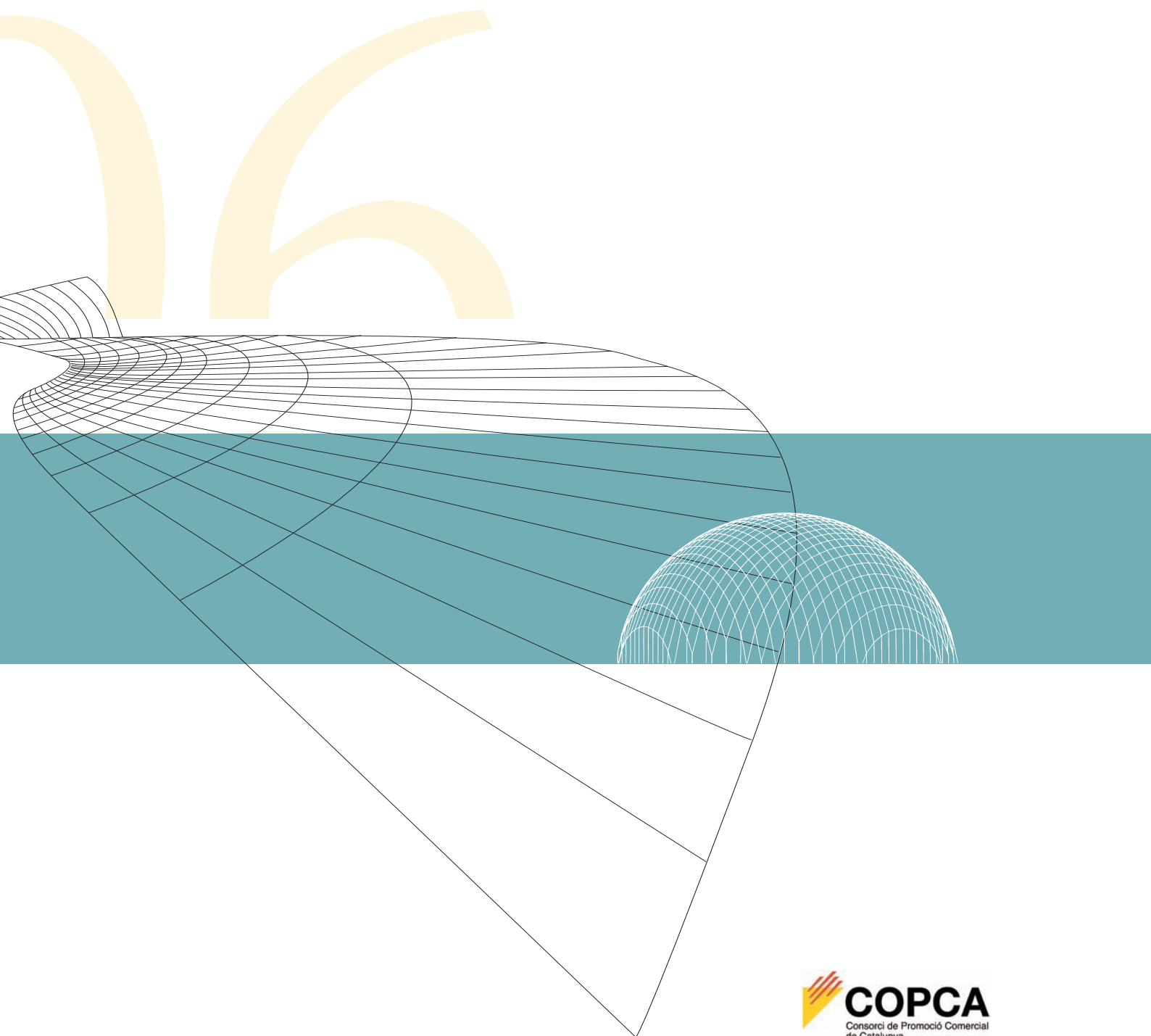


INFORME ANUAL
OBSERVATORI
MERCATS EXTERIORS

2006

Tendències de futur i noves realitats



INFORME ANUAL
OBSERVATORI
MERCATS EXTERIORS

2006

Tendències de futur i noves realitats

Equip de redacció

Direcció

Maite Ardèvol. Cap de l'Observatori de Mercats Exteriors del COPCA.

Coordinació Científica

Joan Tugores. Coordinador del Fòrum permanent amb les entitats de coneixement de l'Observatori de Mercats Exteriors del COPCA. Catedràtic d'Economia a la UB.

Supervisió de Recerca

Susana Gordillo. Coordinadora de la Unitat d'Anàlisi i Prospectiva de l'Observatori de Mercats Exteriors del COPCA. Professora titular de Política Econòmica a la UB.

Equip de Recerca

Pablo Sánchez. Consultor de l'Observatori de Mercats Exteriors del COPCA

Gemma Llauradó. Col·laboradora de la Unitat d'Anàlisi i Prospectiva de l'Observatori de Mercats Exteriors del COPCA

Sergi Afcha. Col·laborador de la Unitat d'Anàlisi i Prospectiva de l'Observatori de Mercats Exteriors del COPCA.

Revisió lingüística

Jordi Martí

Edició

Consorci de Promoció Comercial de Catalunya, COPCA
Generalitat de Catalunya

© Consorci de Promoció Comercial de Catalunya, COPCA
Generalitat de Catalunya

Primera edició: Barcelona, juny 2006.
Tiratge: 3.000 exemplars

Disseny gràfic: Palli Disseny
Impressió: Gràfiques Pacífic, S.A.
DL: B-31603-2006

Nota: El COPCA no comparteix necessàriament totes les opinions expressades en aquest document.

Presentació

Resum executiu

Cap a on va el món:
tendències de fons i canvis en les pautes econòmiques
i empresarials

El món està canviant: Anàlisi i prospectiva Cap a un món pla? <i>How flat is the world?</i>	49
Implicacions sobre la realitat econòmica i empresarial Noves pautes: potencial econòmic, activitat productiva, comerç i inversió	57
Les grans forces i tendències	
La tecnologia i com canvia les vides i els negocis	71
Un món connectat, unes persones connectades	80
Noves realitats demogràfiques: envelliment, migracions, <i>next generation, womenomics</i>	86
Canvis en el treball: tendències regionals i sectorials, canvis en els salaris, nous perfils.	103
Canvis en les preferències i en el consum: una nova lògica social; consum emocional: <i>yeppis; homing; territori i globalització</i>	109
Canvis en el lleure: benestar, experiències, turisme mèdic i estètic, “generació e”, oci digital i llars del futur	126
Restriccions: energia i recursos naturals	134
Noves realitats econòmiques i empresarials	
Globalització productiva: multinacionalització i participació de l'activitat productiva	151
Tendències del comerç mundial	179
Noves pautes del comerç: implicacions per als debats sobre competitivitat	203
Fluxes financers internacionals: estalvi i inversió, equilibris i desequilibris	220
La governabilitat del món global: redistribució del poder econòmic i les seves implicacions.	236

Reformulació del paper de les regions a la societat del coneixement Juha Kaskinnen. Finland Futures Research Centre	47
Globalització, canvi tecnològic i competitivitat empresarial: cap a l'empresa xarxa Manuel Castells i Jordi Vilaseca. Universitat Oberta de Catalunya (UOC)	66
El mercat del medi ambient Rafael Sagarduy. IDOM	84
Envel·liment de la mà d'obra i productivitat. Complementarietats i experiència Max Halvarsson. Institute for Future Studies	89
Immigració i productivitat Muriel Casals. Universitat Autònoma de Barcelona (UAB)	97
El sector d'alimentació i begudes: claus per a la competitivitat futura Sabin Azua. B+I Strategy	120
Preus del petroli: nou cicle o ruptura? Mariano Marzo. Universitat de Barcelona (UB)	136
Evolució de l'oferta al quinari José Aguilà. IOR Consulting	155
Els reptes del sector tèxtil i de confecció Javier Vello. PriceWaterhouseCoopers	158
Tendències sectorials en components d'automòbil Xina i Europa de l'Est Pedro Nueno. InterBen Consulting	160

Tendències en el sector de l'aeronàutica i l'espai Lluís Ramis. Cluster Development	163
Noves vies d'internacionalització: les empreses nascudes globals (born globals) i les que es redefeixen globals (re-born global) José Luis Marín, Silviya Svejenova, Montse Ollé i Marcel Planellas. ESADE – Universitat Ramon Lull	167
Estratègies, formes organitzatives i factors claus d'èxit internacional de les empreses catalanes: una comparativa a nivell internacional Alex Rialp, Josep Rialp, Josep Lluís Llacuna et al. Universitat Autònoma de Barcelona (UAB)	173
La indústria agroalimentària catalana Mariona Farré, Mercè Sala i Teresa Torres. Universitat de Lleida	182
Trets bàsics i evolució recent del comerç exterior català Joaquim Solà i Xavier Sáez. Universitat de Barcelona (UB) Modest Fluvià. Universitat de Girona (UdG)	196
El marge extensiu de les exportacions catalanes (1988-2004) Xavier Cuadras i Jordi Puig. ESCI – Universitat Pompeu Fabra (UPF)	207
Futur del marc regulador: més o millor, i en tot cas diferent Ramon Torrent. Universitat de Barcelona (UB) i Director Càtedra OMC-Integració Regional	239

En un món on les transformacions es produeixen cada vegada de forma més accelerada, el coneixement, l'anticipació, la ràpida detecció dels canvis de tendència, per tant noves oportunitats en els mercats internacionals, en els sectors econòmics, en noves tecnologies i en el marc polític, legal i social mundial són requeriments indispensables per a una economia competitiva.

Amb la finalitat de comptar amb una eina prospectiva que permeti: **planificar accions empresarials, definir polítiques proactives, col·laborar per a que Catalunya sigui pionera en la seva capacitat d'anticipació, i per tant millorar la nostra resposta als reptes que avui es plantegen davant del procés d'internacionalització**, el COPCA va posar en marxa el passat mes de setembre l'Observatori de Mercats Exteriors (OME), tenint com a base la seva xarxa internacional a 50 mercats del món.

La creació de l'Observatori de Mercats Exteriors és una de les accions previstes en la implantació del **"Pla per a la internacionalització de l'empresa catalana 2005-2008"**, **executat pel COPCA** – mesura prioritària de "l'Acord estratègic per la internacionalització, la qualitat de l'ocupació i la competitivitat de l'economia catalana", signat pel Govern i els agents socials el 16 de febrer de 2005.

Aquest instrument, que neix amb vocació de servei al teixit empresarial, especialment les PIMES, s'ha començat a construir en el marc d'un projecte col·laboratiu, que permeti aplegar diferents experts, analistes, grups de reflexió i institucions, amb un nucli de treball específic: l'anàlisi del futur.

I tot i que és un projecte incipient, arriscat, complex i ambiciós, estem convençuts que l'anàlisi del futur pot ser una eina important per al desenvolupament, per tres motius principals: 1) l'anàlisi del futur és integradora, 2) va acompanyada d'un enfocament social i 3) pot actuar més objectivament, tot fent confluïr diversos actors. A nivell empresarial som del parer que **una bona gestió d'un negoci requereix la gestió del seu futur, i la gestió del futur ara passa per la gestió de coneixement**. I malgrat que

vivim sotmesos a una intoxicació permanent d'informació, és precisament per aquest motiu, per a no imitar el que ja hi ha en excés - fotografies del present que, de fet, un cop fetes es converteixen en passat - que l'Observatori ha d'actuar destil·lant el coneixement rellevant que millori la presa de decisions empresarials. I per tant no es tracta d'injectar més informació, sinó sumar i compartir capacitat d'anàlisi i anticipació.

I precisament perquè el centre del treball de l' Observatori és l'anàlisi del futur, àmbit complex i imprecís, amb pocs precedents al nostre país, on no es desenvolupen encara ni estudis ni formació específica, s'han iniciat tot un seguit d'actuacions en la posada en marxa de l'Observatori.

Una de les primeres actuacions de l'Observatori ha estat **la creació d'un equip de recerca en anàlisi global**, de caràcter multidisciplinar, amb la principal funció de **construir una xarxa d'informació** intel·ligent que permetrà analitzar les tendències globals, aplicades i sectorials cap al futur. La informació estarà continguda en una base de dades que s'actualitza permanentment. En la seva construcció s'aplica una metodologia de recerca que permet reunir per a cada ítem la informació rellevant per realitzar anàlisis aplicades als sectors econòmics de Catalunya, informes monogràfics i diversos creuaments dels temes, segons interressi a l'analista. Amb tot, la identificació de canvis amb impacte en els sectors de l'economia, també requereix col·laborar amb els centres de reflexió internacionals i el desenvolupament de treballs específics.

La construcció d'aquesta xarxa intel·ligent d'informació ha requerit la constitució d'un instrument de suport per tal d'aprofitar al mateix temps tot el potencial de coneixement i capacitat del país, especialment de les universitats, i la seva canalització a les necessitats de l'empresa. Aquest instrument és el **Fòrum permanent amb les entitats de coneixement a Catalunya**.

El correcte funcionament de l'Observatori de Mercats Exteriors ha necessitat també d'una eina transversal que compti amb la participació i col·laboració d'un nombre sig-

nificatiu d'especialistes i destacats membres d'organitzacions internacionals i empresarials per tal de contribuir a assolir amb èxit els objectius de l'Observatori. Aquesta eina: **l'International Trends Forum, es realitzarà anualment.** La primera edició es va desenvolupar el passat mes de novembre amb una participació de 74 analistes, en el marc de la Setmana d'Internacionalització organitzada pel COPCA, i va contribuir de forma molt significativa a la definició dels continguts i les àrees temàtiques de treball de l'Observatori de Mercats Exteriors.

Arran d'aquest primer fòrum anual de l'Observatori, entre d'altres processos, que s'han estructurat per al 2006 les àrees de recerca en tendències globals, mercats, sectorials i aplicades i s'han iniciat els següents treballs:

Tendències globals

En aquesta àrea cal assenyalar el treball sobre tendències de futur amb incidència en el comerç internacional, del que cal destacar l'elaboració **del mapa de mercats** per a la PIME catalana, i l'**anàlisi de sectors amb millors oportunitats** de comercialització i inversió. I també el treball sobre **el futur del marc regulador del comerç internacional.** Ambdós treballs formen part de la Col·lecció d'Estudis Prospectius de l'OME. També cal mencionar en aquest àmbit la configuració del **Baròmetre de Relacions Internacionals**, a desenvolupar en el marc de l'Acord amb la Càtedra OMC-Integració Regional de la Universitat de Barcelona. Finalment, en aquest àrea també citar els **treballs sobre consum, TIC i salut** que formen part dels Papers de Prospectiva i Estratègia de l'OME, que elabora la seva unitat de recerca.

Tendències en mercats

En aquest àmbit cal destacar els treballs iniciats sobre els escenaris en l'evolució dels **mercats emergents**, les oportunitats a mig i llarg termini per a la PIME catalana a la **ribera sud del mediterrani**, així com l'anàlisi d'oportunitats de les **properes ampliacions de la UE:** Romania, Bulgària i Croàcia. Els tres treballs formen també part de la Col·lecció d'Estudis Prospectius de l'OME.

Tendències sectorials

En l'àmbit sectorial cal destacar els treballs prospectius per a la **indústria de la moda** als EUA, Europa i Japó, **l'alimentació** i begudes a mercats desenvolupats, la química fina, per al sector de **components d'automoció** a Europa de l'Est i Xina, **l'aeronàutic**, i per al sector de **medi ambient**. Tots ells formen també part de la Col·lecció d'Estudis Prospectius de l'OME. Esmentar a més, el treball sobre **serveis quinaris** que forma part dels Papers de Prospectiva i Estratègia de l'OME, i que també elabora la seva unitat de recerca.

Tendències aplicades

En aquest àmbit destacar els cinc treballs iniciats: **l'anàlisi comparativa de les exportacions catalanes**, l'estudi de **l'exportació i competitivitat aplicada a nivell d'empresa i sector**, o el treball sobre **la confluència i/o divergència de les tendències internacionals de comerç exterior i d'IDE amb Catalunya** o la comparativa internacional sobre **estratègies, formes organitzatives i factors claus d'èxit**, l'anàlisi de noves vies d'internacionalització: les **empreses nascudes globals** i les que es redefeixen globals, així com **la gestió de la innovació en els processos d'internacionalització**. Tots aquests treballs inicien la col·lecció de Quaderns de l'OME.

Finalment, entre les tasques que ha assumit recentment l'Observatori figura **l'elaboració d'un Informe Anual sobre les tendències dels mercats internacionals. El primer informe és el que estem presentant.**

Certament existeixen tant a Catalunya com a nivell internacional estudis i informes sobre l'evolució de l'entorn de l'economia internacional i el nou marc "global" de l'activitat econòmica i empresarial. Tant a nivell local, estatal i internacional, institucions acadèmiques, serveis d'estudis d'entitats empresarials i dels agents socials, presenten valuosos anàlisis. De fet, una part important de la tasca de l'Observatori és posar a disposició les tasques analítiques, prospectives i de recerca que puguin subministrar termes de referència operatius per a la internacionalització amb èxit de l'economia catalana, les seves empreses i la seva societat.

Els trets distintius que hem volgut potenciar en aquesta primera edició de l'Informe Anual de l'Observatori de Mercats Exteriors, són:

a) **Una perspectiva realment global**, que parteixi de les noves realitats i “regles del joc” a nivell internacional, per traslladar a les possibles estratègies i actuacions des de Catalunya, i l'aprofitament - inclosa la superació dels riscos - d'aquests nous entorns. No es tracta, doncs, només d'estudiar el paper o la inserció de Catalunya en els processos de globalització i integració, sinó d'una manera més àmplia de posar a disposició del teixit productiu, empresarial i social, l'anàlisi de les noves realitats i suggeriments sobre les fórmules per adequar-se, anticipar-se o reubicar-se.

b) **Una utilització de les eines més potents disponibles de l'anàlisi i la prospectiva**. Malgrat la complexitat – o pot ser per aquesta mateixa causa - i fins i tot perplexitat que les noves realitats “globals” plantegen, estan emergint enfocaments analítics rigorosos i nous, així com treballs de prospectiva originals, que cal apropar als agents econòmics i socials de Catalunya. En tot cas, un tret destacat vol ser la **recerca d'un raonable equilibri entre les formulacions analítiques i prospectives amb components sovint necessàriament a mig i llarg termini, d'una banda, i de l'altre les exigències del teixit productiu** per a una adient ubicació a la nova divisió internacional de l'activitat.

L'Informe Anual, que consta de tres parts, fa ús dels treballs desenvolupats tant per l'equip propi de l'Observatori de Mercats Exteriors, inclosa la seva Unitat d'Anàlisi i Prospectiva, així com dels primers estudis prospectius iniciats aquest any 2006, i també de les anàlisis que van conformant els Quaderns de l'OME, gestats en el marc del Fòrum permanent d'entitats del coneixement.

La primera part vol condensar una vista panoràmica de les principals tendències que afronta el món en els propers anys en l'àmbit econòmic i empresarial.

La segona part recull algunes de les principals tendències que configuren el nou entorn dels mercats exteriors. S'analitzen d'una banda les tendències en matèria de preferències, demanda i necessitats d'unes societats amb canvis importants. Alguns d'aquests canvis tenen a veure amb factors demogràfics, com l'envelliment de les poblacions, els fluxos migratoris, l'emergència d'una joventut ("*the next generation*") ja adaptada a un entorn global, o el paper de la dona ("*womenomics*") amb les conseqüències sobre la distribució i alteració de pautes de potencial adquisitiu internacionals i intergeneracionals. Un altre aspecte que mereix atenció específica són els canvis en les tendències de la innovació en sentit ampli i la tecnologia en particular, amb la revalorització de la creativitat i l'esperit emprenedor. Finalment, en aquesta primera part, les previsible evolucions de les qüestions energètiques i mediambientals requereixen atenció singularitzada.

La tercera part de l'Informe concreta realitats i tendències en l'àmbit més específicament econòmic-empresarial, en les vessants interrelacionades de l'activitat productiva (localització de l'activitat, estratègies de multinacionalització, noves fórmules de distribució internacional de l'activitat, etc.), comercial (noves realitats i tendències en el comerç internacional ("especialització vertical", comerç en inputs intermedis, regles del joc multilaterals i regionals, paper de les economies emergents, etc.) i financers (equilibris i desequilibris internacionals entre estalvi i inversió, implicacions i explicacions dels desequilibris comercials i fluxos financers, escenaris de futur, redistribució de poder econòmic a nivell internacional, etc.), amb corollaris sobre els problemes de governabilitat mundial i a la vegada es trasllada al debat sobre la posició competitiva de Catalunya d'algunes de les implicacions de les tendències i trets analitzats.

Aquest treball és, doncs fruit d'una feina d'equip de tota la unitat de l'OME, que en la seva redacció ha utilitzat les darreres fonts contrastables i de prestigi internacional i també la col·laboració de reconeguts experts que han aportat en els diferents articles la seva visió aplicada. Donada la complexitat, de l'amplitud de variables i disciplines en estudi i la seva interconnectivitat, allò que recull aquest primer informe, tot i la seva

extensió, no és una anàlisi exhaustiva de totes aquestes. Però sí que en aquest primer Informe Anual de l'Observatori de Mercats Exteriors estan garantits els plantejaments i tendències més rellevants, més recents i més actuals.

Maite Ardèvol

Cap de l'Observatori de Mercats Exteriors del COPCA

INFORME ANUAL
OBSERVATORI
MERCATS EXTERIORS

2006

Tendències de futur i noves realitats

RESUM EXECUTIU

L'Observatori de Mercats Exteriors (OME) té com a objectiu principal aportar de forma sistemàtica informació i coneixement sobre les tendències de futur en els mercats internacionals i analitzar-ne les implicacions per al procés d'internacionalització del país i de les seves empreses

En aquest primer Informe Anual es fa ús de les activitats desenvolupades tant per l'equip propi de l'Observatori de Mercats Exteriors, inclosa la seva Unitat d'Anàlisi i Prospectiva, com per la primera generació dels Estudis de Prospectiva de l'OME, iniciats enguany sobre les 11 temàtiques seleccionades a ran —entre d'altres processos— dels resultats del Fòrum Internacional realitzat el novembre de 2005 en el marc de la Setmana de la Internacionalització del COPCA, i també de les anàlisis que van conformant els Quaderns de l'OME, gestats en el marc del Fòrum permanent d'entitats del coneixement.

Aquest treball és, doncs, fruit d'una feina d'equip de tota la unitat de l'OME, que en la seva redacció ha utilitzat les darreres fonts contrastables i de prestigi internacional i, sobretot, comptant amb la col·laboració de reconeguts experts que han aportat en diferents articles la seva visió aplicada.

Les principals idees, plantejaments i reflexions amb una perspectiva global i amb caràcter prospectiu s'inclouen en aquest resum executiu, així com algunes implicacions per a Catalunya de les tendències internacionals més rellevants.

Prospectiva global en l'horitzó 2020

Asianització de la globalització, el món continua sent unipolar, els EUA continuen sent un pol econòmic molt important (però amb algunes febleses), Europa perd influència econòmica, Amèrica Llatina manté les mateixes distàncies econòmiques, l'Àfrica subsahariana, malgrat importants creixements, es queda enrere.

La globalització s'ha ampliat durant els darrers anys amb la liberalització econòmica i la revolució mundial de la tecnologia de la informació. En els propers 15 anys, aquest procés aportarà un creixement econòmic sostingut, un augment dels estàndards de vida i una major i profunda interdependència. Es preveu que l'economia mundial (en termes de creixement del PIB) el 2020, serà dues terces parts més gran que el 2005. La lliure circulació de persones entre fronteres continuarà patint obstacles polítics i socials, malgrat la pressió de la necessitat de treballadors immigrants.

En el futur, però, la globalització no tindrà un vessant tan occidental: l'aparició de nous actors, com la Xina o l'Índia, està introduint unes normes de joc diferents. El poder econòmic es redistribueix. Àmplies parts del món gaudiran d'una prosperitat sense precedents i, numèricament, es generarà per primer cop una vasta classe mitjana a països de renda més baixa. Les previsions apunten cap a un creixement anual superior en els països en desenvolupament respecte que als actuals països rics. Països com la Xina i l'Índia continuaran amb un major creixement econòmic que Europa i Japó, on l'envelliment de la força laboral pot inhibir el creixement. Els grans fluxos d'inversió directa a la Xina representen un compromís a llarg termini de les empreses internacionals amb el país, el qual, amb el seu ingrés a l'OMC, es compromet a una liberalització del mercat. La creixent integració de l'Índia en l'economia global i la seva estructura demogràfica favorable gairebé asseguraran el seu creixement. Tot i que se n'ha parlat molt, de la importància del sector de la informació i tecnologia al país, només representa una petita part del seu PIB, insuficient per arribar a esdevenir un motor de creixement a llarg termini. Aquest dependrà molt més de la modernització de l'agricultura i indústria del país. **Algunes economies de la regió s'equipararan o estaran a nivells pròxims al dels EUA en termes de renda per càpita (Singapur,**

Hong Kong, Taiwan), però la resta de la regió continuarà força enrere. Els EUA destacaran per sobre d'altres economies desenvolupades.

En termes de poder adquisitiu del dòlar americà, el mercat dels EUA continuarà sent el més gran, i amb força diferència de la resta de mercats, però el major creixement del consum mundial es produirà en els mercats emergents. Tanmateix, a la Xina i l'Índia el procés d'aproximació als estàndards dels països més avançats encara serà llarg. El 2020 el PIB per càpita xinès serà quasi igual a la renda mitjana anual de Polònia. El creixement dels EUA serà conduït per un augment de la productivitat, on juguen un paper molt rellevant les tecnologies de la informació i comunicació, i també pel creixement de la força laboral. En contrast, a la UE, tot i la immigració, s'espera que el creixement de la població activa s'alentirà i serà negativa en els propers 15 anys. La progressiva ampliació de la UE no canviarà la seva dinàmica demogràfica.

Altres mercats emergents, tot i que depassaran els mercats desenvolupats —en potencial de creixement—, estaran comparativament per sota dels mercats asiàtics; és el cas de Rússia, Brasil i Mèxic i, per sota seu, Orient Mitjà, nord d'Àfrica i Àfrica subsahariana. A l'Amèrica Llatina, el creixement del PIB, encara que positiu, no permetrà reduir les distàncies amb els països desenvolupats.

Les evidències constatades el 2006

La tendència a més obertura comercial, financera i productiva als països industrialitzats i emergents (més integració o globalització) és nítida, i s'accentua i generalitza des de principis dels noranta (FMI, abril 2006). Ara les empreses tenen al seu abast produir, aprovisionar-se i vendre a mercats exteriors amb més facilitat que mai, però òbviament també experimenten la competència d'altres empreses de l'estranger.

Malgrat les polèmiques importants sobre els efectes de la globalització, les tendències del **volum de producció —i PIB per càpita— i de comerç mundials és creixent en els darrers temps** (FMI, abril 2006).

El procés de creixement de l'economia mundial té components diferenciats per països i regions. Les dades més recents mostren el conegut creixement de l'Àsia de l'est i Pacífic, així com els progressos a l'Àsia del sud i els avenços en altres regions del món, pràcticament totes elles amb creixement a taxes que superen les dels països industrialitzats o avançats (BM, World Development Indicators, WDI, 2006). Les dades més recents també mostren com els països emergents i en desenvolupament s'estan apropant a la meitat del PIB mundial (Unctad, Trade and Development Report 2005).

En els darrers temps han aparegut desequilibris per compte corrent a escala internacional, els quals tenen en els Estats Units —amb un dèficit per compte corrent que en 2005 va arribar a l'1,5% del PIB mundial— el seu principal cas, però no l'únic (de fet Espanya figura el 2006 en la segona posició dels països amb dèficit per compte corrent segons els rànquings del 2006 del WDI del Banc Mundial i el Global Financial Stability Report de l'FMI). Aquests canvis en les posicions d'estalvi/inversió i creditor/deutor són un altre vessant de la reconfiguració del poder econòmic a escala global, amb potencials implicacions estratègiques i polítiques.

També la mobilitat de persones, malgrat els problemes migratoris, assoleix un volum i unes implicacions econòmiques importants. Les dades recents mostren el paper central que ha assolit la IDE en el finançament de les economies emergents des de principis dels noranta, però també **el sostingut creixement de les remeses com a via de finançament** (BM, WDI, 2006).

Aquests avenços en els àmbits de les transaccions comercials i financeres i el creixement econòmic no estan exempts de tensions, incerteses i dificultats. **A escala global hi ha incerteses “geoestratègiques” ben conegudes**, i la influència sobre l'evolució del **petroli** només és una de les vies per impactar sobre l'economia mundial. Però també **a escala regional hi ha problemes, des de l'articulació política de la UE fins a les dificultats pel “clima inversor” encara a molts països en desenvolupament o emergents, amb problemes de “governabilitat” o “qualitat de les institucions”** per garantir un bon funcionament de les operacions empresarials.

El món no és ni serà tan “pla” en els propers 15 anys¹

Les transaccions comercials i financeres es troben amb dificultats; algunes estan vinculades a la distància física i als costos de transport —malgrat haver-se reduït—, però d'altres, encara importants, deriven de barreres o traves proteccionistes de molt diversa mena: des de pràctiques en la distribució comercial al detall fins a problemes administratius per determinades activitats a l'estranger, problemes legals i/o de seguretat jurídica (fins i tot corrupció) i diferències de comunicació (no només de llengua sinó també de “concepció del món”), culturals o de pràctiques formals o informals no sempre fàcils de conèixer “a priori”.

Les grans forces principals que dibuixen els escenaris econòmics i empresarials del futur

Estem assistint a una redistribució del potencial econòmic, amb implicacions polítiques de primer ordre, especialment rellevant, ja que el paper present i futur de la nostra societat i del nostre país dependrà de forma decisiva del lloc que siguem capaços d'assolir —a escala d'empresa, de sector, de conjunt de la societat— en aquesta nova complexa realitat global.

Complica encara més les coses el fet de que les “regles del joc” també estiguin canviant en molts aspectes importants: avenços tecnològics sense precedents, noves regles de competència més oberta, més capacitat de mobilitat dels recursos productius, via inversions (IDE i altres), capacitat de “relocalització” d'activitats i serveis, moviments migratoris, major interconnectivitat de les persones, urbanització creixent, mobilitat i comunicacions, canvis en les preferències del consumidor, noves demandes als poders públics per millorar la base competitiva dels països i alhora per minimitzar determinats impactes socials i polítics, etc.

La revolució tecnològica

A finals del segle XX va tenir lloc una important transformació en la nostra societat i economia i es va introduir un nou paradigma tecnològic. **En el centre d'aquesta revolució tecnològica trobem les tecnologies de la comunicació i informació, la biotecnologia i la nanotecnologia. La importància d'aquestes tecnologies rau en el fet que són tecnologies convergents i representen el nou paradigma tecnològic que està afectant totes les dimensions de la vida: la social, l'econòmica, la política i la personal.** Les empreses que sàpiguen gestionar eficaçment aquestes tecnologies aconseguiran tenir un important avantatge competitiu en el futur.

La convergència entre ordinadors i xarxes proporciona un nivell d'innovació quasi inimaginable. La biotecnologia ens ha dotat de les eines per corregir malalties, tractar la disfunció mental i defectes físics, crear nous medicaments i aliments.

1. Thomas Friedman (2005) va popularitzar l'expressió *el món es pla*

La nanotecnologia és la tecnologia emergent, i tot i que l'aplicació actual es concentra en pocs sectors (farmàcia, equipament mèdic i electrònica) s'estendrà ràpidament cap a d'altres sectors.

Però més enllà dels canvis tecnològics, es produiran grans canvis en els comportaments derivats de l'ús d'aquestes tecnologies. A més d'estar connectats globalment, tindrem accés a informació en temps real. Sigui per a la localització de persones, camions o paquets, tecnologies com el GPS, LBS i RFID ens permeten etiquetar i fer el seguiment de qualsevol cosa, en qualsevol moment i a qualsevol lloc. Aquest és l'inici d'una transformació cap a l'economia en "temps real". A escala d'empresa, la productivitat es centrarà cada vegada més en el treball intel·lectual i els serveis. Una part important de les activitats econòmiques creen, manipulen i distribueixen informació, i hi ha una migració important de les activitats econòmiques del món físic al virtual, a xarxes interactives. És més, la tecnologia s'utilitzarà en cada activitat de la cadena de valor i, per tant, els canvis tecnològics impactaran en l'avantatge competitiu d'una empresa, sigui canviant les activitats o fent possible noves configuracions de la cadena de valor.

Per altra banda, les TIC capacitaran les empreses per utilitzar el món com a base d'operacions. Empreses, processos, cadenes d'aprovisionament i consumidors es fragmentaran a mesura que les empreses s'expandeixin en els mercats internacionals, el treball es dispersi i la informació es digitalitzi. Com a resultat, la col·laboració efectiva serà molt important. Les fronteres entre diferents funcions, organitzacions i fins i tot sectors desapareixeran. Parlarem de cadenes de valor globals.

I en aquest sentit cal destacar l'aportació dels professors Manuel Castells i Jordi Vilaseca, de la Universitat Oberta de Catalunya, a aquest informe. El seu article, sobre **la situació de Catalunya davant el binomi globalització-TIC**, conclou que hi ha un baix nombre d'empreses que utilitzen les TIC, el que dificulta assolir la massa crítica que rau a la base dels efectes multiplicadors i les millores de productivitat als EUA, i a d'altres països. La infrautilització d'aquestes tecnologies, les debilitats organitzatives i la manca de qualitat dels recursos humans són alguns dels principals punts febles del nostre model de creixement econòmic. La reserva de productivitat i de competitivitat continguda en el nou sistema tecnològic i organitzatiu només es manifesta, de forma limitada, en una petita part d'empreses i en alguns sectors. Tot un repte per al futur immediat.

Connectivitat, mobilitat i urbanització creixent

Tot i que no és cap fenomen nou, volem constatar la clara tendència a la urbanització, mobilitat i connectivitat creixent, que també té repercussions socials, econòmiques i empresarials molt importants, per exemple per al creixement internacional del mercat del medi ambient, o el creixent debat sobre la responsabilitat social corporativa.

Hi ha un creixement estable de les àrees urbanes a tot el món, resultat del creixement de la població a les ciutats, la migració del món rural a l'urbà, la degradació ecològica de l'entorn rural, el canvi d'ocupació de l'agricultura a la indústria i els serveis i la inversió pública destinada preferentment a les àrees metropolitanes

Un gran nombre de ciutats han crescut i s'han convertit en *megaciutats*, àrees metropolitanes de més de 10 milions d'habitants. La major part de les grans ciutats es troben avui en els països en desenvolupament d'Àsia, Àfrica i Amèrica Llatina. El 2010 més del 50% de la gent viurà en grans àrees urbanes. Cada any, 60 milions de persones esdevenen ciutadans urbans.

L'actual camí i l'escala de creixement urbà restringeixen la capacitat de molts governs locals i nacionals d'aprovisionar els serveis bàsics als residents. Amb estratègies de desenvolupament adequades i inversió en infraestructures, les àrees urbanes en els mercats en desenvolupament poden esdevenir mercats importants i accessibles. Tanmateix, sense la inversió necessària, les ciutats poden veure's afectades per l'acumulació de tòxics, crim, contaminants de l'aigua i malalties que amenacin la salut humana, la productivitat i la base de recursos naturals.

La mobilitat de les persones ha augmentat fortament en les darreres dècades. La mobilitat ha permès la divisió del treball, el creixement urbà i el comerç més ràpid i a menys cost. El flux global de persones diversifica l'oferta de treball i els mercats de consum impulsen els canals formals i informals de transferència de coneixement i informació. La creixent mobilitat crea una major demanda d'energia i infraestructures.

L'accés a la comunicació telefònica i Internet creix ràpidament, tot i que en moltes parts del món és limitat. Uneix mercats i comunitats, facilita l'intercanvi de coneixement i serveis. En els darrers cinc anys el nombre d'usuaris d'Internet s'ha duplicat i ha arribat a 885 milions de persones; fa 10 anys era de menys de 20 milions de persones. Avui, tots els països del món estan connectats a Internet, mentre que el 1993 només n'eren 60 i el 1988, tan sols 8.

Canvis gravitatoris de la població mundial, envelliment, migracions, "next generation", womenomics

El segle passat, l'Àsia va reafirmar la seva posició com a continent dominant en termes de població davant de la resta de continents. Aquesta tendència continuarà, però es preveu una fase d'expansió d'Àfrica, cosa que situarà aquests **dos continents com a centres de gravetat demogràfica al món**. Per contra, **Europa veurà disminuït substancialment el seu pes en termes poblacionals**. En canvi, **als EUA es preveu una tendència ascendent**. Les causes principals d'aquestes diferències entre ambdues regions es deuen, per ordre d'importància, al fet que Europa té una menor taxa de fertilitat, una major esperança de vida i un menor dinamisme en l'entrada d'immigrants. **A Catalunya**, igual que a Espanya, la taxa de fertilitat és menor que a Europa. Una possibilitat per compensar aquest efecte i disminuir la taxa de dependència, seria mantenir la taxa d'immigració per sobre de l'europea de forma continuada.

En aquest sentit cal destacar l'aportació de la professora Muriel Casals, de la Universitat Autònoma de Barcelona, a aquest informe. El seu article sobre els reptes per a Catalunya en immigració i productivitat conclou que l'economia catalana té, una altra vegada, l'oportunitat de disposar del treball abundant que aporten les noves onades d'immigrants sense renunciar a l'experiència dels treballadors actuals. La formació adequada de tota la força de treball serà un element molt important en la qualitat del futur del nostre país.

El món es troba enmig d'una transició demogràfica que ens condueix cap a un envelliment sense precedents de la població. Els fluxos migratoris previstos de països en vies de desenvolupament a països desenvolupats poden mitigar, però no resoldre, el procés d'envelliment de la població. La població més gran de 60 anys es triplicarà fins arribar als 1.900 milions de persones. El 2000, a l'Àsia hi havia 322 milions de persones amb més de 60 anys. El 2025 n'hi haurà 705 milions. Això implica que aquest segment de població passarà de ser el 9% del total de la població asiàtica a representar-ne el 15%. Als països desenvolupats, el 20% de la població té més de 60 anys; s'espera que el 2050 aquest percentatge sigui del 32%.

Als països desenvolupats, l'impacte dels canvis demogràfics i l'envelliment de la població pot ser considerable. Es preveu una reducció en l'increment del PIB per càpita i una menor capacitat d'estalvi i inversió.

Mereix una menció especial l'aportació a aquest informe de Max Halvarsson, de l'Institute for Future Studies, amb l'article sobre l'envelliment, en el qual pren un posicionament clarament diferenciat de la corrent majoritària respecte a les repercussions d'aquesta tendència i critica l'opinió de molts economistes segons els quals el fet que una població envelleixi té conseqüències negatives pel que fa al creixement de la producció per càpita; segons ell, **és qüestionable el fet que els treballadors grans siguin realment menys productius**. Al mateix temps, una part significativa del potencial de benefici i de l'efectivitat de l'economia global depèn del capital intel·lectual, i es pot adduir que els treballadors més grans podrien beneficiar-se de la creixent demanda de treball amb coneixements, ja que la capacitat intel·lectual i l'experiència són el seu principal avantatge.

Si bé és cert que l'envelliment de la població marcarà l'agenda de moltes polítiques econòmiques i socials, no es pot oblidar **la importància crítica que tenen les properes generacions (*next generation*)** per al desenvolupament i la reducció de la pobresa. Això és especialment important **als països en desenvolupament, on el nombre de joves (població entre 12 i 24 anys) ha crescut fins arribar a 1.300 milions, el 86,7% de la població jove mundial**.

Hi ha una demanda creixent d'una propera generació de serveis i serveis públics per satisfer les necessitats dels joves i adolescents, sobretot en temes d'educació —especialment educació secundària i terciària— i atenció mèdica.

En un món cada vegada més globalitzat hi ha dos aspectes en què la població jove tindrà un paper predominant: la migració internacional i el moviment d'idees i informació a través de l'ús de mitjans de comunicació globals i tecnologies de la informació i comunicació.

L'envelliment de la població, com s'ha assenyalat, constitueix un greu problema per a l'economia en molts països, principalment al Japó i a Europa. Un increment de la població activa pot ajudar a mitigar algunes de les pressions demogràfiques i augmentar la tendència de la taxa de creixement econòmic a llarg termini. Pot ser que la solució passi per augmentar la taxa de participació femenina en el mercat de treball; per tant, recórrer al **womenomics**. De fet la força de treball femenina avança a tot el món: si el 1990 el 67% de les dones d'entre 20 i 54 anys eren econòmicament actives, s'espera que cap al 2010 ho siguin el 70%. Recentment també s'ha assenyalat que un terç del *gap* del PIB per càpita entre l'EU-15 i els EUA podria atribuir-se a la baixa participació en el mercat de treball, i la causa més important d'això és la baixa taxa de participació de la dona.

En les economies de l'est asiàtic també s'observa el creixement del *womenomics*. A més, les dones han tingut molt a veure amb l'èxit de les exportacions asiàtiques (entre el 60% i el 80% de la força de treball de les exportacions és femenina).

Es constata també una clara correlació entre la igualtat de gènere i el PIB per càpita i es suggereix que la desigualtat dificulta el creixement a llarg termini. També es constata, per exemple, que són les dones més joves les que estan liderant un canvi de tendència cap a un major "ús femení" de la xarxa i la tecnologia. Algunes fonts assenyalen que les joves (16-24 anys), juntament amb les joves professionals i les mares, lideraran aquest canvi. Segons aquestes fonts podríem parlar d'hegemonia femenina a Internet el proper any (*women-webnomic*).

El treball al món

Les tendències demogràfiques previstes i l'evolució de l'activitat econòmica fan preveure **una alentiment en la taxa de creixement del treball en l'àmbit mundial en els propers 15 anys**. El creixement del treball es concentrarà als països en desenvolupament d'Àsia. Només l'Índia serà responsable del 30% de l'augment net del treball mundial amb la creació de 140 milions de nous llocs de treball. L'alentiment gradual en el creixement del treball serà un fenomen universal, encara que els índexs reals de creixement del treball variaran profundament en les diverses regions.

Pel que fa als canvis en la participació regional/sectorial del treball, cal assenyalar que continuarà el desplaçament de treballs intensius en mà d'obra de països desenvolupats a economies emergents. La majoria dels increments nets de treball a Europa i els EUA es produiran al sector serveis, especialment en el segment de serveis d'alt valor afegit com l'educació, l'atenció sanitària i els serveis professionals i empresarials. Als EUA, els sectors de noves tecnologies en informació i telecomunicació, biotecnologia i farmàcia seran els principals generadors de nous llocs de treball.

Els efectes de la globalització continuaran provocant grans canvis en els preus relatius del capital i el treball. L'entrada a l'economia mundial de la Xina, l'Índia i els països de l'Europa de l'est ha multiplicat pràcticament per dos l'oferta de treball. Això ha implicat **una pressió a la baixa dels salaris** i ha augmentat els retorns sobre el capital. Tot i que el sou mitjà brut mensual ponderat a escala mundial en termes nominals de dòlars americans es doblarà aproximadament entre el 2005 i el 2020. Però cal destacar que la mitjana mundial emmascara una **considerable variació interregional**. El fort creixement de la productivitat i l'apreciació del tipus de canvi real sostindran **un creixement molt més ràpid en els sous (en dòlars americans) en molts mercats emergents, especialment a l'Àsia i l'Europa oriental**. Per exemple, el salari mitjà a la Xina creixerà per un factor de 4,5 entre l'any 2005 i el 2020. A l'Índia s'espera que els salaris es tripliquin.

A l'Amèrica Llatina, per contra, la tendència és oposada. De fet s'espera que augmenti la diferència entre els sous llatinoamericans i els d'altres països emergents entre enguany i el 2020. Per exemple, actualment el salari mitjà al Brasil és el doble que a la Xina i l'Índia; segons l'escenari més probable" s'espera que abans del 2020 el salari mitjà del Brasil pugui situar-se un 30% per sota del salari mitjà de la Xina.

Els treballadors qualificats necessitaran desenvolupar noves habilitats. Les relacions interpersonals, la gestió, la creativitat i les habilitats personals seran essencials per desenvolupar avantatges competitius sostenibles en els propers 15 anys. D'altra banda, la transformació en les condicions de treball que es produeix per la interacció de les noves tecnologies i els nous patrons organitzatius incrementa el risc psicològic en el treball. A això s'ha d'afegir un ritme de treball més ràpid, diversitat de tasques en un mateix lloc de treball, més responsabilitat, major nombre de controls de qualitat, etc. De cara al futur les empreses s'interessaran a retenir el seu capital humà, ja que el cost relatiu d'aquest serà creixent i els millors talents requeriran millors condicions per tal de no abandonar els seus llocs de treball.

Les realitats del treball al món constatades el 2006

En els darrers anys la situació del treball en el món no ha millorat paral·lelament al creixement. Simultàniament al deteriorament del treball s'ha produït un **creixement en l'economia informal** en algunes regions en desenvolupament.

El major creixement en la desocupació es va registrar a l'Amèrica Llatina i el Carib. L'Europa central i oriental (no UE) i les regions CEI també van experimentar un increment de la desocupació. En els països desenvolupats i la Unió Europea (UE) les taxes d'atur han disminuït en els darrers dos anys. La taxa de desocupació a les subregions d'Àsia no va registrar grans variacions. El nord d'Àfrica i l'Orient Mitjà continuen sent les regions amb la taxa de desocupació més alta del món. L'Àfrica subsahariana té la segona més alta, i el seu major obstacle per al creixement i el desenvolupament és el gran nombre de treballadors pobres.

La desocupació en el món afecta més a joves que a adults; a més, els joves tenen tres vegades més probabilitats de quedar-se a l'atur que els adults. Els joves que treballen ho fan de forma intermitent —treball temporal, parcial, eventual etc.—, i d'aquí que es consideri que el treball en els joves resulta més vulnerable i mostra riscos d'exclusió social.

Les regions amb una proporció més gran de joves en el total de la població en edat de treballar (Àsia meridional, Orient Mitjà, nord d'Àfrica i Àfrica subsahariana) són els que estan en la pitjor situació. El futur dels joves d'aquestes regions depèn del creixement econòmic i del tipus de treball —nombre de llocs i qualitat de la feina— que aquest creixement produeixi. En les economies industrialitzades el problema és menys greu (a causa del canvi demogràfic); tanmateix, l'evidència indica que si no s'adopten mesures específiques per a la desocupació juvenil no es reduirà per si sol.

El 2015, 660 milions de joves estaran buscant treball (mai abans en la història s'havia produït un fenomen d'aquesta magnitud). Les oportunitats de treball hauran de créixer de forma substancial especialment a l'Àfrica subsahariana (on viuran 30 milions de joves més en aquestes dates) i a l'Àsia meridional (21 milions de joves més) per retenir en els seus països d'origen aquests contingents de joves sense esperança i sense feina.

Canvis en els mercats de consum

El consum canviarà i s'expandirà ràpidament i quasi mil milions de nous consumidors entraran en el mercat global en la propera dècada, com a conseqüència del creixement econòmic en els mercats emergents. En 10 anys, el consum augmentarà en les economies emergents de 4 a més de 9 bilions de dòlars americans, apropant-se al poder de compra de les economies occidentals.

L'expansió de la població als països en vies de desenvolupament crearà grans mercats dominats pels joves. En contrast, la major longevitat en els països industrialitzats presentarà nous segments de consum.

Els mercats emergents, especialment la Xina i l'Índia, proveiran oportunitats d'alt creixement. El 2020 la Xina s'equipararà als EUA, el principal mercat de consum del món. Mesurat a paritat de poder adquisitiu, en molts segments clau la Xina s'equipararà o fins i tot sobrepasarà els EUA. Avui hi ha 12 milions de llars xineses amb ingressos anuals superiors als 7.500 dòlars americans; el 2020 hi haurà, com a mínim, 80 milions de llars en aquesta situació.

Tot i que la classe mitjana xinesa pot arribar fins al 40% de la població del país el 2020, el doble del que representa actualment, continuarà per sota del 60% que representa als EUA. La renda per càpita per a la classe mitjana xinesa estarà força per sota dels equivalents a Occident.

L'amplitud de la classe mitjana índia es basa en una part, petita però important a un país emergent, en el creixement dels serveis de la informació i la tecnolo-

gia, que s'espera que ocupi 9 milions de persones en els propers 5 anys, gairebé el triple dels nivells actuals. S'espera que ambdós factors, tant el nombre de persones amb rendes mitjanes com el seu nivell de renda, augmentin ràpidament, tot i que els nivells continuaran per sota de la mitjana als EUA i altres economies desenvolupades.

En els mercats més desenvolupats els escenaris són força diferents: cap a una nova lògica social

En els mercats més desenvolupats els escenaris són força diferents: l'augment de vendes serà complicat, són mercats madurs i els nivells d'endeutament dels consumidors són ja força elevats. La competència dels mercats de baix cost s'agreuja i augmentarà.

Això no obstant, hi haurà nous segments de creixement, el canvi demogràfic és vist com una oportunitat; l'envelliment de la població, per exemple, pot portar a oportunitats amb productes de major marge, més sofisticats. El creixement de subpoblacions ètniques, com a conseqüència de la immigració o de taxes de natalitat més altes que la resta de la població, obre també noves oportunitats d'expansió. El consum en els mercats desenvolupats tendeix cap a una nova lògica social.

Mereixen una menció especial les tendències de consum en els mercats més desenvolupats, assenyalades per alguns centres de prospectiva internacional que apunten **a una lògica social diferent de la industrial, la societat de les emocions o de l'experimentació**,² i que es basa en:

- L'acceleració del canvi, resultat de la societat de la informació i altres factors que assegurin que les idees es distribueixin molt més ràpidament i inspirin d'altres noves idees.
- El fet que en l'economia dels països rics el consum immaterial està creixent molt més ràpidament que el consum material, perquè la part material ha estat saturada o coberta àmpliament.
- El desenvolupament tecnològic, que implica que quasi tot pot ser automatitzat.
- L'augment de la importància de les emocions en l'elecció dels productes.

En aquesta lògica social, els consumidors que tenen la funcionalitat del producte assegurada necessiten altres criteris en el procés de selecció. I ja que el consum treu temps i el temps és un bé de consum escàs, els consumidors segueixen el camí més fàcil: el dels seus sentiments i les seves emocions, les quals es relacionen amb la història que explica el producte. No hi ha res de nou en aquest fenomen. Allò que és nou és la importància que han adquirit les històries, ja que vivim en una societat on no hi ha carència de productes però on sí que escassegen consumidors, i en el mercat la història que ven millor és aquella que és atractiva per a les emocions, el producte tangible esdevé un objecte de transició.

I cal destacar també una nova lògica social, basada en la creativitat i la innovació, incipient encara però que s'expandeix gradualment³ i que neix amb la necessitat d'un major creixement personal. Les TIC han permès aquesta major autoexpressió i donen més espai per a la creació i la innovació.

A mesura que la tecnologia avança podem esperar que les màquines rellevin més feines del sector serveis. Els recents desenvolupaments tecnològics s'orienten actualment a l'alliberament de les tasques rutinàries. A més, els mercats en

2. La van anomenar *Dream Society*, Rolf Jensen, CIFS.

3. L'anomenen la lògica del *Creative Man*, CIFS, 2005.

vies de desenvolupament estan entrant en la industrialització, i el treball a Occident, cada cop més, es desplaça i transforma; per tant, **Occident ha de tendir a ser més creatiu i innovador. Les empreses ja no poden competir amb produccions en massa i treball rutinari, i, d'altra banda, els recursos naturals ja no són més valuosos que les idees que poden ser patentades.**

El proper canvi a Occident serà la transformació del sector serveis cap a activitats creatives o relacionades amb la innovació; el treball estarà cada cop més relacionat amb les idees, el desenvolupament dels productes o els productes culturals.

La tecnologia permet comptabilitzar la fabricació en massa de productes amb la seva personalització per al client, i per tant permet al consumidor influir sobre el producte. Els sistemes moderns de producció són molt més versàtils i costa cada cop menys individualitzar un producte. El resultat és que, en el futur, les empreses no fabricaran béns materials, sinó que es concentraran a desenvolupar les dades digitals que l'equip productiu automatitzat necessiti. Cal destacar en aquest sentit l'òptica de Josep Aguilà, d'Ilor Consulting, sobre l'evolució de l'oferta al quinari.

Actualment s'han cobert majoritàriament les necessitats d'existència i les de relació, però les necessitats de creixement personal continuen majoritàriament insatisfetes. I tant la lògica industrial com la lògica de la *Dream Society* consideren les persones consumidors passius de béns fabricats en massa. No proporcionen sortida a l'individu per crear, innovar o fer a mida els béns que consumeix.

Hi ha un ampli ventall d'oportunitats per practicar l'autorealització a través d'experiències individuals en la *Dream Society*. Però les oportunitats per provar els propis límits i contribuir activament a alguna gran empresa són poques i llunyanes. Per tant, la necessitat de creixement personal continua sense ser satisfeta. **Els avenços tecnològics i socials donen una base fèrtil per a la creativitat i la innovació**, de dues formes:

- **El temps i l'energia s'alliberen amb la tecnologia**, que ocupa, cada cop més, el treball tediós de la llar i la feina.
- **La nostra societat multicultural avui proveeix més recursos d'inspiració** que la passada societat monocultural.

Les tres lògiques —la industrial, la de les emocions i la de la creativitat i la innovació— coexisteixen, i de fet és en les interseccions on més oportunitats empresarials es presenten.

Com es poden relacionar els productes de la lògica industrial amb aquesta nova lògica social? Una possibilitat que s'està produint són els productes *prosumidor* (contracció de les paraules *productor* i *consumidor*), i s'aplica a les situacions on en el consumidor s'implica en la producció de béns de consum per tal de crear productes personalitzats, la qual cosa requereix un cert grau de flexibilitat en el procés de fabricació, que ve donat per les TIC.

Com s'ha destacat més amunt, el consum adquireix un nou significat i integra aquesta dimensió emocional, la qual cosa comporta un canvi en la seva contextualització. El fet de comprendre és important a l'hora de crear productes amb significat i amb èxit empresarial. **Les tendències següents reflecteixen de formes diferents allò que s'ha anomenat consum emocional.**

El consumidor del futur és un cercador, un treballador i un artista, i **les prioritats motivacionals i de recompensa emocional per ambdues esferes —la laboral i**

la de la vida personal— esdevenen molt importants. Es fa palesa l'emergència d'un nou segment, els **yeppies (Young Experimenting Perfection Seekers)**, que a diferència dels *yuppies* no tenen com a objectiu en la vida col·leccionar béns materials, sinó col·leccionar tantes experiències com sigui possible. **En l'alimentació hi ha una renovació de la necessitat per al ritual, la litúrgia i la tradició.** La traçabilitat és important en tots els aspectes a l'hora de preparar i gaudir d'un àpat: els sabors, els aromes, les textures, l'origen dels ingredients, el significat cultural i, sobretot, el valor emocional. Els àpats amb significat són el nou moviment de *slow food*.

La preocupació creixent pels efectes de l'escalfament global ha fet que el consum ecosensible hagi augmentat. **Un aprovisionament ecològic i just** és el primer pas per a la construcció d'un nou món sostenible on l'ètica i els principis ecològics siguin els estàndards. Ja s'apunten els primers senyals. I finalment, en una societat caracteritzada pel sobreconsum, el luxe de disposar d'**un espai buit per a relaxar la ment és el concepte central de les persones que volen experimentar.** Cada cop se cita més la necessitat de tenir un lloc per meditar i reflexionar en les nostres llars.

Mereix una consideració especial el que s'ha anomenat *homing*, una de les tendències més dominants en consum. Cultivem la llar com mai abans s'havia fet. També fora de casa, quan les fronteres entre l'espai públic i el privat es trenquen, generem espais privats. Aquesta tendència es relaciona amb el somni col·lectiu d'allò que està bé i allò que és correcte en la vida, i d'allò que precisament no abunda en una vida diàriament ocupada i orientada als resultats: tenir l'energia per fer allò que ens agrada; tenir temps lliure; gaudir de la família, reviuir les tradicions, tornar a les arrels. Valors als quals representa la llar. El major símbol de status ha esdevingut la nostra llar. Sembla una paradoxa quan la globalització és més present que mai; i precisament perquè la llar, com a refugi privat, ha esdevingut escassa, és idealitzada. Cultivem la llar i la casa al mateix temps que la globalització exerceix la pressió contrària. Bàsicament perquè les fronteres entre l'esfera privada i la pública han desaparegut, fins i tot quan s'està a casa es continua connectat.

D'altra banda, el *homing* també es practica fora de la llar, i és una de les tendències de consum més importants. Agraden els productes i els estils que reflecteixen calma, proximitat, arrels, ancoratge i privacitat. Els consumidors demanen productes i experiències que siguin pròxims, que els remetin als bons temps i els proporcionin un cert arrelament.

Globalització, consum i territori, cada cop més relacionats en el futur

Amb l'acceleració de la globalització i les noves tecnologies de la informació comunicació, el territori esdevé molt més important quan s'intercanvia informació, quan es defineix un mateix i quan es venen i es distribueixen els productes. El territori és la forma en què experimentem el món que més ens afecta. La globalització, simplement, ha creat noves formes de connectar territoris. La globalització no solament fa possible, sinó necessari, relacionar el producte amb el territori local. Globalització i ancoratge en un territori específic no són tendències oposades; ambdues tendències tindran més força en el futur, perquè es recolzen l'una en l'altra.

El consumidor vol productes vinculats al territori. Diàriament consumim significats i aquests constantment canvien. Per als consumidors això té dues conseqüències: la primera, ser capaç de viure en un món global sense haver d'estar sempre canviant o reinventant-se un mateix. Per tant, els productes que connecten a territoris específics són símbols de dues coses: d'autenticitat i d'estabilitat en un món canviant. La segona és la necessitat dels consumidors, en un món

global i canviant, de trobar una àrea per poder ser diferents, uns senyals especials que també puguin perdurar, **i alhora que puguin ser descodificats globalment**. Per tant, els productes connectats a un territori poden tenir èxit empresarial perquè satisfan dues necessitats importants per al consumidor.

La transformació dels serveis: innovació, creativitat, explosió del consum d'oci

Com indicàvem més amunt, aquesta nova lògica social que apunta a la transformació del sector serveis cap a activitats creatives o relacionades amb la innovació té un clar exponent en les noves tendències relacionades amb el lleure. El creixent augment de la complexitat de la manera de viure de les persones en les societats modernes ha dut a la recerca de formes d'oci i entreteniment capaces de recompondre l'energia física i mental per tal que l'individu afronti millor les pressions quotidianes. L'augment del culte al cos, els valors estètics i també els valors relatius a una vida sana modelen les tendències cap al futur. Per al futur es requerirà que ofereixin una possibilitat més àmplia d'elecció, i a més sortirem a buscar tot això fora: farem **turisme per millorar el nostre benestar**.

Va guanyant terreny una tendència de convergència entre els viatges, la cerca de benestar i la cura personal. Dins el turisme s'està observant un important creixement de les activitats de l'ecoturisme, el termalisme, els spas, el consum cultural/oci, etc. Les societats industrialitzades assisteixen des d'algunes dècades a un fenomen qualificat com *explosió del consum cultural* i que està directament vinculat a l'increment del temps dedicat a l'oci. No només museus i exposicions, sinó també gastronomia, rutes vinícoles i turisme de negocis són àrees relacionades amb aquest increment.

La convergència entre oci i relaxament i benestar ha anat donant origen a destinacions turístiques especialitzades en benestar i també a **modalitats turístiques que combinen oci i medicina**. En aquest sentit comencen a destacar alguns mercats: Singapur, Tailàndia o l'Índia. **Hi ha també una tendència a combinar els viatges amb tractaments estètics**, i aquest és el cas dels mercats d'Argentina i Brasil.

Els aspectes destacats permeten anar traçant algunes de les característiques del consumidor d'oci del futur. Aquest consumidor mostra també una gran debilitat davant la possibilitat d'evadir-se o entrar en móns de fantasia construïts a partir de realitats fictícies o virtuals; no tan sols a partir de plataformes tecnològiques sinó també llocs que poden gaudir amb tots els seus sentits i acompanyats per les seves famílies, és a dir, **"paradisos a la carta" que siguin capaços de transportar el consumidor a diferents llocs i èpoques**.

Els parcs temàtics i virtuals constitueixen precisament la materialització d'aquest tipus de necessitats i, **lluny de disminuir la seva presència, sembla que guanyen espai dins de l'oferta recreativa**. En aquest sentit, es preveu que l'**Àsia** es convertirà en la regió de major creixement del sector; aquest creixement pot ser provocat bàsicament per l'increment esperat en l'afluència de persones, la qual s'estima que passi dels 236 milions del 2004 a 276 milions el 2009, un 21% en total. **A Europa, l'Orient Mitjà i Àfrica** s'espera també un fort increment: s'espera que l'afluència de persones hi tingui un creixement d'un 12% entre 2004 i 2009.

A mesura que s'ha anat incrementant el nombre d'usuaris de les TIC, del concepte inicialment instrumental, més tecnològic, s'ha evolucionat a una interpretació cada vegada més centrada en l'usuari i en els continguts que aquest consumeix i genera. **Els usuaris orienten l'ús de la xarxa cada vegada més com a plataforma d'oci que com a fórmula de recerca exclusiva d'informació. S'ha conformat un "estil de vida digital", i, paral·lelament, els usos i hàbits de con-**

sum digital es complementen amb la convergència entre aplicacions i dispositius tecnològics. Ens trobem davant un nou escenari que requerirà un replantejament dels models de negoci basats en tecnologies per a la gestió i control dels continguts digitals (costa molt produir-los, gens reproduir-los). Tota aquesta transformació s'ha articulada majoritàriament a Internet i es veurà impulsada en els propers anys per l'increment de la banda ampla en tecnologies sense fil. **Mentre més llars es connectin més creixerà el negoci de l'oci digital, més serveis es podran oferir, i seran els mateixos usuaris els qui exigiran una major eficiència i rapidesa i una satisfacció més ajustada al seu desig.**

La Generació e és el perfil dominant en la descàrrega i creació de continguts digitals. Aquest grup està format per menors de 18 anys que han crescut i incorporat les TIC i Internet a la seva vida diària, tant per a l'oci i la comunicació com per a l'aprenentatge.

Durant els darrers anys s'ha obert un profund i complex debat sobre la propietat intel·lectual. En l'entorn digital la creació i la transferència de còpies es produeix sense cost, indústries grans i globalitzades han vist reduïts en pocs anys els seus beneficis i **la protecció dels continguts digitals esdevé per si mateix un mercat emergent**, les xifres de facturació del qual arriben en l'actualitat als 928 milions de dòlars i que podria superar els 2.000 milions l'any 2009.

Un altre aspecte rellevant dels canvis en el lleure són les llars del futur, a les quals demanarem que millorin la qualitat de vida, que estalviïn energia, que respectin el medi ambient i que aconseguixin una completa connectivitat (perquè puguem treballar des de casa i realitzar un major consum de serveis d'oci). Per aconseguir aquests objectius recorrent a la domòtica, a les TIC i a la bioclimàtica activa i passiva.

La casa, per si mateixa, es presentarà com un espai de convergència tecnològica on els components de la família podran interactuar, no només d'una manera presencial sinó també de manera virtual. **La complexitat i amplitud de les necessitats a cobrir farà necessària la formació de grups multidisciplinaris en el sector de la construcció que resolguin un bon nombre de tècniques** i que mantinguin una logística integral, de forma que puguin encarregar-se d'atendre una gran quantitat d'aspectes, des de l'inici del projecte fins a la finalització i ocupació d'habitatges.

Les restriccions: energia i recursos naturals

Les restriccions inherents a tots els plantejaments anteriors són ben conegudes: els recursos energètics (petroli com a gran protagonista) i naturals (canvi bioclimàtic: salut, agricultura i aigua i primeres matèries), i cal fer una breu reflexió sobre aquest aspecte.

El ràpid desenvolupament de les economies emergents contribuirà a un increment de la demanda de petroli en l'àmbit mundial, la qual cosa implicarà un augment considerable de la seva quota de consum. El principal país, la Xina, passarà del 7,6% a l'11%. **Els països de l'OCDE** continuaran sent els principals consumidors de petroli, però la seva **quota de consum mundial disminuirà significativament en els propers 15 anys**. Hi ha un consens sobre la dificultat de trobar grans i noves reserves d'hidrocarburs, encara que **és possible trobar nous jaciments petits a l'Orient Mitjà i l'Amèrica Llatina. L'augment del preu del petroli farà possibles noves inversions per extreure més recursos dels jaciments actuals.**

Sobre les qüestions energètiques cal destacar l'aportació significativa de Mariano Marzo a aquest informe. Del seu article sobre el petroli voldríem ressaltar dues reflexions: **Què cal esperar en els propers anys? Un nou cicle, de manera que**

a l'actual tendència alcista succeiria una sobtada caiguda, o una ruptura amb les tendències del passat? El seu parer és que al mercat no li manquen motius per inclinar-se per una ruptura amb les tendències del passat. La segona reflexió és que el futur del subministrament de cru s'aguanta per un fil, i en tot cas **no es tracta tant d'una qüestió de disponibilitat de recursos al subsòl** com de mobilitzar i desplegar a temps, en un món cada vegada més convuls, els recursos financers, tecnològics i humans necessaris.

