobretot al seu teixit empresarial, donant guies de futur i aprofundint en un tema poc tractat i pràcticament desconegut per molts.

1.2. Objectiu i abast

Aquest treball d'investigació es planteja el següent objectiu o hipòtesi general:

Hipòtesi general: “L'Euroregió de l'Arc Mediterrani es pot definir com a tal a partir d'arguments de caràcter econòmic, com el seu teixit empresarial, i no merament conceptuals i teòrics”

A partir d'aquesta hipòtesi s'intenta donar resposta a preguntes com les següents:

- Què és una regió a nivell teòric i general i com s'aplica a l'àmbit europeu?
- Existeixen característiques externes com la població, el mercat de treball, el capital humà, el turisme, la innovació, les infraestructures, la balança fiscal i el comerç exterior, entre d'altres, que permeten definir un model competitiu i sòlid a l'Euram?
- Existeixen característiques internes, a nivell de model i tipologia empresarial que permeten definir un model competitiu i sòlid a l'Euram?
- Si l'Euram es pot justificar com a Euroregió a quines oportunitats i amenaces s'enfronta?
- Estan les empreses de l'Euram preparades per fer front a les oportunitats i amenaces que se li presenten?
- Quines mancances presenta el teixit empresarial de l'Euram?

Per tal d'assolir aquest objectiu general i donar resposta a totes les preguntes que planteja aquest treball d'investigació, s'han diferenciat dues parts amb l'objectiu de justificar la unitat temàtica i coherència del compendi de publicacions. La primera d'elles delimita el marc teòric. En ella es recullen tots els antecedents que permetran acostar al lector al tema objecte d'estudi, sobre tot referents al concepte de l'Euroregió de l'Arc Mediterrani i a la seva justificació econòmica prestant especial interès al seu teixit empresarial. I una segona part dedicada al marc empíric on es presenten les fonts i tècniques utilitzades en els diferents treballs de recerca, i a més s'analitzen dades actuals que justifiquen la realitat de l'Euram com a regió econòmica així com la situació del seu teixit empresarial, les necessitats del finançament a la innovació i les seves restriccions. En els diferents treballs de recerca presentats en el compendi es delimiten de forma acurada. Abans de passar al marc teòric i empíric es justifica la metodologia utilitzada

com estratègia d'investigació general al llarg de tot el treball de recerca.

1.3. Metodologia

La metodologia general utilitzada al llarg d'aquest treball és el mètode exploratori.

A continuació, es posen de manifest algunes consideracions de caràcter genèric sobre el mètode exploratori per després concretar la metodologia amb l'objectiu d'enquadrar el present treball de recerca.

1.3.1. Consideracions generals

L'enfoc quantitatiu de la recerca utilitza la recol·lecció de dades per tal de provar hipòtesis en base a la mesura numèrica i l'anàlisi estadística, amb l'objectiu d'establir patrons de comportament i provar teories. La investigació quantitativa té diferents abastos o tipus: exploratori, descriptiu, correlacional i explicatiu.

La metodologia general utilitzada al llarg d'aquest treball és el mètode exploratori, que s'utilitza per recollir, organitzar, presentar, analitzar i generalitzar els resultats de les observacions. Aquest mètode implica l'examen del tema o problema poc estudiat del qual es tenen molts dubtes o simplement no ha estat tractat abans, Hernández, R., Fernández C., i Baptista, P., 2004. És a dir, quan la revisió de la literatura revela que sol hi ha guies no investigades i idees vagament relacionades amb el problema d'estudi, o bé, si volem indagar sobre temes i àrees des de noves perspectives. Els estudis de caràcter exploratori serveixen per familiaritzar-nos amb fenòmens relativament desconeguts, obtenir informació sobre la possibilitat de portar a terme una investigació més completa respecte d'un context particular, investigar nous problemes, identificar conceptes o variables promissòries, establir prioritats per investigacions futures, o suggerir afirmacions i postulats.

Aquesta idea és confirmada per Yin R. K., 1994 i 1984 i 1989 que afirma que el mètode exploratori pretén familiaritzar-se amb un fenomen o situació sobre la que no existeix un marc teòric ben definit. De nou, altres autors com Maxwell, J.A., 1998 es refereixen als estudis exploratoris com aquells que tenen per funció un primer apropament de les teories, mètodes i idees de l'investigador a la realitat objecte d'estudi. Ghauri, P. i

Gronhaug, K., 2005 afirmen que quan el problema de recerca presenta molts dubtes o no s'entén amb claredat, la metodologia exploratòria és la més adequada.

Mintzberg, H., 1990, afirma que independentment de l'estat del camp d'estudi, ja sigui nou o madur, qualsevol investigació interessant explora. La pròpia exploració et pot fer veure la complexitat del tema i la necessitat de recórrer a metodologies d'investigació de caràcter exploratori en oposició a les que podem denominar "rigoroses".

La investigació exploratòria serveix per preparar el terreny i en general, precedeix a les investigacions de caràcter descriptiu, correlacionals o explicatives. Els estudis descriptius, en general, són la base de les investigacions correlacionals, que a la vegada proporcionen informació per portar a terme estudis explicatius. Cal destacar que les investigacions que es realitzen en un camp de coneixement específic poden incloure diferents etapes en el seu desenvolupament. En aquest sentit és possible que una investigació s'iniciï com exploratòria, després pot ser descriptiva i correlacional, i acabar com a explicativa. El fet de que un estudi s'iniciï d'una manera o una altra depèn fonamentalment de dos factors: l'estat del coneixement sobre el problema d'investigació, mostrat per la revisió de la literatura, així com la perspectiva que es vulgui donar a l'estudi.

A modus de conclusió, Hernández, R. et al, 2004 indiquen que els estudis exploratoris determinen tendències, identifiquen àrees, ambients, contextos i situacions d'estudi, relacions potencials entre variables; o bé estableixen el "to" d'investigacions posteriors on intervenen elements de caràcter descriptiu, correlacional i/o explicatiu.

1.3.2. Tipologia

Tenint en compte l'objectiu d'aquest treball de recerca presentat com a compendi de publicacions, podem considerar que la present investigació es correspon amb els estudis fonamentalment de tipus exploratori, ja que pretén familiaritzar-se amb una realitat sobre la que no existeix un marc teòric ben definit, és un tema poc tractat en la literatura actual de manera que es pretén generar un primer apropament de les teories, mètodes i idees de l'investigador a la realitat objecte d'estudi.

L'objectiu de la investigació que es presenta és una anàlisi exploratòria de l' Euroregió

de l'Arc Mediterrani, l'Euram: del concepte de Euroregió, de la seva justificació econòmica i sobre tot del seu teixit empresarial, les seves fortaleses, debilitats i propostes de millora, com la necessitat de donar rellevància al finançament de la innovació, entre d'altres. Es tracta d'un tema poc explorat, amb poca literatura i recerca al darrera i és en aquest sentit que es justifica el mètode d'investigació utilitzat.

L'exploració ve acompanyada d'una anàlisi descriptiva complementària. Els estudis descriptius busquen especificar les propietats, les característiques i els perfils de persones, grups, comunitats, processos, objectes o qualsevol altre fenomen que es sotmeti a una anàlisi, Danhke, 1989. Mesuren, avaluen o recol·lecten dades sobre diversos conceptes (variables), aspectes, dimensions o components del fenomen a investigar. En un estudi descriptiu es selecciona una sèrie de qüestions i es recol·lecta informació sobre cadascuna d'elles, per així descriure allò que s'investiga. Mesuren o recullen informació de manera independent o conjunta sobre els conceptes o les variables a les que es refereixen sense pretendre indicar com es relacionen. Així com els estudis exploratoris serveixen fonamentalment per descobrir i prefigurar, els descriptius són útils per mostrar amb precisió els angles o dimensions d'un fenomen, succés, comunitat, context o situació, Hernández, R. et al, 2004.

Traslladat al present treball de recerca, l'anàlisi descriptiva i de caràcter empíric apareix en el moment en que es justifica el model econòmic de l'Euram. Es recol·lecten dades territorialitzades sobre indústria, exportacions, demografia, empreses i sectors econòmics i Producte Interior Brut (PIB), entre d'altres. L'anàlisi descriptiva s'utilitza també quan es fa una anàlisi econòmico-financera de les empreses de l'Euram per estudiar el seu teixit empresarial, tenint en compte els diferents sectors econòmics i quan es descriu la oferta de finançament per a la innovació, internacionalització i dimensió de la empresa catalana com a cas concret dintre de la Euroregió de l'Arc Mediterrani i ampliable a la resta del territori.

Així doncs en aquest treball de recerca es fa una anàlisi exploratòria, com a metodologia general, i s'acompanya de l'anàlisi descriptiva d'algunes variables clau, a nivell econòmic i financer, per poder analitzar un fenomen poc investigat i mesurar la seva dimensió amb la perspectiva futura de seguir aportant evidències al respecte.

1.4. Marc teòric

Cal destacar que en els darrers anys s'han fet valuoses aportacions al coneixement de les bases econòmiques de l'Euram. A l'any 1932, l'economista reusenc Romà Perpinyà i Grau ja ressaltava la importància econòmica de l'Euram en la seva conferència a Barcelona sobre l'interès col·lectiu econòmic de Catalunya i el País Valencià. Els també economistes Ramon Trias Fargas, Josep M^a Muntaner i Pascual i Vicent Soler i, més recentment la dels professors Josep Vicent Boira, Guillem Lopez Casanovas, Josep Oliver, Ramon Tremosa, Jordi Pons i Oriol Amat, entre d'altres ho fan en diversos escrits i manifestacions. Tots ells seran referenciats al llarg d'aquesta introducció general i en els diferents treballs de recerca presentats en la compilació.

El concepte de regió des de la perspectiva de les ciències socials, el desenvolupament de l'anomenada "ciència regional," es va consolidar a finals dels anys cinquanta de la mà de Walter Isard, 1960. Entre les principals contribucions a l'estudi del concepte de regió des de la perspectiva de les ciències socials, es poden distingir dos grups fonamentals: les formulacions convencionals i les avançades.

Les primeres fan abstracció de tota consideració històrico-social postulant conceptes que siguin universals. Es parla de regió homogènia, regió nodal, regió pla o programa, regió econòmica (l'Escola Alemanya) i regió productiva (la teoria de la base econòmica).

Les segones, en canvi, agrupen concepcions que tenen com a punt de partida el reconeixement de la vigència d'un sistema social històricament determinat. L'ocupació d'un territori està condicionada pel tipus de relacions socials que es mantenen entre els grups de persones que s'estableixen a determinades parts del conjunt geogràfic. Destaquen la regió espacial (la teoria de Coraggio), la regió integral (l'Escola Argentina) i la regió històrica.

Al marge de totes aquestes concepcions presentades, formulacions convencionals i avançades, cal destacar el relativament recent concepte d'estat regió proposat per Kenichi Ohmae, 2004. L'autor considera "estats nació" les unitats geogràfiques com el nord d'Itàlia, Baden-Württemberg (o l'Alt Rin), Gal·les, San Diego/Tijuana, Hong-

Kong/Xina Meridional, Silicon Valley/Bahía de San Francisco a Califòrnia, i Pusan (i l'extrem sud de la península de Corea) i les ciutats de Fukuoka i Kitakyushu al nord de la illa japonesa de Kyushu. Altres àrees similars són el “triangle del creixement” de Singapur, Johore (l'estat més meridional de Malasia) i les veïnes illes de Riau, a Indonèsia (inclosa Batam, una gran zona de lliure comerç); el “parc triangular de la investigació” de Carolina del Nord; la regió del Ródano-Alps de França, centrada a Lyon, que té estrets llaços mercantils i culturals amb Itàlia; la regió del Languedoc-Rosselló, que té vincles estrets amb Catalunya (que apareixeria com el centre d'un “estat-regió” segons Ohmae); Tokio i les seves zones pròximes; Osaka i la regió de Kansai; la illa malaia de Penang i inclús el nou “gran triangle del creixement”, presentat al 1992, a l'estret de Malacca, que connecta Penang, Medan (ciutat indonèsia de Sumatra) i Phuket, a Tailàndia. En un món sense fronteres, diu Ohmae, aquestes són les zones econòmiques naturals. Tot i ésser de dimensions geogràfiques limitades, tenen quasi sempre una enorme influència econòmica i poden o no trobar-se dins de les fronteres d'una nació determinada.

La justificació de l'Euram com a regió econòmica es centra en aquest treball d'investigació en els factors utilitzats en les anàlisis denominades “convencionals” donat que són més objectivables. L'enfocament més de caire social i històric que postulen les escoles “avançades” cal inserir-lo prèviament en una realitat econòmica clarament definida.

La cooperació regional queda demostrada en exemples concrets a Europa. Cal dissenyar fórmules apropiades i adaptades a cada situació. Boira i Maiques, J. V., 2004, fa un repàs d'aquests casos. Es troba el cas de la comunitat de treball Arge-Alp (Àustria, Alemanya, Itàlia i Suïssa, 1972), la comunitat de treball dels Pirineus (Espanya i França, 1983), la comunitat de treball Galícia-Nord de Portugal (Espanya-Portugal, 1991), la Euroregió Pomerària (Alemanya, Suècia i Polònia, 1995 i 1998) i la Euroregió Nestosmesta (Grècia-Bulgària, 1997). Prèviament a totes aquestes es troba la Euroregion (Alemanya i Holanda, 1958), l'estructura de cooperació regional més antiga d'Europa.

Aquesta exposició conceptual i teòrica de la regió cal recolzar-la amb una justificació de base econòmica que permeti parlar d'un model competitiu i sòlid per l'Euram. La coincidència d'una sèrie de factors externs i interns permet parlar de regió econòmica.

Abans cal parlar dels factors de delimitació geogràfica. L'Euram la formen, Catalunya, el País Valencià, les Illes Balears i el Rosselló. Pels lligams culturals, econòmics i històrics s'incorpora també el Principat d'Andorra. Es procura utilitzar dades referides específicament a aquests territoris. Les limitacions estadístiques no sempre ho han fet possible, especialment en el cas del Rosselló (inclòs en les estadístiques franceses en la regió Llenguadoc-Rosselló) i, també, en el cas del Principat d'Andorra. Amb tot, aquestes limitacions s'entén que no afecten substancialment les conclusions, atesa la reduïda participació d'aquests dos territoris en el conjunt de l'Euram. Tot i que l'Euram, com ja s'ha dit, inclou, el Rosselló i el Principat d'Andorra, quan la informació d'aquests territoris no ha estat possible d'oferir i, per tant, la desagregació es presenta a nivell de Catalunya, Illes Balears i el País Valencià, s'ha utilitzat també la denominació Euram per referir-se al conjunt d'aquests territoris. A la figura 1 es presenta un mapa d'euroregions on es destaca l'Euram en l'abast definit.

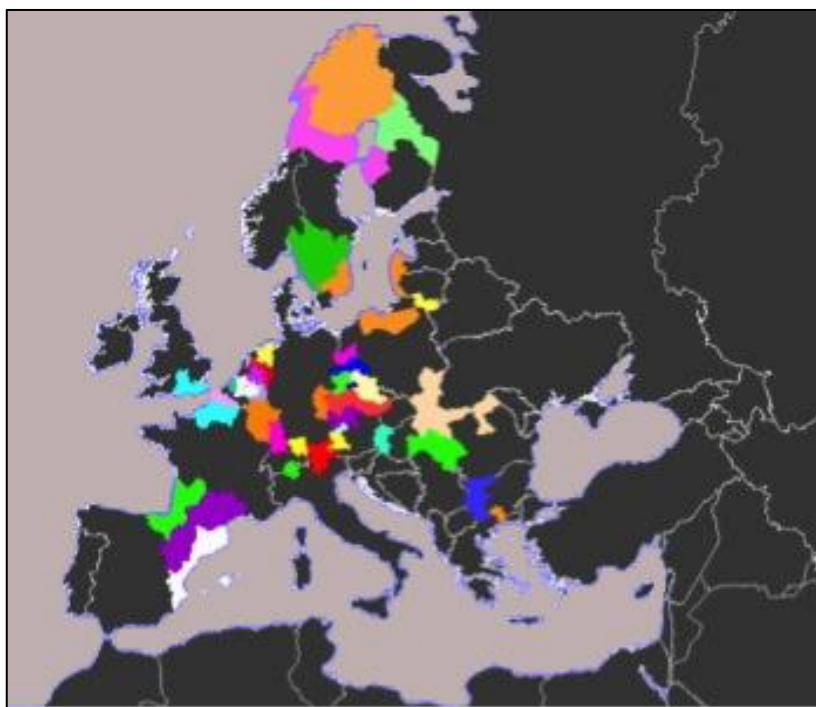


Figura 1. Mapa de les euroregions
(extreta del llibre “EURAM, centre o perifèria, una perspectiva econòmica”)

Un dels principals justificants de l'Euram com a regió és l'intercanvi comercial intens en les economies que el conformen però hi ha d'altres característiques de tipus intern i extern que donen validesa a la definició de l'Euram com a regió econòmica europea.

Com a característiques externes, l'Observatori de l'Euram¹ impulsat per l'Institut d'economia i empresa Ignasi Villalonga, facilita dades de població, mercat de treball, capital humà, turisme, innovació, transport, balança fiscal i comerç exterior, entre d'altres que justifiquen el model econòmic de l'Euram. L'Euroregió de l'Arc Mediterrani presenta uns elements estructurals propis que permeten la definició d'uns trets homogenis:

- Primera zona de l'Estat espanyol amb potència econòmica
- Economia molt oberta i diversificada
- Enorme importància de la circulació de béns: carretera i portuàries
- Baix estoc de capital i despesa pública
- Saldo fiscal molt negatiu (l'Euram aporta al voltant del 80 % dels fons de solidaritat interterritorial a l'Estat espanyol)
- Una notable homogeneïtat de la seva estructura social

A nivell intern, hem de parlar del model industrial i la tipologia empresarial de l'Euram, un dels punts en els que es centra aquest treball de recerca, amb l'objectiu de concloure que existeix un model competitiu i sòlid per a la realitat que representa. Amat, O. i Crespo, P. 2006 presenten un estudi on s'analitzen les empreses de l'Euram a diferents nivells sempre a partir de l'anàlisi econòmic-financera i que forma part d'aquest treball de recerca. Dins del text, de particular interès és el model industrial de clústers que s'analitza per Catalunya i el País Valencià per part de Hervàs Oliver, J. Ll. i Pla Santamaria, D. Altres estudis com el de Conejos, J, Duch, E, Fontrodona, J., Hernández, J.M., Luzárraga, A., Terré, E., 1997 es concentren en la definició dels clústers a Catalunya i Hernández, J.; Fontrodona, J.; Pezzi, A., 2005 defineixen un mapa dels sistemes productius locals industrials catalans. Tomàs Carpi, J.A., 1999 parla de la dinàmica industrial i innovació al País Valencià.

Els clústers es defineixen com a concentracions geogràfiques d'empreses i institucions relacionades en una mateixa indústria, Porter M., 1990, i són una alternativa per a competir contra les grans multinacionals verticalment integrades. La presència en una mateixa localització de les indústries relacionades amb tots els processos de la

¹ www.euroregioeuram.eu

producció d'un producte (proveïdors, fabricants, clients), juntament amb la presència d'institucions (instituts tecnològics, universitats, etc.) i associacions (associacions de fabricants, d'exportadors, etc.) crea una dinàmica de sistema que millora la competitivitat de les empreses localitzades, i supera normalment amb escreix les empreses de les mateixes indústries que es troben aïllades i no presents en les aglomeracions mencionades. Els clústers de l'Euram constitueixen una part molt important del teixit empresarial industrial, pel que contribueixen enormement a l'ocupació de la zona d'estudi. Així, per exemple, l'estimació per als principals clústers del País Valencià, presentada a l'estudi del "Llibre blanc de les empreses de l'Euram" per el període analitzat, representa 150.000 ocupacions industrials directes, sobre un total de 400.000, i s'arriba prop d'uns 275.000 tenint en compte els indirectes, cosa que representa dos terços de l'ocupació industrial directament i indirectament. Alguns dels clústers analitzats a l'estudi són: les empreses vitivinícoles al Penedès, les empreses químiques a Tarragona, la maquinària agrícola a Lleida, la joieria a Barcelona, les indústries càrniques a Girona.

