

Paloma Fernández Pérez

*Catedràtica d'Història Econòmica,
Departament d'Història Econòmica,
Institucions, Política i Economia Mundial
Facultat d'Economia i Empresa, Universitat de Barcelona*

1. Entorn de guerra, o de canvi a les xarxes que sustenten les nostres cadenes de valor?

«Som en un entorn de guerra.» No és una frase extreta de cap document de fa 100 anys, quan a Barcelona les nostres empreses van sentir agudament l'escassetat d'importacions i la inflació causades per la I Guerra Mundial, la població va patir una de les pandèmies més mortals del segle xx, i es van trencar —i amb més profunditat que avui dia— les cadenes de valor i el comerç a la ciutat i a la resta d'Europa. No. Aquesta frase la va dir, el 3 de setembre de 2020, Martín Sellés, president de Farmaindustria, la patronal de les empreses farmacèutiques del país. A 29 de juny de 2020, hi estaven associats 141 laboratoris; 45, de nacionals, i els altres, filials o propietat de multinacionals de la resta d'Europa i dels Estats Units. Entre els nacionals, hi són alguns dels grups familiars més antics creats a la nostra ciutat, a Barcelona: Almirall, Esteve, Ferrer. Grifols, una de les tres corporacions més grans del món en derivats del plasma, no és a Farmaindustria com a empresa associada, però produeix medicaments i té la seva seu corporativa a Sant Cugat de Vallès, i el seu centre històric a Barcelona, al bell mig del carrer de Jesús i Maria, al costat de passeig de la Bonanova. La frase del president de Farmaindustria és important; la seva veu representa un sector molt competitiu i internacionalitzat, en què Barcelona brilla des del primer terç del segle xx de manera resilient, molt vinculat a l'existència de xarxes amb l'exterior; un sector acostumat, des dels anys vint del segle passat, i sobretot després de la II Guerra Mundial i amb la gran acceleració de l'entrada a la CEE, a les aliances estables amb empreses de països líders (Fernández Pérez, 2019a, 2019b, 2019c, 2020d; sobre Grifols, Fernández, Puig, García-Canal, Guillén 2019 i Fernández Pérez, 2021).

Per a les empreses d'aquest sector, tan arrelat a la nostra ciutat, sí, hi ha una situació de guerra i interrupció del comerç i les cadenes de valor a mitjans del 2020. Sellés va declarar, en l'obertura de la XX Trobada de la Indústria Farmacèutica Espanyola a Santander, que les empreses espanyoles del sector havien patit problemes d'interrupció en el subministrament de productes d'importació intermedis i finals, i una gran incertesa per fer planificació a llarg termini, un factor essencial en aquest sector.

Les xarxes preexistents amb empreses, associacions i institucions de la resta d'Europa i el món van permetre, tal com ho van fer ara fa un segle, que les empreses barcelonines i espanyoles aconseguissin seguir subministrant medicaments als consumidors espanyols, i «els puc assegurar que en un entorn de guerra això no ha estat fàcil, però ho hem aconseguit» (Sellés, 2020).

Parlar de cadenes de valor és parlar de competitivitat. Michael Porter va sintetitzar bé que aquesta competitivitat té a veure amb dos grans conjunts d'elements: d'una banda, els components individuals implicats en les cadenes que connecten les matèries primeres i el consum final, i de l'altra, amb la manera amb què els agents econòmics incorporen valor afegit a cadascuna de les cadenes implicades en el procés de transformació, emmagatzematge, transport, i connexió entre producció i consum final.

Les cadenes de valor no es poden improvisar, requereixen temps per integrar-se i corregir-ne les ineficiències. I, encara que per naturalesa són dinàmiques en la seva composició i forma de connexió, el seu valor a llarg termini resideix en la capacitat de rectificar o minimitzar canvis quan la cadena funciona a ple rendiment en cadascuna de les seves fases i components.

D'altra banda, les cadenes de valor involucren diverses empreses, sectors i territoris. Cap empresa avui dia, petita o gran, és una illa desconnectada del seu entorn. Tant si són corporacions globals o micropimes, totes requereixen constituir xarxes que els permetin captar matèries primeres, recursos humans, tecnologia i coneixement.