D'altra banda, es preveu un creixement ràpid de fonts energètiques alternatives, gràcies a avenços tecnològics, noves legislacions mediambientals i l'encariment del petroli. Malgrat tot, algunes fonts assenyalen que aquestes energies només proveiran un petit percentatge del total de la demanda energètica el 2020.

Davant d'aquest escenari, el gas natural s'està convertint en una opció energètica prioritària a molts països desenvolupats (per exemple, al Japó i a la UE), ja que té un menor impacte ambiental i ofereix una major estabilitat com a font d'energia. Per tant, serà una de les fonts energètiques que guanyarà més pes dins del sector en els propers anys.

Tanmateix, el debat de l'energia nuclear com a font alternativa als derivats dels hidrocarburs torna a revifar. Un conjunt de països està desenvolupant programes nuclears ambiciosos, com per exemple els EUA, la Xina, el Brasil, Finlàndia, el Regne Unit i França. El programa nuclear més important és el de la Xina, que té previst construir 32 centrals els propers 15 anys. En canvi, països com Bèlgica, Alemanya, Suècia i Holanda segueixen apostant pel tancament gradual de les centrals nuclears.

La situació del mercat mundial ha fet que les principals economies del món (UE, EUA, Japó) hagin definit unes polítiques econòmiques, aplicades amb més o menys intensitat, altament interrelacionades entre elles i amb uns trets característics comuns: garantir la seguretat energètica, l'eficiència econòmica i la protecció ambiental. Cal fer també una breu menció al canvi bioclimàtic, que té conseqüències socials i econòmiques —tot i que són molt debatudes— i que es deu a factors naturals però també a les activitats humanes, que han tingut molta influència en el canvi d'aquests darrers anys, com assenyalen diversos informes. En tot cas les repercussions en la salut, els ecosistemes, l'agricultura i l'aigua poden ser devastadores. A escala regional aquestes repercussions són força diferents, ja que en alguns casos es compta amb menys mitjans per adaptar-se i es pateix una major vulnerabilitat —com Àfrica, Àsia (tot i que és menys vulnerable que Àfrica) o Amèrica Llatina— i en d'altres es posseeixen més mitjans i hi ha menys vulnerabilitat (Amèrica del Nord i Europa).

Cal afegir una breu reflexió sobre les repercussions geopolítiques, que tenen una clara incidència en el comerç internacional. Després de les accions terroristes de l'11 de Setembre, l'actual guerra d'Iraq i la situació de risc a l'Iran, el petroli ha tornat a adquirir protagonisme en l'escena internacional. Aquest escenari està provocant tensions diplomàtiques i augmentant les incerteses respecte a la seguretat del subministrament.

Pot anticipar-se que l'atenció diplomàtica, estratègica i comercial d'alguns països asiàtics canviarà en vista de la creixent necessitat d'importar recursos energètics, i que això portarà a enfortir els vincles econòmics i polítics entre els estats asiàtics i els principals països productors de petroli de l'Orient Mitjà i Àfrica. Aquests vincles poden significar nous reptes per a Occident, com, per exemple, una major dificultat per arbitrar conflictes regionals i més rivalitat a l'hora de trobar fonts de subministrament estables. D'altra banda, l'augment constant de les importacions de petroli dels EUA és un factor determinant en el mercat petrolífer mundial, que està creant tensions a escala internacional.

L'Iran té les segones reserves de petroli més grans del món —només per darrere d'Aràbia Saudita— i també ocupa aquesta posició en les reserves de gas —només per darrere de Rússia.

Un altre aspecte sobre el qual cal reflexionar en relació amb la restricció que els recursos naturals imposen i les seves conseqüències geopolítiques és, per exemple, els efectes del creixement de la Xina en el preu de les primeres matèries i l'actual equilibri geopolític a l'Amèrica Llatina.

El mercat de les primeres matèries ha anat evolucionant de manera alcista en els darrers anys. Aquesta evolució es deu en gran part a l'expansió de la demanda provocada pel creixement de les economies asiàtiques, principalment la Xina i l'Índia.

La Xina s'ha convertit, a escala mundial, en el major importador de carbó i de diversos metalls, com ferro, acer i coure. L'alt i constant creixement xinès de les darreres dècades es tradueix en una avidesa per les primeres matèries que ha tingut efectes en zones on abans Beijing tenia poca influència: Àfrica i Amèrica Llatina. La Xina controla el 4% del petroli sudanès i està invertint actualment més de 2.000 milions de dòlars en l'or negre nigerià. Així mateix, ha incrementat el seu comerç amb Veneçuela, Perú, Xile i el Mercosur, els quals la proveeixen de primeres matèries i reben també les seves inversions i producció manufacturera.

La Xina ha estat realitzant un flux continu d'inversions destinades a l'extracció de recursos naturals. L'Amèrica Llatina és una font de primeres matèries, i a causa de l'augment de demanda que suposa la Xina, els països productors —molts llatinoamericans— tindran un marge més gran de renda si en el futur es manté l'increment dels preus de les primeres matèries.

Encara que les inversions xineses s'estenen per tot el món, en alguns estudis s'assenyala l'Amèrica Llatina com a regió vital d'inversions per a assegurar el proveïment de primeres matèries per part de la Xina. L'Amèrica Llatina ha estat històricament el major proveïdor de primeres matèries per als EUA, i a causa del diferencial de desenvolupament entre ambdós aquesta situació produïa una excessiva dependència de les economies llatinoamericanes respecte al creixement econòmic nord-americà. En la mesura que la Xina continuï incrementant la seva demanda de primeres matèries, el preu d'aquestes augmentarà i produirà un canvi en la destinació i l'origen dels fluxos comercials i d'inversió i, alhora, un augment dels costos de la producció als EUA de conseqüències encara difuses, però clarament significatives.

Noves realitats econòmiques i empresarials

Globalització productiva

En les darreres dècades les empreses multinacionals o transnacionals han adquirit una indiscutible rellevància en l'economia internacional que s'ha accentuat en els últims temps. La progressiva eliminació de barreres a la mobilitat del factor capital (financer i físic), així com els avenços en matèria de transport i comunicacions, permet noves fórmules d'organitzar la producció, facilitant la coordinació entre factories diverses —situades en diferents països— i, per tant, la “multinacionalització” de l'activitat productiva d'un nombre creixent d'empreses. Les empreses tenen més facilitats que mai per a “organitzar la producció a una escala global” o “compartir la producció globalment” (*global sharing production*). En aquest procés, anomenat també *especialització vertical*, cada país acaba rebent una etapa del procés productiu, amb entrades i/o sortides d'inputs intermedis —a més dels inputs bàsics i dels productes acabats. Això incrementa les xifres de transaccions comercials internacionals i contribueix a un pes creixent del comerç en inputs intermedis —a més del tradicional comerç en béns

finals—, que en una quantia important podria donar lloc al denominat *comerç intrafirma* o “transaccions entre filials de la mateixa empresa o grup empresarial” —que segons algunes estimacions podrien suposar prop d’una tercera part dels fluxos comercials internacionals (amb alguna estimació recent per als Estats Units que situa el comerç intrafirma a prop del 50%).

Aquest fenomen té àmplies conseqüències que afecten de forma decisiva en la distribució territorial de l’activitat productiva o “divisió internacional del treball”. Així mateix, incrementa les interrelacions i interdependències en l’economia global. I se li adjudica un paper rellevant en la reducció de la capacitat d’influència dels poders públics respecte a unes empreses que poden “canviar de jurisdicció” amb més facilitat que mai. D’aquests arguments també es desprèn la necessitat de tractar de forma integrada els aspectes comercials, d’inversions i d’organització de les empreses, amb més facilitat que mai per a “multinacionalitzar” les seves activitats. Això ha generat l’aparició de la “partició de la cadena de valor”, “desintegració de la producció” o “especialització vertical”, i **converteix la *supply chain* en una eina essencial per a l’estratègia empresarial.**

Un volum creixent d’IDE és un dels principals mecanismes d’articulació de l’economia global, repartint la “cadena de valor” de la producció arreu del món. En els darrers 15 anys del segle XX, mentre el PIB mundial real creixia al 2,5% de mitjana anualment, les exportacions ho feien al 5,6% i la IDE, al 17,7%.

En els anys més recents aquesta dinàmica s’ha vist fins i tot accentuada. UNCTAD avalua en prop de 897 milers de milions de dòlars el volum d’Inversions Directes a l’Estranger el 2005 —un increment molt notable, proper al 30%, respecte a l’any anterior. Els països desenvolupats van rebre prop del 70% d’aquesta IDE, en bona mesura per l’onada de fusions i adquisicions propiciada per l’elevada liquiditat de l’economia mundial i la reconfiguració empresarial a escala global.

També dins de l’epígraf de *mobilitat de factors* s’inclouen **les migracions i la provisió de serveis per part d’empreses o professionals de l’estranger, que han adquirit no només rellevància econòmica sinó que són objecte de debats sociopolítics.** El punt clau comú de moltes “inquietuds” és la nova competència dels serveis laborals —exercits a distància gràcies a les TIC en el cas d’*outsourcing* de serveis i exercits òbviament in situ en el cas d’immigrants— sobre les empreses, professionals i persones nacionals que ofereixen els mateixos serveis o altres de similars.

Trets bàsics del comerç internacional

Pel que fa als trets bàsics del comerç internacional, la tendència històrica mostra com entre 1950 i 2005 el volum de comerç mundial s’ha multiplicat per més de 25, mentre que el PIB mundial ho ha fet “només” per 7,5. **Però en els darrers anys el repetit fenomen de la “fragmentació de la cadena de valor” ha incrementat les xifres de comerç per la presència d’intercanvis “intrafirma” o “intra-grup empresarial”** (encara que jurídicament les empreses siguin diferents) i **el comerç en inputs intermedis**, conformant així una “xarxa mundial de comerç” que abasta tot el planeta amb unes interrelacions cada vegada més profundes.

Un tret molt destacat de l’actual realitat comercial **és el pes creixent de les economies emergents**, molt especialment les d’Àsia de l’est i Pacífic. En els darrers trenta anys l’Àsia ha duplicat la seva participació en les exportacions mundials —del 14% al 27% pràcticament—, amb la Xina i els “dragons i tigres” asiàtics com a grans protagonistes. També cal destacar que Europa ha mantingut el seu pes, en gran mesura per la configuració del mercat intern de la UE.

També destaca **el pes creixent dels denominats *productes intermedis* —inputs**

intermedis o productes semielaborats— en el comerç internacional. La “desintegració de la producció”, que porta al fet que cada part del procés productiu se situï en països diferents —en filials de multinacionals o mitjançant *outsourcing* en empreses jurídicament diferents— que s’envien components recíprocament, és un fet molt visible.

El comerç en serveis té avui una presència destacada, a l’entorn d’una quarta part dels intercanvis de mercaderies. A més de les categories tradicionals de “transport” i “viatges” (per motius de turisme o feina), s’incorporen cada vegada més serveis de molt variada tipologia (financers i assegurances, consultoria, serveis a empreses, serveis professionals, serveis relacionats amb TIC, etc.). L’*outsourcing* o *offshoring* de serveis és objecte de seguiment —i de vegades de preocupació. **Probablement, un increment quantitatiu i sobretot qualitatiu dels intercanvis comercials en serveis és uns del tretz més previsibles del futur del comerç i l’economia mundials.**

En aquest sentit és interessant anticipar alguns dels resultats preliminars d’un dels *papers de prospectiva i estratègia* en procés de realització per part de l’OME, **sobre la confluència i/o divergència de Catalunya** d’aquestes tendències globals en comerç i inversió internacional, pel que fa a sectors i mercats de destinació. Per exemple: la Xina compta amb el major creixement d’importacions mundials, però és el Japó l’economia que ha registrat més augment de les importacions catalanes en els darrers anys, situant-se a nivells similars de Xina. A la CEI, les exportacions catalanes es mantenen estables, mentre que a escala internacional s’observa un augment considerable de les importacions en aquesta àrea. En canvi, el cas de Turquia és el contrari. En l’anàlisi sectorial, les exportacions catalanes de productes agrícoles mostren un creixement substancial, mentre que la tendència internacional és a la baixa. En els serveis a empreses —bancarís, de comunicacions i d’informàtica—, mentre que a escala internacional es produeix un augment important de les importacions, a Catalunya no s’observa creixement de les exportacions, la qual cosa és de fet força explicable si tenim en compte la configuració del nostre teixit empresarial.

Els acords comercials regionals han proliferat en els últims temps; això ha originat problemes de “convivència” amb les regles teòricament multilaterals del sistema WTO i ha tingut conseqüències com les complicacions de les regles d’origen als mercats.

El paper del comerç internacional com a via de creixement

Un dels debats més tradicionals en economia és el paper del comerç internacional com a via de creixement. Els estudis tendeixen a mostrar una valoració positiva. Encara que correlació estadística no implica necessàriament causalitat, sí que és forta l’evidència empírica a favor dels guanys d’eficiència i els beneficis dinàmics —associats a més competència, més dinamisme emprenedor, més creativitat, etc.— que deriven del repte de la competència internacional, tot i reconèixer els problemes sociopolítics i de redistribució i/o equitat que se li associen.

Recentment les explicacions del comerç descendeixen al nivell de cada empresa o planta productiva i dins de cada indústria per donar explicacions a algunes regularitats empíriques: a cada indústria només exporta un percentatge d’empreses de vegades petit, les empreses que exporten tendeixen a tenir més dimensió i més productivitat, i assolit un cert nivell les empreses es plantegen “fragmentar la producció” mitjançant IDE, *outsourcing* internacional o amb nous models d’internacionalització no seqüencials com les “born globals” o les empreses que es redefeixen globals, com s’apunta en el treball desenvolupat per ESADE en el marc de l’Observatori de Mercats Exteriors. Aquests desenvolupaments confor-

men **l'anomenada *nova teoria del comerç internacional* o les explicacions del comerç basades en la heterogeneïtat entre empreses del mateix sector.** El grau de potencial explicatiu d'aquest nous enfocaments està contribuint notablement a la seva difusió. Les seves formulacions bàsiques destaquen els efectes positius per a les empreses amb més productivitat, que veuen amplificada la seva competitivitat, en detriment de les menys eficients, les quals poden trobar-se amb dificultats o desaparèixer. **Novament la internacionalització o globalització podria tenir un “efecte selecció” a favor de les més eficients, però en detriment de la supervivència d'unes altres.**

El paper central de l'heterogeneïtat en la productivitat en la projecció internacional ha portat a diverses anàlisis i interpretacions, addicionals a les diferències de cost i tecnologia. Uns enfocaments accentuen **el paper de *self selection*** de les empreses més eficients envers els mercats exteriors. D'altres esmenten **el paper del *learning by exporting*** per referir-se a les millores que pot induir l'exigent i competitiva experiència dels mercats exteriors. També es discuteix el paper de l'adequada selecció del capital humà i **el paper dels actius estratègics-específics no (fàcilment) imitables.** **El paper de la innovació** és decisiu, interpretada en un sentit ampli que inclou de forma destacada la resposta —o anticipació— a les preferències, gustos o necessitats dels consumidors i d'altres empreses. Un fil conductor del segon capítol de l'informe és tractar de contribuir a identificar els paràmetres i tendències d'alguns d'aquests canvis que generen nous requeriments de béns i serveis.

Marge intensiu i extensiu, qualitat del creixement de les exportacions

La distinció entre “marge intensiu” (increment de les exportacions basat en les mateixes empreses i/o activitats) i el “marge extensiu (incorporació a l'exportació de nous sectors o empreses) ofereix un interès especial.

Segons Hummels-Klenow, prop de dos terços de les exportacions s'associen al “marge extensiu”. Això **ressalta la importància del fet que un país assoleixi una massa crítica d'empreses i activitats que assumeixin el repte dels mercats exteriors** i, indirectament, de les accions i polítiques públiques per generar els incentius adients i superar els problemes derivats d'una estructura empresarial basada en empresa petita i mitjana, amb pocs recursos sovint a escala individual per superar els costos d'accedir als mercats exteriors. **Països europeus de dimensions semblants a Catalunya mostren un notable marge extensiu (i de qualitat de les exportacions).** Un estudi en el marc de les tasques de l'Observatori de Mercats Exteriors iniciat per l'ESCI —del qual es presenta un article— **corroborava amb els seus resultats inicials la importància d'aquest marge extensiu per a Catalunya.**

Un altre punt cabdal és el paper de la qualitat. La capacitat d'un país per exportar articles d'elevada qualitat permet mantenir un nivell de salaris i altres ingressos elevat malgrat l'entorn cada vegada més competitiu. La qualitat és un factor de diferència i de “cobertura” enfront de les pressions competitives de la globalització. El seu paper també queda clarament de manifest en els estudis empírics.

El paper de la tipologia de les exportacions —i dels emprenedors que els generen— en la dinàmica de creixement ha estat revalorat en l'anàlisi de Hausmann-Hwang-Rodrik (2005). En aquest cas es presenta un índex del “nivell de productivitat associat a la pauta d'especialització” d'un país, que és una mitjana ponderada que mesura el nivell de renda/productivitat associat a la cistella d'exportacions del país. Per tant, aquest índex mesura la “qualitat” del conjunt d'exportacions. Quan es compara la correlació d'aquest indicador amb el nivell de renda (PIB per càpita) de diferents països, es mostra la capacitat d'incidència

de la cistella d'exportacions sobre el creixement econòmic del país. Els països amb una aposta estratègica per una més gran "qualitat" en el contingut de les seves exportacions mostren una capacitat notable per arrossegar el seu creixement econòmic.

Posició competitiva de Catalunya

Mereix una atenció especial l'aplicabilitat d'algunes anàlisis per a mesurar la posició competitiva de l'economia catalana. D'una banda, s'analitzen **els problemes que deriven dels diferencials d'inflació basats en un comportament dual dels sectors exposats a la competència internacional i els *non traded* "protegits" d'aquesta competència.** Aquest problema és especialment important a territoris amb **més implicació exportadora i amb més presència de sectors *traded*, principalment el conjunt de manufactures. Catalunya reuneix ambdues característiques,** i per això els problemes de diferencials d'inflació i els subsegüents problemes de competitivitat són prou coneguts.

D'altra banda, una dimensió significativa dels impactes sectorials de la inflació té a veure amb la seva correlació amb actors com el grau d'"intensitat tecnològica" (mesurat pel pes de l'activitat de R+D) o el de qualificació dels treballadors (mesurat per la durada mitjana dels estudis). Es revisa un estudi que mostra **una dinàmica de preus més "estRICTA" (menys inflacionista) en els sectors de més intensitat tecnològica i treball més qualificat.** Aquest resultat podria sorprendre si es tingués **una visió de la globalització limitada a competència de costos en sectors de baixa qualificació i/o tecnologia, però ja s'ha vist que la dinàmica exportadora de la Xina ha superat aquesta fase.** Ara, la principal explicació del resultat es vincula probablement al paper de les millores de productivitat —via innovació, tecnologia, adequació de processos, etc.—, especialment importants en aquest sectors.

El paper de la innovació i la productivitat com a forma de "reconciliar" salaris i ocupacions de qualitat amb una evolució de preus que mantingui la competitivitat, com ja s'ha assenyalat més amunt, emergeix també d'aquestes consideracions. En conjunt, aquestes consideracions apunten a la importància que té per a la competitivitat el fet de millorar en paràmetres com, d'una banda, els diferencials d'inflació basats en dualitat d'inflació entre sectors amb diferents reptes exportadors i competitius, i, de l'altra, l'evolució de la productivitat en el sentit ampli, que inclou tecnologia i qualificació, però també qualitat de resposta a les noves tendències en les necessitats i preferències d'una societat ràpidament canviant.

Els problemes financers internacionals

Els problemes financers internacionals es repassen prenent com a fil conductor els debats sobre les causes i les conseqüències dels desequilibris externs, partint dels diferencials entre estalvi i inversió, el paper econòmic present i les implicacions per al futur. Les explicacions que es revisen estan seleccionades per posar de relleu ingredients significatius per a l'evolució econòmica i financera, des dels escenaris previsibles fins al paper dels actius intangibles en la mateixa conceptualització dels equilibris.

Aquestes preocupacions actuals reflecteixen aspectes estructurals de fons que marcaran el futur de l'economia mundial. Com el canvi de cicle del preu del petroli, comentat més amunt —com a conjunció de factors de demanda creixent i no només de problemes d'oferta vinculats a la geopolítica—, i el fet de com el món es prepara per a una reflexió, gens fàcil, sobre el futur de l'aprovisionament energètic. I pel que fa als "desequilibris externs" —també mencionats al princi-

pi d'aquest resum, juntament amb l'evolució de les posicions externes netes d'actius i passius— es posa de relleu els canvis en les pautes d'estalvi i inversió a escala mundial, on es mostra com, en agregat, els països pobres estan finançant els rics; cal avaluar si són sostenibles i, en tot cas, cal analitzar les implicacions de trajectòries alternatives en els propers temps.

L'anàlisi dels mecanismes, equilibris i desequilibris financers internacionals no només té una lectura conjuntural, sinó que és decisiva per a perfilar el futur de les capacitats econòmiques i empresarials vinculades a disposar i/o accedir a fluxos d'estalvi i inversió. En bona mesura, la distribució del poder econòmic a mig termini depèn crucialment d'aquests factors: estalvi, capacitat per finançar la inversió i fer inversions amb productivitat adient. Així doncs, els mecanismes financers són en part símptomes però també causes coadjuvants a la redistribució de riquesa i poder subjacent a la globalització.

Cal destacar que l'anomenada globalització financera està demostrant una gran capacitat i facilitat per finançar divergències de magnitud, històricament importants. Això ressalta la importància de comptar amb un sistema financer eficient —nacionalment i internacionalment— per canalitzar l'estalvi o assolir finançament de les capacitats inversores de les empreses i activitats nacionals.

Els instruments financers basats en el fet de “compartir riscos” entre les dues parts han guanyat pes en els darrers temps, tant per la via d'IDE com per la d'inversions en cartera d'accions. Això ha anat en detriment d'altres figures, com títols de deute, bons o crèdits bancaris, en què —insolvència apart— les vicissituds de les economies receptores de recursos tenien bàsicament impacte sobre aquestes, amb els drets de la part que proveïa l'estalvi almenys protegits jurídicament. Aquesta asimetria va obligar en el passat a fer ajustaments difícils —per algunes opinions, més difícil del que hauria estar imprescindible i/o desitjable—, i per això es veu com una fórmula més sòlida la de compartir risc via participacions directes en els resultats de les activitats.

Els diversos punts de vista sobre la possible o previsible evolució dels desequilibris tenen una visió multifacètica de la complexa situació i les possibles vies de futur. De fet, cadascuna de les explicacions seleccionades destaca algun aspecte estratègic que, combinadament, pot oferir una comprensió de les complexes qüestions presents interrelacionades. Així, l'FMI ha insistit en la preocupació pels desequilibris, criticant les interpretacions “benignes” i proposant “accions conjuntes” o “responsabilitats compartides” —termes preferits a *coordinació*— que impliquin “consolidació fiscal” (reducció del dèficit fiscal) als Estats Units, més flexibilitat canviària a parts d'Àsia i les sempre pendents reformes estructurals a la UE i el Japó. En tot cas, els missatges dels ingredients inexorables de l'ajustament són clars per part de l'FMI. D'una banda, la necessitat de recuperar la inversió a escala mundial, no de reduir l'estalvi. I de l'altra, la necessitat de “reorientar la demanda envers països amb superàvit i disminuir la dirigida als països amb dèficit”.

Diversos especialistes han insistit en el fet que tots els precedents històrics apunten en la línia que un dèficit de la magnitud d'aquell a què han arribat els Estats Units no té precedents de sostenibilitat, i tot reconeixent les “singularitats” del cas —des dels increments de productivitat als Estats Units fins al paper de les tecnologies de la informació i comunicació, els motius per mantenir dòlars, etc.— l'ajustament pot ser “no gaire lluny”, i els seus estudis empírics poden apuntar a una caiguda del PIB d'entre el 2% i el 4%.

Entre les interpretacions considerades “benignes” ha merescut atenció la coneguda sovint com a *Bretton Woods II*, que afirma una complementaritat estratègica d'interessos entre els Estats Units i països com la Xina i altres d'emergents per als quals el principal problema és completar la transició d'una economia

agrària i intervinguda a una economia de mercat moderna. En el cas de la Xina aquesta transició ja ha suposat que alguns centenars de milions de persones migrin del camp a les ciutats, però encara calen moviments d'una magnitud semblant per tal que la modernització arribi al conjunt del país. Aquesta transició, segons els autors, requereix unes consideracions d'estabilitat financera i de capacitat per exportar més i absorbir més ocupació, que es veuen assolides mitjançant una estabilitat de la moneda local —renminbi o yuan en el cas de Xina— envers el dòlar i una certa infravaloració de la moneda nacional per tal de garantir la competitivitat, de manera semblant, segons els autors, al que van fer Europa i el Japó els anys cinquanta. La contrapartida seria l'acumulació de reserves en dòlars per part de les autoritats xineses i el fàcil finançament del dèficit exterior dels Estats Units.

Una altra interpretació “benigna” suggereix introduir importants ajustaments a les xifres oficials incorporant “intangibles”, concretament l'anomenat *dark matter*. Hausmann i Sturzenegger l'expliquen com el resultat bàsicament de la més gran rendibilitat de les inversions dels Estats Units a l'estranger que de les que van en sentit oposat, i ho vinculen al més gran *know how* —tecnologia, organització, gestió, etc.— que es vehicula a través de la IDE. Aquest debat també ressalta el paper de la “subbalança de rendes” en el conjunt de la balança de pagaments. Recull, entre altres conceptes, el paper dels rendiments de les inversions a l'estranger, que poden ser un factor de dèficit en cas de “dependència” de tecnologia i altres inversions exteriors, però que també es poden convertir en una font per compensar posicions comercials deficitàries, com en el cas dels Estats Units (en un grau moderat segons les dades oficials, i en un grau molt decisiu d'acord amb la interpretació de *dark matter*). Per a estats com Espanya, en què com a conseqüència de la facilitat per finançar desequilibris comercials mitjançant entrades de capitals hi ha un nombre creixent d'empreses estatals —entre elles algunes amb base o poder de decisió a Catalunya— amb presència internacional, aquesta via pot ser important.

En conjunt, el repàs d'algunes de les interpretacions dels desequilibris exteriors —des de les més alarmistes fins a les més “benignes”— permet introduir elements importants per analitzar una situació financera internacional complexa, conseqüència però també causa coadjuvant dels importants canvis de potencial econòmic i les seves traduccions polítiques. El control de l'estalvi per finançar les inversions és molt important, i aquest control està “dividit” entre la titularitat que dóna el fet de ser l'origen de l'estalvi i la solvència que atorga el fet de ser el destinatari contrastat dels recursos per invertir. Però aquesta complementaritat d'interessos entre estalviadors i inversors pot tenir en el futur, com ja ha tingut en el passat, elements d'ajustament i discontinuïtat, les causes profundes dels quals il·lustren parcialment les interpretacions presentades.

Noves realitats i governabilitat

Les conseqüències de totes aquestes noves realitats per a la “governabilitat” són profundes. A escala mundial, els organismes internacionals —des de les Nacions Unides fins a l'FMI— plantegen reformes institucionals per adequar-se a les noves realitats i reflectir la nova distribució del pes econòmic i polític mundial. En l'àmbit comercial els països emergents conformen un G-20 que esdevé un interlocutor amb els països industrialitzats, mentre que els menys desenvolupats busquen vies per fer sentir la seva veu. A escala nacional els temes de governabilitat s'associen amb la “qualitat de les institucions” en aspectes com la seguretat jurídica, la lluita contra la corrupció i la provisió de mecanismes d'incentius i resolució de conflictes —inclosos els que provoca l'adaptació a les noves realitats globals— més adients en termes d'eficiència i equitat.

INFORME ANUAL
OBSERVATORI
MERCATS EXTERIORS

2006

Tendències de futur i noves realitats

CAPÍTOL 1

CAP A ON VA EL MÓN:

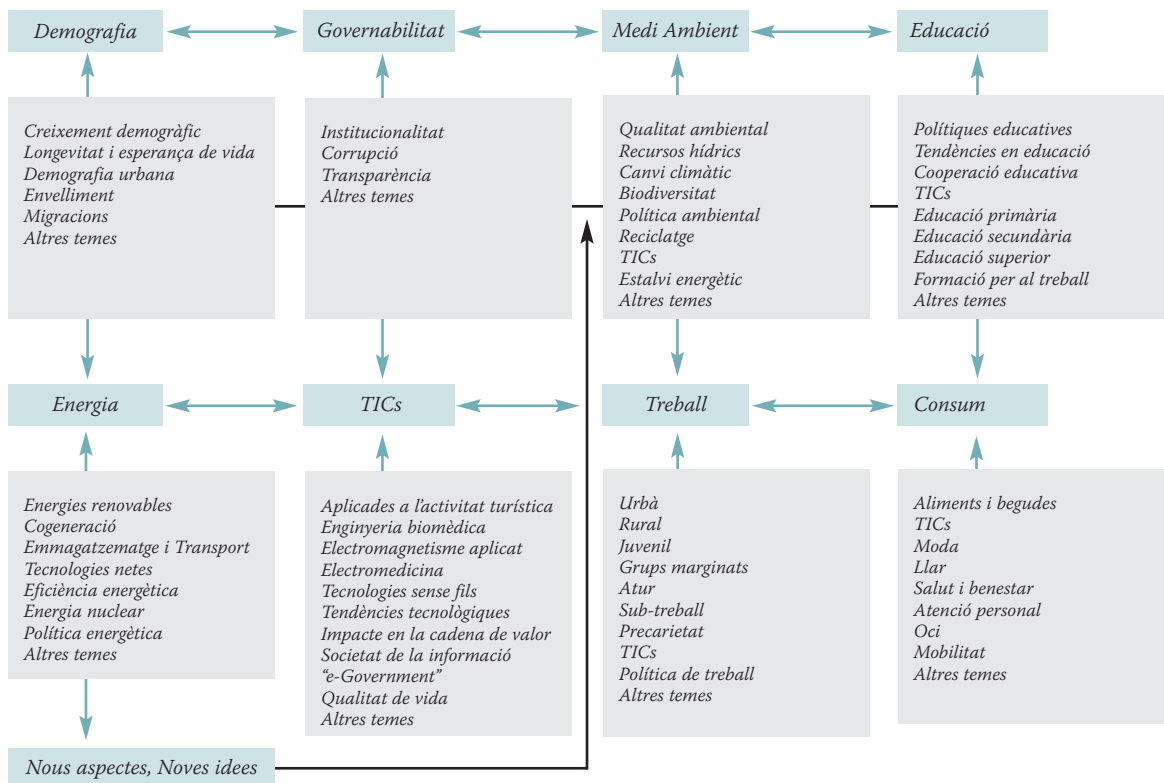
Tendències de fons i canvis
en les pautes econòmiques
i empresarials

Un pas previ imprescindible en un treball de prospectiva consisteix en analitzar les tendències més globals i posteriorment anar ampliant els detalls en les tendències més aplicades i sectorials. Les tendències globals que es mostren a aquest capítol són fruit de l'anàlisi comparativa de les diferents tendències socials, econòmiques, mediambientals, tecnològiques i empresarials proposades pels principals centres de reflexió en prospectiva internacional.¹ I el seu anàlisi global segueix el següent esquema conceptual, l'anàlisi més aprofundida es troba en el capítol segon d'aquest informe i les seves implicacions econòmiques, en el comerç internacional i en les pautes empresarials es troben en el capítol tercer.

1. En total s'han analitzat una cinquantena de tendències, moltes d'elles coincidents, de diferents centres de reflexió com el The Economist Intelligence Unit, McKinsey, Institute for Global Future, The Global Future Society, Finland Future Research Center o el Copenhagen Institute for Future Studies.

2. La *Global Information Intelligence Network* de l'Observatori de Mercats Exteriors, a banda d'explorar les tendències globals, analitza les tendències sectorials i aplicades.

Figura 1.1 Tendències de futur (Globals) als mercats exteriors ²



Font: Observatori de Mercats Exteriors, COPCA

10 tendències clau

3. A l'apartat "El món està canviant" analitzem amb més detall aquesta tendència, així com a l'apartat sobre "Restriccions: energia i recursos naturals" i les seves implicacions en l'equilibri geopolític.

4. A l'apartat "Un món connectat, unes persones connectades" s'aprofundeix en aquest fenomen de la urbanització creixent i a l'apartat "Noves realitats demogràfiques" es desenvolupen aquests aspectes.

5. Més endavant, a l'apartat "Restriccions: energia i recursos naturals", es destaca i analitza la problemàtica futura de l'esgotament dels recursos energètics no renovables.

1. Acceleració de la globalització amb nous actors principals

El procés de la globalització és irreversible, però l'aparició de nous actors, com Xina o Índia, introduiran unes normes de joc diferent, fent que aquest procés esdevingui més plural i menys "occidental". El poder econòmic es redistribueix.³ Els mercats que no pertanyen a l'OCDE augmentaran molt més que els països de l'OCDE la seva participació en el creixement dels ingressos entre avui i el 2020. Malgrat tot, moltes veus apunten que les diferències entre rics i pobres augmenten. Previsiblement, els mercats amb més futur i més ràpid creixement seran els asiàtics. Avui, el PNB d'Àsia (excloent Japó) és el 13% del PNB mundial, mentre que el d'Europa Occidental és de més del 30%. Els propers 15 anys aquestes xifres convergiran. Els EUA continuaran sent la gran potencia econòmica mundial.

2. Perfil de l'habitant al món al 2030: urbà i nascut a un país en desenvolupament

El segle XXI serà el "segle de les ciutats", tal i com ha declarat Koffi Annan, Secretari General de les Nacions Unides. El número de *megaciutats* a Àsia, Àfrica i Llatinoamèrica augmentarà i es conformaran nous estils de vida urbanes emergents. El creixement ràpid d'aquestes ciutats introduirà nous reptes com la gestió dels residus, el subministrament d'aigua o el transport.⁴

La població mundial al 2030 serà de 8.200 milions de persones, amb un increment net de població de 1.720 milions. Només Àsia i l'Àfrica Sub-Sahariana acumularan el 75% d'aquest increment. La proporció de població de 0-19 anys s'anirà reduint de forma progressiva i, en canvi, augmentarà de forma substancial la proporció de població adulta. L'augment de l'esperança de vida i un menor creixement de la població implicarà que haurem d'estar més temps al mercat de treball. Aquests fets provocaran un augment dels moviments migratoris, tant sud-sud com nord-sud.

3. Pressió creixent sobre els recursos naturals

L'acceleració del creixement econòmic al món –especialment a les economies emergents– exercirà una pressió afegida sobre l'ús de recursos naturals. Es preveu que el consum de petroli creixi el 50% les properes dues dècades. Si no es produeixen innovacions radicals, la demanda d'energia no disminuirà i el impacte sobre el canvi climàtic es pot agreujar. L'escassetat d'aigua esdevindrà una de les principals restriccions pel creixement a molts països. Per conservar l'atmosfera, un dels nostres recursos naturals més escassos, seran necessaris canvis substancials en els comportaments i valors humans. També seran necessàries innovacions tecnològiques –especialment en la generació i comercialització d'energies alternatives –, regulatòries i en l'ús de recursos per tal de crear un model que pugui combinar creixement econòmic amb la conservació del capital natural.⁵

4. Més atenció al comportament i paper de les grans empreses

A mida que les empreses esdevenen més globals i la pressió sobre els recursos naturals augmenta, la societat serà més suspicax sobre l'actuació de les grans empreses i augmentarà l'escrutini de les seves activitats. El gran número d'escàndols financers, socials i ambientals dels darrers anys ha creat una major sensibilitat social, fet que ha impulsat importants reformes regulatòries i polítiques.

La responsabilitat social empresarial serà un factor cada vegada més estratègic a les empreses i tindrà un major impacte sobre la seva rendibilitat. Les grans empreses mai seran estimades, però poden ser més apreciades. Els líders empresarials necessitaran argumentar i demostrar amb més evidència la contribució al benestar social que fan les empreses.

5. Personalització conjugada amb més pluralitat de valors i estils de vida

El preu i la qualitat continuaran essent importants, però els consumidors en mercats desenvolupats valoraran especialment la personalització de béns i serveis. Guanyarà presència el “*prosumer*” (*production + consumer*), una tendència en la que el consumidor guanya protagonisme en el disseny i producció del producte⁶. Un dels exemples més coneguts és el projecte d'una marca de sabatilles esportives, que permet al client dissenyar-se a la web la seva pròpia sabatilla esportiva mitjançant la combinació de models, colors i materials. Per tant, els productes i serveis seran personalitzats i les firmes líders dissenyaran productes modulars i, en el cas de la indústria, acoblaran productes en resposta a les demandes específiques dels consumidors. Aquesta tendència pot anar encara més enllà amb un procés que ja és possible i s'anomena “fabricació personalitzada”, que consisteix en manufacturar productes domèstics i per la llar en estructures productives descentralitzades. Pot semblar ciència ficció, però una de les empreses emblemàtiques del sector informàtic ja està treballant en el desenvolupament d'una impressora de 3 dimensions. Així, la fotocopiadora que hi ha al costat de casa podria ser demà la nostra “tenda-fàbrica”.

6. Polarització dels mercats

Els mercats es determinen pel segment que l'empresa vol atraure. Les tendències demogràfiques provocaran una major polarització entre el segment de renda alta i el de renda baixa. El número de consumidors que estan disposats a adquirir productes de gamma alta creix. La personalització i l'ampliació del producte cap a un “món d'experiències” serà clau en aquest segment. Per altra banda, les empreses es troben amb 1.000 milions de nous consumidors que entraran a formar part del mercat global. D'ara fins al 2015, la capacitat de despesa a les economies emergents augmentarà de 4 bilions de dòlars a més de 9 bilions de dòlars, pràcticament la mateixa quantitat que l'actual capacitat de despesa a Europa. En els dos casos, la recollida d'informació del client sobre l'ús del producte o servei i el coneixement de les seves necessitats i desigs esdevenen tasques crítiques de l'empresa.

7. Nous mètodes d'organització i interacció: connectivitat i atomització

La revolució tecnològica encara no ha arribat al seu punt àlgid. Nous desenvolupaments en biotecnologia, tecnologia làser i nanotecnologia ens portaran a una nova esfera de productes i serveis. Però més enllà dels canvis tecnològics, es produiran grans canvis en els comportaments derivats de l'ús d'aquestes tecnologies. A més d'estar connectats globalment, també tindrem accés a informació en temps real. Ja sigui per a la localització de persones, nens, camions o paquets, tecnologies com el GPS (Global Positioning System), LBS (Location Based Services) i RFID (Radio Frequency IDentification) ens permeten etiquetar i fer el seguiment de qualsevol cosa, a qualsevol moment i a qualsevol lloc. Aquest és l'inici d'una transformació cap a l'economia en “temps real”. Per l'altra banda, les TICs capacitaran a les empreses a utilitzar el món com a base d'operacions. Empreses, processos, cadenes d'aprovisionament i consumidors es

6. Tendència anunciada per Alvin Toffer, *The third wave*, 1980, publicat per Plaza i Janés al 1993 i recentment destacada pel Copenhagen Institute for Future Studies el 2005 a “Creative Man”.

7. A l'apartat "La tecnologia i com canvia les vides i els negocis" s'analitza l'impacte dels nous desenvolupaments tecnològics en les nostres vides i els negocis.

8. A l'apartat "Canvis en les preferències i en el consum", fem referència a una incipient nova lògica social, basada en la creativitat i la innovació. CIFS, "Creative Man", 2005

fragmentaran a mida que les empreses s'expandeixen en els mercats internacionals, el treball es dispersa i la informació es digitalitza. Com a resultat, la col·laboració efectiva serà molt important. Les fronteres entre diferents funcions, organitzacions i fins i tot sectors desapareixeran. Parlarem de cadenes de valor globals.⁷

8. Abundància de tot? Faltaran grans idees i talent

Amb l'augment dels nivells de vida disposarem d'una oferta massiva de béns i productes. En canvi, les bones idees i el talent seran cada vegada més preuats. Les empreses necessitaran més persones creatives i innovadores que puguin introduir bones idees a l'organització. Actualment, el grans fons d'inversió es limiten a comprar empreses en comptes de dirigir-les cap a noves activitats, el que indica una absència de noves idees. L'actual desplaçament cap a indústries intenses en coneixement demostra la importància creixent que tindran les persones amb talent i ben formades. No obstant, la gradual integració dels mercats de treball obre l'accés a noves fonts de talent als països en desenvolupament. Per molts governs i empreses, les estratègies laborals i de captació i retenció de talent esdevindran tan importants com les estratègies d'aprovisionament global i producció. En definitiva, el capital humà serà, encara més, un dels actius més valuosos del segle XXI.⁸

9. Innovació sí, però amb sentit de negoci

Les idees innovadores són importants, però de poc valor si no estan sustentades per un bon model de negoci – aquest va ser un dels aprenentatges principals de l'era de les "punt.com". Els models de negoci seran cada vegada més complexos degut a la fragmentació de les cadenes de producció, una major orientació al servei i la participació d'un número més gran d'agents i empreses. Per tant, les innovacions seran en forma de nous models de negoci, formes col·laboratives, lideratge i gestió i tractament del coneixement. En suma, la creativitat s'haurà de manifestar en dos vessants: en productes pioners i innovadors que surtin al mercat; i en models de negoci pioners que facin rendibles i potenciïn el valor de les noves idees.

10. Ubiquïtat de la informació i del coneixement com element bàsic de competitivitat

La capacitat d'una empresa per comprendre les tendències clau que conformaran el futur de la tecnologia, dels comportaments socials i dels consumidors, així com dels mercats serà determinant per a la seva supervivència. Segons McKinsey, la major accessibilitat a la informació i obtenció de coneixement serà l'aspecte que més importància tindrà sobre la rendibilitat de l'empresa, i el segon factor – per darrera de la innovació en productes, serveis i models de negoci – que més contribuirà a accelerar el ritme dels canvis en l'espai empresarial global. Estan sorgint nous espais i models de creació, accés, distribució i propietat del coneixement. Es pot comprovar com creixen els sistemes oberts i lliures per desenvolupar coneixement en comunitats i generar innovacions. Un nou repte per a les empreses serà aprendre a aprofitar aquest nou univers de coneixement per tal d'aconseguir enfortir la seva competitivitat. En cas contrari, poden quedar inundades per una sobreabundància d'informació.

Relacionat amb aquesta darrera tendència assenyalada es vol remarcar l'opinió de Juha Kaskinen, del *Finland Future Research Centre*, que és del parer que caldria aplicar la prospectiva més àmpliament com eina en el desenvolupament regional.

Reformulació del paper de les regions a la societat del coneixement.

Juha Kaskinen

Finland Future Research Centre

La prospectiva com a eina de les regions europees

Avui podem considerar que, tant per als territoris com per a les empreses, l'avantatge competitiu ja no rau únicament en poder disposar d'informació –donada la seva abundància– sinó en la capacitat d'utilitzar-la, processar-la, interpretar-la i assimilar-la.

Juntament amb els d'altres entitats, els estudis de la Direcció General d'Empresa de la Comissió Europea i, més especialment els del grup d'alt nivell sobre economia intangible, han subratllat la insuficiència dels conceptes econòmics tradicionals en el camp de les finances i la gestió a l'hora de tractar amb valors intangibles.

El principal objectiu d'aquesta recomanació és la investigació per al desenvolupament de noves bases lògiques, noves formes de competitivitat pel que fa a les regions del coneixement. Ho podem concretar en:

- L'estudi en profunditat del significat de la competitivitat regional i com mesurar-la porten a una sèrie de nous temes que plantegen dubtes sobre els indicadors actuals.
- L'actualització dels principis, els instruments i els indicadors guiats per la mesura dels factors intangibles, que d'ara endavant impregnaran tots els dominis de desenvolupament territorial (aptituds, experiència, *know-how*, patrimoni cognitiu, celebritat, ètica, desenvolupament sostenible, etc.), conjuntament amb altres enfocaments internacionals o territoris com el SOFI (*State of the Future Index*, índex d'estat del futur), aprofundeixen el concepte de competitivitat en la societat del coneixement.

- La identificació dels indicadors reals per mesurar el desenvolupament partint d'un afer d'especialistes per esdevenir un enfocament més centrat en la ciutadania i el desenvolupament més sostenible.

Prospectiva

Som del parer que la prospectiva té capacitat per funcionar com una espècie de metaeina per al desenvolupament regional del futur. Hi ha tres motius principals en els quals ens basem per afirmar-ho. En primer lloc, la prospectiva és integrativa. Els processos de prospectiva són flexibles i poden comprendre la recopilació d'informació, l'avaluació de la competitivitat, la traducció en possibles passes i el desenvolupament de possibles plans d'actuació dins d'una estructura. En segon lloc, la prospectiva va acompanyada d'un enfocament social –quelcom absolutament necessari en el marc intel·lectual actual, si tenim en compte el gir cap a la perspectiva emergent de les regions del coneixement destacades anteriorment. I en tercer lloc, la prospectiva pot actuar com a agent d'interconnexió neutre, tot fent confluïr diversos actors i resolent la tensió generant una orientació de cara al futur. Per aquests tres motius, pensem que caldria aplicar la prospectiva més àmpliament en el desenvolupament regional. I per a fer-ho, s'hauria de fer especial atenció a les tres qüestions següents:

- 1.) Combinar la prospectiva amb altres enfocaments. Hi ha molts instruments per fer polítiques regionals i cada any se'n desenvolupen de nous. Cal combinar aquesta diversificació amb esforços d'integració com-

plementaris. Pensem que val la pena explorar la integració de tècniques de prospectiva amb altres enfocaments que s'utilitzen en el desenvolupament regional. Un exemple de mètode amb un esperit anàleg al de la prospectiva és l'enfocament de planificació estratègica que es va utilitzar als anys 90 en el context del projecte IBA a la regió del Ruhr (part del qual pertany a l'administració del districte de Düsseldorf). Una mostra d'un projecte que intenta combinar la integració de la prospectiva amb altres mètodes és el projecte RegStrat que va fundar la Unió Europea i que tenia com a finalitat combinar el pronòstic tecnològic, la prospectiva, les tècniques de referència i altres eines, en un context regional.

2.) Utilitzar la prospectiva de manera continuada i tenint en ment un propòsit ben clar. Les tècniques de prospectiva són realment útils només si s'apliquen en un procés continu de llarga durada. L'exercici de la prospectiva no hauria de ser un esdeveniment puntual, sinó que hauria de formar part de processos de canvi sistemàtics i continus dins de les regions. Alhora, qualsevol exercici de prospectiva hauria de tenir una objectiu clar. Pensem que és de vital importància que la prospectiva vagi estretament lligada a processos de presa de decisions dins de les regions

i a les decisions que les regions han de prendre avui en dia.

3.) Fer servir la prospectiva per a assenyalar i possiblement canviar, les actituds de les regions. Una característica de les regions del coneixement és que les actituds esdevenen allò més important. Pensem que les tècniques de prospectiva poden ser útils en aquest context: fer servir la prospectiva per a assenyalar i comprendre les actituds dominants dins de les regions i utilitzar tècniques de prospectiva en un procés social de canvi d'actituds allà on sembli necessari.

Comportament i canvi cultural

El projecte SPIDER⁹ s'ha centrat en una nova interpretació de la competitivitat regional dins de la Societat del Coneixement. Malgrat tot, en l'estudi s'ha destacat la importància d'anar més enllà i analitzar fins a quin punt totes les categories d'actors, individus, empreses, administracions, universitats, càrrecs directius, etc., de les regions estan interessats en la Societat del Coneixement i adapten de manera concreta el seu comportament quotidià i a llarg termini d'acord amb les noves qüestions que sorgeixen en un macronivell.

9. L'objectiu fonamental de SPIDER, *Increasing regional competitiveness through futures research methods*, era augmentar el potencial de les forces intrínseques de les regions. El projecte se centrava en l'exploració del potencial de futur de camps emergents d'activitat econòmica a les tres regions que participaven en el projecte, que han estat: Sud-est de Finlàndia (Finlàndia); Valònia (Bèlgica); Districte de Düsseldorf (Alemanya)

El món està canviant: Anàlisi i prospectiva

Cap a un món pla? How flat is the world?¹⁰

La globalització s'ha ampliat durant els darrers vint anys amb la liberalització econòmica, a l'Índia i a la Xina, juntament amb el col·lapse de la Unió Soviètica i la revolució mundial de la tecnologia de la informació. En els propers 15 anys aportarà un creixement econòmic sostingut, un augment dels estàndards de vida i una major i profunda interdependència. Al mateix temps, sacsejarà profundament l'*statu quo* en quasi totes les àrees i generarà convulsió econòmica, cultural i, en conseqüència, política. El procés de globalització es pot accelerar o alenir, com va ocórrer a finals del segle XIX o principis del XX amb les guerres i la depressió global. La globalització dels anys noranta, associada a la liberalització econòmica i política, pot tenir els seus entrebancs i dependrà del progrés en les negociacions multilaterals, en les millores del govern i en la reducció dels conflictes. La lliure circulació de persones entre fronteres continuarà patint obstacles polítics i socials, malgrat la pressió de la necessitat de treballadors immigrants.

En els propers 15 anys, però, la globalització no tindrà un vessant tan occidental.¹¹ Es poden assenyalar les següents tendències:

- El major augment de la població i de la demanda de consum el 2020 tindrà lloc en els països en vies de desenvolupament i a l'Àsia, la Xina, l'Índia i Indonèsia.
- Les grans corporacions d'avui estaran disposades a distribuir, de forma àmplia, la tecnologia i a promoure el progrés econòmic en els països en vies de desenvolupament, a la vegada que s'adaptin a nous entorns amb pràctiques no occidentals.
- Alhora, noves empreses en expansió estaran presents via comerç i inversió als mercats emergents.
- Els països que més s'han beneficiat de la creixent globalització calculen la manera d'obtenir més poder en els organismes internacionals i més influència en les regles del joc.
- La confluència de la globalització amb els valors americans ha fet sorgir un antiamericanisme en determinades parts del món.

Actualment, dues tercers parts de la població mundial viu en països connectats a l'economia global. Això no obstant, els beneficis de la creixent globalització, en l'horitzó 2020, no seran globals. En els propers 15 anys les distàncies s'ampliaran entre aquells països que actualment es beneficien de la creixent globalització —econòmicament, tecnològicament o socialment— i aquells que no estan connectats a l'economia global. D'altra banda, es veuran encara més aguditzades les contradiccions de la globalització.

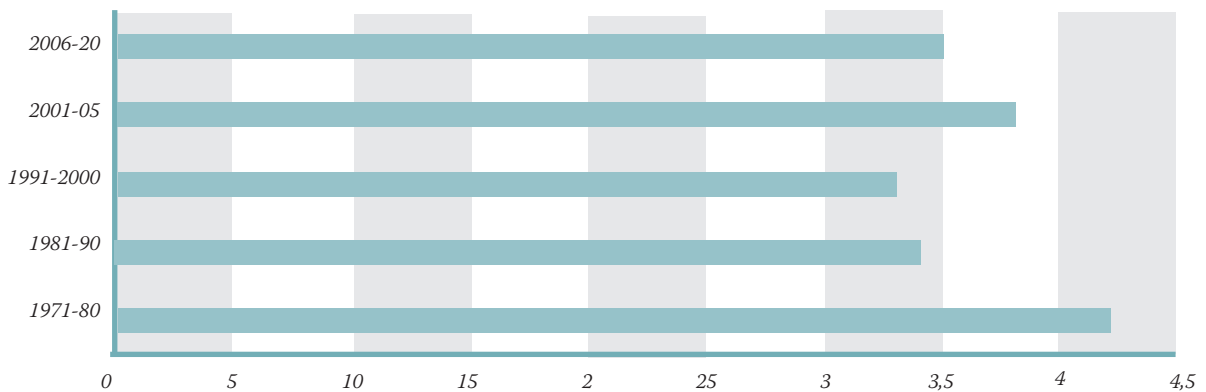
10. Thomas Friedman, best seller internacional el 2005

11. *Mapping the global future*, desembre 2004. NIC.

12. *Foresight 2020, 2006. Economist Intelligence Unit*

Es projecta que al 2020 l'economia mundial serà dues tercers parts més gran que al 2005¹². Es preveu que la taxa de creixement del PIB mundial es mantindrà als nivells dels darrers 25 anys, però hi haurà una gran diferència en el creixement entre països.

Figura 1.2 Creixement del PIB global real (% mitjana anual)



Font: Economist Intelligence Unit

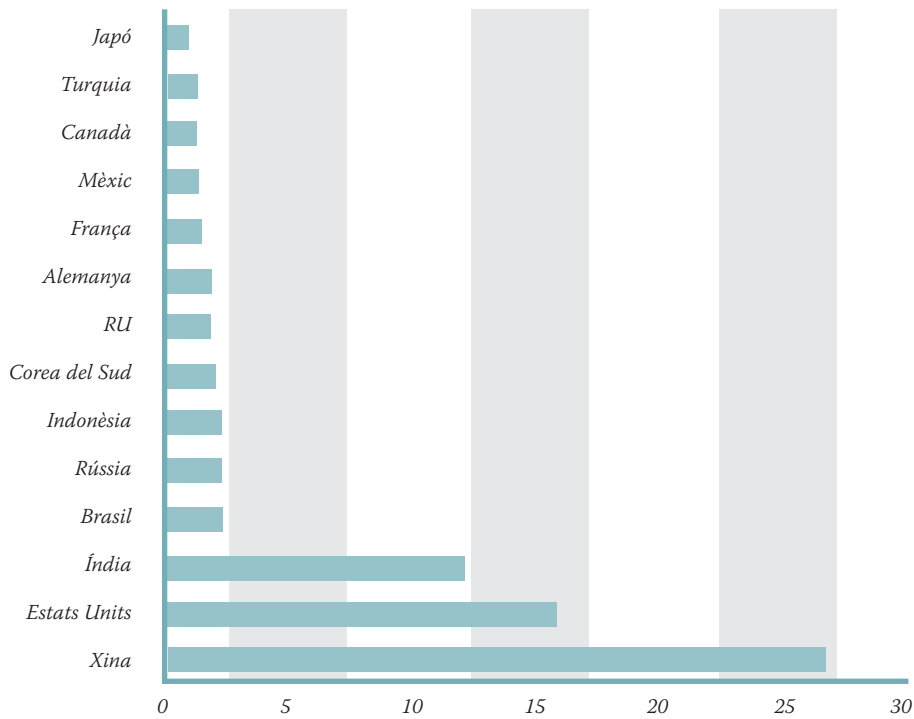
13. *Mapping the global future. Desembre 2004. NIC*

Àmplies parts del món gaudiran d'una prosperitat sense precedents i, numèricament, una vasta classe mitjana es generarà per primer cop a països de renda més baixa. Les previsions apunten cap a un creixement anual superior en els països en desenvolupament respecte als actuals països rics. Països com la Xina i l'Índia aconseguiran un major creixement econòmic que Europa i Japó, on l'envelliment de la força laboral pot inhibir el creixement. Els EUA destacaran per sobre d'altres economies desenvolupades, amb un creixement per sobre del 3% anual, comparat amb el 2,1% per a la UE 25 i menor que l'1% per al Japó, resultat de la disminució de la població en aquestes economies. Els dos països més poblats al món, la Xina i l'Índia, seran les economies que més creixeran. Però ambdós continuaran essent països pobres. El 2020 el PIB per càpita xinès serà quasi igual a la renda mitjana anual de Polònia (EIU, 2006).

Els motors de l'economia mundial l'any 2020 es preveu que siguin els EUA, la Xina i l'Índia; els tres països junts seran responsables de gairebé el 55 per cent del creixement global dels propers anys. Tal com es mostra a la figura 1-3, una dotzena de països contribuiran al creixement global cadascun d'una forma més residual.

Segons l'estudi del EIU, la Xina haurà reduït la distància en dimensió econòmica amb els EUA el 2020. Per exemple, tindrà un ampli sector tecnològic, desplaçarà a Alemanya com a principal país d'origen del turisme internacional, i fins i tot, el 2020 tindrà una flota d'automòbils més gran que la dels EUA. No obstant això, en termes de PIB per càpita la Xina no serà gaire comparable a l'economia dels EUA o d'altres països desenvolupats. Malgrat que alguns sectors esdevinguin globals, tindran encara una gran població dedicada a l'agricultura i els seus sistemes financers seran menys eficients que els dels països desenvolupats.¹³

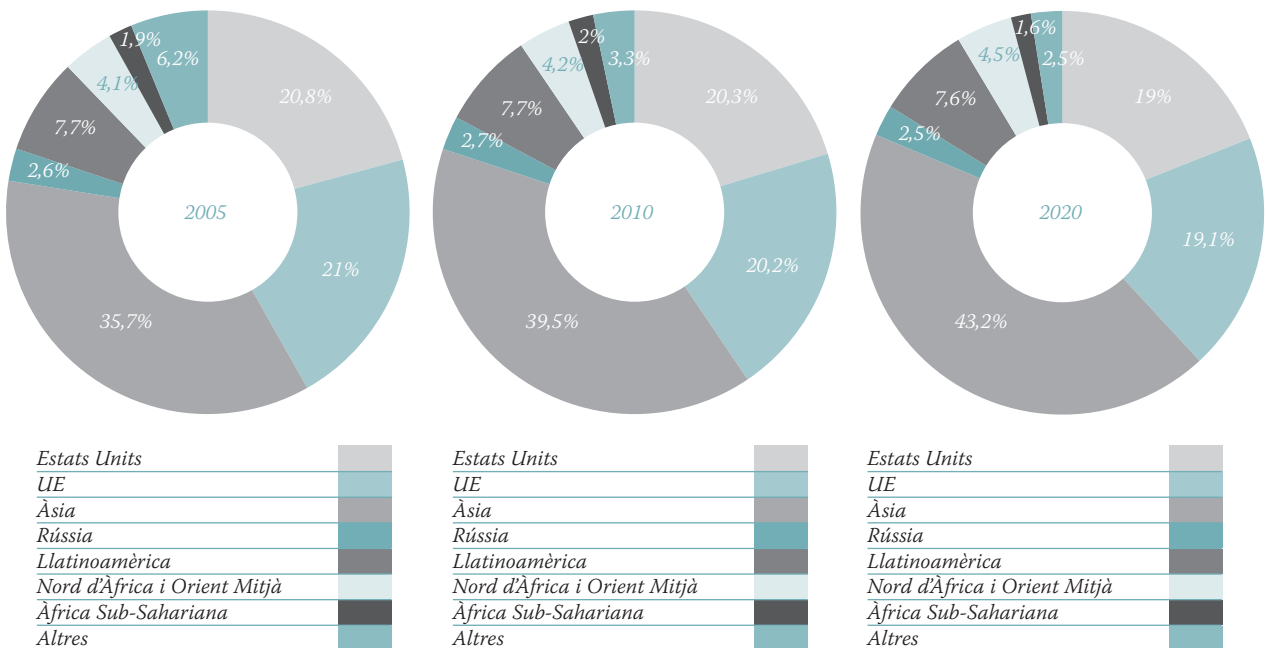
Figura 1.3 Contribució al creixement global 2006-2020 (%)



Augment del PIB real d'un país com a percentatge de l'augment global sobre el mateix període mesurat a Paritat de Poder Adquisitiu (PPA).

Font: Economist Intelligence Unit

Figura 1.4 Evolució de la participació en el PIB mundial (en PPA)



Font: Economist Intelligence Unit

14. En l'apartat 3.4 aprofundim en aquest aspecte.

15. *Les dades apuntades més amunt corresponen a l'escenari analitzat per EIU amb un 65% de probabilitats.*

16. *Mapping de global future. National Intelligence Council, desembre 2004*

La UE tindrà un creixement més lent que els EUA, conseqüent a la seva expansió territorial. La UE del 2020 abastarà probablement els països Balcans i Turquia. Està previst que Bulgària i Romania s'adhereixen el 2007 o 2008, mentre Croàcia ho farà dos anys després. L'actual UE de 25 esdevindrà probablement el 2020 la UE de 32-33 països.

A nivell mundial el PIB per càpita de la UE perdrà pes en termes relatius, conseqüència de l'absorció de nous membres més pobres. La mitjana del PIB per càpita de la UE 15 era el 70% del PIB per càpita dels EUA l'any 2000 i va caure al 65%, el 2005, causat principalment per l'ampliació el 2004, que incorporava països més pobres que els de la UE 15, i també per la debilitat de la UE en la primera meitat de la dècada. La renda mitjana de la UE 33 serà només d'un 56% de la renda dels EUA el 2020.

En aquestes dates els EUA seguiran sent la nació comercial més gran, tot i que la seva quota d'exportacions i importacions de béns i serveis descendirà lleugerament d'un 14% el 2005 a un 12% el 2020. La Xina desplaçarà Alemanya en el segon lloc i el 2020 no anirà massa enrera dels EUA. L'Índia registrarà el major avançament en el rànquing mundial, de la posició 24 a la 10, però representarà tant sols el 3% del comerç mundial.

En aquestes previsions és important tenir en compte, malgrat que les taxes de creixement de la que gaudeix la Xina actualment són molts elevades, altres països també han tingut experiències similars, (per exemple Japó, Corea del Sud i Taiwan, els quals han experimentat en el passat creixements al voltant del 10% anual en un llarg període) i en ocasions els països amb desenvolupaments ràpids han sofert sotragades i turbulències econòmiques, com el cas de Mèxic a meitat dels noranta, i el Sud-est Asiàtic a finals de la mateixa dècada, els quals han patit efectes negatius per moviments abruptes de capital. És probable que la Xina i l'Índia es poguessin trobar amb problemes similars. L'escala de l'impacte potencial té precedents i no és clar com el sistema financer internacional podria respondre.¹⁴

Tanmateix, el procés de globalització pot alentir-se per un creixent sentiment d'inseguretat econòmica i física, conseqüència de catàstrofes, terrorisme, guerres locals, conflictes regionals, noves pandèmies amb possibles efectes devastadors a l'Àfrica subsahariana, la Xina, l'Índia, Bangladesh o el Pakistan. No obstant, es considera improbable un conflicte a escala global.¹⁵

Asianització ?

L'emergència d'Àsia continuarà remodelant la globalització, donant un caire menys "made in USA" al fenomen de la globalització¹⁶. Àsia tindrà els mercats de consum amb el creixement més ràpid i amb un nombre d'empreses, que esdevenen multinacionals, més alt. Per tant, els països occidentals seran poc a poc desplaçats pel dinamisme econòmic internacional d'Àsia. Algunes dades que indiquen els analistes il·lustren aquest desplaçament:

- En termes de flux de capital, l'Àsia continuarà acumulant enormes quantitats de divises en les seves reserves internacionals. Actualment 850.000 milions de dòlars americans a Japó, 500.000 milions de dòlars a la Xina, 190.000 milions de dòlars a Corea i 120.000 milions de dòlars a l'Índia. Col·lectivament represen-

ten tres quartes parts de les reserves globals, tot i que el percentatge de tinença de dòlars disminuirà. Una cistella de divises de reserva, incloent el ien, el renminbi i les rupies probablement esdevindrà una pràctica estàndard.

- Les decisions sobre el tipus d'interès pels bancs centrals asiàtics influenciaran els mercats globals financers, incloent Nova York i Londres.
- L'emergència d'Àsia continuarà sent un pol d'atracció per a l'aplicació de tecnologia de tot el món, incloent també noves tecnologies o tecnologies líders, la qual cosa conduirà a la millora de la seva actuació en molts dels sectors. També s'anticipa que els gegants asiàtics utilitzaran el poder dels seus mercats per implantar els seus estàndards industrials, en comptes d'adoptar els estàndards promoguts per occident o els organismes internacionals.
- La creixent participació de la seva força de treball en l'economia, especialment a l'Índia, la Xina i Indonèsia, tindrà efectes importants, impulsant possiblement les migracions internes i regionals, les quals impactaran de forma important en la dimensió de les noves *megaciutats* al món, i actuarà com una variable per a l'estabilitat o inestabilitat política. Les migracions internes poden traspasar les fronteres; actualment, a la Xina, 100 milions de persones migren internament i acaben a l'exterior. Per tant, pot tenir també fortes repercussions en altres regions, com a Europa o Amèrica del Nord.
- L'expansió d'una identitat cultural asiàtica pot ser l'efecte més profund de l'emergència d'Àsia. Ja s'ha començat a reduir el percentatge d'estudiants que viatgen a Europa o a l'Amèrica del Nord, a favor del Japó i la Xina, que estan esdevenint principals pols d'atracció. Una nova identitat cultural asiàtica es pot distribuir ràpidament a mesura que la renda augmenta i la xarxa de comunicacions s'amplia.