La idea conceptual que s'extreu a l'estudi és que en el teixit industrial de l'Euram per els clústers estudiats hi ha una dualitat molt marcada pel que fa al grau de competitivitat. Els clústers de Catalunya destaquen per una adaptació més ràpida a segments més sofisticats, alhora que la varietat industrial amb què es compta permet absorbir millor els canvis ocorreguts i els que han d'arribar a causa de l'entorn competitiu canviant. Respecte al País Valencià, la situació es més preocupant, per la poca varietat industrial, totalment localitzada en sectors de contingut tecnològic mitjà i baix. La situació financera i també l'estratègica són més delicades en aquest cas, alhora que es tracta de clústers molt grans i més difícils d'adaptar. Per tant a l'estudi es conclou que, la situació d'aquestes empreses de l'Euram és delicada, i de futur prou incert. El canvi estratègic d'adaptació a les noves condicions competitives els hi resultarà més costós i es perdrà una bona part de la indústria. El canvi als segments de més valor afegit no és tan senzill, especialment perquè l'empresariat de diversos sectors del clúster no està preparat, no té la formació necessària o manca de visió estratègica. Amb això es vol dir que no només és important la concentració de la distribució o la competència asiàtica, sinó que la manca de processos d'organització, la falta de planificació i la mala formació de certs sectors i empreses impossibilita, d'entrada, el canvi estratègic a les noves condicions. Per tant, tots els problemes estructurals que ha tingut tradicionalment

L'Euram afectaran negativament, amb les noves condicions de competitivitat, una bona part de la població d'empreses i indústries, sobretot al País Valencià. La indústria de l'Euram necessita una adaptació a les noves condicions d'una economia globalitzada i el repte depèn de tots els agents, no tan sols empreses, sinó universitats, govern, polítics, etc. També hi ha coses bones, i molt bones. L'economia de l'Euram, liderada per Catalunya i el País Valencià, representa la indústria més potent de l'Estat espanyol i en els anys previs a la crisi es van crear molts llocs de treball i molta riquesa que ens han apropat a la mitjana europea. En les conclusions de l'anàlisi es remarca que, arribats a aquest punt, cal prendre decisions i engegar la tasca més important: el canvi estratègic.

Pel que fa a la tipologia empresarial, les empreses de l'Euram són en la seva majoria pimes, al voltant del 94% no supera els 10 treballadors. La importància del model de producció basat en clústers es fa palesa amb l'observació de la tipologia industrial de l'Euram. Només un sistema integrat, en el sentit definit a l'exposició sobre els clústers, pot permetre que una economia fonamentada en la tipologia industrial descrita pugui ser una economia oberta, altament exportadora i, per tant, competitiva i constitueixi el primer centre econòmic de l'Estat amb aspiracions a ser present en l'Europa capdavantera.

Per acabar de delimitar les característiques internes, cal justificar l'alt nivell de relacions internes existents entre els nuclis centrals de l'Euroregió: Catalunya, el País Valencià i les Illes Balears. Les dades analitzades en el document "EURAM, centre o perifèria? Una perspectiva econòmica", Casas, J.B. i Crespo, P. 2009 i que forma part d'aquest document de recerca, mitjançant la base de dades C-Intereg conclouen que existeixen unes relacions comercials força importants i fluides a l'eix mediterrani. Altres autors, com Oliver i Alonso, J. 2002 tracten les relacions econòmiques entre Aragó, Illes Balears, Catalunya i el País Valencià pels anys 1995-1998 amb una aproximació a través del comerç de mercaderies, confirmant-se la seva importància.

El "model industrial Euram", sumat a la interrelació més que contrastada a nivell comercial, ens permet parlar d'un model competitiu i sòlid per a la realitat que representa. L'Euram és avui una realitat econòmica reconeguda a nivell acadèmic internacional. Tenim exemples en Boira, J.V. 2002 i Pons, J. i Tremosa, R., 2004. Els

territoris de l'Euram apareixen sovint en mapes de geografia política i econòmica que es publiquen a Europa i als Estats Units, a partir de la consideració de factors tan diferents com la densitat de la població, l'estructura econòmica, la tradició manufacturera, la vocació industrial i la densitat de xarxes de comunicació. Així per exemple, Jordan, T. i Bychkova, B., 2002, dibuixen un mapa de la nova geografia econòmica europea en el qual es mostra les seves zones de declivi i defineix les fronteres del nou i pròsper nucli d'activitats industrials a nivell continental. Per a aquests autors, tots els territoris de l'Euram estan inclosos en l'espai de l'economia industrial moderna europea i Alacant n'és la porta sud: l'Euram hi està classificat dins el subapartat especial de "manufactures d'alta qualitat i de béns de luxe", i la regió de Barcelona està definida com el seu centre motor en "manufactures d'alta tecnologia". D'altra banda, Conti, S. 2002, defineix l'estructura europea a partir de les "armadures urbanes i territorials" que la sustenten, i en els seus mapes també l'eix mediterrani n'és una de les articulacions principals. En la seva configuració espacial del sistema urbà i regional europeu, l'Euram és perfectament identificable en la seva unitat a partir del model metropolità "polaritzat" de Barcelona, en tant que ciutat capital de l'Euroregió definidora dels espais funcionals regionals europeus, la qual s'estén cap a València i cap a Palma de Mallorca; aquestes dues darreres ciutats presenten elevats valors d'urbanitat (museus, capacitat d'allotjament, població estudiantil, estructures universitàries i culturals), amb relativa alta presència d'empreses dels sectors tecnològics avançats i activitats lligades a estructures i funcions d'investigació. L'Euram, doncs, des de fora i amb la perspectiva objectiva que aporta la distància, existeix.

1.5. Marc empíric

Per a l'anàlisi empírica, la justificació econòmica de l'Euroregió presentada en la publicació "**L'Euram: centre o perifèria? Una perspectiva econòmica**", s'ha fet a partir de les dades trobades en les diferents fonts estadístiques disponibles i de les que es presenta un resum actualitzat tot seguit, L'Euram en xifres. En la part de l'anàlisi econòmic financer de les seves empreses presentada en la publicació "**Llibre Blanc de les empreses de l'Euram**", s'han utilitzat les dades disponibles a la base de dades SABI (Sistema d'Anàlisi de Balanços Ibèrics)² i s'han tractat per poder aplicar les ràtios

² Font: *Bureau van Dijk i Informa*.

econòmic financeres, escollides de la literatura científica publicada, Amat, O. 1994. Finalment, la recerca sobre l'anàlisi del finançament de la innovació a les empreses presentada en la publicació **“Finançament de la innovació, internacionalització i creixement de l'empresa catalana”** s'ha fet a partir de les fonts institucionals disponibles per tal objectiu i de les que també s'ofereix un resum en aquest punt.

1.5.1. L'Euram en xifres

Les dades aportades a la publicació “L'Euram: centre o perifèria? Una perspectiva econòmica” han estat actualitzades aquests darrers anys per l'Observatori de l'Euram amb el qual col·laboro en la coordinació i tractament de dades. Vull introduir un petit resum de les principals xifres³ de les que he parlat en aquesta introducció i que crec convenient ampliar a dia d'avui per tenir una visió més actual del tema d'estudi: l'Euroregió de l'Arc Mediterrani i la seva justificació com a regió econòmica. Les dades s'han obtingut de:

- Instituto Nacional de Estadística (INE)
- Institut National de la Statistique et des Etudes Économiques (INSEE)
- ARGOS, Portal d'informació de la Generalitat Valenciana
- Departament d'estadística d'Andorra
- Observatori dels Pirineus Orientals
- Datacomex

Es proposen dades territorialitzades sobre indústria: principals sectors econòmics, evolució del Valor Afegit Brut (VAB) industrial i pes dels sectors industrials. Dades sobre exportacions i demografia. Dades sobre nombre d'empreses, empreses per sector d'activitat i Producte Interior Brut (PIB). S'utilitzen sempre les darreres dades disponibles.

Com a resum podem dir que a l'any 2013 les dades ens mostren que l'Euroregió de l'Arc Mediterrani basa la seva activitat econòmica en el sector comerç, seguida de les activitats relacionades amb les administracions públiques, les activitats professionals, la

³ La font són dos documents: “L'activitat econòmica a l'Euroregió de l'Arc Mediterrani” i “L'Euram en xifres”, Maig 2015 i Juliol 2015 respectivament, publicats a la web (www.euroregioeuram.eu).

indústria, la construcció i finalment el sector primari. Centrant-nos en la indústria, el pes del VAB industrial ens indica que l'activitat industrial és major a l'Euram que a l'Estat espanyol en el període analitzat (2008-2013). Tenint en compte els diferents sectors industrials, els pes dels principals sectors és el mateix per l'Euram que per l'Estat espanyol: indústries extractives, energia, aigua i residus i indústria de l'alimentació, begudes i tabac.

Per les exportacions, destacar que la Unió Europea segueix sent el principal mercat de les exportacions de l'Euram concentrades en el sector de les semimanufactures.

I en temes de caràcter demogràfic, el pes actual de l'Euram sobre el total de l'Estat espanyol es troba al voltant del 30,4%, s'ha produït un increment de més de 10 punts des dels anys 50.

Les empreses de l'Euram al 2014 representen en número al voltant del 32% de les empreses de l'Estat espanyol. La seva distribució per sectors és similar. El sector serveis és el que representa un percentatge més alt en quant a número d'empreses. El PIB es troba al voltant del 37% del total del PIB de l'Estat espanyol. En termes de PIB per càpita la mitja del PIB és al voltant d'un 13% superior a la de l'Estat espanyol.

A continuació es detallen les taules, gràfics i comentaris d'aquestes xifres. S'inicia amb les dades de demografia, es segueix amb les exportacions i finalment es presenten dades d'indústria i del PIB.

1.5.1.1. Demografia

L'evolució dels territoris de l'Euroregió de l'Arc Mediterrani ha estat molt significativa des de la dècada dels anys cinquanta. Llavors, la població de l'Euram representava un 22,1% del conjunt de l'Estat espanyol. Acompanyat de l'auge de la indústria a la segona meitat del segle XX, la demografia dels territoris de l'Arc Mediterrani ha augmentat fins assolir el 30,4% de la població total de l'Estat espanyol l'any 2013.

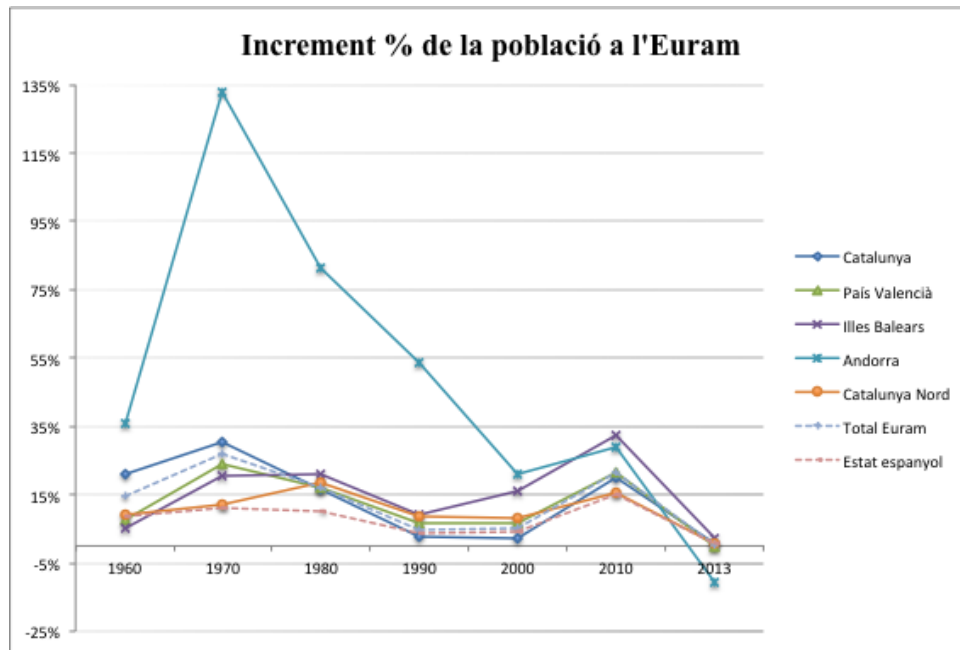


Figura 2. Increment % de la població a l'Euram. Font: Elaboració pròpia a partir de dades de INSEE, INE, ARGOS, Departament d'Estadística d'Andorra

L'augment més representatiu en termes relatius l'ha experimentat Andorra, que passa de 6.176 habitants l'any 1950 a 76.098 el 2013, fet que representa un augment del 1.232%. Dels territoris amb major població, cal destacar les Illes Balears, que possiblement gràcies a l'augment del turisme, ha incrementat la població en major mesura que Catalunya i el País Valencià. Mentre a les Illes Balears, l'augment és del 263%, Catalunya i el País Valencià experimenten un creixement del 233% i 216% respectivament. En el global de l'Euram, l'augment ha estat del 228,6%.

1.5.1.2. Exportacions

Les exportacions més significatives de l'Euram es troben al sector de les semimanufactures (productes químics o derivats del ferro, acer o altres metalls) amb unes exportacions de 27.550 milions d'euros l'any 2014, un 31,6% de les exportacions totals de l'Euram.

**L'EUROREGIÓ DE L'ARC MEDITERRANI (EURAM)
EMPRESES, INNOVACIÓ I RESTRICCIONS AL SEU FINANÇAMENT**

En milions d'euros	Euram		Estat espanyol	
	2014 prov	%	2014 prov	%
Aliments	13.071	15,0%	37.188	15,5%
Productes energètics	3.043	3,5%	17.317	7,2%
Matèries primeres	2.250	2,6%	5.831	2,4%
Semimanufactures	27.550	31,6%	59.722	24,9%
Béns d'equip	13.125	15,1%	48.281	20,1%
Sector automòbil	14.490	16,6%	35.613	14,8%
Béns de consum durader	1.344	1,5%	3.401	1,4%
Manufactures de consum	10.751	12,3%	22.189	9,2%
Altres mercaderies	1.574	1,8%	10.493	4,4%
TOTAL	87.199	100,0%	240.035	100,0%

Taula 1. Volum d'exportacions de l'Euram per sectors d'activitat, 2014. Font: Elaboració pròpia a partir de dades de Datacomex, Departament d'Estadística d'Andorra i Observatori dels Pirineus Orientals

No menys importants són les indústries de béns d'equip o d'automoció, on tan a nivell de l'Euram com de l'Estat espanyol representen entre un 15-20% del total d'exportacions. Aliments i manufactures del consum presenten percentatges del 15% i 12%, respectivament. I finalment trobem sectors com el dels productes energètics, matèries primeres o bens de consum durador amb percentatges per sota del 5%.

La Unió Europea segueix sent el principal mercat de les exportacions de les empreses de l'Euram. Un 15,2% van a parar a França (13,231 milions d'euros), un 11,4% a Alemanya i un 7,9% a Itàlia. Així, s'observa com el factor proximitat segueix sent el principal component exportador. A la cua estan els Estats Units, Holanda, Suïssa, Marroc i Xina.

País	En milions d'euros (% s/total)
1 França	13.230,8 (15,2%)
2 Alemanya	9.982,1 (11,4%)
3 Itàlia	6.889,6 (7,9%)
4 Regne Unit	5.951,9 (6,8%)
5 Portugal	5.186,6 (5,9%)
6 Estats Units	3.471,6 (4,0%)
7 Holanda	2.693,4 (3,1%)
8 Suïssa	2.435,5 (2,8%)
9 Marroc	1.754,5 (2,0%)
10 Xina	1.517,4 (1,7%)
Altres	34.085,3 (39%)
TOTAL	87.199

Taula 2. Destinació del volum d'exportacions de l'Euram, 2014. Font: Elaboració pròpia a partir de dades de Datacomex, Departament d'Estadística d'Andorra i Observatori dels Pirineus Orientals

Si es tenen en compte els diferents territoris de l'Euram, s'observa com Catalunya n'és el màxim exportador amb 60.195 milions d'euros l'any 2014*, seguit del País Valencià amb 24.853 milions d'euros. Això indica que l'economia catalana aporta un 69% de les exportacions totals de l'Euram, mentre que el País Valencià en representa un 28,5%. Per ambdues economies, els sectors més importants són tant les semimanufactures, com el sector de l'automòbil o el sector de l'alimentació. En el conjunt de l'Euram s'han exportat el darrer any 2014, 87.199 milions d'euros, xifra que representa un 36,3% del total de les exportacions de l'Estat espanyol.

En milions d'euros	Catalunya 2014 prov	País Valencià 2014 prov	Illes Balears 2014 prov	Andorra 2014 prov	Catalunya Nord** 2013	Total Euram 2014 prov	Estat espanyol 2014 prov
Aliments	8.004	5.015	51	1		13.071	37.188
Productes energètics	2.010	975	57	1		3.043	17.317
Matèries primeres	891	604	61	7	687	2.250	5.831
Semimanufactures	20.254	6.818	203	6	269	27.550	59.722
Béns d'equip	10.452	2.548	94	30		13.125	48.281
Sector automòbil	9.193	5.163	119	14		14.490	35.613
Béns de consum durade	831	494	12	7		1.344	3.401
Manufactures de consum	7.601	3.017	126	7		10.751	22.189
Altres mercaderies	958	218	229	0	169	1.574	10.493
TOTAL	60.195	24.853	952	74	1.125	87.199	240.035

Taula 3. Volum d'exportacions de l'Euram per sectors d'activitat i territoris. Font: Elaboració pròpia a partir de dades de Datacomex, Departament d'Estadística d'Andorra i Observatori dels Pirineus Orientals

* dades provisionals de l'INE

** Catalunya Nord ofereix una classificació relativament diferent a la presentada per la resta de territoris. A més, només existeixen estadístiques fins el 2013.

1.5.1.3. Principals sectors econòmics

L'Euroregió de l'Arc Mediterrani basa un 34,43% de la seva activitat econòmica en el sector comerç. Aquest, engloba activitats tan diverses com petites i grans superfícies comercials, activitats de reparació de vehicles, transport i emmagatzematge o turisme i oci. El VAB d'aquest sector suma 123.195 milions d'euros per l'any 2013, essent el més representatiu de l'Euroregió. En segon lloc, s'hi troben activitats relacionades amb les administracions públiques (sanitat, educació, serveis socials, etc.), que, amb 80.488 milions d'euros representen el segon sector amb més valor afegit brut de l'Euram.

**L'EUROREGIÓ DE L'ARC MEDITERRANI (EURAM)
EMPRESSES, INNOVACIÓ I RESTRICCIONS AL SEU FINANÇAMENT**

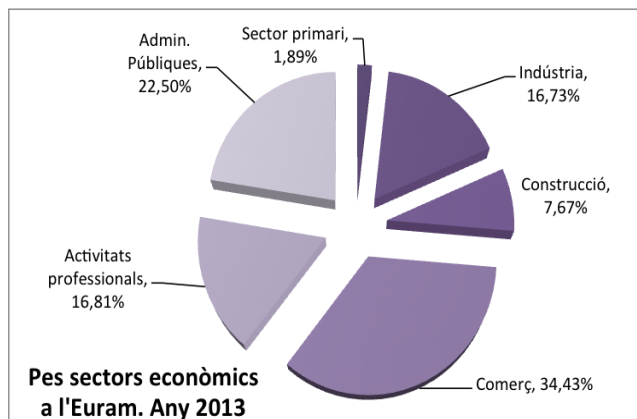


Figura 3. Pes dels dectors econòmics a l'Euram. Font: Elaboració pròpia a partir de dades de INE (Comptabilitat Regional d'Espanya). Departament d'Estadística d'Andorra. INSEE.

El sector primari és el menys desenvolupat a la regió, doncs tan sols genera un valor afegit brut de 6.748 milions d'euros, o el que és el mateix, un 1,89% del VAB total, estimat en uns 357.771 milions d'euros per l'any 2013.

1.5.1.4. Pes dels sectors industrials

El Valor Afegit Brut (VAB) és un dels indicadors consultats a l'hora de valorar les activitats d'una economia. En concret, un 19,19% del VAB a l'Euram correspon a activitats industrials (sense comptar el sector de la construcció) per l'any 2013. En el cas de l'Estat espanyol, el pes dels sectors industrials és lleugerament inferior, un 17,46% per el mateix any.

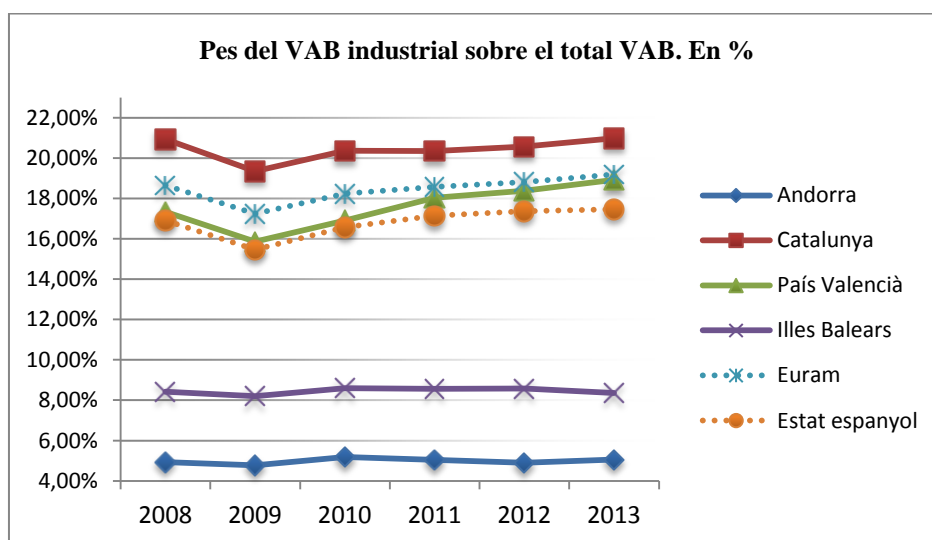


Figura 4. Evolució del pes del VAB industrial sobre el total del VAB. Font: Elaboració pròpia a partir de dades de INE (Comptabilitat Regional d'Espanya). Departament d'Estadística d'Andorra.