Les xarxes que formen diferents cadenes de valor es mantenen al llarg d'un temps relativament llarg. En demografia empresarial es tendeix a indicar que des de mitjans del segle xx s'ha constatat al món una alta mortalitat de noves empreses en el sector privat, que rarament sobrepassen els cinc primers anys de vida. Crear, consolidar xarxes a través de les quals s'assentin de manera estable cadenes de valor entre empreses, sectors i territoris és un procés a llarg termini que requereix sinergies entre el món empresarial, les institucions i la societat.

És fals pensar que assistim a l'enfonsament del capitalisme, o a un primer gran desmembrament del comerç i la producció mundials. Assistim a una nova reconfiguració d'un sistema de connexió de forces productives a escala global. Vivim una crisi, sí, però no ha estat la primera; ni, possiblement, la més greu; ni, segur, la darrera. La història ofereix un laboratori d'experiències passades de creació i recreació de cadenes globals de valor, molt instructiu, que mostra que en els últims deu segles hi ha hagut al món diverses grans onades de cohesió i fragmentació de cadenes de valor molt productives.

2. Les cadenes de valor globals s'han reconfigurat sovint, des de l'edat mitjana

Les cadenes de valor globals són molt antigues; una de les més antigues i millor estudiades és la Ruta de la Seda, que unia l'Àsia amb l'Orient Mitjà, l'Àfrica i l'Occident, quan la Xina tenia un nivell de desenvolupament

pament més gran que el d'Occident i els seus productes eren buscats, emmagatzemats, transportats i transformats per tot el món, mitjançant agents de diferents nacionalitats i cultures, que operaven amb sistemes de pagament molt diferents. Aquesta Ruta de la Seda va col·lapsar per una interacció d'efectes de canvi climàtic (els oasis es van assecar) i conflictes polítics, que van bloquejar el normal flux, el transport i les regles del joc del comerç de la seda.

Una segona ruta que va generar cadenes de valor internacionals, en plenes edats mitjana i moderna, va unir el nord i el sud d'Europa, per intercanviar fusta, brea, ferro i bacallà del nord, per vins i aiguardents (els catalans, particularment) del sud. Aquesta ruta, que va ampliar la competitivitat de tants comerços i negocis agraris a Catalunya, es complicaria amb les nombroses guerres que a Espanya i la resta d'Europa havien d'esclatar el segle XVII.

Òbviament, la troballa d'Amèrica protagonitzada per espanyols i portuguesos al segle XV, mentre buscaven alternatives marítimes per arribar a la Xina pel bloqueig de les rutes antigues terrestres, va obrir una inesperada tercera nova i llarga era de cadenes globals de valor entre l'Atlàntic i el Pacífic, que va assentar i va accelerar les forces del capitalisme al món. Les anomenades *revolucions atlàntiques* amb la independència dels Estats Units, la Revolució Francesa, i les guerres d'independència de nous països europeus van redefinir les cadenes de valor atlàntiques, i, en alguns casos, les van trencar completament.

La primera meitat de segle XX, fins a la crisi del 1929, va ser, en general, una època de bones expectatives d'inserció en cadenes globals de valor per a les economies i les empreses llatinoamericanes, nord-americanes i japoneses. Tanmateix, la I Guerra Mundial, la Revolució Russa i la II Guerra Mundial van transformar i van danyar radicalment les cadenes de valor hispanoamericanes i les existents dins d'Europa i entre Europa i les economies emergents de l'Àfrica i l'Àsia. Durant mig segle XX, el comunisme, a l'Àsia, i les guerres d'independència, al sud-est asiàtic, crearien noves cadenes de valor separades de les atlàntiques.

La caiguda del bloc comunista a Europa de l'Est, l'obertura xinesa, la fi de Bretton Woods i la desregulació financera mundial després de la presidència de Bill Clinton a Occident, van iniciar, durant les dues últimes dècades de segle XX, un període interessantíssim de creació d'altres cadenes de valor que apuntaven a una nova globalització que connectaria l'Atlàntic i el Pacífic i els seus agents econòmics. Ha estat l'última era d'aparent prosperitat, que nombrosos anàlisis, com la de Piketty, indiquen que, un cop més, no ha afavorit la disminució de la desigualtat al món, sinó que l'ha agreujada.