Malgrat les reflexions anteriors, la velocitat d'aquesta "asianització" és discutible i així ho apunta *l'Economist Intelligence Unit*, que prediu que cap al 2020 el món continuarà sent unipolar, amb un pol clar que són els EUA.

Els Estats Units mantindran el lideratge

El creixement a llarg termini del producte interior brut es mantindrà a un 3 % anual. És una de les majors taxes dels països desenvolupats, comparat amb un 2% per a la UE i quasi un 1,1% per a Japó. És remarcable tenint en compte que els EUA són un dels líders tecnològics mundials i que, per tant, tenen menys oportunitats alhora d'importar tecnologia. El creixement dels EUA serà conduït per un augment de la productivitat, on hi juga un paper molt rellevant les tecnologies de la informació i comunicació, i també per l'expansió de la força laboral, perquè la població dels EUA continua creixent a una taxa relativament elevada, i en els propers 15 anys la immigració i les taxes de natalitat permetran que la població activa continuï creixent. En contrast, a la UE, tot i la immigració, s'espera que el creixement de la població activa s'alentirà i serà negativa en els propers 15 anys.

A Europa, algunes incerteses

La UE tindrà, el 2020, 600 milions de persones, la qual cosa representa un 80% més que els EUA. L'expansió s'haurà aconseguit ampliant el nombre de països que

en són membres, i la població de la UE serà lleugerament superior el 2020. L'annexió de Turquia suposaria 84 milions de persones, el 2020, o el 13,8% del total.

L'ampliació de la UE no en canviarà la seva dinàmica demogràfica. La nova Europa de l'Est està envellint molt més ràpidament que la vella Europa de l'Oest. I, tot i que la població en edat de treballar disminuirà lleugerament el 2020 (s'accelera a partir d'aquesta data), els estats europeus de l'est experimentaran una severa disminució (a una taxa de un 0,8% anual).

El creixement del producte interior brut dels països membres que van entrar el 2004 serà d'un 3,5% anual 2006-20, similar a la mitjana mundial. Lleugerament més alt serà el creixement als Balcans i Turquia, que pot arribar a un 5% de mitjana anual. Tot i que els membres de l'Est creixeran per sobre del 2% de la UE de l'Oest, continuaran les diferències. La renda mitjana per càpita dels nous membres, que el 2004 era un 50% inferior a la renda EU 15, arribarà a representar el 60% de la UE 15 el 2020. En les economies europees més grans, a diferència dels EUA el creixement de la productivitat s'ha alentit des de meitat dels anys 90. En alguns països han començat reformes laborals i fiscals. Tot i amb això, les empreses europees s'haurien de beneficiar de les millors pràctiques de les empreses americanes pel que fa a l'ús de les tecnologies de la informació i comunicació.

Les perspectives de Rússia a llarg termini són ambigües. En l'aspecte positiu han millorat molt l'estabilitat política i macroeconòmica, però l'entorn empresarial és difícil. A més, Rússia té un important repte demogràfic, resultat d'una taxa de natalitat molt baixa, una cobertura sanitària deficitària i una situació potencial d'expansió de la SIDA. La població activa disminuirà dràsticament el 2020. El seu creixement anual per càpita és modest, un 3,7% anual.

El creixement asiàtic

La major part de les economies asiàtiques seguiran estant entre les que tenen un creixement més ràpid. La mitjana de creixement per a la regió 2006-2020 serà 4,9%. Aquest creixement serà conduït per l'obertura, l'augment de la productivitat, una qualitat del treball relativament alta, el desenvolupament de les TIC, i les reformes institucionals i regulatòries, tot i que aquestes últimes no segueixen sempre el millor camí. En alguns casos, sobretot al sud d'Àsia, el factor demogràfic afavorirà el creixement. La Xina creixerà una mica més lentament en el període 2006-2020, a un 6% de mitjana, de l'actual 8,7% en el període 2001-2005. Tot i aquest alentiment, l'evolució en els propers 15 anys serà impressionant. Entre les fortaleses de la Xina es troba una bona infraestructura física, un mercat de treball flexible i amb un nivell de preparació relativament alt, sense obstacles a la inversió estrangera i l'establiment d'empreses. Els grans fluxos d'inversió directa a la Xina representen un compromís a llarg termini de les empreses internacionals amb el país, i el seu ingrés a l'OMC també compromet el país a una liberalització del mercat.

La creixent integració de l'Índia en l'economia global i la seva demografia favorable gairebé asseguren que el creixement anual durant 2006-20 se situï en un 5,9%. Tot i que se n'ha parlat molt, de la importància del sector de la informació i tecnologia al país, el sector només representa una petita part del producte interior brut indi, com per arribar a esdevenir un motor de creixement a llarg termini. Aquest dependrà molt més de la modernització de l'agricultura i indústria del país.

El creixement de la tercera gran economia de la regió, Japó, és molt pobre. En els propers 15 anys, el producte interior brut creixerà un 0,7% anual.

Malgrat el creixement econòmic important dels mercats asiàtics continuaran essent països en vies de desenvolupament al 2020. El PIB per càpita continuarà representant una cinquena part del dels EUA, comparat amb una setena part que representava el 2005. Algunes economies de la regió s'equipararan o estaran a nivells pròxims al dels EUA (Singapur, Hong Kong, Taiwan), però la resta de la regió continuarà força enrera. Cal esmentar que aquestes ràtios mesuren el PIB a PPA. Si es mesura a tipus de canvi corrents, els ràtios són considerablement més baixos, tot i el creixement i l'apreciació real de la divisa en els propers 15 anys. Per exemple, el 2020, el PIB de la Xina per càpita serà una quarta part del dels EUA mesurat a PPA, però continuarà a un reduït 8% quan es mesura a tipus de canvi corrents.

17. Altres analistes, Rand Corporation, estimen uns creixements més alts per a la regió per al període 2006-2010; per exemple a la Xina entre 7% i 10%.

Amèrica Llatina.

El creixement mitjà anual d'Amèrica Llatina serà aproximadament d'un 3%, una certa millora respecte a les dècades recents, però un percentatge decebedor comparat amb altres mercats emergents de ràpid creixement. L'estabilitat macroeconòmica s'ha consolidat en la regió i s'ha progressat en les reformes estructurals, però són necessàries reformes fiscals i institucionals. El creixement de la població en edat de treballar disminuirà, així com la qualitat del treball en termes de preparació es queda enrera respecte als mercats emergents asiàtics i els de l'Est d'Europa.

Continuarà el món unipolar?

Per alguns el 2020 els EUA seguirà essent el país més important segons la magnitud del PIB, la potència militar, la cohesió interna i el lideratge tecnològic. El dòlar americà continuarà essent la divisa clau, internacionalment. Europa no tindrà la cohesió necessària per arribar a l'estatus de superpotència. Les relacions econòmiques transatlàntiques continuaran essent molt importants globalment, encara que disminuirà en termes de comerç, inversió i participació en el PIB mundial, mentre que a l'Àsia augmentarà. No obstant això, Àsia tindrà un desenvolupament espectacular, però segons algunes anàlisis no haurà desplaçat a Occident del seu predomini cap al 2020. Àsia té davant seu riscos importants, des del fet que la globalització s'alenteixi, fins a les malalties infeccioses, les tensions geopolítiques i els conflictes socials interns. Àsia escurçarà distàncies en termes de riquesa, poder i influència, però requerirà temps. (EUI) ¹⁷

Taula 1.1 Les economies més grans (PIB en milers de milions US\$ a PPA i a tipus de canvi corrents)

	PIB (mil milions de dòlars americans, a PPA)				PIB (mil milions de dòlars americans, a tipus de canvi corrents)			
	<i>rànquing</i>	2020	<i>rànquing</i>	2005	<i>rànquing</i>	2020	<i>rànquing</i>	2005
<i>Xina</i>	1	29.590	2	8.200	2	10.130	4	2.225
<i>Estats Units</i>	2	28.830	1	12.457	1	28.830	1	12.457
<i>Índia</i>	3	13.363	4	3.718	7	3.228	12	759
<i>Japó</i>	4	6.795	3	4.008	3	6.862	2	4.617
<i>Alemanya</i>	5	4.857	5	2.426	4	4.980	3	2.829
<i>Regne Unit</i>	6	4.189	6	1.962	5	4.203	5	2.213
<i>França</i>	7	3.831	7	1.905	6	3.536	6	2.132
<i>Brasil</i>	8	3.823	8	1.636	13	1.600	11	787
<i>Rússia</i>	9	3.793	10	1.542	8	2.692	14	749
<i>Itàlia</i>	10	2.884	9	1.630	10	2.543	7	1.720
<i>Corea del Sud</i>	11	2.837	13	1.067	9	2.607	10	804
<i>Mèxic</i>	12	2.459	14	1.059	14	1.450	13	752
<i>Espanya</i>	13	2.427	11	1.511	12	2.146	9	1.119
<i>Canadà</i>	14	2.423	12	1.071	11	2.206	8	1.122

Font: EIU

Implicacions sobre la realitat econòmica i empresarial.

Noves pautes: potencial econòmic, activitat productiva, comerç i inversió.

El món està canviant: implicacions sobre les realitats econòmiques i empresarials

En aquesta secció resumirem alguns dels trets més destacats que s'ampliaran més endavant al capítol tercer "Noves realitats econòmiques i empresarials", dedicat a analitzar els principals canvis en marxa en els àmbits de l'activitat econòmica i empresarial, com es configura una *global sharing production* o "partició de la cadena de valor" en la producció de moltes mercaderies, amb la deslocalització o *outsourcing* de molts segments dels processos productius o dels serveis, així com els canvis en els trets del comerç internacional. La internacionalització dels moviments financers ha portat també a canvis en les anàlisis dels equilibris i desequilibris externs, que impliquen fluxos d'estalvi i inversió.

L'any 2005, segons dades oficials de l'Organització Mundial de Comerç (2006), el volum de comerç mundial va ser de 12.535 milers de milions de dòlars, 10.120 en mercaderies i 2.415 en comerç; al mateix temps, segons dades d'UNCTAD (2006), el volum d'Inversió Directa a l'Estranger (IDE) va pujar a 896 milers de milions de dòlars. Només dos anys abans, el 2003, les xifres respectives eren 7.300 milions en mercaderies, 1.800 milions en comerç en serveis i 560 en IDE.

Estem assistint a una redistribució del potencial econòmic, amb implicacions polítiques de primer ordre; o, dit en una terminologia més clàssica, a una ràpida i profunda reconfiguració de l'anomenada "divisió internacional del treball" i l'activitat. És un fet especialment rellevant, ja que el paper present i futur de la nostra societat i el nostre país —com de cadascuna de les societats i dels països presents en el marc global— dependrà de forma decisiva del lloc que siguem capaços d'assolir —a escala d'empresa, de sector, de conjunt de la societat— en aquesta nova complexa realitat global.

Complica encara més les coses el fet que les "regles del joc" també estiguin canviant en molts aspectes importants: noves regles de competència més oberta, més capacitat de mobilitat dels recursos productius, via inversions (IDE i altres), capacitat de "relocalització" d'activitats i serveis, moviments migratoris, noves demandes als poders públics per millorar la base competitiva dels països i alhora per minimitzar determinats impactes socials i polítics, etc.

A la pràctica, aquestes noves regles fan que les empreses hagin de seleccionar la forma òptima d'organitzar-se, comerciar i/o invertir internacionalment de forma endògena (per exemple multinacionalitzar-se, arribar a mercats exteriors mitjançant inversions directes, via exportacions, via contractes amb proveïdors o altres integrants de la *supply chain*, etc.).

Més obertura comercial, financera i productiva als països industrialitzats i emergents

La figura 1.5 recull l'evolució del grau d'obertura comercial (mesurada com a suma d'exportacions més importacions respecte al PIB) i financera (suma de stocks d'actius externs i passius d'IDE i inversió en cartera, com a percentatge del PIB) a les darreres dècades, tan als països industrialitzats com a les economies emergents. La tendència a més obertura —més integració o globalització— és nítida, i s'accentua i generalitza des de principis dels noranta.

La reducció de barreres al comerç i a les inversions (financeres i físiques) internacionals, en interrelació amb les millores en els transports i les comunicacions, especialment a ran de les TIC (com s'analiza al capítol 2), ha originat aquestes dinàmiques. Ara les empreses tenen al seu abast produir, aprovisionar-se i vendre a mercats exteriors amb més facilitat que mai, però òbviament també experimenten la competència d'altres empreses de l'estranger.

Figura 1.5 Obertura comercial i financera, 1970-2005

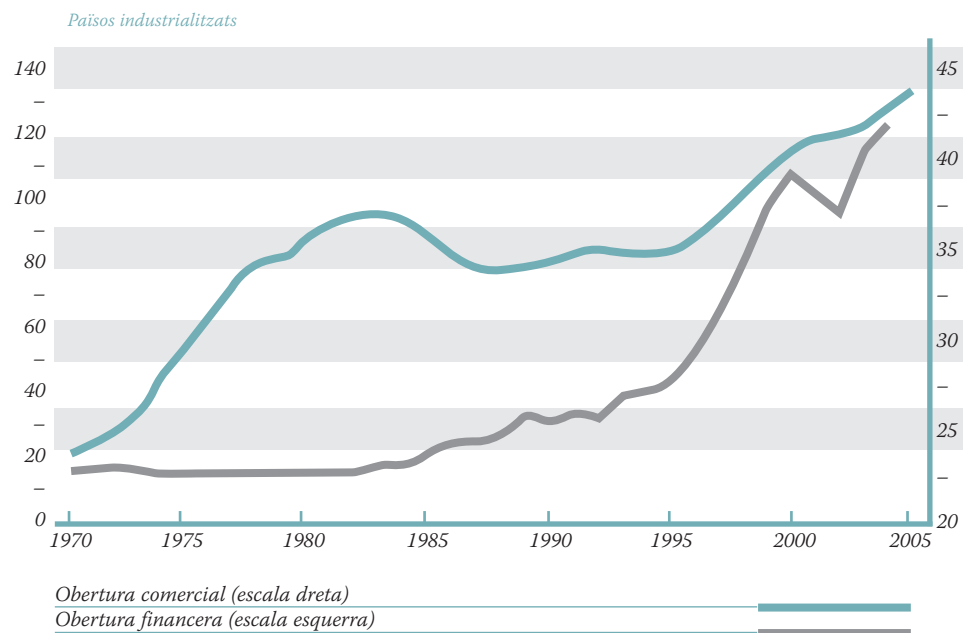
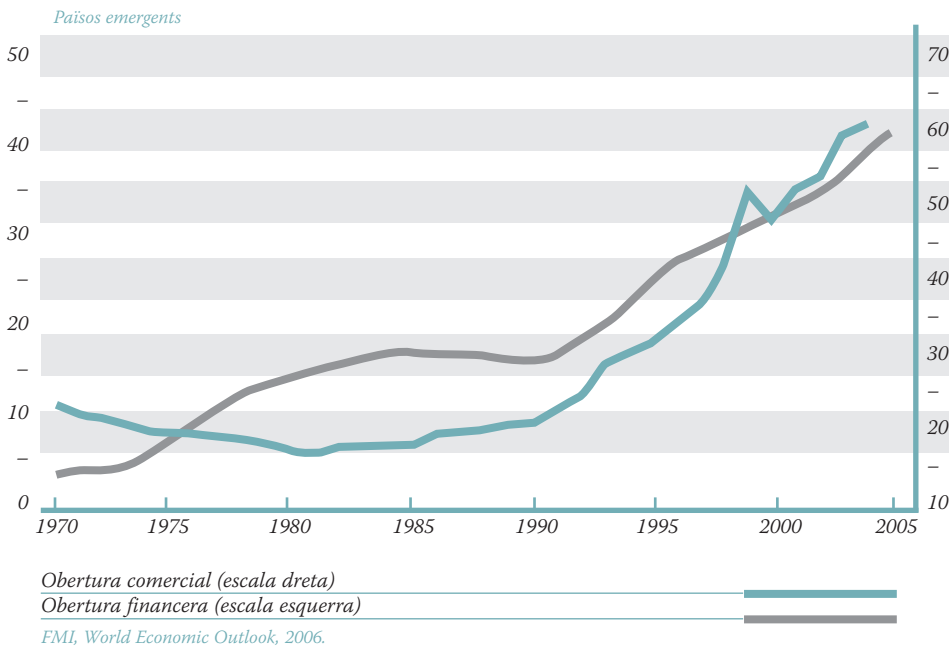


Figura 1.5 Obertura comercial i financera, 1970-2005

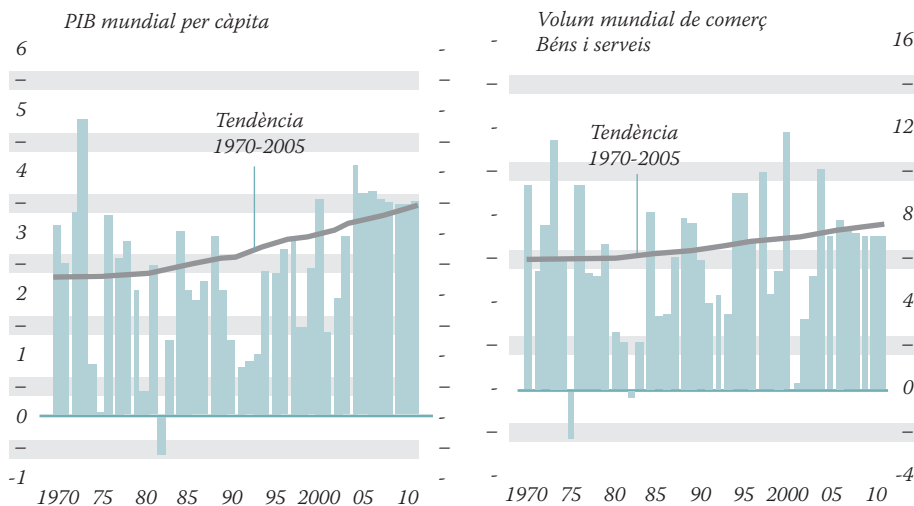


Creixement del PIB i del comerç mundial

Malgrat les polèmiques importants sobre els efectes de la globalització, les tendències del volum de producció —i PIB per càpita— i del volum de comerç mundials és creixent en els darrers temps, com mostra la figura 1.6, que presenta també les projeccions del FMI. Tot i així, també s'evidencien fluctuacions inter-anuals i cícliques que les millores en la gestió macroeconòmica no poden eradicar. Les projeccions del FMI per la segona meitat de la dècada present es situen a la banda alta de la tendència —suaument creixent— dels darrers temps.

Figura 1.6 Producció i comerç mundials

Taxes de creixement anuals: tendències 1970-2005 i projeccions 2010

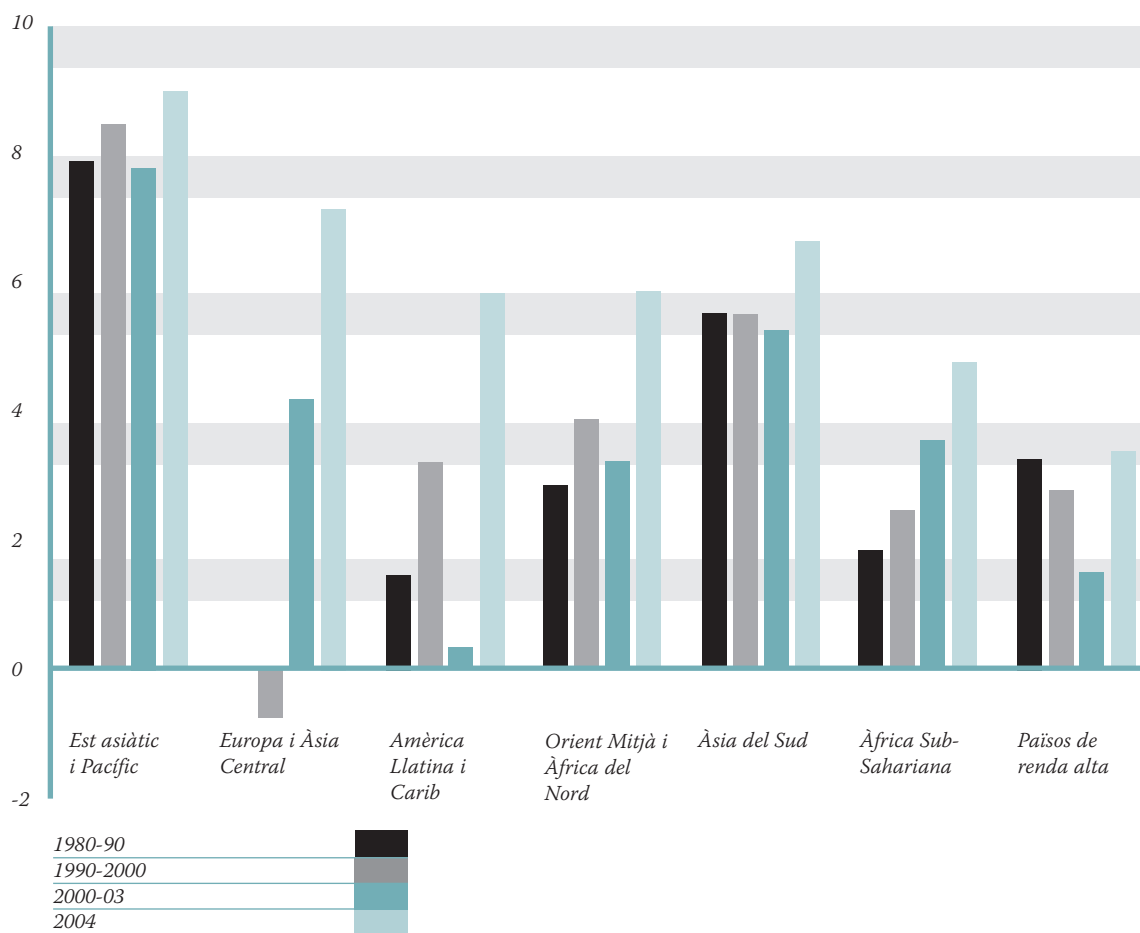


Font: FMI, WEO, abril 2006.

Creixement a ritmes diferents

Però el procés de creixement de l'economia mundial —tant en PIB com en comerç i inversió— té components diferenciats per països i regions de l'economia mundial. La figura 1.7 recull dades dels Indicadors del Banc Mundial (*World Development Indicators 2006*) que mostren la coneguda prosperitat de l'Àsia de l'est i Pacífic, així com els progressos a l'Àsia del sud i els avenços en els darrers anys en altres regions del món, pràcticament totes elles creixent a taxes que superen les dels països industrialitzats o avançats.

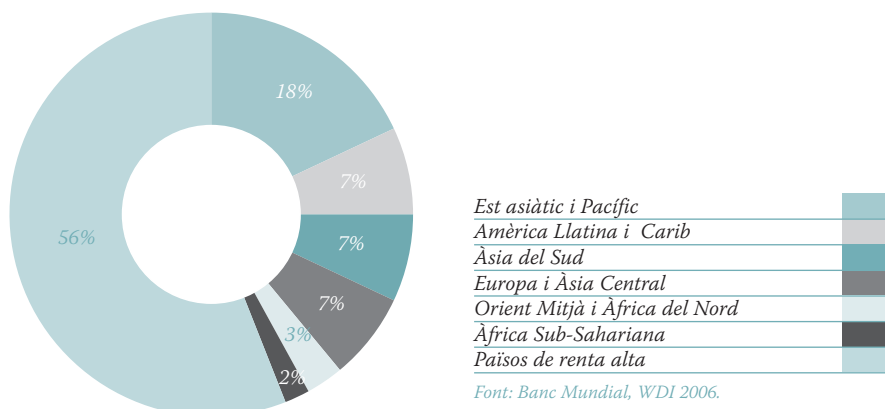
Figura 1.7 Creixement del PIB de regions de l'economia mundial 1980-2004



Més protagonisme dels països emergents en la producció

Una implicació d'aquests diferents ritmes de creixement és el paper en alça de les economies emergents en el conjunt de la producció mundial. La figura 1.8 mostra com els països emergents i en desenvolupament s'estan apropant a la meitat del PIB mundial. Els països de "renda alta" —en la terminologia de la classificació del Banc Mundial— suposen ara el 56% del PIB mundial, mentre que els de l'Àsia de l'est i Pacífic arribarien al 18% i els tres grups d'Amèrica Llatina, Àsia sud i Europa de l'est – Àsia central, assolirien ja un 7% cadascun. Les "qüestions pendents" en matèria de creixement es concentrarien a l'Àfrica subsahariana i nord d'Àfrica i Orient Mitjà.

Fig. 1.8 Participació en el PIB mundial dels països emergents i en desenvolupament



Més protagonisme d'alguns països emergents en el comerç mundial

Una de les conseqüències de tot l'anterior és que també en els fluxos comercials creix la presència dels països emergents, especialment en els darrers anys. La taula 1.2 mostra unes taxes relativament semblants de creixement dels intercanvis comercials en la segona meitat dels anys noranta, però un diferencial a favor dels països emergents d'Àsia en els anys més recents.

Taula 1.2 Exportacions mundials de mercaderies

Taxes de creixement per regions 1995-2004

	Volum d'exportacions		Volum d'importacions	
	1995-2000a	2004	1995-2000a	2004
<i>Mon</i>	7	13	7	13
<i>Economies desenvolupades de les quals:</i>				
<i>Japó</i>	6	13	4	6
<i>Estats Units</i>	7	9	11	11
<i>Europa</i>	7	12	8	11
<i>Economies en vies de desenvolupament de les quals:</i>				
<i>Àfrica</i>	2	7	1	26
<i>Amèrica Llatina</i>	10	10	9	13
<i>Oest d'Àsia</i>	5	3	10	35
<i>Est i Sud d'Àsia</i>	10	22	6	18
<i>De les quals:</i>				
<i>Xina</i>	12	33	11	26
<i>Índia</i>	8	18	5	17
<i>Sud-Est d'Europa i CIS</i>	1	13	0	17

a: mitjana anual

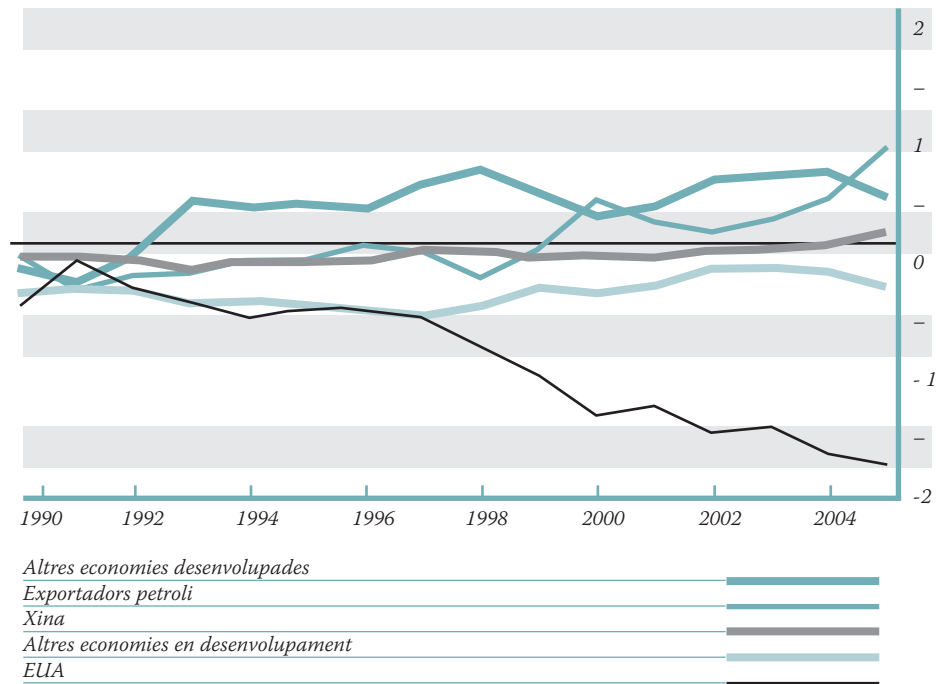
Font: UNCTAD, Trade and Development Report 2005

Desequilibris exteriors i canvis en posicions externes netes

En els darrers temps han aparegut uns desequilibris per compte corrent a escala internacional que tenen en els Estats Units —amb un dèficit per compte corrent que el 2005 va arribar a l'1,5% del PIB mundial— el seu principal cas, però no l'únic (de fet Espanya figura al rànquing dels WDI del Banc Mundial

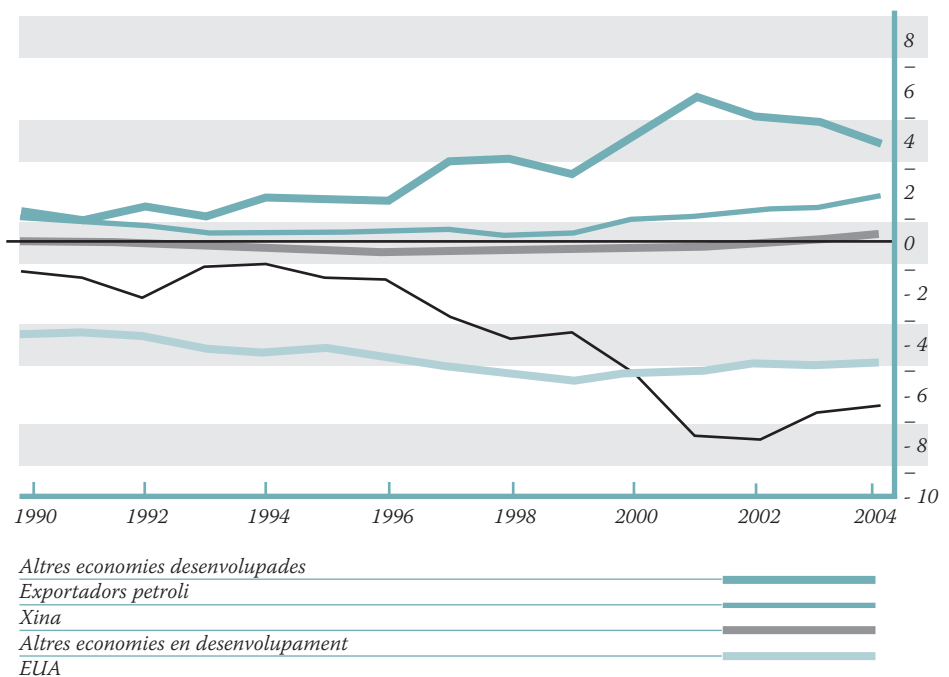
Figura 1.9 Saldos per compte corrent i posicions externes netes. En percentatge del PIB mundial

Saldos per compte corrent



Font: FMI, WEO 2006

Posicions externes netes



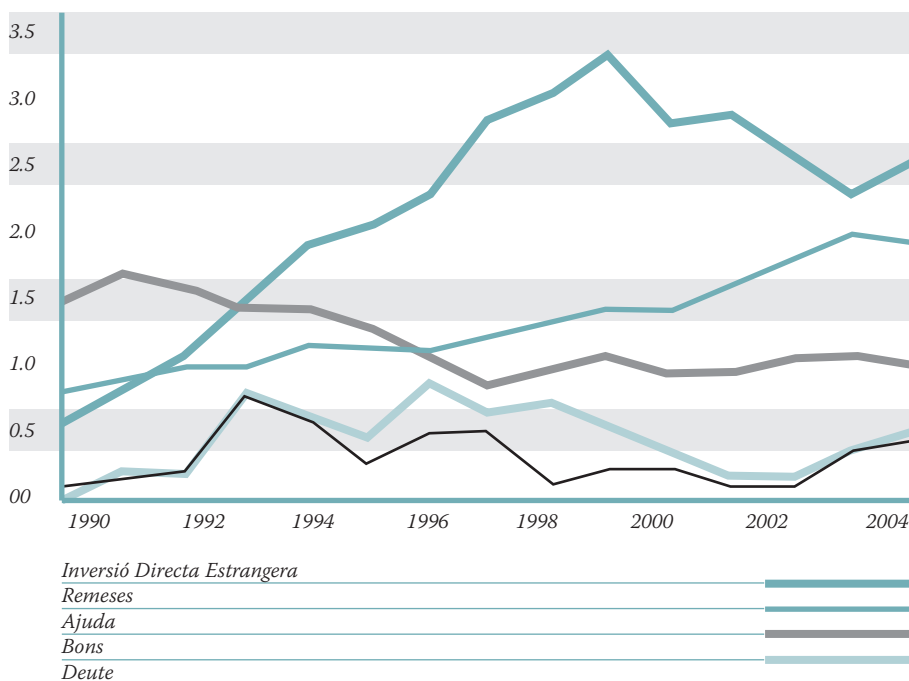
i del Global Financial Stability Report de l'FMI en la segona posició dels països amb dèficit per compte corrent). La “facilitat” per finançar aquests desequilibris ha estat —almenys fins ara— notable, però el debat sobre el seu significat i sostenibilitat és cada vegada més important, com veurem a l'apartat del capítol tercer sobre "Fluxos financers internacionals: estalvi i inversió, equilibris i desequilibris". El fet que entre els països amb superàvits, finançadors per tant a escala global del esmentats dèficits, a més del Japó i Alemanya figurin de forma destacada països asiàtics (amb la Xina al front) i exportadors de petroli, dóna una dimensió més accentuadament geopolítica a aquest aspecte.

Aquests canvis en les posicions d'estalvi/inversió i creditor/deutor són un altre vessant de la reconfiguració del poder econòmic a escala global, amb potencials implicacions estratègiques i polítiques.

Pes de la IDE però també de remeses

L'important paper de la IDE reflecteix no només qüestions de finançament, sinó que és un dels vehicles més importants de la *global sharing production*, de la multinacionalització de l'activitat econòmica. Cal insistir que, com veurem al capítol tercer de "Noves realitats econòmiques i empresarials", la “partició de la producció” pot donar lloc a fluxos d'IDE, en el cas d'empreses que estableixen una planta productiva a l'estranger i multinacionalitzen així la seva activitat, o a fluxos comercials —de productes intermedis o acabats— si les empreses transnacionalitzen les seves fonts de contractes d'aprovisionaments, globalitzant les *supply chains*. Blongen (2006) esmenta com entre 1986 i 1999 el PIB real mundial va créixer a una taxa mitjana anual del 2,5% mentre que les exportacions ho feien al 5,6% i les inversions directes a l'exterior, un 17,7%. Les dades esmentades al principi d'aquesta secció ratifiquen aquesta dinàmica.

Figura 1.10 Remeses i altres formes de finançament exterior de les economies en desenvolupament



Font: Banc Mundial, WDI 2006.

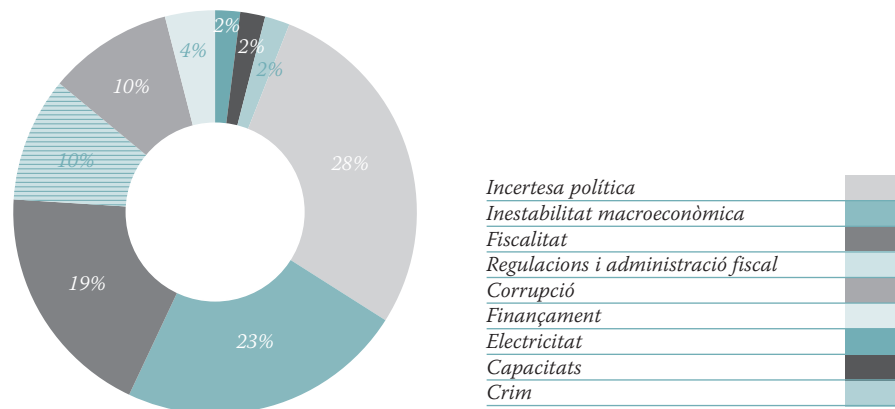
També la mobilitat de persones, malgrat els problemes migratoris, assoleix un volum i unes implicacions econòmiques importants.

La figura 1.10 mostra el paper central que ha assolit l'IDE en el finançament de les economies emergents des de principis dels noranta, però també el sostingut creixement de les remeses com a via de finançament.

Incerteses geopolítiques i econòmiques

Aquests avenços en els àmbits de les transaccions comercials i financeres i el creixement econòmic no estan exempts de tensions, incerteses i dificultats. A escala global hi ha incerteses “geoestratègiques” ben conegudes, i la influència sobre l'evolució del petroli només és una de les vies per impactar sobre l'economia mundial. Però també a escala regional hi ha problemes, des de l'articulació política de la UE fins a les dificultats pel “clima inversor” encara a molts països en desenvolupament o emergents, amb problemes de “governabilitat” o “qualitat de les institucions” per garantir un bon funcionament de les operacions empresarials i les transaccions econòmiques, passant per alguns problemes d'estabilitat macroeconòmica —encara que en aquest àmbit s'ha avançant significativament els darrers anys. La següent figura resumeix els resultats d'enquestes d'opinions sobre els aspectes que limiten el clima inversor.

Figura 1.11 Restriccions en el clima inversor, segons rànquings a nivell de país



Banc Mundial, *The World Development Report 2005*

Però... is the world flat?

Thomas Friedman (2005) va popularitzar l'expressió "el món es pla" en un *best seller* que explicava amb eloqüència i casuística com les novetats tecnològiques i els canvis en les polítiques estaven portant a "aplanar" l'espai econòmic mundial, facilitant la competència, incorporant a aquest "món aplanat" milers d'empreses i milions de treballadors i consumidors de països fins ara perifèrics, allunyats de l'economia i la política globals. Les dades anteriors es poden interpretar en bona mesura com a resultats d'aquestes noves realitats.

Però si al món ja no hi ha muntanyes almenys sí que subsisteixen "turons". Les transaccions comercials i financeres es troben amb dificultats; algunes estan vin-

culades a la distància física i als costos de transport —malgrat haver-se reduït—, però d'altres, encara importants, deriven de barreres o traves proteccionistes de molt diversa mena: des de pràctiques en la distribució comercial al detall a problemes administratius per determinades activitats a l'estranger, problemes legals i/o de seguretat jurídica (quan no de corrupció) i diferències de comunicació (no només de llengua sinó també de “concepció del món”), culturals o de pràctiques formals o informals no sempre fàcils de conèixer “a priori” (“coneixement tàcit”). Anderson-van WinCorp (2004) han quantificat entre un 40% i un 80% el “sobrecost” associat a “creuar” fronteres, sense incloure-hi els elements més “intangibles”. Els autors fan ús d'una coneguda citació de Mark Twain i la posen en boca dels “costos de comerç internacional”, que, si poguessin parlar, també ens dirien que “les notícies de la meua mort s'han exagerat molt”.

Globalització, canvi tecnològic i competitivitat empresarial: cap a l'empresa xarxa

Manuel Castells
Jordi Vilaseca

Universitat Oberta de Catalunya

Avui, l'activitat econòmica es troba influenciada per dos importants motors de canvi: la globalització i la irrupció a l'esfera productiva de les tecnologies de la informació i la comunicació (TIC). La creixent ampliació espacial i temporal dels mercats va modificant els esquemes de producció, distribució, intercanvi i consum de l'economia catalana, que, progressivament, s'insereix en un procés de transició cap a una economia global i basada en el coneixement, de la qual les TIC en són la seva infraestructura bàsica.

Sens dubte, un dels agents econòmics que més transformacions ha presentat durant els darrers anys ha estat l'empresa. Les resumim a partir de la consolidació d'un concepte: l'empresa xarxa. L'empresa xarxa és un model estratègic, organitzatiu i productiu que es fonamenta en la descentralització en xarxa del conjunt de les seves unitats de negoci. Aquest model, que supera els models d'organització consolidats als anys vuitanta i basats en la xarxa d'empreses, suposa una transformació del funcionament empresarial cap a un sistema de configuració variant en què el treball es fa en xarxa i en què es dilueix significativament la cadena integrada de valor. Però, aquesta nova manera de fer empresa no seria possible sense un potent instrument tecnològic. Les TIC fan possible el negoci electrònic (o *e-business*), és a dir, són la condició necessària per a fer empresa d'una altra manera; a través de les xarxes informàtiques i de telecomunicacions. Per tant, l'*e-business* no només abraça el conjunt de noves activitats productives que han sorgit arrel de l'ús productiu de les TIC, les anomenades empreses "puntcom". Les activitats productives tradicionals també afegeixen valor, tot i que amb diferents intensitats, amb l'ús de les tecnologies digitals.

En aquest sentit, és important assenyalar que la relació entre els profunds canvis de la demanda i de l'oferta, derivats de la creixent integració econòmica mundial, i l'ús de les tecnologies digitals, com a instrument per afegir valor a una producció a la qual se li requereixen dosis creixents de coneixement, no és unidireccional. No entendríem a la globalització sense la seva principal infraestructura: les TIC, però tampoc entenem l'ús empresarial de les tecnologies digitals sense els seus objectius prioritaris: l'augment de la productivitat, el guany de la quota de mercat i, en definitiva, l'optimització dels beneficis. Així doncs, aquesta implicació té un caràcter molt més complex que el d'una simple relació unidireccional. Podem afirmar, per tant, que les transformacions de l'activitat empresarial vinculades amb els usos de les TIC no és poden aïllar ni dels processos de més calat amb els quals estan imbricades ni de l'estructura i de la configuració de l'activitat empresarial.

És, precisament, dins d'aquest joc d'interaccions que hem de situar el procés de canvi que està vivint l'empresa catalana en l'actualitat. Com assenyalen diverses investigacions a l'àmbit internacional, la vinculació entre la inversió i l'ús de la tecnologia digital i els resultats empresarials, en especial la productivitat i la competitivitat, no és directa. De fet, als darrers anys hi ha hagut una important controvèrsia acadèmica al voltant de la implicació que la inversió tecnològica suposava sobre els resultats empresarials. Efectivament, si l'extraordinari volum d'inversió i els esforços per a millorar els usos empresarials de les TIC no es veuen repercutits en termes de millores d'eficiència i de quotes de mercat, aleshores perquè malbaratar recursos i desorganitzar la gestió? O, al contrari, si estem

davant d'un període de notables vinculacions entre la inversió i l'ús digital i la productivitat i la competitivitat de les nostres empreses, aleshores cal una aposta decidida per a adequar els recursos humans i l'organització de l'empresa a les exigències de les noves tecnologies i del procés de globalització.

Amb tot, sembla que hem arribat a un consens en relació amb el fet que les condicions organitzatives i de producció dins de l'empresa i el nivell de formació i de qualificació dels recursos humans complementen a la inversió tecnològica en l'explicació de la productivitat i la competitivitat de les empreses. A tall d'exemple, com sabem les TIC basen el seu funcionament en la comunicació en xarxa; doncs bé, aquelles empreses que no orientin la seva activitat cap a la flexibilitat i la descentralització, tant pel que fa a les seves activitats internes com pel que fa a la seva relació amb els agents externs immediats (proveïdors, clients i distribuïdors) difícilment aprofitaran totes les avantatges del procés de digitalització. De la mateixa manera, aquelles empreses que no adaptin la seva estructura organitzativa, cap a un disseny basat en la formació i l'autonomia del treball, segurament no trauran tot l'avantatge competitiu que la inversió i l'ús digital els hi podria proporcionar. De fet, una tecnologia de la informació i la comunicació introduïda i organitzada rígidament i verticalment pot reforçar les tendències burocràtiques i alineadores a l'interior de les empreses.

Quina és la situació de les empreses catalanes davant del nou context plantejat pel binomi globalització-TIC? Doncs bé, com assenyalen alguns dels resultats del projecte d'investigació sobre l'empresa xarxa a Catalunya (<http://www.uoc.edu/in3/pic/cat/pic21.html>), l'estructura del teixit productiu de l'economia catala-

na, caracteritzada per la importància decisiva de la micro i la petita empresa condiona el procés de transició cap a l'economia global del coneixement. Els resultats de la investigació assenyalen la correlació positiva entre la inversió tecnològica digital i la productivitat dels béns de capital, de la mateixa manera que s'aprecia una relació positiva entre la inversió tecnològica i la qualitat del treball. D'aquesta manera, la productivitat del capital i del treball es vinculen a través de clars efectes sinèrgics, caracteritzats per una notable importància de la inversió i l'ús de les TIC. També es constata que si bé no hi ha una relació directa entre major dimensió i més productivitat, com a resultat de la progressiva importància relativa de la flexibilitat com a instrument competitiu, sí que s'aprecia que els guanys de productivitat són significativament superiors en les empreses de menor dimensió. Al mateix també, també es destacable que la majoria d'empreses de menys dimensió no percep la necessitat o no disposa de recursos per a la inversió i l'assimilació productiva de les TIC.

En resum, tot i que les TIC han començat a jugar un paper rellevant en l'explicació d'alguns avenços de productivitat, la infrautilització d'aquestes tecnologies, les debilitats organitzatives i la manca de qualitat dels recursos humans es consoliden com alguns dels principals punts febles del nostre model de creixement econòmic. En la mesura que un 88% de les empreses catalanes son microempreses, amb menys de 5 treballadors i amb una participació superior al 50% sobre el total del valor afegit brut privat, apreciem que la reserva de productivitat i de competitivitat continguda en el nou sistema tecnològic i organitzatiu, caracteritzat per l'empresa xarxa, només es manifesta de forma limitada a una petita part d'empreses i a alguns sectors. Tot un repte per al futur immediat.

INFORME ANUAL
OBSERVATORI
MERCATS EXTERIORS

2006

Tendències de futur i noves realitats

CAPÍTOL 2
LES GRANS FORCES
I TENDÈNCIES

La tecnologia i com canvia les vides i els negocis

A finals del segle XX va tenir lloc una important transformació en la nostra societat i economia: va aparèixer un nou paradigma tecnològic¹. Un nou paradigma tecnològic cristal·litza quan es produeix una constel·lació d'interrelacions, tan tècniques com gerencials o organitzatives, que permeten aconseguir un nivell de productivitat molt superior a l'existent amb el patró tecnològic anterior. Les innovacions tecnològiques contribueixen a adoptar formes millors de fer les coses, i també permeten fer coses noves. L'actual revolució tecnològica ha donat origen a una nova economia on el coneixement és l'actiu més important. És important tenir en compte que cada revolució tecnològica té un doble poder transformador. Per una banda, el potencial dels nous productes i tecnologies per fer créixer l'economia i generar sectors i empreses noves, i per l'altra banda, l'aparició d'un nou model organitzatiu que possibilita la revitalització de les organitzacions existents. El canvi de paradigma s'estén ràpidament i al mateix temps a tots els països i sectors; no obstant, pot existir un prolongat període de transició en el que els dos paradigmes coexisteixin. A més, cada paradigma segueix una seqüència que va de la part tècnica a la part estratègica passant per l'organitzativa, i aquesta seqüència necessita força temps per completar-se. Pot donar-se el cas que els nous desenvolupaments estiguin disponibles, però no s'apliquen immediatament, sovint perquè les institucions i les organitzacions no són suficientment flexibles per adaptar-se als canvis.

Les revolucions tecnològiques tenen lloc cada cert temps, actualment travessem l'època de la informàtica, la microelectrònica i les telecomunicacions globals. Molts estudis indiquen que en el futur aquesta revolució tecnològica portarà noves onades d'innovacions, i les tecnologies de la comunicació i informació convergiran amb la biotecnologia i la nanotecnologia. Aquesta convergència afectarà a totes les dimensions de la vida: social, econòmica, política i personal. La revolució tecnològica implicarà una millora significativa de la qualitat i l'esperança de vida de les persones², importants transformacions en la producció industrial i de serveis, aprofundiment de la globalització, més interdependència entre països i canvis en la ubicació del poder, entre d'altres.

La tecnologia de la comunicació i informació, la biotecnologia i la nanotecnologia són les iniciatives tecnològiques més importants aparegudes a finals del segle XX. La importància d'aquestes tecnologies rau en el fet que són tecnologies convergents. Segons la Unió Europea les tecnologies convergents són "tecnologies capacitadores i sistemes de coneixement que permeten entre elles la consecució d'un objectiu comú".

La següent figura detalla les nombroses disciplines que formen part d'aquestes tecnologies i mostra les àrees i noves disciplines que s'han originat com a fruit de la convergència entre la infotecnologia, biotecnologia i la nanotecnologia.

1. Informació sobre el paradigma tecnològic i l'impacte social de les innovacions pot consultar-se a la web de Carlota Pérez, investigadora del CERF de la Cambridge University: <http://www.carlotape rez.org>

2. Aquesta informació s'amplia al Paper de Prospectiva i Estratègia de l'Observatori de Mercats Exteriors: "El futur al camp de la salut, qualitat i esperança de vida. Anàlisi de l'impacte de la biotecnologia, nanotecnologia i tecnologies de la informació i comunicació en les nostres vides".

venç en investigacions bàsiques en aquest camp). Malgrat la nanotecnologia sigui titllada de “terra incògnita” per alguns, ja es pot entreveure l’alt potencial futur d’aquesta disciplina, especialment perquè impactarà en un ampli ventall d’indústries i serveis. Segons la Universitat de Toronto³ (Canadà) les aplicacions més prometedores de la nanotecnologia es troben en: producció, conversió i emmagatzematge d’energia, millora en la productivitat agrícola, tractament d’aigües, cura i diagnòstic de malalties, sistemes d’administració de fàrmacs, processament d’aliments, mecanismes pal·liatius de la contaminació atmosfèrica, construcció, monitoratge de la salut i detecció i control de plagues.

3. Energenius Centre for Advanced Nanotechnology at University of Toronto, disponible a: <http://www.utoronto.ca/~ecan/>

Segons *Technology Review* publicat el 2006 pel Massachusetts Institute of Technology (MIT), les tendències tecnològiques més importants que podrem veure en els propers anys són:

- Nanomedicina: disseny de nanopartícules per guiar medicaments directament fins a les cèl·lules canceroses, cosa que portaria a tractaments més segurs.
- Nanobiomecànica: mesurar les forces petites que actuen en les cèl·lules, per aconseguir un nou punt de vista sobre les malalties.
- Epigenètica: exàmens per detectar càncer mesurant els canvis en l’ADN.
- Interactòmica comparativa: creant mapes de les interaccions complexes de les molècules es poden aconseguir noves maneres d’obtenir medicaments.
- *Diffusion tensor imaging*: utilització d’un mètode nou d’imatges del cervell per entendre l’esquizofrènia.
- Radio cognitiva: noves maneres d’explotar l’espectre de ràdio que no s’utilitza, com per exemple per evitar problemes de tràfic.
- *Pervasive wireless*: unificar tots els aparells sense fils.
- Autenticació universal: desenvolupar un sistema d’identificació on-line protegit de la pirateria per obtenir un Internet més segur.
- Reprogramació nuclear: aconseguir cèl·lules clonades per evitar utilitzar cèl·lules embrionàries.
- *Stretchable silicon*: utilització de silici maleable per construir aparells electrònics en substrats de goma.

Els desenvolupaments previstos són nombrosos i variats, i resulta impossible parlar-ne exhaustivament, ja que la convergència amplia contínuament els camps, els desenvolupaments i les aplicacions. A continuació i des d’un punt de vista més aplicat s’analitza l’impacte de la tecnologia en els negocis i en les nostres vides.

Com canvia la tecnologia els negocis?

A diferència de l’era agrícola i l’era industrial, l’era del coneixement es caracteritza per la major importància que té el coneixement en relació a la resta de factors productius (el treball, el capital i la terra). La revolució de les tecnologies de la comunicació i la informació ha creat una societat que es basa en el coneixement i la ges-

4. Com s'explica també en la col·laboració de Manuel Castells i Jordi Vilaseca a aquest Informe en l'article "Globalització, canvi tecnològic i competitivitat empresarial: cap a l'empresa xarxa"

tió d'aquest. A escala empresarial, la productivitat es centrarà cada vegada més en el treball intel·lectual i els serveis. Una part important de les activitats econòmiques creen, manipulen i distribueixen informació, i hi ha una migració important de les activitats econòmiques del món físic al virtual, a xarxes interactives.

La nova empresa s'anomena *empresa xarxa*⁴, i hi ha un major nombre d'empreses però molt ben relacionades. L'empresa actuarà en temps real. És més, la tecnologia s'utilitzarà en cada activitat de la cadena de valor —tant en les activitats primàries com en les de suport— i, per tant, els canvis tecnològics impactaran en l'avantatge competitiu d'una empresa sigui canviant les activitats o fent possible noves configuracions de la cadena de valor. Actualment la cadena de valor d'una empresa ja és part d'un sistema més extens que inclou les cadenes de valor dels subministradors i dels compradors. Totes aquestes cadenes de valor formen el sistema de valor. Per tant, les noves tecnologies afectaran a la manera d'operar de les empreses tant en l'aspecte intern com en l'extern: departaments, processos de fabricació, estructura i relació amb clients, entre d'altres.

En aquest context, entre les tendències de futur clau i que impactaran en l'empresa trobem l'arquitectura de nova generació, la web per al món real i la col·laboració.

- **L'arquitectura de nova generació** es considera la tercera gran era en la història de la indústria de la tecnologia informàtica. Aquesta nova tecnologia es basa en les següents pilars. En primer lloc, "l'arquitectura orientada a serveis", que utilitza components interactius de negoci dissenyats perquè tinguin significat, es puguin utilitzar i siguin útils. En segon lloc, els models de negoci habilitats per Web Services i el llenguatge extensiu per a informes de negocis (Extensible Business Reporting Language o XBRL). Aquest llenguatge permet crear taxonomies XML d'intercanvi de dades per al sector financer. Es tracta d'un llenguatge universal i de caràcter obert sense propietari i, per tant, lliure de llicències per l'ús i codificació. En tercer lloc, les plataformes per a processos de negocis que permetran compartir informació entre empreses per garantir millores de competitivitat. Aquesta tecnologia, tanmateix, implicarà un canvi molt important en la cultura organitzativa de l'empresa.

- **Una "web del món real"** d'informació sorgirà quan creixi la capacitat de connexió en xarxa i, a més, els sensors i els processadors es connectin als objectes i espais del món real, la qual cosa millorarà la presa de decisions tant en l'àmbit empresarial com en l'àmbit personal. Entre les tecnologies que ajudaran a la creació d'aquesta xarxa real trobem les aplicacions sensibles a la ubicació i els identificadors per radiofreqüència.

- Les aplicacions sensibles a la ubicació són aplicacions mòbils per a empreses que exploten la posició geogràfica d'un treballador mòbil o d'un actiu, bàsicament a través de sistemes de posicionament via satèl·lit com GPS (Sistema de Posicionament Global) o a través de tecnologies d'ubicació en les xarxes de cel·lulars i dispositius mòbils. En el món real això inclou aplicacions per a l'administració de la flota de transport. Els treballadors mòbils utilitzaran els PDA o telèfons intel·ligents connectats via *Bluetooth* a un receptor extern de GPS o un dispositiu sense fils, de posicionament.

- La identificació per radiofreqüència (RFID) és una tecnologia que ha trobat múltiples aplicacions. Implica marcar o adjuntar uns xips molt petits als objectes per fer un seguiment. Entre les situacions on es poden aplicar trobem des del procés de fabricació, la salut, fins a la distribució comercial.

- **La col·laboració** entre diferents departaments i entre diferents parts de la cadena de valor millorarà la productivitat de l'empresa i transformarà les pràctiques de negoci. Entre les tecnologies que ajudaran a incrementar aquesta col·laboració trobem el *podcasting*. Es tracta d'un sistema de subscripció perquè els programes de ràdio arribin al PC. Aquest sistema permet una entrega eficient de contingut d'àudio i missatge parlat a nínxols d'audiència i és una eina de comunicació important en les empreses. Entre altres tecnologies trobem la veu sobre IP (VoIP), serveis propietaris (dependents de proveïdor) P2P de veu sobre IP i la recerca en l'escriptori. Aquesta última és una eina personal de productivitat, que s'incorpora al PC i proporciona funcionalitat de recerca i recuperació. Aquest sistema busca en el correu, dades, documents o imatges. La RSS (*Real Simple Syndication*) és un format de dades que permet als llocs web informar als seus subscriptors sobre l'existència de nou contingut i distribuir-lo de forma eficient. S'utilitzen per syndicar els contingut de *weblogs* per ús corporatiu o en missatgeria corporativa. Una altra eina que s'utilitzarà cada cop més a nivell corporatiu és el *blogging*. Aquesta tendència involucra l'ús de bitàcoles personals per part dels treballadors, ja sigui de forma individual o en grup, per a complir els objectius de negoci. El seu impacte serà principalment en la divulgació de missatges de mercat, participar en processos d'intel·ligència competitiva, suport al client i contractació de personal. Finalment, cal mencionar la web semàntica. La *web semàntica*⁵ és – per dir-ho de forma senzilla – un nou concepte de web que permet la interpretació automàtica dels continguts i significats del que hi ha a les pàgines web, de manera que els propis ordinadors poden “entendre” aquestes pàgines. Això es fa mitjançant tècniques avançades de representació del coneixement i raonament automàtic (xarxes semàntiques, RDF [*Resource Description Framework*], ontologies, etc.). La web semàntica proporciona un marc comú que permet compartir i reutilitzar dades entre aplicacions i empreses. Segons la consultora Gartner, la web semàntica impactarà a la col·laboració *ad-hoc*, l'administració de contingut, l'administració de llocs web, la innovació, l'execució de projectes, i la investigació i desenvolupament en l'interior de les empreses.

Segons un estudi realitzat per la consultora Gartner, en el futur els negocis es veuran afectats pels aspectes que detallem a continuació:

- La capacitat de la xarxa augmentarà molt més ràpidament que la capacitat de còmput, la memòria i l'emmagatzematge, cosa que produirà un canvi representatiu en el cost relatiu del còmput remot en relació al còmput local. L'alta disponibilitat i els baixos costos en l'ample de banda seran els que gestionaran el moviment cap a serveis centralitzats de xarxes.

- La majoria de les principals aplicacions seran connectades entre les empreses; aquesta interconnexió generarà un fort creixement, i com a conseqüència d'aquest creixement pot haver-hi un alt nombre de treballadors acomiadats.

- La revolució de les aplicacions i el *middleware* apunta cap a una arquitectura de software més adaptable que permet reconfigurar-se a alta velocitat fàcilment. Aquest concepte és la següent evolució al model de software que ha generat Suites per ERP, portals, CRM i aplicacions de gestió de la cadena de subministraments que cobreixen tots els implicats en un clúster o cadena productiva.

- La consolidació de proveïdors en molts segments de la indústria. Seguiran disminuint el nombre d'empreses *punt com* i les grans empreses absorbiran les petites.

5. Per informació adicional sobre la Web Semàntica dirigir-se al World Wide Web Consortium, <http://www.w3.org> i a l'entrevista a Tim Berners-Lee, l'inventor de la Web Semàntica disponible a: <http://www.consortiuminfo.org/bulletins/semanticweb.php>

6. Cal puntualitzar, en aquest context, que s'ha donat també una convergència cap al camp de la semàntica i ha aparegut el concepte de "semantic grid" i "ontogrid". Per informació addicional es pot consultar: <http://www.ontogrid.net>

- La Llei de Moore seguirà funcionant (la capacitat de processament es dobla cada 18 mesos) i cap al 2011 els processadors arribaran als 150 GHz i a una capacitat d'emmagatzematge de 6 Terabytes.

- S'estima que els bancs seran els principals proveïdors de serveis de presència a Internet. Aquests serveis de presència permeten gestionar les preferències i informació personal i personalitzar l'experiència a Internet.

- S'augura un increment del monitoreig de les activitats empresarials (*business activity monitoring*), que equival a tenir sensors automàtics a l'empresa que proporcionin informació rellevant i contingut que contribueixin a una presa de decisions més efectiva i en temps real. Aquesta apreciació és necessària per a realitzar negocis en línia i gestionar cadenes de valor de forma eficient. No estar present a la xarxa significa no participar en l'economia del futur.

- En el camp informàtic a l'empresa, un dels somnis ha estat tenir dades consistents i oportunes a través dels diferents tipus de sistemes. Una nova arquitectura de dades coneguda com *data hub*, o concentrador de dades, permet que aquest somni es faci realitat. Els concentradors de dades identifiquen, netegen informació duplicada de sistemes heterogenis i llavors concilien les dades a través de tots els sistemes font de forma continua. Els usuaris i els sistemes parteixen d'un únic registre mestre. Aquesta tecnologia permetrà en el futur que les empreses generin profunds nivells d'informació sobre punts de contacte amb el client, de tal manera que es pugui establir estratègies diferenciadores.

- Una altra tecnologia clau segons la consultora Gartner és el *Grid Computing*⁶, un conjunt de servidors, xarxes i dispositius d'emmagatzematge utilitzat de forma coordinada i que treballant en conjunt per crear una gran disponibilitat de recursos de càlcul. Les empreses que utilitzin aquesta tecnologia pagaran menys per una millor tecnologia informàtica, ja que els permetrà utilitzar diversos recursos distribuïts en les xarxes corporatives (discs, processadors, dispositius, etc.). Segons la consultora Gartner, al menys la meitat de les 500 grans empreses presents en la classificació de la revista Fortune tindran el seu propi *intergrid* el 2008. Aquestes grids, tanmateix, podrien formar en el futur la *Great Global Grid*.

- L'arquitectura d'informació, arquitectura empresarial o arquitectura web es refereix a un pla d'acció o mapa que defineix un conjunt de tecnologies, millors pràctiques, i estàndards d'informació que serveixen per simplificar i unificar els actius informàtics de l'empresa. Aquesta arquitectura és un dels resultats d'un procés de planificació estratègica de la tecnologia informàtica, i es compon de l'arquitectura d'aplicacions, l'arquitectura de dades i l'arquitectura de xarxa.

- Un altre punt important és la integració. En d'altres paraules, enllaçar i automatitzar els processos de negoci que utilitzen diverses aplicacions, fons de dades i sistemes, per permetre l'ús de la informació a través de límits departamentals. Els processos poden ser a l'interior d'un departament o una organització o expandir-se a l'exterior de l'empresa per a incorporar-hi el client i socis empresarials i els seus sistemes o aplicacions. Aquestes integracions estan basades en estàndards i redueixen la complexitat i els costos d'aplicació.

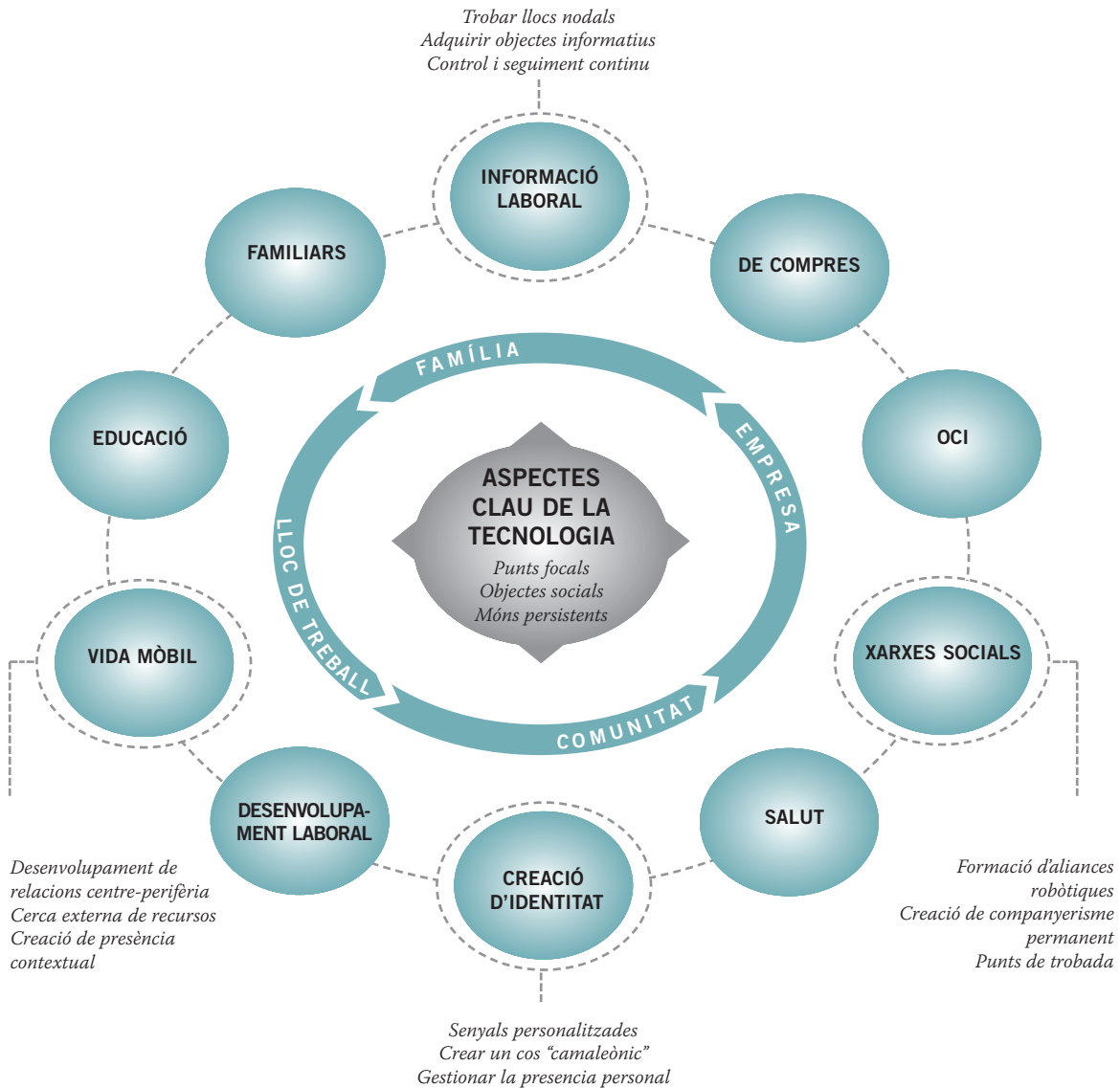
En definitiva, els propers anys es desenvoluparan moltes i nombroses innovacions i canvis tecnològics, que naturalment transformaran el "sentit comú" de fer negocis. Mentrestant es pot veure que una gran part del teixit empresarial de Catalunya sembla que encara no ha perdut de vista el vell paradigma i hi ha molta tasca a fer per adaptar-se al futur.

