

## ***Les denses i canviants interdependències entre les economies catalana i valenciana<sup>1</sup>***

**Vicent Soler**, catedràtic d'Economia Aplicada de la Universitat de València.

Les economies catalana i valenciana foren -junt a la basca, tot cal dir-ho- les que emprengueren el camí cap a la modernitat de manera més decidida en l'Espanya del segle XIX. La catalana mitjançant canvis estructurals sota el lideratge de la indústria i la valenciana sota el lideratge de l'agricultura comercial. Això dit, la presència de la producció agrària d'exportació era ben significativa a Catalunya –per exemple, els fruits secs i el vi, a les terres meridionals principalment- como ho era la de la manufactura industrial a València, no només a Alcoi.

Aquesta diferent estructura industrial fou el germen dels *desencontres* sobre política aranzelària –la principal política econòmica que de fet es practicava aleshores- de la burgesia industrial proteccionista barcelonina i la burgesia agrario-comercial lliurecanvista valenciana de les darrerries del segle XIX.

Així, doncs, el proteccionisme valencià del tèxtil i de l'arròs (Alcoi i Sueca) hi jugava en camp contrari com també li passava al lliurecanvisme català del sector de fruits secs de Reus i territoris circumdants, si més no. Ara bé, les relacions econòmiques entre València i Catalunya es mantien fermes i denses com demostra l'alta presència dels industrials catalans en l'Exposició Regional Valenciana de 1909.

Però, els *desencontres* no acabaven ací, hi havia alguna cosa més. Per exemple, les respostes ben diferents de les sengles burgesies al repte de la pèrdua dels mercats colonials el 1898. Mentre que la barcelonina aspira a un mercat interior espanyol potent i, per tant, a una societat espanyola moderna i desperta amb capacitat de compra, la valenciana té els mercats a l'exterior i es desentén del projecte modernitzador d'Espanya tot assumint el paper vicari de l'oligarquia madrilenya.

Un paper, per cert, que ja havia fet propi, des de meitat del dèneu, el seu líder el Marqués de Campo, tot acceptant incondicionalment el model d'estat unitari i centralista de la Restauració i el sistema *oligàrquic* que li donava vida, amb el ben entès que Madrid deixaria fer i desfer als polítics valencians en el seu féu.

Uns *desecontres* que es revestiren de política populista a València amb el conreu de l'anticatalanisme, tot i que, en el parèntesi de la Primera Guerra Mundial (1914-1918), els efluvis dels *desencontres* baixaren de manera radical. De fet, durant aquests anys només el blasquisme sostingué la flama de l'anticatalanisme –com la del republicanisme o l'anticlericalisme- a falta d'alternatives de major consistència.

A les darrerries dels anys vint, una nova generació d'empresaris liderada per Ignasi Villalonga i Vicent Noguera tracta de superar les velles incapacitats de formular un "criteri integral" dels interessos econòmics valencians amb dos iniciatives importants: comprar el Banc de València per a fer-lo una eina útil al servei dels seus interessos i del conjunt de l'economia i crear el *Centre d'Estudis Econòmics Valencians* per a que elaborara aquest criteri integral.

---

<sup>1</sup> Article publicat a la revista valenciana *Saó*, 362, juliol-agost 2011, dins del monogràfic *La Commonwealth entre Catalunya i el País Valencià*.

Hi nomenen de director Romà Perpinyà Grau, català de Reus, el qual, des de bell antuvi, es capfica en demostrar el caràcter *complementari* de les economies catalana i valenciana front a la lògica dels *desencontres*, reals o inventats. La Guerra Civil i la Dictadura Franquista fan inviable que aquesta nova “doctrina” prenga cos. Hi afegirem de seguida que, durant l’autarquia (1939-59), quedaria la taronja com la pràcticament única “fàbrica” de divises per a l’economia espanyola i per al manteniment dels mínims del mercat interior per als productes industrials.

Els canvis de l’estructura econòmica ran el *Pla d’Estabilització* del 1959 van alterar l’ordre de les coses notablement. Perquè de la *lògica de la complementarietat* es passa a la de la *convergència de les estructures* empresarials i econòmiques valencianes i catalanes mitjançant el procés d’industrialització valencià, d’una banda, i de la implementació dels mercats exteriors per a les empreses catalanes, d’altra.

