

No. No es preocupin. No es tracta que endevinin quin país no hauria de ser a la llista. Tots tres estan relacionats, almenys en aquest article, tot i que la globalització i el fenomen de la deslocalització els esti- guin afectant de manera molt diferent.

L'Índia és, junt amb la Xina, un dels nous tigris econòmics del món. El seu avantatge competitiu es basa en una població amb un elevat nivell de coneixement d'anglès (50 milions d'habitants parlen aquesta llengua amb un nivell molt acceptable), una proporció gran de titulats en informàtica en unes excel- lents universitats i uns salaris mitjans baixos. És difícil sostenir que la globa- lització ha tingut efectes negatius sobre l'Índia si bé és cert que les successives reformes econòmiques dutes a terme a partir de 1991 han tingut molt a veure amb l'èxit recent de l'economia índia.

Malgrat que la política de substitució d'importacions de l'era Nehru va ser molt negativa per a les manufactures, la seva recuperació ha estat remarcable. Per exemple, la producció de les em- preses índies de components d'automò-

## Catalunya, l'Índia, Irlanda

JOSÉ GARCÍA MONTALVO

Professor del departament d'economia i empresa. Universitat Pompeu Fabra

ció va assolir els 5.000 milions de dòlars l'any passat i es disputen el mercat in- ternacional amb la Xina, el Brasil i Mè- xic. Però, sens dubte, el sector més co- negut és el de les noves tecnologies, concentrat entorn de Bangalore. Qual- sevol servei que es pugui realitzar de manera remota (a distància) és suscepti- ble de ser absorbit per l'aspirador Ban- galore. Els més coneguts són la progra- mació de software i els "call center" o centres telefònics d'atenció al client. Pe- rò hi ha moltes altres coses, com ara el diagnòstic mèdic remot, publicació de llibres, complimentació de declaracions de renda, investigació de mercats i d'al- tres. Empreses com Infosys, Tata Con- sultancy Services o Wipro no tenen res a envejar de les seves competidores de països desenvolupats.

El model irlandès també es basa en l'avantatge de l'idioma i la concentració en el sector de noves tecnologies. Irlanda està vivint aquest any un ressorgiment, després d'haver liderat l'ona tecnològica a Europa a finals dels anys 90 i patir les conseqüències de la punxada de la bombolla tecnològica. Intel acaba d'o- brir una nova fàbrica i el seu conseller delegat ha anunciat la construcció d'una altra, per valor de 2.000 milions de dò- lars, per al 2006. E-Bay, Amazon i d'altres han fixat els seus ulls també en el tigre celta. Altres avantatges competitiu- s d'Irlanda són la seva experiència en el sector de semiconductors (gràcies a ha- ver atret les primeres inversions d'Intel i HP fa ja 15 anys), l'èmfasi tecnològic de les seves universitats i la seva estreta re- lació amb les necessitats de les empreses,

les tan divulgades ajudes fiscals i els baixos impostos que graven les multi- nacionals (10%, el més baix d'Europa).

I el model català? El problema del model català és que no existeix. És evi- dent que no es pot competir a l'"estil de l'Índia" ja que Catalunya no té avantatge en costos laborals. Tampoc es pot com- petir a l'"estil Irlanda", ja que el govern català no té competències per reduir els impostos de les multinacionals. No obstant això, sí que es pot adoptar el comú denominador dels dos models: anglès i concentració en les noves tec- nologies a partir de la col·laboració entre universitats i empreses. El problema és que Catalunya encara no ha decidit què vol ser quan sigui gran, i la manca de concentració en unes prioritats ben de- finides erosionen la seva competitivitat dia a dia. I com que les prioritats no són clares, sembla que el diner públic tingui un cost d'oportunitat molt baix. Però ¿s'imaginen quants cursos d'anglès o quants projectes d'investigació sobre noves tecnologies es podrien haver fi- nançat amb el diner enterrat en el Fò- rum?