Com canvia la tecnologia les nostres vides?

Un aspecte important per a preveure com seran les nostres vides en el futur és seguir de prop els desenvolupaments tecnològics que tenen o tindran lloc i com poden afectar als àmbits importants de les nostres vides. La següent figura recull les diferents àrees de les nostres vides i analitza com les noves tecnologies impactaran en aquest àmbits.

A continuació, tanmateix, oferim algunes pinzellades de com les tecnologies estan canviant i canviaran les nostres vides en diferents àmbits.

Figura 2.2 Impactes de la tecnologia en la societat



Font: The Household Horizon: A guide to technology and daily life in 2012. Institute for the future, disponible a: <<http://www.iftf.org>>

7. Més informació
sobre aquest tema es
pot consultar als Papers
de Prospectiva i
Estratègia de
l'Observatori de
Mercats Exteriors.

Salut:

La nostra salut i qualitat de vida es veurà revolucionada per la convergència entre la biotecnologia, la medicina i les TIC. Els metges podran accedir a tot tipus d'informació, ja que la informació serà en format digital. Un metge, per exemple, tindrà disponible tota la informació de la història clínica del pacient mitjançant l'historial de salut electrònic (EHR). Aquest historial electrònic inclourà tot tipus d'imatge, radiografia i resultat de diagnòstic que hagin fet al pacient. S'implantaran sensors biomèdics que poden monitoritzar els nivells de sucre a la sang en pacients diabètics i el ritme del cor en pacients que tenen problemes cardíacs. Aquests sensors, tanmateix, tindran altres usos: un ús militar, ja que podran registrar el nivell de contingut químic en ambients perillosos, i un ús agrícola, perquè els sensors podran mesurar el mal fet pels pesticides i també corregir-lo. Hi haurà la possibilitat de reemplaçar teixits i òrgans per combatre malalties degeneratives i danys causats per atacs de cor i malalties com l'alzheimer i el parkinson, cremades o danys a la medul·la. Tot això serà possible gràcies a la investigació en cèl·lules mare i a la xenotrasplantació.⁷

Major accés a la informació:

Hi haurà dispositius al carrer amb els quals es podrà realitzar un intercanvi directe d'informació entre usuari i màquina sobre diferents temes. Aquests dispositius estaran connectats via satèl·lit des d'on rebran la informació, i tindran bateries i cèdules solars. Formaran una plataforma d'informació independent. Els cotxes estaran preparats amb tecnologia d'Internet, sistemes de reconeixement de veu que buscaran un restaurant, compraran accions, etc. A més hi haurà una personalització més profunda en els portals intel·ligents, un portal que et reconegui, entengui els teus interessos i t'ofereixi experiència personal en un món virtual.

Educació:

Les tecnologies de la informació i comunicació s'utilitzaran constantment com a eina d'aprenentatge. Les classes presencials es substituiran en part i es combinaran amb classes virtuals, on la relació entre professor i alumne serà mitjançant Internet o videoconferència des de casa, dispositius mòbils, etc. Internet serà la principal font d'informació i de col·laboració entre investigadors de diferents universitats. L'aprenentatge serà durant tota la vida i l'ensenyança, cada vegada més especialitzada. Es podrà treure més profit de la informació sobre l'educació, ja que serà més fàcil compartir-la entre els actors del procés d'aprenentatge (família, institucions, alumnes, etc.). Seran possibles múltiples formes de col·laboració entre el sector públic i el privat. L'ensenyament-educació s'internacionalitzarà, ja que tots els actors de l'aprenentatge es connectaran amb institucions i organitzacions d'arreu del món. Els llibres seran en format digital (e-books i similars) i hi haurà milers de títols a disposició dels alumnes a només un clic de la pantalla de l'ordinador.

Oci:

Una de les grans tendències del futur de l'oci és la convergència de dispositius i d'experiències. Hi haurà una integració de dispositius mòbils, PDA, ordinadors a la llar i a la feina. Per exemple, les fotografies es podran veure en qualsevol aparell amb capacitat per desplegar imatges. Hi haurà convergència amb dispositius i un desenvolupament en concentració de continguts. Els discs i les memòries disminuiran de preu significativament. Els jocs multipersona seran basats en l'or-

dinador i els jocs interactius requeriran respostes físiques. Les càmeres de web proporcionaran entreteniment, comunicació i vigilància i s'hi podran veure esdeveniments esportius des de qualsevol punt del món. Hi haurà ulleres de vídeo que posaran les imatges directament als ulls de l'usuari. Les interaccions amb gent de diferents cultures augmentaran i seran ajudades amb programes de traducció. La traducció mitjançant màquines de llengües humanes es perfeccionarà com servei a Internet i a la xarxa. Aquesta tecnologia, juntament amb el reconeixement automàtic de la veu, tindrà un efecte positiu en l'accés a la informació a tot el món en el sector de l'educació i l'oci.

En el cas de l'electrònica de consum la casa digital està en el centre de les transformacions. Les llars tindran plataformes per a l'entreteniment a casa on s'inclourà televisió, música, ràdio, cinema i la web. Poder navegar a llocs en conjunt, compartir jocs en xarxa, veure una pel·lícula fins a la meitat, aturar-la i tornar a començar quan vulguem. Els televisors tindran major definició, teclats amb tecles en format de petites pantalles digitals per a definir-ne el contingut, centres multimèdia, equips d'àudio per al cotxe amb memòria USB. Hi haurà un augment exponencial de la capacitat de les memòries USB en el futur.

Ràdios connectades a Internet mitjançant WiFi per obtenir tota la programació disponible, reproductors personals de vídeo, telèfons portàtils amb càmeres de vídeo i agendes digitals, permanentment connectades als grans bancs d'informació multimèdia. Tota aquesta tecnologia és fàcil d'utilitzar i de baix cost d'accés en general.

Anar a comprar:

Els consumidors compraran cada cop més per Internet i els productes els enviaran a casa directament fent un pagament electrònic. Els consumidors podran saber-ho tot del producte abans de comprar-lo. Els superportals que possibilitaran fer qualsevol transacció, proporcionaran informació segons demanda i suport per prendre decisions. La web semàntica ajudarà al consumidor a buscar el que vol i al venedor a trobar consumidors.

Socialització:

La xarxa anirà canviant els estils de vida i proporcionarà més opcions de vida i la possibilitat de col·laborar virtualment amb qualsevol persona de qualsevol lloc per fer qualsevol activitat. La construcció de cybercomunitats privades, xarxes privades virtuals que abastiran els interessos de la gent, seran llocs més populars per viure i treballar.

Les preferències en educació, oci, salut, i estils de vida es redefiniran per la xarxa quan moltes més persones es comuniquin i comparteixin informació.

Treball:

Tindrà molta importància el treball de coneixement en detriment del treball manual. Augmentarà la importància de les xarxes col·laboratives a través de diferents entorns i franges horàries, i les feines basades en el coneixement i des de casa gràcies a ordinadors més potents i portables. Els avenços tecnològics permetran un accés continu a tota la informació empresarial, interaccions de persones mediades per màquines, sistemes de software basats en intel·ligència artificial que puguin aprendre per si mateixos i amb dades procedents de diferents fons. A més, als sistemes cel·lulars sense fils s'hi podrà accedir mitjançant el telè-

fon amb la www i un gestor personal d'informació (*personal information management*), i augmentaran la importància i el nombre d'aplicacions del Bluetooth, per exemple, amb targetes intel·ligents (*badges*).

e-Government:

Les relacions entre els ciutadans i l'administració pública es realitzaran mitjançant xarxes segures i integrades. S'hi accedirà mitjançant múltiples dispositius, molts d'ells mòbils. Des del pagament dels impostos i la sol·licitud de subvencions a la gestió ambiental. Es podran crear empreses a través d'Internet, registrar-les i obtenir tots els certificats que calen per legalitzar-les. Si els ciutadans utilitzen les noves xarxes i les administracions els en faciliten la utilització el creixement de la productivitat pot ser molt important, i a més implicarà transformacions pressupostàries (reduccions de la despesa pública en personal i augment per la creació de xarxes i formació).

Un món connectat, unes persones connectades

Urbanització

Hi ha un creixement estable de les àrees urbanes a tot el món, resultat del creixement de la població en les ciutats, la migració del món rural a l'urbà, la degradació ecològica de l'entorn rural, el canvi d'ocupació de l'agricultura a la indústria i els serveis i la inversió pública preferentment a les ciutats en detriment de les àrees rurals.

En un gran nombre, algunes ciutats han crescut i s'han convertit en megaciutats, àrees metropolitanes de més de 10 milions d'habitants. L'actual camí i l'escala de creixement urbà restringeix la capacitat de molts governs locals i nacionals d'aprovisionar dels serveis bàsics els residents. Amb adequades estratègies de desenvolupament i inversió en infraestructures, les àrees urbanes en els mercats en desenvolupament poden esdevenir mercats importants i accessibles. Tanmateix, sense la inversió necessària, les ciutats es converteixen en incubadores de tòxics, crim, contaminants de l'aigua, malalties que amenacen la salut humana, la productivitat i la base de recursos naturals. Aquests fets plantegen un nou ventall d'oportunitats, tal i com es mostra en l'article que s'inclou en les properes pàgines sobre el mercat mediambiental.

El creixement del nombre de megaciutats s'ha accentuat especialment en les dècades passades. El 1950, només Nova York tenia més de 10 milions d'habitants. Londres, Moscou, Buenos Aires i Chicago estaven entre les deu primeres ciutats. Això no obstant, avui hi ha més de 19 ciutats per sobre dels 10 milions d'habitants; el 2015 s'espera que en seran 23, i algunes superaran els 20 milions d'habitants. La major part de les grans ciutats es troben avui en els països en desenvolupament d'Àsia, Àfrica i Amèrica Llatina.

Taula 2.1 Les grans ciutats avui

Aglomeració	País	Població (milions)		Rànquing	
		1975	2003	1975	2003
Tokio	Japó	26,6	35,0	1	1
Ciutat de Mèxic	Mèxic	10,7	18,7	4	2
Nova York 3	EUA	15,9	18,3	2	3
Sao Paulo	Brasil	9,6	17,9	6	4
Mumbai (Bombai)	Índia	7,3	17,4	15	5
Delhi	Índia	4,4	14,1	25	6
Calcuta	Índia	7,9	13,8	11	7
Buenos Aires	Argentina	9,1	13,0	7	8
Shanghai	Xina	11,4	12,8	3	9
Djakarta	Indonèsia	4,8	12,3	23	10
Los Angeles 2	EUA	8,9	12,0	8	11
Dhaka	Bangladesh	2,2	11,6	73	12
Osaka-Kobe	Japó	9,8	11,2	5	13
Rio de Janeiro	Brasil	7,6	11,2	13	14
Karachi	Pakistan	4,0	11,1	28	15
Beijing	Xina	8,5	10,8	10	16
El Caire	Egipte	6,4	10,8	19	17
Moscou	Rússia	7,6	10,5	12	18
Metro Manila	Filipines	5,0	10,4	22	19
Lagos	Nigèria	1,9	10,1	90	20

Les grans ciutats el 2015

Aglomeració	País	Població (Milions)		Rànquing	
		2003	2015	2003	2015
Tokio	Japó	35,0	36,2	1	1
Mumbai (Bombai)	Índia	17,4	22,6	5	2
Delhi	Índia	14,1	20,9	6	3
Ciutat de Mèxic	Mèxic	18,7	20,6	2	4
Sao Paulo	Brasil	17,9	20,0	4	5
Nova York 3	EUA	18,3	19,7	3	6
Dhaka	Bangladesh	11,6	17,9	12	7
Djakarta	Indonèsia	12,3	17,5	10	8
Lagos	Nigèria	10,1	17,0	20	9
Calcuta	Índia	13,8	16,8	7	10
Karachi	Pakistan	11,1	16,2	15	11
Buenos Aires	Argentina	13,0	14,6	8	12
El Caire	Egipte	10,8	13,1	17	13
Los Angeles 2	EUA	12,0	12,9	11	14
Shanghai	Xina	12,8	12,7	9	15
Metro Manila	Filipines	10,4	12,6	19	16
Rio de Janeiro	Brasil	11,2	12,4	14	17
Osaka-Kobe	Japó	11,2	11,4	13	18
Istanbul	Turquia	9,4	11,3	23	19
Beijing	Xina	10,8	11,1	16	20

*Font: Les dades procedeixen de les estimacions i projeccions fetes per les Nacions Unides i revisades el 2003 (World Urbanization Prospects: The 2003 Revision). S'inclouen les aglomeracions urbanes de més de 10 milions d'habitants l'any 2003.

2 Inclou les àrees urbanitzades de Los Angeles – Long Beach i Santa Ana.

3 Inclou les àrees urbanitzades de Nova York – Newark.

8. World Resources Institute.

Fets:

- El 2010 més del 50% de la gent viurà en grans àrees urbanes.
- De les ciutats que més ràpidament creixen i amb una població superior a 750.000 habitants, el 2% estan situades a països de renda alta, el 40% a països de renda mitjana i un 60% a països de renda baixa. L'Àsia concentra el 60% d'aquestes ciutats, l'Àfrica el 25% i l'Amèrica Llatina el 15%.
- Cada any, 60 milions de persones esdevenen ciutadans urbans, la qual cosa equival a afegir mensualment una ciutat com París, Beijing o el Caire.⁸
- Els països en vies de desenvolupament, sovint, no disposen de les infraestructures necessàries per al tractament de residus. Les previsions de residus sòlids municipals a l'Àsia van des de 2,7 milions de metres cúbics per dia el 1999 fins a 5,2 milions per dia el 2025. La gestió de residus sòlids a les ciutats asiàtiques costa 25 bilions de dòlars americans l'any.
- El creixement urbà es va iniciar fa molt de temps en el món desenvolupat i, actualment, viu a les ciutats un 76% de la població. La proporció de ciutadans urbans en els mercats emergents és molt més baixa, però el creixement ha estat a una taxa molt més ràpida en les dues dècades passades. El creixement urbà més ràpid s'ha produït en ciutats de grandària intermèdia amb poblacions d'1 a 5 milions, que han crescut en un 80% en els darrers 20 anys. Ciutats tan diferents com Phoenix (2,6 milions), Shenzhen (1,1 milions) i Guatemala (3,2 milions). Molts països dirigeixen els seus recursos als centres urbans més grans i deixen les ciutats més petites i les àrees rurals sense les infraestructures i els serveis necessaris.

Mobilitat

La mobilitat de les persones ha augmentat fortament en les darreres dècades, gràcies a un major accés a les carreteres, als automòbils, al transport públic i al transport aeri. El moviment de persones i béns és essencial per al desenvolupament econòmic i empresarial. La mobilitat ha permès la divisió del treball, el creixement urbà, el comerç més ràpid i a menys cost i, també, un ràpid transport de treballadors. El flux global de persones diversifica l'oferta de treball i els mercats de consum impulsen els canals formals i informals de transferència de coneixement i informació. La creixent mobilitat crea una major demanda d'energia i infraestructures. D'altra banda, l'accés a una mobilitat menys contaminant i més eficient és un repte i una oportunitat per a les empreses.

Fets:

- Amb poques variacions entre països, les persones inverteixen una hora diària en transport.
- El transport de persones i béns és el responsable d'una cinquena part de tot el consum mundial d'energia. I dues terceres parts de la major demanda d'energia per al transport, en els països de l'OCDE és del transport de passatgers.
- El volum de transport marítim quasi s'ha doblat des de 1975.
- El comerç mundial es concentra avui dia en una vintena de països.

- L'augment de la mobilitat crea jornades laborals de 24h i accelera el canvi econòmic i social. El transport també mou coneixement, malalties i amenaces per a la salut pública i fomenta la inquietud social. La creixent mobilitat també obre noves oportunitats de mercats i permet l'entrada de nous competidors. Una mobilitat sostenible és una àrea d'inversió i innovació empresarial creixent per crear vehicles i sistemes de transport més eficients.

9. De cada 1.000 persones, 184 estan abonades a les línies telefòniques principals i 226, a telefonia mòbil. Informe sobre desenvolupament humà 2005, PNUD.

10. Banc Mundial, World Development Indicators 2005.

Comunicacions

L'accés a la comunicació telefònica i Internet creix ràpidament, tot i que el seu accés està limitat en moltes parts del món. Uneix mercats i comunitats, facilita l'intercanvi de coneixement i serveis i la mobilitat de persones i serveis; impulsa el sector privat a la creació de noves empreses; redueix el cost de les transaccions empresarials, i millora l'eficiència a través de la cadena d'aprovisionament.

Fets:

- Més de la meitat dels ciutadans del món mai no ha utilitzat cap telèfon,⁹ i un 14% té accés a Internet.¹⁰

- Els darrers cinc anys s'ha duplicat el nombre d'usuaris d'Internet i ha arribat a 885 milions de persones; fa 10 anys es partia de menys de 20 milions de persones.

	2000	2001	2002	2003	2004
<i>Usuaris d'Internet (per 1.000 persones)</i>	65,22	80,26	100	116,57	139,14
<i>Població amb accés a Internet (milions)</i>	395,35	492,60	621,37	733,21	885,62

Font: The World Bank

- Avui tots els països estan connectats a Internet, mentre que el 1993 només n'eren 60 i el 1988, tan sols 8.

El mercat del medi ambient

Javier Sagarduy

IDOM

Segons un informe de l'OCDE, el 2003 el mercat mediambiental a escala mundial va assolir la xifra de 330.000 milions d'euros. Les previsions de creixement per al sector són d'un 30 per cent fins al 2010, amb especial importància per als mercats xinès, amb creixements d'un 12 per cent anual; el sud-est asiàtic, amb el 14 per cent anual i Iberoamericà i Est d'Europa amb un ritme del 10 per cent anual. D'altra banda, la facturació del mercat mediambiental espanyol, segons dades de l'ICEX, és de 10.818 milions d'euros a l'any, la qual cosa significa el 3,2 per cent del negoci mundial.

La classificació del mercat ambiental es sol realitzar prenent en consideració els vectors ambientals clàssics: aigua, residus, aire, energia i medi natural. Una característica destacable és el fet que en els mercats menys desenvolupats les activitats relacionades amb el cicle de l'aigua tenen un pes relatiu superior, mentre que a mesura que es va avançant en el desenvolupament les activitats de prevenció de la contaminació i la gestió de residus es van fent més importants.

Dins del mercat europeu, el pes principal en volum de negoci correspon als països que formaven la UE-15 (encapçalats per Alemanya, França i Regne Unit), quant a les inversions realitzades en aquest camp. De fet, el volum de negoci que suposen els nous països adherits no supera el 5% del total de la UE ampliada.

Origen del mercat ambiental:

Si s'intenta respondre a la qüestió de quin és el "motor" que permet la creació d'una activitat econòmica que es pugui identificar amb la solució de problemes ambientals, la pràctica totalitat dels agents implicats (els productius i, fins i tot els no directament

productius com les economies domèstiques), estan d'acord en que el que propicia l'actitud mediambiental prové de l'existència d'una norma. En la mesura que existeixi una norma mediambiental d'obligat compliment, i una voluntat decidida dels estaments governamentals per fer-la complir, els agents econòmics prendran una actitud activa capaç de generar una activitat mediambiental.

Aquesta oferta mediambiental, es reparteix en una sèrie de sectors, que amb un grau d'impacte divers, atenen la demanda de tres tipus d'agents que participen al mercat: l'Administració Pública, com a ordenadora i també demandant de béns i serveis (fins al punt que es pot considerar la veritable "força motriu" de tot el mercat mediambiental), i els agents productius i no productius com a demandants d'aquesta producció.

Evidentment, l'aparició i desenvolupament d'aquesta normativa ambiental està relacionada amb alguns factors específics, entre els que podem destacar:

- Presència de problemes concrets de contaminació, derivats de les activitats productives que es duen a terme en el territori, ja sigui per la intensitat d'aquestes o per la seva durada en el temps.
- Existència d'un moviment social molt conscienciat de la problemàtica ambiental, amb fort arrelament dins del conjunt de la població.
- Disponibilitat de tecnologies adequades per a la resolució de problemes ambientals, a preus assequibles d'acord al nivell de l'economia.
- Establiment d'ajudes i incentius de tipus econòmic o fiscal per al desenvolupament del mercat, especialment en les fases inicials.

- Creació d'instruments de control i vigilància adequats per a la comprovació del compliment i l'evolució del problema.

- Pressió internacional amb l'objectiu d'aconseguir un règim de competència en igualtat de condicions entre diverses economies.

Tendències de futur en el sector mediambiental:

L'evolució econòmica és una variable que determina les previsions de futur del mercat mediambiental: induïxen un cert comportament cíclic d'aquest (auditories, aplicacions de R+D, ...) però no tant en la provisió de serveis (gestió d'aigua o RSU), que no es veuen reduïts per una evolució econòmica dolenta ni pateixen l'efecte directe de la inflació. En aquest sentit, es pot afirmar que es tracta d'un mercat molt més estable.

Pel què fa al desenvolupament territorial dels mercats ambientals, cal distingir entre:

- Mercats madurs: Comparteixen el corpus legal mediambiental i disposen d'un cert mercat (en gran mesura públic i vinculat al cicle integral de l'aigua, la gestió de residus i medi natural). S'estima que poden presentar creixements moderats en els propers anys, un cop ja s'hagin consolidat les inversions inicials. S'hi inclouen els països més avançats, especialment els que formen la UE-15, Amèrica del Nord, Japó, Austràlia, ...

- En aquest sentit, com a previsió de desenvolupa-

ment a curt termini, el compromís per la sostenibilitat, condueix a prendre en consideració alguns sectors prioritari en que es tendirà a desplegar objectius en matèria mediambiental: transport, indústria, energia, construcció, primari i domèstic.. Les polítiques i plans directors d'aquests sectors ja permeten entreveure el seu compromís d'integració del criteri mediambiental i de sostenibilitat. Igualment, es desenvoluparan nous productes apareguts com a subsectors dels vectors principals, entre els que apunten: minimització de residus i consums d'aigua, reutilització d'abocaments, reciclatge, tractament de sorolls i olors, optimització de processos per utilització de les Millors Tècniques Disponibles, ...

- Mercats emergents: Comencen a incorporar variables mediambientals. S'hi detecten dues etapes: en primer lloc la que configura l'oferta (i que està molt lligada a la fase d'inversió) i una segona que es centra en el desenvolupament i ampliació dels mercats mediambientals. La capacitat de creixement d'aquests mercats dependrà en bona part dels programes de recolzament (Banc Mundial, BID, Comissió Europea, ...)

Aquí es poden definir quatre grans àrees: els deu països recentment incorporats a la UE, afegint-hi Romania, Bulgària i Turquia; alguns països de Amèrica Llatina, Xina i l'Índia.

Previsiblement, relacionat amb les empreses europees, disposaran d'un camp d'actuació per poder implantar els seu *know how* i experiències a nivell local, especialment en camps com el cicle integral de l'aigua i el tractament de residus.

Noves realitats demogràfiques: envelliment, migracions, next generation i womenomics.

Canvis gravitatoris de la població mundial

11. United Nations, World Bank, United States Census Bureau i International Institute for Applied System Analysis.

12. La taxa de dependència és el percentatge resultant de dividir la població de 15 a 64 anys entre la població més gran de 65 anys.

En el segle passat, l'Àsia va reafirmar la seva posició com a continent dominant en termes de població davant de la resta de continents. Aquesta tendència continuarà, però es preveu una fase d'expansió d'Àfrica, cosa que situarà aquests dos continents com a centres de gravetat demogràfics al món. A més d'aquest canvi en la distribució relativa de la població, hi haurà un creixement substancial de la població mundial, que es pot situar entre 8,8 i 9,1 mil milions de persones el 2050.¹¹

Com es pot comprovar en els següents gràfics, tenint en compte les projeccions de les Nacions Unides, de l'any 1950 al 2050 Àsia i Àfrica augmenten el seu percentatge de població mundial del 65% al 78%. Contràriament, Europa veurà disminuït el seu percentatge del 22% al 7%.

Als països de la zona euro, la taxa de creixement serà lleugerament positiva fins al 2023. A partir d'aquesta data decreix lleugerament, fins a situar-se al voltant dels 383 milions de persones l'any 2050, xifra semblant a l'actual. En canvi, als EUA es preveu una tendència ascendent durant tot el període, fins arribar a una població, l'any 2050, de més de 380 milions, pràcticament 90 milions més que la població actual. Les diferències entre aquestes dues regions es deuen, per ordre d'importància, al fet que Europa té una menor taxa de natalitat, una major esperança de vida i un menor dinamisme en l'entrada d'immigrants.

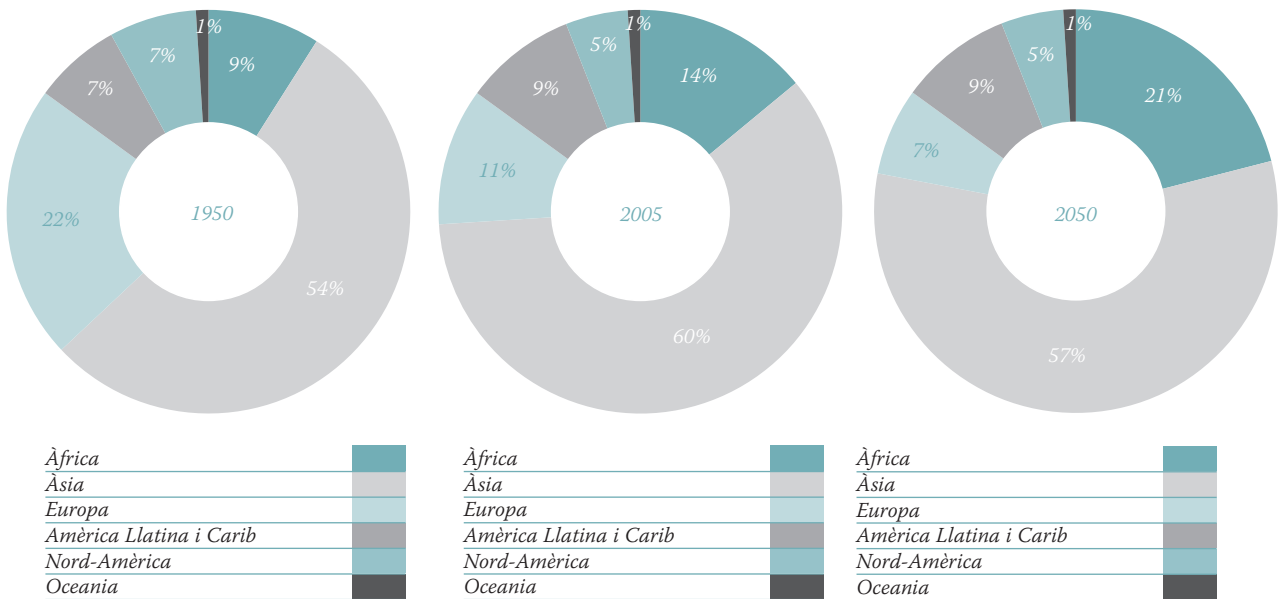
A Catalunya, igual que a Espanya, la taxa de fertilitat és menor que a Europa. Per compensar aquest efecte i disminuir la taxa de dependència,¹² la taxa d'immigració hauria de mantenir-se per sobre de l'europea de forma continuada. EUROS-TAT preveu que això succeirà només en la primera dècada del segle i l'INE preveu que aquesta tendència es mantindrà durant més temps.

- El 2050, la població als països més desenvolupats es reduirà un milió anualment; en canvi, els països en desenvolupament afegiran 35 milions de persones l'any, dels quals 22 seran dels països menys desenvolupats, com l'Afganistan, Burkina Faso, Burundi, Txad, Libèria, Mali, la República Democràtica del Congo, Nigèria o Uganda.

- Fins al 2050, 9 països concentraran el 50% del creixement mundial. En ordre de contribució al creixement mundial, aquests països són l'Índia, el Pakistan, Nigèria, la República Democràtica del Congo, Bangladesh, Uganda, els EUA, Etiòpia i la Xina.

- El 2050, Itàlia tindrà un 22% menys de població; el Japó, un 14% menys. Alemanya, els països bàltics i la majoria d'estats de l'antiga Unió Soviètica també perdran població.

Figura 2.3 Distribució de la població mundial: 1950-2050



Font: Projeccions de població de les Nacions Unides 2004 (estimació mitjana)

Envelliment

El món es troba enmig d'una transició demogràfica que ens condueix cap a un envelliment sense precedents de la població. La combinació d'una disminució de les taxes de fertilitat i un augment de l'esperança de vida és el principal causant d'aquesta tendència. Als països desenvolupats, aquesta tendència ja es manifesta i la proporció de població en edat de treballar es preveu que es redueixi substancialment els propers 50 anys. En canvi, als països en desenvolupament, la població en edat de treballar augmentarà els propers anys i l'envelliment de la població començarà uns anys més tard. Els fluxos migratoris previstos de països en vies de desenvolupament a països desenvolupats poden mitigar, però no resoldre, el procés d'envelliment de la població.

L'impacte d'aquests canvis demogràfics variarà considerablement en funció de les àrees geogràfiques. Els països desenvolupats veuran com l'envelliment de la població afecta les seves finances públiques, especialment a causa dels sistemes de pensió i atenció mèdica, les taxes de creixement del PIB per càpita molt probablement es reduiran. En canvi, la major proporció de persones en edat de treballar als països en desenvolupament pot afavorir els increments de la renda per càpita, gràcies a una major producció en aquestes àrees.

L'envelliment de la població també pot presentar noves oportunitats de negoci i desenvolupament econòmic. Al Japó, considerat país-laboratori per conèixer els canvis demogràfics, l'envelliment ha impulsat guanys de productivitat gràcies a les noves onades d'innovacions. Per exemple, els japonesos són pioners en les

anomenades “fàbriques obscures”, on la integració automàtica dels processos industrials és feta per robots, reduint dràsticament la necessitat del treball humà.

- La població més gran de 60 anys es triplicarà fins arribar als 1.900 milions de persones.

- El 2000, a l'Àsia hi havia 322 milions de persones amb més de 60 anys. El 2025 n'hi haurà 705 milions. Això implica que aquest segment de població passarà de ser el 9% al 15% del total de la població asiàtica.

- Als països desenvolupats, el 20% de la població té més de 60 anys; el 2050 aquest percentatge s'espera que sigui del 32%.

- El 2050, el Japó pot tenir un 35% menys de població en edat de treballar; Itàlia, un 30% menys, i Alemanya, un 17%. Els EUA, gràcies a una major immigració i una major taxa de fertilitat, no veuran tan reduït aquest percentatge.

- La taxa de dependència arribarà al 33% a la UE 25 l'any 2020 (l'any 2005 era del 25%) i al 25% als EUA (19% el 2005). El Japó tindrà una de les taxes de dependència més elevades l'any 2020 (un 46%, un 17% més que l'any 2005).

Quin serà l'impacte econòmic?

Als països desenvolupats, l'impacte dels canvis demogràfics i l'envelliment de la població pot ser considerable. Es preveu una reducció en l'increment del PIB per càpita i una menor capacitat d'estalvi i inversió. Les estimacions de l'FMI apunten que, el 2050, la mitjana del PIB per càpita anual es podria reduir un 0,5%. Aquesta nova estructura demogràfica també afectarà les balances fiscals, ja que l'augment de la població gran implica un augment en les despeses públiques. Per exemple, sense tenir en compte cap altre factor més que el demogràfic, l'augment de la despesa en atenció mèdica pot pujar entre un 2% i un 3% del PIB entre el 2000 i el 2050.

Als països en desenvolupament, l'impacte del creixement variarà en funció de la regió. A l'Àfrica i l'Orient Mitjà, el PIB per càpita podria ser un 0,3 i 0,1 punts percentuals més gran respectivament. A altres regions, l'impacte serà menor.

A llarg termini, els canvis demogràfics provocaran una redistribució substancial del capital a escala global. La balança per compte corrent d'Europa i el Japó es deteriorarà a causa de la disminució de l'estalvi. Com a conseqüència, els països en desenvolupament poden tenir més dificultats per accedir a capital extern. Per tant, s'haurà de fer reformes per atraure inversions a aquests països.

Als EUA, l'envelliment pot afectar els mercats borsaris a partir de l'any 2010, quan la primera generació del “*baby boom*” arribi als 65 anys. Poden haver-hi pressions a la baixa si els jubilats liquiden els seus actius en renda variable, ja que el nombre de compradors potencials serà menor. Aquesta situació l'haurien de contemplar els plans de pensions, que normalment preveuen un comportament estable dels actius.

Envel·liment de la mà d'obra i productivitat

Max Halvarsson

Institute for Future Studies

Complementarietats i experiència

La població de tota Europa està envellint a un ritme ràpid i en alguns països de la UE25 el nombre d'habitants ja ha començat a minvar. Les baixes taxes de fecunditat de les últimes dècades han fet que avui en dia s'incorporin al mercat laboral cohorts més petites, alhora que les grans cohorts posteriors a la Segona Guerra Mundial comencen a entrar en la jubilació. La mitjana d'edat de sortida del mercat laboral avui en dia està al voltant dels 61 anys, tant per als homes com per a les dones, i oscil·la aproximadament entre els 56 anys de les dones poloneses fins als gairebé 63,5 anys dels homes irlandesos (Eurostat, xifres del 2004). Aquest fet, juntament amb el plantejament d'un període educatiu més perllongat, han portat a una societat on els anys passats dins la força laboral han minvat substancialment, i probablement continuïn minvant en els propers anys. Especialment si els empresaris continuen amb la política de comprar la sortida del mercat laboral dels treballadors més grans incentivant la jubilació anticipada i, per tant, reduint encara més una mà d'obra minvant.

Com a fet positiu, la taxa d'ocupació a la UE25 per als treballadors d'entre 55 i 64 anys ha augmentat amb força rapidesa els darrers anys, des de menys del 36% a mitjans 90 fins al voltant del 41% l'any 2004 (Eurostat). Però la variació transnacional és gran: a Suècia gairebé el 70% dels treballadors més grans estaven ocupats aquell any, mentre que a Polònia només el 26% encara estava en actiu, i la taxa també ha anat disminuint els darrers anys, contràriament a la regla global. A la majoria de països europeus la ten-

dència és a l'alça i en tal mesura que, sense cap dubte, això podria reflectir que avui en dia la gent no gaudeix del luxe de jubilar-se tan jove com a mitjans 90, però per altra banda també podria reflectir un augment de l'interès en allò que pot oferir el segment de la mà d'obra de més edat. Si fos així, Europa estaria en vies d'assolir l'avantatge competitiu que representa comptar amb experiència i intel·ligència relacionada amb el lloc de treball, una tendència realment positiva, i una manera de mantenir el nostre avantatge en comparació amb els productors de baix cost de qualsevol altre lloc. Però els estats membres de la UE25 encara són ben lluny de la taxa d'ocupació d'Islàndia: l'any 2004 estaven ocupats més del 80% dels treballadors grans islandesos. Aquesta xifra demostra l'immens potencial de mà d'obra que existeix realment entre els treballadors de més edat.

Segons opinen molts economistes, una població que envella té conseqüències negatives pel que fa al creixement de la producció per càpita. Tant perquè una proporció minvant de mà d'obra respecte del total de la població fa augmentar la proporció de consumidors en front dels productors, com perquè d'aquesta manera es podrien donar els efectes negatius de l'envel·liment sobre la productivitat, mesurada com a producció per treballador. Aquest segon efecte, tanmateix, és molt discutible i també podria canviar en les properes dècades, en primer lloc a causa dels menors prejudicis per raó d'edat, i en segon lloc perquè els treballadors grans del futur tindran un nivell educatiu molt superior que no pas té la mà d'obra de més edat

d'avui en dia. Per tant, és qüestionable el fet que els treballadors grans siguin realment menys productius (com sembla que creu molta gent) que els individus anomenats en edat preferent; en canvi, l'edat preferent de demà podrien ser les persones que ara veieu grans i de les quals us voleu desempallegar avui.

La competitivitat dels treballadors grans: estereotips i falses creences

Provaré d'argumentar-vos per què les empreses més competitives de demà podrien ser aquelles que s'atreveixin a mantenir en plantilla els treballadors de cabells grisos. De ben segur que els treballadors més joves disposen de coneixements recents, són flexibles, hom creu que tenen una capacitat d'adaptació més gran, exigeixen salaris inferiors, no tenen tanta demanda d'assistència sanitària, poden quedar-se a l'empresa durant molts anys i permeten amortitzar fantàsticament les enormes sumes de diners gastades en llur formació per assolir la plena productivitat. Bé, però també hi ha l'altra cara de la moneda: els coneixements recents volen dir manca d'experiència, la flexibilitat implica mobilitat i inquietud, l'esquí, el surf, el submarinisme o el paracaigudisme provoquen entre els joves moltes lesions que els incapaciten per al treball, la capacitat d'adaptació s'aconsegueix amb l'edat, igual que l'experiència i la intel·ligència relacionada amb el lloc de treball; els llocs de treball per a tota la vida ja han passat a la prehistòria, fins i tot al Japó, i gastar diners en un esperit inquiet tan sols fa que els competidors se sentin més atrets a recollir els fruits de les nostres pròpies inversions.

Per altra banda, probablement hom veu els treballadors canosos més com una càrrega que com un avantatge competitiu, però jo sóc del parer que us esteu deixant perdre el millor avantatge que teniu en comparació amb els productors de baix cost estrangers que tant temeu. La mà d'obra de més edat també pot adquirir coneixements recents, sempre i quan us atreviu a gastar diners en formar-la. Els treballadors grans disposen d'experiència i intel·ligència relacionada amb el lloc de treball (que no s'aconsegueix a la universitat) i, per tant, poden adaptar-se com pocs; les despeses sanitàries cada cop s'ajornen

més a mesura que augmenta l'esperança de vida, i una persona de 60 anys d'avui (i demà fins i tot més jove) no és pas tan delicada ni de bon tros com ho era el seu avi a la mateixa edat; a més, els treballadors més grans tenen menys mobilitat, la qual cosa us assegura una major recuperació de la despesa en formació que hi feu. Per descomptat, a hores d'ara tal vegada penseu que sóc boig de dir-vos què heu de fer amb la vostra empresa. Ben mirat, només sóc un simple economista i no pas un empresari del vostre calibre. Bé, deixeu-me dir-vos una cosa: per mantenir la vostra rendibilitat heu de ser capaços de mirar al futur i aprofitar l'oportunitat quan es presenti: conservar els treballadors més grans avui pot traduir-se en un bon augment de beneficis demà.

Una mà d'obra que està envellint sembla aixecar dubtes sobre la productivitat i la sostenibilitat en l'economia actual, fortament competitiva i cada vegada més global, i que exigeix creativitat, innovació i una capacitat d'adaptació ràpida. Al mateix temps, una part significativa del potencial de benefici i de l'efectivitat de l'economia global depèn del capital intel·lectual, i es pot adduir que els treballadors més grans podrien beneficiar-se de la creixent demanda de treball amb coneixements, donat que la capacitat intel·lectual i l'experiència són el seu principal avantatge. Per desgràcia per als treballadors més grans, els estereotips negatius sobre les seves característiques influeixen en els empresaris i els fan prendre decisions nefastes. Les aptituds exigides, com ara la creativitat, la capacitat d'adaptació i d'innovació i la flexibilitat se solen associar a la joventut. Les creences errònies sobre el fet que els treballadors més grans són menys útils en el lloc de treball modern d'avui en dia són el motiu fonamental dels prejudicis per raó d'edat en els mercats laborals.

Sens dubte, aquesta és una qüestió òbvia per a la majoria d'empresaris que són capaços de deixar enrere els prejudicis contra la gent gran que han enterbolit la visió de tants càrrecs directius, i de veure que la capacitat intel·lectual continua formant-se al llarg del període actiu del cicle vital d'una persona; que la jubilació probablement sigui la major causa de degeneració mental que ha creat la humanitat. Abandonar la vida activa és per a molts individus una experiència traumàtica de la qual mai no es recuperen: després d'una carrera llarga i productiva, tot d'una hom espera que posis fi a la teva contribució a la societat, dei-

xant a les persones en major o menor grau en una situació en la qual han de reconstruir la seva personalitat completament.

La discriminació, els estereotips i les percepcions errònies porten a decisions nefastes, i no pas a pràctiques empresarials amb miras al futur. Així doncs, cal que canviï l'actitud dels empresaris per tal que siguin capaços de deixar enrere les actuals pràctiques de miras curtes. Els treballadors grans són clarament l'avantatge competitiu del futur, i els directius que acceptin aquesta idea primer seran els qui liderin les companyies competitives el dia de demà. La mitja jornada i unes variants d'ocupació més flexibles són, sens dubte, les pràctiques del futur, ja que ofereixen als treballadors més grans la possibilitat d'escollir amb més llibertat la quantitat de temps que volen i poden dedicar a la feina. Gairebé amb tota seguretat, un enfocament més flexible serà positiu per a totes les parts implicades, donat que portarà a una vida laboral més llarga, una menor absència per motius de salut, un augment de la productivitat i la motivació, i una rendibilitat més gran.

Una perspectiva lleugerament acadèmica

Pel que fa al tema central d'aquest document, és a dir, el de l'envelliment i la productivitat, els treballadors més grans són menys productius (cosa que sembla ser l'opinió dels empresaris en molts casos) o igual, o fins i tot més productius, però potser d'una altra manera (que és allò que defenso en aquest article). No és una tasca fàcil calcular quin és l'impacte de l'envelliment de la mà d'obra i el canvi de la proporció d'edats en la productivitat global. Tot i això, l'empitjorament de la salut podria ser un motiu de preocupació, especialment en països on es penalitza els empresaris amb despeses per absència laboral. Per altra banda, l'augment de l'esperança de vida ha anat acompanyat de millores significatives de la salut i d'un enorme increment de les possibilitats que tenen els treballadors més grans de desenvolupar una feina. Un aspecte important relacionat amb els efectes que té l'envelliment en la productivitat és en quina mesura la capacitat que tenen els treballadors per aprendre i reaprendre minva amb l'edat. Fins i tot si l'envelliment en general no fa disminuir la capacitat de dur a terme la majoria de tasques, una disminució de la capacitat

d'adaptació podria tendir a fer reduir la productivitat amb el temps. Malgrat tot, també es pot sostenir que una població madura implica una reserva més gran d'experiència i capital humà, que es mesura tant en les habilitats específiques adquirides del lloc de treball com en l'experiència de la vida laboral en general.

En els mercats competitius, els treballadors rebrien un salari real equivalent al seu producte marginal, però el sistema salarial d'antiguitat no està d'acord amb aquesta norma. Per tant, els treballadors més grans de vegades no viuen d'acord amb la mateixa productivitat marginal que els seus col·legues més joves, però el problema no rau en què els treballadors grans siguin menys productius, sinó en el fet que el sistema salarial actual dóna uns incentius erronis als treballadors. La majoria d'estudis sobre les diferències en la productivitat segons l'edat es basen en proves d'una secció representativa. El problema d'aquest enfocament és que les mostres no tenen en compte que l'antiguitat comporta canvis en l'ocupació, és a dir, que els treballadors productius són promocionats mentre que els no eficients no. Els registres de dades empresari-treballador presenten el mateix problema, donat que l'èxit pot fer augmentar el nombre de treballadors nous i portar a una estructura d'edats més jove, en lloc de ser una estructura d'edats jove la causa d'un èxit d'una empresa.

Lindh, Halvarsson i Malmberg (2005) exposen que la productivitat d'una empresa aïllada podria dependre, entre altres factors, de la composició dels treballadors, i no només d'un simple mesurament global de l'edat. Per exemple, si es considera que els treballadors d'edat preferent són els més productius i se sosté l'argument de l'aprenentatge basat en la pràctica, podria existir una espècie de combinació òptima de treballadors d'acord amb l'edat. Posem per cas, potser caldria combinar una certa quota de treballadors d'edat preferent amb una determinada proporció tant de treballadors joves com grans per tal que una empresa assolís el seu potencial de productivitat. Una certa quota de treballadors grans podria tenir influència i fer augmentar la capacitat d'aprenentatge tant dels treballadors més joves com dels d'edat preferent.

Skirbekk (2003) assenyala que els empresaris tendeixen a dubtar de la capacitat dels treballadors més grans per aprendre noves habilitats, tot i les abun-

dants proves que demostren que aquests prejudicis no tenen fonament. En general, això fa que se'ls limiti l'accés a la formació relacionada amb el lloc de treball i, per tant, soscava la capacitat dels treballadors més grans de mantenir-se productius a mesura que canvien les exigències de la feina. Aparentment, el problema és més una qüestió de creences errònies que no pas d'una disminució real de la productivitat potencial del treballador de més edat: el problema és que els empresaris rars vegades els deixen posar-se a l'alçada del seu potencial.

Prskawetz i Fent (2004) demostren que el grau de substituïbilitat entre els treballadors de diferents edats és un factor potencialment important que afecta la productivitat laboral global. La idea és que hi ha una barreja d'edats òptima per a la mà d'obra que depèn del grau de substituïbilitat dels treballadors i del seu nivell de productivitat relativa. Una conseqüència en seria que els canvis demogràfics podrien apropar la barreja d'edats a aquesta combinació òptima, o bé allunyar-la'n més i, per tant, afectaria la productivitat laboral global. La magnitud d'aquest efecte de la distribució d'edats depèn de quina és la substituïbilitat dels treballadors segons l'edat per a determinats nivells de productivitat relativa.

Els models macroeconòmics d'envelliment de la població han considerat típicament que una vegada que s'ajusten els treballadors de diferents edats segons les seves diferències en productivitat, són infinitament substituïbles, la qual cosa és una presumpció poc realista des d'un punt de vista microeconòmic. Aquesta suposició no té en compte les complementarietats entre els treballadors de diferents edats, com ara que els treballadors amb un alt grau d'experiència i amb menys destreses físiques interactuïn amb els treballadors més joves, sense experiència però amb la màxima productivitat física i uns coneixements acadèmics recents. Subestimar la importància de la capacitat d'assessorament dels treballadors de més edat pot comportar greus inconvenients per a les empreses que no incideixin en el paper de les complementarietats entre diferents grups d'edats.

Com a empresari o empresària, potser no us preocupin excessivament els efectes de l'envelliment de la població. Mentre el vostre negoci continuï sent rendible us sentiu segurs, i mentre els vostres treballadors siguin productius la vostra empresa continuarà sent

competitiva. Però la competitivitat en l'actual economia globalitzada és deguda en molts casos a la creativitat, potser la vostra principal arma del reduït arsenal de què disposeu per lluitar contra els competidors de baix cost d'altres parts del món. La creativitat, per descomptat, es basa en la capacitat d'innovació, els coneixements recents i l'experiència. Els dos primers ingredients es poden obtenir més o menys directament de la universitat, i com tots sabem, amb el sistema educatiu actual i potenciant la "societat del coneixement", no resulta gens difícil trobar llicenciats de la darrera fornada. En canvi, l'experiència és una capacitat que s'acumula al llarg d'anys de treball dur i d'acció pràctica, i no té cap substituït real, al menys no pas un de jove. Amb els plans de prejubilació i concentrant-se en l'educació superior, les empreses europees d'avui en dia s'estan desprenent de l'única capacitat que no es dóna en les economies de mercat en vies de desenvolupament. Els plans de prejubilació que es basen en decisions preses per tal d'obtenir més beneficis a curt termini, podrien estar erosionant la base de la competitivitat a llarg termini.

Les complementarietats que aporten beneficis són les que resulten de la creació de la barreja adequada de treballadors de diferents edats per a la vostra empresa. Els treballadors més grans aporten l'experiència i la xarxa de contactes, entre altres coses; els treballadors d'edat preferent són el grup en el qual es combinen la major part de característiques beneficioses dels treballadors, però sense destacar en cap camp concret; i els treballadors de darrera fornada tenen uns coneixements actualitzats que es poden incorporar a l'activitat de l'empresa i, per tant, fan augmentar la productivitat. Tot i això, per implementar-los amb èxit cal intel·ligència relacionada amb el lloc de treball, experiència, esperit d'equip i altres factors que la mà d'obra assoleix amb el pas del temps. Altrament, el procés d'assaig i error hauria de començar de zero cada vegada que calgués introduir una innovació. Si hom espera que els treballadors inexperts s'encarreguin de dur a terme aquest canvi, el procés d'aprenentatge esdevindrà una lliçó valuosa que farà estralls en els vostres marges de benefici. Però si disposeu de col·laboradors experimentats amb qui assessorar-vos i que us ajudin a conduir el procés, tindreu més probabilitats d'implantar les noves pràctiques d'una manera menys trencadora i la vostra empresa rutllarà amb més fluïdesa i tindrà més beneficis, fins i tot en èpoques de canvi constant.

Referències:

Lindh, T., Halvarsson, M. i Malmberg, B.,
“Productivity Consequences of Workforce Ageing –
Stagnation or a Horndal Effect”, document de treball
2005:17, Institut d’Estudis del Futur, Suècia, 2005.

Prskawetz, A. i Fent, T., “Workforce Ageing and
Economic Productivity: The Role of Supply and
Demand of Labour. An Application to Austria”, Institut
de Demografia de l’Acadèmia
Austriaca de Ciències, 24 de novembre de 2004.

Skirbekk, V., “Age and Individual Productivity: A
Literature Survey”, document de treball WP 2003-028
del MPIDR, Max Planck Institute for Demographic
Research, agost de 2003.

Polítiques per respondre als reptes demogràfics

Per mantenir constant l'actual taxa de dependència als països desenvolupats s'hauria de promoure una política conjunta que augmentés la taxa d'activitat, la immigració i l'edat de jubilació. En concret, caldria augmentar la taxa d'activitat en un 3,75%; la població immigrant hauria de representar el 10% de la població i l'edat de jubilació hauria de retardar-se en una mitjana de 2,3 anys. Igualment, es recomanen polítiques de promoció d'estalvi i polítiques per millorar la productivitat; més concretament, potenciar la flexibilitat del mercat laboral, la flexibilitat de preus i la innovació.

Mentrestant, els països en desenvolupament haurien de fer un esforç per potenciar la flexibilitat del mercat laboral i millorar els sistemes educatius i formatius, per assegurar que l'augment de la població en edat de treballar no augmenti la taxa d'atur.

Escenaris davant de dues alternatives de reforma de les pensions a Europa: 2000-2020

- Baixar la taxa de benefici de la pensió del 70% al 50% del salari i deixar la taxa de contribució igual. En aquest cas augmenta l'estalvi, ja que les famílies preveuen que s'hauran de proveir la seva jubilació. Les taxes de creixement del PIB es mantenen estables. També baixa el tipus d'interès real mundial —que té un lleuger impacte positiu sobre l'economia global—, i provoca una millora substancial de la balança per compte corrent europea.

- Augmentar l'edat de la jubilació dels 60 als 65. A curt termini, l'estalvi privat cau, ja que els treballadors pensen que hauran de finançar la seva despesa futura en la jubilació per un període més curt de temps. Això incrementa el consum i el creixement a curt termini. A llarg termini, en canvi, l'efecte sobre la taxa real d'interès redueix les taxes de creixement. En aquest cas, la balança per compte corrent es deteriora inicialment i les taxes d'interès mundials pugen lleugerament. Posteriorment, coincidint amb una recuperació de l'estalvi, la balança per compte corrent millora i les taxes mundials baixen.

Next generation

Si bé és cert que l'envelliment de la població marcarà l'agenda de moltes polítiques econòmiques i socials, no es pot oblidar la importància crítica que tenen les properes generacions per al desenvolupament i la reducció de la pobresa. Això és especialment important als països en desenvolupament, on el nombre de joves (població entre 12 i 24 anys) ha crescut fins arribar a 1.300 milions, el 86,7% de la població jove mundial. Està previst que en els propers 25 anys continuï creixent el nombre de joves, encara que el percentatge sobre la població mundial es reduirà del 23,5% al 20%.

Hi ha una demanda creixent d'una propera generació de serveis i serveis públics per satisfer les necessitats dels joves i adolescents, sobretot en temes d'educació —especialment educació secundària i terciària— i atenció mèdica.

Un dels reptes principals davant dels quals es troben els països desenvolupats és ampliar les oportunitats de formació dels joves, perquè puguin respondre

millor als reptes de la globalització i als canvis tecnològics, definir millor les seves opcions de futur i contribuir al desenvolupament socioeconòmic del país. Per exemple, la pressió de les empreses de l'Amèrica Llatina per competir als mercats internacionals ha provocat un augment de la demanda d'educació secundària i terciària. Fins i tot, a alguns països el retorn de l'educació terciària se situa a prop del 20%.

En un món cada vegada més globalitzat hi ha dos aspectes en què la població jove tindrà un paper predominant: la migració internacional i el moviment d'idees i informació a través de l'ús de mitjans de comunicació globals i tecnologies de la informació i comunicació (TIC).

- Les pressions i oportunitats perquè es produeixi més migració de població jove als països en desenvolupament augmentaran els propers anys com a resultat dels factors demogràfics i d'una major connectivitat dels joves amb el món exterior.

- La població jove és el segment que s'adapta més ràpidament a l'ús de noves tecnologies d'informació i comunicació. També són els principals consumidors de televisió, cinema i música. Les importacions de béns culturals als països en desenvolupament es van multiplicar per 10 en el període 1980-1997. Això reflecteix una tendència entre la població jove mundial a escoltar la mateixa música i veure les mateixes pel·lícules o els mateixos programes de televisió.

Migració

Les reformes econòmiques fetes en la majoria de països en desenvolupament fan preveure un augment de la renda per càpita anual del 3,5% els propers 10 anys. Malgrat aquestes bones perspectives econòmiques, totes les previsions apunten a un augment dels moviments migratoris en els propers anys, ja que els salaris als països desenvolupats són aproximadament cinc vegades més elevats que als països en desenvolupament per feines semblants, la qual cosa genera un gran incentiu per emigrar.

Un estudi del Banc Mundial ha analitzat els efectes d'un augment de la immigració procedent de països en desenvolupament, suficient com per incrementar el 2025 un 3% la població laboral —equivalent a 14,2 milions de persones— als països de renda alta. Segons aquest estudi, els efectes econòmics globals d'aquests moviments migratoris poden ser positius. Als països destinataris de l'emigració s'incrementaran els salaris dels nadius en un 0,4%, mentre que el salari mitjà es reduirà lleugerament. A més, aquests països es beneficiaran d'una oferta de treball major i més flexible. Els països d'origen també se'n veuran beneficiats, especialment per l'impacte econòmic de les remeses. Els darrers 5 anys les remeses mundials rebudes pels països en desenvolupament s'han doblat fins arribar a 167.000 milions de dòlars. Més de la meitat d'aquest increment s'ha produït a la Xina, l'Índia i Mèxic. Aquest flux monetari pot reduir els efectes severos de la pobresa, però no són tan evidents els efectes positius que pot tenir sobre el creixement i la iniquitat.

L'emigració de treballadors poc qualificats pot reduir substancialment la pobresa als països en desenvolupament. A més de les remeses, una menor oferta laboral pot afavorir l'augment dels salaris mitjans i una disminució de la taxa d'atur en aquests països. En canvi, l'emigració de treballadors qualificats presenta resultats dispars. El país de destinació es veu beneficiat ja que pot millorar l'accés al capi-

tal, a la informació i a l'establiment de contactes empresarials, però el país d'origen es veu perjudicat, perquè veu reduït el seu capital humà i intel·lectual.

- Durant el període 2005-2050, es preveu que el nombre net d'immigracions internacionals cap a regions més desenvolupades sigui de 98 milions o una mitjana de 2,2 milions de persones l'any.

- Els països que rebran més immigrants internacionals seran els EUA (1,1 milions anuals), Alemanya (202.000), Canadà (200.000), el Regne Unit (130.000), Itàlia (120.000) i Austràlia (100.000).

- Els països a on hi haurà més emigració seran la Xina (327.000 anual), Mèxic (293.000), l'Índia (241.000), les Filipines (180.000), Indonèsia (164.000), el Pakistan (154.000) i Ucraïna (100.000).

Immigració i productivitat

Muriel Casals

Universitat Autònoma de Barcelona

L'economia catalana ha tingut des dels inicis del seu procés d'industrialització una clara vocació d'obertura als mercats internacionals. Una vocació que s'explica per la necessitat.

El fet de ser un país relativament petit que no disposava de la dotació necessària de recursos bàsics i de les primeres matèries indispensables per al funcionament de les seves fàbriques requeria importar béns de producció; i si ho mirem pel costat de la demanda, la demografia catalana definia un mercat propi insuficient per absorbir tota la producció que sortia de les manufactures catalanes i, per tant, era necessari vendre a l'exterior. La possibilitat d'importar i d'exportar apareix, doncs, com una condició necessària per assegurar que el procés de modernització de la indústria, la incorporació de millores tecnològiques, en definitiva l'increment de la productivitat no tinguin com a conseqüència fer aparèixer el fantasma de la sobreproducció.

Però durant tot el segle XIX i fins les acaballes del segle XX, la incorporació de l'economia catalana a la competència mundial va estar frustrada pel proteccionisme espanyol i, fora de moments excepcionals, el progrés tècnic i la conseqüent millora de la productivitat topava amb el temor a l'excés de producció. S'ha dit sovint que el proteccionisme era un desig dels fabricants catalans que volien tenir reservat el mercat espanyol per als seus productes; però en una lectura que tingui en compte les normes del bon funcionament econòmic hem d'interpretar el proteccionisme com un handicap més que com una ajuda. Certament els teixits catalans es podien vendre als compradors espanyols a un preu superior al que marcava el mercat internacional i això podia significar un marge de benefici còmodament adquirit per alguns empresaris. Però encara és més cert que si el mercat espanyol hagués estat obert a la competència mundial tothom hi hauria sortit guanyant: d'una banda els compradors espanyols i catalans haurien pogut triar bons productes a millor preu i, d'altra banda, els empresaris catalans, en estar sotmesos a la competència, haurien actuat amb la diligència de la que eren capaços per

aconseguir rebaixar els seus costos de producció. El fons de l'argument és que si en lloc de ser *la* fàbrica d'Espanya, Catalunya hagués estat *una* fàbrica d'Europa, l'economia catalana hauria guanyat un temps preciós.

Malgrat les limitacions apuntades, l'economia catalana, que era efectivament la fàbrica d'Espanya, funcionava com un pol desenvolupat i ric dins de l'Estat. Això va fer que durant el segle XX hi hagi hagut forts corrents migratoris cap a les ciutats industrials catalanes. Aquest corrent, que ha marcat la nostra demografia i la nostra manera de viure en un sentit clarament positiu, ha tingut conseqüències per al model de desenvolupament català que és interessant de considerar en una lectura feta avui.

L'arribada massiva de treballadors provocava una situació en el mercat de treball en la que la contractació del recurs treball, abundant i barat, no exigia preocupar-se gaire pel seu nivell de productivitat. El treball barat va ser l'element que compensava els elevats costos de producció que es derivaven de les dificultats a la importació dels altres inputs del procés productiu. Així la indústria catalana va acostumar-se a funcionar fent un ús intensiu del treball del que podia disposar pràcticament sense límit, el que volia dir aplicar processos productius menys intensius en capital en comparació al que feien els seus rivals europeus. Estaven perdent temps en la cursa per la competència internacional.

Cal remarcar que aquesta manera de funcionar, el fet que aquells que arribaven a Catalunya amb el desig de treballar tenien totes les probabilitats de trobar feina i que, malgrat la duresa de les circumstàncies, aconseguien una vida millor per a la seva família, ha estat socialment eficaç. El fons de l'argument plantejat rau en l'interrogant: fins a quin punt la pèrdua d'*eficiència* econòmica derivada de la combinació de proteccionisme i abundància de treball ha estat més que compensada per l'*eficàcia* social d'un model que, de fet, ha pogut bastir una comunitat que conviu amb elevades dosis de confort.

Plantejar avui aquestes qüestions és de vital importància. Tornem a trobar-nos davant d'unes circumstàncies que, totes proporcions i sentit històric guardats, responen essencialment al mateix esquema.

L'economia catalana té altra vegada l'oportunitat de disposar del treball abundant que aporten les noves onades d'immigrants. La resposta fàcil per part del nostre sistema econòmic consisteix en seguir el vell camí i accentuar la nostra especialització en sectors que usen intensivament el treball mal pagat.

Aquest és un camí perillós en una perspectiva social perquè no és gens segur que al segle XXI funcioni tan bé com va funcionar al segle XX, el mecanisme de la integració social dels nous vinguts. Seguir el camí ja caminat també és perillós des de la perspectiva econòmica. Si ens refiem del treball barat per construir a baix cost i per vendre serveis turístics a compradors poc exigents estem malversant la capacitat d'innovació que tenen els nostres vells i nous empresaris, no estem aprofitant la capacitat de qualificar-se per i en el treball dels vells i nous treballadors i, per tant, estem compromentent la qualitat del futur esquema de funcionament del nostre país.

Certament, val la pena agrair l'oportunitat que ofereixen els nous treballadors per evitar la mort d'algunes activitats tradicionals a Catalunya i que encara tenen sentit al vell món industrialitzat, com és el cas de certes produccions del sector tèxtil (tant de capçalera com de la confecció), però cal explorar la possibilitat

d'incorporar els nous treballadors al costat dels antics en noves tasques que han demanat una prèvia inversió en béns de capital. Unes tasques que requereixen és clar un esforç de formació professional.

De fet, el repte davant de la immigració és sobretot el de saber incorporar la capacitat de treball en condicions d'igualtat respecte dels que s'han educat aquí. L'èxit del creixement demogràfic aportat pel flux migratori es mesurarà a partir de la capacitat de convertir aquells que venen a treballar en ciutadans educats, amb tots els drets i deures que això suposa.

És clar que un nombre més gran de treballadors funcionant a elevada productivitat suposa un volum de producció que el mercat català, ara ampliat amb la demanda dels nous consumidors, no podrà absorbir. Caldrà exportar. Però avui això és possible, les xifres del comportament de moltes empreses permeten ser optimistes.

Catalunya està de ple dins del mercat mundial, podrà satisfer la seva vella vocació; a condició de que siguem capaços de trobar les actituds que fan guanyar posicions en la cursa mundial per la competència.

Caldrà estar ben alerta; seria una llàstima que la immigració es convertís en un element que limita la millora de la productivitat de l'economia catalana perquè preferim els guanys a molt curt termini. Ens hi juguem el model de desenvolupament econòmic, en definitiva el model de societat.

Womenomics

L'envelliment de la població, com s'ha assenyalat en l'apartat anterior, constitueix un greu problema per a l'economia en molts països, principalment al Japó, però també a Espanya, Bèlgica o França. Un increment de la població activa que participi en el mercat laboral pot ajudar a mitigar algunes de les pressions demogràfiques i augmentar la tendència de la taxa de creixement econòmic a llarg termini. Per a aconseguir canviar la tendència a l'envelliment es pot: 1) elevar la taxa de naixements, 2) deixar que entrin més immigrants o 3) incrementar la taxa d'activitat. En molts casos, l'increment de la taxa d'activitat és la solució més adient al problema de l'envelliment. En diversos països s'ha proposat l'augment de l'edat de jubilació per a mantenir més gent treballant —i pagant les seves contribucions a la Seguretat Social—, però aquesta solució solament alenteix el problema, no el resol completament. Pot ser que la solució passi per aconseguir que les dones deixin el treball sense remunerar —els afers de la llar, els fills, els malalts i els vells— i es dediquin al treball remunerat. És a dir: augmentar la taxa de participació femenina en el mercat de treball pot contribuir a resoldre el problema de l'envelliment de la població.

Goldman Sachs (2005), per exemple, assenyala que la major participació de la dona japonesa en l'activitat laboral podria elevar el creixement a llarg termini de l'economia japonesa i incrementar els beneficis de moltes empreses. Han anomenat *womenomics* a aquesta predicció en observar que una creixent proporció de dones japoneses ha començat a participar activament en la força de treball i s'ha convertit en un important recurs per al creixement de la renda i del consum. En molts altres països, com Espanya, Itàlia i Alemanya, es manté encara una taxa molt baixa de participació femenina en el mercat de treball, si es compara amb la dels EUA o el Regne Unit. L'informe citat conclou que recórrer al *womenomics* per a aconseguir contrarestar els efectes d'envelliment pot ser una bona aposta de futur per a molts països, conclou el citat informe.