NOTA: No s'han trobat dades consistents amb la classificació per la Catalunya Nord

L'EUROREGIÓ DE L'ARC MEDITERRANI (EURAM)
EMPRESES, INNOVACIÓ I RESTRICCIONS AL SEU FINANÇAMENT

Tant Andorra com les Illes Balears es troben lluny dels valors de Catalunya i el País Valencià. Els dos territoris tenen una activitat econòmica més focalitzada en altres sectors econòmics com és el cas del turisme en ambdós llocs (sobretot a les Illes Balears) i sobretot, el sector financer, en el cas del país dels pirineus.

Si ens concentrem en els diferents sectors industrials que operen a l'Euram, les indústries extractives, energia, aigua i residus són les que aporten un major volum de negoci, representant un total del 22,4% de la indústria per aquesta variable. En segon lloc s'hi observa la indústria alimentària, de begudes i tabac, amb un 18,5% per l'any 2013. De manera similar, l'Estat espanyol ofereix la mateixa imatge, amb un 29,8% i un 18,5% respectivament. Com a principal diferència cal destacar la indústria química i farmacèutica que té un pes més rellevant a l'Euram (14,6%) en comparació amb el pes observat a l'Estat espanyol (9,3%).

Pes dels sectors industrials Xifra de negoci, en milers d'euros	Catalunya		Illes Balears		País Valencià		Euram		Estat espanyol	
	2013	%	2013	%	2013	%	2013	%	2013	%
Indústries extractives, energia, aigua i residus	25.560.215	20,3%	1.927.222	54,7%	13.831.224	25,3%	41.318.661	22,4%	167.669.473	29,8%
Alimentació, begudes i tabac	24.718.632	19,6%	629.516	17,9%	8.772.267	16,1%	34.120.415	18,5%	104.271.330	18,5%
Tèxtil, confecció, cuir i calçat	4.603.446	3,7%	113.222	3,2%	3.678.510	6,7%	8.395.178	4,6%	13.977.553	2,5%
Fusta i suro, paper i arts gràfiques	6.061.312	4,8%	118.961	3,4%	2.545.443	4,7%	8.725.716	4,7%	23.458.315	4,2%
Indústria química i farmacèutica	22.231.004	17,6%	45.729	1,3%	4.532.595	8,3%	26.809.328	14,6%	52.227.378	9,3%
Cautxú i matèries plàstiques	4.464.048	3,5%	6.343	0,2%	2.300.127	4,2%	6.770.518	3,7%	18.229.918	3,2%
Productes minerals no metàl·lics diversos	1.903.543	1,5%	154.151	4,4%	4.418.785	8,1%	6.476.479	3,5%	14.566.407	2,6%
Metal·lúrgia i fabricació de productes metàl·lics, excepte maquinària i equip	9.913.365	7,9%	127.204	3,6%	3.206.068	5,9%	13.246.637	7,2%	55.658.154	9,9%
Material i equip elèctric, electrònic i òptic	4.424.824	3,5%	8.342	0,2%	1.227.347	2,2%	5.660.513	3,1%	17.166.148	3,1%
Maquinària i equip mecànic	4.179.404	3,3%	38.222	1,1%	1.215.620	2,2%	5.433.246	3,0%	17.477.854	3,1%
Material de transport	14.761.070	11,7%	14.957	0,4%	7.001.773	12,8%	21.777.800	11,8%	63.068.555	11,2%
Indústries manufactureres diverses, reparació i instal·lació de maquinària i equip	3.178.847	2,5%	339.733	9,6%	1.888.928	3,5%	5.407.508	2,9%	14.579.605	2,6%
Total indústria	125.999.710	100,0%	3.523.602	100,0%	54.618.687	100,0%	184.141.999	100,0%	562.350.690	100,0%

Taula 4. Pes dels sectors industrials de l'Euram per territori, 2013. Font: Elaboració pròpia a partir de dades de INE. Enquesta d'Empreses.

Nota: No s'han trobat dades consistents amb la classificació per Andorra i Catalunya Nord.

1.5.1.5. Nombre d'empreses

El nombre d'empreses es pren com a pauta per explicar l'evolució econòmica de l'Euroregió de l'Arc Mediterrani. A més, s'ofereix també el detall per sectors d'activitat.

El nombre d'empreses ha anat disminuint tant als territoris de l'Arc Mediterrani com a la resta de l'Estat espanyol. En concret, l'Euram presentava 1.102.591 empreses l'any 2008, per 991.690 el 2014 (dades provisionals de l'INE). Tot i que sembla que el 2011 hi hagi un repunt de la tendència, aquest canvi es deu a la inclusió de Catalunya Nord

**L'EUROREGIÓ DE L'ARC MEDITERRANI (EURAM)
EMPRESSES, INNOVACIÓ I RESTRICCIONS AL SEU FINANÇAMENT**

(INSEE només proporciona informació per l'any 2011 exclusivament). De no incloure aquest territori el 2011, la tendència segueix sent negativa. De la mateixa manera, l'Estat espanyol passa de 3.422.239 empreses el 2008 fins a les 3.119.310 actuals. L'evolució anual es presenta al següent gràfic:

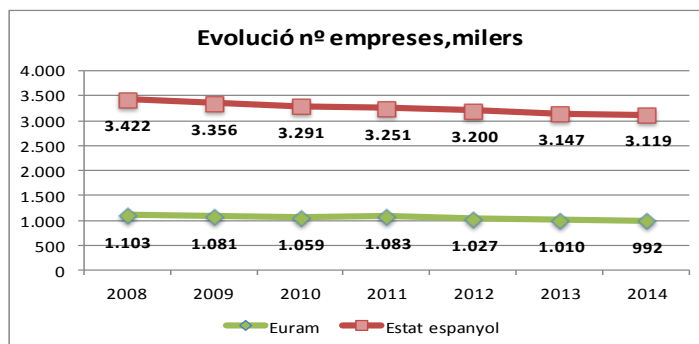


Figura 5. Evolució del nombre d'empreses a l'Euram. Font: Elaboració pròpia a partir de dades de INE, Departament d'Estadística d'Andorra i Insee

1.5.1.5.1. Nombre d'empreses per territori

De l'anàlisi de dades territorialitzades se n'extreu que Catalunya presenta el major nombre d'empreses (576.565 empreses el 2014), seguida del País Valencià (330.855), les Illes Balears (84.270) i Andorra (7.505). Per la Catalunya Nord, les darreres dades disponibles són de l'any 2011, i mostren un total de 37.402 empreses, un 3,6% sobre el total de l'Euram. No s'observen variacions destacables en el període analitzat en quant a la distribució del nombre d'empreses per territoris:

NOMBRE D'EMPRESSES	2008	%	2009	%	2010	%	2011	%	2012	%	2013	%	2014	%
Catalunya	626.020	56,78%	619.624	57,29%	609.670	57,58%	601.801	55,58%	592.192	57,66%	580.804	57,49%	576.565	58,14%
País Valencià	376.093	34,11%	362.844	33,55%	352.366	33,28%	348.955	32,23%	342.484	33,35%	337.161	33,37%	330.855	33,36%
Illes Balears	93.335	8,47%	91.826	8,49%	89.562	8,46%	87.461	8,08%	85.372	8,31%	85.044	8,42%	84.270	8,50%
Andorra	7.143	0,65%	7.176	0,66%	7.173	0,68%	7.116	0,66%	7.015	0,68%	7.226	0,72%	7.505	0,76%
Catalunya Nord	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	37.402	3,45%	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
Total Euram	1.102.591	100,00%	1.081.470	100,00%	1.058.771	100,00%	1.082.735	100,00%	1.027.063	100,00%	1.010.235	100,00%	991.690	100,00%
Estat espanyol	3.422.239		3.355.830		3.291.263		3.250.576		3.199.617		3.146.570		3.119.310	
	32,22%		32,23%		32,17%		33,31%		32,10%		32,11%		31,79%	

Taula 5. Evolució del nombre d'empreses a l'Euram per territoris. Font: Elaboració pròpia a partir de dades de INE, Insee i Departament d'Estadística d'Andorra.
n.d. no disponible

1.5.1.5.2. Nombre d'empreses per sector d'activitat i territoris

La distribució de les empreses a l'Euram s'assimila a la de l'Estat Espanyol. El sector serveis és el que suposa un percentatge més alt del conjunt d'empreses, al voltant del

**L'EUROREGIÓ DE L'ARC MEDITERRANI (EURAM)
EMPRESES, INNOVACIÓ I RESTRICCIONS AL SEU FINANÇAMENT**

80%, possiblement degut a la dimensió d'aquestes empreses, generalment més petites si es comparen amb les industrials o de construcció. Li segueixen la indústria i la construcció, amb un 13,79% i un 7,91% respectivament. Sí que s'observa un major pes de la indústria en els territoris de l'Euram, territoris amb forta tradició manufacturera, doncs un 70% de les empreses del sector industrial espanyol es troben a l'Euram (142.949 empreses de les 200.835 que hi ha a l'Estat espanyol corresponen a indústries de l'Euram).

SECTOR D'ACTIVITAT	Catalunya		País Valencià		Illes Balears		Andorra		Catalunya Nord*		Euram**		Estat Espanyol**	
	EMPRESES	%	EMPRESES	%	EMPRESES	%	EMPRESES	%	EMPRESES	%	EMPRESES	%	EMPRESES	%
Indústria	77.754	13,49%	49.081	14,83%	13.258	15,73%	397	5,29%	2.459	6,57%	142.949	13,79%	200.835	6,44%
Construcció	43.984	7,63%	24.585	7,43%	6.723	7,98%	795	10,59%	5.943	15,89%	82.030	7,91%	408.089	13,08%
Serveis	454.827	78,89%	257.189	77,73%	64.289	76,29%	6.313	84,12%	29.000	77,54%	811.618	78,30%	2.510.386	80,48%
TOTAL	576.565	100,00%	330.855	100,00%	84.270	100,00%	7.505	100,00%	37.402	100,00%	1.036.597	100,00%	3.119.310	100,00%

Taula 6. Nombre d'empreses a l'Euram per sector d'activitat i territoris. Font: Elaboració pròpia a partir de dades de Insee, INE, Insee i Departament d'Estadística d'Andorra.

* Dades 2011. Última actualització disponible

** Dades 2014

1.5.1.6. Producte Interior Brut, PIB

El PIB de l'Euram suposa al voltant d'un 37% del total del PIB de l'Estat espanyol. Atenent a les darreres dades disponibles pel conjunt del territori Euram s'observa el pes que representen cadascun dels territoris en el total. Catalunya es troba en primer lloc, un 50%, seguida del País Valencià, les Illes Balears, la Catalunya Nord i Andorra.

PIB (milions d'euros)	2008	%	2009	%	2010	%	2011	%	2012	%	2013(A)	%	2014(1ª E)	%
Catalunya	209.005	50,98%	202.028	51,08%	203.324	51,20%	200.936	50,71%	198.272	50,67%	197.320	50,43%	199.786	61,29%
País Valencià	108.508	26,47%	102.781	25,99%	102.329	25,77%	101.211	25,54%	98.103	25,07%	97.869	25,01%	99.345	30,48%
Illes Balears	27.194	6,63%	26.153	6,61%	26.195	6,60%	26.208	6,61%	26.166	6,69%	26.287	6,72%	26.845	8,24%
Andorra	2.732	0,67%	2.627	0,66%	2.527	0,64%	2.465	0,62%	2.449	0,63%	2.447	0,63%	n.d	n.d
Catalunya Nord*	62.498	5,60%	61.904	5,74%	62.746	5,80%	65.423	6,09%	66.322	6,29%	67.361	6,42%	n.d	n.d
Total Euram	409.936	100,00%	395.494	100,00%	397.121	100,00%	396.242	100,00%	391.312	100,00%	391.284	100,00%	325.975	100,00%
Estat Espanyol	1.116.207		1.079.034		1.080.913		1.075.147		1.055.158		1.049.181		1.058.469	
	36,73%		36,65%		36,74%		36,85%		37,09%		37,29%		30,80%	

Taula 7. Evolució del PIB a l'Euram per territoris. Font: Elaboració pròpia a partir de dades de INE, INSEE i Departament d'estadística d'Andorra

* Referents a tot el Lluenguadoc-Rosselló (falten dades específiques pels Pirineus Orientals)

(A) Estimació Avançada

(1ª E) Primera estimació

n.d no disponible

En referència al PIB per càpita s'observa com la mitja de l'Euram està un 13% per sobre de la total de l'Estat espanyol.

L'EUROREGIÓ DE L'ARC MEDITERRANI (EURAM)
 EMPRESES, INNOVACIÓ I RESTRICCIONS AL SEU FINANÇAMENT

PIB per càpita	2013 (A)
Catalunya	26.509
País Valencià	19.704
Illes Balears	23.624
Andorra	32.116
Catalunya Nord	25.228
Total Euram	25.436
Estat espanyol	22.518

112,96%

Taula 8. PIB per càpita a l'Euram per territoris, 2013. Font: Elaboració pròpia a partir de dades de INE, INSEE i Departament d'estadística d'Andorra

El PIB de l'Euroregió mediterrània s'ha situat al voltant dels 0,4 bilions d'euros des del 2009 fins al 2014. D'aquesta activitat econòmica, els sectors que més hi contribueixen són el comerç, la reparació de vehicles, el transport i l'hostaleria. La importància de la costa mediterrània fa destacar de manera molt significativa aquest sector econòmic per sobre de la resta. En segon i tercer lloc se situen les administracions públiques (sanitat, educació, serveis socials, etc.) i la indústria manufacturera, tradicionalment important en els territoris de l'Euram. Aquests dos sectors mostren un PIB al voltant dels 60-65 milers de milions d'euros anuals.

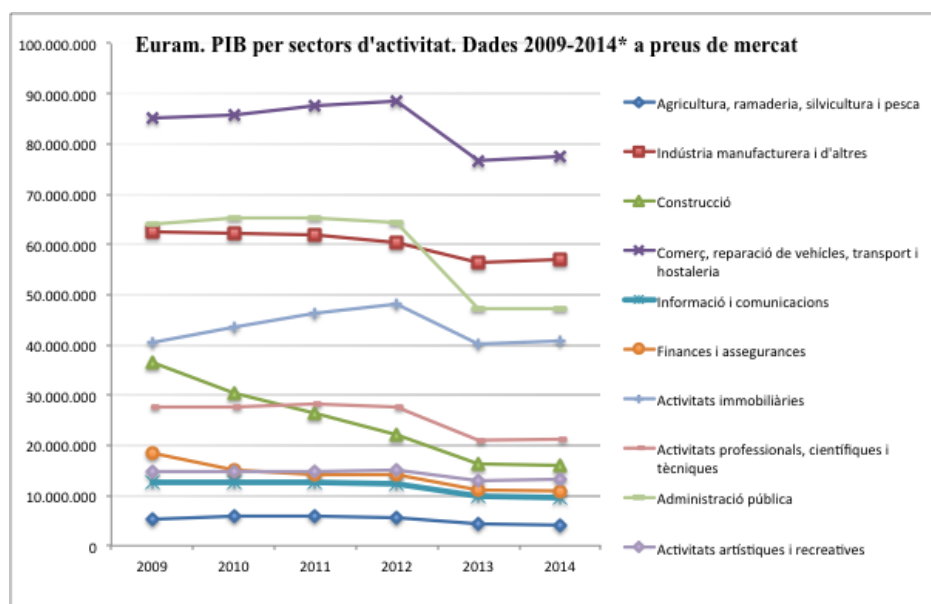


Figura 6. Evolució del PIB a l'Euram per sectors d'activitat. Font: Elaboració pròpia a partir de dades de INE, Insee, Departament d'Estadística d'Andorra. Dades en milers d'euros.

* Per falta d'estadístiques oficials, l'any 2013 no inclou Catalunya Nord i el 2014, ni Catalunya Nord ni Andorra.

L'activitat més perjudicada en aquest període no podia ser cap altra que la construcció. El PIB d'aquest sector l'any 2009 era de 36 mil milions d'euros i se situa en els 22 mil milions l'any 2012 (una caiguda del 39%). Per altra banda, sectors com ara informació i comunicació, agricultura, ramaderia, silvicultura i pesca són els que tenen menys presència econòmica a l'Euram.

1.5.1.6.1. PIB de l'EURAM per sectors d'activitat. Catalunya

Es tracta de l'economia més important de l'Euroregió de l'Arc Mediterrani en termes absoluts. El 2014 (dades provisionals) va acumular un PIB de gairebé 200 mil milions d'euros, centrant l'activitat principalment en el comerç, reparació de vehicles, transport i hostaleria. És també destacable el pes de la indústria manufacturera, que es fa rellevant especialment en aquest territori, així com en el País Valencià.

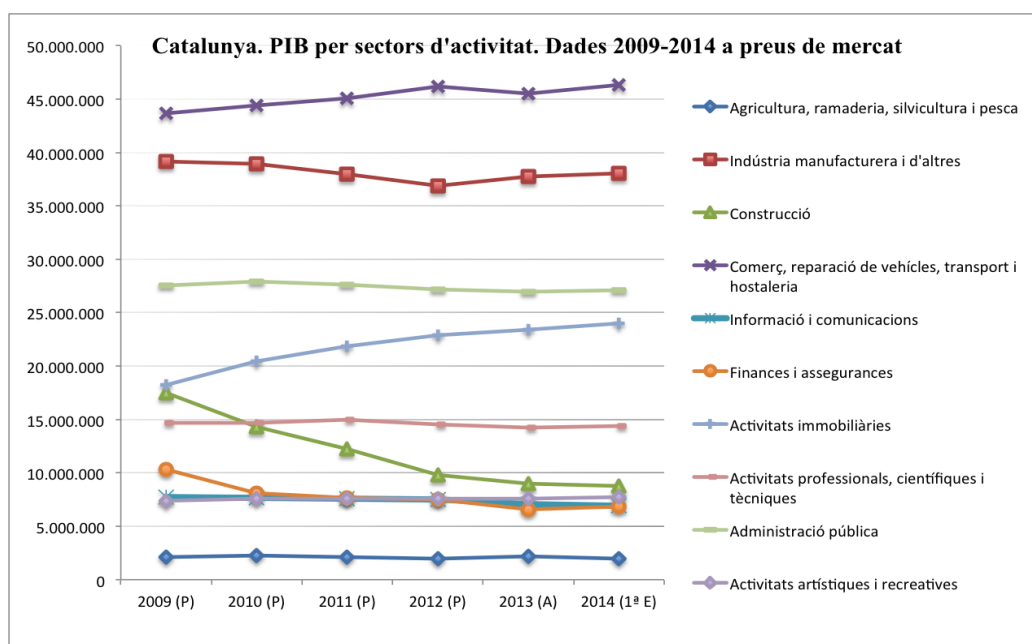


Figura 7. Evolució del PIB a l'Euram per sectors d'activitat, Catalunya. Elaboració pròpia a partir de dades de INE. Dades en milers d'euros.

En general, les activitats menys representatives són aquelles relacionades amb el sector primari. Això passa en les cinc economies de l'Euram. És rellevant destacar la caiguda important del sector de la construcció, que sembla que comença a estabilitzar-se a partir de 2013.

1.5.1.6.2. PIB de l'EURAM per sectors d'activitat. País Valencià

El País Valencià és la segona major economia de l'Euroregió amb un PIB en termes absoluts l'any 2014 de gairebé 100 mil milions d'euros. Una altra vegada, el sector més rellevant és el de comerç, reparació de vehicles, transport i hostaleria. La importància d'aquest sector d'activitat tan a Catalunya com en el País Valencià i a les Illes Balears, fa pensar que la costa aporta una riquesa molt important en quant a activitats d'hostaleria, però també turístiques. El País Valencià també disposa d'una important activitat manufacturera i de les administracions públiques (al voltant dels 17 mil milions d'euros el 2014, el que representa un 17% de l'economia valenciana a l'any 2014).

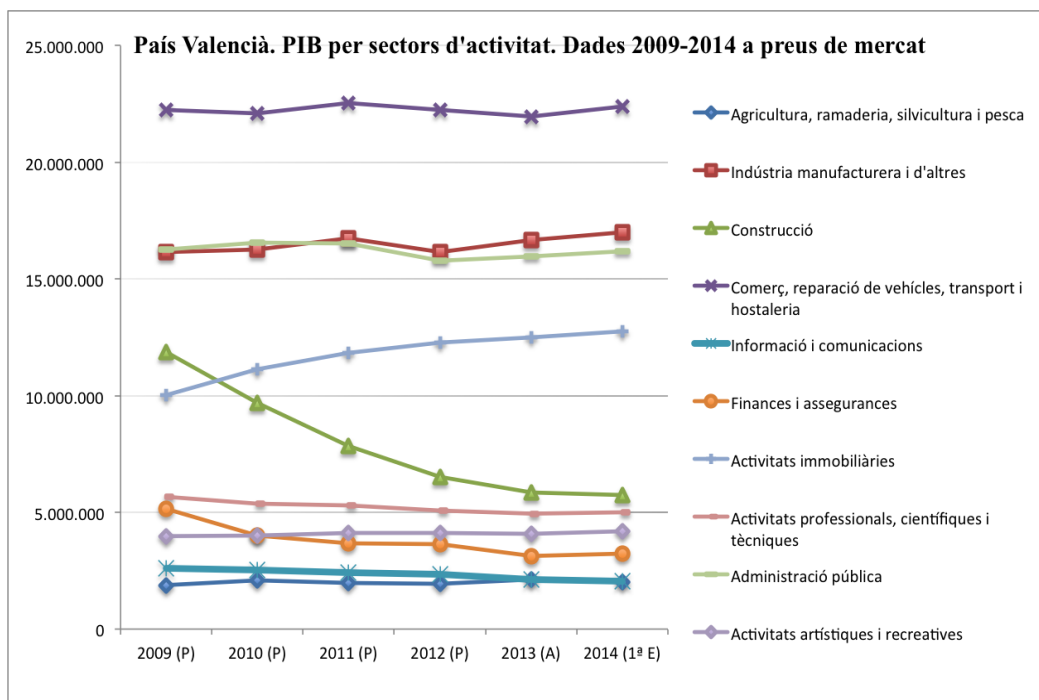


Figura 8. Evolució del PIB a l'Euram per sectors d'activitat, País Valencià. Elaboració pròpia a partir de dades de INE. Dades en milers d'euros. Dades provisionals de l'INE.