Tot i això, el que es dona també és un fenomen d’especialització productiva similar al que Bernardo Secchi havia explicat per a Itàlia dels cinquanta: la *Terza Itàlia* (des del Vèneto a el Lazio) “rep” de les regions veïnes de vella industrialització (Piemont i Llombardia) les activitat manufactureres més intensives en treball perquè els Costos Laborals Unitaris (CLU) hi eren més baixos. Cal dir que els CLU tenen en compte no només els salaris sinó també la productivitat del treball de manera que poden disminuir fins i tot quan els salaris creixen, si la productivitat creix més encara.

Nosaltres fariem de *Terza Itàlia* i Catalunya de Llombardia. L’economia valenciana pot fer aquest paper, a diferència de l’altra veïna l’aragonesa, perquè disposava d’una certa base industrial prèvia de la que partir per al “take off”, per a l’enlairament industrial. Ernest Lluch anomenaria aquesta base prèvia el “fil industrial” valència de tanta importància, com es veu, en la nostra història contemporània malgrat la predominança de la literatura agrarista.

Pel que fa a les relacions d’interdependència econòmica catalano-valencianes, aquesta tercera etapa de *convergència d’estructures* –després de la dels *desencontres* i la de la búsqueda de la *complementarietat*- vindrà caracteritzada, doncs, per això que s’ha convingut en anomenar el patró de comerç *interindustrial*. Cada part s’especialitza en les activitats productives on té avantatges comparatives en funció de la seua dotació relativa de factors, en treball la valenciana i en capital la catalana. En tot cas, amb aquesta especialització, l’èxit econòmic en les dues bandes és incontestable.

Però, amb el temps i els nous escenaris econòmics mundials (unió econòmica i monetària europea; ampliació de la UE cap a l’est; generalització de les tecnologies de la informació i de la comunicació; emergència de nous països industrials al Sud-est asiàtic; entre d’altres), el paper d’ambdues economies entra en una nova fase, particularment en el cas de la valenciana.

Els avantatges de competir bàsicament en preus -perquè, insistim, estàvem especialitzats en activitat intensives en treball el cost unitari del qual eren relativament baix- desapareixen en la mida que a l’est d’Europa, a Xina o Amèrica Llatina aquests CLU encara són més baixos.

Tot el qual afecta també, com no podia ser d'altra manera, al comerç bilateral catalano-valencià. Pensem que el període 1986-93, anys d'entrada d'Espanya a la UE, els Costos laborals Unitaris valencians eren de l'ordre d'un 95,8% respecte la mitjana espanyola mentre que els catalans eren del 99,6%. És a dir, tenia sentit encara el comerç interindustrial i l'especialització valenciana en sectors que utilitzaven intensivament treball, això sí poc qualificat i pitjor pagat.

Però, tan sols al període subsegüent (1993-2000), l'ordre s'havia invertit puix els Costos Laborals Unitaris valencians eren del 100,9% mentre que els catalans ho eren del 98,6%. En d'altres paraules: la lògica de comerç interindustrial havia perdut, doncs, el seu sentit, no només amb els nostres socis europeus (el principal mercat exterior) sinó també entre aquestes dues economies de l'Arc del Mediterrani Nord Occidental. El secret d'aquesta dinàmica diferent cal buscar-lo en el fet que, per a un creixement similar de salaris, la productivitat creixia més a Catalunya (i a la resta d'Espanya) que no a València.

Pel que acabem d'explicar, és obvi que uns i altres entrem en una quarta etapa en les denses relacions econòmiques de sempre. Totes dues parts han d'establir una nova estratègia competitiva empresarial –ara ja compartida- basada en la diferenciació del producte i en el creixement de la productivitat, si hom vol mantindre la competitivitat en uns mercats realment globalitzats. Practicar, en definitiva, el *comerç intraindustrial*, tot abandonant el patró de *comerç interindustrial*.

Això vol dir posar peu fiter en la R+D, en noves tecnologies i la formació dels treballadors, la logística, la innovació permanent en productes i en processos productius, l'accessibilitat als mercats dels clients i els proveïdors, el prestigi de marca, l'eficiència comercial i un llarg etcètera. Per a economies amb un teixit empresarial dominat per petites i mitjanes empreses vol dir també que és fa peremptòria la cooperació inter-empresarial, l'aprofitament de les economies creades al sí de les a les aglomeracions industrial marshallianes (ceràmica, tèxtil, joguet, moble, metall-mecànic, calçat, etc) i la complicitat dels poders públics. Perquè tot això és molt fàcil de dir però molt difícil de fer.