Recentment, *The Economist* (2006) ha destacat també la força del *womenomics*¹³ revisant diversos estudis que s'adonen d'aquests fenòmens en ascens i d'una sèrie d'aspectes relacionats (beneficis econòmics, com incrementar-lo, els obstacles que presenta i sobretot com remoure'ls, etc.). El cert és que la força de treball femenina avança a tot el món: si el 1990 el 67% de les dones d'entre 20 i 54 anys eren econòmicament actives —amb diferències importants entre països i amb la taxa dels EUA com la més alta: un 75%—, s'espera que per al 2010 s'arribi al 70%.

En alguns països el mercat de treball femení mostra una corba "M", que indica una caiguda important en la participació femenina durant els anys que la dona es dedica a la cura dels seus fills —entre els 30 i els 44 anys—, quan es retira del mercat laboral, per a tornar a treballar després que els seus fills s'han emancipat. Una corba "M" pronunciada respon a múltiples raons: insuficient suport per la cura dels nens, impostos més alts quan treballen ambdós pares, inadequada visió tant del sector privat com del públic de la diversitat laboral, etc. És probable que l'avenç tecnològic no ajudi gaire a resoldre aquest problema, molta gent rebutjaria que els robots es fessin càrrec dels seus nens. No obstant això, és clar que una decisiva i adequada acció pública ampliaria la força laboral femenina. El govern japonès està incrementant el sistema d'escoles bressol, reduint els obstacles impositius i creant programes per a conciliar treball i família amb la finalitat d'incorporar i retenir les dones en el mercat de treball.

13. Cita textualment:
"Oblidem Xina, Índia i Internet: el creixement del món es deu a les dones."

14. Espanya és a la cua de diversos països analitzats amb un sol 55% de participació.

15. Segons un treball del Ministry of Internal Affairs and Communications de Japó, citat per The Economist (2006) i Goldman Sachs (2005).

16. L'estudi de Goldman Sachs identifica 115 empreses japoneses que podrien beneficiar-se durant molt de temps del creixement procedent del *womenomics*. Productes relacionats amb la cura i l'atenció dels nens, pisos individuals amb molts serveis comuns, agències matrimonials, agències de recol·locació de treballadors, etc. I per descomptat, les relacionades amb la cosmètica, els mobles de la llar, decoració, serveis a domicili.

17. The Economist (2006).

Remoure els obstacles per a l'ocupació femenina funciona, com demostra l'experiència del Canadà (IFM, 2006), on la taxa de participació femenina en el mercat de treball s'ha incrementat en l'última dècada a causa de les reformes impositives i l'aplicació de polítiques que ajuden a combinar el treball i la família. Entre el 1995 i el 2004 la taxa de participació femenina en el treball va passar d'un 67,7% a un 73,5%,¹⁴ cosa que indubtablement ha ajudat al creixement del Canadà. La combinació de la reducció impositiva al treball i l'increment dels programes de concertació familiar expliquen un terç de l'increment de la participació femenina en el mercat de treball al Canadà.

Un tòpic generalment acceptat assenyala que una alta taxa de participació de la dona en el treball redueix la taxa de fertilitat. Doncs bé, sembla que això no és una veritat absoluta. Hi ha estudis que troben una correlació positiva entre la taxa de participació de la dona en el mercat de treball i la taxa de naixements. Així succeeix, per exemple, als EUA, França i Suècia, on la taxa de participació és alta i també es presenta una alta taxa de fertilitat. En canvi, en altres països com Espanya, Itàlia o el Japó, ambdues taxes resulten baixes.¹⁵ En els països on la taxa de participació femenina en el treball és baixa s'observa un menor suport i ajuda a les mares treballadores i també que les dones posposen el moment de convertir-se en mares.

Les implicacions econòmiques del *womenomics* són molt significatives: incrementant la participació de la dona en el treball s'incrementaria el creixement a llarg termini de l'economia. L'increment de la renda disponible de les dones les duria a liderar l'increment del consum de certs béns i serveis, i també s'obtidria el creixement de les inversions immobiliàries i de productes financers. Per exemple, les dones japoneses solteres configuren un grup important de consum (són responsables de significatius creixements en habitatge, alimentació, serveis de salut, serveis de bellesa i cosmetologia, etc.). En els països en els quals el *womenomics* creixi, alguns sectors i empreses podrien beneficiar-se'n i mostrar un creixement significatiu.¹⁶

La Comissió Europea ha assenyalat que un terç del *gap* del PIB per càpita entre l'EU 15 i els EUA podria atribuir-se a la baixa participació en el mercat de treball, i la causa més important d'això és la baixa taxa de participació de la dona.

En les economies de l'est asiàtic també s'observa el creixement del *womenomics* (per cada 100 homes en la força laboral hi ha actualment 83 dones). A més, les dones han tingut molt a veure amb l'èxit de les exportacions asiàtiques (el 60-80% de la força de treball de les exportacions és femenina).

L'increment del treball remunerat de les dones, la globalització i el canvi de l'estil de vida canviaran també el mercat de treball. Les dones tenen molts avantatges en aquest nou escenari a causa de les seves especials habilitats, però pot ser que la resistència al canvi per part de les organitzacions i empreses estigui reduint les oportunitats per a les dones. No obstant això, s'espera que la tendència es consolidarà en el futur, ja que l'actual increment de la incorporació de les dones al treball està relacionat amb els treballs nous (serveis), mentre que s'han contret els treballs tradicionalment masculins (indústria).¹⁷

Així mateix, estudis indiquen que més dones en els governs podrien obtenir una major taxa de creixement (dirigirien el seu pressupost a salut, educació, infraestructura i reducció de la pobresa). S'ha assenyalat també que la presència de la dona en llocs alts dels governs ajuda a remoure obstacles socials i culturals i impulsa les lleis d'igualtat de gènere.

Un estudi del World Economic Forum troba una clara correlació entre la igualtat de gènere i el PIB per càpita i, igual que altres estudis, suggereix que la desigualtat dificulta el creixement a llarg termini. Hi ha fortes evidències que l'educació de les nenes porta prosperitat. Seria la millor forma d'invertir en el desenvolupament dels països més pobres, conclou el WEF.¹⁸

Malgrat l'avenç del *womenomics* el gènere femení no avança al mateix ritme cap a un *women-power*. Les dones no han aconseguit encara traspasar el “sostre de vidre”, les barreres invisibles que frenen l'ascens de les dones a llocs directius o de responsabilitat. Actualment, hi ha un percentatge molt reduït de dones en la direcció d'empreses i organitzacions i en la direcció política dels països.¹⁹ Malgrat les polítiques iniciades fa diverses dècades per a aconseguir la igualtat de gènere, hi ha encara una segregació en els tipus de treball, fins i tot dintre dels mateixos llocs, els homes tenen posicions millor pagades i de major responsabilitat. La divisió de gènere entre el treball i la família és probablement la més significativa barrera per a la igualtat en el treball, però existeixen nombrosos factors que mantenen intacte el “sostre de vidre” i s'observa una enorme complexitat en la interrelació entre ells, d'aquí les dificultats que presenta aquest fenomen i la necessitat d'avançar amb investigacions i estudis que revelin noves i millors formes de promoure l'ascens femení.

Sembla que el treball a temps parcial —que permet compaginar llar i treball— no està ajudant a les dones a trencar el “sostre de vidre”, ja que realment el que permet ascendir en una empresa o organització és el temps dedicat a crear relacions dintre i fora de l'empresa, justament el que no fa la dona quan treballa a temps parcial. A més, quan es reincorpora al treball a temps complet li resulta molt difícil construir aquestes relacions que els seus companys homes tenen ja establertes.

Com que és molt difícil trencar el “sostre de vidre”, moltes dones estan creant les seves pròpies empreses (el 35-40% dels nous negocis van ser creats per dones en el sector de les TIC a Irlanda). A Austràlia, Canadà, Finlàndia, Tailàndia i els EUA el 30% de tots els negocis són ara negocis de dones, i aquesta tendència s'observa també en altres regions. Les dones empresàries en el món poden arribar a entre un quart i un terç dels negocis en el sector formal, i probablement hi ha una major presència d'empresàries en el sector informal. En molts països està augmentant el treball per compte propi femení i la creació d'empreses per part de dones (fonamentalment, microempreses).

Teòricament, l'avenç en els nivells educatius (universitaris, postgraus i doctorats) a què estan arribant les joves actualment, al costat del canvi social al qual assistim i també l'expansió del sector serveis —on les dones tenen més presència— són alguns dels factors que apunten que el “sostre de vidre” començarà a obrir-se en un futur pròxim. A més, les TIC estan creant noves oportunitats i avantatges. Amb l'increment de la globalització, les noves formes flexibles d'organització i els nous estils de direcció hi ha més oportunitats per a la dona en la direcció d'empreses. Ara es valora un estil i una qualitat de la gestió menys combativa, amb més consens i orientada a solucionar problemes, més pràctica i de suport als empleats. A ILO (2004) s'assenyala que en aquestes habilitats les dones tenen clars avantatges. Aprofitar aquest talent de les dones serà un dels reptes futurs per a incrementar la competitivitat.

Els canvis tecnològics estan fent que el treball de les dones pugui ser una mica més fàcil i còmode, i a més a més permet que moltes dones es connectin entre

18. World Economic Forum (2005) en un estudi de López-Claros i Zahidi.

19. Al Japó, per exemple, molt poques dones dirigeixen empreses, només un 9% enfront d'un 46% als EUA i un 30% al Regne Unit.

20. "Digital Women Report 2006" a www.eiaa.net. En l'informe s'assenyala que fins ara els homes eren els que més temps havien passat connectats a Internet, però les xifres de l'any 2005 indiquen que les dones han incrementat un 63% el temps que passen connectades, mentre que els homes ho han fet en un 54%. De continuar aquesta tendència, el proper any les hores de connexió setmanals (11 per als homes i 9 per a les dones) canviarien a favor d'aquestes últimes.

21. Megatendències de la Dona es va publicar el 1993. Moltes tendències que avui vam observar eren assenyalades pels autors, de la qual cosa es dedueix que els canvis es produeixen molt lentament.

22. *The Economist* (2006).

si i facin interessants networks. Segons un estudi de l'Associació Europea de Publicitat Interactiva (EIAA), el 2007 les dones europees es connectaran més a Internet que els homes. Una de les raons és la comoditat que ofereix la xarxa per a realitzar compres, contractació de viatges i serveis financers, i l'altra és l'extensió de la banda ampla.²⁰ Internet està cada vegada més integrat en la vida de les dones. No oblidem que Internet és a la llar.

De fet, són les dones més joves les que estan liderant aquest canvi de tendència cap a un major "ús femení" de la xarxa. Les joves (16-24 anys), juntament amb les joves professionals i les mares, lideraran, segons l'estudi, l'hegemonia femenina a Internet el proper any (*womenwebnomic?*)

En apartats anteriors s'ha dibuixat l'escenari de globalització i s'ha descrit alguns dels canvis espectaculars que viurem en els propers anys. Les dones del futur tindran un paper destacat en aquest context i podran accedir als principals llocs de lideratge. Encara la generació de dones madures s'identifica amb les normes de conducta masculines; en canvi, la *next generation* està obrint nous camins, aprofitant, els espais aconseguits per les seves predecessores i, alhora, imprimint noves actituds basades en el desenvolupament del que és específicament femení.

El futur de la dona és més encoratjador que el seu passat, ja que es preveu una consolidació del lideratge femení. En la seva obra *Megatendències de la Dona*, Naisbitt i Aburdene²¹ indicaven com la dona transformaria cada sector de la vida contemporània, des de la política fins a l'esport. Avui podem veure com l'avenç de la dona es registra en tots els àmbits, abastant aspectes tan diversos com la defensa, l'esport, l'activitat social, la política i l'empresa. L'interessant és que en cadascuna d'aquestes àrees la dona està produint canvis i marcant noves pautes de relació.

Les dones s'estan tornant més importants en els mercats globals no només com a treballadores, sinó també com a consumidores, empresàries, gerents i inversores. Tradicionalment les dones s'han encarregat de les compres de la casa, però al mateix temps elles tenen més diners i, sobretot, tenen el seu propi diner per a gastar. Prop del 80% de les decisions de consum es deuen a decisions de dones, des de la cura de la salut, la casa i el menjar. Molts serveis creixeran amb aquesta major demanda.

En el futur moltes dones estaran al capdavant de les companyies (per exemple, avui dia a Anglaterra hi ha més dones metgesses i advocades que homes, però poques són cirurgianes o sòcies de bufets). Aquest patró sembla que està a prop de canviar. Un exemple d'això és alguna evidència que mostra que les empreses amb més dones en la direcció guanyen més que les que tenen poques dones al capdavant. Això podria deure's al fet que els equips mixts (d'homes i dones directius) són més eficaços per a resoldre problemes que els equips d'un sol sexe (masculí) També s'assenyala que les dones són millors per a construir equips i en la comunicació personal.²²

Des de fa alguns anys i en molts països desenvolupats les joves obtenen millors qualificacions a l'escola que els joves i hi ha més dones que homes a la Universitat. Pot ser que la dona estigui més ben preparada per als treballs actuals, i en estar més ben preparada impulsarà la productivitat del seu país — i procurarà una millor educació i salut per als seus fills.

Canvis en el treball:

tendències regionals i sectorials, canvis en els salaris, nous perfils

Les evidències constatades el 2006

En els darrers anys la situació del treball al món no ha millorat paral·lelament al creixement. Segons estimacions de l'Organització Internacional del Treball (OIT), el 2003 hi havia 185,9 milions d'aturats buscant feina, mentre que a finals del 2005 el nombre d'aturats al món havia pujat a 191,8 milions de persones (un augment de 2,2 milions des de 2004 i de 34,4 milions des de 1995). L'OIT destaca que encara que, efectivament, hi hagi més persones "amb feina", hi ha alhora més aturats que en el passat. El fort creixement econòmic dels dos darrers anys no ha aconseguit compensar l'augment en la quantitat de persones que busquen feina. Simultàniament al deteriorament del treball s'ha produït un creixement en l'economia informal en algunes regions en desenvolupament. Els treballadors de l'economia informal, resultat de l'absència de xarxes de protecció, corren el perill de convertir-se fàcilment en treballadors pobres (actualment quasi 600 milions). La reducció de la pobresa en molts països depèn en gran part d'aquesta vulnerabilitat del mercat de treball.

Els informes de l'OIT indiquen que la debilitat de la major part de les economies per crear nous llocs de treball, o per aconseguir un augment de salaris, juntament amb una sèrie de catàstrofes naturals i a l'augment del preu de l'energia, afecten amb particular duresa els treballadors pobres del món. L'informe sobre les tendències del treball en el món assenyala que malgrat el creixement del 4,3% del PIB el 2005, només 14,5 milions dels més de 500 milions de treballadors del món en condicions de pobresa extrema van aconseguir superar la línia de pobresa d'1 dòlar al dia per persona.

"L'informe d'aquest any demostra un cop més que el creixement econòmic no és capaç de satisfer per si mateix les necessitats mundials de treball. Això està alençant la reducció de la pobresa en molts països", va dir el director general de l'OIT, Juan Somavia. "Estem afrontant una crisi mundial del treball de proporcions enormes i un dèficit de treball decent²³ que no es resoldrà sense fer res. Són necessàries noves polítiques i accions per afrontar aquests problemes."

Tendències regionals

El major creixement en la desocupació es va registrar a l'Amèrica Llatina i el Carib, on el nombre d'aturats va augmentar en 1,3 milions aproximadament i la taxa d'atur va arribar al 8%. L'Europa central i oriental (no UE) i les regions CEI també van experimentar un increment de la desocupació, que es va situar en el 9,7%. En els països desenvolupats i la Unió Europea les taxes d'atur van disminuir des del 7,1% el 2004 fins al 6,7% el 2005.

La taxa de desocupació en les subregions d'Àsia no va registrar grans variacions. El nord d'Àfrica i l'Orient Mitjà continuen essent les regions amb la taxa de desocupació més alta en el món: 13,2% el 2005. A l'Àfrica subsahariana la taxa es va mantenir en el 9,7%, la segona més alta en el món. La regió va registrar també l'índex més alt de treball en condicions de pobresa, posant així en evidència la

23. Aconseguir un increment del "treball decent" és l'objectiu més important de l'OIT des de l'any 2000. El defineix com a treball en plenes condicions de llibertat, digne, sense humiliacions ni fustigacions, en condicions d'equitat, igualtat de tracte i oportunitats i en condicions de seguretat (protecció social, atur i protecció dels ingressos salarials).

24. The Economist. Economist Intelligent Unit. Foresight 2020. Economic, industry and corporate trends. A report from the EIU sponsored by Cisco Systems, 2006.

necessitat urgent d'afrontar el dèficit de “treball decent”. El nombre de treballadors en condicions de pobresa —1 dòlar al dia— va disminuir el 2005, excepte a l'Àfrica subsahariana, on va augmentar 2,5 milions, i a l'Orient Mitjà i el nord d'Àfrica, on no es van registrar variacions majors. El nombre total de treballadors que viuen en condicions de pobresa de dos dòlars al dia tan sols va disminuir a l'Europa central i oriental (no UE) i la CEI, Amèrica Llatina i el Carib, i de manera més consistent a l'Àsia oriental. D'una banda va augmentar a l'Àsia sud-oriental i el Pacífic, a l'Àsia meridional, a l'Orient Mitjà, al nord d'Àfrica i especialment a l'Àfrica subsahariana. Segons l'informe de l'OIT l'impacte de l'alt cost de l'energia en la pobresa i el treball varia segons la regió. La regió que es veurà més afectada és l'Àfrica subsahariana, on ja es dona per suposat que no aconseguirà els Objectius de Desenvolupament del Mil·lenni (reduir la pobresa a la meitat per al 2015).

A l'**Àfrica subsahariana**, el gran nombre de treballadors pobres —sense comptar la pandèmia del VIH/sida— és el major obstacle que impedeix el creixement i el desenvolupament. Es preveu que a les **economies en transició** millorarà en certa mesura la situació del mercat de treball gràcies a les inversions estrangeres que ha atret. Una demanda interna vigorosa, l'increment del comerç i la liquidació dels problemes inherents a la transició són símptomes esperonadors. També el VIH/sida constitueix una amenaça per l'ulterior desenvolupament de certes economies de la regió. S'estima que en els **països industrialitzats** disminuiran les taxes d'aturats si el creixement del PNB als Estats Units promou el treball i la creació de llocs de treball, en seguir augmentant la població en edat de treballar a Europa. La probabilitat d'aconseguir l'Objectiu de Desenvolupament de les Nacions Unides per al Mil·lenni, consistent a reduir a la meitat la pobresa en el món d'avui per al 2015, i de crear el nombre de llocs de treball necessaris per a reduir a la meitat la desocupació i el nombre de treballadors pobres, depèn del fet que s'aconsegueixi un creixement més ràpid en l'economia mundial, en particular en les economies industrialitzades. També dependrà cada cop més del desenvolupament d'economies en ràpid creixement com la Xina o l'Índia, no només perquè a aquests països els correspon una part important de la població activa mundial, sinó perquè influeixen positivament en el creixement d'altres països —i els seus respectius mercats de treball. Encara que algunes projeccions de creixement de la renda i de canvis estructurals impliquen que centenars de milions de persones —especialment a l'Índia— surtin de la pobresa durant els pròxims 15 anys, segueix havent-hi una proporció significativa de mà d'obra global i les seves famílies encara estaran per sota de la línia de pobresa el 2020.²⁴ A la Xina, el desenvolupament depèn de la creació d'un mercat de treball més dinàmic, especialment en el subdesenvolupat sector dels serveis. És, a més, indispensable reestructurar les empreses estatals i l'agricultura i reformar el sistema financer, per no haver de subvencionar les unitats deficitàries.

Mesures per facilitar el creixement futur

L'OIT sosté que s'han de crear nous llocs de treball a les zones més pobres si es vol aconseguir el 2015 l'Objectiu de Desenvolupament de les Nacions Unides per al Mil·lenni. S'assenyala que dels esforços que es realitzin per col·locar la política de treball en un pla d'igualtat amb la política macroeconòmica dependrà que el creixement del PNB impliqui un augment en el treball.

L'increment de la desocupació i del subtreball segueix plantejant un problema mundial. A més, la mateixa pobresa impedeix la creació de llocs de treball. Els

enormes dèficits en educació, en sanitat i ara en l'anomenada *bretxa digital* constitueixen barreres insalvables per tal que els pobres adquireixin les facultats que els permetin progressar. L'OIT recomana una política en pro dels pobres mitjançant el treball decent, la qual cosa pressuposa la creació d'oportunitats de treball que ajudin les dones i els homes a aconseguir un treball productiu i remunerador en condicions de llibertat, seguretat i dignitat humana.

La persistència d'un creixement que no creï llocs de treball constitueix un fre al creixement futur, ja que cap país pot suportar una desocupació creixent durant molts anys (la persistència en la contractació de la demanda acaba limitant el creixement econòmic), sense tenir en compte el malbaratament de capital humà que ocasiona. L'establiment del treball decent no només implicaria una reducció de la pobresa, sinó que alhora crearia els requeriments previs indispensables per al creixement futur.

A totes les regions del món, les taxes de desocupació juvenil són molt superiors a les totals. Quan no s'aprofita el gran potencial dels joves, no només es fa un malbaratament sinó que a més corre perill la prosperitat futura. Els joves sense feina es senten frustrats, s'enquisten més del que voldrien en el sistema educatiu o obliden les seves destreses perquè no en fan ús.

Per tal que les regions en desenvolupament puguin solucionar aquests problemes, es requeriran programes ambiciosos d'assistència internacional que facilitin l'accés als mercats dels països desenvolupats i redueixin el servei del deute i els deutes externs; gràcies a això es podrà disposar de recursos destinats a programes de reforma en pro d'una millor governança (millors institucions), de la creació de llocs de treball i de la reducció de la pobresa.

Sense aquesta ajuda, la major part del món en desenvolupament no es trobarà en condicions d'aprofitar el creixement de la demanda mundial.

Únicament serà possible superar totes aquelles dificultats si els responsables polítics deixen de tractar al treball com un tema residual i situen el treball decent en el centre mateix de la política econòmica i social. Es preveu que el PNB creixerà en un futur pròxim. Però només si aquest creixement comporta en el futur el del "treball decent" es crearan les condicions per a un creixement perdurable i per a la reducció de la pobresa.

Tendències mundials del treball juvenil

La desocupació al món afecta més a joves que a adults; a més, els joves tenen tres vegades més probabilitats de quedar-se a l'atur que els adults. Els joves que treballen ho fan de forma intermitent (treball temporal, parcial, eventual, etc.), d'aquí que es consideri que el treball en els joves resulta més vulnerable i mostra riscos d'exclusió social (els joves són els primers a ser acomiadats en una recessió).

Els joves representen només el 25% de la població en edat de treballar; tanmateix, la seva taxa de desocupació és del 47%. El desavantatge relatiu dels joves en el mercat laboral és més gran en el món en desenvolupament (la probabilitat de no tenir treball és per a un jove d'un país en desenvolupament 3,8 vegades major que la d'un adult, mentre que per a un d'una economia desenvolupada ho és 2,3 vegades).

Les regions amb més proporció de joves en el total de la població en edat de treballar (Àsia meridional, Orient Mitjà, nord d'Àfrica i Àfrica subsahariana) són els que es troben en la pitjor situació. El futur dels joves d'aquestes regions depèn del creixement econòmic i del tipus —nombre de llocs i qualitat de la feina— de treball que aquest creixement produeixi. En les economies industrialitzades el problema és menys greu (a causa del canvi demogràfic); tanmateix, l'evidència indica que si no s'adopten mesures específiques, la desocupació juvenil no es reduirà per si sola.

La incapacitat per trobar una feina provoca un sentiment d'exclusió i inutilitat entre els joves i pot augmentar la seva participació en activitats il·legals. Els joves aturats es queden més temps a les seves cases i això redueix la capacitat financera de les famílies i reforça el cercle de pobresa.

El 2015, 660 milions de joves estaran buscant treball (mai abans a la història s'havia produït un fenomen d'aquesta magnitud). Les oportunitats de treballs decents hauran de créixer de forma substancial especialment a l'Àfrica subsahariana (on viuran 30 milions de joves més en aquestes dates) i a l'Àsia Meridional (21 milions de joves més), per retenir en els seus països d'origen aquests contingents de joves sense esperança i sense feina.

Tendències globals en el treball per als pròxims 15 anys²⁵

Creixement lent del treball

Els factors demogràfics i les dificultats per augmentar les taxes de participació de la mà d'obra, així com un modest alentiment en el creixement de la producció, conduiran a una caiguda en l'índex de creixement en el treball global en el futur. La mitjana anual de creixement del treball es projecta a la baixa des d'un 1,4% en el període 2006-2010 fins al 0,8% del període 2010-2020.

L'alentiment gradual en el creixement del treball serà un fenomen universal, encara que els índexs reals de creixement del treball variaran profundament en les diverses regions. El creixement d'Àsia explicarà els dos terços de l'augment, aproximadament, i tan sols l'Índia explicarà més del 30% de l'augment net en el treball global amb els seus 140 milions de nous llocs de treball.

Una més alta participació en la força del treball pot ajudar a mitigar les pressions demogràfiques i elevar la taxa de creixement a llarg termini. Així, per exemple, ho recomana The Goldman Sachs Group en una anàlisi que realitza per al Japó (es creu que la població del Japó es reduirà en un 30% cap al 2050), on la participació femenina en el mercat de treball és molt reduïda en comparació amb la dels Estats Units (vegeu l'apartat de *womenomics*).

25. Resubmit de Foresight 2020, EIU (2006).

Taula 2.2 Nous llocs de treball a les economies del món

	<i>Milions</i>	<i>% de l'increment net mundial</i>
<i>Àsia (països en desenvolupament)</i>	<i>315,5</i>	<i>67,0</i>
<i>Xina</i>	<i>65</i>	<i>13,8</i>
<i>Índia</i>	<i>142,4</i>	<i>30,2</i>
<i>Amèrica Llatina</i>	<i>45</i>	<i>9,5</i>
<i>EUA</i>	<i>12,5</i>	<i>2,6</i>
<i>UE25</i>	<i>8,4</i>	<i>1,8</i>
Total	471,3	100

Font: Economist Intelligence Unit

Desplaçament en la participació regional/sectorial del treball

Per als països desenvolupats, continuarà la transferència de llocs de treball des del sector de la fabricació (especialment, però no només, en les activitats intenses en mà d'obra) als mercats emergents.

Quasi tot l'augment del treball als Estats Units i Europa es concentrarà en el sector serveis, especialment en els segments de valor afegit més alts. Als Estats Units les noves tecnologies en IT, biotecnologies i productes farmacèutics sostindran el creixement i explicaran una part significativa de l'augment en el treball total.

Als Estats Units s'espera un augment important en el treball en serveis —des d'un índex ja alt del 85% fins arribar al 90% del total del mercat laboral—. Educació, sanitat, serveis professionals i de negocis tindran una forta incidència en el creixement projectat del treball.

Pressió sobre els salaris

La globalització continuarà provocant grans canvis en els preus relatius del treball i del capital. L'entrada completa de la Xina, l'Índia i Europa oriental en l'economia global ha doblat la quantitat de mà d'obra global. Això ha exercit una pressió cap a la baixa en els sous mitjans a tot el món.

S'ha produït una tendència a la disminució de la participació dels sous en els ingressos i en el creixement dels beneficis. Però no totes les categories de treballadors se n'han vist afectades de la mateixa manera. En el món desenvolupat els treballadors de baixa qualificació continuaran perdent rendes en relació als treballadors qualificats, com ha anat passant fins ara. Tanmateix, fins i tot els treballadors que experimentaran aquesta pressió en els seus sous es beneficiaran, com a accionistes i pensionistes del futur, d'un ús més eficient del capital global.

A llarg termini, el creixement de la productivitat del treball determinarà la taxa d'increment dels sous reals. El sou mitjà brut mensual ponderat a escala mundial en termes nominals de dòlars americans es doblarà aproximadament entre el 2005 i el 2020. Això significa que el 2020 el treballador mitjà del món estarà un 45% més ben pagat que ara. Això representa una millora significativa, especialment davant la pressió a la baixa en els sous esmentada abans.

Cal destacar que la mitjana mundial emmascara una considerable variació interregional. El fort creixement de la productivitat i l'apreciació del tipus de canvi real sostindran un creixement molt més ràpid en els sous —en dòlars americans— en

molts mercats emergents, especialment a l'Àsia i Europa oriental. El creixement del sou mitjà a la Xina, expressat en dòlars americans, és projectat amb un factor de 4,5 entre 2005 i 2020. A l'Índia, amb diverses dinàmiques del mercat de treball, implica un creixement més lent, encara que fins i tot aquí s'espera que els sous es tripliquin. En els nous estats membre de la UE, es pronostica un augment dels sous de 2,5 vegades (sempre mesurats en dòlars americans).

A l'Amèrica Llatina, per contra, la tendència és oposada. De fet s'espera que augmenti la diferència entre els països desenvolupats i els sous llatinoamericans entre enguany i el 2020. Per exemple, actualment el sou mitjà en el Brasil és el doble que a la Xina i l'Índia. Abans del 2020, s'espera que el sou mitjà del Brasil estigui un 30% per sota del sou mitjà de la Xina.

Nova tipologia de treballador

Els treballadors qualificats necessitaran desenvolupar noves destreses. Les relacions interpersonals, gestió i creativitat seran essencials per desenvolupar avançades competitives sostenibles en els pròxims 15 anys. Les destreses en gestió i habilitats personals seran les dues més importants segons aquest estudi.

La transició de la força del treball cap a aquest perfil pot ser difícil, fer coses es més fàcil que crear-les (i crear coses i renovar-les contínuament serà un sí cap al futur). Una qüestió crítica per als governs i les societats serà determinar com educar convenientment la força de treball per als canvis en l'economia globalitzada en el futur. També les empreses estaran interessades a retenir els qui tenen més talent, i per saber si la pròpia força de treball va per bon camí les companyies n'hauran de mesurar la creativitat i la innovació a través de diversos mètodes —per exemple, l'auditoria de serveis— i també hauran de monitoritzar com s'incrementen aquestes habilitats. D'altra banda, també hauran de desenvolupar eines intel·ligents per analitzar, promoure, reconèixer i dissenyar sistemes de recompensa per retenir els seus treballadors amb talent. Com a conseqüència d'aquesta nova tipologia de treballador, les inversions en IT hauran d'orientar-se més que en el cost o en la eficiència, cap a la interrelació i millora de l'experiència del treballador —així com ja s'ha determinat que haurà d'orientar-se a la millora de l'experiència del client. Tot això comportarà que la formació sigui cabdal en l'àrea de recursos humans. Saber gestionar el capital intel·lectual serà una altra de les àrees fonamentals d'inversió per tal de guanyar avantatges competitius a través de la creativitat i de la innovació.

D'altra banda, la transformació en les condicions de treball que es produeix per la interacció de les noves tecnologies i els nous patrons organitzatius incrementa els riscos psicològics en el treball. Si bé la robotització i l'automatització estan reduint riscos físics i el nombre d'accidents, creen condicions de treball noves que tenen risc d'estrès. A això s'ha d'afegir un ritme de treball més ràpid, diversitat de tasques en un mateix lloc de treball, més responsabilitat, major nombre de controls de qualitat, etc. Per al futur les empreses s'interessaran a retenir el seu capital humà, ja que el cost relatiu d'aquest serà creixent i els millors talents requeriran millors condicions per tal de no abandonar els seus llocs de treball.

Canvis en les preferències i en el consum:

una nova lògica social; consum emocional: yeppis; homing; territori i globalització

El consum canviarà i s'expandirà ràpidament, quasi mil milions de nous consumidors entraran al mercat global en la propera dècada, com a conseqüència del creixement econòmic en els mercats emergents. En 10 anys, el consum augmentarà en les economies emergents de 4 bilions a més de 9 bilions de dòlars americans, apropant-se al poder de compra de les economies occidentals. En aquest mateix període, la classe mitjana russa passarà del 50% al 85% de la població; la xinesa, del 5% al 40%, i la brasilera, del 25% al 50%.²⁶ Els canvis en els segments de consum seran profunds, no només perquè la població està envellint, sinó també amb d'altres formes de consum. Per exemple: la població hispana als EUA, el 2015, tindrà el mateix poder de compra que el 60% dels consumidors xinesos. I els consumidors, siguin on siguin, tindran una creixent informació i accés als mateixos productes i marques.²⁷

26. CIFs, Future Orientation, núm. 6., 2005.

27. Ten trends to watch in 2006. Gener 2006, McKinsey Quarterly.

28. Tomorrow's markets, global trends and their implications for business, World Resources Institute.

L'expansió de la població als països en vies de desenvolupament crearà grans mercats dominats pels joves.²⁸

El 2005, el total de la població arribarà, segons les Nacions Unides, a 7.900 milions de persones aproximadament. Més endavant s'estabilitzarà, i el 2050 arribarà a 9.300 milions; tot i que les taxes de natalitat han anat disminuint, el 98% del creixement de la població es produirà en els mercats en vies de desenvolupament. En els propers vint anys, la població disminuirà o creixerà molt poc en els països de renda alta (PNB per càpita > 9.266 US\$). La major part dels ciutadans del món naixerà en economies de renda baixa (PNB per càpita =< 755 US\$) i mitjana (PNB per càpita 755-9.266 US\$). L'aprofitament del potencial d'aquests mercats de consum i treball requerirà productes i serveis adreçats a les necessitats bàsiques de les persones i a les necessitats d'una classe mitjana en expansió.

La població jove predomina en l'estructura actual i en la que es projecta en els països en vies de desenvolupament. Es preveu que la població en edat de treballar augmentarà un 70% el 2020, un augment que pot ser un estímul per al desenvolupament de l'economia, però que pot derivar també en una major emigració o resultar en un alt nivell d'atur. En contrast, les taxes de natalitat molt baixes i la major longevitat en els països industrialitzats portaran a un segment de població alt entre 50 i 90 anys per al 2020. Aquesta gran població envellida requerirà sistemes nacionals de seguretat, salut i serveis personals que hauran de ser suportats per la productivitat d'una petita població de joves. (vegeu l'apartat Noves realitats demogràfiques)

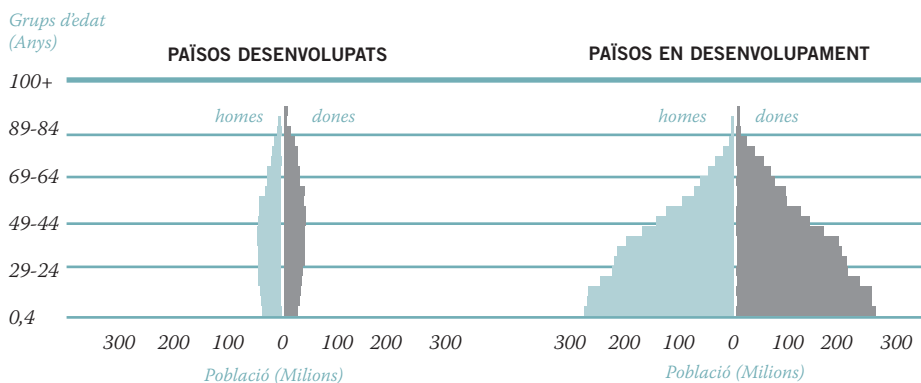
Fets:

- Més del 80% de la població del món, actualment, viu en països en vies de desenvolupament, i el 85% de la població ho farà el 2020.

- 2,4 bilions del total de la població actual mundial de 6,2 bilions de persones, són nens i adolescents.

- Dues de cada cinc persones en el món viuen a la Xina o l'Índia.

Fig. 2.5 Canvis de la piràmide poblacional: països desenvolupats i països en desenvolupament



Font : Nacions Unides, Divisió de Població, revisió del 2004

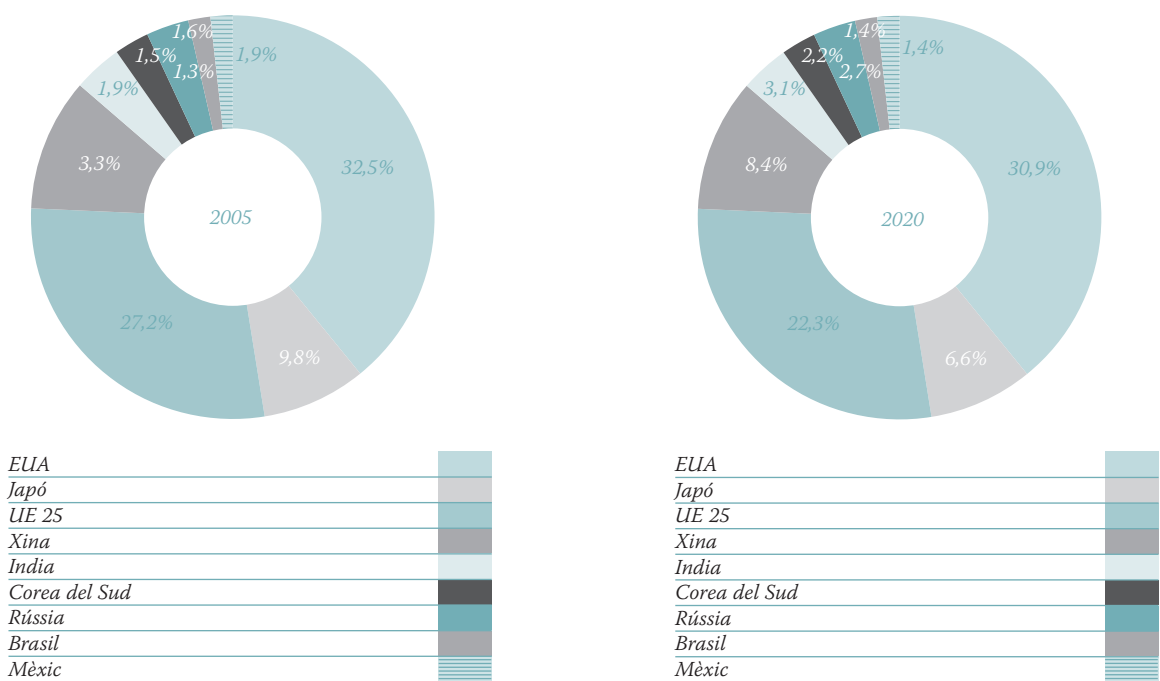
Els mercats emergents, especialment la Xina i l'Índia, proveiran oportunitats d'alt creixement en els propers 15 anys. El 2020 la Xina s'equipararà als EUA, el principal mercat de consum del món.

En els mercats emergents, el consumidor esdevindrà més exigent, els segments es consolidaran i els productes proliferaran. En les economies desenvolupades, la innovació de producte es combinarà amb noves tendències, com a conseqüència dels canvis demogràfics i l'augment de la preocupació pel medi ambient.

Les estratègies de control de costos i l'augment dels nivells de qualitat asseguraran l'aprovisionament dels països de baix cost. La disminució de les economies d'escala i les barreres regulatòries alentiran la tendència a la concentració en la indústria.

Les relacions de confiança i més properes entre clients i proveïdors seran essencials. Els clients posaran més pes en els serveis personalitzats i els proveïdors s'integraran al desenvolupament del producte.

Figura 2.6 Evolució de la quota en la despesa en consum mundial, 2005-2020



Font: The Economist Intelligence Unit

En una perspectiva a 15 anys, s'assenyalen dues possibles àrees de creixement: els mercats emergents i l'augment de consum en els mercats actuals. El 2020, els EUA continuaran sent el principal mercat de consum al món; la seva participació en el consum mundial seguirà sent pràcticament constant i en representarà una tercera part. La participació de la UE disminuirà lleugerament, però se situarà per sobre, el 2020. Però el major augment en el consum global en els propers 15 anys es produirà en els mercats emergents, especialment a la Xina i l'Índia. Mesurat a paritat de poder adquisitiu, la Xina haurà tancat la distància amb els EUA, al voltant del 2020. En molts segments clau, el 2020 la Xina s'equipararà o, fins i tot, sobrepassarà els EUA. Avui, hi ha 12 milions de llars xineses amb ingressos anuals superiors als 7.500 dòlars americans; el 2020 hi haurà, com a mínim, 80 milions de llars en aquesta situació.²⁹

29. Foresight 2020. The Economist Intelligence Unit

Tot i que la classe mitjana xinesa pot arribar fins al 40% de la població xinesa el 2020, el doble del que representa actualment, continuarà per sota del 60% que representa als EUA. La renda per càpita per a la classe mitjana xinesa estarà força per sota dels equivalents a Occident.

Les companyies globals, recentment, han començat a fer més cas a l'Índia, com a conseqüència de l'augment dels consumidors urbans que ha significat un mini-boom en el consum. A diferència d'altres consumidors a l'Àsia, els indis tenen més disposició a la despesa que a l'estalvi. Tanmateix, el boom consumidor a l'Índia serà restringit per una mitjana de renda baixa i les restriccions a la inversió en el sector de la distribució. A l'Índia hi ha actualment uns 300 milions de persones amb una renda mitjana al voltant de 2.000-4.000 US\$ anuals.

L'amplitud de la classe mitjana índia es basa en gran part en el creixement de la indústria de la informació i la tecnologia, que s'espera que ocupi 9 milions de persones en els propers 5 anys, gairebé el triple dels nivells actuals. S'espera que ambdós factors, tant el nombre de persones amb rendes mitjanes com el seu nivell de renda, augmentin ràpidament, tot i que els nivells continuaran per sota de la mitjana als EUA i altres economies desenvolupades.

Les estratègies de creixement en els mercats emergents en els propers 15 anys ens resultaran familiars, perquè reflecteixen les tendències i estratègies que són visibles avui en els mercats madurs.

En els mercats més desenvolupats els escenaris són força diferents, l'augment de vendes serà complicat, són mercats madurs i els nivells d'endeutament dels consumidors són ja força elevats. La competència dels mercats de baix cost s'agreuja i augmentarà.

Això no obstant, hi haurà nous segments de creixement, el canvi demogràfic és vist com una oportunitat, l'envelliment de la població pot portar per exemple a oportunitats amb productes de major marge, més sofisticats —per exemple dels productes *do-it-yourself* als serveis *do-it-for-me*. També, pot dur a la necessitat d'alguns ajustaments per a les empreses centrades en segments de consumidors joves. El creixement de subpoblacions ètniques, com a conseqüència de la immigració o de taxes de natalitat més altes que la resta de la població, obre també noves oportunitats d'expansió. Com ja s'ha citat anteriorment, l'*US Census Bureau* preveu que en els propers 20 anys la població hispana representarà el 44% del creixement de la població dels EUA.

Consum en els mercats desenvolupats: una nova lògica social

30. Rolf Jensen, *The Dream Society*. 1999.

31. CIFS, *The Creative Man*. 2005.

32. Rolf Jensen, *The Dream Society*. 1999.

Mereixen menció a part, pel que fa a les tendències de consum en els mercats més desenvolupats, els escenaris que més recentment han identificat alguns centres de prospectiva internacional i que es configuren amb l'anàlisi de l'impacte de les diferents tendències globals. Analitzen cap a on evoluciona la societat i quines implicacions tindran en els mercats de consum i de treball. Així doncs, la successió de les societats, des de la recol·lectora/caçadora, l'agrícola i la industrial fins a la present: la societat que s'ha anomenat de la informació o del coneixement, i dos escenaris que coexisteixen amb la lògica industrial avui, la *Dream Society*³⁰ (1999) i la lògica del *Creative Man*³¹ (2005), de la qual comencen a aparèixer determinats indicadors.

La dinàmica de la transició cap a la *Dream Society* es basa en:

- L'acceleració del canvi, resultat de la societat de la informació i altres factors, que asseguren que les idees es distribueixin molt més ràpidament i inspiren d'altres noves idees.

- L'economia en els països rics; el consum immaterial està creixent molt més ràpidament que el consum material, perquè la part material ha estat saturada o coberta àmpliament.

- El desenvolupament tecnològic, que implica que quasi tot pot ser automatitzat. L'augment de la importància de les emocions en l'elecció dels productes.

Els consumidors creuen que la funcionalitat del producte està assegurada i en el procés de selecció necessiten d'altres criteris. Atès que el consum treu temps i el temps és un bé de consum escàs, els consumidors segueixen el camí més fàcil: els seus sentiments i les seves emocions, les quals es relacionen amb la història que explica el producte, i el producte permet expressar-se a si mateix. No hi ha res de nou en aquest fenomen, ja que els productes sempre han explicat històries, perquè el producte no existeix realment fins que ha estat percebut pel consumidor potencial. La percepció comporta interpretació i la interpretació, una història. Allò que és nou és la importància que han adquirit les històries, ja que vivim en una societat on no hi ha una carència de productes però on sí que escassegen consumidors. Com a conclusió, cal dir en el mercat la història que ven millor és aquella que és atractiva per a les emocions, el producte tangible esdevé un objecte de transició; més gràficament, citant l'exemple d'un dels autors: "*If one pictures meeting a friend who has been shopping, happily exclaiming 'I bought the loveliest story about loyalty and then this watch came along with'.*"³²

Creative man logic és l'escenari més nou que es planteja en l'anàlisi del futur, l'orientació de la societat, cada cop més, cap a la creativitat i la innovació.

Des de la perspectiva social, el creixement de la lògica del *Creative Man* neix amb la necessitat d'un major creixement personal, una necessitat que la qual la recerca desenvolupada indica que està esdevenint cada com més gran. Aquesta necessitat s'ha relacionat amb el creixement de noves tecnologies, la qual cosa permet una major autoexpressió.

De la mateixa manera que la creixent automatització desplaça els treballadors cap a la indústria dels serveis, es considera que els avenços tecnològics donaran feina als treballadors en les indústries creatives i innovadores.

La tendència cap a una major creativitat i innovació té les seves arrels tant en l'evolució social com en la comercial; per tant, a continuació s'analitzen les implicacions en el treball i en el consum.

Occident ha de ser molt més creatiu i innovador

Des de l'inici de la industrialització, les màquines han anat realitzant progressivament les tasques dels humans. Amb això, el treball ha canviat del camp a la fàbrica, i de la fàbrica als serveis. En el món occidental, l'agricultura mecanitzada durant els darrers 150 anys ha desplaçat milions de treballadors dels camps.

A mesura que la tecnologia robòtica i els sistemes experts es desenvolupen, podem esperar que les màquines rellevaran, cada vegada, més feines del sector serveis. Els recents desenvolupaments tecnològics s'orienten actualment a l'alliberament de les tasques rutinàries. (Vegeu l'apartat La tecnologia i com canvia les vides i els negocis)

A més, els mercats en vies de desenvolupament estan entrant en la industrialització, i el treball a Occident, cada cop més, es desplaça i transforma; per tant, Occident ha de tendir a ser més creatiu i innovador. Les empreses ja no poden competir amb produccions en massa i treball rutinari, i, d'altra banda, els recursos naturals ja no són tan valuosos com les idees que poden ser patentades.

El proper canvi a Occident serà la transformació del sector serveis cap a activitats creatives o relacionades amb la innovació, i el treball estarà cada cop més relacionat amb les idees, amb el desenvolupament dels productes o amb els productes culturals.

Disposem de més eines per a la creativitat i la innovació

Afortunadament, si necessitem ser més creatius i innovadors, la tecnologia fa més fàcil moure's de la idea al producte. El major impacte de les tendències socials i tecnològiques actuals és la capacitat d'acceleració del procés de la concepció al producte. Els ordinadors, amb els seus múltiples usos, són una de les eines més importants en el desenvolupament modern dels productes. Sigui quin sigui el producte, faciliten l'ajustament de la forma, la visualització del producte i les seves especificacions adients. En certa mesura, són una eina dinàmica que permet fer visible el següent nivell d'abstracció o descobriment. (Vegeu l'apartat La tecnologia i com canvia les vides i els negocis)

La fabricació en massa, a mida, permet al consumidor influenciar el producte

L'era industrial de fabricació en massa va fer accessible a les persones ordinàries allò que abans només havia estat disponible per a uns pocs privilegiats. Els automòbils en són un exemple, però el preu que un automòbil sigui assequible a la major part de la població és que totes les còpies són iguals o quasi iguals i no es podia, fins fa poc, obtenir-ne algun d'acord a les preferències individuals. El consumidor s'havia d'adaptar al producte i no a la inversa. Però, actualment, molts indicadors apunten cap a un canvi en aquesta equació, i a influenciar el producte que es consumeix.

Els sistemes moderns de producció són molt més versàtils i costa cada cop menys individualitzar un producte. Tot i això, l'opció de fabricar a mida és limitada, però no per gaire temps. Avui ja es pot, per exemple, personalitzar un automòbil segons diferents opcions i d'acord amb les preferències del consumidor. També es pot dissenyar al gust de cadascú unes sabatilles esportives directament des de la web del fabricant. A més, el cost dels productes únics, fets a mida, s'estan aproximant al cost dels productes fabricats en massa.

El resultat és que, en el futur, les empreses no fabricaran béns materials, sinó que es concentraran a desenvolupar les dades digitals que l'equip productiu automatitzat necessita. Aquesta tendència ja està en camí, uns pocs editors ja imprimeixen els seus llibres, alguns pocs desenvolupadors de software o firmes de música, actualment, ja produeixen discs compactes. La tendència serà més fàcil per a petites empreses, quan la inversió en l'equipament necessari sigui més baixa. També implicarà que la societat estalviarà recursos i energia en la distribució de béns.

Els humans necessiten crear. El sociòleg Abraham Maslow situava la necessitat de transcendència i la necessitat de realització personal al capdamunt de la seva famosa jerarquia de necessitats.

En la jerarquia simple, que ha estat documentada amb estudis empírics, Alderfer descriu tres tipus de necessitats: l'existencial, la pertinença a un grup i el creixement personal. La jerarquia d'Alderfer s'assembla a la de Maslow. De fet, cada necessitat d'Alderfer es correspon a dues de les de Maslow. No obstant això, Alderfer accepta que pot estar present més d'una necessitat alhora, i no és necessari cobrir completament les necessitats més bàsiques per desitjar satisfer-ne d'altres. A més, Alderfer reconeix que, en diferents cultures i individus, les necessitats poden tenir prioritats diferents.

El Copenhaguen Institute for Future Studies suggereix que les necessitats humanes de la societat de demà s'il·lustren millor com un ventall de necessitats superposant els dos models i que la importància relativa depèn de cada persona.

Els humans han intentat sempre satisfer aquestes necessitats, tant en la societat preindustrial i en la industrial com en la societat de consum, la qual, en part, ha estat sustentada per la lògica de la *Dream Society* que hem comentat més amunt. Per tant, hem cobert majoritàriament les necessitats d'existència i les de relació, però les necessitats de creixement continuen majoritàriament insatisfeites. I tant la lògica industrial com la lògica de la *Dream Society* consideren les persones consumidors passius de béns fabricats en massa. No proveeixen sortida a l'individu per crear i innovar o fer a mida els béns que consumeix. Ara les TICs poden donar lloc a un veritable "prosumidor", és a dir, un individu que produeix els seus propis béns de consum escollint entre múltiples opcions per "crear" un producte completament personalitzat.

Però hi ha demanda per al creixement personal. Cada vegada hi ha més indicadors de nous productes i serveis. El seu reconeixement pot ser una de les motivacions clau per al treball voluntari i el treball creatiu que es comparteix amb altres. Actualment, la gent normal i corrent pot viatjar a llocs exòtics i comprar productes sofisticats. Per tant, el consum confereix menys estatus que abans —llevat de la llar, com a excepció—. Però no tothom pot escriure una cançó i pintar un quadre. Ser capaç d'expressar-se un mateix artísticament diu més sobre les seves qualitats que un compte corrent. Avui, el novel·lista té un estatus superior, si ho valorem per l'atenció dels mitjans de comunicació, que un banquer ben pagat.

Es podria argumentar que hi ha un ampli ventall d'oportunitats per practicar l'autorealització a través d'experiències individuals en la *Dream Society*. Però les oportunitats per provar els propis límits i contribuir activament a alguna gran empresa són poques i llunyanes. Per tant, la necessitat de creixement personal continua sense ser satisfeta.

Els avenços tecnològics i socials donen una base fèrtil per a la creativitat i la innovació de dues formes:

- El temps i l'energia s'alliberen perquè les màquines ocupen, cada cop més, el treball tediós de la llar i la feina. Tot i que no es garanteix que la gent utilitzi el temps extra i la seva energia en la creativitat i en la innovació, com a mínim hi ha l'opció d'utilitzar aquest temps extra. (Vegeu l'apartat La tecnologia i com canvia les vides i els negocis)

- La nostra societat multicultural proveeix avui més recursos d'inspiració que la passada societat monocultural.

La societat multicultural proveeix més recursos per a la inspiració

Històricament, els avenços culturals i tecnològics passen on i quan les cultures es troben; les ciutats de Venècia, Gènova i Florència, d'encreuament cultural, van impulsar el renaixement italià.

De forma similar, gràcies a la immigració, els viatges econòmics i el comerç global la societat occidental és un encreuament de cultures. Més que mai, els habitants del món occidental troben noves idees, noves filosofies i nous productes. A la vegada, el món occidental impulsa una multitud creixent de subcultures, amb els seus propis interessos i formes d'expressió.

Internet és una altra font d'inspiració: no té agenda, no té religió, nacionalitat o component ètnic, i alhora ho té tot. A Internet es pot trobar pràcticament tot el que un es pugui imaginar, però el que és més important, es pot trobar també l'inimaginable.

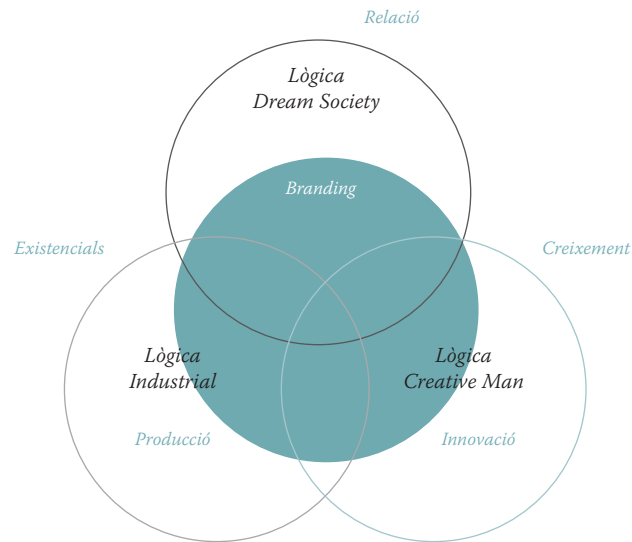
Alguns occidentals ignoraran o fins i tot lluitaran en contra de les tendències que s'anteposen a la cultura occidental. Però qui tingui una mentalitat prou oberta per acceptar o buscar noves influències trobarà gran part de la inspiració per a la creativitat i la innovació en tots els camps.

Si ens atenem a les consideracions anteriors, el CIFS considera que aquesta nova lògica social que anomena *Creative Man* omple la nostra necessitat de creixement personal i, per tant, esdevindrà cada cop més important; encara que coexistirà amb la lògica industrial i la lògica de la *Dream Society*, serà l'àrea de major creixement.

Així doncs, aquesta nova lògica social es basa en les següents premisses:

- Creativitat i innovació esdevenen cada cop més necessàries en la nostra societat.
- Tenim millors eines per a la creativitat i innovació.
- La persona no s'adapta a l'entorn, sinó l'entorn a la persona.
- La persona és individualista però no egoista.
- La persona voldria estar activament implicada.

Figura 2.7 Coexistència de les tres lògiques socials



Font: Copenhagen Institute for Future Studies

Les tres lògiques coexisteixen i se superposen, i aquestes àrees que se superposen seran les més importants per a les empreses i per als individus. I, com Alderfer assenyala, la satisfacció d'una sola necessitat és insuficient per a la motivació de les persones.

Incidència en la feina

En altres paraules, com a mínim dues de les lògiques han d'estar representades per fer atractiu un lloc de treball. Un bon salari (lògica industrial) no serà suficient. La força laboral a Occident està envellint (vegeu l'apartat Noves realitats demogràfiques), i la població creix a un ritme molt lent. Els treballadors de demà seleccionaran i escolliran el mercat laboral.

Si un lloc de treball no ofereix autorealització, reptes personals i un entorn creatiu (lògica del *Creative Man*), necessitarà oferir salaris alts, un bon entorn físic (lògica industrial), un elevat estatus i un bon entorn social (la lògica de la *Dream Society*).

Si, d'altra banda, la feina presenta grans oportunitats per a la creativitat i per a la innovació, com molts de llocs de treball haurien d'oferir cada cop més, aleshores probablement serà suficient oferir o un bon salari o una forta comunitat. Aquesta comunitat no pot ser simplement una comunitat social, sinó que pot derivar a compartir un mateix somni. La indústria del cinema, que combina creativitat amb el somni de formar part d'una elit, no té problema a trobar persones disposades a treballar amb un baix salari o fins i tot sense cobrar.

Incidència en el consum

S'apliquen les mateixes regles al consum. Els productes simplement amb lògica industrial, sense marca, sense història i cap tret que faciliti l'expressió creativa o un ús innovador, són productes en què ningú està disposat a invertir energia o diners.

De la mateixa manera, les persones tenen un interès limitat en les històries o comunitats que no estan vinculades a un territori o a un producte especial i que no tenen cap substància mental o cultural. Però hi ha gran mercat per al binomi producció en massa i històries captivadores, relacionant la lògica industrial i la lògica de la *Dream Society*. Un fenomen similar pot passar si es relaciona la lògica del *Creative Man* amb les altres dues lògiques.

Com es poden relacionar els productes de la lògica industrial amb aquesta nova lògica social?

Una possibilitat són els productes "prosumidor" (contracció de les paraules productor i consumidor) i s'aplica a les situacions on en el consum s'implica a la producció de béns de consum per tal de crear productes personalitzats, la qual cosa requereix un cert grau de flexibilitat en el procés de fabricació; però aquesta flexibilitat està esdevenint ja una realitat, com s'esmentava més amunt.

El consum emocional: quatre tendències

El factor fonamental que dirigeix la nostra vida és la recerca de significat, i es considera que aquesta recerca de significat serà uns dels factors clau en la societat del segle XXI, en una societat amb una abundant elecció de productes materials i nedant en l'abundància. Es pot afirmar que vivim en un món en què el consum en massa és una part inherent a la nostra experiència diària, tot i que el consum té una certa connotació negativa. El ciutadà global està esdevenint de forma creixent molt més proactiu; pondera i selecciona curosament, revisa la companyia o la marca quasi tant o més que el producte. En el segle XXI, els elements clau de les solucions orientades als consumidors són l'empatia i la connexió emocional, arribant a les persones amb formes amb significat. Avui, per estar orientat al consumidor cal satisfer-ne les seves necessitats emocionals, espirituals i psicològiques. Està clar que estem entrant en una nova etapa on els valors estan canviant; estem entrant en la dècada emocional, la qual cosa comportarà un canvi en la contextualització del consum, orientat a donar respostes emocionals en lloc de respostes racionals. Les empreses han d'oferir productes desitjables i que comprometin emocionalment el consumidor. En un estudi recent³³ s'han tipificat els quatre tipus de consum emocional que es comenten a continuació, identificant els factors impulsors i els models d'estils de vida que impulsaran aquests nous patrons de consum en les societats occidentals. El fet de comprendre'ls és crític a l'hora de crear productes amb significat i amb èxit empresarial.

No és una feina, és un estil de vida

El consumidor del futur és un cercador, un treballador i un artista, i les prioritats motivacionals i de recompensa emocional per ambdues esferes, la laboral i la vida personal, esdevenen molt importants. Es fa palesa l'emergència d'un nou

33. Anne Lise Kjaer, www.kjaer-global.com.

34. Social Issues
Research Centre / SIRC,
14.08.05

35. Financial Times,
05.11.05.

36. www.foodproduc-
tiondaily.com, 3.12.05

37. The Observer,
06.11.05.

segment: els *yeppies* (*Young Experimenting Perfection Seekers*) i, a diferència dels *yuppies*, el seu objectiu en la vida no és col·leccionar béns materials, sinó tantes experiències com sigui possible.³⁴ Per exemple, moltes empreses ja ofereixen esquemes de treball motivacional. Un estudi que ha publicat recentment el *Financial Times* assenyalava també, per exemple, que és més probable que la gent adinerada trobi la felicitat fent submarinisme o anant a un concert que adquirir un Ferrari. Citava també que els objectius materials provoquen insatisfacció amb la vida i desordres mentals com la paranoia. En contrast, la despesa en experiències, en lloc de possessions, sembla que fa la gent més feliç, evidentment, si les necessitats bàsiques estan satisfetes.³⁵

L'alimentació a reflexió

En l'alimentació hi ha una renovació de la necessitat per al ritual, la litúrgia i la tradició. La traçabilitat és important en tots els aspectes a l'hora de preparar i gaudir d'un àpat: els sabors, els aromes, les textures, l'origen dels ingredients, el significat cultural i, sobretot, el valor emocional. Els àpats amb significat són el nou moviment de *slow food*. La taula i la presentació de l'àpat ha esdevingut quasi tant important com l'àpat mateix. S'aspira a menjar millor, amb més varietat i d'una manera més saludable (en les pàgines següents s'inclou un article de Sabin Azua sobre les noves tendències al sector de l'alimentació i begudes). Irònicament, mentre s'intenta abraçar el principi de menys és més i tornar als bàsics, la indústria manufacturera continua treballant per inventar més i més productes. Aquesta sobredosi d'oferta provoca que molts productes no es consumeixin i es llencin. Un estudi de la universitat d'Arizona³⁶ indica que entre un 40% i un 50% dels aliments disponibles mai no arriben a ser consumits i es llencen.

L'aprovisionament ecològic i just

La preocupació creixent pels efectes de l'escalfament global ha fet que el consum ecosensible hagi augmentat. Un aprovisionament just és el primer pas per a la construcció d'un nou món sostenible on l'ètica i els principis ecològics siguin els estàndards. Ja n'apunten els primers senyals, per exemple a l'Àsia, on Arup està dissenyant i construint una cadena d'ecociutats per a les autoritats xineses, centres urbans autosostenibles (vegeu l'apartat Un món connectat, unes persones connectades). Aquestes ecociutats són prototips per a la vida urbana en un entorn superpoblat i contaminat i, a la vegada, un pol d'atracció d'inversió en la creixent economia xinesa. Les ecociutats pretenen ser autosuficients en energia, aigua i la major part d'aliments, amb l'objectiu d'emissions zero de gasos amb efecte hivernacle per als sistemes de transport.³⁷

Relaxació de la ment

En una societat intoxicada en tots els nivells pel sobreconsum, el luxe de disposar d'un espai buit és el concepte central de les persones que volen experimentar. Cada cop se cita més la necessitat de tenir un lloc per meditar i reflexionar en les nostres llars. En un món ràpid, amb creixents canvis, es necessita cada cop més visitar llocs de meditació per tal de mantenir-se sa. Això es manifesta en

una creixent demanda d'*spas* en els mercats occidentals o la fusió amb un nombre creixent de tradicions globals.

El consum cobra un nou significat i integra la dimensió emocional. La societat occidental, on s'ha adquirit un estadi privilegiat i les necessitats bàsiques cobertes preocupen menys, ens permet estar en un estadi avançat d'autorealització, perquè es viu més anys, es té més temps per pensar i s'esdevé el que realment es vol ser. Les quatre tendències anteriors reflecteixen que el centre es configura en allò que s'ha anomenat consum emocional, però de formes diferents (veure també l'apartat "Canvis de lleure").

El sector d'alimentació i begudes.

Sabin Azua

Director de B+I Strategy

Claus per a la competitivitat futura

Resulta difícil sintetitzar l'enorme riquesa del món competitiu del sector d'alimentació i begudes als països desenvolupats, a causa de l'incessant volum d'innovacions i d'alternatives estratègiques amb les quals es porta a terme la rivalitat entre els diferents agents dels segments d'aquesta indústria. És per això que algunes conclusions que es presenten en aquesta breu aportació poden no encaixar amb la visió individual d'algun dels segments i, amb tota seguretat, no es visualitzaran de la mateixa manera des de la posició de partida de cadascuna de les empreses del sector.

L'aspecte fonamental en què s'hauran de basar les estratègies de les empreses del sector és la identificació dels profunds canvis que s'estan produint en la manera com els consumidors modifiquen els seus hàbits de consum, imprimint un nou camp de competició per a les empreses del sector.