1.5.1.6.3. PIB de l'EURAM per sectors d'activitat. Illes Balears

El cas de les Illes Balears és peculiar. Essent la tercera economia de l'Euram amb 26.844 mil milions d'euros de PIB a l'any 2014, el sector més destacat segueix sent el del comerç, reparació de vehicles, transport i hostaleria. No obstant, la diferència entre aquest sector (que arriba gairebé als 9.000 milions d'euros el 2014) i la segona activitat econòmica és molt significativa. De fet, el sector acumula un 34% de la riquesa de les Illes.

El sector de la construcció també s'ha vist molt perjudicat per la crisi, en detriment d'activitats immobiliàries que ha augmentat el seu pes. Aquestes activitats concentren

tant compra venda, com lloguers, com gestió administrativa de les propietats.

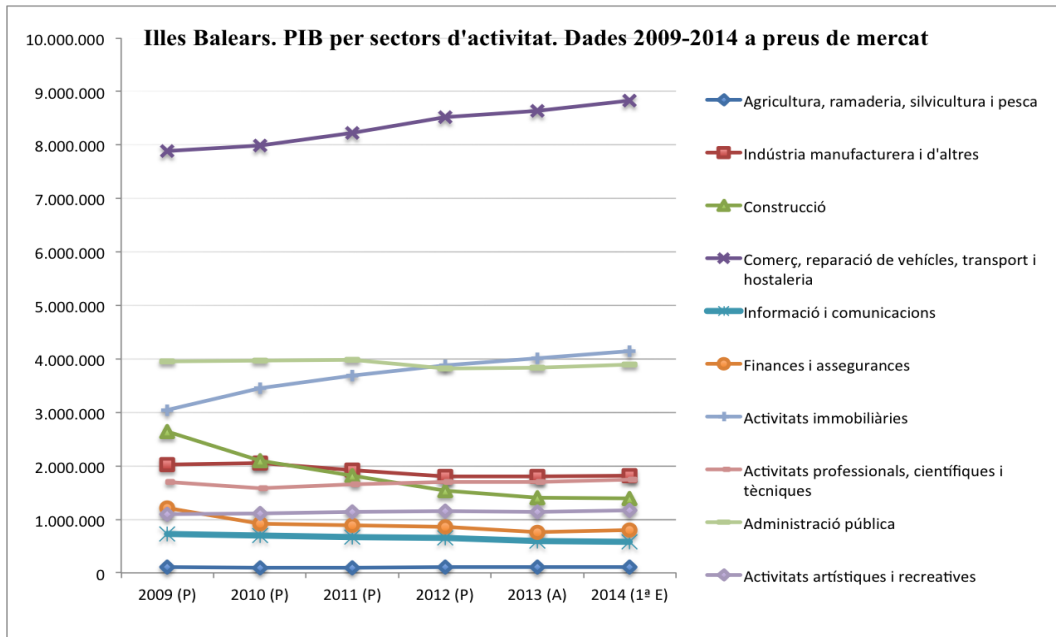


Figura 9. Evolució del PIB a l'Euram per sectors d'activitat, Illes Balears. Elaboració pròpia a partir de dades de INE. Dades en milers d'euros. Dades provisionals de l'INE.

1.5.1.6.4. PIB de l'EURAM per sectors d'activitat. Catalunya Nord

En termes generals, Catalunya Nord està representada pel departament de Pirineus Orientals, emmarcat dins la regió de Llenguadoc-Rosselló. No obstant, no ha estat possible obtenir dades a nivell departament, així que s'ofereixen estadístiques de la regió. Probablement, el canvi de país fa que l'estructura econòmica també sigui diferent.

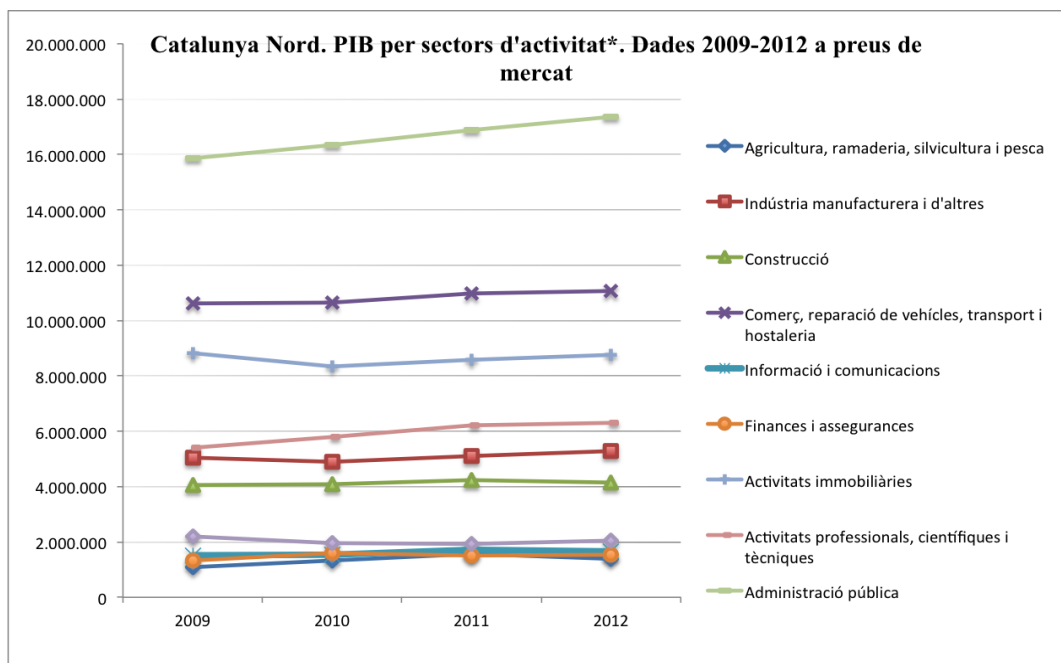


Figura 10. Evolució del PIB a l'Euram per sectors d'activitat, Catalunya Nord. Elaboració pròpia a partir de dades de INSEE. Dades en milers d'euros.

* Dades corresponents al VAB, estimació indirecta del PIB

En el cas de la Catalunya Nord, el sector econòmic que aporta més activitat és el d'administracions públiques (sanitat, educació, serveis socials i d'altres). En segon lloc es troba l'activitat més important de l'Euram, el comerç, reparació de vehicles, transport i hostaleria.

1.5.1.6.5. PIB de l'EURAM per sectors d'activitat. Andorra

Andorra té un PIB de 2.200 milions d'euros l'any 2013. En aquest cas, apart de concentrar l'activitat econòmica en el comerç i la hostaleria, també hi ha un sector que destaca, el de les finances i assegurances. Aquesta particularitat no es troba en cap de les altres quatre economies de l'Euram. Ambdós sectors sumaven 1.059 milions d'euros el 2013, el que representa gairebé el 50% de l'economia andorrana.

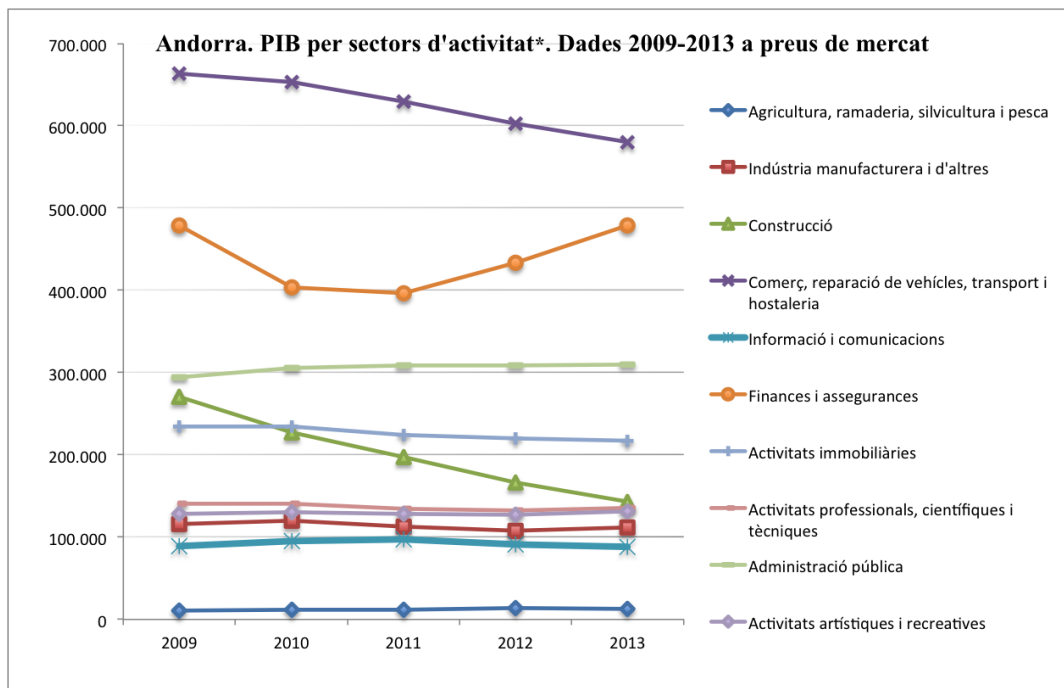


Figura 11. Evolució del PIB a l'Euram per sectors d'activitat, Andorra. Elaboració pròpia a partir de dades de Departament d'Estadística d'Andorra. Dades en milers d'euros

* Dades corresponents al VAB, estimació indirecta del PIB

L'observació del conjunt de factors interns i externs presentats permet afirmar que l'Euram se sustenta en unes bases clarament identificables i que li confereixen una personalitat molt definida amb un model econòmic que presenta la seva pròpia lògica i que es diferencia d'altres models.

Recordant les definicions prèvies de regió, l'Euram es podria definir com una "regió econòmica nodal", és a dir amb una elevada complementarietat i integració entre les activitats econòmiques que es desenvolupen en el seu territori, però que, a més, presenta elements d'una "regió econòmica homogènia", en acumular un conjunt de factors comuns a tota la regió, així com elements propis de la "regió productiva".

1.5.2. Anàlisi econòmico-financera de les empreses de l'Euram

La informació s'ha obtingut bàsicament de la base de dades SABI (Sistema d'Anàlisi de Balanços Ibèrics) que conté la informació que les empreses dipositen als Registres Mercantils en el cas de Catalunya, País Valencià i les Illes Balears. En alguns sectors específics, com l'agrícola, el sanitari, el financer, el de les assegurances, el de la construcció i el dels serveis, per exemple, s'han obtingut les dades d'altres fonts

d'informació específiques que s'indiquen en la corresponent publicació. En el cas de la Catalunya Nord s'ha utilitzat la base de dades *Amadeus*. Andorra té una situació peculiar i s'han utilitzat preferentment dades de tipus indirecte, davant l'absència d'informació econòmica i financera de les empreses.

S'analitzen dades des de l'any 1996, i fins l'any 2004, per a 89.630 empreses de Catalunya, 48.782 empreses del País Valencià i 8.032 empreses de les Illes Balears. En tots els casos s'han considerat les empreses actives i s'ha centrat la recerca en el 2004 com últim any disponible. En alguns dels estudis efectuats, l'anàlisi ha estat realitzada amb les dades fins l'any 2002 que eren les disponibles en el moment de la seva realització ja que aquesta recerca es va iniciar a finals de l'any 2004.

En concret, la informació que s'aconsegueix a partir de les bases de dades utilitzades, és el balanç de situació i el compte de pèrdues i guanys, per cada empresa de la mostra seleccionada. A partir d'aquesta informació, agregant les mostres i definit el model, es procedeix a l'anàlisi econòmico-financera sota diferents criteris que estan resumits en el document presentat a l'apartat 2.2.

A la taula 9 es presenten en forma de resum les principals ràtios a utilitzar en les diverses anàlisis i per el període comentat. Les conclusions estan en el resum del document corresponent.

RÀTIOS
Liquiditat Liquiditat (actiu circulant/ creditors a c.t.) Tresoreria (realitzable + disponible / creditors a c.t.) Disponibilitat (disponible / creditors a c.t.) Fons de maniobra / vendes Fons de maniobra / actiu
Endeutament Endeutament (deutes / passiu) Qualitat del deute (creditors a c.t. / deutes) Capacitat de devolució del deute (benefici + amort. / deute) Cobertura de despeses financeres (BAII / despeses financeres) Palanquejament financer (actiu / fons propis x BAI / BAII)
Gestió d'actius Rotació de l'actiu (vendes / actiu) Rotació de l'actiu fix (vendes / actiu fix) Rotació de l'actiu circulant (vendes / actiu circulant) Rotació de les existències (vendes / existències)
Terminis Termini de les existències (existències / cons. d'exploració) x 365 Termini de cobrament (clients / ingressos d'exploració) x 365 Termini de pagament (creditors comercials / cons. d'exploració) x 365
Rendibilitat Rendibilitat econòmica (BAII / actiu) Rendibilitat financera (benefici net / fons propis)
Creixement mitjà per empresa Evolució vendes (V_n / n . empreses / V_{n-1} / n . empreses) x100 Evolució actius (A_n / n . empreses / A_{n-1} / n . empreses) x100 Evolució deutes (D_n / n . empreses / D_{n-1} / n . empreses) x100 Evolució beneficis (B_n / n . empreses / B_{n-1} / n . empreses) x 100

Taula 9. Principals ràtios per a l'anàlisi econòmic financer

1.5.3. L'oferta de finançament per a la innovació, internacionalització i dimensió de l'empresa catalana

Es presenta un estudi descriptiu de l'oferta financera a Catalunya per el foment de la innovació, la internacionalització i la dimensió de l'empresa a partir de les dades disponibles a l'any 2011. L'objectiu és diagnosticar l'oferta de finançament existent per tal d'avaluar la possible existència d'un *gap* entre la necessitat de finançament i l'oferta actual.

El finançament per a l'augment de la innovació, internacionalització i dimensió de l'empresa procedeix de l'Administració Pública (catalana, estatal i comunitària) i també d'entitats privades. Es descriuen els principals agents, i es presenten a grans trets alguns

dels seus programes i productes. Es diferencia entre entitats catalanes, de l'Estat espanyol, de la UE i noves fórmules de finançament. També es fa una aproximació a la quantificació del volum de finançament a partir de la informació disponible.

Cal destacar que s'han tingut en compte els productes més importants després d'una recerca a partir dels informes anuals i els webs de les diferents entitats.

Es diferencien dues fases en el procés de descripció de la oferta de finançament existent a Catalunya, l'assessorament i el finançament pròpiament dit, per tal de destacar la labor de les entitats que ofereixen el servei d'orientació i informació previ a la demanda del finançament. A la taula 10 es resumeixen les principals entitats que actuen en el camp de la innovació, la internacionalització i la dimensió de l'empresa. En el finançament distingim quatre tipus: capital, subvencions, avals i préstecs.

A l'estudi, **“Finançament de la innovació, internacionalització i creixement de l'empresa catalana”** s'aporta més informació de les principals entitats incloses a la taula 10 fent una síntesi dels principals programes oferts. S'ha elaborat una taula per cada necessitat de finançament: augment de la innovació, internacionalització i dimensió de l'empresa. A l'Annex al final de l'estudi en qüestió es facilita informació més detallada d'aquests programes de finançament.

També es fa una aproximació a la quantificació del volum de finançament disponible a Catalunya a partir de la oferta identificada en el període analitzat i les dades disponibles en aquell moment, 2008-09 bàsicament.

L'EUROREGIÓ DE L'ARC MEDITERRANI (EURAM)
 EMPRESES, INNOVACIÓ I RESTRICCIONS AL SEU FINANÇAMENT

	Innovació	Internacionalització	Creixement
Assessorament	<p>ACCIO Agències d'ens locals (Barcelona Activa...) Cambres de Comerç Organitzacions empresarials Unitats d'institucions acadèmiques (Innova UPC, Centre d'Innovació UB...) CDTI</p>	<p>ACCIO Cambres de Comerç Organitzacions empresarials</p>	<p>ACCIO Agències d'ens locals (Barcelona Activa...) Organitzacions empresarials</p>
Finançament	<p>Capital: <i>Business angels</i> Capital risc Préstecs participatius MAB</p> <p>Subvencions: ACCIO Ministeri d'Indústria Ministeri de Ciència i Tecnologia CDTI</p> <p>Avals: Avalis Entitats de crèdit</p> <p>Préstecs: ICF ICO ENISA Grup BEI FEDER Entitats de crèdit</p>	<p>Capital: <i>Business angels</i> Capital risc Préstecs participatius MAB</p> <p>Subvencions: Ministeri d'Indústria Ministeri de Ciència i Tecnologia CDTI</p> <p>Avals: Avalis Entitats de crèdit</p> <p>Préstecs: ICF ICO COFIDES ICEX Grup BEI FEDER Entitats de crèdit</p>	<p>Capital: Avançsa <i>Business angels</i> Capital risc Préstecs participatius MAB</p> <p>Subvencions: CDTI</p> <p>Avals: Avalis Entitats de crèdit</p> <p>Préstecs: ICF ICO ENISA Grup BEI FEDER Entitats de crèdit</p>

Taula 10. Oferta d'assessorament i finançament per l'augment de la innovació, internacionalització i dimensió de l'empresa, anys 2008-09

2. DOCUMENTS

En aquest punt es fa un resum de les quatre publicacions que formen part del compendi del treball de recerca.

2.1. Llibre: "EURAM, centre o perifèria? Una perspectiva econòmica", amb Casas, J.B. Col·lecció Euram, Institut d'Economia i Empresa Ignasi Villalonga, Editorial Tres i Quatre, València, maig 2009.

L'objectiu bàsic del text és doble: en primer lloc, aportar elements de caràcter social i econòmic que permetin, en el context actual de globalització, un coneixement més profund de l' Euroregió de l' Arc Mediterrani (Euram): Catalunya, País Valencià, Illes Balears i, també, el Rosselló i el Principat d'Andorra. Un coneixement a partir del qual es pretén demostrar que la definició de l'Euram com a gran regió econòmica d'Europa no deriva d'un enfocament voluntarista fonamentat bàsicament en vincles històrics o culturals, sinó en la coincidència de factors econòmics sòlids que entronquen en les formulacions efectuades en l'anàlisi econòmica regional. En segon lloc, conseqüència de la definició de regió econòmica, es detalla la necessitat d'aplicar polítiques dissenyades específicament per aquesta realitat que hem anomenat Euram.

L'Euram ha estat fins ara un model que presenta notables èxits en el seu desenvolupament. La seva capacitat de resposta als diferents reptes (incorporació a la Unió Econòmica Europea o la integració a la zona euro) ha estat realment notable. L'aportació de l'Euram al creixement econòmic i de benestar de l'estat espanyol reflecteix en aquest sentit un lideratge indiscutible, que té la seva màxima expressió en el dèficit fiscal de cadascun dels seus territoris de l'estat espanyol o, per exemple, en la important absorció d'immigració que ha assumit mantenint, amb tot, una forta cohesió social.

El text destaca la necessitat d'afrontar el repte que representen els nous factors de competitivitat que comporta la globalització (infraestructures, capital humà, recerca...) d'una forma decidida i global, sense jerarquitzacions, pel conjunt de la regió. Mantindre una posició capdavantera o, contràriament, caminar cap a la subordinació i la pèrdua de nivells de benestar depèn en gran mesura de l'encert en articular les polítiques que avui

es manifesten com a totalment imprescindibles.

El treball s'afegeix als diferents estudis que en els darrers anys han fet valuoses aportacions en el coneixement de les bases econòmiques de l'Euram. Òbviament queda molt camí per recórrer. En aquest sentit, per exemple, és particularment important millorar i obtenir informació estadística relativa al Rosselló i al Principat d'Andorra, territoris l'evolució dels quals difícilment pot separar-se de la de l'arc que bascula sobre l'eix de Catalunya i el País Valencià.

Conclusions

Les principals conclusions extretes del treball són:

1. La globalització i la irrupció de potents economies emergents, en un entorn general, i la incorporació a la zona euro (amb el procés d'integració econòmica que comporta) junt amb l'ampliació als països de l'est d'Europa, en un entorn més immediat, modifiquen substancialment els factors de competitivitat. L'estat, tot i mantenir una incidència notable, perd en aquest procés part del seu poder per influir directament i d'una forma determinant en l'evolució de l'economia (desaparició del control sobre política monetària i paritat de la moneda especialment).