I ara més que mai, cal establir també una estratègia per a maximitzar els beneficis de les interdependències entre l'economia catalana i la valenciana. Pensem que l'exportació de bens i de serveis de l'eix valencià-català representa, depèn del moment del cicle econòmic, entre el 36 i el 40% de total espanyol mentre que el seu pes demogràfic està només al voltant del 27%. Per tant, al conjunt de l'economia espanyola també li convé, i molt, la implementació de la capacitat de creixement de les economies de l'eix mediterrani, una part de la qual vindria afavorida per l'augment de les interrelacions al sí de l'eix.

N'és ben simptomàtic que, pel que fa a la interdependència (dades de CEPREDE, *Centro de Predicción Económica*, Madrid), ja tenen el nivell més alt entre les autonomies. Per al període expansiu (1995-2007), resultava que l'economia valenciana era la primera destinació exportadora de l'economia catalana entre les CCAA espanyoles, amb el 17,6% del total, seguida d'Aragó (15,6%) i de Madrid (13,1%).

De la mateixa manera, l'economia catalana es la primera destinatària del fluxos exportats per l'economia valenciana, amb el 22,1%, molt per davant de Madrid (12,4%)

i Múrcia (12,2%). En termes d'importacions, València és la primera comunitat autònoma per origen per a Catalunya (18%) i Catalunya ho és de València en un impressionant 32,6%.

El que s'intercanvia no són només els productes acabats sinó tota mena de productes, particularment els intermedis, que tan bon paper fan en la consecució d'economies d'escala externes a les empreses però internes al territori. L'argument és extensible a les Illes Balears que importa de Catalunya un 48% i el país valencià un 22% i que exporta un 40% a Catalunya i un 11% a València.

L'estratègia a seguir ha de ser, doncs, diferent que en l'època de Perpinyà Grau. Ara toca potenciar no les complementarietats sinó les *sinergies* sobre la base exportadora. L'economista català Joan Trullen parla en aquest sentit que Catalunya necessita València i València necessita Catalunya (Trullen, 2010). De fet, l'eix València-Barcelona hauria de ser, segons aquest economista, de màxima prioritat fins i tot en la lògica del creixement de l'economia espanyola.

Això sí, aprofundir una estratègia de sinergia implica coordinar polítiques industrials i d'infraestructures, particularment les portuàries i ferroviàries per a millor articular l'eix al seu sí i en relació a la resta de mercats mundials.

És a dir que, si als anys trenta ja no tenia sentit l'enfrontament polític en base a diferències d'interessos econòmics, molt menys ho té ara. Fins al punt que el senyor Karl Marx que parlava de la conformació d'ideologies a partir dels interessos econòmics no entendria res i, per contra, el senyor Max Weber, potser sí, en la mida que la ideologia estaria condicionant les pautes del creixement econòmic i el comportament dels seus líders socials, polítics i econòmics. En aquest cas, en negatiu.

Perquè la conveniència mútua en mantindre les millor relacions econòmiques, socials, culturals i polítiques entre València i Catalunya va fer aigua quan la dreta valenciana fa revifar l'anticatalanisme a València durant la transició democràtica. La veritat és que per la part catalana tampoc s'hi actua amb lucidesa (Soler, 2011). El resultat serà una aspra relació mútua amb tota mena de costos socials, culturals i, particularment, econòmics.

Mirant el futur, caldrà posar, si més no, enginy i imaginació en les relacions entre Catalunya i València. Caldrà projectar i desplegar tots els àmbits en que els interessos dels uns i els altres siguen comuns. Una Commonwealth sense paternalismes ni prepotències. D'igual a igual. Com toca, com ha de ser.

### **Referències:**

**Soler, V. (2011):** "Catalunya i València, sempre distants?", a Soler, V: *L'ofici de raonar*, PUV, València, pp. 38\_40.

**Trullen, J. (2010):** "Catalunya necessita València i València necessita Catalunya", *Nexe*, 6/7, pp. 71-75.