



Cinc polítiques industrials

Política industrial és un terme genèric que es fa servir per indicar les actuacions públiques adreçades a la promoció de l'activitat econòmica d'empreses. Però el terme és tan general que, si volem assajar una anàlisi sobre la seva conveniència, ens cal una casuística. En presento, doncs, una de basada en cinc varietats.

La primera varietat es la del *laissez faire*. És a dir, la de no interferir mai en les forces de mercat. Es basa en l'argument, més aviat tautològic, que assenyala que si hi ha fallida de mercat deu ser per alguna raó. No crec que sigui una actitud adient. L'experiència diu que l'acció pública (intel·ligent) pot ser beneficiosa. Em permeto de recomanar el llibre de Josh Lerner *Boulevard of Broken Dreams* (Princeton University Press, 2009) on trobareu una bona, i matisada, discussió d'aquest punt (centrada en la valoració de les iniciatives públiques de capital risc).

La segona es la política de *tapar forats*. Ara es tractaria de detectar sectors absents i d'estimular-ne l'aparició. No es pot emetre un judici general sobre aquesta mena de polítiques. Penso que l'autoritat pública els ha de donar un cert joc. Si més no perquè aquests sectors inexistents no tenen veu i, per tant, enfront dels sectors existents, plens de raons per a justificar la necessitat de subvencions, podria passar, sobretot pel que fa a sectors emergents, que aquests es quedessin injustificadament marginats. Dit això, convé que tinguem present una consideració prou evident: que en un país de la dimensió de Catalunya no hi pot haver de tot, o que sí hi ha de tot llavors gairebé tot serà de fireta. L'especialització és indispensable.

La tercera es la d'*ajudar el qui té dificultats*. No diré que no sigui una política que de vegades calgui practicar. Particularment, pot caldre si les dificultats són estrictament cícliques.



Andreu Mas-Colell

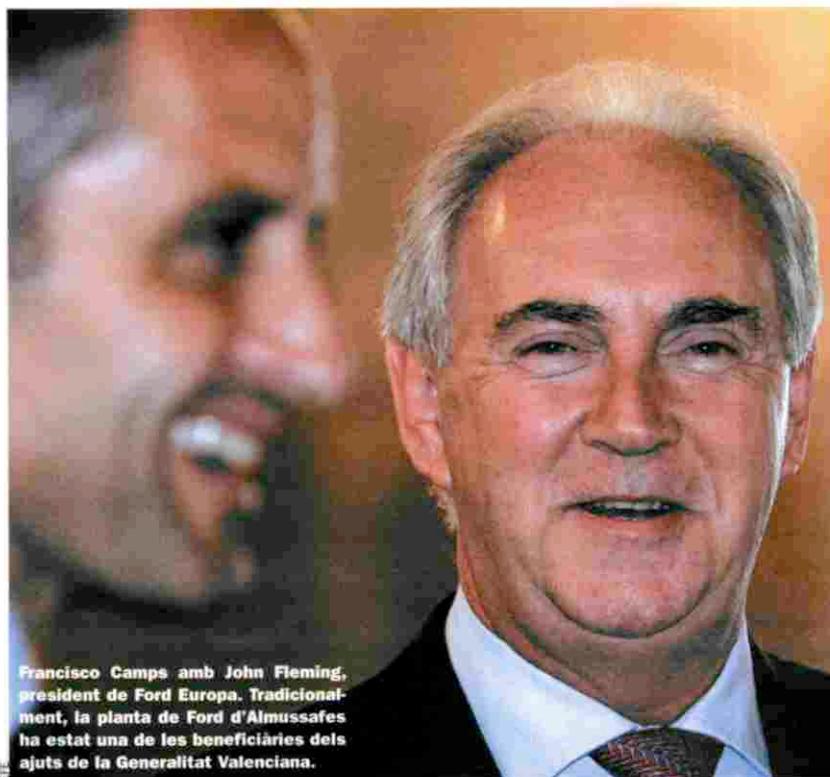
UPF i Barcelona GSE

Però s'hi ha d'anar molt en compte, perquè és molt fàcil que l'autoritat pública s'enganyi a si mateixa. Les indústries amb dificultats disposen de *lobbies* molt actius i d'arguments molt potents (preservar llocs de feina, per exemple).

La quarta és la de *designar guanyadors*. Un exercici típic consisteix a contractar una consultora perquè descobreixi on són les possibilitats de futur. Sovint el diagnòstic acaba essent formulat sense una relació gaire afinada amb la realitat concreta del país. Amb facilitat, l'exercici deriva cap a una elaboració abstracta que

acaba repetint allò que tothom repeteix al món. Al capdavall, la cosa més natural és pensar que un sector econòmic interessant a desenvolupar és el que tothom coincideix a dir que és un sector interessant a desenvolupar: tothom vol fer el seu Silicon Valley. En definitiva, és un camí molt poc recomanable.

La cinquena política, i la que considerem més recomanable, es la de *donar suport a guanyadors*. La d'acompanyar i acomboiar les empreses i sectors que ja van aconseguint una posició de bona competitivitat al món. Darrere del que ha establert aquesta posició hi ha molt d'esforç i molta experiència. Per tant, triant els qui ja són guanyadors incipients, amb la intenció d'ajudar-los a esdevenir guanyadors consolidats, combinaríem be la prudència i la intel·ligència. I, sempre que sigui competitiu, quin sigui el sector en particular no importa pas gaire.



Francisco Camps amb John Fleming, president de Ford Europa. Tradicionalment, la planta de Ford d'Almussafes ha estat una de les beneficiàries dels ajuts de la Generalitat Valenciana.