En aquest context, els elements vinculats al territori i a la societat assoleixen una gran rellevància enfront dels nous factors de competitivitat: infraestructures, capital humà, recerca i innovació, imatge cultura d'excel·lència, esperit emprenedor i cohesió social.

2. El tractament de la dimensió espacial no és aliè en l'estudi de la ciència econòmica. La "Ciència Regional" té una important tradició que ara, en el context descrit de globalització i d'integració econòmica, és d'una gran vigència. El conjunt d'escoles que, des d'una perspectiva teòrica, han tractat la introducció de la variable espai en l'anàlisi econòmica han fet aportacions que, sens dubte, permeten un millor coneixement dels processos socials i econòmics que afecten una col·lectivitat. L'escola francesa ofereix en la seva descripció de les regions econòmiques un valuós instrument d'anàlisi. La descripció de la regió "nodal" és particularment apropiada: "unitats territorials definides a partir de la interdependència funcional i de la densitat de fluxos entre els seus elements...". Es a dir, és la regió fonamentada en la heterogeneïtat interna

d'activitats econòmiques però a la vegada complementàries, conferint a partir de la seva heterogeneïtat i complementarietat, una clara delimitació territorial, sense que s'hi puguin establir límits precisos a l'estil de les unitats polítiques o administratives.

3. L'Euram, Euroregió de l'Arc Mediterrani, abastaria l'àrea que, basculant en l'eix de Catalunya i el País Valencià, inclouria, a més, les Illes Balears, el Rosselló i el Principat d'Andorra, àrees aquestes últimes l'evolució de les quals difícilment pot separar-se de l'evolució que segueixi l'eix situat entre Barcelona i València.

La definició d'aquesta àrea no deriva d'una opció voluntarista sinó de la coincidència de factors econòmics i socials que permeten parlar de regió econòmica, d'acord amb la formulació que en fa l'anàlisi econòmica regional.

Així, els elements delimitadors de la regió econòmica Euram es resumirien:

Factors externs

- Economia oberta, exportadora i diversificada.
- Baix estoc de capital públic, lluny de la mitjana comunitària.
- Problemes comuns: transport per carretera, turisme, aigua, mercaderies portuàries, infraestructures, energia i capital humà...
- Dèficit fiscal amb l'estat espanyol anormalment elevat, clarament desproporcionat.
- Notable homogeneïtat en la seva estructura socioeconòmica.

Factors interns

- Intensa interrelació entre les diverses àrees de l'Euroregió, constituint una àrea fortament integrada econòmicament.
- Model productiu basat en *clústers* molt diversificats.
- Estructura empresarial formada per PIMES.

Les característiques definides permeten parlar d'un model de producció i econòmic propi i diferenciat.

Aquesta perspectiva reforçaria la visió de l'Euram com a regió econòmica que li

confereixen diversos estudis acadèmics internacionals a partir de l'aplicació de criteris com l'activitat industrial i xarxes de comunicació, el sistema urbà i la densitat de població.

4. La delimitació d'una regió econòmica no tindria sentit si aquesta realitat no comportés la necessitat de definir i aplicar polítiques pròpies, és a dir, pensades per afrontar les seves mancances i a la vegada potenciar els seus punts forts. Cal en definitiva, polítiques no subordinades als interessos d'altres marcs territorials i que assumeixin una organització "en xarxa" de l'economia.

La integració del territori i la similitud dels seus dèficits, així com del seu model empresarial i econòmic, fa que l'eficiència de les polítiques aplicades hagin de contemplar la globalitat de la regió, eludint qualsevol jerarquització territorial. L'aplicació de mesures només a una part del seu territori, especialment en l'àmbit de les infraestructures, reduiria sens dubte l'eficiència global de la seva economia.

5. L'Euram ha estat un model econòmic competitiu, més encara si en tenen en compte les notables limitacions estructurals amb les que tradicionalment s'ha desenvolupat (el baix estoc de capital públic en infraestructures, n'és l'exemple més il·lustratiu). Tot i les limitacions, l'Euram aporta pràcticament en la seva totalitat els fluxos de solidaritat interterritorial a l'estat espanyol i ha absorbit a la vegada un notable flux immigratori, el més elevat de l'estat.

Aquest model presenta, però, clars indicis d'esgotament que es tradueix en una disminució dels seus nivells de benestar i de progrés. Cal una adaptació als nous factors de competitivitat, sense la qual el camí cap a posicionar-se com una zona capdavantera a Europa no serà possible. En aquest sentit, doncs, l'Euram, en aquests inicis del segle XXI es troba en la necessitat d'afrontar un nou repte. La capacitat d'adaptació del model Euram (des del Pla d Estabilització fins a la incorporació a la Unió Econòmica Europea i a la zona euro és un procés continuat d'adaptació) i els seus innegables punts forts permeten pensar en una superació satisfactòria del repte, tot i que aquest objectiu només sembla possible amb polítiques que n'evitin les seves importants estrangulacions.

6. Una breu descripció de les polítiques necessàries per fer possible l'adequació del

model Euram al nou context internacional i als nous factors de competitivitat s'emmarcaria en accions com les que s'esmenten a continuació.

El **model industrial de l'Euram** ha d'impulsar els sectors i els clústers amb potencial de creixement front els sectors madurs de l'economia, dels quals el de la construcció seria d'aquest darrers el més representatiu.

Com es pot suposar no es tracta d'una substitució del model industrial, el qual ha tingut un notable èxit com s'ha exposat al llarg del treball, sinó de complementar-lo amb accions decidides que en permetin la seva adaptació. Molt resumidament, cal ampliar la base amb sectors amb potencial de creixement i propis d'una societat avançada (societat del coneixement) i reduir el pes dels que estan molt sotmesos a oscil·lacions cícliques (construcció i turisme, fonamentalment) i reforçar els sectors i *clústers* tradicionals que han efectuat un notable esforç de tecnificació i mantenen, per tant, una posició competitiva. Les propostes que segueixen s'inscriuen en aquesta línia i pretenen simplement assenyalar tendències en aquest sentit.

Exemples d'accions concretes que englobarien, amb diferent intensitat, administracions, sectors empresarials i professionals, universitats, hospitals, parcs científics i centres de recerca, entre d'altres, serien:

- Potenciar l'Euram com a “Bioregió” i, en concret, la biotecnologia i la biomedicina com a sectors emergents (cèl·lules mare, teràpia genètica, diagnòstic molecular...).
- Focalització del sector de la sanitat, entès com a sector econòmic, aprofitant les seves potencialitats (recerca, formació, extensió de serveis, etc).
- Impulsar el sector químic-farmacèutic i el seu potencial de recerca.
- Crear Centres de Tecnologia Avançada (el Sincrotró en seria un bon exemple).
- Aprofitar les possibilitats logístiques de l'Euram.
- Optimitzar la notable xarxa universitària de l'Euram per potenciar la relació entre empresa i universitat i les iniciatives empresarials que sorgissin a l'empara dels centres universitaris, especialment en l'àmbit de la tecnologia (spin-off).
- Donar suport als sectors tradicionals de l'economia de l'Euram, tecnològicament preparats i exportadors, en el procés cap el seu segon gran repte: la presència i penetració en els grans mercats internacionals dels països emergents i, per tant,

amb més capacitat de demanda. Cal tenir present que, actualment, l'exportació es concentra majoritàriament en països econòmicament sòlids, com és el cas de la Unió Econòmica Europea, però amb taxes de creixement molt moderades.

- Analitzar els *clústers* que presenten problemes d'adaptació, estudiant-ne les possibilitats reals de subsistència. Establiment de polítiques (fiscals, financeres, tecnològiques, etc) i també de col·laboració empresarial (fusions, cooperació en les diverses fases de producció i marketing, etc) que facilitin la seva adaptació competitiva.

Pel que fa a les **infraestructures, el transport i la logística** són estratègics per a la competitivitat de qualsevol regió i constitueixen un dels eixos clau per al seu desenvolupament econòmic i social; tant des del punt de vista de la generació directa de riquesa, com des de la seva funció imprescindible de suport a la resta d'activitats productives, comercials i de consum. La globalització de l'economia i la deslocalització d'activitats productives, accentua encara més la necessitat de ser competitius en el mercat logístic internacional. L'Euram per la seva situació geogràfica, i per la seva tradició industrial i comercial, es troba molt ben posicionada per competir en aquest sector d'activitat. No obstant, ha de disposar d'unes infraestructures i serveis competitius per poder afrontar els requeriments de la logística i els fluxos comercials. Concretament, el sistema d'infraestructures haurà d'assumir els creixements de transport de mercaderies, la diversificació de modes de transport i la intermodalitat.

- Les necessitats detallades al llarg d'aquest text són:
- Garantir la connexió ferroviària amb Europa en amplada internacional per al transport de mercaderies.
- Garantir l'accés (viari i ferroviari) als ports.
- Prioritzar el desenvolupament urbanístic d'aquelles activitats amb sinèrgies amb els ports i aeroports.
- Ampliar la capacitat de la xarxa viària per a tràfics de llarg recorregut.
- Dotar de sòl logístic intermodal els principals corredors de transport.
- Fer efectiva la liberalització ferroviària agilitzant l'accés de nous operadors al mercat ferroviari.

- Modificar el model de gestió de les infraestructures clau per dotar-les de capacitat competitiva.
- Introduir mesures de gestió de la mobilitat per a la millora de la capacitat del sistema logístic.
- Minimitzar l'afectació ambiental del transport i la logística, tant des del punt de vista de la integració territorial de les infraestructures, com des del punt de vista de les emissions de gasos d'efecte hivernacle i gasos contaminants.
- Millorar la competitivitat dels serveis lligats a la gestió i explotació de les infraestructures logístiques.
- Reduir la dependència per carretera. Descongestionar l'AP7 (ampliació carrils).
- Construir un TGV que vertebrí l'Euram (actualment no hi ha connexió entre Castelló i Tarragona) i connecti cap el País Basc.
- Connectar els aeroports/ports amb una xarxa de transport de mercaderies cap Europa.
- Impulsar la col·laboració ports Barcelona/València.
- Crear una xarxa de "rodalies" eficient per facilitar la mobilitat.

En relació a la **recerca i formació** cal remarcar que a causa de la disminució observada en la competitivitat de les empreses de l'Euram en els darrers anys, en termes generals, sembla necessari un esforç sostingut en les activitats d'innovació tecnològica del sector privat amb la col·laboració necessària de les administracions i el món universitari. El nou entorn econòmic, caracteritzat per la tendència al canvi i pel procés de globalització, fa de la recerca i del desenvolupament tecnològic i la innovació, els instruments que més clarament consoliden la competitivitat d'una economia a llarg termini. L'Euram encara es situa lluny de l'objectiu europeu d'invertir en investigació un 3% del producte interior brut, amb una mitjana no superior a l'1,5%. Un dels factors explicatius és el fet que la majoria de les empreses són de dimensions reduïdes, PIMES, i no poden fer front als costos que suposen la innovació i la R+D.

Les polítiques al voltant de la R+D i del capital humà serien:

L'objectiu en Recerca i Desenvolupament és potenciar la recerca i la innovació, tenint en compte que la R + D/ PIB a l'EURAM assoleix només el 60% aproximadament des països de la OCDE. Moltes accions són coincidents i complementaries, com no podria ser d'una altra manera, amb les exposades en l'apartat del model industrial.

Efectivament, el reforçament del model industrial basat en activitats de valor afegit pròpies d'una societat avançada es concreta en iniciatives que s'insereixen en el camp de la formació i de la tecnologia. L'adaptació del model industrial és indestruïble de les polítiques de formació i de recerca.

Accions a portar a terme:

- Creació de centres de recerca que impulsin nous sectors d'alt valor afegit.
- Col·laboració Universitat-empresa.
- Polítiques fiscals actives: a títol d'exemple cal esmentar la tributació específica pels beneficis no distribuïts.

En relació al **capital humà**, cal preparar a la societat per "l'era del coneixement" i superar els reptes de l'informe PISA.

Els resultats de PISA 2006 aconsellen una reflexió que s'hauria d'estendre als diferents aspectes que ressalten com a debilitats o fortaleses del sistema educatiu espanyol, en aquest sentit extensible a l'Euram:

- La millora del rendiment de tots els alumnes i el manteniment dels bons resultats en equitat, processos que haurien de ser compatibles.
- El treball a l'entorn educatiu dels alumnes per aconseguir contrarestar l'efecte de les diferències culturals, econòmiques i socials dels contextos familiars i dels centres.
- L'estímul i la promoció de la formació docent per tal de que sigui més eficaç el treball amb els alumnes en l'adquisició de les competències bàsiques.
- L'esforç educatiu i del conjunt de la societat per la lectura i la millora de la comprensió lectora dels alumnes i la decidida actuació a favor de la autonomia dels centres educatius.

Accions que cal portar a terme:

- Adaptació del sistema educatiu en tots els nivells en el sentit exposat amb una decidida aposta per incrementar els estudis de caràcter tècnic.

En el context del segle XXI on, amb tota probabilitat, es produirà, per una banda, una

redistribució mundial del poder polític, econòmic i financer (en concret el desplaçament d'aquests poders cap a Àsia) i, per l'altra, la desaparició de les fronteres político-administratives com a condicionants determinants de l'evolució econòmica, la possibilitat de que la regió del Arc Mediterrani EURAM pugui, dins de la reubicació d'Europa en aquest nou context, mantenir els nivells de desenvolupament i de benestar assolits al llarg del segle XX dependrà de la convicció i determinació en que es portin a terme les accions que hem estat detallant en aquest text i es superin les limitacions de tot tipus que ho dificulten.

En síntesi, la qüestió és si aconseguirem ser CENTRE, és a dir, participar activament i amb fesomia pròpia des del marc europeu en la modelació del nou ordre mundial o bé haurem d'assumir la condició de regió PERIFÈRICA i subordinada amb totes les conseqüències negatives que se'n deriven en l'ordre cultural i de benestar.

2.2. Llibre: "Llibre Blanc de les empreses de l'EURAM" (coordinació, extracció i tractament de dades i col·laboració en la redacció). Institut d'Economia i Empresa Ignasi Villalonga, Editorial Tres i Quatre, València, 2006.

Es tracta d'un projecte que té com a objectiu diagnosticar la situació de les empreses i dels principals sectors econòmics de l'Euram. Aquest diagnòstic comprèn els punts forts i els punts febles del teixit empresarial, que afecten a la seva economia en el seu conjunt. Per tal de donar una visió global, però també una visió particular de tot l'entramat empresarial de l'Euram, l'estudi presenta diversos apartats, atenent a diferents nivells d'anàlisi. Aquests nivells són, l'anàlisi agregada, l'anàlisi geogràfica, l'anàlisi sectorial, l'anàlisi de *clústers*, l'anàlisi per estructura de l'accionariat, l'anàlisi per procedència del capital i l'anàlisi d'empreses cotitzades, entre d'altres.

Per a la majoria dels apartats, l'anàlisi s'ha fet a nivell estratègic, operativa i econòmic-financera.

L'anàlisi econòmic-financera s'inicia amb una anàlisi de l'Euram a nivell agregat, on a més a més de donar una primera visió del conjunt de l'Euroregió, es fa un estudi per tamanys diferenciant entre grans i mitjanes empreses, i petites empreses. També es comparen les empreses de l'Euram amb les espanyoles i es diferencia entre empreses amb beneficis i amb pèrdues. La idea és obtenir una primera aproximació del teixit empresarial de l'Euram per anar posteriorment desagregant-lo segons diferents criteris

d'interès. El primer d'aquests criteris a considerar és el geogràfic. Després de l'estudi agregat el que es fa és diferenciar entre les principals àrees geogràfiques de l'Euram, entrant també a nivell comarcal, si s'escau, per tal de fer l'anàlisi més exhaustiva. L'objectiu és identificar per àrees geogràfiques quina és la situació econòmico-financera actual de les empreses de l'Euram. Fet això, i tenint en compte que les diferents eines de l'anàlisi dels estats financers poden enriquir-se en contrastar-les amb dades sectorials, ja que cada sector presenta unes característiques específiques que afecten a la interpretació de les dades, després de l'anàlisi geogràfica s'entra en l'anàlisi sectorial. En aquesta, s'agrupa el total d'empreses per les activitats corresponents a la Classificació Nacional d'Activitats Econòmiques. L'objectiu d'aquesta part és identificar els sectors forts i els sectors febles de l'economia de l'Euram en el seu conjunt i treure'n les conclusions pertinents. Com a pas següent, i a cavall entre l'anàlisi geogràfica i l'anàlisi sectorial, es fa una anàlisi dels principals *clústers* que existeixen a l'Euram, reconeguts com a característics per a determinades localitzacions. Així a Catalunya, per exemple, s'analitza el sector vitivinícola, el de la química bàsica i industrial, el sector del material de transport, el de l'alimentació i el tèxtil, entre d'altres. Al País Valencià, el sector industrial del moble, la joguina, l'automòbil i la ceràmica, com a destacats.

Identificats els sectors forts de l'economia de l'Euram mitjançant l'anàlisi sectorial i després de l'anàlisi dels *clústers* i una anàlisi dinàmica de la competitivitat per sectors productius i branques d'activitat, es realitzen anàlisis segons l'estructura de l'accionariat i segons la procedència del capital. També s'analitzen les empreses que cotitzen a borsa. Finalment, es presenta una anàlisi de les empreses de l'Euram a l'economia del coneixement.

Amb totes aquestes anàlisis es pretén incrementar la informació existent sobre les empreses de l'Euram i aportar reflexions i propostes per a les estratègies de futur a la zona.

La informació s'ha obtingut bàsicament de la base de dades SABI. En funció dels següents criteris d'anàlisi s'han seleccionat determinats grups d'empreses:

- Nivell agregat
- Nivell geogràfic
- Nivell sectorial
- *Clústers* més representatius
- Estructura de l' accionariat
- Procedència del capital
- Empreses cotitzades a borsa

A continuació, es determina com s'ha dut a terme la selecció de les dades per cadascun dels criteris anteriors.

- Nivell agregat

L'anàlisi econòmico-financera s'inicia amb una anàlisi a nivell agregada, on a més a més de donar una primera visió del conjunt de l'Euroregió, és fa un estudi per tamanys, diferenciant entre grans i mitjanes empreses, i petites empreses.

Es tracta d'obtenir una primera aproximació del teixit empresarial per anar posteriorment desagregant-lo segons els diferents graus ja esmentats.

Per distingir entre el tamany s'han seguit els següents criteris:

- Empreses petites: s'han inclòs dins d'aquest grup les empreses que van tenir una facturació igual o inferior als 4.750.000 euros.⁴
- Empreses mitjanes: S'han inclòs les empreses que van facturar per sobre dels 4.747.996 euros.
- Empreses grans: S'ha considerat que són aquelles que tenen una xifra de negocis superior a 19.000.000 euros.
- Sector acumulat: es tenen en compte la totalitat de les empreses, independentment de les seves dimensions i de si van obtenir guanys o pèrdues.

⁴ S'ha utilitzat aquesta quantitat ja que, en la normativa comptable vigent, és una de les que serveix per diferenciar les empreses petites, de les mitjanes i les grans. Altres criteris que també es podien haver utilitzat, d'acord amb la normativa comptable vigent, són el volum d'actius i el nombre d'empleats.

- Nivell geogràfic

Després de l'anàlisi agregada el següent dels criteris considerats és el geogràfic. Per seleccionar les dades es diferencia entre les principals àrees geogràfiques de l' Euram: Catalunya, País Valencià, Illes Balears, Andorra i també la Catalunya Nord, entrant també a nivell provincial, i comarcal en alguns casos, per tal de fer l'anàlisi més exhaustiva.

L'objectiu és identificar per àrees geogràfiques quina és la situació econòmico-financera actual de les empreses.

- Nivell sectorial

Tenint en compte que les diferents eines de l'anàlisi dels estats financers poden enriquir-se en contrastar-les amb dades sectorials, ja que cada sector presenta unes característiques específiques que afecten a la interpretació de les dades, després de l'anàlisi geogràfica s'entra en l'anàlisi sectorial. En aquesta, s'agrupa el total d'empreses per les activitats corresponents a la Classificació Nacional d'Activitats Econòmiques de 1993 (CNAE 93).

L'objectiu d'aquesta part és identificar els sectors forts i els sectors febles de l'Euram en el seu conjunt i treure'n les conclusions pertinents.

- *Clústers* més representatius

Com a criteri següent, i a cavall entre l'anàlisi geogràfica i l'anàlisi sectorial, es fa una anàlisi dels principals *clústers* que existeixen a l'Euram, reconeguts com a característics per a determinades localitzacions. Les dades es seleccionen a partir de la mateixa classificació, CNAE 93, que s'ha utilitzat en l'anàlisi sectorial.

L'objectiu en aquest punt és analitzar l'estructura econòmico-financera particular d'una sèrie de sectors característics a nivell geogràfic i diagnosticar els seus trets diferencials.