Si ens atenim a les apreciacions dels més prestigiosos estudis sobre la matèria, ens trobem amb la configuració d'un conjunt de consumidors amb més poder adquisitiu, amb menys temps per a la decisió de compra, conscients de la importància de la salut, multicultural, que estan incrementant el nombre d'ocasions de consum al llarg del dia –amb especial rellevància dels consums a la tarda–, amb un percentatge important de consum en trànsit o en moviment, a la recerca de noves experiències i sabors, etc. És per aquest motiu que una de les principals ocupacions de les empreses del sector és la recerca de noves formes d'arribar al consumidor, tot intentant estar present en un nombre d'ocasions més gran o més rendible.

Enfront d'aquestes tendències globals de consum –fortament presents als mercats dels països desenvolupats– existeix un altre tipus de consumidors (allò que el Professor CK Prahalad ha anomenat la “Base de la Piràmide”) per als quals cal un tractament diferent. Es tracta d'adaptar productes de qualitat però a baix cost que resolguin problemàtiques específiques

de les classes menys acabades de la societat, acomodant les característiques dels productes i els serveis a les necessitats particulars d'aquest col·lectiu (dosis unitàries de sabó, menor nombre de productes per paquet –evitant malbarataments–, productes d'alt contingut energètic, promocions adaptades, etc.).

Pel que fa a la rivalitat de la indústria s'observen una sèrie de tendències que cal tenir en compte a l'hora de definir les estratègies individuals de les empreses del sector:

- Els hàbits de consum d'alimentació i begudes a la llar estan canviant de forma notable: existeix un segment de clients que exigeixen una major sofisticació dels menjars i les begudes, però creix de forma considerable el consum d'aliments sense cap tipus de manipulació per part dels consumidors a la llar.

- Hi ha un nombre creixent de clients en moviment que està generant profundes transformacions en la manera com les empreses han de presentar els productes, l'embalatge, la distribució comercial, etc. Aquest fet tendeix a augmentar de forma exponencial.

- L'alimentació i la beguda de caràcter funcional està experimentant un desenvolupament notable, tot conformant un segment de consumidors amb pautes de comportament realment diferenciades, i establint un nou camp d'especialització per a algunes empreses del sector.

- La sofisticació i l'elevació del nivell de qualitat dels productes i de la forma de comercialitzar-los dels països menys desenvolupats ha crescut de forma notable, cosa que està motivant un desplaçament dels mecanismes de gestió de la cadena de valor de les empreses del sector d'alimentació i begudes a escala internacional.

- La influència del fenomen de la immigració als països occidentals té un impacte notable sobre la dinàmica

mica competitiva del sector. Cal adaptar les activitats de màrqueting i comercials a aquesta porció de la població. Cada vegada hi ha més ofertes “personalitzades” cap a aquests col·lectius per part de les empreses del sector.

- La innovació en productes i el seu acomodament als diferents moments de consum és una de les claus de competitivitat del sector. Cal dotar de versatilitat els productes per tal que encaixin en les diverses necessitats dels consumidors en diferents ocasions de consum.

- Hi ha una tendència creixent a dotar d'exclusivitat a productes que fins ara han estat mercaderies bàsiques o difícilment diferenciables: l'enciam (amanides pretallades a un preu clarament superior), el pa de consum diari (fortament competitiu), el cafè (Starbucks com a exemple conegut), la sal, etc.

- S'observa una creixent cooperació entre les empreses d'alimentació i begudes i empreses d'altres sectors per fer una oferta més atractiva per als consumidors.

Tots i cadascun dels aspectes relacionats amb el producte són importants per afavorir els processos de diferenciació i comercialització: disseny, màrqueting, envasat, embalatge i logística, captació de clients, mètodes no tradicionals de comercialització, etc.

Totes les tendències assenyalades a l'apartat anterior poden sintetitzar-se en la necessitat de portar fins a les últimes conseqüències la segmentació dels clients, tot atenent els nous hàbits i tendències de comportament, seleccionant productes adequats als moments específics de consum, facilitant informació suficient i dotant els productes d'atractiu per als consumidors. Els tradicionals exercicis de segmentació de la indústria de l'alimentació i les begudes han de sofisticar-se per tal d'adequar-se de forma constant a les necessitats del mercat.

Cal dotar les empreses del sector d'alimentació i begudes d'un més alt nivell de flexibilitat en els processos de desenvolupament de nous productes; cal que llencin més productes i que els focalitzin als segments on poden trobar elements de diferenciació sostenibles en el temps. Continuaran sent fortes les marques globals, però s'hi pot competir en vetes de mercat específiques on la rapidesa d'actuació, l'a-

daptació al client i la immediatesa tinguin una posició d'avantatge competitiu.

Un dels elements crítics per al desenvolupament del sector d'alimentació i begudes és el paper de la distribució, amb una enorme influència sobre la dinàmica competitiva del sector, per la qual cosa caldrà examinar algunes de les tendències rellevants en aquest aspecte:

- Existeix una profunda tendència a la concentració dels distribuïdors a Europa, fet particularment notable als països del nord, on les tres principals cadenes concentren el 80% dels mercats a Suècia, Noruega, Holanda i Finlàndia. Aquest fet no té la mateixa incidència als Estats Units, a causa de la regulació.

- La globalització de la indústria del *retailing* és una tendència significativa; tot i això, són poques les cadenes que han aconseguit obtenir rendibilitat en mercats exteriors.

- Les cadenes de distribució estan orientant la seva actuació al Desenvolupament de Formats. Alguns d'aquests formats, com les botigues de descompte, les de conveniència o les de veïnatge, són cada cop més utilitzades pels consumidors. Això comporta que les grans botigues hagin de fer confluïr en un mateix establiment diversos formats, mentre que les botigues petites tendeixen a especialitzar-se en una única proposta de valor.

- S'està donant una notable transformació en el concepte de les marques privades (o blanques). Des d'un origen centrat en la batalla per aconseguir preus inferiors, avui les marques privades s'han convertit en línies de producte que són propietat controlada, comercialitzada i venuda per ells, competint amb les marques d'altres proveïdors.

- S'està generant un enfortiment de les relacions entre els distribuïdors i els fabricants d'alimentació i begudes. És necessari combinar les ambicions de les dues parts. Els fabricants globals cerquen més el creixement, mentre que els distribuïdors es concentren en el marge. Existeix un camp notable de col·laboració entre ambdós a través de l'intercanvi d'informació sobre el comportament dels consumidors, sobre els mecanismes per adaptar el llançament de nous productes a les necessitats dels clients, la recerca d'elements de comercialització a l'interior de les botigues, l'embalatge i la logística, etc.

- Els reptes principals del *retailing* en relació amb les aspiracions dels clients (una botiga que els doni varietat d'opcions de compra i que els permeti satisfer les seves necessitats, no una botiga sense capacitat de diferenciació interna) són: generar mecanismes de captació de dades dels clients instaurant mètodes d'anàlisi multidimensional per definir els grups objectiu de clients, crear ofertes específiques per als diferents segments de clients en mercats locals i en les diverses ocasions de consum, oferir als consumidors diverses fórmules de compra de forma coincident en la botiga (des del *self-service* fins a la completament dirigida), etc.

- Un dels aspectes més rellevants de cooperació entre les empreses fabricants i els distribuïdors és el *Trade Marketing*, que és l'adreçament del consumidor envers la nostra oferta a l'interior de l'establiment. És un dels camps de futur on les empreses líders estan enfocant una part important dels esforços promocionals per a la captació de clients.

No considero que es pugui acabar de parlar de les tendències de futur del sector d'alimentació i begudes sense prendre en consideració els canvis derivats de la incorporació de les noves tecnologies al desenvolupament competitiu del sector: les vendes a través del canal Internet (creixent, però encara sense

assolir els èxits desitjats i/o augurats), la utilització de les noves tecnologies per a segmentar millor els grups de clients (en l'extrem permeten la segmentació per cada individu), la utilització sistemàtica del RFID, que permet una perfecta traçabilitat dels béns al llarg de tot el seu procés logístic, el comerç mòbil (genera noves formes de relació amb el client). La tecnologia no és un factor limitador, la imaginació i la comercialització, sí que ho són.

És en aquest marc on caldrà que les empreses catalanes del sector d'alimentació i begudes desenvolupin la seva activitat. Tot i que la mida és rellevant, no ho és tot a l'hora de dissenyar estratègies empresarials. Crec que cada empresa haurà de tenir en compte aquests elements de l'entorn (i els específics del seu mercat natural) per intentar desenvolupar estratègies d'actuació tendents a la cerca de la creació d'espais no atesos per altres organitzacions (prenent com a base les característiques específiques de grups de clients), fer que la competència tingui menor influència en aquests espais, cercar les demandes emergents en aquests espais, trencar la dinàmica d'elecció entre valor i cost (ambdós elements són indispensables en les estratègies d'actuació) i, alinear tot el sistema d'activitats de l'empresa en la cerca de diferenciació davant dels principals competidors a escala internacional.

Homing, una de les tendències més dominants en el consum

Cultivem la llar com mai abans s'havia fet. També fora de casa, quan les fronteres entre l'espai públic i el privat es trenquen, generem espais privats. Aquesta tendència es relaciona amb el somni col·lectiu d'allò que està bé i allò que és correcte a la vida, i d'allò que precisament no abunda en una vida diàriament ocupada i orientada als resultats; tenir l'energia per fer allò que ens agrada; tenir temps lliure; gaudir de la família, reviure les tradicions, tornar a les arrels. Valors als quals representa la llar. El major símbol d'estatus ha esdevingut la nostra llar. Sembla una paradoxa quan la globalització és més present que mai; i precisament perquè la llar, com a refugi privat, ha esdevingut escassa, és idealitzada. Cultivem la llar i la casa al mateix temps que la globalització exerceix la pressió contrària. Principalment, perquè les fronteres han desaparegut entre l'esfera privada i la pública; fins i tot quan s'està a casa es continua connectat. En els darrers anys, la llar ha esdevingut un fetitxe, una extensió de la nostra identitat. Es condiciona la casa per comunicar tot allò que es troba a faltar en la vida diària. I, principalment, es comunica una manca de temps per a la família i els amics, i temps i energia per a un mateix.

D'altra banda, el *homing* també es practica fora de la llar i és una de les tendències de consum més importants. Agraden els productes i els estils que reflecteixen calma, proximitat, arrels, ancoratge i privacitat. Els consumidors demanen productes i experiències que siguin pròximes, que els remetin als bons temps i proporcionin un cert arrelament (en el proper apartat sobre canvis en el lleure s'analitza amb més detall aquesta tendència).

Es busca la llar lluny de la llar. La família és l'element central d'aquesta tendència, que ha ocupat el somni d'una vida correcta, tot i que, efectivament, tan sols és una minoria d'adults la que viu una vida familiar amb nens. I precisament per aquest motiu s'intensifica el somni i s'idealitzen els antics valors familiars. La llar no només és la casa, sinó que també és un lligam emocional, identitari i que dóna seguretat. És greu no tenir casa, però és pitjor no tenir llar: la persona no se sent membre de res, no pertany a enlloc.

Territori i consum

El territori és la forma en què experimentem el món que més ens afecta. Per tant, en el futur consum i màrqueting estaran lligats al territori.

La globalització fa ser conscients que es forma part del món, connectats per corrents d'informació, persones i productes. La societat s'orienta avui més al moviment que a l'ancoratge. Amb l'acceleració de la globalització i les noves tecnologies de la informació i comunicació, no es redueix la importància ni desapareixen els límits físics del territori local. Al contrari, el territori esdevé molt més important quan s'intercanvia informació, quan es defineix un mateix i quan es venen i es distribueixen els productes. La globalització, simplement, ha creat noves formes de connectar territoris.

La globalització no solament fa possible, sinó necessari, relacionar el producte al territori local.

Vincular el producte al mercat no significa arrelar-lo en una ubicació física específica, significa crear una certa manera de veure el món i fer-ho de forma que sigui

natural per al consumidor. En d'altres paraules, territori és coneixement, una història específica que dóna significat al producte; per tant, el consumidor ha de conèixer la història per entendre el producte.

El consumidor coneix el món a través de com l'afecta la manera d'experimentar el món. I la forma com coneixem un producte és a través de com ens afecta i com el gaudim. El gust és corporal i un procés après del qual hem oblidat com l'hem après. No escollim un producte només com a símbol, ni com a signe de diferents estils de vida, sinó perquè emocionalment és positiu. Vincular el producte a un territori requereix veure el producte amb una perspectiva global. El coneixement que s'adjunta al producte ha de ser comprensible en d'altres contextos. A la vegada, es poden utilitzar d'altres productes específics d'altres llocs, per desenvolupar el producte propi.

Globalització i ancoratge a un territori específic no són tendències oposades; ambdues tendències tindran més força en el futur, perquè es donen suport l'una a l'altra. És com una autopista en dues direccions: allò global es fa local i el que és local es comunica a tot el món.

En un món globalitzat, el territori no és solament un lloc físic. De fet, el territori es pot relacionar amb el món i el producte de tres formes diferents, tres aspectes que es poden associar al consum, perquè són una manera d'actuar que està íntimament lligada a la manera de veure i percebre el món. I és possible que, en un món global, el territori sigui el punt més important per començar a entendre el món.

Tres aspectes de la importància del territori

1. Quan el territori és una forma específica de percebre el món. Ser en un territori és formar part d'aquest territori; quan es forma part d'un territori no es pot, objectivament, no arribar a comprendre'l. A més, el territori és una imatge sensorial i simbòlica del món donat. Quan les coses es prenen com a donades, les persones estan integrades formant part d'aquest tot. Som el que som perquè venim d'un territori. El territori és també un lloc lligat a una història específica, i és a causa d'aquesta història que el territori esdevé una forma específica d'entendre el món. Afecta el consum assumit, que és el consum que no es qüestiona. La forma d'aproximar-se als mercats que se'n deriven és la tradicional, es continua adreçant-se al consumidor com ho havia fet en el passat. Una de les seves conseqüències és l'aïllament del mercat global.

2. Quan el territori és la nostra posició temporal. Una altra manera de veure el món és com quan es llegeix una mapa. Quan llegim un mapa, veiem un altre territori, però no de la mateixa manera que quan hi som. D'aquesta forma, ens movem del territori on som. Aquesta manera de mirar el món té una funció específica: com trobar el camí correcte. Els camins del mapa van a tot arreu i connecten totes les àrees. Afecta el consum estratègic, l'obtenció d'allò que és millor segons uns paràmetres establerts. Les conseqüències en el consum i el màrqueting és el seguiment de les corrents globals, ajustant la producció i sent conscients que el producte haurà de canviar seguint les tendències globals.

3. Quan el territori és un símbol. Una tercera forma de veure el món és com si fos una obra de teatre. Utilitzem i recreem el món, en comptes de navegar simplement a través seu. Afecta el consum de símbols i senyals per impressionar els

altres o mostrar com ens agradaria ser; la forma d'aproximar-se al mercat va orientada a la manera com els consumidors utilitzen el producte.

La forma en què es percep el món és sempre canviant, aquestes tres dimensions de consum premodern, modern i postmodern i territori coexisteixen avui. Un màrqueting efectiu del territori requereix la combinació d'estratègies per donar resposta a aquest tres aspectes.

Territori com un estadi

Avui el consum està centrat en el plaer; els senyals i els símbols són importants, més que la funció. La moda canvia constantment perquè necessitem recrear-nos constantment. Però hi ha límits quan utilitzem els productes per crear-nos a nosaltres mateixos i mostrar la nostra individualitat. Les altres persones han de poder descodificar aquests símbols o senyals de la nostra individualitat, per la qual cosa els nostres senyals no poden ser gaire lluny de les tendències majoritàries o globals. A la vegada, els signes i símbols canvien; per tant, el nostre lloc al món va canviant i, per això, trobar el nostre lloc al món significa moure'ns constantment. De la mateixa manera, els productes no són només un símbol d'un territori, sinó que sempre han de trobar la forma d'ubicar-se en un context global comprensible i de diferenciar-se.

El consumidor vol productes vinculats al territori

Diàriament consumim significats i aquests constantment canvien. Per als consumidors això té dues conseqüències: la primera, ser capaç de viure en un món global sense haver d'estar sempre canviant o reinventant-se un mateix. Per tant, els productes que connecten a territoris específics són símbols de dues coses: d'autenticitat i d'estabilitat en un món canviant. La segona és la necessitat dels consumidors, en un món global i canviant, de trobar una àrea per poder ser diferents, uns senyals especials que també puguin perdurar. Per tant, els productes connectats a un territori poden tenir èxit empresarial perquè satisfan dues necessitats importants per al consumidor.

Canvis en el lleure:

benestar, experiències, turisme mèdic i estètic, generació e, oci digital i llars de futur.

Canvis en el lleure

El desenvolupament de les activitats relacionades amb l'oci ha estat un dels aspectes més importants de l'actual cultura de consum. De fet, l'augment del consum d'oci es va deure principalment a la difusió d'aquests serveis cap a capes de renda mitjana de la població de països desenvolupats, quan estaven destinats en el seu origen a les rendes altes. La important comercialització de l'oci a la qual assistim es deu a una disminució del temps dedicat al treball, un desig d'augment de la qualitat de vida; el major estrès en el treball, la modernització de la tecnologia de la llar, la recerca de gratificacions (ésser feliços “eternament”), etc. La utilització del temps d'oci a cada moment històric ha estat un bon indicador de l'estil de vida de cada societat, ja que podem entendre l'oci com el consum d'experiències, activitats, coses i processos que comparteixen certa analogia. El creixent augment de la complexitat de la manera de viure de les persones en les societats modernes ha dut a la recerca de formes d'oci i entreteniment capaces de recompondre l'energia física i mental per tal que l'individu afronti millor les pressions quotidianes. L'augment del culte al cos, els valors estètics i també els valors relatius a una vida sana modelen les tendències cap al futur. Han proliferat gimnasos i centres esportius, que seran cada vegada més especialitzats i amb major oferta d'activitats. Per al futur es requerirà que ofereixin una possibilitat més àmplia d'elecció, i a més sortirem a trobar tot això fora: farem turisme per millorar el nostre benestar.

Turisme i benestar

Va guanyant terreny una tendència de convergència entre els viatges i la cerca de benestar i cura personal. Dins el turisme s'està observant un important creixement de les activitats de l'ecoturisme, el termalisme, els spas, etc. En activitats com aquestes s'incrementa el nombre de llocs de treball relacionats, el volum de negoci, etc. A manera d'exemple s'indiquen algunes de les tendències més importants d'aquestes activitats:

- El desenvolupament de l'anomenat termalisme (spas), que es redefineix i amplia en serveis per tal de donar cobertura a una demanda més gran i diversa. Les previsions de futur per al sector termal són clarament positives, ja que conflueixen diverses tendències en el seu desenvolupament: envelliment de la població, estrès i necessitat de gratificació. Pel que sembla aquest sector no deixarà de créixer en els pròxims anys, al mateix temps que el producte turístic-termal es fa progressivament més sofisticat i competitiu i ocupa un lloc de privilegi dins el sector turístic. Més persones viatgen fora del seu país per provar tractaments alternatius mèdics i tractaments estètics. Els “viatgers spas” opten per experiències més espirituals, amb teràpies per al cos i la ment.

- L'ecoturisme és una parcel·la de creixement del sector perquè es basa en l'inesperat. El client pot descobrir per si mateix, participar activament i interactuar amb el mitjà circumdant; tots ells són valors emocionals que el fan sentir “diferent” i, per tant, gratificat. D'aquesta manera, l'ecoturisme respon a una tendèn-

cia creixent per a un nínxol de mercat d'alta renda interessat a realitzar turisme, però que rebutja la massificació i que busca noves experiències. És important advertir que perquè es pugui mantenir aquest mercat caldrà gestionar i controlar l'impacte biofísic i social que causa la presència de visitants en el mitjà natural.

- Un altre aspecte important a destacar és l'increment del consum cultural / oci amb una oferta i demanda de béns i serveis culturals desconeguts només unes dècades enrere. Les societats industrialitzades assisteixen des d'algunes dècades a un fenomen qualificat com "explosió del consum cultural", que està directament vinculat a l'increment del temps dedicat a l'oci. No només museus i exposicions, sinó també gastronomia, rutes vinícoles i turisme de negocis són àrees relacionades amb l'increment assenyalat. D'altra banda, a les aglomeracions de població, l'oci nocturn dels joves pot ser un problema de cara al futur.

Turisme mèdic i estètic

La convergència entre oci i relaxament i benestar ha anat donant origen a destinacions turístiques especialitzades en benestar i també a modalitats turístiques que combinen oci i medicina. A continuació en trobem alguns exemples.

En els darrers anys ha guanyat força una tendència a anar al metge i viatjar alhora, com a resultat de les llargues llistes d'espera en clíniques de països desenvolupats i per les diferències significatives de preu. Segons Cetron, De Micco i Davies (2005), el cost d'una cirurgia a l'Índia, Tailàndia o Sud-àfrica pot arribar a una desena part del cost als EUA o l'Europa occidental, inclosos tractaments postoperatoris en hotels de luxe, tractaments de bellesa, circuits turístics, etc. Alguns dels països que han desenvolupat aquestes activitats han estat:

Tailàndia. Amb un milió de visitants per any presumeix d'ésser el país amb major aflluència de turisme medicinal, Conell (2005). Segons Scott K (2005), tan sols el Bamrungrad International Hospital, a Bangkok, rep 120.000 visitants l'any mentre que el Bangkok Phuket Hospital és líder en operacions de canvi de sexe; de fet, Cetron, de Micco i Davies (2005) comenten que un de cada 10 pacients visita Tailàndia per aquesta raó.

Índia. És un dels països amb major potencial de creixement; en l'actualitat 150.000 persones l'any visiten el país per turisme mèdic i s'espera que el 2012 els ingressos que provenen del turisme mèdic arribin als 2 bilions de dòlars³⁸.

Singapur. Amb 800.000³⁹ pacients estrangers, és el segon país després de Tailàndia. Segons Cetron, de Micco y Davies (2005), un dels hospitals més visitats correspon a una de les branques del prestigiós John Hopkins Hospital de Baltimore (EUA).

D'altra banda hi ha una tendència a combinar els viatges amb tractaments estètics i d'aprimament i, fins i tot, cirurgia estètica. L'Argentina és un país amb llarga tradició en cirurgia estètica; segons un informe 2004/2005 de la Societat Internacional de Cirurgia Plàstica i Estètica (ISAPS), el 44% de les intervencions estètiques es realitzen a Amèrica i d'aquestes, el 8,5% a l'Argentina. Segons la ISAPS, al Brasil es realitzen el 6% de les cirurgies plàstiques a escala mundial.

38. Vegeu Connell 2005

39. Segons Connell 2005, no hi ha dades oficials que sustentin aquestes xifres, encara que el turisme mèdic està a l'alça.

Nova tipologia del consumidor de lleure

40. Vegeu Eurostat (2006), “How is the time of women and men distributed in Europe”.

41. Vegeu Popcorn, F. (2001).

42. www.ind-life.com.

Com es mencionava anteriorment, l'augment del lleure associat (sobretot en els mercats desenvolupats) a la reducció del temps de treball, al desig de millorar la qualitat de vida i a la inserció de la tecnologia en la vida diària alliberant temps, assenyalen, ja avui, augments del consum d'oci en alguns grups de la població i en activitats orientades sobretot a turisme i cura personal, com els que es citen a continuació, i són a la vegada indicadors d'algunes pautes més globals del consum de lleure:

- El lleure està associat per defecte a temps lliure, i, com ja s'ha mencionat, en els propers anys hi haurà un augment important de la població en edat de jubilació. Aquest fet implicarà, sens dubte, més quantitat de gent amb més temps lliure; per tant, caldrà desenvolupar un conjunt de serveis de lleure adaptats a aquesta població, que a més concentrarà una part important de la riquesa. Pot ser que els serveis creixin a les mateixes llars. Per exemple, les persones que experimenten el síndrome de “niu buit” comencin a utilitzar les habitacions en desús com espais inspirats en spas, fitness, massatge i meditació.

- Amb la incorporació i la progressiva consolidació de les dones al mercat de treball —un terç dels executius a l'Europa actual són dones—,⁴⁰ la configuració del lleure canvia les seves pautes.⁴¹ Aquest increment femení de poder adquisitiu es pot veure reflectit de manera important en el consum de lleure.

En l'actualitat, segons les estadístiques d'Eurostat, la dona disposa diàriament d'entre 4 i 5 hores al dia, mentre que l'home en disposa de 5-5,5. Aquest menor temps disponible radica en part a que les dones dediquen una major quantitat de temps al treball domèstic. S'ha de tenir en compte que, encara que s'hagin incorporat al mercat laboral, les dones continuen tenint la major responsabilitat del treball domèstic.

- L'anomenat fenomen Dinky —per les seves sigles en anglès: *Doble Income No Kids Yet*— va en augment també a Espanya, on segons la consultora Millards Brown hi ha unes 800.000 parelles d'aquests tipus, concentrades bàsicament a Barcelona i Madrid. Els trets que distingeixen aquest col·lectiu poden ser individualisme, independència, hedonisme, narcisisme, dinamisme, despreocupació i alt poder adquisitiu.

Aquest grup de la població, que podria continuar creixent fortament en el futur, té un alt nivell de consum. Per exemple, viatja un 78% més que la resta, gasta una mitjana de 16 euros més en telefonia mòbil (un 69% més que la resta de la població), fa ús freqüent de les noves tecnologies i està molt més familiaritzat amb el comerç electrònic que la resta de la població.

Es diu que, més que com un model de família, l'estil de vida d'aquestes parelles es defineix com una etapa de transició abans de tenir fills o establir una família, encara que de vegades pot establir-se de forma permanent. No obstant això, l'augment d'aquest col·lectiu de vida “despreocupada” —75% més que fa 5 anys— fa pensar que en el futur aquests patrons socials continuaran en augment i que d'alguna manera, en el moment de tenir fills, el seu patró de consum com a grup familiar reproduirà característiques similars.

- Un altre col·lectiu semblant el constitueixen els solters i les persones independents. Segons xifres de la principal fira orientada a aquest sector de la població, *ind-life*,⁴²

a Espanya hi ha aproximadament 5,3 milions de persones dins d'aquest col·lectiu. Aquests col·lectius viatgen un 39% més que la resta de la població i gasten un 6% més que la resta en gimnasos, culte al cos i cura personal en general.

Cal destacar diferents treballs recents sobre consum duts a terme a escala mundial, com el desenvolupat per la consultora AC Nielsen, que destaquen la importància i les perspectives de creixement del consum de lleure, així com el fet que aquesta propensió al consum d'oci pot estar associada a l'expectativa general de progrés i benestar econòmic i laboral.⁴³

Els aspectes destacats anteriorment permeten anar traçant algunes de les característiques del consumidor d'oci del futur; en tot cas cal remarcar que les observacions mencionades són coherents amb el que es planteja en estudis de caràcter més prospectiu,⁴⁴ que defineixen una imatge d'un consumidor d'oci més familiar, amb moltes inquietuds per conèixer i viure llocs i cultures diferents, amb un gust per descobrir l'exòtic, que veu en l'esport una via per tenir una vida més sana i en harmonia amb la naturalesa, però sense que això signifiqui desconnectar-se de la xarxa i dels seus llaços amb el món tecnològic i virtual.⁴⁵

Aquest consumidor mostra també gran debilitat davant la possibilitat d'evadir-se o entrar en mons de fantasia construïts a partir de realitats fictícies o virtuals; no tan sols a partir de plataformes tecnològiques, sinó també de llocs que poden gaudir amb tots els seus sentits i acompanyats per les seves famílies, és a dir, "paradisos a la carta" capaços de transportar el consumidor a diferents llocs i èpoques.

Els parcs temàtics i virtuals constitueixen precisament la materialització d'aquest tipus de necessitats i, lluny de disminuir la seva presència, sembla que guanyen espai dins de l'oferta recreativa.

Parcs temàtics i virtuals

En aquest sentit, l'Associació Internacional de parcs de diversió i atracció preveu que l'Àsia es converteixi en la regió de major creixement del sector, amb una taxa anual que podria situar-se en el 5,7% i amb la possibilitat d'arribar a generar 8,1 bilions de dòlars, només considerant els parcs de diversió. Aquest creixement vindria donat bàsicament per l'increment esperat en l'afluència de persones, la qual s'estima que passi de 236 milions al 2004 a 276 milions el 2009, 21% en total.

Quant a la zona d'Europa, Orient Mitjà i Àfrica, s'espera també un fort increment; segons l'IAAPA es projecta que l'afluència de persones en aquesta regió tingui un creixement d'un 12% entre 2004 i 2009, i passi així de 131 milions de persones anuals a 147 milions. Aquestes xifres estarien acompanyades d'un creixement estimat del 5% anual, que es traduiria en uns ingressos de 5 bilions de dòlars el 2009.

En el seu darrer informe sobre la indústria de l'entreteniment, destaca com a principals tendències per al període 2005-2009 les següents:

- Als Estats Units la millora de les condicions econòmiques i la debilitat del dòlar podrien estimular el turisme domèstic i internacional, el qual beneficiaria els parcs d'atraccions.
- A la zona d'Europa, Orient Mitjà i Àfrica la indústria dels parcs temàtics experi-

43. En aquest sentit, es fa necessari matisar els resultats anteriors, amb altres d'obtinguts per la mateixa consultora en altres estudis (Money-Saving Measures: A Global Consumer Report), en què es mostra que en cas de patir una reducció dels seus ingressos, la majoria de les persones coincideixen que la principal partida a reduir-se seria la d'entreteniment fora de casa (a excepció dels Estats Units, on seria la de menjar fora), seguida pels menjars fora de casa o la compra de roba.

44. Com l'aportat per l'Observatori Cetelem (2005), en què es dibuixa un perfil del consumidor de l'any 2010.

45. Una altra tendència destacada en aquest informe de l'Observatori Cetelem constata que el 20,63% de les persones pensa que hi haurà més oci virtual.

menta un procés d'eupeització, amb la sortida dels majors operadors americans, així com un període de consolidació. Disneyland Hong Kong, obert a finals de 2005, creixerà de manera important el 2006, i els nous parcs al Japó i Corea del Sud podrien impulsar la indústria a la zona Àsia-Pacífic en el període 2008-2009.

- A l'Amèrica Llatina l'assistència podria expandir-se en un estimat de 2,2% anual i passar així de 31 milions de persones a 34,6 milions el 2009.

- Al Canadà, la despesa per càpita podria incrementar-se en un 1,9% anualment i passar de 27,53 dòlars el 2004 a 30,24 el 2009.

Tendències en l'entreteniment i l'oci digital

A mesura que s'han anat incrementant el nombre d'usuaris de les TIC, del concepte inicialment instrumental, més tecnològic, de l'*economia digital*, s'ha evolucionat a una interpretació cada vegada més centrada en l'usuari i en els continguts que aquest consumeix i genera: la Societat de la Informació. Els usuaris orienten l'ús de la xarxa cada vegada més com a plataforma d'oci que com a fórmula de recerca exclusiva d'informació. S'ha conformat un "estil de vida digital", i en paral·lel, els usos i hàbits de consum digital es complementen amb la convergència entre aplicacions i dispositius tecnològics. Ens trobem davant un nou escenari que requerirà un replantejament dels models de negoci basats en tecnologies per a la gestió i control dels continguts digitals (costa molt produir-los, gens reproduir-los).

Tota aquesta transformació s'ha articulada majoritàriament a Internet i es veurà impulsada en els pròxims anys per l'increment de la banda ampla en tecnologies sense fil. Mentre més llars es connectin més creixerà el negoci de l'oci digital, més serveis es podran oferir i seran els mateixos usuaris els que exigiran més eficiència i rapidesa i una satisfacció més ajustada al seu desig. A més, cada vegada resulta més fàcil el "*do-it-yourself*". Les TIC estan permetent l'oci a la mesura dels somnis de cadascú. L'individualisme dut al grau extrem planteja —i plantejarà— debats ètics, jurídics i socials, mentre que els avenços tecnològics i la seva difusió duren a milions de consumidors el poder de decidir el que volen fer i com volen divertir-se. En el futur serà molt més difícil aconseguir lleialtat.

El món dels continguts digitals abasta un ampli nombre d'actors, des de la indústria del programari (eines de disseny, edició 3D, etc.) i del maquinari (dispositius MP3, càmeres, terminals mòbils, etc.) fins a la indústria específica de distribució de continguts digitals (discogràfiques, editorials, etc.) Concretament, el sector de creació de continguts digitals (*Digital Content Creation – DCC*) està format per empreses que creen aplicacions de programari que permeten la creació o modificació de continguts digitals com animacions, àudio, vídeo, gràfics, etc. L'evolució de les eines de creació ha augmentat de forma paral·lela a l'extensió dels accessos a Internet de banda ampla i dels dispositius tecnològics com videoconsolles, reproductors MP3, telèfons mòbils, etc. D'aquí l'increment de l'oci digital en la tranquil·litat de la llar, fins i tot de la pròpia habitació.

Segons el *Digital Content Creation Report* les majors expectatives de creixement se situen en el sector del vídeo digital, els videojocs i el món de la fotografia. El mercat dels *DCC*, que representava aproximadament 2.900 milions l'any 2004, ha pogut superar durant el 2005 els 3.200 milions, un creixement significatiu que s'estima que serà la tendència per als pròxims anys. No obstant això, aquest subsector representa només una part del mercat de l'oci digital, la punta de llança del

qual està constituïda per la indústria específica de creació i distribució de continguts (música, vídeo, cinema, etc.), que s'ha vist empesa en els últims anys a replantejar-se el seu model de negoci.

Les estimacions del mercat europeu per a l'any 2009 realitzades per *Forrester Research*, superen els 3.500 milions d'euros, dada que *Strategy Analytics* eleva a més de 3.900 milions per a l'any 2010. Durant el 2006 la penetració de la banda ampla i la de reproductors portàtils, així com la irrupció en aquest sector de la telefonia mòbil, tindran una repercussió especialment positiva en la venda de música on-line.

La descàrrega de continguts musicals des del mòbil, en forma de melodies o cançons, ha suposat el 40% de les descàrregues de música digital, segons les dades de la Federació Internacional de Productors de Música (IFPI). Segons altres dades de M. Metrics, més de sis milions d'abonats de telefonia mòbil en el mercat nord-americà estan disposats a veure vídeo en el seu telèfon mòbil, dada que superaria els 5,3 milions que ja haurien descarregat un videojoc des de la seva terminal. Els ingressos globals per transmissió de dades durant el 2005 van arribar als 81.000 milions de dòlars i s'espera que per a 2009 puguin superar-se els 212.000, dels quals el 20% aproximadament correspondran a entreteniment.

Pel que fa referència a la connexió a Internet, existeix un 9% d'usuaris de telefonia mòbil que utilitza els seus dispositius per accedir a la xarxa. Segons dades de *Forrester Research*, es tracta d'un mercat incipient (a Europa el 15% del mercat correspon al Regne Unit). En qualsevol cas, la progressiva implantació de terminals 3G en el mercat obre la porta a una nova era de continguts digitals mòbils.

La *Generació e* és el perfil dominant en la descàrrega i creació de continguts digitals. Aquest grup està format per menors de 18 anys que han crescut i incorporat les TIC i Internet en la seva vida diària, tant per a l'oci i la comunicació com per a l'aprenentatge. Les dades per als EUA mostren com més de la meitat dels nens i adolescents d'entre 12 i 17 anys amb accés a Internet han creat i publicat algun contingut a la xarxa. Per serveis, les descàrregues són una les activitats més demandades pels joves, el doble que als altres grups d'edat. La seva "cultura digital", així com la seva major disponibilitat de temps, els converteix en els principals consumidors d'oci digital, majoritàriament de música.

Quant als videojocs, el perfil és lleugerament diferent. Les dades aportades per als EUA per Entertainment Programari Association mostren un usuari madur, la mitjana d'edat del qual supera els 30 anys, una mica semblant al que es repeteix en altres països avançats.

Durant els darrers anys s'ha obert un profund i complex debat sobre la propietat intel·lectual. En l'entorn digital la creació i la transferència de còpies es produeix sense cost. Indústries grans i globalitzades han vist reduïts en pocs anys els seus beneficis. La indústria fonogràfica ha desenvolupat una doble estratègia: d'una banda, una intensa campanya legal contra els usuaris de xarxes P2P, i de l'altra, el desenvolupament de tecnologies de protecció, control i gestió. D'aquesta forma sorgeixen els DRM (*Digital Rights Management*), tot un conjunt de tecnologies que permeten la identificació i el control de la reproducció de continguts digitals, restringint el seu ús només als usuaris permesos. Aquestes tecnologies es troben encara en un estat incipient i presenten importants fallades de seguretat per a l'usuari. No obstant això, el desenvolupament de nous sistemes és continu; no en va, la protecció dels continguts digitals és per si mateix un emergent

mercat, les xifres de facturació del qual, segons *Digital Tech Consulting*, arriben en l'actualitat als 928 milions de dòlars i podrien superar els 2.000 milions l'any 2009. El correcte desenvolupament de tecnologies *DRM*, que permetin un equilibri satisfactori tant per a la indústria com per a l'usuari, serà fonamental perquè s'implantin en els pròxims anys.

Llars del futur

A les llars del futur els demanaran que millorin la qualitat de vida, estalviïn energia, respectin el medi ambient i aconseguixin completa connectivitat (perquè puguem treballar des de casa i realitzar un major consum de serveis d'oci). Per aconseguir aquests objectius recorrent a la domòtica, a les TIC i a la bioclimàtica activa i passiva.

La casa, per si mateixa, es presentarà com un espai de convergència tecnològica on els components de la família podran interactuar, no només d'una manera presencial sinó també de manera virtual. La complexitat i amplitud de les necessitats per cobrir farà necessària la formació de grups multidisciplinaris en el sector de la construcció que resolguin un bon nombre de tècniques i que mantinguin una logística integral de forma que puguin encarregar-se d'atendre múltiples aspectes, des de l'inici del projecte fins a la finalització i ocupació d'habitatges. Molts d'aquests habitatges no seran adquirits per habitants locals, raó per la qual la completa realització dels projectes, incorporant-hi diversos tipus de serveis en les promocions, serà cada vegada més necessària.

Les llars futures incorporaran l'arquitectura bioclimàtica. L'arquitectura bioclimàtica sorgeix d'un concepte senzill i aplicat immemorialment per moltes cultures: construir llars aprofitant el clima i les condicions de l'entorn per crear confort per als seus habitants. Tenint en compte que la construcció residencial avança en les perifèries de les ciutats (en moltes ciutats ja no hi "cap" més gent i el preu del metre quadrat és prohibitiu) cada cop serà més necessari estalviar energia (més cases unifamiliars requereixen més electrodomèstics), i d'acord amb altres tendències globals la construcció haurà de ser sostenible, els materials hauran de ser reutilitzables, s'haurà de respondre a la major sensibilitat ecològica de la gent, etc.

Ja existeixen nous materials —que proporcionen aïllament tèrmic i acústic, resistència al foc, etc.— i una nova logística de la construcció disponible per a l'arquitectura bioclimàtica. Així mateix, en un futur pròxim la nanotecnologia propiciarà avenços en materials (major resistència de l'acer i el formigó), en protecció ambiental i en estalvi energètic que podran aplicar-se en la construcció. Per exemple, ja existeixen autoreparacions en les barreres protectores de les carreteres,⁴⁶ revestiments autonetejables, rentadores que eliminen les bactèries o teulades que deixen passar la llum solar neutralitzant el major cost energètic de la calor).

Un habitatge bioclimàtic és summament respectuós amb el medi ambient; aconsegueix estalvi i reciclatge d'energia, manteniment d'energies renovables, materials reciclables i reutilitzables, producció pròpia d'energia (panells solars). Fins i tot hauria de ser possible la venda d'energia excendent. La biotectura (de la suma de biologia i arquitectura) és una resposta per millorar la nostra qualitat de vida a la llar i als espais en què desenvolupem la nostra vida diària. Ja existeix una xarxa que realitza aquests projectes ocupant-se de tots els aspectes, des de l'inici fins al lliurament en mà de les claus de l'habitatge, en menys temps que la construcció tradicional.

46. Segons explica Tom Kuennen a "Small Science hill Bring Big Charges to Road", a www.beterroads.com

Una altra tendència del futur que afectarà els habitatges és el fet que un nombre major de persones treballaran, estudiaran i utilitzaran temps d'oci des de casa seva. Les TIC ajudaran al teletreball i a la cura personal (ja existeixen aixetes amb infrarojos, llits amb làmines i materials naturals, hidromassatges), a l'oci (sistemes audiovisuals, connectivitat completa, etc.) o a la seguretat (control d'alarmes, videoporters, etc.). Les TIC potenciaran directament les possibilitats d'interacció, l'entreteniment i les relacions familiars; per exemple, facilitaran la compatibilitat feina-paternitat. Les TIC aplicades a les llars ampliaran les fronteres de l'entreteniment domèstic (pel·lícules, jocs i programes de TV en 3D, televisió digital interactiva, grans pantalles portàtils i plegables, etc.). L'ús de protocols universals UPnP (Universal Plug and Play) facilitarà la compatibilitat dels diferents formats i emmagatzematge i reproducció d'àudio i vídeo, fent possible que els electrodomèstics es comuniquin entre si. Les feines domèstiques es robotitzaran. Toshiba, per exemple, ha introduït al mercat japonès dos robots: AppriAttenda acompanya les persones i funciona com un company o cuidador, i ApriAlpha(tm) pot gestionar diverses tasques de la llar, com el control dels aparells domèstics. Els prototips actuals de robots són capaços de realitzar tasques simples a través del reconeixement de la veu.

La tecnologia per a un habitatge intel·ligent es troba al començament del seu desenvolupament a Europa, seguint el que va succeir al Japó i als Estats Units —amb sistemes d'alarma, d'obertura de finestres i portes, de posada en funcionament dels electrodomèstics, música, TV, etc. El desenvolupament de tecnologies sense fils i la robòtica potenciaran l'ús d'electrodomèstics autoprogramables estalviadors d'energia, la graduació automàtica d'il·luminació, temperatura, etc. L'accés a xarxes sense fils ràpides i potents a través de xarxes WIMAX/WIBRO permetrà gaudir de comunicació i entreteniment a tot l'habitatge.

Les cases tindran controls universals per a electrodomèstics, ordinadors, llum, calefacció o aire condicionat. Això serà una realitat gràcies al desenvolupament en camps com els microprocessadors i les comunicacions sense fils. A més hi haurà una millora de la qualitat medi ambiental de la casa gràcies a una millora en la ventilació. Hi haurà ventiladors dins la casa que milloraran la qualitat de l'aire i tindran filtres per tractar possibles causants d'al·lèrgies. La temperatura, la humitat i la llum de la casa estaran controlades per un sistema HVAC que permetrà regular la temperatura a cada habitació. La humitat es controlarà i es mantindrà entre un 30% i un 50% d'humitat relativa durant tot l'any. La llum es controlarà mitjançant sensors automàtics. L'energia es personalitzarà i s'utilitzaran cèl·lules de combustible en miniatura per als telèfons, ordinadors i aparells electrònics. El tractament de les deixalles el farà cada casa mitjançant aparells compactes. En definitiva, en el futur tindrem cases intel·ligents gràcies a tota una sèrie de desenvolupaments en les tecnologies telemàtiques: nova generació de sistemes de control i procediments, hardware i protocols, millores en la tecnologia de xarxa amb èmfasi en xarxa sense fils, convergència de funcions de control i comunicació, introducció de sistemes intel·ligents com ordinadors incrustats a la roba i roba intel·ligent i un augment de la capacitat de l'entorn per adaptar-se a l'usuari i proporcionar ajuda d'una manera intuïtiva i transparent.

La creació d'espais on els usuaris puguin interaccionar de forma natural i sense esforç amb els diferents sistemes, gràcies al fet que les tecnologies de computació i comunicació es converteixen, en aquests entorns, en invisibles per a l'usuari, en estar sempre presents i integrats en els objectes quotidians, es coneix amb el nom d'*intel·ligència ambiental*. La mateixa tecnologia és la que s'adapta als individus i al seu context, actuant de forma autònoma i facilitant la realització de les seves tasques diàries i la comunicació entre ells i amb l'entorn.

Restriccions: energia i recursos naturals

L'Agència Internacional de l'Energia preveu que, en el període 2002-2030, el creixement de l'economia mundial serà del 3,5% anual. Amb aquests paràmetres, cal comptar que la demanda d'energia primària pujarà un 60% i la d'energia elèctrica, un 100%.

El ràpid desenvolupament de les economies emergents contribuirà a un increment de la demanda de petroli en l'àmbit mundial, la qual cosa implicarà un augment considerable de la seva quota de consum de petroli, que passarà concretament de l'actual 33% a un 41% l'any 2020. Un dels països que incrementarà més la seva quota mundial serà la Xina, que passarà del 7,6% a l'11% (vegeu taula). Els països de l'OCDE continuaran sent els principals consumidors de petroli, però la seva quota de consum mundial disminuirà significativament, del 58% al 50% en el període 2004-2020.

Taula 2.3 Demanda de petroli al món

	2004 Milions barril/dia	% del total	2020 Milions barril/dia	% del total
<i>Amèrica del Nord</i>	24,9	30,3	29,1	27,7
<i>Europa – OCDE</i>	14,5	17,7	15,4	14,7
<i>Àsia – OCDE</i>	8,3	10,1	8,7	8,3
<i>Rússia</i>	2,6	3,2	3,3	3,1
<i>Xina</i>	6,2	7,6	11,2	10,7
<i>Índia</i>	2,6	3,2	4,3	4,1
<i>Altres Àsia</i>	5,4	6,6	8,3	7,9
<i>Amèrica Llatina</i>	4,7	5,7	6,5	6,2
<i>Àfrica</i>	2,6	3,2	4,5	4,3
<i>Orient Mitjà</i>	5,4	6,6	8,1	7,7
<i>“Oil bunkers”</i>	3,1	3,8	3,2	3,1
<i>Total al món</i>	82,1	100	104,9	100
<i>Dels que</i>				
<i>OCDE</i>	47,6	58,0	53,2	50,7
<i>Economies en transició</i>	4,4	5,4	5,6	5,3
<i>Països en desenvolupament</i>	27,0	32,9	42,9	40,9

Font: International Energy Agency

Hi ha un consens sobre la dificultat de trobar grans i noves reserves d'hidrocarburs, encara que és possible trobar nous jaciments petits a Orient Mitjà i Amèrica Llatina. L'augment del preu del petroli farà possibles noves inversions per extreure més recursos dels jaciments actuals. D'altra banda, es preveu un creixement ràpid de fonts energètiques alternatives, gràcies a avenços tecnològics, noves legislacions mediambientals i l'encariment del petroli. Malgrat tot, segons *The Economist Intelligence Unit*, aquestes energies només proveiran un petit percentatge del total de la demanda energètica el 2020.

L'Agència Internacional de l'Energia preveu que el preu mig anual, en termes nominals, de les importacions de petroli augmentarà dels 36 dòlars/barril, quantia

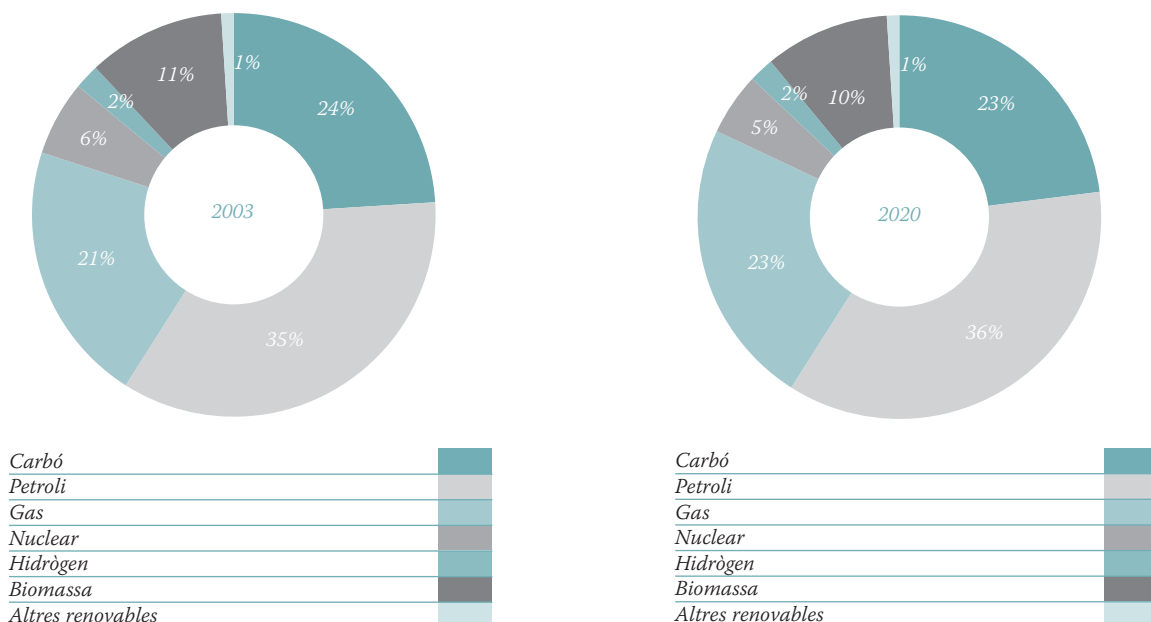
que es pagava el 2004, a 50 dòlars/barril el 2020. Com ja hem vist, els preus del petroli són una de les fonts de preocupació; però la seguretat del subministrament n'és una altra. L'actual desconexió geogràfica entre els productors de petroli i els països consumidors empitjorarà per l'augment en els nivells de consum a la Xina i el predomini de l'Orient Mitjà com a centre productor. Una complexitat afegida es troba en la previsió que cada vegada més quantitat de petroli estarà a mans de companyies estatals, en comptes de companyies privades independents.

Davant d'aquest escenari, el gas natural s'està convertint en una opció energètica prioritària a molts països desenvolupats (per exemple, el Japó i la UE), ja que té un menor impacte ambiental derivat del seu ús i ofereix una major estabilitat com a font d'energia. Per aquest motiu, aquesta serà una de les fonts energètiques que guanyarà més pes dintre del sector els propers anys.

Tanmateix, el debat de l'energia nuclear com a font alternativa als derivats dels hidrocarburs torna a revifar. Els seus defensors consideren que és una font energètica segura, amb una escassa emissió de diòxid de carboni i l'única que pot substituir els combustibles fòssils. Addicionalment, a llarg termini, el disseny de nous reactors pot tenir altres avantatges, com l'obtenció d'hidrogen. En canvi, els seus detractors consideren que les experiències dels anys vuitanta —especialment la catàstrofe de Txernòbil— i la dificultat d'eliminar-ne els residus radioactius no fan d'aquesta font d'energia una opció viable de futur. En aquest cas, es proposa com a alternativa promoure inversions i regulacions que afavoreixin la comercialització d'energies renovables.

Un conjunt de països està desenvolupant programes nuclears ambiciosos, com per exemple els EUA, la Xina, el Brasil, Finlàndia, el Regne Unit i França. Els governs de tots aquests països han manifestat el seu suport a l'energia nuclear i a la necessitat de construir nous reactors nuclears més segurs. El programa nuclear més important és el de la Xina, que té previst construir 32 centrals els propers 15 anys. En canvi, països com Bèlgica, Alemanya, Suècia i Holanda segueixen apostant pel tancament gradual de les centrals nuclears.

Figura 2.8 Projeccions de demandes energètiques per fonts primàries



Font: The Economist Intelligence Unit

Preus del petroli: Nou cicle o ruptura?

Mariano Marzo

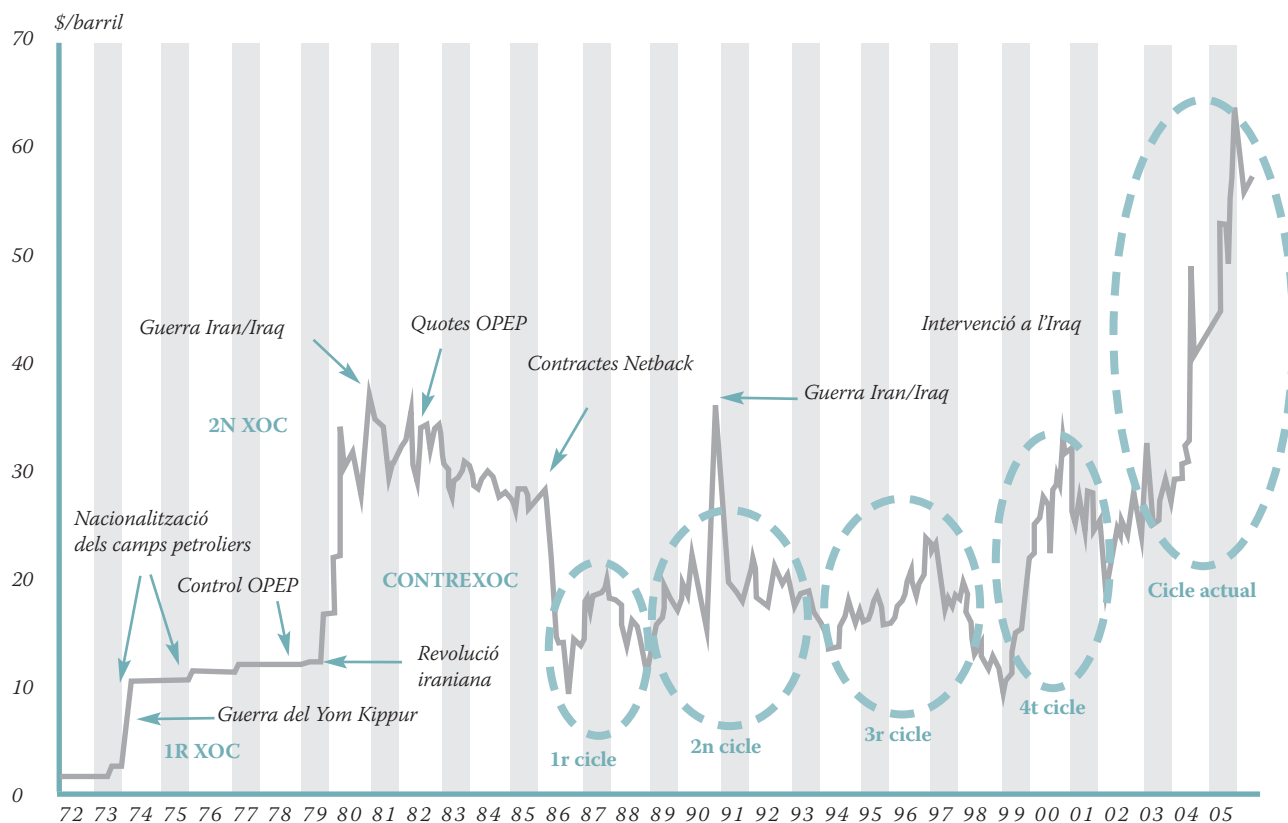
Universitat de Barcelona

Des de principis de 2002 fins a l'actualitat, el preu del barril de petroli s'ha incrementat d'un 250%, passant de vora els 20 dòllars a rondar els 70 dòllars. Què cal esperar en els propers anys? Un nou cicle, de manera que a l'actual tendència alcista succeiria una sobtada caiguda, o una ruptura amb les tendències del passat?

Una cosa és clara: el mercat de futurs del NYMEX està apostant per un preu comprès entre 55 i 60 dòllars per al barril amb lliurament a cinc anys, entre el 2010 i el 2011. Des que es va crear el mercat de

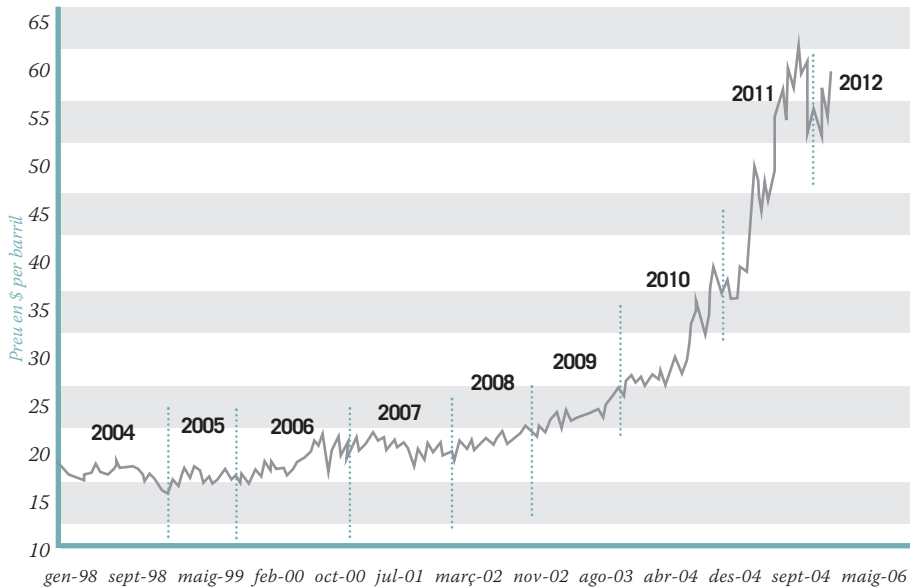
futurs i fins a pràcticament el 2003, el preu del barril a cinc anys vista s'havia situat, amb sorprenent regularitat, a l'entorn del llistó dels 18-20 dòllars. Aquesta constància reflectia el caràcter cíclic del mercat, la qual cosa permetia treballar sobre la base de la hipòtesi que les successives pujades i baixades de preus s'equilibraven amb el temps al voltant d'un determinat valor mitjà. No obstant això, en els últims dos anys, el mercat s'ha oblidat d'aquesta ortodòxia, fonamentada en una experiència de gairebé quinze anys, apostant decididament perquè els preus no tornaran en un

El preu del petroli: nou cicle o ruptura?



Una nova era dels preus del petroli

Evolució de la cotització a llarg termini (7 anys NYMEX)



Fonts: NYMEX – IFP
Panorama 2006, París, 2 febrer 2006

futur immediat al nivell mitjà dels 18-20 dòlars. Una de dues, o el mercat creu que els cicles de pujada i baixada de preus són coses d'antany i aposta per un encariment progressiu dels preus, de tal forma que pagar avui 55-60 dòlars per barril es revelarà com un bon negoci en el 2010-2011, o espera una gran volatilitat, amb fluctuacions extremes, en una franja compresa entre els 35-40 i els 75-80 dòlars (cosa que no exclou puntes momentànies per sobre dels 100 dòlars com a resultat de les retallades temporals de subministrament causades per les turbulències geopolítiques, meteorològiques o socials)

Al meu parer, al mercat no li manquen motius per inclinar-se per una ruptura amb les tendències del passat. En aquest sentit, l'escenari de referència del "World Energy Outlook, 2005" de l'Agència Internacional de l'Energia (AIE) conté diverses previsions de gran interès per comprendre la complicada conjuntura actual de preus i la magnitud del desafiament que el mercat global del petroli té plantejat.

L'AIE calcula que, durant el període 2003-2030, el consum global de cru creixerà a un ritme anual de l'1,4%, passant de 79 a 115 milions de barrils diaris (mbd). De l'increment de 36 mbd previst, els països en desenvolupament comptabilitzaran una mica més del 70% i, dintre d'aquest grup, els asiàtics totalitza-

ran 14,6 mbd, dels quals la Xina n'absorbirà ella sola gairebé la meitat. El consum a l'Amèrica del Nord també creixerà amb força, especialment als EUA i Canadà, que passaran de 24,1 mbd el 2003 a 30,6 mbd el 2030. En comparació, la demanda a altres països de l'OCDE s'incrementarà només modestament.

L'AIE es mostra confiada sobre la disponibilitat de suficients reserves i recursos al subsòl per satisfer l'augment previst de la demanda. No obstant això, l'Agència admet l'existència d'importants incerteses a l'hora de concretar l'esmentada disponibilitat en forma de barrils de cru llestos per al consum.

La dificultat prioritària radica en què la capacitat actual d'extracció està funcionant al màxim de les seves possibilitats i aviat començarà a declinar (si no ha començat a fer-ho ja) a un ritme del 4-6% anual. Aquest fet és conseqüència de què gran part del cru bombat del món prové de només un grapat de camps gegantins, que es van posar en funcionament fa 40-50 anys i que en l'última dècada han estat sotmesos a programes d'explotació intensius. Com és obvi, entre la línia descendent de la capacitat actual d'extracció i l'ascendent de la demanda, es perfila un buit amenaçador que cal emplenar urgentment. ExxonMobil considera que, en els propers quinze

anys, tota la capacitat de producció actual s'haurà d'haver substituït per una altra de nova. Com? L'AIE suggereix l'actuació simultània en quatre fronts.

D'una banda, caldria desenvolupar les reserves existents en camps ja descoberts i aconseguir la seva reclassificació de possibles o probables a provades. Aquestes últimes engloben els hidrocarburs per als quals existeix una probabilitat mínima del 90% de que la seva extracció i comercialització resulti rendible, mentre que les probables i possibles inclouen volums amb unes probabilitats mínimes del 50% i el 10%, respectivament. El segon front requeriria posar a punt avenços tècnics que permetessin millorar el percentatge de recuperació dels hidrocarburs dels jaciments i passar, per exemple, del 30%-40% actual al 50%. Paral·lelament, caldria incrementar la producció de cru a partir de petroli no convencionals, com ara les sorres asfàltiques de Canadà i els petroli pesants de Veneçuela. Al mateix temps, les tres activitats esmentades haurien de complementar-se amb una addició neta de crus procedents de noves troballes, una situació que implica un capgirament de la tendència seguida des de la dècada dels 80 (moment a partir del qual les reserves inventariades a partir de nous descobriments no reposen els volums consumits).

Si assumim la viabilitat tècnica d'aquest pla de xoc, quedarien dues incògnites importants per resoldre. A quines regions s'hauria d'aplicar i quant costaria? Pel que fa a la primera qüestió, tot i que per al que resta de dècada l'AIE confia en certs països que no pertanyen a l'OPEP (Rússia, Kazakhstan, Azerbadjan, Brasil, Angola, etc.), a partir del 2010, els països del càrtel, especialment els de l'Orient Mitjà, haurien d'assumir la responsabilitat de satisfer el gruix de la demanda mundial. L'Àrab Saudita, l'Iran, l'Iraq, Kuwait, la Unió d'Emirats Àrabs, Nigèria i Veneçuela haurien d'augmentar la seva producció de 32,3 mbd en el 2004 a 36,9 mbd en el 2010, per arribar als 57,2 mbd en el 2030; un objectiu considerat poc realista per molts analistes.

Pel que fa als costos, l'AIE calcula en 3 bilions de dòlars (del 2000) la suma de les inversions que caldria realitzar durant el període 2002-2030 en el sector del petroli perquè aquest pogués fer front a l'increment de la demanda. Sens dubte, el desenvolupament per part d'aquests països de la nova capacitat d'extracció necessària dependrà del fet que trobin el capital necessari. A priori, en el cas de l'Orient Mitjà, això podria semblar una tasca fàcil, sobretot si es comparen els preus actuals del barril amb el fet que el cost total de desenvolupar nous subministraments en aquesta regió és el més baix del món (al voltant dels 4 dòlars per barril). No obstant això, no està clar que tots els països puguin o decideixin obrir-se a temps a la inversió financera i tecnològica de l'exterior. La involució experimentada per Rússia i Veneçuela en aquest aspecte, juntament amb l'erosió de la confiança entre els inversors derivada de la inestabilitat geopolítica crònica de països i regions clau per al subministrament mundial de cru (l'Iran, l'Iraq, Nigèria, Veneçuela, el Caspi, etc.) són altres factors que poden retreure o alentir la inversió.

La impressió és que el futur del subministrament de cru s'aguanta d'un fil. De fet, la mateixa indústria petrolera comença a dubtar que pugui afrontar amb èxit la missió de garantir la creixent set de petroli d'un món globalitzat. Les recents declaracions a "The Times" de Christophe de Margerie, cap d'exploració de Total, en les quals afirmava que el món manca dels mitjans per extreure el petroli necessari per cobrir les previsions de la demanda en la pròxima dècada, són eloqüents.

Per a de Margerie, el món està enfocant malament la discussió sobre com caldria abordar el desafiament que té plantejat, malbaratant esforços en discutir les reserves disponibles, quan en realitat el problema és la capacitat extractiva. No es tracta tant d'una qüestió de disponibilitat de recursos al subsòl com de mobilitzar i desplegar a temps, en un món cada vegada més convuls, els recursos financers, tecnològics i humans necessaris.

Polítiques energètiques

La situació del mercat mundial ha fet que les principals economies del món (UE, EUA, Japó) hagin definit unes polítiques econòmiques altament interrelacionades entre elles i amb uns trets característics que a continuació detalllem:

- **Garantir la seguretat energètica.** Escollir les principals fonts energètiques del futur, diversificar la demanda energètica i augmentar l'autosuficiència.

En el cas dels EUA, el govern americà preveu que el 2025 el consum arribarà als 136.000 BTU (British Thermal Units), aproximadament un 39% més que el 2002. Aquest fet posa els EUA davant d'una situació delicada, ja que les importacions netes d'energia passarien d'una quarta a una tercera part del total d'energia consumida el 2025. Per aquesta raó, els EUA estan diversificant els seus subministraments amb inversions a noves regions com ara Rússia, la conca del mar Caspi i Àfrica. Per exemple, s'han enfortit les relacions amb Trinitat i Tobago amb l'objectiu que aquest país sigui el major proveïdor de gas natural dels EUA.