Des del 2008, les cadenes de valor globals constituïdes durant les dècades dels vuitanta i els noranta estan en crisi; una crisi derivada de la configuració de nous blocs que fragmenten el comerç mundial, aguditzada per la presidència de Donald Trump i per la frenada brusca que ha suposat la pandèmia de la COVID-19 per a la mobilitat, els intercanvis i el consum.

L'expansió del comerç mundial durant l'últim segle va ser més intensa en els períodes en què va dominar la pau mundial i l'augment de la produc-

tivitat en els diferents sectors de l'economia. La pau significa estabilitat, confiança, planificació i inversions segures a llarg termini. L'augment de la productivitat, gràcies a diferents onades de canvis tecnològics en el sistema econòmic, significa economies d'escala, fragmentació i coordinació dels processos productius.

Les cadenes de valor del comerç de tot el món van proliferar després de la II Guerra Mundial, i van dinamitzar l'economia del planeta gràcies a la combinació de tots dos factors. No obstant això, primer als països desenvolupats i, després, als que es trobaven en desenvolupament, el model de creixement econòmic ha anat mostrant signes d'esgotament i de manca de sostenibilitat. Les indústries altament productives i generadores de riquesa i ocupació de mitjans del segle xx, protagonistes de l'acceleració de les cadenes de valor mundials, no solament estan qüestionades per la contaminació i per la seva contribució al canvi climàtic, sinó que no creen ocupació i massa salarial capaços d'absorbir i sostenir la producció industrial massiva amb el mateix dinamisme dels anys cinquanta i seixanta. Les indústries protagonistes de les cadenes de valor tendeixen a contrarestar la tendència a la caiguda de preus amb fusions i aliances, i amb l'oligopoli. Aquests oligopolis i grans sectors concentrats en poques empreses tendeixen a mantenir la seva productivitat retallant ocupació i salaris.

Barcelona ha estat testimoni de diverses de les onades mundials de creació de cadenes globals de valor. Molt a prop, Tarragona va ser centre de l'Imperi romà, i això va ajudar a construir calçades que comunicaven Barcelona amb Roma, a més de portar-nos aqüeductes, infraestructures civils, tecnologia, coneixement, capital humà, amfiteatres i una gran civilització que hibridava elements de nombroses cultures europees. Barcino va mostrar aviat, en època medieval, amb els visigots i els comtes de Barcelona, el seu potencial com a port incipient de la Mediterrània que, tot i que lluny de la mida de Sevilla o Santander, connectava bé amb altres grans ports de la perifèria mediterrània espanyola, francesa, i italiana. A Barcelona arribaven vaixells amb el cereal sicilià, tan necessari, les luxoses artesanies italianes o els teixits holandesos, i el metall i la brea nòrdics. I del seu port sortien vaixells amb vi i aiguardent que, durant cinc segles, anirien consolidant la competitivitat barcelonina tot servint de sortida de productes del hinterland regional català. A Barcelona hi havia drassanes que reparaven grans vaixells, i a Barcelona van començar a arribar, del sud de França, d'Itàlia, i de l'interior agrari català, castellanenc i aragonès, durant l'edat moderna, migrants atrets per la diversitat econòmica del port barceloní i la seva àrea d'influència. La bona època de creixement del segle xviii i, sobretot, el lideratge en la transformació industrial i de transports de Barcelona en el conjunt espanyol al segle xix i bona part del xx, van consolidar la ciutat i la seva àrea metropolitana com un territori en el qual, a través del temps, s'havia acumulat experiència a crear, mantenir i expandir cadenes de valor internacionals.

3. La crisi recent i el seu impacte a Barcelona

Per funcionar bé, les cadenes de valor necessiten mercats competitius en els quals la fragmentació dels agents econòmics i les empreses permetin crear ocupació i riquesa. En situacions com l'actual, de crisi del model existent de globalització, se solen produir tres grans tendències a escala

empresarial. Una, la desaparició jurídica d'empreses (no d'empresaris) a les quals la crisi i les regulacions n'ofeguen la liquiditat. Dos, l'oligopolització i la fusió de grans empreses per resistir els forts increments previstos de morositat i de caiguda de la demanda. I finalment, l'associacionisme i l'enfortiment de xarxes (formals i informals) entre empreses de mida mitjana i petita molt especialitzades en determinats nínxols de mercat, que incrementen, així, la seva veu i representativitat davant dels poders públics i dels oligopolis que els imposen condicions més dures de preu i accés a productes intermedis. Aquestes tendències es van produir als anys vint i trenta i, des de la crisi financera de la primera dècada de segle XXI i amb la COVID-19, s'observen de nou molt actives.