- Competitivitat

Les necessitats d'informació derivades del model presentat en el capítol de competitivitat, queden resoltes amb la base de dades utilitzada, que es troba a

Fundación BBVA (1999 i 2000) i facilita sèries per a l'Estat, les Comunitats Autònomes i les províncies, i el seu abast temporal, amb dades biennals, comprèn el període 1955-1995. La base de dades de la *Fundación BBVA* presenta doncs una limitació temporal, degut a la manca d'actualització d'algunes de les sèries necessàries per a l'aplicació del model. Presenta, però, també una virtut, el seu abast temporal de llarg termini permet fer una anàlisi del canvi estructural per sectors productius, branques d'activitat i territoris, en un període de més de quaranta anys.

El model exigeix referenciar les dades a un agregat. Una segona limitació que presenta la base de dades és que no inclou ni Andorra ni Catalunya Nord, per la qual cosa no és possible obtenir els agregats per l'Euram, ni referenciar els resultats obtinguts per Catalunya, País Valencià i Illes Balears en relació a l'Euram. Per aquesta raó els resultats presentats prenen com a referent els agregats estatals.

La base de dades de la *Fundación BBVA* facilita les sèries desagregades en quatre sectors, vint-i-tres branques i l'agregat estatal.

-Procedència del capital

Es divideix en empreses nacionals i empreses multinacionals. Es tracta de comparar l'estructura econòmico-financera per tal de diagnosticar els punts forts i febles en funció de la procedència del capital.

-Empreses cotitzades a Borsa

Es dedica l'apartat a analitzar l'estructura econòmico-financera de les empreses de l'Euram que cotitzen a borsa.

- Les empreses de l'Euram a l'economia del coneixement

L'objectiu d'aquest capítol consisteix en analitzar el tipus de relació que es produeix entre intensitat tecnològica i de coneixement i les principals variables associades a

l'estructura de capital, la capacitat financera, l'estructura de la inversió i els resultats de les empreses de l'Euram. Aquesta anàlisi es completa amb l'estudi de la relació entre aquestes variables explicatives del procés inherent al desenvolupament de l'activitat empresarial i la dimensió de l'empresa, mesurada a través del número de treballadors.

Per fer-ho, adoptarem una perspectiva sectorial i utilitzarem una sèrie de sectors d'activitat econòmica que ens permeten mesurar el nivell i la intensitat de la integració tecnològica i de coneixement a l'activitat econòmica de l'Euram. Aquests sectors, validats per la literatura internacional, han estat construïts i agrupats segons el seu codi CNAE-93, codi de classificació d'activitats empresarials.

-Estructura de l'accionariat

El conjunt d'empreses es divideix en empreses familiars i empreses no familiars. L'objectiu principal és comparar l'estructura econòmico-financera dels diferents grups a fi i efecte de detectar i analitzar les possibles similituds i/o divergències entre ells, així com diagnosticar els punts forts i febles.

Per a cada criteri seleccionat, l'anàlisi econòmico-financera es divideix en quatre parts.

- En primer lloc, es fa una anàlisi financera, que comprèn l'estudi de temes tals com la liquiditat, el fons de maniobra i la gestió dels actius.
- En segon lloc, es fa una anàlisi patrimonial on s'estudia entre d'altres temes l'endeutament, el palanquejament financer i la qualitat del deute.
- En tercer lloc, es fa una anàlisi econòmica, és a dir, de l'evolució dels ingressos, les despeses i els resultats.
- En quart lloc, s'analitza la rendibilitat, el creixement i la política d'autofinançament.

A més a més de les anàlisis anteriors, que són eminentment econòmico-financeres, també es pretèn obtenir una visió de la situació estratègica i operativa de les empreses de l'Euram:

- La situació estratègica fa referència al nivell de competitivitat dels sectors

fonamentals en que operen les empreses així com del moment actual i perspectives que tenen.

- La situació operativa es refereix a com treballen les empreses en aspectes tals com l'organització, la comercialització, les operacions, els recursos humans, l'administració i altres aspectes.

Es tracta d'anàlisis que permeten completar els aspectes quantitius dels estats financers.

Conclusions

Les empreses de l'Euram tenen un dinamisme i un potencial molt important. Estan mantenint una evolució favorable i conserven el seu important pes econòmic. Així, mentre la població de l'Euram representa un 28,38% sobre el total de població d'Espanya, l'aportació en el PIB d'Espanya, és del 30,35%. El pes de les empreses de l'Euram en el conjunt de l'estat espanyol es molt important i es situa entre el 30% i el 60%. Entre els sectors amb més pes cal destacar el turístic, el tèxtil (que representa el 65% de tot l'estat espanyol), el sector químic (54%) i l'editorial (42%).

Si només considerem la part de l'Euram que està a l'estat espanyol, Catalunya té el 61%, el País Valencià el 33% i les Illes Balears el 6% de les empreses de l'Euram.

En relació amb l'Unió Europea, l'Euram ha experimentat en els darrers anys creixements bastant superiors en el PIB. Així, mentre la Unió Europea ha crescut a ritmes del 1,5% anyal de mitja, a l'Euram el PIB ha crescut al voltant del 3% anyal. Sens dubte, el fenomen de la immigració ha contribuït a aquest creixement.

Atenent a les diferents anàlisis realitzades, les conclusions són les següents.

-Nivell agregat: les empreses de l'Euram es troben cada vegada més capitalitzades. Aquest fet reforça la solvència a curt termini i ajuda a evitar possibles tensions de tresoreria. D'altra banda, les empreses presenten una rendibilitat elevada i prou atractiva per a atreure inversions. El període analitzat ha comptat amb una evolució positiva del cicle econòmic i això queda reflectit en els comptes. Atenent a la dimensió, les

empreses petites es troben molt capitalitzades i aposten per l' autofinançament. Això les porta a un creixement molt lent, que es podria accelerar si optessin per una política més agressiva recolzada en l'endeutament, que és favorable atès l'entorn de tipus baixos d'interès. Així i tot, aquesta alternativa de finançament augmentaria el risc i els costos financers en un moment en què els tipus d'interès comencen a pujar. Les empreses petites presenten una rendibilitat econòmica més baixa en comparació amb els altres segments. El rendiment sobre els capitals propis és més elevat com més gran sigui la dimensió de l'empresa. Les empreses grans són les que tenen un palanquejament financer més favorable i, per tant, les que rendibilitzen millor una política basada en l'endeutament. Com més gran és la dimensió de l'empresa, més beneficis obté en proporció amb els ingressos d'exploació. Això fa aconsellables polítiques d'aliança, fusions i adquisicions. Comparant les empreses de l'Euram amb les espanyoles, les primeres es troben més capitalitzades i aposten per una inversió més a llarg termini en comparació amb les empreses espanyoles. Les empreses de l'Euram tenen una política financera més prudent que les espanyoles, perquè aposten més per l'autofinançament i menys per l'endeutament. Les empreses de l'Euram presenten una rendibilitat més elevada que la resta de les empreses espanyoles. De tota manera, les distàncies s'han escurçat. En referència a l'èxit i/o fracàs de les empreses de l'Euram, aquestes insten, en proporció, menys expedients concursals que la resta d'empreses de l'Estat espanyol. Pel que fa a l'actiu, les empreses amb beneficis inverteixen més en actiu fix. En canvi, les empreses amb pèrdues tenen una gran quantitat de comptes a cobrar de clients. Pel que fa al passiu, les empreses amb beneficis es troben més capitalitzades i tenen més qualitat del deute que les empreses amb pèrdues. Pel que fa als resultats, les empreses amb beneficis controlen de manera més efectiva totes les seves despeses, en relació amb les empreses que perden diners.

-Nivell geogràfic: A Catalunya, les empreses generen més de la meitat de les vendes de totes les empreses de l'Euram. En conjunt, podem concloure que l'evolució de les empreses catalanes els darrers anys ha estat força positiva i que la seva situació patrimonial, financera i econòmica és força acceptable, tot i que la feblesa principal és la gestió dels actius.

Al País Valencià, de mitjana, les empreses són prop d'un 40 % més petites que la

mitjana agregada de l'Euram, presenten menys inversió en actius fixos, estan més palanquejades i tenen un deute de més mala qualitat. No obstant això, la rendibilitat i el creixement és similar a la mitjana global.

L'evolució de les magnituds empresarials a les **Illes Balears** es troba circumscrita a la de l'entorn macroeconòmic de la regió. Així, l'evolució de la comparativa dels resultats s'entén que segueixi una tendència equiparable a la de menors diferències positives en la producció i renda per càpita. La rotació pitjor de l'actiu (l'actiu fix sol tenir un gran pes) es pot entendre per l'elevada especialització en el sector turístic i es pot entendre també l'empitjorament de les despeses de personal encara que es paguin salaris més baixos.

En el cas d'**Andorra**, a causa del règim lliure d'impostos existent, resulta impossible d'analitzar els desenvolupaments empresarials en l'àmbit d'empresa. Les empreses no faciliten els comptes propis. El sector de la banca és l'únic que els fa públics. L'anàlisi d'aquests comptes mostra que els bancs andorrans disposen de balanços molt sanejats i capitalitzats; i que generen una rendibilitat força elevada. De tota manera, caldrà veure durant els propers anys l'impacte de les noves regulacions fiscals i financeres. Finalment per la **Catalunya Nord**, de l'anàlisi efectuada es desprèn que les empreses estudiades han tingut una evolució favorable els darrers anys. Els balanços palesen que disposen d'una estructura financera solvent i capitalitzada. Els comptes de resultats indiquen que han aconseguit millorar la rendibilitat i l'eficàcia. Les empreses de la Catalunya Nord estudiades funcionen millor que la mitjana de la resta de les empreses franceses d'altres regions, tot i que el pes és molt reduït al conjunt de França. Si ho comparem amb els seus competidors de l'Euram i d'altres països europeus, aquestes empreses tenen una posició de solidesa patrimonial per sobre de la mitjana.

-Nivell sectorial: En referència a l'anàlisi sectorial de les empreses de l'Euram, destaca la capitalització financera de les empreses que fa que en la pràctica totalitat dels sectors la solvència financera sigui favorable. Un aspecte negatiu en la majoria dels sectors és l'evolució de la rotació dels actius. En canvi, en quasi tots els sectors augmenta la rendibilitat financera i es situa molt per sobre de la rendibilitat mínima desitjada pels accionistes a excepció d'alguns sectors com el tèxtil, auxiliar de l'automòbil o cuir i calçat, per exemple. Els efectes de la mundialització es fan sentir en tots els sectors i,

per tant, cal potenciar la innovació com a eina per mantenir i millorar la competitivitat. En tots els sectors es produeixen reconversions i deslocalitzacions importants.

-Clústers: Respecte a l'anàlisi dels clústers industrials de l'Euram, la idea conceptual que s'extreu és que en el teixit industrial de l'Euram en els clústers estudiats hi ha una dualitat molt marcada pel que fa al grau de competitivitat. Els clústers de Catalunya destaquen per una adaptació més ràpida a segments més sofisticats, alhora que la varietat industrial amb què es compta permet absorbir millor els canvis ocorreguts i els que han d'arribar a causa de l'entorn competitiu canviant. Respecte al País Valencià, la situació es més preocupant, per la menor varietat industrial, totalment localitzada en sectors de contingut tecnològic mitjà i baix. La situació financera i també l'estratègica són més preocupants en aquest cas, alhora que es tracta de *clústers* molt grans i més difícils d'adaptar. Com a conclusió, la indústria de l'Euram necessita, de veritat, una adaptació a les noves condicions d'una economia globalitzada i el repte depèn de tots els agents, no tan sols empreses, sinó universitats, govern, polítics, etc. Per tant, hi ha que prendre decisions per fer un canvi estratègic que permeti mantenir i guanyar competitivitat.

-Competitivitat: Atenent a l'anàlisi dinàmica de la competitivitat per sectors productius i branques d'activitat a l'Euram en els darrers anys s'observa com en l'economia catalana hi ha un clar desplaçament de la indústria cap als serveis, ja que només presenten increments de competitivitat remarcables les branques de transports i comunicacions i d'intermediació financera. En el cas del País Valencià, això passa amb el sector d'energia elèctrica, gas i aigua i el d'equip elèctric, electrònic i òptic. I en el cas de les Illes Balears, hi ha un desplaçament dins les pròpies branques de serveis, de l'Hostaleria, que perd competitivitat, cap al de la intermediació financera. En resum, l'economia de l'Euram passa de ser una economia amb un fort pes de la indústria a una economia terciaritzada, on el sector serveis guanya molt pes i competitivitat.

-Procedència del capital: Respecte a l'anàlisi de les empreses de l'Euram en funció de la procedència del capital, tant les empreses de capital espanyol com les de capital estranger posseeixen prou liquiditat per a plantar cara sense problemes als deutes a curt. La rendibilitat econòmica d'ambdós grups es manté estable i en nivells semblants, si bé

les empreses de capital estranger, treballant amb menys marge comercial, necessiten vendre més productes o serveis per arribar a aquest nivell. Les empreses de capital estranger obtenen més alta productivitat en el factor treball que les empreses de capital espanyol, a causa d'una tecnificació més gran en les estructures productives.

-Empreses familiars: Pel que fa a les empreses familiars de l'Euram, aquestes presenten una estructura similar a nivell del balanç de situació i uns resultats de l'exercici superiors comparant-les amb el total de les empreses de l'Euram. La liquidesa és també similar, lleugerament superior i l'endeutament és sensiblement inferior però de pitjor qualitat. La rendibilitat financera està, en general, per sobre a partir dels darrers anys. La rendibilitat econòmica segueix també el mateix patró. Com més gran és la dimensió de l'empresa, més beneficis obté en proporció amb els ingressos d'explotació i això és el que s'observa en el cas de les empreses familiars analitzades per l'Euram. Diversos estudis denoten que encara que l'empresa familiar és més rendible que la no familiar, té una menor dimensió, lligada amb un menor creixement en les seves vendes i una menor propensió a comprar empreses. Igualment, l'empresa familiar té una estratègia més conservadora i menys orientada a la innovació i és més lenta en internacionalitzar-se. Aquest patró fuig però de context en el cas de l'Euram on segons les dades analitzades i els resultats obtinguts hi ha molts casos d'empreses altament internacionalitzades.

-Empreses cotitzades: En referència a l'anàlisi de les empreses cotitzades de l'Euram, el percentatge d'aquestes respecte al total de les empreses cotitzades a l'Estat espanyol, aproximadament un 20 %, és significativament inferior al pes que la zona Euram té respecte la població, el PIB i la Renda Disponible Bruta (RDB) del conjunt del país, al voltant del 30 %. A més, la dimensió empresarial mitjana de les empreses cotitzades a l'Euram és molt inferior a la dimensió empresarial mitjana de les empreses cotitzades a l'Estat espanyol. Les empreses cotitzades de l'Euram es caracteritzen per tenir una estructura patrimonial més sòlida que la resta d'empreses i també compten amb una capacitat més elevada per a la generació de beneficis i de rendibilitat.

-Economia del coneixement: Finalment, pel que fa a les empreses de l'Euram a l'economia del coneixement, es pot afirmar que aquestes empreses han fet un esforç

important d'acumulació de capital a través d'una inversió continuada durant el període analitzat, que s'ha materialitzat de forma creixent en aplicacions més específiques i de caràcter intangible, com a mitjà de millora de la productivitat i competitivitat empresarial. L'aposta de futur de les empreses de l'Euram ha de concretar-se en la potenciació de la seva capacitat d'innovació, a partir del progrés tecnològic i de la incorporació de coneixement en el desenvolupament de la seva activitat. Un procés d'innovació que no es circumscriu exclusivament en l'àmbit dels projectes formals de recerca i desenvolupament que afecten de manera directa els productes i processos, i que defineixen el que es coneix com a innovació tecnològica, sinó que ha de ser entès en un sentit ampli, i integrar també les millores de l'estratègia i de l'organització de l'empresa.

En termes generals, l'Euram destaca per la seva importància com a destinació turística. Altres importants fortalises són la qualitat de vida; i la bona relació entre cost de la mà d'obra i la seva preparació, tot i les deficiències del sistema universitari i de formació professional. També podem destacar l'atracció de ciutats com Barcelona i València.

Per altra banda, les principals febleses estan relacionades amb el dèficit fiscal, el dèficit d'infraestructures i l'insuficient inversió en innovació que fan difícil la substitució de l'estratègia de costos baixos que s'ha utilitzat fins el present i que, per tant, fa difícil afrontar la competència d'altres països amb mà d'obra molt més barata.

Les empreses de l'Euram es troben en una cruïlla històrica. Per una banda tenen fortalises importants (solidesa financera, rendibilitat, localització geogràfica,...) i també febleses greus (relaxament, dèficits de formació, manca d'orientació al mercat, insuficient inversió en intangibles com marques o disseny, manca d'internacionalització, dèficit fiscal i d'infraestructures, burocratització...). La globalització, les deslocalitzacions i el dinamisme creixent d'alguns països de l'Europa de l'Est, i de la Xina, l'Índia i d'altres països en procés de desenvolupament, fan pensar que el futur immediat serà molt diferent. L'estat del benestar que tant ha costat d'assolir fa insostenible una estratègia empresarial basada en costos baixos. L'Euram, a l'igual que la vella Europa corre el risc de perdre el tren.

És el moment de fer un *canvi de xip* per tal de resoldre el dèficit fiscal i entrar en la dinàmica de la innovació permanent, de la cultura de l'esforç, de l'importància del disseny i altres actius intangibles, de l'orientació als mercats internacionals, dels

increments de productivitat, d'un pacte entre empreses i Administracions per a posar al dia les infraestructures,.. Altrament, en molt pocs anys, importants sectors de l'economia de l'Euram, i especialment de la indústria; poden esdevenir en testimonials i crear situacions complexes d'atur, pobresa i conflictivitat.

2.3. Article: "El finançament de la innovació empresarial", amb Castillo, D. Revista de Comptabilitat i Direcció (RCD), ACCID, Vol. 12, any 2011, pp. 145-164.

La innovació juga un paper determinant en l'explicació de la capacitat competitiva de les economies dels països i de les empreses a mig i llarg termini que es veu limitada per l'existència de restriccions associades a l'obtenció de fons necessaris per dur a terme aquest tipus de projectes d'inversió. En aquest context i donada l'evidència existent, és necessari plantejar la necessitat d'adoptar polítiques públiques i privades a Catalunya de foment del finançament de la innovació i de superació de les dificultats d'accés als recursos financers que permetin augments de la productivitat empresarial, l'expansió de les vendes i el creixement econòmic d'un país a mig i llarg termini.

En aquest treball s'aporta la evidència que ofereixen diferents estudis sobre l'existència de restriccions al finançament de la innovació a nivell internacional, s'explica la relació entre accés als recursos financers per a innovar i la dimensió de l'empresa, s'analitza la situació del finançament de la innovació empresarial per al cas de les empreses catalanes i es recull una proposta de mesures públiques i privades que han estat posades en marxa amb èxit a diferents països, amb l'objectiu de consolidar les fortaleces i millorar les debilitats del finançament com a element impulsor de la innovació a Catalunya.

El document base és el llibre: "Finançament de la innovació, internacionalització i creixement de l'empresa catalana" amb Amat, O. i Castillo, D. Document d'Economia Industrial, 39. Centre d'Economia Empresarial. març 2011". Es descriu més endavant.

Conclusions

L'anàlisi realitzada ens permet confirmar que les empreses catalanes innovadores, especialment petites i mitjanes empreses, presenten problemes per accedir al finançament extern (de capital i de deute) que necessiten per desenvolupar la seva activitat. Aquestes restriccions determinen que hagin de recórrer a fons interns, beneficis no distribuïts, per a finançar les seves inversions, les quanties dels quals són clarament insuficients per assolir els objectius d'activitat fixats.

Per tant, és necessari plantejar la necessitat d'adopció urgent de polítiques públiques i privades de foment del finançament de la innovació i de superació de les dificultats d'accés als recursos financers. Més quan és un fet constatat internacionalment que l'activitat innovadora a l'empresa va acompanyada de millores de la competitivitat de l'economia, perquè permet augments de la productivitat empresarial, l'expansió de les vendes i el creixement econòmic a mig i llarg termini.

Per tant, el que podem fer és conèixer i aplicar les polítiques i fórmules que estan funcionant a d'altres països. Identificar i seleccionar les millors pràctiques en matèria de finançament de la innovació empresarial i adaptar-les a la realitat empresarial del nostre país és una metodologia que garanteix altes taxes d'èxit en la seva implantació. En aquest sentit, són diverses les polítiques públiques i privades que han estat adoptades a diferents països amb l'objectiu de reduir les dificultats financeres que afecten les empreses per poder innovar.

Les principals mesures que s'han adoptat i han obtingut un bon resultat han estat les següents:

a) Per part de l'Administració

Una de les vies de solució passa per una política pública de suport al finançament empresarial, especialment de les entitats de més reduïda dimensió. Encara que la intervenció pública pot crear ineficiències importants en els mercats de finançament, hi ha evidència internacional sobre el fet que la política pública consistent en subvencions, bonificacions fiscals i garanties creditícies permeten reduir les dificultats de les

empreses per accedir als recursos financers.