El Japó, un país amb una escassa dotació de recursos energètics, ha aplicat els darrers anys una política energètica amb un objectiu clar: reduir la seva dependència. S'han desenvolupat alternatives energètiques renovables, i com a resultat d'aquest esforç la taxa de dependència en relació a les fonts energètiques de base petroliera es va reduir dràsticament d'un 78% a un 52% en el període 1973-2000. Per al període 1999-2010 el govern japonès projecta un creixement econòmic de l'1,5% anual, mentre que espera una taxa de creixement gairebé nul·la de la demanda primària d'energia. Per assolir aquest objectiu, el govern japonès té previst intensificar les mesures de conservació energètica, promovent l'ús del transport i d'electrodomèstics més eficients.

- **Eficiència econòmica.** Instaurar mecanismes de mercat eficients i de polítiques públiques que conduixin a preus competitius de recursos energètics.

Per tal de mantenir la competitivitat de les seves empreses, tots els països s'han fixat com a prioritat reduir els costos de l'oferta energètica mitjançant reformes en els mercats del gas, del petroli i de l'electricitat. Per exemple, com a part d'aquesta política, els EUA cooperen amb Rússia per millorar les condicions regulatòries i d'inversió per al desenvolupament d'una oferta energètica estable en aquest país. S'espera que cap al 2010 es puguin produir entre 3,5 i 4 milions de barrils diaris a la conca del mar Caspi. Amb aquestes xifres en perspectiva, els Estats Units han donat suport al desenvolupament d'infraestructures i d'un marc legal que permeti una activitat estable. També s'han fet actuacions semblants a l'Àfrica, d'on prové el 10% de les importacions de petroli americà.

- **Protecció ambiental.** L'eix principal d'aquesta actuació passa per reduir l'impacte ambiental del consum energètic, especialment reduint les emissions de CO₂.

Els governs signataris del Protocol de Kyoto van pactar la reducció en un 5,2% de mitjana les emissions contaminants entre 2008 i 2012, prenent com a referència els nivells de 1990. Malgrat això, molts països industrialitzats han augmentat les seves emissions durant el període 1990-2000 i existeixen seriosos dubtes sobre si serà possible assolir aquest objectiu. Aquest fet, juntament amb la preocupació pel canvi climàtic, ha impulsat un seguit de polítiques energètiques que promouen, pel que fa a l'oferta, la generació d'energia a partir de fonts renovables i, pel que fa a la demanda, l'eficiència i estalvi energètic.

47. World Council for Renewable Energy.

48. Vegeu IPCC (2001), WWF European Policy Office (2005)

49. Vegeu Watkiss et al (2005).

50. El cost marginal representaria en aquest cas els danys causats per tona de CO₂ addicional.

D'acord amb algunes fonts,⁴⁷ les tecnologies per produir energia neta ja estan disponibles i és possible que el 2050 siguin predominants a tots els mercats energètics arreu del món. De fet, es calcula que el 2004 es van fer inversions en energies renovables per un valor de 30.000 milions de dòlars, un 20% del total invertit al sector de l'energia. McIlvaine preveu una inversió global de 69.000 milions de dòlars anuals de mitjana en les properes dues dècades, per un total de 304.000 milions de dòlars anuals al conjunt de la indústria. És interessant destacar el fet que la inversió en energia eòlica serà de 30.000 milions de dòlars anuals en aquest període, el doble d'allò que s'invertirà en energia nuclear.

Implicacions i efectes del canvi climàtic

Durant els últims anys, s'estan produint importants canvis en les condicions climatològiques que poden repercutir de manera important en la vida futura en el planeta. El clima canvia per raons naturals, però a més les activitats humanes han tingut molta influència en el canvi d'aquests darrers anys. Diversos informes⁴⁸ aporten evidències significatives com per a afirmar que la major part dels canvis climàtics s'han donat en els darrers 50 anys a causa de l'augment significatiu de la concentració de gasos d'efecte hivernacle, a causa principalment de l'increment de les emissions de CO₂. S'estima que des de 1750 s'han incrementat aproximadament en un 31%. Com a conseqüència, la temperatura de la terra ha pujat aproximadament 0,2 - 0,6°C.

Si no es pren cap mesura política per afrontar directament aquest problema, es preveu que l'increment de la temperatura podria ubicar-se, segons l'IPCC (2001), entre 1,5 i 5,8°C. Altres informes més actualitzats⁴⁹ han treballat amb els següents escenaris d'estabilització i preveuen efectes diferents segons els nivells d'augment de la temperatura.

Les repercussions d'aquest canvis tindrien un fort impacte a molts nivells. Tol R (2005) fa una revisió dels estudis sobre el cost marginal⁵⁰ associat a les variacions climàtiques i arriba als següents resultats: fent un mitjana amb els costos dels estudis revisats, aquest autor comenta que el costos marginal per tona s'estima prop dels 25 US\$; no obstant, si es prenen les estimacions més extremes aquest valor puja a 96 US\$.

El rang d'aquest valors fluctua molt segons l'estudi i les estimacions fetes. L'informe de Watkiss et al (2005), matisa les xifres anteriors i comenta que altres estudis mostren valors menors, en els quals, fins i tot, els beneficis marginals en un escenari post-Kyoto (2020) poden ser menors al costos de reducció de les emissions de CO₂.

L'informe de l'IPCC mostra en relació a aquest aspecte una relació més detallada dels seus possibles efectes en termes de vulnerabilitat i adaptació a cada regió del planeta.

Regió	Adaptació	Vulnerabilitat
Àfrica	Baixa: a causa de l'absència de recursos econòmics i tecnològics	Elevada: gran dependència agrícola de la pluja i altres factors climàtics; exposició a sequera, inundacions. Extensió de malalties infeccioses i extinció significativa d'espècies humanes i plantes. Desertificació a l'Àfrica meridional, septentrional i occidental com a conseqüència de reducció de les precipitacions. Extinció significatives de plantes i animals amb impacte sobre formes de vida rural, turisme i recursos genètics. Golf de Guinea, Senegal, Gàmbia i Egipte es veurien afectats al llarg de la costosa sud oriental per increment del nivell del mar, en forma d'inundacions i erosió costanera
Àsia	Països asiàtics en vies de desenvolupament: baixa . Països asiàtics desenvolupats: intermèdia .	Països asiàtics en vies de desenvolupament: elevada Països asiàtics desenvolupats: menor Augments de fenòmens extrems en zones temperades i tropicals: sequeres, incendis, inundacions i ciclons. Disminució de producció agrícola i piscícola a causa d'un augment de pressió de l'aigua i de la temperatura, elevació del nivell del mar, etc. Augment de la producció en zones més septentrionals. Disminució dels cabdals d'aigua en zones àrides i semiàrides. Augment en les zones septentrionals. El canvi climàtic incrementaria la demanda energètica i reduiria al·licients turístics, a més d'influir en el transport en algunes zones. Un desplaçament cap al pol del límit sud en les zones de gels perpetus d'Àsia ocasionaria erosió tèrmica amb impactes negatius sobre les estructures socials i les indústries.
Austràlia i Nova Zelanda	Elevada: a excepció de poblacions indígenes que tenen baixa adaptació.	Baixa: tret de les zones indígenes, que tenen una elevada vulnerabilitat. L'impacte net sobre les collites en un inici pot ser beneficiós. Si el canvi es més fort, llavors es pot tornar perjudicial. L'aigua serà una qüestió clau, per previsions de sequeres en gran part de la regió. Increment en la intensitat de pluges i ciclons tropicals i canvis en la freqüència d'aquest últims, amb impacte sobre el risc d'inundació. Perill d'extinció per a espècies amb dificultat migratòria i níus climàtics. Perills en ecosistemes com els esculls coral·lins, habitats àrids i semiàrids del sud-oest i interior d'Austràlia i sistemes alpins.
Amèrica del Nord	Elevada	Baixa en general: amb excepcions en pobles indígenes i regions de forta dependència agrícola. Influència negativa per l'increment del nivell de la mar en assentaments humans costaners, amb efectes en activitats productives, infraestructures i ecosistemes de mangles. Augment del ritme de pèrdua de diversitat biològica.

Regió	Adaptació	Vulnerabilitat
		<p>Benefici relatiu de l'augment de temperatura segons cultiu i regió. Perill de disminució de productivitat per sequera al Canadà i les planures americanes, amb possibles augments de producció alimentària al Canadà a la part nord de les actuals àrees de producció. No obstant això disminuirien els beneficis a cultius ràpids amb possibilitat de pèrdues netes en cas d'augment posterior de temperatures.</p> <p>Desglaç de la neu en la part occidental d'Amèrica del Nord amb màxims en corrents de primavera i disminució a les estivals. Baixarien els nivells dels llacs i corrents de sortida de grans llacs cap a la riera de San Lorenzo.</p> <p>No es preveu adaptació dels ecosistemes únics com ara les humitats a prades, tundra i ecosistemes aquàtics.</p> <p>L'augment del nivell del mar portarà erosió a la costa, inundacions i augment de risc de tempestats particularment a Florida i la costa atlàntica dels Estats Units.</p> <p>Malalties com ara el dengue o paludisme es poden estendre a Amèrica del Nord.</p>
Amèrica Llatina	Escassa: molt poca adaptació a fenòmens climàtics externs.	<p>Elevada: Pèrdua i retrocés dels glacials amb impacte negatiu en la disponibilitat d'aigües. Podrien augmentar les inundacions i les sequeres. Les inundacions incrementarien els dipòsits de sediments amb deteriorament de la qualitat de l'aigua.</p> <p>Reducció important del rendiment de les collites a molts llocs de la regió, fins i tot amenaçant l'agricultura de subsistència en molts d'ells.</p> <p>La distribució geogràfica de les malalties infeccioses de transmissió per vectors es podria estendre a majors alçades i s'augmentaria l'exposició a malalties com el dengue, paludisme i còlera.</p>
Europa	Elevada: en general, amb major vulnerabilitat en la zona meridional i àrtica.	<p>Baixa: disminució de la disponibilitat d'aigua i la humitat al sud d'Europa, cosa que podria originar més diferències entre el nord i el sud, aquest últim més propens a sequeres. Podrien desaparèixer la meitat dels glacials alpins i extenses zones de permafrost.</p> <p>Augment de perill d'inundacions en rieres de gran part d'Europa, amb major risc en zones costeres a més d'erosió i pèrdua d'humitat, amb implicacions importants en assentaments humans, indústria, turisme, agricultura i hàbitats naturals.</p> <p>Hi haurà alguns efectes àmpliament positius en l'agricultura i habitatns naturals de la costa. Disminuirà la productivitat a l'Europa meridional i oriental.</p> <p>Desplaçaments d'espècies de les zones biòtiques cap a majors alçades i cap al nord. Temperatures més elevades i ones de calor podrien canviar les destinacions turístiques tradicionals d'estiu i unes condicions de neus menys fiables poden tenir impacte negatiu en el turisme d'hivern.</p>

En vista dels impactes negatius en la majoria de les regions com a conseqüència dels canvis climàtics, és una prioritat prendre mesures adequades per al control de les reduccions de gasos amb efecte hivernacle. L'IPCC menciona algunes de les accions que en matèria política es poden prendre per tal de mitigar aquestes emissions:

51. Vegeu IPCC (2001), BLOK, K. (2005), WWF European Policy Office (2005).

- Millora en l'eficiència energètica de construccions, transport, processos de fabricació.
- Augment de les energies renovables en les fonts primàries d'energia mitjançant el canvi progressiu cap a tecnologies amb menor emissions de CO₂, com per exemple gas natural i energies amb baixa presència de carbó com ara biomassa, eòlica o hidroelèctrica.
- Reducció d'emissions de metà i òxid nitrós mitjançant noves aplicacions i minimització de gas fluorat.
- Establiment d'un marc legal i institucional que inclogui mesures com l'increment en els impostos sobre les energies més contaminants i la regulació de productes i mètodes de producció, i requisits sobre combinació d'energies.

Les accions de mitigació biològica poden fer-se mitjançant:⁵¹

- Conservació de reserves de carbó existents.
- Segrest del diòxid de carboni augmentant les reserves existents.
- Substitució per productes biològics produïts de manera sostenible, com per exemple fusta en lloc de materials de construcció de gran consum energètic o biomassa per combustibles fòssils.

La mitigació per aquesta via permetria assolir aproximadament els 100 GT de carbó el 2050, la qual cosa representa entre 10-20% de les emissions combustibles fòssils per a aquesta data.

Moltes d'aquestes mesures són recollides pel Protocol de Kyoto, el qual contempla a més l'adopció d'un esquema d'intercanvi d'emissions per limitar i reduir les emissions a escala internacional. No obstant, segons diferents estudis, l'adopció d'aquest protocol té altres implicacions no tan favorables, com aquestes:

- En el cas dels països desenvolupats, reducció en els PIB dels països adoptants d'entre el 0,1 i l'1,1% sense esquemes d'intercanvi, i entre el 0,2 i el 2,2% amb esquemes d'intercanvi.
- Perjudici per part de les grans indústries consumidores de carbó. Perjudici de determinades indústries amb alt consum de carbó i combustibles de base fòssil.
- En el cas de països exportadors de petroli, reducció de les seves exportacions. Reducció de les exportacions dels països en vies de desenvolupament cap a països desenvolupats.

En tot cas, les accions recomanades perquè cada país pugui mitigar independentment les seves emissions de carbó són les següents:

- Major anàlisi de les seves possibilitats nacionals, regionals i sectorials d'opcions d'innovació tecnològica i social.
- Estudi a escala nacional dels aspectes econòmics, socials i institucionals relacionats amb la mitigació del canvi climàtic.
- Cerca de metodologies per a l'anàlisi de les possibles opcions de mitigació, així com els seus costos, dedicant una especial atenció a la possibilitat d'avaluació i comparació de resultats.

Repercussions geopolítiques

La posició estratègica de l'Iran

Després de les accions terroristes de l'11 de Setembre, l'actual guerra d'Iraq i la situació de risc a l'Iran, el petroli ha tornat a adquirir protagonisme a l'escena internacional. Aquest escenari està provocant tensions diplomàtiques i augmentant les incerteses respecte a la seguretat del subministrament. Tenint en compte les taxes de dependència energètica dels països desenvolupats —normalment superiors al 60%— i una previsió de l'augment del consum energètic als països en desenvolupament —especialment a l'Àsia—, és evident que tots els aspectes relacionats amb l'energia jugaran un paper clau en les relacions internacionals els propers anys.

Pot anticipar-se que l'atenció diplomàtica, estratègica i comercial d'alguns països asiàtics canviarà en vista de la creixent necessitat d'importar recursos energètics, i que això conduirà a enfortir els vincles econòmics i polítics entre els estats asiàtics i els principals països productors de petroli d'Orient Mitjà i Àfrica. Aquests vincles poden significar nous reptes per a Occident, com per exemple una major dificultat per arbitrar conflictes regionals i més rivalitat a l'hora de trobar fonts de subministrament estables. D'altra banda, l'augment constant de les importacions de petroli dels EUA és un factor determinant en el mercat petrolífer mundial, que està creant tensions a escala internacional, especialment amb l'Iran.

L'Iran té les segones reserves de petroli més grans del món —només per darrere d'Aràbia Saudita— i també ocupa aquesta posició en les reserves de gas —només per darrere de Rússia— amb, aproximadament, el 16% de les reserves mundials. A més, aquest país encara disposa d'un marge considerable per augmentar la seva capacitat d'extracció i producció d'hidrocarburs. Això, juntament amb la seva ubicació estratègica —contigu a l'estret de Hormuz, per on passa diàriament el 40% de les exportacions mundials de petroli— fa de l'Iran un dels països clau en l'equació energètica del futur.

Actualment, les empreses nord-americanes tenen prohibit fer negocis a l'Iran i el govern nord-americà penalitza les empreses estrangeres que fan negocis en aquest país. Malgrat aquestes decisions, països com la Xina, l'Índia o el Japó estan enfortint els seus vincles amb l'Iran, mitjançant la signatura d'importants contractes de subministrament de petroli i gas. Davant d'aquest escenari, segons l'analista Michael T. Klare, una de les prioritats de l'Administració americana és obrir l'explotació de les reserves de l'Iran a les empreses nord-americanes per assegurar el subministrament d'aquest país. No obstant això, mentre hi hagi l'ac-

tual règim antiamericà al govern iranià, aquesta situació sembla improbable. Això explicaria les pressions que el Govern americà està exercint per obligar l'Iran a aturar les seves activitats d'enriquiment d'urani i, en cas contrari, iniciar el procés per “canviar el règim” de l'actual govern. Com afirma Klare, dintre de les previsions dels oficials del Pentàgon, hi ha com a prioritat “una possible planificació per iniciar accions bèl·liques a l'Iran”. Per tant, el paper que hi jugarà l'energia —en aquest cas vinculada a un país de capital importància estratègica com l'Iran— serà clau en el futur de les relacions internacionals.

Els efectes del creixement de la Xina en el preu de les primeres matèries i l'actual equilibri geopolític a Amèrica Llatina.

El mercat de les primeres matèries ha anat evolucionant de manera alcista en els últims anys. Aquesta evolució es deu en gran part a l'expansió de la demanda provocada pel creixement de les economies asiàtiques, principalment la Xina i l'Índia.

La Xina s'ha convertit a escala mundial en el major importador de carbó i de diversos metalls, com ferro, acer i coure. L'alt i constant creixement xinès de les últimes dècades es tradueix en una avidesa per les primeres matèries que ha tingut efectes en zones on abans Beijing tenia poca influència: Àfrica i Amèrica Llatina. La Xina controla el 4% del petroli sudanès i està invertint actualment més de 2.000 milions de dòlars en l'or negre nigerià. Així mateix, la Xina ha incrementat el seu comerç amb Veneçuela, Perú, Xile i el Mercosur, que la proveeixen de primeres matèries i reben també les seves inversions i producció manufacturera.

La Xina ha estat realitzant un flux continu d'inversions destinades a l'extracció de recursos naturals. Segons Dumbaugh *et al.* (2005), les inversions Xineses en la regió llatinoamericana i del Carib han passat de 3 bilions el 1.999 a 21,7 bilions de dòlars el 2004, és a dir, més de 600% d'increment en 5 anys.

Amèrica Llatina és una font de primeres matèries, i a causa de l'augment de demanda que suposa la Xina, els països productors —molts de llatinoamericans— tindran un marge més gran de renda si l'increment dels preus de les primeres matèries es manté en el futur. La seva set de primeres matèries, a més de contribuir a l'increment del preu del petroli, ha incrementat el preu de la soia, el coure, el ferro i el níquel a nivells no vists durant anys i va apuntant la recuperació econòmica regional.

Encara que les inversions xineses s'estenen per tot el món, segons comenta Chaize T. (2005), en alguns estudis s'assenyala a Amèrica Llatina com a regió vital d'inversions per a assegurar el proveïment de primeres matèries per part de la Xina.⁵²

Com a resultat d'aquestes relacions, en els propers anys els EUA podrien deixar de ser el principal client-inversor a la regió per primer cop en la història d'Amèrica Llatina. Les autoritats xineses s'han compromès a invertir diverses desenes de milers de milions de dòlars en infraestructures i han promès incrementar les importacions llatinoamericanes (fins i tot han inclòs Argentina i Brasil en la llista de les seves destinacions turístiques). Les relacions i acords s'estenen a països com Veneçuela (petroli i inversions) i Cuba (extracció i producció de níquel).

52. Segons ZHANG, I. (2005) les previsions d'inversió de la Xina a l'Amèrica Llatina estan a prop dels 100 bilions de dòlars en els propers 10 anys.

L'Amèrica Llatina ha estat històricament el major proveïdor de primeres matèries als EUA, i a causa del diferencial de desenvolupament entre ambdós, aquesta situació produïa una excessiva dependència de les economies llatinoamericanes del creixement econòmic nord-americà. En la mesura que la Xina continuï incrementant la seva demanda de primeres matèries, el preu d'aquestes augmentarà i produirà un canvi en la destinació i l'origen dels fluxos comercials i d'inversió i alhora, un augment dels costos de la producció als EUA de conseqüències encara difuses, però clarament significatives. Per exemple, la Xina és el major demanant de cereals amb 382 milions de tones enfront dels 278 milions de tones dels Estats Units, i d'aquí vénen les prometedores relacions comercials que l'Argentina espera consolidar en el futur.

Encara no s'ha produït efectivament el canvi en el lideratge inversor, però atès que un escenari d'alt i constant creixement xinès per als propers anys és bastant probable, en molt pocs anys es produirà un lideratge d'inversió de la regió asiàtica sobre la llatinoamericana. Cal considerar que el Japó ja dirigeix un important flux comercial i financer des de la conca del Pacífic cap a Xile i Perú.

Una forma de mostrar la magnitud i la rellevància d'aquest procés és observar el pes que les primeres matèries tenen sobre el total de les exportacions dels diversos països. La regió llatinoamericana, en la seva globalitat, i els principals països de forma individual, tenen un alt grau de dependència de l'exportació de primeres matèries no elaborades i, per tant, dels preus d'aquestes en els mercats internacionals. La recuperació ràpida d'aquests preus ha estat un factor clau per a comprendre l'àgil recuperació econòmica i el perfil de creixement accelerat que s'està produint a la regió. Amèrica Llatina, després de la crisi argentina de 2002-2003 i les incerteses generades pel canvi polític al Brasil el 2003, ha experimentat una ràpida recuperació econòmica a causa de la recuperació dels preus de les primeres matèries.

Si prenem com a exemple el Brasil, la major economia de la regió, podem observar com el flux de les seves exportacions ha evolucionat durant els últims anys. Estats Units continua sent el principal client del Brasil per a donar sortida als seus productes, però des de 1999 fins a 2004 la Xina s'ha convertit en un actor cada vegada més rellevant. S'ha col·locat fins i tot per davant de socis comercials històrics —Alemanya, Japó, França— proporcionant al Brasil un superàvit comercial que li està permetent diversificar les seves fonts d'ingressos de divises i reduir el seu grau de dependència d'altres economies. Brasil és, potser, l'exemple més clar a la regió —juntament amb l'Argentina— de la importància de “l'efecte Xina”.

En moments de recuperació econòmica, canvi de clima polític en diversos països (Veneçuela, Bolívia) i un cert abandó de la regió per part de molts inversors internacionals, especialment dels Estats Units, la Xina està ocupant un espai vital per al seu creixement. Per aquest motiu s'espera un increment de les relacions polítiques i econòmiques cap al futur que produiran un canvi en la geografia política del continent americà.

INFORME ANUAL
OBSERVATORI
MERCATS EXTERIORS

2006

Tendències de futur i noves realitats

CAPÍTOL 3
NOVES REALITATS
econòmiques i empresarials

Globalització productiva: multinacionalització i participació de l'activitat productiva

En les darreres dècades les empreses multinacionals o transnacionals han adquirit una indiscutible rellevància en l'economia internacional, la qual s'ha accentuat en els darrers temps. La progressiva eliminació de barreres a la mobilitat del factor capital (financer i físic) així com els avenços en matèria de transport i comunicacions, permet noves fórmules per organitzar la producció facilitant la coordinació entre factories diverses, situades en diferents països, de manera que tot això facilita la “multinacionalització” de l'activitat productiva d'un nombre creixent d'empreses. Dit d'una altra manera, les empreses tenen més facilitats que mai per a “organitzar la producció a una escala global” o “compartir la producció globalment” (*global sharing production*).

Aquest procés rep així mateix altres denominacions que ressalten alguns dels seus múltiples vessants. Per exemple, Hummels-Ishii-Yi el qualifiquen d'“especialització vertical”, i accentuen com cada país acaba rebent una etapa del procés productiu, amb entrades i/o sortides d'inputs intermedis —a més dels inputs bàsics i dels productes acabats. Això incrementa les xifres de transaccions comercials internacionals, contribuint així a un pes creixent del comerç en inputs intermedis —a més del tradicional comerç en béns finals— que en una quantia important donaria lloc al denominat comerç intrafirma o “transaccions entre filials de la mateixa empresa o grup empresarial”, que segons algunes estimacions podrien suposar prop d'una tercera part dels fluxos comercials internacionals (amb alguna estimació recent de Bernard-Jensen-Schott (2005) per als Estats Units que situa el comerç intrafirma a prop del 50%).

Aquest fenomen té àmplies conseqüències que afecten de forma decisiva en la distribució territorial de l'activitat productiva o “divisió internacional del treball”. Així mateix incrementa les interrelacions i interdependències en l'economia global. I se li adjudica un paper rellevant en el seu impacte sobre la reducció de la capacitat d'influència dels poders públics respecte a unes empreses que poden “canviar de jurisdicció” amb més facilitat que mai.

Multinacionalització

La multinacionalització implica sovint fragmentar processos productius en els quals tradicionalment totes les etapes o fases de la producció —des de l'obtenció dels inputs inicials, successives transformacions en inputs intermedis, les tasques d'acoblament per a conformar el producte final i la seva venda al client— es realitzaven en un únic lloc (o país), distribuïnt-lo en diverses localitzacions en el territori de l'economia global en funció de l'atractiu de cada ubicació per a cada fase del procés productiu. Ara és més fàcil, doncs, el que de vegades es denomina *partició de la cadena de valor* (Krugman) i en d'altres *desintegració de la producció* (Feenstra) en diverses ubicacions situades en països diferents, la qual cosa permet treure partit de diferències de costos o regulacions. Fins fa poc era comú parlar d'articles de fabricació íntegrament nacional als quals s'aplicava literalment i íntegra el *made in Spain* o *made in USA*. Avui dia és molt freqüent trobar articles en el procés productiu dels quals, la seva “cadena de valor”, han

estat presents diversos països, incorporant amb això als mercats mundials a molts més territoris i moltes més persones que probablement mai en la història. És un dels ingredients i efectes de l'“aplanament del món” que s'exposa al capítol 1. Més endavant presentem en aquest capítol les opinions de diferents experts, que precisament analitzen el grau de globalització de diferents sectors, com el del tèxtil i confecció, d'automoció i d'aeronàutica, i els reptes derivats per a les empreses catalanes.

Un enfocament ja clàssic de la multinacionalització —elaborat per Dunning— identificava tres característiques rellevants a estudiar, els avantatges relatius de possibles fórmules de presència transnacional: “propietat, localització i internalització” (OLI en sigles angleses). L'avantatge de propietat es refereix a la possessió d'uns recursos estratègics que confereix un avantatge capaç de superar els costos addicionals de fabricar a l'estranger. Els factors de localització, per la seva banda, es refereixen als estalvis de barreres aranzelàries i altres obstacles comercials que es poden obtenir fabricant en el país on es vol vendre, a més d'avantatges de costos dels factors de producció i de proximitat al mercat on se situen els clients. La qüestió més “clàssica” referent a això ha estat si és millor abastar un mercat estranger simplement per la via comercial mitjançant exportacions des del país d'origen, o és preferible l'alternativa d'instal·lar una filial per a produir, in situ, en el país estranger mitjançant Inversió Directa Estrangera (FDI en sigles angleses). Per la seva part, les consideracions d'internalització explicarien per què pot ser millor aprofitar internament, via la mateixa empresa, qualsevol avantatge —de coneixement, de tecnologia, d'organització, etc.— en comptes d'oferir-la a altres empreses locals, amb els riscos de comportaments deslleials com la “imitació” després d'una primera etapa de cooperació, i en general les dificultats d'aplicar i fer efectius contractes - per exemple sota fórmules com concessions o “franquícies” perquè una empresa local del país estranger produeixi i/o comercialitzi “sota llicència”.

Una altra distinció clàssica és entre multinacionals horitzontals i verticals. Es parla de multinacionals horitzontals quan diversifiquen activitats similars sovint entre països similars, freqüentment per a obtenir més bon accés als mercats, inclòs per tant el motiu d'“eludir aranzels” (*tariff jumping*) o altres traves comercials, a més de sintonitzar millor amb les especificitats dels consumidors. I de multinacionals verticals quan tracten d'aprofitar diferències de costos, normalment mitjançant uns “serveis centrals” amb els departaments estratègics — direcció general, R+D+I, estratègia comercial, etc.— en un país desenvolupat i unes “activitats de producció” en països amb més baix nivell de desenvolupament i salaris, o més abundants en determinats recursos.

Actualment es constata la multiplicitat de motivacions i fórmules de multinacionalització, que evidencien les interrelacions entre decisions comercials, inversores i organitzatives de les empreses. Helpman (2006) anomena un treball recent, “Comerç, inversió directa i organització de les empreses”, per explicitar que l'elecció de la forma organitzativa és endògena i simultània a la dels fluxos comercials i inversors que se'n deriven.

Global sourcing

Seguint el plantejament de “Global Sourcing” d'Antràs-Helpman (2004), cal distingir entre formes d'aprovisionar-se d'inputs intermedis entre les transaccions que s'efectuen en el si d'una mateixa empresa “integrada” —i que en cas de rea-

litzar-se a l'estranger mitjançant una filial establerta a través d'un procés d'Inversió Directa Estrangera (IDE) dona lloc a transaccions internacionals en el si d'una empresa o "comerç intrafirma". L'alternativa seria aprovisionar-se dels inputs intermedis de forma "desintegrada" a través d'empreses diferents amb les quals s'establirien els corresponents contractes, generant l'*outsourcing internacional* quan aquestes empreses proveïdores d'inputs se situessin a l'estranger (però podent donar-se també un *outsourcing* o externalització domèstica o nacional). Hi ha diverses formes d'*outsourcing* i de cara al futur les empreses integraran una o varies formes en els seus processos, o crearan noves formes més adaptades a les seves necessitats. Les TICs evaporaran les fronteres a l'empresa entre allò que és intern i el que és extern, i entre el que és nacional i internacional; és a dir, l'empresa xarxa serà una realitat mundial. La taula 3-1 mostra aquest encreuament entre les "fronteres de l'empresa" i les "fronteres nacionals". Hi ha una certa pluralitat/confusió terminològica. Entre cometes es mostren també a la següent taula les terminologies proposades per la WTO i l'OCDE.

Taula 3.1 Formes organitzatives de l'empresa

Dimensions interna/externa, nacional/internacional

	<i>Ubicació</i>	
	<i>Nacional</i>	<i>Estranger</i>
<i>Empresa integrada</i>	<i>Forma "tradicional"</i>	<i>Filial, controlada, via IDE</i> <i>"Captive offshoring" (WTO)</i> <i>"internal offshoring" (OCDE)</i>
<i>Outsourcing</i>	<i>Proveïdors externs</i> <i>"local/domestic"</i> <i>"onshore outsourcing" (WTO)</i>	<i>Outsourcing internacional</i> <i>"offshore outsourcing =</i> <i>offshoring" (WTO)</i>

Tipologies d'outsourcing:

- *Application Service Provider (SAP)*
- *Business Process Outsourcing*
- *Competitive Insourcing*
- *Contract Manufacturing*
- *Co-sourcing*
- *Facilities management*
- *Nearshoring*
- *Offshoring*

- *Service Level Agreement (SLA)*
- *Serveis compartits*
- *Gestió de xarxes i comunicacions*
- *Gestió d'aplicacions de negoci*
- *Gestió d'infrastructures*
- *Gestió del canvi*
- *Deslocalització tecnològica*

Font: Antras-Helpman (2004), i WTO (2005 b) i Global Intelligence Network, Observatori Mercats Exteriors.

Els factors rellevants per a triar entre aquestes opcions tenen a veure amb les diferències salarials, la importància de comptar amb uns "serveis centrals" o els avantatges de comptar amb el fet de la propietat (entre ells, superar les imperfeccions dels "contractes incomplets", que és pràcticament impossible preveure i resoldre a compte totes les contingències que puguin donar-se entre les "parts contractants", deixant uns marges a la interpretació o a l'"oportunisme" que pot llastrar les relacions mercantils, fent preferibles fórmules que el titular d'un actiu estratègic manté la "propietat" i el "control" del procés.

En el cas que es mantingui l'"empresa integrada", les transaccions donen lloc al denominat comerç intrafirma. Els autors citen Intel com a referència. Encara que, de vegades —com en el famós cas de Nike—, que els proveïdors siguin jurídica-

ment empreses independents no significa que la multinacional no hi exerceixi un control molt actiu. Segons els casos aquesta “independència jurídica” pot traduir-se en casos de franquícia o en contractes d’aprovisionament.

L’articulació de *supply chains* és objecte d’ampli tractament. Per exemple, Feenstra-Hanson (2005) analitzen els criteris per a conformar *supply chains* en molts països, articulant en cada cas els mecanismes de propietat o control més adients per a incentivar els comportaments adequats i protegir les “inversions específiques” de cadascuna de les parts implicades (multinacional titular del producte final, que pot ser un producte físic o “la marca”, proveïdors d’inputs amb més o menys llibertat de gestió, etc.).

Així mateix, recentment s’han popularitzat altres denominacions que es refereixen a aspectes concrets, però especialment rellevants, d’aquest procés. Sovint es parla de “deslocalitzacions” per a referir-se al desplaçament d’unes plantes productives des d’ubicacions més o menys tradicionals a unes altres que, en un moment donat, ofereixen alguns avantatges significatius de costos. Són especial objecte de debat les que suposen abandonar països o regions de tradicional teixit industrial per a “relocalitzar-se” en països de mà d’obra més barata (a l’Àsia o l’est d’Europa). De vegades s’utilitza l’expressió *offshoring* per a referir-se al fenomen de passar a produir i/o adquirir determinats inputs a l’estranger, tractant d’englobar la IDE i l’*outsourcing* internacional mitjançant proveïdors externs situats en països estrangers. Encara que per fer-ho una mica més complex, es parla així mateix d’*outsourcing* (internacional) de serveis per a referir-se als casos en què, aprofitant les tecnologies de la informació i comunicació, determinats serveis es “deslocalitzen” a empreses situades a l’estranger, de manera que en aquest cas el que es mou a través de les fronteres no és el capital —com en el cas de les inversions estrangeres— ni les mercaderies —com en el cas de les exportacions/importacions de productes finals o intermedis—, sinó serveis com els d’atenció telefònica (*call centers*), rutines de comptabilitat, anàlisi de resultats mèdics, etc., configurant-se en ocasions “equips internacionals” la unitat d’actuació dels quals s’estableix a través de les TIC. Una línia de recerca actual és com la formació d’aquests equips —a l’interior d’empreses transnacionals o mitjançant fórmules contractuals molt diverses— afecta en l’organització del treball i les estructures d’ocupacions i salaris en els països de diferents nivells de desenvolupament i d’abundància o escassetat de persones amb diferents graus de qualificacions. Com a referència, la contribució d’Antràs, Garicano i Rossi-Hansberg (2006), sota el títol revelador de “Offshoring in a Knowledge Economy”. Més endavant farem alguns comentaris més generals sobre les implicacions d’*outsourcing* i *offshoring*. A continuació s’inclou un article que examina aquestes tendències en l’anomenat sector quinari i posteriorment es troben tres articles que analitzen els nous reptes del sector del tèxtil i confecció, d’automoció i de l’aeronàutica.

Evolució de l'oferta al quinari

José Aguilá

Ior consulting

Estem submergits en un nou repartiment internacional del treball. Globalització, noves tecnologies i gestió del coneixement són els motors de la gran mutació que vivim i viurem. Xina, Índia i els països de l'Est arrassen amb els seus preus de mà d'obra dia a dia més qualificada.

En els nostres dies l'empresa catalana recorre al *outsourcing* i a la deslocalització per tal de frenar els embats exògens; però enfront de la duresa dels mateixos, la singularització per disseny o per tecnologia i especialment l'evolució al quinari, resulten ser molt bons recursos; i a més són sostenibles.

Per a alguns experts, el sector quinari és una gran via de solució. Els serveis quinaris, últimament són denominats així els serveis basats en el coneixement o les indústries creatives; perquè els seus equips humans tenen bons nivells de formació i estan enfocats al desenvolupament continu de coneixement per a desenvolupar activitats professionals científiques o tècniques, d'informació, comunicació, disseny etc.

L'evolució al quinari, segons les realitats del mercat i les especificitats de cada empresa pot fer-se de forma pura, com el cas de l'empresa Greer & Associates de Minneapolis, dedicada a serveis totals de multimèdia creació d'anuncis per televisió i fotografia comercial per a catàlegs que al "comoditzar-se" les tecnologies subjacents, no van tenir altra sortida que recolzar-se en el seu profund coneixement del sector i vendre "perspicàcia estratègica, instint creatiu i dots artístics". Es van convertir en purs consultors de la seva especialitat.

Altra forma de transformació és migrar al quinari híbrid, com practica General Electric Plastics, que permet, sota certes condicions, que els clients accedeixin a la seva base de dades de gestió del coneixement i puguin tenir a la seva disposició els últims recursos en enginyeria de termoplàstics, gaudint de la més recent informació sobre materials, notes tècni-

ques o informació regulatòria, etc.; i més encara, poden utilitzar on-line les més recents eines d'enginyeria, disseny i càlcul beneficiant-se de l'enorme poder científic de GE Plastics. Tot això redunda en una major fidelització dels clients i en un augment de les vendes de GE.

Si bé està cada dia més clar que els serveis rutinaris de producció quedaran especialment situats en els nous països industrials, les indústries dels països avançats tenen futur si saben migrar a estructures virtuals, situant *off shoring* les manufactures indiferenciades i emfatitzant els negocis que requereixin l'elaboració multidisciplinària avançada: disseny, fabricació complexa, muntatge especialitzat, tecnologies d'informació i comunicacions

Orientació al client

En realitat l'evolució total o híbrida al quinari es basa en l'oportuna resposta a tres preguntes bàsiques, en l'entorn del mercat real actual:

- Quines parts del nostre negoci hem d'abandonar?
- Quines parts hem de mantenir?
- Quines parts hem d'emfatitzar?

No es tracta d'improvisar la resposta, la qüestió és respondre intel·ligentment recolzant-se en cinc competències bàsiques:

- Mentalitat oberta i capacitat per a visualitzar esfèricament les necessitats i els desigs – tant explícits com tàcits- dels clients.
- Aptitud per a exposar i definir el nivell de coneixement del grup de referència i de les coses que fan automàticament els seus membres sense pensar conscientment en elles.
- Empatia i talent per a saber identificar les frustracions, tant funcionals com emocionals dels clients i les àrees d'insuficient satisfacció, relacionades o no, amb el producte/servei investigat.
- Habilitat per a sortejar els obstacles que es trobaran en la investigació amb perseverança i optimisme,

convertint reculades en avanços, malgrat les crítiques negatives d'especialistes "miops"

- Afegir un alt grau d'experiència en la fertilització creuada d'idees i avanços procedents del món exterior a l'empresa i saber transmutar limitacions en solucions.

Una evolució, encara que sigui parcial, al quinari implica la tinença d'una estratègia factible que inexorablement ha de recolzar-se en el coneixement de clients, mercats i competidors.

Exigències del quinari

Com dèiem al principi d'aquest treball, degut principalment a la globalització dels mercats i a la consegüent transformació del sector industrial amb el seu cohort – més o menys considerable – de deslocalitzacions, algunes empreses incapaces de lluitar frontalment amb els productes dels nous països industrials, estan pensant en migrar al món de l'economia del coneixement i vendre el seu *know-how*. Però el sector quinari, en el que ara entren, té les seves exigències especials, una d'elles és la fi de l'equilibri que han de mantenir entre l'estructura organitzativa de l'empresa i el mercat de professionals.

L'estructura d'una companyia de serveis professionals conté tres nivells bàsics: directores, gerents i tècnics. Els directores són els encarregats de crear i mantenir les relacions amb el client; els gerents dirigeixen els projectes; i els tècnics realitzen les tasques professionals. Les barreres entre aquests tres tipus de treball no són rígides, sinó permeables, més encara quan aquesta permeabilitat permet detectar a persones que podrien promoure's a nivells superiors. És per tots aquests detalls que l'estil de direcció i la cultura corporativa han de ser més fins en una empresa del sector quinari que en una empresa industrial tradicional.

Posicionament estratègic

Quan s'està, total o parcialment, en el sector quinari es poden vendre tres fets diferencials: coneixement, experiència i capacitat d'execució. Aquestes especialitzacions són molt diferents entre si i la clau està a dominar realment el que s'ofereix i vendre'l en la forma adequada.

Deia David Maister, antic professor de la Harvard Business School, que una forma útil de reflexionar sobre el posicionament competitiu d'aquest tipus d'empreses és establir analogies amb el sector de la salut. Això força a preguntar-se:

- Quina malaltia té aquest pacient?
- Quina classe de clínica tenim?
- Som una clínica d'urgències?
- Ens dediquem al diagnòstic per imatge?
- Som un quiròfan?
- Som una farmàcia?
- Som una infermeria?
- O un servei de psicoterapia?

Hi ha especialitats en el sector quinari anàlegs a cadascun d'aquests tipus de serveis de la salut. I una cosa que no pot fer-se és gestionar tot aquest univers de la mateixa forma. Diferents tipus d'àrees de pràctica requereixen diferent tipus de comercialització, de personal, de procediments, d'habilitats, d'estils de direcció, etc.

El problema està en que empreses d'orientació quina-ria intenten oferir tot tipus de serveis des d'una simple unitat comodí.

Comercialització

Quan s'està al sector quinari ha de comprendre's profundament la lògica de segmentació dels prospectes i el seu procés de decisió. Com anticipar-se i aprofitar-se de les seves consistències i inconsistències, expectatives, context d'avaluació i tipologia d'anàlisi diferencial d'ofertes de cada client.

El disseny i gestió del canal de distribució són claus. Molts problemes sorgeixen d'aquí, i és sorprenent com les empreses d'origen industrial pur es resisteixen a canviar les seves estratègies de canal:

- Massa grau de decisió
- Responsables separats de la informació sensible
- Problemes d'incentius, etc

Al quinari la política de preus és complexa i han de valorar-se els factors que influeixen en ella, incloent costos, accés a dades, percepció dels clients i reacció dels competidors. Sorprenentment, els indicis sobre el preu són molt valorats pels clients i es deuen argumentar aquests indicis per a convènce'ls de la idoneïtat de del preu fixat.

Tenir molts clients és bo, tenir clients adequats és millor. No tots els negocis són bons, cal aconseguir no tenir “clients saldo”. En la pràctica, les activitats de desenvolupament comercial no són ràpides: són inversions a termini, i, obrir i tancar contínuament l'aireta de l'acció comercial – més quan és internacional no és recomanable.

És important subratllar, que la post-venda resulta aquí clau. La comercialització en el quinari és com un matrimoni: és molt fàcil arruïnar un romanç després de les noces.

Visió estratègica

El que avui coneixem com Economia del Coneixement està començant a ésser eclipsat per un nou concepte denominat Economia de la Creativitat.

El que tradicionalment era l'activitat central de l'empresa – preu, qualitat, i gran part del treball tècnic de sistemes lligats al coneixement – està sent traslladat a països com Xina, Índia, República Txeca o Rússia, on hi ha una enorme quantitat de mà d'obra barata i qualificada. Per això cada dia més, la nova competència medul·lar de les empreses és la creativitat. El joc està canviant, i no solament consisteix en el domini de les ciències dures; ara el tema està derivant a la imaginació capacitada, i sobretot, a la innovació.

Les empreses capdavanteres estan prenent molt seriosament posicions en el tema. Per exemple HASSO Plattner, co-fundador de l'empresa alemanya SSP va anunciar recentment que aportarà 38 milions de dòlars per a fundar una escola de disseny multidisciplinar a la Universitat de Stanford (USA).

Les noves formes d'innovació estan basades en el coneixement íntim del comportament del consumidor, en l'habilitat de determinar el que la gent vol abans que ho diguis. La nova orientació exigeix una nova sèrie de valors i principis organitzatius:

- Innovació centrada en el client
- Mètriques d'Innovació
- Orientació CECOR (calibrar, explorar, crear, organitzar i realitzar)
- Microinnovació/Macroinnovació
- Deconstrucció dels dissenys d'èxit en el mercat
- Metodologia per a localitzar les necessitats no satisfetes i/o no explicitades pel client.
- Gimnasos d'Innovació

Una estratègia moderna d'innovació no consisteix a afegir més productes a la nostra gamma, ni a agregar més colors a una paleta, sinó a crear noves experiències per al consumidor reelaborant tot una categoria de productes; es tracta d'innovar en nous camps. Vendre màquines ja no és avui suficient; les empreses centrades en fabricar productes que no siguin conscients que han d'evolucionar dels serveis clàssics de reparació i manteniment a la prestació de serveis intel·ligents, estan en zona d'alt risc. Per exemple: el treball de collir no ha canviat molt des que es va inventar la recol·lectora; el que sí ha canviat són els aspectes relacionats amb les seves tasques. Claas, el major fabricant europeu de recol·lectores, produeix màquines que inclouen control per làser i ubicació via satèl·lit. L'últim model pot collir 70 tones per hora, més del triple que fa 15 anys.

Conclusió

Com hem reiteradament comentat al llarg d'aquest article, la pressió comercial, la hipercompetència que ens sotmeten els nous països industrialitzats és tremenda. La sortida a aquest repte no pot ser frontal, no podem lluitar amb les seves mateixes armes de mà d'obra hiperbarata, la solució passa per augmentar el to de la nostra competitivitat i fer evolucionar la nostra oferta cap al sector quinari; terreny més difícil i complex, però també, molt més difícil de copiar. Si aconseguim dominar la triple convergència: quinari, *outsourcing* i *offshoring*, la competitivitat de l'empresa catalana en la globalització quedarà assegurada.

Els reptes del sector tèxtil i de confecció

Javier Vello

PriceWaterhouseCoopers

El sector tèxtil i de confecció en el seu conjunt està vivint una època convulsa, que afecta a tota la cadena de valor, des de la producció fins a la comercialització. Aquesta situació de l'entorn té més transcendència a Catalunya, ja que el sector suposa el 35% del total del mercat espanyol.

En aquest sentit, les empreses catalanes haurien d'aconseguir conjugar les necessitats empresarials i els reptes que imposa el mercat amb la capacitat de resposta i flexibilitat necessària per a superar amb èxit les dificultats actuals.

L'1 de gener de 2005 es va fer realitat una de les pors del sector de la confecció: la desaparició de les quotes a Xina, que no ha fet més que accentuar la delicada situació que el sector tèxtil dels països desenvolupats ha sofert en les últimes dècades a causa dels efectes de la creixent competència de nous productors emergents. En les dècades dels 60 i els 70 varen ser els nous països industrials d'Àsia, a la fi dels 80 Xina, i més recentment el Sud-est Asiàtic i l'Índia. Tots aquests països han impulsat les seves activitats tèxtils basades en unes estructures de costos molt favorables comparativament amb els països més desenvolupats.

Davant d'aquesta nova competència, es va establir el marc regulatori comercial per a liberalitzar el comerç, amb l'objecte d'evitar un xoc bruscat que pogués desmantellar la tradicional indústria tèxtil en els països desenvolupats. Els Acords Multifibres (AMT) en primer lloc i, posteriorment, l'Acord sobre Tèxtils i Confecció (ATV), impulsats per l'Organització Mundial del Comerç (OMC), van establir una progressiva eliminació de les quotes - limitacions en les importacions - en uns terminis determinats, de manera que el primer de gener de 2005 es va arribar a la liberalització absoluta del sector, desapareixent totalment les quotes d'importació per a tots els països membres de l'OMC.

L'alt component de mà d'obra en la confecció de peces situa en una difícil situació competitiva a

Catalunya, on el salari mig del sector de manufactura està al voltant dels 12 euros/hora; la mateixa hora de treball costa la meitat al Marroc i 0,50 euros a Xina. Davant d'aquesta situació, les empreses del sector s'han vist obligades a afrontar el tancament d'algunes de les seves plantes, traslladant la producció a aquests països emergents com a única forma de preservar el negoci.

En aquest àmbit, l'empresa ha de canviar de paradigma, i això passa per convertir-se "d'empresa productora a empresa comercialitzadora". No obstant, aquest canvi comporta una altra sèrie de reptes no menys complexos de resoldre.

Convertir-se en una empresa comercialitzadora, implica saber conjugar dos factors claus: disposar i gestionar una imatge de marca; i tenir accés al consumidor final a través del canal.

L'accés al consumidor es realitza a través d'un canal de comercialització, que també s'està transformant de forma radical, i que condiciona la sostenibilitat del propi model.

Espanya és un dels països de la UE que disposa de més establiments per habitant (3 vegades més que França i 2 vegades més que el Regne Unit). Catalunya representa el 20% del total d'establiments d'Espanya (la comunitat autònoma de Madrid té la meitat que Catalunya).

El model de botiga tradicional multimarca és un model que encara és predominant en el mercat (36%), però en franc declivi enfront dels formats de les cadenes verticals i la venda de producte tèxtil en hipermercats (més 10% del volum de facturació total del sector).

En aquest sentit, és crític assegurar aquest accés al consumidor, fonamentalment per dues vies: a través de *corners* en grans magatzems o hipermercats, o bé a través de botigues pròpies o en règim de franquícia.

Íntimament lligat a aquest accés al consumidor està la necessitat de disposar d'una marca davant del canal i dels consumidors. El posicionament de la marca requereix ser hàbil per a conjugar les diferents eines de promoció i màrqueting que les empreses tenen a la seva disposició - publicitat, fer ús de les relacions públiques (personatges notables que vesteixen la meua marca) i relacions amb els mitjans de comunicació, merchandising, accés a passarel·les internacionals (les nacionals es revelen com d'escàs atractiu des del punt de vista del rendiment en vendes) i la pròpia localització, arquitectura, ambientació i disseny dels establiments. Però no sempre la inversió duu aparellada l'èxit. És necessari comprendre com el consumidor està canviant els seus hàbits i creences i ser capaç d'establir

una connexió emocional que traslladi els valors de la marca cap als factors motivacionals del consumidor.

En definitiva, el sector ha canviat i les empreses han de ser conscients i jugar amb les noves regles que el mercat imposa. A causa de la dimensió estructural de les empreses catalanes, en la seva majoria pimes, serà necessari que l'Administració doni suport i tuteli part del procés d'adequació, però aquesta tutela no ha de suposar una translació de la responsabilitat empresarial. Les pròpies empreses haurien de ser capaces d'emprendre el canvi amb una doble visió: jugant el component creatiu amb la capacitat de pensar com una empresa, on la sostenibilitat depèn de llegir les oportunitats i anticipar-se als canvis.

Tendències sectorials en components d'automòbil

Xina i Europa de l'Est

Pedro Nuevo Plana

InterBen Consulting

Amb l'encàrrec de desenvolupar un estudi de tendències sectorials en components d'automòbil, enfocant a Xina i Europa de l'Est, l'Observatori de Mercats Exteriors del COPCA ens ha traslladat l'apassionant i ambiciós repte d'analitzar els complexos mercats d'aquestes regions que, sens dubte, tindran un pes cada vegada més gran en les decisions de les empreses del sector.

Com a responsables de l'estudi, considerem que l'elecció d'aquest àmbit d'investigació és encertada, atès que a nivell mundial s'ha vingut observant una constant migració de les inversions del sector cap a aquests països. Aquest moviment cap a Xina i l'Est d'Europa ve motivat per diversos factors:

- La necessitat que les empreses del sector tenen d'accedir a nous mercats en creixement, impulsada per un model de negoci que es basa en la globalització dels mercats i la relocalització de la capacitat.
- El convenciment de que els propis mercats interns d'aquests països creixeran molt per sobre de la mitjana dels països desenvolupats, on el sector mostra taxes de creixement més pròpies de mercats en fases de maduresa.
- La possibilitat d'establir-se en certes localitzacions que presenten diferencials de costos importants amb el que les empreses troben en els seus països d'origen, podent actuar en molts casos com a bases de producció o aprovisionament global, particularment en el cas dels proveïdors de components.

En fer aquest anàlisi, el primer repte que ens trobem és el de la pròpia definició de l'objecte de l'estudi. En el cas de Xina, malgrat l'extremada complexitat del país, es pot considerar que l'activitat del sector queda concentrada només en les vuit regions amb centres de fabricació de vehicles: Beijing, Changchun, Chongqing, Guangzhou, Shanghai, Shiyan, Tianjin i

Wuhan. D'altra banda, quan es parla del sector de l'automòbil, el terme 'Europa de l'Est' pot arribar a semblar confús o poc precís. En efecte, sovint es fa referència amb aquesta denominació, a un conjunt de països situats tant a l'est, com al centre d'Europa, de la mateixa manera que es tendeix a englobar a dintre del terme aquells països amb economies emergents que es poden trobar més propers a altres entorns geogràfics llunyans, com poden ser les antigues repúbliques soviètiques. Per tal de concretar l'abast geogràfic de l'estudi, doncs, ens ha semblat adient centrar l'estudi a Polònia, República Txeca, Eslovàquia, Hongria, Eslovènia i Romania, per les següents raons:

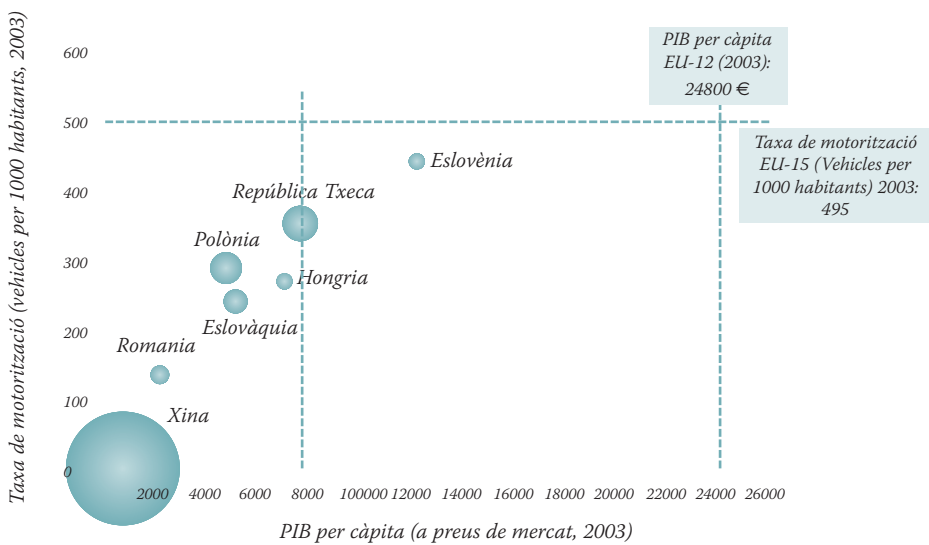
- A tots aquests països existeix una indústria de l'automòbil establerta, amb més o menys grau de desenvolupament.
- S'espera un creixement positiu del seu mercat d'automoció.
- Tots compten amb la presència d'empreses fabricants de vehicles, així com de proveïdors de components tant multinacionals com locals
- Es troben situats molt a prop d'altres països més desenvolupats, que poden representar mercats atractius i complementaris pels proveïdors que s'hi instal·lin

En general, tots aquests països han vingut mostrant un creixement sostingut de la renda per càpita, que tendeix a apropar-se al llindar dels 6.000 o 8.000 dòlars que els experts assenyalen com a "ignitor" de la demanda de vehicles. En el cas de Xina, per exemple, s'estima que pot existir ja una població de al voltant dels 450 milions de persones en aquesta situació, tot i que el mercat de consumidors potencials seria avui inferior a aquesta xifra. D'altra banda, s'observa també una tendència a la convergència en les taxes de motorització, que poden arribar a valors semblants als de la mitjana europea (situada en aproximadament 495 vehicles pels UE15) en el cas d'alguns països com ara Eslovènia.

Principals centres de producció d'automòbils als països de la zona d'estudi



PIB per càpita vs. taxa de motorització i producció de vehicles



● Producció total de vehicles (turismes i camions), 2003

Font: Automotive News i altres

País/Regió	Taxa de motorització (2003)
<i>Xina</i>	8
<i>Eslovènia</i>	446
<i>Shenyang</i>	174
<i>República Txeca</i>	358
<i>Shenzhen</i>	158
<i>Polònia</i>	294
<i>Beijing</i>	100
<i>Hongria</i>	275
<i>Chengdu</i>	64

País/Regió	Taxa de motorització (2003)
<i>Eslovàquia</i>	247
<i>Guangzhou</i>	50
<i>Romania</i>	142
<i>Tianjin</i>	36
<i>Nanjing</i>	31
<i>Hangzhou</i>	28
<i>Xian</i>	18
<i>Shanghai</i>	12
<i>Chongqing</i>	10

Font: Banc Mundial

Les diferències entre tots aquests països, però, no es poden ignorar. Particularment, el cas de Xina sembla prou important per a constituir un camp d'anàlisi prioritari en l'estudi. Efectivament, cap regió del món ha mostrat durant els últims anys un creixement comparable al de la Xina en el camp de l'automòbil. Amb una producció de 5,2 milions de vehicles al 2004, dels quals 2,4 corresponen a turismes, la Xina és ja el quart país productor, encara per darrera d'altres països desenvolupats. No obstant, el creixement extraordinari que mostra l'economia d'aquesta potència industrial, fa pensar que aquesta posició en el rànquing mundial es continuarà superant any darrera any, encara que potser no tan acceleradament com s'ha cregut fins ara.

L'evolució d'aquest mercat vindrà condicionada pel compliment de les perspectives dels principals fabricants instal·lats al país, així com de l'ocurrència dels necessaris canvis en l'estructura sectorial. Aquesta última es caracteritza per una molt gran complexitat, donat que hi conviuen tant grans consorcis públic-privats com una gran multitud d'empreses més petites, tant públiques com privades, amb diferents graus de desenvolupament i competitivitat. Encara que avui prop del vuitanta per cent del mercat està dominat per les grans aliances entre VW, GM i PSA amb les xineses FAW, SAIC i Dongfeng, de propietat estatal, comencen a destacar altres empreses locals molt agressives comercialment, com la xinesa Geely. Amb la col·laboració dels nostres socis d'InterChina, a InterBen hem elaborat unes previsions que suggereixen que un volum superior a 4 milions de turismes a l'any es podria assolir al voltant de l'any 2008. Aquesta és una xifra encara

conservadora, si es té en compte la rapidesa del creixement mostrat els darrers anys.

Pel que fa als proveïdors, Xina constitueix un repte encara més rellevant, donat que a diferència dels fabricants de vehicles, s'espera que Xina esdevingui una important base de producció per a l'exportació, aprofitant les sinèrgies amb el mercat local, així com unes condicions de producció més favorables. Tot i això, molts dels tòpics que generalment es donen com a certs en aquests països s'han d'analitzar amb molt deteniment. Particularment, pel que fa a les eficiències econòmiques que es poden obtenir en aquests països, atès que no s'acostuma a tenir present que les reduccions de cost sovint venen acompanyades d'altres costos no sempre tan visibles. Aspectes com les diferències de productivitat, la qualitat, els costos logístics, els costos de gestió derivats de mantenir un cos d'expatriats o les ineficiències derivades de l'aprovisionament local en certs casos, poden fer que construir un automòbil a un país com la Xina sigui avui encara un 40% més costós que el seu equivalent fet a occident.

Esperem assistir a una transformació radical del sector de l'automòbil en els propers anys, que deixarà fora del joc a les empreses que no puguin seguir el ritme dels canvis. Des d'institucions com el COPCA, es pot fer molt per apropar el coneixement d'aquesta nova realitat a les nostres empreses, per tal de que puguin preparar-se adequadament. Des de InterBen, esperem que l'estudi de tendències encarregat pel COPCA sigui una valuosa eina per incorporar el coneixement dels mercats de la Xina i Europa de l'Est als plans d'internacionalització de les empreses catalanes de components de l'automòbil.

Tendències en el sector de l'aeronàutica i l'espai

Lluís Ramis

Cluster Development

El sector de l'aeronàutica i de l'espai comprèn diferents negocis que poden tenir regles de competència força diferents. Per una banda cal considerar l'aviació general i esportiva (aeròdroms, avionetes,...) i tots els negocis relacionats. Per una altra, tots els negocis vinculats a les pròpies línies aèries (MRO, és a dir, *maintenance, repair i overhaul*). Un altra negoci ben diferent és el relacionat amb la logística de mercaderies. En tot cas, quan s'analitzen les tendències del sector de l'aeronàutica i de l'espai tendim a pensar en els fabricants finals (coneguts per OEMs o *Original Equipment Manufacturers*) com són Airbus, Boeing, Bombardier o Embraer i els proveïdors de components. Dins d'aquest grup de fabricants i proveïdors es poden apreciar tres grans segments de mercat final: **aviació civil, transport militar i sector espai**. El sector espai, que sol tenir un pes del voltant del 10% de tot l'aeroespacial, té alguns agents especialitzats però podem trobar grans empreses (Thales, Alenia o British Aerospace) que competeixen en els dos negocis, tot i que en el sector espai una de les forces motrius clau és la compra pública (més que no pas en l'aeronàutica).

El negoci de l'aeronàutica (i espai) en la seva part de fabricació de producte finals i tota la indústria proveïdora que l'envolta s'està caracteritzant en els darrers anys per:

- És un mercat **molt global**. Els processos de compra dels grans OEMs i els proveïdors competidors són realment globals en comparació amb molts altres sectors (fins i tot l'automoció)
- És un mercat amb una orientació **dual** (militar i civil)
- Sector **amb cicles de negoci molt llargs**: Es combinen moments on hi ha grans projectes amb caigudes fortes a posteriori. Els darrers 5 anys i, s'estima que els propers 3-5 són, han estat i seran moments de grans Projectes a Europa (A-380, A-400M i projecte Galileo) i als Estats Units (Boeing Sonic Cruiser, Joint Strike Fighter)

- És tracta d'un negoci a on encara té un fort **pes el sector públic** en les decisions (sobretot en espai i decisions relacionades amb la defensa militar). El Lideratge de països més desenvolupats (UE, USA, Canada) és evident degut a la necessitat d'invertir grans xifres per fer R+D o desenvolupar simplement un nou projecte.
- És un sector molt avançat tecnològicament que genera llocs de treball altament qualificats, comporta una proporció d'inversió en R+D+i elevada (14% sobre la facturació per al cas espanyol) i actua de motor de l'economia pels seus efectes d'arrossegament
- És un sector que **s'estructura en grans projectes de desenvolupament** que durant molts anys suposen grans inversions. La inversió del nou Airbus A-380 es troba al voltant dels 12.000 milions de €. Les empreses han de tenir una massa crítica per assumir els costos de desenvolupament, fet que queda palès en el camp de l'aviació civil, ja que hi ha només dos fabricants d'avions de més de cent places (Airbus i Boeing) i dos de menys de cent places (Bombardier i Embraer). Els grans reptes plantejats pel sector són el cel únic europeu, l'avió del futur (de més capacitat, menys cost i menys consum i contaminació) i l'entrada en funcionament de la constel·lació de satèl·lits Galileo (l'alternativa al GPS americana), que obre un camp infinit d'aplicacions en la mobilitat (relacionades amb la logística i el transport), la seguretat, les comunicacions i l'observació de la Terra, i que generarà fins a 100.000 llocs de treball a tot Europa el 2020.
- **Sèries curtes de fabricació**. A diferència de l'automòbil, les inversions de desenvolupament d'un nou producte s'han d'amortitzar en un nombre petit d'unitats (300-600 unitats venudes). Això té fortes implicacions pels proveïdors de fabricació que han de poder amortitzar també totes les seves despeses de desenvolupament en un número de vendes previst. Els volums escassos, els cicles de projectes i la incertesa de les vendes fan que les grans empreses

del sector de l'automòbil no participin a l'aeronàutica per considerar-ho un negoci "petit" en volum i amb força riscos en quant a la seva rendibilitat.

- **Es tracta d'un sector on els clients OEMs volen rebre dels seus proveïdors de primer nivell sistemes complexes i tenen una tendència a reduir el número de proveïdors de primer nivell.** Per exemple, Airbus vol tenir 100 proveïdors en la seva àrea d'aviònica

(i no 700 com pot haver tingut en algun moment passat recent). Cada proveïdor ha de tenir certa dimensió i oferir certes garanties i, a més, ha de finançar els nous projectes (tendència a pagar als proveïdors un cop es van venent els avions i no en les fases de desenvolupament o de fabricació). En cada família de productes, uns 4 o 5 proveïdors solen representar un 85% de les compres d'aquella família.

Teoria i pràctica de la multinacionalització

A la resta d'aquesta secció es resumeixen les interrelacions entre diversos factors per conformar les decisions sobre organització, exportació i/o inversió de les empreses, i en particular es presenten:

a) un avenç d'un estudi en procés, en el marc de l'Observatori de Mercats Exteriors, d'un equip d'ESADE - J.L. Martín, S. Svejnova, M. Ollé i M. Planelles - sobre "noves vies d'internacionalització", referit tant a les empreses que ja neixen amb la voluntat de ser globals ("born global) com a les que adopten la decisió de "redefinir-se" com a globals ("re-born global").

b) un avenç d'un estudi en procés, en el marc de l'Observatori de Mercats Exteriors, d'un equip de la UAB - A.Rialp, J. Rialp, J.L. Llacuna, M.Hikimura, D. Filipescu i M.C. Gheorghiu - sobre les estratègies i les formes organitzatives i altres potencials factors clau d'èxit internacional d'empreses de Catalunya, en connexió amb iniciatives semblants a altres llocs d'Europa.