La paralització de l'activitat i el comerç i l'adaptació de la indústria — amb models híbrids de treball semipresencial— han accelerat la pèrdua d'ocupació en pimes, així com la concentració de l'economia en les més competitives i en les grans, que tendeixen a mantenir o augmentar les fusions i la mida per sobreviure. La velocitat amb què les cadenes de valor s'han trencat, perquè n'han desaparegut empreses i personal capacitada, ha estat més gran als països amb major abundància de pimes i ocupació poc digitalitzada.

Barcelona, amb la seva història prèvia d'acumulació de *know-how* logístic, de transport, comercial, industrial i de formació de capital humà especialitzat en una àmplia varietat de coneixements, ha creat un *hub* de connexions amb l'exterior que ha consolidat una reputació d'innovació i professionalitat difícil de desaparèixer. Per la seva posició estratègica entre Europa i l'Àfrica, ha estat un punt d'intercanvi de fluxos de mercaderies, de capital, recursos humans i cultura. I ho seguirà sent. Les crisis de desglobalització afecten la ciutat greument quan, arran d'aquestes o coincidint-hi, el sistema local d'innovació que uneix els agents polítics, empresarials i sindicals s'esquerda per forces centrífugues que es mouen en sentits divergents. El territori i les seves institucions i agents econòmics han sortit guanyant quan, en èpoques crítiques, han unit forces: en el context de la I Guerra Mundial, amb l'obra de la Mancomunitat, per exemple; avui dia, amb el Corredor Mediterrani i amb l'ambició de tenir instal·lacions aeroportuàries que siguin base de vols globals de qualitat, reunions internacionals de sectors amb alt valor afegit com el Mobile World Congress, entre tants d'altres, i parcs científics punters al món per la seva investigació.

Barcelona és un territori d'economia molt diversificada, les empreses més grans del qual estan lligades a cadenes de valor mundials que, com en el cas de l'automoció o la química i la farmàcia o l'energia, són enormement fràgils per la seva dependència de l'exterior. D'altra banda, les pimes han basat, en general, la seva presència exterior en productes poc competitius des del punt de vista del valor afegit, però amb un molt bon màrqueting, que aprofiten bé la localització fronterera amb França i Portugal: els vins, el cava, els productes hortofructícoles i els carnis, l'hostaleria i el turisme en són exemples representatius des de fa un segle.

Els problemes de Barcelona, immersa en la crisi actual accelerada per la COVID-19, arrenquen, possiblement, amb la fi dels Jocs Olímpics, amb la fi d'una visió compartida de país, amb la fi de projectes en els quals guanyaven les institucions, les empreses i els ciutadans. Va ser l'inici de la fi, també, dels fons de convergència regional europeus. Les Olimpíades i els

Barcelona, amb la seva història prèvia d'acumulació de *know-how* logístic, de transport, comercial, industrial i de formació de capital humà especialitzat en una àmplia varietat de coneixements, ha creat un *hub* de connexions amb l'exterior que ha consolidat una reputació d'innovació i professionalitat.

fons europeus van ajudar, però alhora van reforçar un problema que parteix del segle XIX i de la *febre d'or*: el diner fàcil i abundant va acostumar nombroses institucions i agents econòmics a gastar en obres faraòniques a glòria del governant o partit de torn, no sempre amb gran utilitat social. La fi dels Jocs Olímpics va ser, també, l'inici de la fi d'una generació de gestors de la cosa pública a Barcelona que havien estat en la primera línia de lluites polítiques antifranquistes durant la Transició democràtica. L'entorn barceloní, en el qual estaven articulades velles i noves cadenes de valor, es va transformar. Tocava un relleu generacional al capdavant de les institucions polítiques, universitàries, empresarials, socials, sindicals, bancàries. Aquest relleu es va fer sense un enemic, o sense un projecte comú, que unís forces de diferent signe. Aquesta absència d'un projecte il·lusionant col·lectiu com van ser les Olimpíades, o anul·lar l'herència d'un enemic percebut com a comú com va ser el franquisme, va fer que el reemplaçament generacional als centres de decisió de la ciutat i la seva àrea metropolitana estigués fragmentat i dividit, i en perpètua oposició per aconseguir el poder, cada quatre anys, a l'associació o l'òrgan que fos.