- Potenciar i fer més eficients els programes de subvencions

En el cas de les subvencions, per exemple l'estudi de Becchetti i Trovato (2002) confirma, per a les PIME italianes, que les subvencions atorgades pel govern italià permet millorar la situació financera de moltes empreses. Per al cas d'Estats Units, Li (2002) va arribar a conclusions similars en la seva anàlisi de l'efecte dels crèdits subvencionats pel govern americà sobre la viabilitat financera dels projectes empresarials d'emprenedors altament capacitats, però sense patrimoni personal.

- Articular millor un bon sistema de bonificacions fiscals

Pel que fa a les bonificacions fiscals, Honjo i Harada (2006) van constatar efectes molt positius sobre les taxes de creixement d'un conjunt de PIMEs japoneses per al període 1995-1999 dels programes fiscals públics. Per a Alemanya, Czarnitzki (2006) va poder comprovar que les deduccions fiscals per inversió en I+D van possibilitar a moltes petites i mitjanes empreses no haver de dependre de l'accés a recursos externs per finançar els seus projectes d'innovació. A resultats similars van arribar Klassen *et al.* (2004) per les PIMEs del Canadà.

- Establir un sistema de garanties per a l'obtenció de préstecs de les entitats financeres

I pel que respecta a les garanties creditícies, Cowling i Mitchell (2003) van verificar que les polítiques públiques de cobertura de deute al Regne Unit suposen un alleujament financer molt important per la majoria de PIMEs. En la mateixa línia, els resultats de Zecchini i Ventura (2009) mostren que les garanties del govern italià sobre els préstecs signats per petites i mitjanes empreses han estat molt efectius en la reducció del cost financer i en l'accés d'aquestes empreses al finançament de les entitats financeres.

En aquest sentit, Audretsch i Elston (2002), analitzant empreses alemanyes del 1970 al 1986, van trobar que eren les empreses mitjanes les que s'enfrontaven a majors dificultats per accedir als recursos financers requerits per mantenir els seus plans d'expansió, més que no pas les empreses petites, beneficiades per programes públics de potenciació del crèdit entre les empreses més petites, fet que possibilitava a aquestes empreses superar tensions de liquiditat. També van confirmar que les empreses més grans eren les que presentaven menys restriccions d'accés al finançament de tot tipus.

b) Per part de les Institucions financeres

Una altra via de superació de les restriccions financeres de les empreses contrastada a escala internacional es centra en la relació bilateral entre entitats financeres i empreses. Així, s'ha comprovat que una política de les entitats financeres més propensa a relacions més properes facilita el contacte i la comunicació estable entre aquestes i les empreses finançades, reduint les asimetries d'informació existents entre aquests dos agents i, conseqüentment, les restriccions empresarials per a l'accés al finançament. Tal i com Diamond (1991) va demostrar, el risc associat a la concessió de préstecs no és neutre respecte al tipus de relació existent entre entitat financera i empresa, de manera que les relacions més estables permeten un augment dels fons disponibles i una reducció del cost del crèdit (Farinha, 2005).

Així, en els països on els sistemes financers estan orientats a les entitats (sistema de l'Europa continental), com Alemanya, França, Holanda, Bèlgica, Dinamarca, Finlàndia o Suècia, les empreses presenten un grau relativament més baix de restriccions d'accés als recursos financers necessaris que en els països amb un sistema financer orientat al mercat, com ara Estats Units i el Regne Unit (Audretsch i Elston, 2002; Bond *et al.*, 2003; Semenov, 2006).

c) Pel que fa als productes de finançament

Les polítiques públiques caracteritzades per la intervenció de l'Administració en la millora i cobertura de la capacitat financera de les empreses, s'ha de combinar amb una liberalització important del mercat financer i una millora dels productes financers específics per a la innovació, la internacionalització i el creixement empresarial.

- Major liberalització dels mercats financers

Els estudis internacionals demostren que aquesta liberalització financera permet reduir les dificultats financeres de les empreses, especialment de les més petites (Carreira i Silva, 2010).

La liberalització dels mercats financers faciliten en termes generals l'accés de les empreses (i en especial de les PIMEs) al crèdit, per la reducció de les barreres burocràtiques i dels costos de transacció per accedir als mercats de crèdit, i per la

possibilitat d'incrementar el nombre d'agents i productes de finançament (capital risc, *business angels*) que poden operar en els mercats de capitals. No obstant l'anterior, també s'ha de tenir en compte que la liberalització del mercat del finançament i l'augment de la competència per la inversió creditícia també comporta el risc que els agents finançadors assumeixin un nivell de risc massa elevat, posant en perill l'equilibri del sistema financer. Hi ha d'haver, per tant, un equilibri entre desregulació i supervisió i control eficient per part dels organismes reguladors.

- Productes de finançament de capital més adequats a les necessitats d'aquest tipus d'inversions

Sembla encertat establir mesures per complementar la liberalització dels mercats financers, enfocades a incrementar la disposició d'aquells recursos financers que accepten un major nivell de risc, fonamentalment a través del foment del capital risc, la connexió amb *business angels* i la millora de les condicions perquè les empreses puguin negociar els seus títols en els mercats de capitals. En aquest àmbit, tenim l'evidència dels casos dels Estats Units i el Regne Unit, en els que la major disposició d'aquests tipus de productes de capital permet el finançament d'un major nombre de projectes d'inversió o per una major quantia. A més, les característiques dels mercats financers al sud d'Europa, amb una major concentració de la propietat i per tant més intervenció dels propietaris en accions de seguiment i control de la gestió empresarial, porten a la generació d'un clima més propici a la posada en marxa de projectes d'inversió més arriscats per tenir un superior horitzó temporal de retorn.

2.4. Llibre: "Finançament de la innovació, internacionalització i creixement de l'empresa catalana" amb Amat, O. i Castillo, D. Document d'Economia Industrial, 39. Centre d'Economia Empresarial. Març 2011.

Aquest treball es proposa analitzar la situació del finançament de tres activitats claus per a la millora de la competitivitat de les empreses catalanes: la innovació, la internacionalització i el creixement. D'aquesta manera es poden formular propostes de millora.

La competitivitat està estretament lligada a la innovació, la internacionalització i la dimensió de les empreses. Aquestes tres activitats estan molt relacionades ja que la

innovació afavoreix la internacionalització i també l'augment de la dimensió empresarial. A la vegada, una major dimensió afavoreix la innovació. Es tracta de processos que requereixen d'un sistema financer que faci possible dur a terme les inversions necessàries.

Si el sistema financer és capaç d'oferir un finançament adequat, les taxes de creixement de les empreses poden augmentar considerablement. Un cop les empreses guanyen dimensió són capaces d'accedir als recursos financers en condicions més competitives.

Conclusions

La inversió, la internacionalització i la dimensió empresarial presenten importants restriccions financeres.

La innovació a causa del seu caràcter específic, l'elevat risc i el retorn no immediat dels recursos invertits. També hi ha problemes d'asimetries d'informació, limitacions associades als costos de fallida i restriccions vinculades als drets de control. Aquestes majors restriccions es tradueixen en dificultats per a obtenir finançament i també en un cost superior del finançament extern, pel que molt sovint les empreses innovadores han d'optar per finançar les seves inversions amb fons generats internament i subvencions. Aquesta realitat té implicacions molt importants, atès que fomenta que només tinguin accés a recursos suficients aquelles empreses innovadores que obtenen retorns a molt curt termini.

El procés d'internacionalització té barreres financeres motivades pels elevats costos inicials i les dificultats per accedir al finançament internacional. Per això, es fa necessari comptar amb els fons generats internament per l'empresa, més les aportacions de capital dels socis i les subvencions. En conseqüència, les empreses exportadores presenten una major liquiditat i un menor endeutament.

També hi ha problemes, especialment en les empreses petites, per accedir al finançament necessari amb el que afrontar les inversions requerides per a créixer.

Aquestes limitacions són degudes a la manca d'informació per part d'inversors i institucions financeres; a la necessitat de recórrer als fons propis per finançar aquestes inversions, moltes vegades insuficients, a l'elevat cost del deute (pel risc de fallida i la

manca de garanties reals suficients) i a la manca de productes financers específics, especialment de capital (capital risc i cotització a borsa).

Per a superar les restriccions hi ha mesures que han donat bons resultats a nivell internacional, per part de l'Administració (simplificació tràmits, préstecs, subvencions, bonificacions fiscals i avals), per part de les institucions financeres (relacions més properes i estables), per part dels inversors i empreses (aportació de capital i reinversió de beneficis per a capitalitzar les empreses) i per part del sistema financer (liberalització del sistema i productes adaptats a les necessitats de les empreses).

Els bons resultats assolits per diversos països europeus, com Finlàndia o Alemanya, per exemple, poden servir per a identificar bones pràctiques en matèria de finançament per a la millora de la competitivitat de les empreses, a través de la innovació, la internacionalització i el creixement. Cal augmentar els recursos destinats a aquestes activitats. Però és convenient apostar per unes línies estratègiques prioritàries per tal de disposar de massa crítica i evitar la dispersió dels recursos. Sembla oportuna la concentració dels centres de recerca i de les entitats de promoció de la innovació i la internacionalització. En els països europeus estudiats, les ajudes de l'Administració han donat bons resultats, tant a nivell d'ajudes directes (subvencions, préstecs amb subvenció d'interessos...) com a nivell d'ajudes indirectes (estímuls fiscals consistents en la no tributació en Impost de Societats dels recursos invertits en R+D+i, avals...). També es molt convenient l'augment dels fons destinats a capital llavor i capital risc. A més cal que les Administracions Públiques no perjudiquin les empreses, especialment les PIMES, amb terminis de pagament massa llargs. També és fonamental cercar la rendibilitat dels recursos públics invertits en aquestes activitats. Així, han donat bons resultats la col·laboració públic-privada, la promoció de la transferència de coneixement, i el requisit de cofinançament dels projectes per afavorir la comercialització del resultat dels projectes que reben ajuts. Per tant, cal invertir més recursos en aquests terrenys però s'ha de fer de manera rendible i més en contextos d'excés de dèficit públic.

L'anàlisi del teixit empresarial català fa evident que calen millores que afecten a les empreses i a les entitats de crèdit; però també als accionistes d'aquestes empreses i a l'Administració Pública.

Per a fer el diagnòstic econòmic i financer de l'empresa catalana s'ha utilitzat l'Informe anual de l'empresa catalana 2009 (Cambra de Comerç de Barcelona, 2010) que inclou una anàlisi de les empreses catalanes incloses a la Central de Balanços del Banco de España des de l'any 1989 fins l'any 2008. En aquest informe s'inclouen un nombre d'empreses que, en conjunt, representen una mica més del 20% del PIB català de cada any, percentatge que es pot qualificar de significatiu.

La situació econòmica i financera de les empreses catalanes mostra la necessitat de capitalització. Per tant, els accionistes han d'assegurar un nivell suficient d'aportació de capital i augmentar els fons propis amb la reinversió dels beneficis. A més, cal millorar l'eficiència en la utilització d'actius i despeses i d'innovar en model de negoci per a millorar la competitivitat i augmentar la capacitat de generar ingressos i beneficis.

També han de canviar les entitats de crèdit, els inversors i les empreses per tal de millorar la relació banca-empresa amb una perspectiva a llarg termini. Això ha de facilitar l'obtenció de finançament, augmentar els terminis dels préstecs i accedir a productes més sofisticats.

Per altra banda, les tensions financeres de les empreses poden millorar substancialment si cobren abans de les Administracions Públiques, ja que aquestes haurien de complir la legislació vigent en matèria de terminis de pagament.

Al mateix temps, les empreses catalanes han de guanyar dimensió i han d'apostar per la innovació i la internacionalització per a millorar el seu model de negoci. Per a assolir-ho, Catalunya té fortaleces importants (localització, clima, qualitat de vida, zones logístiques, infraestructures de recerca) però també hi ha importants febleses que limiten el seu desenvolupament. Entre aquestes febleses cal destacar el dèficit d'infraestructures, l'excés de burocràcia, el predomini de PIMES, el dèficit en formació, la manca de prioritats estratègiques en R+D i la baixa inversió en aquesta matèria, entre d'altres.

A Catalunya, les empreses disposen d'una oferta important de productes de finançament i de serveis d'informació i assessorament facilitades pel sector públic català (ACCIÓ, ICF, AVANÇA, Avalis...) i espanyol (ICO, CDTI, ENISA, COFIDES...), i per les entitats de crèdit privades. Altres entitats com les cambres de comerç, o les unitats especialitzades d'ajuntaments i universitats, també fan una important tasca en matèria d'assessorament i formació .

A la figura 12, referida a les empreses d'alt creixement, s'observa que les necessitats d'inversió i el tipus de producte de finançament varien en funció de la etapa del cicle de vida. Per exemple, en el primer any de vida les empreses necessiten invertir molt i, en canvi, tenen resultats negatius. Per això, és fonamental comptar amb *business angels*, capital llavor, subvencions, avals... A partir de l'any 3 o 4, aproximadament, si el projecte ha tingut èxit, ja es habitual començar a generar beneficis. Aleshores, ja es pot accedir a d'altres formes de finançament com el capital risc, per exemple. Més endavant, entre els anys 5 i 9, aproximadament, si el projecte continua sent exitós i hi ha grans perspectives de creixement es pot plantejar l'entrada al MAB.

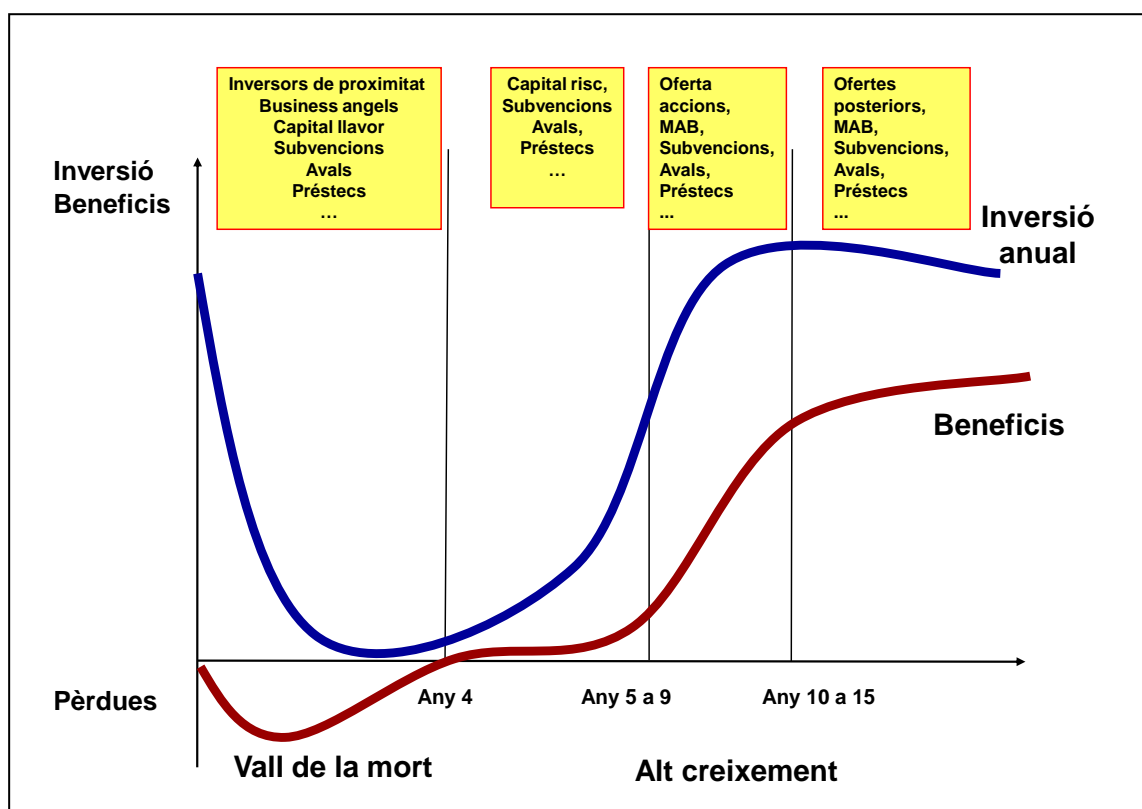


Figura 12. Necessitats específiques de finançament en funció de la etapa del cicle de vida en el cas de les empreses d'alt creixement
 (extreta del llibre "Finançament de la innovació, internacionalització i creixement de l'empresa catalana")

S'han identificat els principals productes de finançament en relació amb la innovació, la internacionalització i el creixement. L'oferta és considerable en tipologia de productes però es detecta una insuficiència en la quantitat de recursos.

Finalment, cal esmentar també les noves formes de finançament en capital que han anat sorgint en els darrers anys i que poc a poc van prenent rellevància en l'àmbit del

finançament. Es tracta de les xarxes de *business angels*, els fons de capital risc i els préstecs participatius, per exemple.

En tots ells, malgrat la tendència positiva que mostren les dades, els recursos que es mouen són molt menors, proporcionalment, als d'altres països del nostre entorn. Cal revisar el marc legal i fiscal d'aquests productes per tal de dinamitzar-los i millorar-ne la promoció.

En resum, s'observa que existeix una gamma de productes molt ampla, però les quantitats monetàries específiques per al finançament de les activitats analitzades són insuficients.

S'ha pogut constatar, a l'igual, que demostra la evidència internacional, que les empreses més innovadores experimenten restriccions financeres i que les PIMES presenten més limitacions per a l'accés al finançament. Això explica que només aquelles empreses innovadores que tenen molt d'èxit i tenen una gran capacitat de generació de fons a curt termini poden superar aquesta situació i presentar una posició financera competitiva en l'accés al recursos.

Les empreses amb gran capacitat de generar beneficis, les que estan més capitalitzades i les més internacionalitzades presenten menys restriccions financeres per a dur a terme les inversions.

Entre els frens més rellevants per a l'accés al finançament de les empreses catalanes cal destacar el desconeixement dels productes existents, la insuficiència dels fons oferts per les entitats públiques (préstecs, avals, subvencions...), l'excés de burocràcia que comporta, la necessitat d'aportació d'aval per part dels socis, l'excessiu temps de tramitació i la manca de finançament específic per a la innovació, internacionalització i creixement empresarial.

Els estudis realitzats posen de manifest la necessitat d'incrementar els fons destinats a productes de finançament específics per a la innovació, la internacionalització i el creixement empresarial. També cal augmentar el nivell de difusió que es fa d'aquests instruments i facilitar els tràmits que permeten l'accés al finançament.

Per tal de millorar la situació del finançament de les activitats empresarials relacionades amb la innovació, la internacionalització i el creixement, es proposen diverses **recomanacions**.

Un primer paquet de propostes tracten de l'Administració Pública i fan referència a l'increment del volum dels recursos invertits en aquestes activitats i el desenvolupament de productes de finançament específics (*capital risc, business angels...*). També cal millorar l'organització administrativa per a racionalitzar la despesa, fomentar el cofinançament, el rendiment de comptes i la rendibilitat dels recursos invertits; evitar la fragmentació de productes i institucions i eliminar la burocràcia quan aporta poc valor. Per altra banda, cal que les Administracions Públiques no perjudiquin les empreses, especialment les PIME, amb terminis de pagament massa llargs. També cal millorar diversos processos relacionats amb la promoció dels productes de finançament.

Un segon paquet de propostes es refereix a la fiscalitat. En aquest sentit es proposa reformar diversos impostos per a millorar la fiscalitat de les activitats d'innovació, internacionalització i creixement empresarial. A part de l'increment dels avantatges fiscals, es proposa monetaritzar les deduccions per tal que les empreses tinguin un impacte positiu immediat en al seva tresoreria.

El tercer paquet de mesures afecta les entitats de crèdit i es proposa el foment de relacions a llarg termini amb les empreses, augmentar el termini del finançament i apostar per productes de finançament específics per a la innovació, internacionalització i creixement (*capital llavor, capital risc...*).

Finalment, el darrer paquet de propostes afecta les empreses i els inversors. En aquest cas, es proposa que els accionistes capitalitzin més les seves empreses amb aportacions i reinversió dels beneficis. També cal que les empreses construeixin relacions de llarg termini amb les entitats de crèdit, apostin per la col·laboració publico privada i aprofitin més els programes d'ajut de l'administració pública.

**L'EUROREGIÓ DE L'ARC MEDITERRANI (EURAM)
EMPRESSES, INNOVACIÓ I RESTRICCIONS AL SEU FINANÇAMENT**

3. CONCLUSIONS GENERALS I FUTURES LÍNIES D'INVESTIGACIÓ

L'Euram, l'Euroregió de l'Arc Mediterrani, es defineix com a tal emparada per la coincidència de factors econòmics i socials que permeten parlar de regió econòmica d'acord amb la formulació de l'anàlisi econòmica regional, tal com es justifica a **“L'Euram: centre o perifèria”**, presentat en aquest treball de recerca. Les característiques externes i internes justificades amb dades econòmiques i ampliades amb estudis dels darrers anys com els que he presentat, ens permeten confirmar una identitat pròpia des del punt de vista econòmic i no únicament des del punt de vista social i cultural. En declaracions recents, Guillem López i Casasnovas, catedràtic d'economia de la Universitat Pompeu Fabra, afirma a la web de l'Observatori Euram, 2015, que l'Euroregió de l'Arc Mediterrani presenta una menor heterogeneïtat interna que la que pateix l'Estat espanyol i que es pot resoldre des de dins amb unes polítiques més fàcilment compartides.

Una anàlisi profunda de l'estructura econòmico financera de les seves empreses així com de la seva situació estratègica i operativa durant el període 1996-2004 permet confirmar l'existència d'un model competitiu i sòlid per la realitat que representa. Les conclusions a l'any 2006 no es desviaven de l'actualitat. Es proposa la conveniència d'un *canvi de xip* altrament, importants sectors de l'economia de l'Euram, i especialment de la indústria poden convertir-se en testimonials i crear situacions complexes d'atur, pobresa i conflictivitat, tal i com ha succeït en molts casos. En són exemples el sector agrari, el de les indústries extractives, el del tèxtil, confecció, calçat i cuir, el de material elèctric i electrònica, el de l'automòbil, el de les telecomunicacions i el del moble, entre d'altres. En aquest sentit s'aposta per la innovació, per revisar el model de negoci així com per la internacionalització i la dimensió de l'empresa.

Centrats en el fet que l'Euram bascula en l'eix Catalunya i País Valencià, essent Barcelona i València les ciutats de referència, es presenten els estudis fets pel teixit empresarial català en l'anàlisi del finançament de la innovació, internacionalització i dimensió fàcilment extensibles a la resta de l'Euroregió de l'Arc Mediterrani. Calen millores que afecten a les empreses i a les entitats de crèdit però també als accionistes d'aquestes empreses i a l'Administració Pública.

Al llarg d'aquest treball de recerca ha quedat clara una conclusió fonamental: la inversió en innovació en la nostra indústria apareix com un dels reptes més importants ja des d'abans del període de crisi. En declaracions recents, 2015, a la web de l'Observatori Euram, economistes del món acadèmic com Ernest Reig, professor del Departament d'Economia Aplicada de la Universitat de València, remarquen que es podria incrementar la competitivitat de la indústria si s'invertís en innovació, reafirmant les conclusions dels estudis presentats en aquest compendi. El problema està, comenta, en que no hi ha recursos financers per aquestes polítiques. Reig afirma que en el cas del País Valencià, un dels eixos principals de l'Euram, el finançament autonòmic està per sota de la mitja espanyola, no únicament pel conjunt de comunitats autònomes sinó també per les comunitats de règim comú. Sistemàticament reben un 10% menys de la mitjana de finançament autonòmic. El resultat és que en el País Valencià on a la economia li caldria una inversió massiva en polítiques d'innovació, millora del capital humà, etc., no hi ha els recursos financers suficients per portar-les a terme ja que tenen que destinar-los als dos sectors claus en serveis públics, sanitat i educació. D'aquesta manera la competitivitat dels sectors industrials s'estanca i segueix centrant-se en aquells sectors que tradicionalment han aportat més valor afegit a l'Euram com són el sector del comerç, la restauració i la hostaleria. Aquesta afirmació es corrobora amb les dades presentades.

Com ja es conclouïa en el **“Llibre blanc de les empreses de l'Euram”** presentat també en aquest treball de recerca, l'Euram passa de ser una economia amb un fort pes de la indústria a una economia terciaritzada, on el sector serveis guanya molt pes i competitivitat. En general, la majoria dels clústers industrials formats a l'Euroregió de l'Arc Mediterrani al llarg de les tres o quatre darreres dècades del segle passat no han sabut adaptar-se durant els anys d'expansió, han invertit poc en marques, en qualitat, en màrqueting, en innovació o en presència comercial, al mateix temps que la majoria d'empreses ha continuat produint en una visió de preus baixos i, a més a més, en processos en que la mà d'obra és un dels inputs més cars de tots els components del producte. El resultat ha estat devastador en el període de crisi. Les noves condicions de competitivitat han fet desaparèixer una part de la població d'empreses, tal com es preveia en el **“Llibre blanc de les empreses de l'Euram”**. Davant d'aquesta situació cal prendre decisions per fer un canvi estratègic que permeti mantenir competitivitat, en

alguns casos, i guanyar-ne, en d'altres. Cal evitar el total desplaçament de la indústria cap als serveis. Segons les darreres dades publicades a l'Observatori de Euram i introduïdes en aquest treball de recerca, l'Euroregió de l'Arc Mediterrani basa un 34,43% de la seva activitat econòmica en el sector comerç. El valor afegit brut d'aquest sector suma 123.195 milions d'euros per l'any 2013, essent el més representatiu de l'Euroregió. La indústria ocupa un 16,73% de l'activitat econòmica de l'Euram essent al 2013 les indústries extractives, energia, aigua i residus les que aporten un major volum de negoci, representant un total del 22,4% de la indústria per aquesta variable. En segon lloc s'observa la indústria alimentària, de begudes i tabac, amb un 18,5%. El sector serveis és el que suposa un percentatge més alt del nombre d'empreses per sector d'activitat. Al 2014 va arribar al voltant del 80% del total. La indústria suposa un 13,79%. Això sí, s'observa un major pes de la indústria en els territoris de l'Euram respecte a l'Estat espanyol, un 70% de les empreses del sector industrial espanyol es troben a l'Euram. Aquest fet confirma la forta tradició manufacturera dels territoris de l'Euram en relació a l'Estat espanyol, fortaleza en la que cal invertir i potenciar per guanyar competitivitat. Val a dir que no podem tancar-nos en la dicotomia dels que pensen que s'ha de reduir el pes dels sectors tradicionals i augmentar el dels avançats. Fins i tot en els sectors tradicionals, hi ha marge per a estratègies empresarials de caràcter competitiu.

Altres autors com Raül Ramos, investigador del Grup d'Anàlisi Quantitativa Regional (AQR) de la Universitat de Barcelona en declaracions recents, 2015, a la web de l'Observatori Euram, afirma que l'activitat econòmica de l'Euroregió de l'Arc Mediterrani ha evolucionat de manera similar a la de la resta d'economies del seu entorn, tot i que les darreres dades publicades per l'Observatori mostren un cert optimisme en relació a la sortida de la crisi. La crisi econòmica iniciada al 2007-2008 es va traduir en una forta caiguda del Producte Interior Brut (PIB), especialment durant els primers anys de la crisi, amb una recuperació molt feble durant 2011 i un estancament durant els anys més recents. Vist amb la perspectiva dels 7 anys transcorreguts des de l'inici de la crisi, les xifres publicades per l'Observatori mostren que a l'Euroregió de l'Arc Mediterrani la major part dels sectors econòmics no han escapat a aquesta dinàmica. En canvi, hi ha sectors que mostren un dinamisme molt més marcat i que ofereixen unes perspectives clarament favorables per als propers anys, com és cas del ja

comentat sector del comerç, restauració i hostaleria i de les activitats immobiliàries, que han crescut de manera sostinguda durant els últims anys convertint-se en els principals motors econòmics de la regió gràcies al seu millor posicionament en els principals emissors turístics internacionals. És important consolidar aquesta posició i seguir treballant de manera activa per a mantenir la demanda turística tant interior com exterior però no tancar-se únicament en aquests.

En aquest sentit les conclusions extretes en l'anàlisi del teixit empresarial català corroboren aquesta situació. Cal innovar en el model de negoci per a millorar la competitivitat i augmentar així la capacitat de generar ingressos i beneficis i per tant, la rendibilitat de l'empresa. Tal com s'apuntava en les recomanacions de l'estudi "**Finançament de la innovació, internacionalització i creixement de l'empresa catalana**", presentat en aquest treball de recerca, un primer paquet de propostes afecten a l'Administració Pública i fan referència a l'increment del volum dels recursos invertits en les activitats empresarials relacionades amb la innovació, així com en la internacionalització i el creixement, com a elements claus en la millora del teixit empresarial. Sembla que a l'any 2015, passat el pitjor de la crisi, s'estan invertint esforços per superar aquesta mancança. A principis de juny de 2015, es va informar mitjançant nota de premsa d'Acció que la Generalitat de Catalunya invertiria 103,5 milions d'euros provinents del Fons Europeu de Desenvolupament Regional (Feder) en projectes d'innovació empresarial. L'objectiu: mobilitzar 275 milions d'euros per part de les empreses que rebin ajuts durant el període 2015-2020. La estimació és que s'arribi a 4.500 empreses i a més de 13.000 treballadors. Aquest pla serà articulat per Acció, una de les entitats públiques destacades a l'estudi presentat en aquest compendi de publicacions en matèria d'assessorament i finançament en innovació en l'àmbit català. La finalitat serà augmentar el valor afegit de les empreses, la creació de llocs de treball qualificats i la generació de riquesa a Catalunya. Es defineixen tres instruments:

- 1- Les *Comunitats Risc3.cat*. Programa al que es destinaran 72 milions d'euros fins l'any 2020, amb l'objectiu de que la indústria impulsi altres 200 milions d'euros durant aquest període. Acció pretén vincular a 1.700 empreses amb 6.200 persones. També vol aconseguir la creació de 270 llocs de treball.
- 2- Els *Nuclis d'Innovació i Desenvolupament*. Destinats a projectes individuals

d'innovació desenvolupats per empreses catalanes. Aquesta eina podrà ser utilitzada en un àmbit local o en projectes internacionals. Aquest programa està dotat amb 30 milions d'euros i s'estima que uns 1.200 projectes s'acullin a ell.

- 3- Els *Cupons d'Innovació*. Destinats a petites empreses que realitzin algun projecte per transformar el seu sector. Aquestes PIMES podran accedir a un descompte directe en proveïdors del ecosistema innovador acreditats per Acció. Hi aniran destinats 1,5 milions i es pretén que 800 empreses es beneficiïn d'ell.

A l'Informe anual sobre la indústria a Catalunya, 2014, presentat a principis de juliol del 2015 es conclou, entre d'altres punts, que un element fonamental per incrementar la competitivitat industrial en els propers anys és la digitalització dels sistemes productius a la indústria. De nou, la inversió en innovació és clau.

Anuncis com aquests mostren la coneixença per part de les administracions públiques de les necessitats del teixit empresarial de l'Euram en matèria d'innovació. Cal també que es prenguin mesures que a més redueixin les dificultats de les empreses per accedir als recursos financers, entre d'altres. Tal com es conclou a l'article "**El finançament de la innovació empresarial**", presentat en aquest treball de recerca, un dels camins a seguir és conèixer i aplicar les polítiques i fórmules que estan funcionant a d'altres països. Aquesta tècnica garanteix altes taxes d'èxit en la seva implantació. Òbviament les mesures no passen exclusivament per les administracions públiques. Calen també polítiques privades pel que fa a les institucions financeres i als productes de finançament.

En els darrers anys s'han fet valuoses aportacions en el coneixement de les bases econòmiques de l'Euram. Òbviament queda molt camí per recórrer i aquest treball de recerca és l'inici. En aquest sentit, per exemple, és particularment important millorar i obtenir informació estadística relativa al Rosselló i al Principat d'Andorra, territoris l'evolució dels quals difícilment pot separar-se de la de l'Arc que bascula sobre l'eix de Catalunya i el País Valencià. Un altre repte important seria oferir estadístiques comparatives amb d'altres euroregions per tal de posicionar l'Euram respecte realitats similars dins de l'àmbit europeu, estudiar les polítiques portades a terme i treure'n conclusions profitoses des del punt de vista econòmic, polític i social. Estem treballant

des de l'Observatori Euram, per portar a terme aquesta tasca. Caldria també una ampliació del treball de recerca en la seva part d'anàlisi del finançament de la innovació, internacionalització i dimensió pel cas de la resta de territoris de l'Euram. Seria interessant portar a terme possibles simulacions de polítiques públiques i/o privades en matèria de finançament de la innovació empresarial adoptades ja a diferents països amb èxit, amb l'objectiu de reduir les dificultats financeres que afecten a les empreses de l'Euroregió de l'Arc Mediterrani en les seves polítiques d'innovació.

**L'EUROREGIÓ DE L'ARC MEDITERRANI (EURAM)
EMPRESSES, INNOVACIÓ I RESTRICCIONS AL SEU FINANÇAMENT**

**L'EUROREGIÓ DE L'ARC MEDITERRANI (EURAM)
EMPRESSES, INNOVACIÓ I RESTRICCIONS AL SEU FINANÇAMENT**

4. BIBLIOGRAFIA

En cadascun dels documents presentats en el compendi està la bibliografia detallada, a continuació introdueixo les cites que he fet en el present document de compilació.

ACCIÓ (2015): “La Generalitat mobilitzarà 275 ME d’inversió en innovació per part d’empreses catalanes en el període 2015-2020”. Nota de premsa. www.accio.gencat.cat.

AMADEUS: Bureau van Dijk i Informa.

AMAT, O. (2008): “Anàlisi dels estats financers”, 8ena edició, Edicions Gestió 2000. Barcelona.

ARGOS, Portal d’informació de la Generalitat Valenciana.

AUDRETSCH, D.B. i ELSTON, J.A. (2002): “Does firm size matter? Evidence on the impact of liquidity constraints on firm investment behavior in Germany”. *International Journal of Industrial Organization* 20(1): 1-17.

BASE DE DADES C-INTEREG: Universitat Autònoma de Madrid.

BECCHETTI, L. i TROVATO, G. (2002): “The determinants of growth for small and medium sized firms: the role of the availability of external finance”. *Small Business Economics* 19(4): 291-306.

BOND, S., ELSTON, J.A., MAIRESSE, J. i MULKAY, B. (2003): “Financial factors and investment in Belgium, France, Germany, and the United Kingdom: a comparison using company panel data”. *Review of Economics and Statistics* 85(1): 153-165.

BOIRA I MAIQUES, J. V. (2004): “Les euroregions”, Documents EURAM 6, Institut Ignasi Villalonga, València.

BOIRA I MAIQUES J.V. (2002): “EURAM 2010. La via europea”. Edicions 3 i 4, València.

CAMBRA DE COMERÇ DE BARCELONA (2010): “Informe anual de l’empresa catalana 2009”, Departament d’Economia i finances de la Generalitat de Catalunya, Barcelona.

CARPI-TOMÁS, J. A. (1999): *Dinámica industrial e innovación en la Comunidad Valenciana*. Impiva. València.

CARREIRA, C. i SILVA, F. (2010): “No Deep Pockets: Some Stylized Empirical Results on Firms’ Financial Constraints”, *Journal of Economic Surveys* 24(4): 731-753.

COMUNITAT DE TREBALL ARGE-ALP: www.alpeadria.com.

COMUNITAT DE TREBALL DELS PIRINEUS: www.ctpo.org.

COMUNITAT DE TREBALL GALÍCIA-NORD DE PORTUGAL: www.galicia-nortept.org.

CONEJOS, J, DUCH, E, FONTRODONA, J., HERNÁNDEZ, J.M., LUZÁRRAGA, A., TERRÉ, E. (1997): “Canvi estratègic i clústers a Catalunya”, Papers d’economia industrial, número 7, Generalitat de Catalunya, Departament d’Indústria, Comerç i Turisme.

CONTI, S. (2002): “Sociedad de la información, ciudad y sistemas metropolitanos en Europa”. A: SUBIRATS, J. (coord.): Redes, territorios y gobierno. Nuevas respuestas locales a retos de la globalización, 177-200, Diputació de Barcelona.

COWLING, M. i MITCHELL, P. (2003): “Is the small firms loan guarantee scheme hazardous for banks or helpful to small business?” *Small Business Economics* 21(1): 63-71.

CZARNITZKI, D. (2006) «Research and development in small and medium-sized enterprises: the role of financial constraints and public funding». *Scottish Journal of Political Economy* 53(3): 335-357.

DANHKE, G. L. (1989). Investigación y comunicación. En C. Fernández – Collado y G. L. Danhke. La comunicación humana: ciencia social. México. Ed. McGraw-Hill. México.

DATA COMEX, ESTADÍSTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR:
<http://datacomex.comercio.es/>

DEPARTAMENT D’EMPRESA I OCUPACIÓ. Direcció General d’Indústria. (2015): “Informe anual sobre la indústria a Catalunya, 2014”.

DEPARTAMENT D’ESTADÍSTICA D’ANDORRA: <http://www.estadistica.ad>.

DIAMOND, D. (1991) «Monitoring and reputation: the choice between bank loans and directly placed debt». *Journal of Political Economy* 99(4): 688-721.

EUROREGION BALTIC, LITHUANIAN PRESIDENCY (2005): Annual report 2005.

EUROREGIÓ NESTOS-MESTA: www.euroregion.org.

EUROREGIÓ POMERÀNIA: www.pomerania.org.pl.

FARINHA, L. (2005): "The survival of new firms: impact of idiosyncratic and environmental factors". Financial Stability Report 2005. Lisboa: Banco de Portugal.

FUNDACIÓ JOSEP IRLA (2008): "Estimació de les balances fiscals de les comunitats autònomes respecte de l'estat espanyol 1995-2005".

GHAURI, P. i GRONHAUG, K. (2005): "Research methods in Business studies. A practical guide", tercera edició, Pearson education.

HERNÁNDEZ, R., FERNÁNDEZ C. i BAPTISTA, P. (2006): "Metodología de la investigación", cuarta edición, Mc Graw-Hill

HERNÁNDEZ, J.; FONTRODONA, J.; PEZZI, A. (2005): "Mapa dels sistemes productius locals industrials a Catalunya". Generalitat de Catalunya, Departament de Treball i Indústria, Secretaria d'Indústria i Energia. Barcelona. Disponible (10/10/2005) a www.gencat.net.

HONJO, Y. i HARADA, N. (2006): "SME policy, financial structure and firm growth: evidence from Japan". Small Business Economics 27(4): 289-300.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA: www.ine.es.

INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE ET DES ETUDES ÉCONOMIQUES: <http://www.insee.fr>.

ISARD, W. (1960): "Métodos de Análisis regional", editorial MIT Press.

JORDAN, T. G. I BYCHKOVA, B. (2002): "The European culture area. A systematic geography", Rowman and Littlefield Publishers, Inc.

KLASSEN, K.J., PITTMAN, J.A., REED, M.P. i FORTIN, S. (2004): "A cross-national comparison of R&D expenditure decisions: tax incentives and financial constraints". Contemporary Accounting Research 21(3): 639-684.

LI, W. (2002): "Entrepreneurship and government subsidies: a general equilibrium analysis". Journal of Economic Dynamics and Control 26(11): 1815-1844.

MAXWELL, J. A. (1998). "Designing a Qualitative Study". A L. Bickman D. J. i Rog (Eds.), Handbook of Applied Social research Method (p. 69-100), Thousand Oaks, CA, Sage.

MINTZBERG, H. (1990). "Strategy formation: Schools of thought", a Fredrickson, J.W. (Ed.). Perspectives on Strategic Management. New York, Harper Business: 105-

235.

OBSERVATORI DELS PIRINEUS ORIENTALS: <http://obseco.perpignan.cci.fr/3-337-Observatori-economic.php>.

OBSERVATORI ESTADÍSTIC DE L'EUROREGIÓ DE L'ARC MEDITERRANI: <http://euroregioeuram.eu>.

OHMAE K. (2004): "El despliegue de las economías regionales", Colección Grandes Gurús, Ediciones Deusto.

OLIVER I ALONSO, J. (2002): "Les relacions econòmiques entre Aragó, Illes Balears, Catalunya i la Comunitat Valenciana 1995-1998: una aproximació a través del comerç de mercaderies". Informe AMCA.

PERPINYÀ I GRAU, R. (1932) : "L'interès col·lectiu econòmic a Catalunya i València. Centre d'Estudis Econòmics Valencians.

PONS I NOVELL, J. i TREMOSA I BALCELLS, R. (2004): "L'espòli fiscal. Una asfíxia premeditada", Col·lecció EURAM, Edicions 3i4, València.

SISTEMA D'ANÀLISI DE BALANÇOS IBÈRICS (SABI): Bureau van Dijk i Informa.

PORTER, M. E. (1990): "The Competitive Advantage of Nations", Free Press, New York.

SEMENOV, R. (2006): "Financial systems, financing constraints and investment: empirical analysis of OECD countries". Applied Economics 38(17): 1963-1974.

TRIAS FARGAS, R. (1972): "Introducció a l'economia de Catalunya", Edicions 62.

YIN, R.K. (1984/1989). "Case study research; Design and methods, Applied social research Methods Series". Newbury Park CA, Sage.

YIN, R.K. (1994). "Case study research. Design and methods, Applied social research Methods". Vol. 5, 2a ed. Newbury Park CA, Sage.

ZECCHINI, S. i VENTURA, M. (2009): "The impact of public guarantees on credit to SMEs". Small Business Economics 32(2): 191-206.

**L'EUROREGIÓ DE L'ARC MEDITERRANI (EURAM)
EMPRESSES, INNOVACIÓ I RESTRICCIONS AL SEU FINANÇAMENT**

**L'EUROREGIÓ DE L'ARC MEDITERRANI (EURAM)
EMPRESSES, INNOVACIÓ I RESTRICCIONS AL SEU FINANÇAMENT**

*L'única fe real és la de l'acció, la que transforma la vida de
la gent*

Vicenç Ferrer, "La revolució silenciosa"

**L'EUROREGIÓ DE L'ARC MEDITERRANI (EURAM)
EMPRESSES, INNOVACIÓ I RESTRICCIONS AL SEU FINANÇAMENT**