En aquest marc de fragilitat, la presa de decisions que afectava una àmplia gamma d'elements clau de les cadenes de valor (el transport, les comunicacions, la digitalització, la internacionalització, el multilingüisme, el multiculturalisme, la investigació, l'educació i les finances) va ser, també, fràgil. I els efectes han estat palpables quan han arribat tsunamis externs que han atacat les nostres cadenes de valor, amb la crisi de Lehman Brothers, o les incerteses sobre el comerç mundial de Mr. Trump, o la caiguda de l'ocupació i el consum amb la COVID-19, moments en què Barcelona i la seva àrea metropolitana no han respost, o ho han fet a sota veu, o en desacord. Els sindicats d'una banda, la Conselleria d'Empresa de l'altra, la Presidència de la Generalitat ocupada en altres temes, i les associacions patronals, no cal dir-ho, dividides.

4. La necessitat de construir projectes il·lusionants i pragmàtics en una època de redefinició de la globalització

Michael Porter va explicar amb claredat que la competitivitat de les cadenes de valor i dels territoris en què s'estableixen no depèn solament de la capacitat productiva i comercial de les seves empreses, sinó també de l'entorn institucional i social que ha de sintonitzar amb elles i coordinar-s'hi. La COVID-19, com tants acceleradors de crisis, no solament ha de ser un motiu de preocupació que ens animi a tots a prevenir-ne els efectes devastadors, sinó que ha de ser també una oportunitat per repensar quin país volem, quin país hem tingut i quin país tindrem si seguim fent les coses com les fem. El valor que es dona a la nostra producció, la nostra logística, les nostres vendes, no depèn només del fet que reduïm costos i millorem preus. Depèn, també, que tots reduïm el volum i el soroll de la confrontació, que posem el focus, de nou, en un projecte que il·lusioni tothom, i no el 50%. Només des d'una posició negociadora pragmàtica, realista, que sumi les idees i els recursos diversos que es donen cita a Barcelona, podrà la ciutat atreure i sumar recursos de la resta de Catalunya, Espanya, i l'exterior, per reforçar i renovar les nostres cadenes de valor en aquesta nova època, dura, de redefinició de la globalització.

Referències bibliogràfiques

Fernández Pérez, Paloma. «Health Industries and Services», a Da Silva-Lopes, T.; Lubinski, C.; Tworek, H. J. S., eds., *The Routledge Companion to the Makers of Global Business*. Abingdon: Routledge, 2019a, p. 349-362.

Fernández Pérez, Paloma. «Pioneers and Challengers in the Global Plasma Protein Industry, 1915-2015», *Historical Social Research – Historische Sozialforschung*, 44(4), 2019b, p. 75-95.

Donzé, Pierre-Yves i Fernández, Paloma. «Health Industries in the Twentieth Century. Introduction», *Business History*, 61(3), 2019c, p. 385-403.

Fernández, Paloma i Sabaté, Ferran. «Entrepreneurship and management in the therapeutic revolution: The modernisation of laboratories and hospitals in Barcelona, 1880-1960», *Investigaciones de Historia Económica*, 15(2), 2019, p. 91-101.

Fernández, Paloma; Puig, Nuria; García-Canal, Esteban, i Guillén, Mauro F. «Learning from giants: Early exposure to advance markets in the growth and internationalisation of Spanish health care corporations in the twentieth century», *Business History*, 61(3), 2019, p. 404-428.

Fernández Pérez, Paloma. *Emergence of Modern Hospital Organization and Management in Large Hospitals of the World*. Bingley: Emerald Publishers, 2021.

Sellés, Martín. «La industria farmacéutica, clave contra la pandemia y para la reactivación económica y social de España». *Farmaindustria*, nota de premsa, a <https://www.farmaindustria.es/web/wp-content/uploads/sites/2/2020/09/NdP-XX-Encuentro-de-la-Industria-Farmac%C3%A9utica-Espa%C3%B1ola-septiembre-2020.pdf> (accés: 1 de novembre de 2020).