Multinationals i intercanvis internacionals: comerç, inversió i organització multinacional en un món global.

També es desprèn d'aquests últims arguments la necessitat de tractar de forma integrada els aspectes comercials, d'inversions i d'organització de les empreses, amb més facilitat que mai per a "multinacionalitzar" les seves activitats. Això ha generat l'aparició de *partició de la cadena de valor* o *desintegració de la producció* o *especialització vertical*. Concretament, Feenstra (2004) explicita com l'aplicació dels principis bàsics del comerç —especialització de diferents activitats en diferents països segons determinades "pautes d'avantatges"— a la distribució internacional de les tasques productives en l'interior d'una empresa, condueixen a resultats dels "guanys de l'*offshoring*", de deslocalitzar determinats segments d'activitat amb resultats de millora de l'eficiència de l'activitat productiva en el seu conjunt. I el fet que les economies emergents vagin accedint de forma creixent a fases del procés de producció de creixent qualificació conduiria al fet que en aquests països el grau de qualificació necessària tendeix a augmentar... però succeeix el mateix en els països industrialitzats a mesura que es "deslocalitzen" els segments que aquí són de relativa "menor sofisticació".

Els factors rellevants per a triar entre aquestes opcions tenen a veure amb les diferències salarials, la importància de comptar amb uns "serveis centrals" o els avantatges de comptar amb el fet de la propietat (entre elles superar les imperfeccions dels "contractes incomplets", que és pràcticament impossible preveure i resoldre a compte totes les contingències que puguin donar-se entre les "parts contractants", deixant uns marges a la interpretació o a l'"oportunisme" que pot llastrar les relacions mercantils, la qual cosa fa preferibles fórmules en què el titular d'un actiu estratègic manté la "propietat" i el "control" del procés en comptes de cedir-lo contractualment a un tercer).

Una anàlisi que resumeix diversos dels ingredients de desenvolupaments recents és el de Helpman-Melitz-Yeats (2004), i amb més amplitud, Helpman (2006). El realista punt de partida és que les empreses poden i solen tenir productivitats diferents, per molt diverses raons —tecnològiques, organitzatives, de talent empresarial o motivació laboral, etc. Així mateix, com ja hem vist, és habitual la

presència d'un cost fix en les indústries que produeixen articles diferenciats. Però també és realista postular que entrar en mercats exteriors requereix així mateix un altre cost fix addicional, associat a establir una xarxa de comercialització, publicitat i servei post-venda en el mercat estranger. Finalment, estan els costos fixos associats a establir una filial en l'estranger, mitjançant IDE, que inclouen establir una planta productiva.

En funció de la productivitat de l'empresa varien els beneficis que pot obtenir l'empresa. Com es comenta amb més detall a l'apartat sobre "Noves pautes del comerç" hi un nivell mínim o "llindar" (que es pot veure afectat pel grau d'obertura a la competència exterior) necessari per obtenir beneficis positius i continuar en el mercat. Però també hi ha llindars addicionals de productivitat que determinen la capacitat per incórrer en les despeses de l'exportació i/o la IDE. En funció de variables com els costos de transport i accés als mercats, les economies d'escala i diferencials de costos de producció, així com les possibilitats tècniques i jurídiques de "fragmentar i/o externalitzar" la producció, les opcions adients per a cada empresa seran diferents. En tot cas, el resultat és la determinació simultània i endògena d'aspectes com la fórmula organitzativa de l'empresa, el seu abast multinacional, els fluxos de comerç en inputs intermedis i productes finals que se'n deriven, i els fluxos d'inversió exterior.

Noves vies d'internacionalització:

les empreses nascudes globals (*born global*)
i les que es redefeixen globals (*re-born global*)

José Luis Marin
Silviya Svejnova
Montse Ollé
Marcel Planellas

Grup de Recerca d'Iniciativa
Emprenedora, ESADE – Universitat
"Ramon Llull".

Introducció

L'empresa multinacional ha estat un dels fenòmens més estudiats pel que fa al seu procés d'internacionalització. Amb l'adveniment de la liberalització comercial, els avenços en les tecnologies de la telecomunicació, la proliferació d'Internet i la intensificació de la competitivitat a escala global, moltes petites empreses i *start-ups* inicien les seves operacions internacionals ja des de la seva creació o poc després. Aquestes empreses tenen un paper cada vegada més important en l'economia global, no tan sols perquè contribueixen al desenvolupament econòmic sinó també perquè es mouen en un context d'innovació (Oviatt i McDougall, 1994). Com a conseqüència d'això, els darrers deu anys un contingent creixent de recerca ha començat a investigar les particularitats del procés d'internacionalització que han seguit les petites empreses i/o les de nova creació.

Tradicionalment, el procés d'internacionalització s'ha conceptualitzat i estudiat com una seqüència progressiva d'etapes que van de la consolidació en el mercat interior a la producció a l'estranger (Johanson i Wiedersheim-Paul, 1975; Johanson i Valne, 1977). Tanmateix, estudis recents han proporcionat conceptualitzacions alternatives que palesen algunes diferències respecte dels models seqüencials (McDougall, 1989; McDougall, Shane i Oviatt, 1994; Bell, 1995; Roberts i Senturia, 1996; Servais i Rasmussen, 2000; Zahra, Ireland i Hitt, 2000; Wicramasekera i Bamberly, 2001; Moen, 2002; Moen i Servais, 2002; Andersson i Victor, 2003; McNaughton, 2003; Johnson, 2004, entre d'altres). El seu principal argument és que cada cop són més les empreses petites i de nova creació, anomenades "nascudes globals" o "noves empreses internacionals" (*international new ventures*), que segueixen un procés d'internacionalització que la teoria tradicional sobre els processos d'internacionalitza-

ció és incapaç d'explicar. Alguns estudis han demostrat que gairebé el 40% de les petites empreses que s'han internacionalitzat segueixen un model de desenvolupament discontinu (Jakobsen, 2003). Alhora que les noves empreses emprenen el procés d'internacionalització molt més aviat, més ràpidament i a una escala geogràfica més àmplia, algunes pràctiques d'empreses ja consolidades també qüestionen la lògica del model seqüencial. Mogudes per canvis importants en la seva organització interna i per l'entorn extern, poden arribar a reconsiderar i redefinir la seva via d'internacionalització i esdevenir "empreses que es redefeixen globals" (Bell *et al.*, 2001, 2003).

Aquest informe introductorí defineix breument el fenomen de les empreses nascudes globals i de les que es redefeixen globals, i indica els punts clau de l'estructura conceptual preliminar que s'analitzarà i es definirà com a part d'aquest estudi.

L'estructura d'aquest informe introductorí és la següent:

- I. Breus antecedents teòrics de la internacionalització
- II. Punts clau d'aquest estudi
- III. Estructura conceptual preliminar
- IV. Expectatives d'aprenentatge per als empresaris i l'administració pública

I. Breus antecedents teòrics de la internacionalització

Tradicionalment, el procés d'internacionalització s'ha conceptualitzat com una seqüència d'etapes gradual. Un dels primers models que van intentar explicar aquesta seqüència era el Model d'Uppsala o Model U (Johanson i Wiedersheim-Paul, 1975). Distingia quatre formes d'entrada diferents a l'hora d'anar a l'estranger: 1) activitats d'exportació no regulars;

2) exportacions per mitjà de representants independents (agents); 3) l'establiment d'una filial de vendes a l'estranger, i 4) unitats de producció/fabricació a l'estranger. Segons aquest model, les empreses s'incorporen en nous mercats seguint determinats criteris, com ara l'afinitat o la proximitat geogràfica i cultural. Johanson i Valne (1977) van fer avançar aquest model proposant un model dinàmic d'internacionalització.

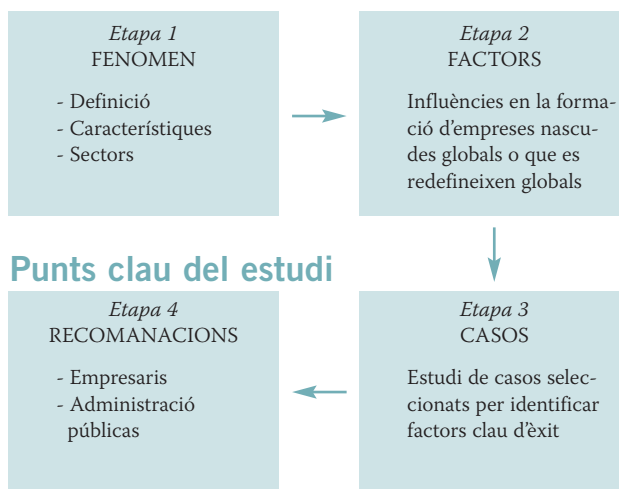
Sobre la base del Model U, altres autors van proposar-ne un enfocament diferent, conegut com el Model Relacionat amb la Innovació (Bilkey i Tesar, 1977; Czinkota, 1982; Cavusgil, 1980, i Reid, 1981). Segons aquest model, la internacionalització és el resultat d'una sèrie d'innovacions en la gestió que es produeixen a l'interior de l'empresa. En la conceptualització originària del model (Bilkey i Tesar, 1977), la internacionalització també es veia com l'evolució en una sèrie d'etapes d'aprenentatge.

II. Punts clau d'aquest estudi

Amb els anys, els models seqüencials s'han utilitzat àmpliament en els processos d'internacionalització, però també han estat criticats pel fet de ser massa deterministes i d'evidenciar limitacions a l'hora d'explicar el nou fenomen de les empreses nascudes globals i de les que es redefeixen globals (Andersen, 1993). Si bé la recerca sobre aquests fenòmens cada vegada és més gran (Oviatt i McDougall, 2005), encara manca claredat en les definicions i cal fer un esforç sistemàtic per organitzar la recerca teòrica i empírica que s'ha fet fins ara.

El nostre estudi tracta de proposar una estructura teòrica sobre els processos d'internacionalització de les empreses nascudes globals i de les que es redefeixen globals, com també les millors pràctiques que han seguit les empreses que han emprès la internacionalització tan aviat i de manera tan ràpida. Aquest estudi es guiarà pels punts clau següents (v. Figura 1):

1. Definició del fenomen
2. Identificació dels factors que hi porten
3. Anàlisi de casos il·lustratius per descobrir factors clau d'èxit
4. Elaboració de recomanacions per als empresaris i l'administració pública



III. Estructura conceptual preliminar

III.A. Empreses nascudes globals

El fenomen de les “nascudes globals” s'ha estudiat utilitzant una gran varietat d'etiquetes, entre les quals hi ha les següents: empreses emergents d'alta tecnologia (Roberts i Senturia, 1996), *start-ups* globals (Oviatt i McDougall, 1995), empreses d'alta tecnologia (Autio, Sapienza i Almeida, 2000; Jones, 2001), noves empreses internacionals (McDougall, 1989; McDougall, Shane i Oviatt, 1994; Oviatt i McDougall, 1994, 1997, 1999; Moen, 2000, i McDougall, Oviatt i Shrader, 2003), *start-ups* internacionals (McDougall, 1989), noves empreses d'alt potencial (Bloodgood, Sapienza i Almeida, 1996), noves empreses emprenedores (Zahra i George, 2000), petites empreses de software informàtic (Bell, 1995), petites *start-ups* internacionals d'alta tecnologia (Johnson, 2004) o noves empreses basades en la tecnologia (Autio i Sapienza, 2000).

Oviatt i McDougall (1994) van proposar una definició que ha estat adoptada àmpliament i que s'utilitzarà com a definició de treball en aquest estudi. Segons aquests autors, una nova empresa internacional (*international new venture* o empresa nascuda global) és una organització empresarial que des del principi busca obtenir un avantatge competitiu significatiu de l'ús dels recursos i de les vendes de productes en molts països. La característica distintiva d'aquestes noves empreses és que els seus orígens són internacionals i que l'element bàsic que les defineix és l'edat en què inicien la seva internacionalització. D'altres

autors, com ara Wicramasekera i Bamberly (2001), hi inclouen, a més de les empreses que comencen a operar en els mercats internacionals des de la seva creació, aquelles que inicien les seves activitats internacionals poc temps després de la constitució de l'empresa.

Ateses les diferències que hi ha en la definició de què és una empresa global, cal establir i definir alguns criteris que aclareixin l'objecte del estudi. En aquest estudi, tractarem d'establir i definir les característiques d'aquest tipus d'empreses. A continuació, se n'indiquen alguns dels trets bàsics en què ens centrarem:

1) *Intensitat de l'exportació.* Aquest primer criteri es defineix com la relació entre les exportacions i les vendes totals de l'empresa. Segons Servais i Rasmussen (2000), Moen (2002) i Andersson i Wictor (2003), una empresa nascuda global ha de tenir una intensitat exportadora igual o superior al 25 % del total de les vendes.

2) *Lapse de temps entre la fundació de l'empresa i l'inici de les activitats internacionals.* Aquest segon criteri es refereix al nombre d'anys transcorreguts des de la fundació de l'empresa fins que emprèn el procés d'internacionalització. S'estableix en dos anys o menys, segons Rennie (1993) i Roberts i Senturia (1996).

3) *Empresa independent.* Segons aquest criteri, les filials de les empreses multinacionals o d'altres grans corporacions no compten entre les empreses nascudes globals.

A més de la definició i d'alguns dels criteris que s'han resumit fins ara, és important entendre quins factors influeixen en l'aparició de les empreses nascudes globals. Els experts han indicat una sèrie de factors que faciliten l'aparició d'aquest fenomen:

1) *Factors relacionats amb l'emprenedor.* Per exemple, pel que fa al(s) *fundador(s) de l'empresa*, Oviatt i McDougall (1997) suggereixen que l'*experiència empresarial internacional* de l'alta direcció és el factor que probablement influeix més en les decisions sobre compromisos internacionals d'una nova empresa internacional (*international new venture* o INV) o d'una empresa nascuda global (*born global company*). Segons Servais i Rasmussen (2000), les *capacitats més desenvolupades* de determinades persones, entre les quals hi ha el fundador/emprenedor

que inicia l'empresa nascuda global, són importants. Altres factors clau de l'emprenedor que influeixen en la ràpida internacionalització són: l'*orientació global* de qui pren les decisions (Moen, 2002), l'emprenedor que és responsable d'*implementar l'estratègia* a dintre de l'empresa (Andersson i Wictor, 2003) i la *visió internacional* dels fundadors (Johnson, 2004).

2) *Factors relacionats amb l'empresa.* Rialp *et al.* (2002) sostenen que els recursos intangibles de l'empresa (recursos de l'organització, tecnològics, relacionals i de capital humà) poden tenir una gran importància a l'hora de generar un nivell crític en la capacitat internacionalitzadora de l'empresa. Knight i Cavusgil (1996) consideren que l'aplicació de tecnologia punta per desenvolupar una idea de producte única contribueix que el procés d'internacionalització s'iniciï ben aviat.

Wicramasekera i Bamberly (2001), per exemple, han observat que l'acceleració en la internacionalització resulta de l'*experiència en el sector*, el *coneixement dels mercats internacionals* i els *contactes amb l'estranger (xarxes)*, com també amb el compromís directiu. Si s'analitzen juntament amb les xarxes (*networks*) com una variable explicativa de la internacionalització, les empreses nascudes globals són exemples de l'"externalització" del procés d'internacionalització. Això implica que una empresa és capaç d'emprar recursos externs de socis empresarials o "xarxes" per introduir-se en els mercats internacionals. Coviello i Munro (1995) assenyalen que les seleccions de mercats estrangers i les iniciatives d'entrada provenen de les oportunitats que s'han creat per mitjà de *contactes de xarxa*, més que de les decisions estratègiques dels directius de l'empresa.

3) *Factors relacionats amb l'entorn.* Pel que fa als factors relacionats amb l'entorn, alguns autors indiquen que el paper que tenen les influències de l'entorn repercuteix en la internacionalització. Per exemple, Oviatt i McDougall (1997) sostenen que les *forces del sector* poden exercir unes influències especialment fortes en la internacionalització d'una empresa. Per exemple, si els clients o els competidors d'un sector determinat són internacionals, això pot impulsar les noves empreses a internacionalitzar-se, independentment de l'experiència internacional de cada emprenedor.

Les condicions del mercat són un altre element clau en l'avançament del procés d'internacionalització. Per

exemple, Rennie (1993) identifica dos factors de mercat: *la demanda de productes més especialitzats i personalitzats i l'escurçament dels cicles de vida dels productes*. Basant-se en diversos estudis de casos, Bell (1995) explica que hi ha determinats factors clau que influeixen en el procés d'internacionalització: *a) el seguiment del client internacional; b) la identificació de vetes de mercat i c) altres consideracions específiques del sector*.

A més, *les tecnologies canviants* són també un altre dels factors que contribueixen a accelerar la internacionalització (Oviatt i McDougall, 1997). L'avantatge tecnològic és fonamental per al progrés social. Les petites empreses emergents tenen un rol essencial en el descobriment d'innovacions tecnològiques que s'acaben utilitzant a escala mundial. Aquestes empreses se serveixen de les seves innovacions, juntament amb les d'altres empreses emergents, per tal d'accelerar el procés d'internacionalització.

III.B. Empreses que es redefeixen globals

De manera semblant al que succeeix amb les empreses nascudes globals, el patró d'internacionalització de les empreses que es redefeixen globals també qüestiona els principis dels models seqüencials. Tanmateix, a diferència de les empreses nascudes globals, les que es redefeixen globals normalment són empreses tradicionals que es van constituir fa molt temps i que han fet un canvi sobtat en la seva estratègia d'internacionalització de manera significativa (habitualment, per influència d'una sacsejada interna de l'organització o externa que el desencadena). A més de millorar la comprensió de les empreses nascudes globals, aquest estudi també busca fer progressar els coneixements sobre el procés d'internacionalització que han seguit aquestes empreses que es redefeixen globals.

Els treballs existents sobre les empreses que es redefeixen globals són molt escassos, amb unes poques excepcions (Bell *et al.*, 2001, 2003). Aquests estudis sostenen que el canvi de patró d'internacionalització és motivat sovint per un incident crític (una sacsejada), o una combinació de molts incidents que es produeixen alhora. Aquest estudi pretén identificar els factors principals que desencadenen un canvi en el patró d'internacionalització d'aquestes empreses.

Entre d'altres factors hi ha els següents:

1. Canvi de propietat
2. Adquisició
3. Seguiment del client

Segons Bell *et al.* (2003), el fet més habitual que desencadena el procés d'internacionalització de les empreses que es redefeixen globals és el canvi en la propietat i/o la direcció de l'empresa, que es produeix de moltes formes, com ara de resultes de la compra per la gerència (*management buyout*, MBO), l'absorció per una altra empresa o l'adquisició per part de l'administrador, o la successió familiar. Sobre la base dels casos investigats, els autors van descobrir que en tots els escenaris de compra per la gerència s'hi introduïen nous decisors amb una visió internacional més àmplia. En el cas de les absorcions, l'orientació internacional de la nova empresa matriu era un factor determinant clau del canvi més gran en l'estratègia internacional de l'empresa. En aquest cas particular, els canvis en les pràctiques directives, el coneixement dels mercats internacionals, el fet que hi hagi més recursos financers i l'ús de canals i xarxes ja existents en els mercats internacionals són els impulsors del procés d'internacionalització.

En el cas de les adquisicions, es van observar els patrons següents: *a) adquisició de l'empresa amb connexions internacionals; b) transferència de tecnologia estrangera i c) drets de distribució*. Pel que fa a la transferència de tecnologia, hi ha casos que mostren que una nova tecnologia de producció o de procés va obligar les empreses a internacionalitzar-se per tal de recuperar els elevats costos d'inversió. A més, l'adquisició de drets de distribució d'un producte en el mercat interior o regional per part d'un proveïdor internacional o les grans inversions en noves tecnologies de procés van proporcionar els estímuls per internacionalitzar moltes empreses (per tal de recuperar ràpidament les inversions).

El seguiment del client és un altre factor impulsor de la internacionalització de les empreses que es redefeixen globals. S'observa quan els clients que una empresa té en el mercat interior s'internacionalitzen de cop i volta i l'empresa, com a proveïdora seva, ha de "seguir" o acompanyar aquest client pels nous mercats.

III.C. Estudi de casos seleccionats

Per il·lustrar aquests nous patrons d'internacionalització i identificar-ne els factors clau d'èxit, es vol analitzar a uns quants casos, els quals s'espera que proporcionin una visió útil als empresaris i a l'administració. Tenint en compte l'abast i els terminis del estudi, aquests casos no pretenen ser exhaustius sinó que volen ser il·lustratius d'algunes dels models possibles

per fer els primers passos cap a la internacionalització. Tanmateix, considerem que poden ser una font de noves percepcions i aprenentatges tant per als empresaris com per a les administracions públiques per tal de motivar la creació de noves empreses internacionals, i també per dissenyar noves estratègies internacionals per a empreses ja existents.

Com a part d'aquesta recerca, i després d'haver desenvolupat el marc conceptual preliminar, s'identificaran i se seleccionaran alguns casos dins del context català, tenint en compte diferents sectors i tipus de productes/serveis, per tal d'oferir una sèrie d'exemples del fenomen. S'estudiaran les particularitats del procés d'internacionalització d'aquestes empreses i se n'identificaran els factors clau d'èxit, que serviran com a base de l'aprenentatge per a d'altres empresaris i l'administració pública.

IV. Expectatives d'aprenentatge per als empresaris i l'administració pública

A partir del marc teòric i dels estudis de casos que s'analitzaran en aquest estudi, s'identificaran els aprenentatges clau per als empresaris i es faran recomanacions a l'administració pública. Pel que fa als empresaris, proporcionarà visions sobre nous patrons d'internacionalització, i els requisits que plantegen a l'empresa amb relació als recursos i a les capacitats. Pel que fa a l'administració pública, identificarà àrees de suport tant a les empreses nascudes globals com a les que es redefeixen globals.

Per exemple, segons Rialp *et al.* (2002), els programes d'exportació tradicionals ja no són vàlids per a les empreses nascudes globals. En canvi, es necessiten polítiques i programes fets a mida per a les empreses de ràpida internacionalització. Bell *et al.* (2003) van fer recomanacions a les organitzacions de promoció de l'exportació i van assenyalar que aquestes organitzacions havien d'intentar convertir-se en repositoris d'intel·ligència de mercat "hard" i actuar com a portals d'Internet per millorar els coneixements de gestió dels mercats internacionals.

Amb relació a les empreses que es redefeixen globals, Bell *et al.* (2003) demanen que adoptin enfocaments holístics per via del *brokering* i les fusions de suport (*supporting mergers*), les adquisicions i les absorcions dins el sector de les petites i mitjanes

empreses, o la provisió d'estímuls per a la internacionalització de l'empresa per diferents mitjans, com ara les aliances estratègiques, i no simplement per a l'exportació.

Segons Bell *et al.* (2003), el ritme de la internacionalització entre les empreses nascudes globals i les que es redefeixen globals requereix una resposta ràpida per part de les anomenades organitzacions de promoció a l'exportació i nivells més alts (i diferents formes) d'assistència per a l'entrada ràpida i simultània en múltiples mercats internacionals. També es necessita una col·laboració més gran amb altres agències, per tal de donar suport a la innovació, a la recerca i al desenvolupament, atès que aquestes són àrees cada vegada més viables en les quals es poden trobar empreses nascudes globals. També és una prioritat important crear un entorn que porti a fomentar la disponibilitat de capital de risc. Les empreses nascudes globals i les que es redefeixen globals també necessiten més suport en el desenvolupament de les seves xarxes internacionals de relacions. Alhora, les organitzacions de promoció a l'exportació haurien d'ajudar les empreses a aprofitar totes les oportunitats per accedir a aquestes xarxes en els seus mercats interiors.

Aquests són els punts clau i els resultats esperats d'aquest estudi. Creiem que, fent avançar la comprensió teòrica i empírica d'aquests nous fenòmens, en podem proporcionar unes perspectives útils tant per al món de l'empresa com de l'administració pública.

Referències:

- Andersen, O. 1993. "On the internationalization process of firms: a critical analysis". *Journal of International Business Studies*, 24(2): 209-231.
- Andersson, S.; Wictor, I. 2003. "Innovative internationalisation in new firms: born globals – The Swedish case". *Journal of International Entrepreneurship*, 1.
- Autio, E.; Sapienza H. 2000. *Comparing Process and Born Global Perspectives in the International Growth of Technology-based New Firms*. Working Papers Series 2000/2.
- Autio, E.; Sapienza, H.; Almeida, J. 2000. "Effects of age at entry, knowledge intensity, and imitability on international growth". *Academy of Management Journal*, 43(5): 909-924.
- Bell, J.; McNaughton, R.; Young, S.; Crick, D. 2003. "Towards an integrative model of small firm internationalisation". *Journal of International Entrepreneurship*, 1: 339-362.

- Bell, J.; McNaughton, R.; Young, S. 2001. "Born again global' firms. An extension to the 'born global' phenomenon". *Journal of International Management*, 7: 173-189.
- Bell, J. 1995. "The internationalization of small computer software firms: a further challenge to stage theories". *European Journal of Marketing*, 29(8): 60-75.
- Bilkey, W.; Tesar, G. 1977. "The export behaviour of smaller Wisconsin manufacturing firms". *Journal of Business Studies*, 9 (Spring/Summer): 93-98.
- Bloodgood, J.; Sapienza, H.; Almeida, G. 1996. "The internationalization of new high-potential U.S. ventures: antecedents and outcomes". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 20(4): 61-76.
- Cavusgil, T. 1980. "On the internationalization process of firms". *European Research*, 8: 273-81.
- Czinkota, M. 1982. *Export Development Strategies: US Promotion Policies*. Nova York: Praeger Publishers.
- Jakobsen; De Voss. 2003. "Internationalisation of SMEs". *Observatory of European SME*, 4.
- Johanson, J.; Valne, J. 1977. "The internationalization process of the firm - A model of knowledge development and increasing foreign market commitments". *Journal of International Business Studies*, 8(1): 23-32.
- Johanson, J.; Wiedersheim, P. 1975. "The internationalization of the firm - Form Swedish cases". *Journal of Management Studies*, 12: 305-322.
- Johnson, E. 2004. "Factors influencing the early internationalization of high technology start-ups: US and UK evidence". *Journal of International Entrepreneurship*, 2: 139-154.
- Jones, M. 2001. "First steps in internationalisation. Concepts and evidence from a sample of small high-technology firms". *Journal of International Management*, 7: 191-210.
- Knight, G.; Cavusgil, T. 1996. "The born global firm: A challenge to traditional internationalization theory". *Advances in International Marketing*, 8: 11-26.
- McDougall, P. 1989. "International versus domestic entrepreneurship: New venture strategic behavior and industry structure". *Journal of Business Venturing*, 4: 387-399.
- McDougall, P.; Oviatt, B.; Shrader, R. 2003. "A comparison of international and domestic new ventures". *Journal of International Entrepreneurship*, 1: 59-82.
- McDougall, P.; Shane, S.; Oviatt, B. 1994. "Explaining the formation of international new ventures: the limits of theories from international business research". *Journal of Business Venturing*, 9(6): 469-487.
- McNaughton, R. 2003. "The number of export markets that a firm serves: Process models versus the born-global phenomenon". *Journal of International Entrepreneurship*, 1: 291-311.
- Moen, O. 2002. "The born globals: A new generation of small European exporters". *International Marketing Review*, 19(2): 156-175.
- Moen, O.; Servais, P. 2002. "Born global or gradual global? Examining the export behavior of small and medium-sized firms". *Journal of International Marketing*, 10(3): 49-72.
- Oviatt, B.; McDougall, P. 2005. "The internationalization of entrepreneurship". *Journal of International Business Studies*, 36: 2-8.
- Oviatt, B.; McDougall, P. 1999. "A framework for understanding accelerated international entrepreneurship". A: Rugman, A. M.; Wright, R. W. (ed.), *Research in Global Strategic Management: International Entrepreneurship*, pàg. 23-40. Stanford: CT: JAI Press.
- Oviatt, B.; McDougall, P. 1997. "Challenges for internationalization process theory: The case of international new ventures". *Management International Review*, 37(2): 85-99.
- Oviatt, B.; McDougall, P. 1995. "Global start-ups: entrepreneurs on a worldwide stage". *Academy of Management Executive*, 9(2): 30-43.
- Oviatt, B.; McDougall, P. 1994. "Toward a theory of international new ventures". *Journal of International Business Studies*, 1st Quarter, pàg. 45-64.
- Reid, S. 1981. "The decision-maker and export entry and expansion". *Journal of International Business Studies*, 12(Fall): 101-111.
- Rennie, M. 1993. "Born global". *The McKinsey Quarterly*, 4: 45-52.
- Rialp, A.; Rialp, J.; Knight, G. 2002. *The Phenomenon of International New Ventures, Global Start-ups, and Born Globals: What Do We Know After a Decade (1993-2002) of Exhaustive Scientific Inquiry?* Working Paper. Universitat Autònoma de Barcelona.
- Roberts, E.; Senturia, T. 1996. "Globalizing the emerging high-technology company". *Industrial Marketing Management*, 25: 491-506.
- Servais, P.; Rasmussen, E. 2000. *Different Types of International New Ventures*. Working Paper. Academy of International Business Annual Meeting.
- Wicramasekera, R.; Bamberly, G. 2001. *Born Globals within the Australian Wine Industry: An Exploratory Study*. Working Paper n. 1/01.
- Zahra, S.; George, G. 2000. "International entrepreneurship: the current status of the field and future research agenda". A: Hitt, M.; Ireland, R.; Camp, M.; Sexton, D. (ed.), *Strategic Leadership: Creating a New Mindset*, pàg. 255-288. Londres: Blackwell.
- Zahra, S.; Ireland, R.; Hitt, M. 2000. "International expansion by new venture firms: international diversity, mode of market entry, technological learning, and performance". *Academy of Management Journal*, 43(5): 925-950.

Estratègies, formes organitzatives i factors clau d'èxit internacional de les empreses catalanes: una comparativa a nivell internacional

Alex Rialp
Josep Rialp
Josep Lluís Llacuna
Myriam Hikimura
Diana Filipescu
M. Christina Gheorghiu

Universitat Autònoma de Barcelona

Antecedents del projecte

La internacionalització empresarial és un tema que, des de fa força temps, desperta un gran interès tant a les administracions públiques, com a la investigació acadèmica i a les pròpies empreses per la importància que té per a fomentar el creixement econòmic i pel potencial de les mateixes que configuren el nostre teixit empresarial.

En els últims anys, les diferents administracions públiques han portat a terme accions per a fomentar la internacionalització empresarial (per exemple, el Pla d'Internacionalització de l'Empresa Catalana 2005-2008 promogut pel COPCA-Generalitat de Catalunya) i s'han desenvolupat programes específics de recolzament, tant a Catalunya com a Espanya i els estats membres de la Unió Europea. En l'àmbit acadèmic, la internacionalització empresarial s'ha consolidat també com a programa d'investigació científica i el número d'investigacions científiques que es realitzen en aquest camp d'estudi està augmentant considerablement, també a nivell nacional (Canals, 2004; Rialp i Rialp, 2005).

En particular, les empreses catalanes en general i, més en particular aquelles que ja han estat guardonades pel COPCA, amb els premis al foment de l'exportació i la internacionalització, des de l'any 1983 fins a l'actualitat, constitueixen, en el nostre parer, una població empresarial excepcional i representativa a fi i efecte d'esbrinar quins poden ser, des d'un punt de vista d'orientació estratègica, estructural i organitzati-

va, els factors claus d'èxit a nivell internacional que objectivament manifesten aquestes empreses. Per tant, una investigació, rigorosament definida, que indagui adequadament aquestes empreses "guanyadores" en les seves respectives curses d'internacionalització pot donar lloc a uns resultats que il·lustrin certes lliçons i casos d'èxit que es poden extreure, la qual cosa entenem del màxim interès, tant des del punt de vista dels organismes públics que donen suport a la internacionalització (com és el cas del COPCA a Catalunya), com també des del punt de vista d'altres empreses que encara hagin d'encetar la seva aventura a l'exterior o vulguin dinamitzar-la encara més i amb més èxit.

Val a dir que el projecte de recerca en curs, del qual presentem un primer avenç a continuació, s'emmarca dins d'una àmplia i fortament consolidada trajectòria de recerca sobre la internacionalització empresarial desenvolupada per part dels investigadors sèniors d'aquest projecte i que ja ha donat peu a un nombre significatiu de recents publicacions científiques a nivell nacional i internacional (Rialp, Axinn & Thach, 2003; Rialp, Rialp & Knight, 2005; Rialp, Rialp, Urbano & Vaillant, 2005; Rialp y Rialp, 2005). A més a més, aquest nou projecte compta amb la particularitat, de poder integrar-se en una altra investigació més àmplia i comparativa a nivell internacional, on actualment s'investiguen, amb els mateixos objectius i similars metodologies d'anàlisi, altres "campions de la internacionalització" en d'altres països, però amb una dimensió i estructura empresarial molt comparable al cas català (concretament, Finlàndia, Dinamarca i la regió de Pavia a Itàlia).

Descripció del projecte d'investigació en curs

Objectius i estructura del projecte

Aquest projecte té com a principal objectiu, mitjançant l'aplicació de tècniques quantitatives i qualitatives, el d'investigar els principals factors claus d'èxit internacional d'un conjunt seleccionat d'empreses catalanes que han estat majoritàriament guardonades en els diferents premis al foment de l'exportació i la internacionalització atorgats per la Generalitat de Catalunya des de principis dels anys vuitanta fins a l'actualitat. Alhora, aquestes experiències d'èxit a escala internacional per part d'aquest conjunt d'empreses catalanes es compararà amb empreses originàries de diferents països europeus d'una dimensió i estructura similar a Catalunya (Finlàndia, Dinamarca i una part d'Itàlia) i que també han estat guardonades per la seva activitat a l'exterior. Es tracta, doncs, d'identificar i comparar sistemàticament les estratègies d'internacionalització, formes d'organitzar-se a l'exterior i els resultats aconseguits als mercats exteriors d'aquestes empreses, tant catalanes com estrangeres, que han estat similarmet avaluades i reconegudes públicament. En particular, creiem que té un gran interès, tant des del punt de vista purament acadèmic com empresarial i de política industrial, poder reconèixer l'existència d'un patró d'internacionalització o de comportament internacional reeixit i clarament diferenciable seguit per aquest tipus d'empreses en relació a la resta del teixit empresarial d'una determinada àrea geogràfica prèviament definida.

El projecte, en la seva part d'anàlisi s'estructura en tres grans blocs:

1) El primer identifica i analitza els següents aspectes claus vinculats a les estratègies i processos de negoci internacional de les empreses catalanes seleccionades, entre d'altres:

- Perfil de característiques bàsiques de les empreses catalanes, (orientació estratègica al mercat, grandària, sector d'activitat, etc).
- Patrons dinàmics de decisió i d'actuació en termes de selecció de productes-operacions/tecnologies-mercats (domèstic i exterior)
- Disseny i execució d'estratègies competitives més rellevants a nivell internacional.
- Sistemes més eficaços d'organitzar-se internament i d'organitzar el negoci a l'exterior (formes i estructures organitzatives òptimes d'entrada i de penetració

en els mercats internacionals, processament de la informació rellevant, etc.).

- Establiment d'aliances i d'altres fórmules de distribució que potencien i intensifiquen la internacionalització i/o globalització empresarial.
- Resultats aconseguits en els mercats internacionals i expectatives futures.

2) En el segon bloc, s'estudia, amb més profunditat, una sèrie de casos exemplars d'empreses catalanes internacionalitzades que poden tenir diverses lectures, tan a nivell institucional com de gestió empresarial.

A tall d'exemple, aquestes serien, entre d'altres:

A nivell institucional:

- Importància, requeriments i necessitats de suport a les empreses catalanes durant la seva internacionalització
 - Implicacions de política industrial a nivell local-regional
- Nivell empresarial:
- Conèixer millor com planificar, implantar i dirigir o desenvolupar un procés estratègic d'internacionalització potencialment d'èxit.

- Definició de bones pràctiques de gestió internacional per a empreses internacionalitzades i/o no internacionalitzades encara, però amb el interès de fer-ho a curt-mig termini.

3) El tercer i últim bloc tracta de comparar sistemàticament els punts anteriors per les empreses catalanes analitzades amb algunes de les seves homònimes europees a nivell de tres territoris força comparables amb Catalunya, com són Finlàndia, Dinamarca i una part d'Itàlia (la regió de Pavia). Val a dir, però, que el possible desenvolupament d'aquesta tercera dimensió comparativa a escala internacional del nostre projecte dependrà, en tot cas, de la disponibilitat i compartició de les dades necessàries (encara en procés de recol·lecció) i, sobre tot, de l'estadi d'evolució en que es trobi cadascuna de les investigacions paral·lelament realitzades a la nostra en aquests altres territoris per part de diversos investigadors estrangers que no formen part del nostre mateix equip de recerca.

Beneficiaris del projecte

En quant a beneficiaris potencials d'aquest projecte, tant en la seva vessant centrada eminentment en l'empresariat català com en la de la seva comparativa internacional, citaríem, en primer lloc, al propi col·lectiu empresarial català, màxims protagonistes del procés de internacionalització; i, en segon lloc, a entitats públiques com el COPCA i/o privades enfo-

cares al recolzament de l'activitat empresarial a l'exterior. En particular, el projecte permetrà generar resultats i propostes d'actuació força interessants per a la dinamització i millora de la gestió de les empreses catalanes des del punt de vista de la seva competitivitat internacional. Lògicament, això inclou generar coneixements basats en la vessant pràctica sobre com planificar i dirigir un procés d'internacionalització.

Referències bibliogràfiques

- Canals, J. (2004): "La internacionalización de la empresa española". *Papeles de Economía Española*, nº 100: 249-263.
- Rialp, A., Axinn, C.N. & Thach, S.V. (2003): "Exploring channel internalization among Spanish exporters", *International Marketing Review*, 19 (2): 133-155.
- Rialp, A. y Rialp, J. (2005): "Las formas actuales de penetración y desarrollo de los mercados internacionales: caracterización, marcos conceptuales y evidencia empírica en el caso español". En *Claves de la Economía Mundial*, 2005, Madrid: ICEI-ICEX.
- Rialp, A., Rialp, J. & Knight, G.A. (2005): "The phenomenon of early internationalizing firms: what do we know after a decade (1993-2003) of scientific inquiry?", *International Business Review*, 14(2): 147-166.
- Rialp, A., Rialp, J., Urbano, D. & Vaillant, Y. (2005): "The born-global phenomenon: a comparative case study research", *Journal of International Entrepreneurship*, 3(2):133-171.

Articulant l'economia global: moviments de capitals, de serveis i de persones

Evolució recent de la IDE

Com ja s'ha comentat al primer capítol d'aquest informe, un volum creixent d'IDE és un dels principals mecanismes d'articulació de l'economia global repartint la "cadena de valor" de la producció arreu del món. S'ha esmentat la dada recollida per Blonigen (2006) que els darrers 15 anys del segle XX, mentre el PIB real mundial creixia amb una mitjana del 2,5% anual, les exportacions ho feien al 5,6% i la IDE al 17,7%.

En els anys més recents aquesta dinàmica s'ha vist fins i tot accentuada. UNCTAD avalua —com mostra la taula 3-2— en prop de 897 milers de milions de dòlars el volum d'Inversions Directes a l'Estranger el 2005, un increment molt notable, proper al 30%, respecte a l'any anterior. Els països desenvolupats van rebre prop del 70% d'aquesta IDE, en bona mesura per l'onada de "fusions i adquisicions" (*merger and acquisition*, M&A) propiciada per l'elevada liquiditat de l'economia mundial i la reconfiguració empresarial a escala global. Però també les dades dels països incorporats a la UE en l'ampliació de 2004 són notables.

Segons les dades UNCTAD, necessàriament fragmentàries i provisionals, l'Àsia continua essent la principal destinació entre els països emergents, amb certa moderació a destinacions ja "clàssiques" com la Xina i més dinamisme a nous emergents com Indonèsia o Tailàndia, i arribant també a màxims històrics a Àfrica. Pel que fa a inversions en empreses de nova creació (*greenfield FDI projects*), el liderat de la Xina i l'Índia continua sent clar.

Taula 3.2 IDE per destinacions 2003-2005

Regió/Economia receptora	2003	2004	2005	Taxa de creixement (%)
Món	637.8	695.0	896.7	29
Economies desenvolupades	441.7	414.7	573.2	38
Europa	358.9	258.2	449.2	74
UE (25)	340.1	259.1	445.3	72
UE-15	327.6	231.4	407.7	76
Nou 10 estats membres	12.5	27.8	37.7	36
Estats Units	56.8	95.9	106.0	11
Japó	6.3	7.8	9.4	21
Economies en vies de desenvolupament	172.1	243.1	273.5	13
Àfrica	17.2	18.7	28.9	55
Amèrica Llatina i el Carib	48.0	68.9	72.0	5
Brasil	10.1	18.2	15.5	-15
Xile	4.4	7.6	7	-8
Mèxic	12.8	17.9	17.2	-4
Àsia i Oceania	106.9	155.5	172.7	11
Oest d'Àsia	11.9	17.5	26.5	51
Sud, Est i Sud-Est d'Àsia	94.7	137.8	146.2	6
Xina	53.5	60.6	60.3	--
Hong Kong, Xina	13.6	34.0	39.7	17
Índia	4.3	5.3	6.0	12
Singapur	9.3	16.1	15.9	-1
Sud Est, Europa CIS	24.0	37.2	49.9	34
Rússia	8.0	12.5	26.1	109

Xifres en milers de milions de dòlars

Font: UNCTAD, Investment Brief 1, 2006.

Des de la perspectiva dels països d'origen de la IDE, segons la Comissió Europea (2005) la UE continuaria liderant la IDE, com es va reflectir a la figura 1-10 del primer capítol, mundial, un tret positiu, com destaca aquest informe de la Comissió, dins de la necessitat de reforçar la presència competitiva d'Europa, traient profit de les oportunitats de rendibilitat —a l'exterior i sobre tot el conjunt de les empreses matrius— que obre el marc global.

Outsourcing de serveis i migracions

Aquestes dues figures —la provisió de serveis per part d'empreses o professionals de l'estranger— i els fluxos migratoris han adquirit no només rellevància econòmica sinó també un grau de debats sociopolítics. El punt clau comú de moltes “inquietuds” és la nova competència dels serveis laborals —exercits a distància gràcies a les TIC en el cas d'*outsourcing* de serveis i exercits òbviament in situ en el cas d'immigrants— sobre les empreses, professionals i persones nacionals que ofereixen els mateixos serveis o de similars.

En principi les modelitzacions econòmiques —per exemple, Bhagwati *et al.* (2004) i Amity-Wei (2005, 2006)— suggereixen que els factors nacionals complementaris amb els incorporats a l'oferta de treball de l'estranger es veuran beneficiats, amb perjudici pels competidors més directes. Però un tema cabdal és el grau de “complementarietat o substituïbilitat” de cada tipus específic de treball (per tipologia, grau de qualificació, capacitats precises, etc.) o servei. I l'altra gran qüestió és, òbviament, si els efectes agregats d'aquests fenòmens sobre les economies nacionals (receptores i d'origen) és positiu.

Les evidències empíriques apunten a aquests efectes positius, com ha resumit Banc Mundial (2006), i en el cas de l'*outsourcing* de serveis també hi són favorables els diagnòstics de WTO (2005 b), així com Amity-Wei (2006), que conclouen que per als Estats Units l'*outsourcing* de serveis hauria suposat un 11% de la millora de la productivitat entre 1992-2000, fins i tot més important que el 5% atribuïble a l'*offshoring* de la provisió d'inputs intermedis materials. I pel que fa als països d'origen, en el cas de les migracions les dades mostren una contribució molt important en alguns casos de les remeses d'emigrants com a mecanisme de finançament d'alguns països emissors de fluxos migratoris. Les figures 3-1 i 3-2 mostren dades del Banc Mundial que situen aquestes remeses per sobre de l'ajut internacional clàssic, i amb un paper que s'apropa al de la inversió directa via IDE. Mobilitat de capitals i mobilitat de serveis i de persones contribueixen així a integrar l'economia global.

Figura 3.1 Ajut i remeses internacionals: 1993 i 2003

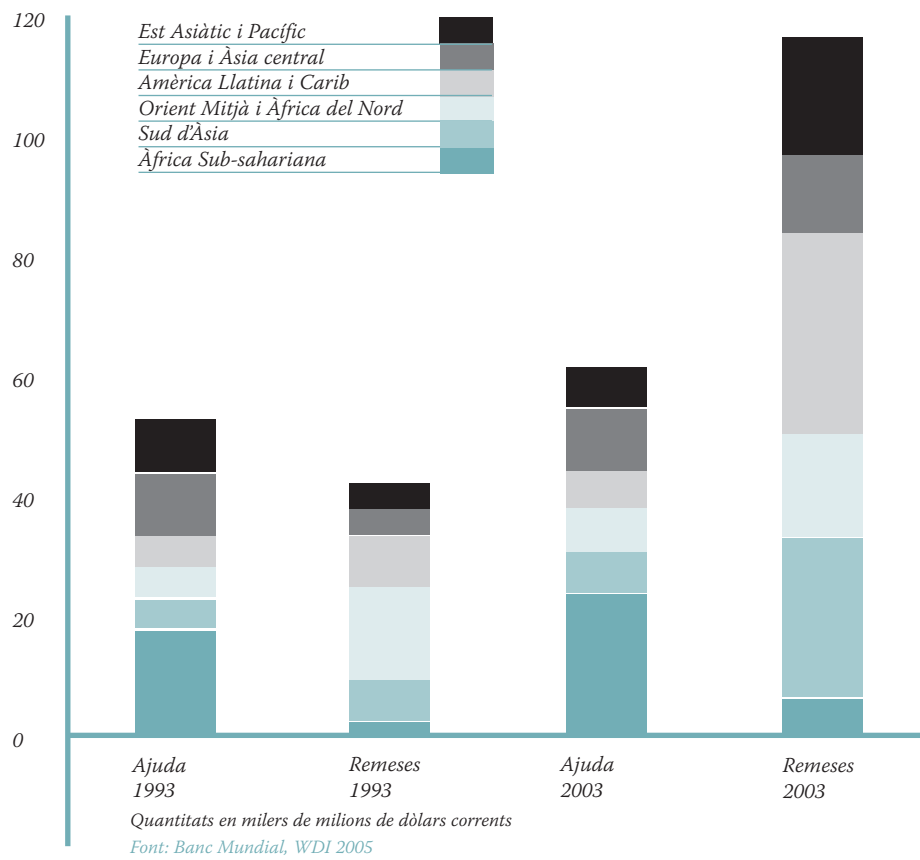
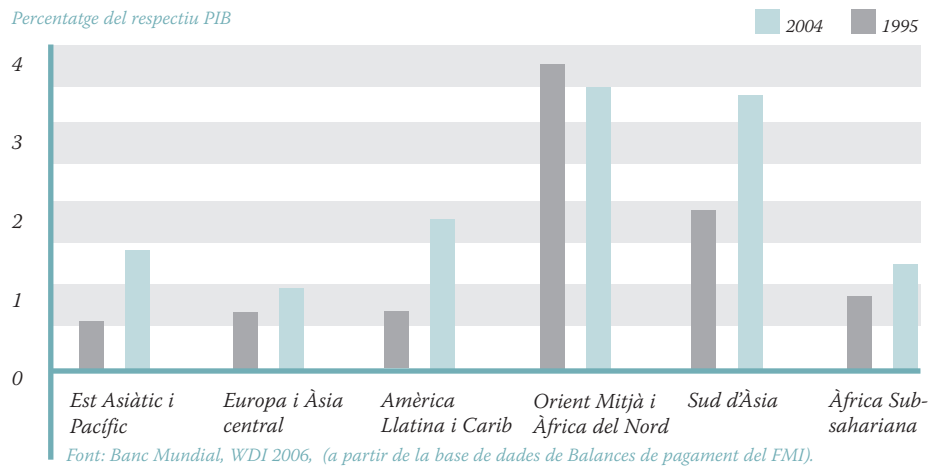


Figura 3.2 Remeses d'emigrants 1995 i 2004

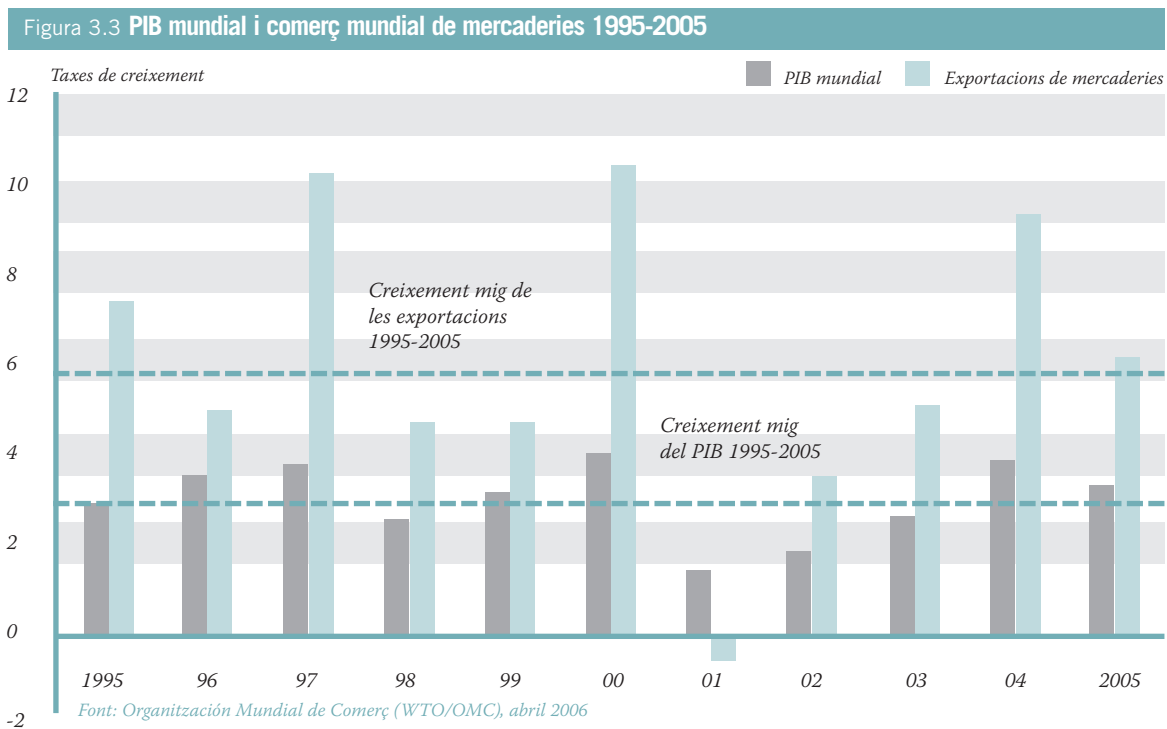


Tendències del comerç mundial

La figura 3-3 recull les dades referides a 2005 avançades per la WTO/OMC sobre comerç internacional, que tendeixen a ratificar les tendències dels darrers anys, amb una variació de les taxes de creixement de les xifres de comerç que pràcticament dupliquen les de producció.

Aquesta és la tendència històrica. Les estadístiques oficials registren com entre 1950 i 2005 el volum de comerç mundial s'ha multiplicat per més de 25, mentre que el PIB mundial ho ha fet "només" per 7,5. Però en els darrers anys el repetit fenomen de la "fragmentació de la cadena de valor" ha incrementat les xifres de comerç per la presència d'intercanvis "intrafirma" o "intragrup empresarial" —encara que jurídicament les empreses siguin diferents— i el comerç en inputs intermedis, com es comenta més endavant.

Resumirem a continuació els trets més essencials dels fluxos comercials mundials en l'actualitat.



Trets del comerç mundial

Una xarxa mundial de fluxos comercials

Un primer tret que cal destacar, malgrat la seva obvietat, és com la "xarxa mundial de comerç" abasta tot el planeta, amb unes interrelacions cada vegada més profundes. Les dades de la taula 3-3 —que consideren com a comerç internacionals els fluxos entre països de la UE— evidencien aquest *network* de relacions comercials, certament asimètrica però que articula de forma creixent l'economia global.

Com mostra la taula 3-4, la tipologia de productes objectes d'exportació (només referida a mercaderies) és molt àmplia, amb predomini de les manufactures (acabades o semielaborades), amb ítems agrícoles que suposen prop del 9% del comerç mundial, però amb una importància política i estratègica molt superior (més endavant s'inclou un requadre sobre el paper de Catalunya en el sector agroalimentari).

Un altre element configurador de la xarxa mundial de comerç són els preus. Recentment les elevacions de preus del petroli i altres matèries bàsiques —com a conseqüència de l'acció conjunta d'increments en la demanda de noves economies emergents i dificultats “geoestratègiques”, en alguns casos, en la seva oferta— han estat molt superiors a la mitjana mundial de preus internacionals. La taula 3-3 resumeix algunes de les dades bàsiques. Cal indicar que aquesta conjunció de factors de demanda i oferta és relativament inèdita i, tal com s'ha comentat al capítol 2, planteja interrogants sobre l'aprovisionament energètic i de primeres matèries i la cerca d'alternatives i/o readaptació de les estructures productives a les noves realitats.

Aquesta pujada de preus internacionals de matèries bàsiques ha portat en alguns àmbits a renovar les preocupacions per un impacte inflacionista a escala global. Fins ara el debat era entorn de l'impacte de contenció de preus que generava la globalització, ja que permetia, gràcies al comerç internacional, accedir a mercaderies barates fabricades amb avantatges de costos a qualsevol lloc del món. Fins i tot en el seu moment es varen expressar inquietuds entorn de l'eventual impacte “deflacionista” de la globalització, encara que la baixa inflació mundial dels darrers anys es pot vincular més aviat —com fa l'FMI (2006)— a la gran capacitat instal·lada a escala mundial i al fet que la globalització no associaria les tensions sobre els preus a la pressió sobre la capacitat domèstica sinó que, en el context de “globalització de la producció”, la restricció rellevant seria la situació a escala mundial. Al proper apartat tornarem a aquest debat.

Taula 3.3 Xarxa mundial de comerç en mercaderies entre les principals àrees 2004

Destí Orígen	Món	UE-25	Res- Eur/CIS	Amèrica nord	Amèrica llatina	Àsia	Àfrica	Orient Mitjà
Món	8907	3610,96	524,82	1852,18	242,17	2064,72	204,87	244,77
UE-25	3714,23	2510,44	317,86	355,53	47,30	282,60	91,86	91,99
Res-Eur/CIS	582,40	310,27	106,12	49,75	9,87	60,66	9,91	22,44
Amèrica nord	1324,45	197,14	24,01	742,25	71,43	249,23	14,82	25,14
Amèrica llatina	276,31	54,77	7,88	93,23	63,87	39,10	7,0	5,24
Àsia	2388,37	389,99	52,26	533,13	39,37	1201,30	44,85	75,07
Àfrica	231,74	90,77	9,03	43,23	6,80	38,87	23,14	3,36
Orient Mitjà	389,68	57,59	7,66	55,06	3,53	192,96	13,29	2,54

Xifres en milers de milions de dòlars
Font: WTO (2005)

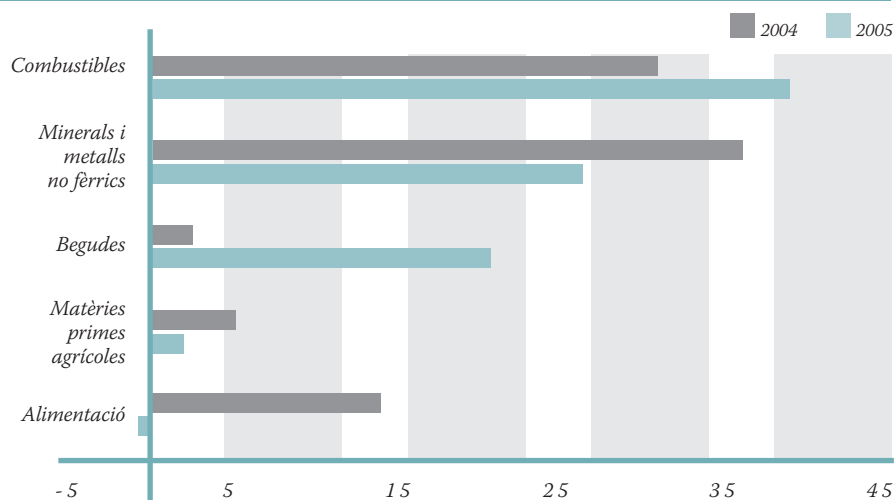
Taula 3.4 Exportacions per tipus de producte 2004

	valor	percentatge		Percentatge de canvi anual		
	2004	2000	2004	2000-04	2003	2004
Total Mercaderies¹	8907	100.0	100.0	9	17	21
Productes Agrícoles	783	8.8	8.8	9	16	15
Aliments	627	6.9	7.0	10	17	14
Peix	70	0.9	0.8	7	11	14
Altres productes alimentaris	557	6.0	6.3	10	17	14
Matèries Primeres	156	1.9	1.8	7	15	18
Combustibles i Productes minerals	1281	13.9	14.4	10	23	32
Minerals i altres	116	1.1	6.3	15	24	43
Combustibles	993	10.8	11.1	10	24	31
Metalls no fèrrics	172	2.0	1.9	8	14	36
Manufactures	6570	74.8	73.8	9	16	20
Acer i Ferro	266	2.3	3.0	17	26	46
Químics	976	9.3	11.0	14	20	21
Farmacèutics	247	1.7	2.8	23	23	20
Altres químics	729	7.6	8.2	11	19	22
Altres semi-manufactures	633	7.1	7.1	9	14	19
Maquinaria i equips de transport	3474	41.8	3.9	7	14	19
Equips d'oficina i telecomunicacions	1134	15.4	12.7	4	12	19
Equips d'oficina i EDP	420	5.9	4.7	3	12	14
Equips de telecomunicacions	383	4.6	4.3	8	12	25
Circuits integrats i comp. elec.	330	4.9	3.7	2	11	19
Equips de Transport	1206	13.2	13.5	10	15	17
Productes automotrius	847	9.2	9.5	10	16	16
Altres equips de transport	359	4.0	4.0	9	13	19
Altre Maquinaria	1134	13.2	12.7	8	15	21
Tèxtils	195	2.5	2.2	6	12	13
Roba	258	3.1	2.9	7	15	11
Altres Manufactures	769	8.6	8.6	9	16	19
Bens personals i de la llar	165	1.9	1.9	9	16	15
Instruments científics i de control	188	1.9	2.1	12	21	27
Manufactures Miscel·lànies	415	4.8	4.7	8	14	16

1. Inclou productes no especificats, que representen el 3% del total de mercaderies exportades al món el 2004.

Font: WTO (2005),

Figura 3.4 Evolució preu matèries bàsiques 2005



Font: WTO (2006)

La indústria agroalimentària catalana

Mariona Farré
Mercè Sala
Teresa Torres

Universitat de Lleida

La indústria agroalimentària és una de les més rellevants dins el teixit industrial català. De fet, és el primer sector industrial en volum de vendes, amb una participació una mica superior al 17% del global, seguit de les indústries químiques amb un percentatge del 15,6%. Si analitzem la seva importància sobre l'ocupació industrial catalana observem que aporta el 12,4%. El pes d'aquesta indústria també destaca en el conjunt de l'estat espanyol on hi aporta prop del 23% de la producció alimentària i aglutina el 20% de l'ocupació.

Pel que fa a la seva evolució, en les dades del quadre 1 veiem que l'augment de les vendes de l'agroindústria ha estat força important, l'any 2004 s'arriba a una xifra que representa el 22,5% més que la mitjana assolida durant el període 1998-2003. Respecte a l'ocupació i els establiments, i seguint la mateixa línia que la resta del sector industrial, s'ha produït una reducció en relació a la mitjana d'aquest període. En concret, hi ha un miler d'ocupats menys que l'any 1998 i prop d'un 20% menys d'establiments dels que hi havia de mitjana els darrers sis anys. La majoria dels establiments (77,2%) són de reduïda dimensió (menys de 20 treballadors)¹. Només un 2,8% tenen més de 100 treballadors, però aporten el 89,7% del volum de negoci del sector². Tot i així, la tendència actual, fruit del procés de concentració, és un augment del nombre d'establiments de grans dimensions i una reducció dels de petites dimensions.

En l'estructura per branques destaca la indústria càrnia amb una aportació de més del 30% del total de vendes del sector. La segueixen la indústria d'altres productes alimentaris i la d'aliments animals que aporten prop del 20% i del 12% respectivament.

Quadre 1 Xifres de la indústria agroalimentària catalana

Any	Vendes (milers €)	Ocupació (milers)	Establiments	Productivitat
1998	11.919,1	78,3	4.413	152,2
1999	13.344,0	79,2	4.445	168,5
2000	13.235,4	79,8	4.260	165,9
2001	14.893,1	76,1	3.337	195,7
2002	14.149,8	75,0	3.110	188,7
2003	14.871,2	75,0	2.821	198,3
2004	16.828,4	77,3	2.989	217,7
04/98-03 (%) ⁽¹⁾	22,5	0,1	-19,9%	22,2

⁽¹⁾ Percentatge de variació de l'any 2004 respecte a la mitjana del període 1998/2003.

Font: Elaboració pròpia a partir d'IDESCAT.

Les dades del sector exterior mostren un augment dels intercanvis amb l'exterior (vegeu quadre 2), malgrat això, el principal destí segueix essent el mercat nacional (poc més del 80%). La balança comercial agroalimentària presenta dèficit, encara que en els darrers anys s'observa una reducció del mateix, resultat de l'augment de les exportacions superior al de les importacions. Aquest fet és indicatiu d'una millora de la posició competitiva del sector agroindustrial, tal com ho posa de manifest l'evolució del seu índex d'avantatges comparatius revelats, que ha passat de -9,6 l'any 1998 a -5 l'any 2005.

En el mercat exterior, els països de la UE són els principals receptors dels productes agroalimentaris catalans: França (33%), Alemanya (17%) i Itàlia (17%). Les vendes a la resta del món representen aproximadament un 6%, el destí principal és, amb diferència, els EUA. Hi ha per tant, una concentració de les exportacions cap als mercats europeus, cada vegada més saturats. No obstant, en els darrers anys ha augmentat la presència de productes catalans als mercats no europeus, com

Quadre 2 **Comerç exterior de la indústria agroalimentària a catalana (milers d'€)**

<i>Any</i>	<i>Exportacions</i>	<i>Variació (%)</i>	<i>Importacions</i>	<i>Variació (%)</i>	<i>Balança comercial</i>	<i>Variació (%)</i>	<i>Taxa cobertura (%)</i>
1998	2.231,8	3,4	2.662,9	9,4	-431,1	56,9	83,8
1999	2.285,8	2,4	2.743,0	3,0	-457,2	6,1	83,3
2000	2.664,6	16,6	2.995,8	9,2	-331,2	-27,6	88,9
2001	3.026,8	13,6	3.533,8	18,0	-507,0	53,1	85,7
2002	2.983,7	-1,4	3.621,0	2,5	-637,3	25,7	82,4
2003	3.229,6	8,2	3.654,2	0,9	-424,6	-33,4	88,4
2004	3.423,6	6,0	3.916,2	7,2	-492,6	16,0	87,4
2005	3.609,1	5,4	3.964,1	1,2	-355,0	-27,9	91,0

Font: Elaboració pròpia a partir d'IDESCAT

Corea del Sud o Mèxic. Es tracta, en definitiva, de diversificar els mercats d'exportació cap a aquells que mostren un major potencial de creixement.

Pel que fa a les importacions, les compres intracomunitàries representen aproximadament un 20% de les compres del sector, tot i que els darrers anys han perdut pes en favor de les compres amb la resta del món. El principal proveïdor europeu és França (28%), també destaquen Alemanya, els Països Baixos i el Regne Unit³. En relació a les importacions de fora de la UE, és important el comerç amb Argentina (27%), seguida de Brasil (7,6%), Xina (5,4%), EUA (2,5%) i Indonèsia (5,4%).

Actualment, un dels principals reptes de la indústria agroalimentària és el superar un conjunt d'exigències fruit de l'harmonització de legislacions en matèria de consum humà o animal que tenen repercussions tant en les seves instal·lacions com en la manipulació del producte, el personal o les primeres matèries utilitzades. D'una manera resumida podem destacar els següents àmbits que han estat legislat:

- Sanitaris: Des de juliol de 2003 l'empresa és la responsable de la seguretat dels aliments. Totes les indústries alimentàries han de poder identificar les empreses o persones que li han subministrat aliments, pinso, animals destinats a la producció o qualsevol substància que hagi de ser incorporada. L'empresa ha de portar la traçabilitat dels aliments i dels pinsos per garantir la possibilitat de seguir tot el procés de producció, transformació i distribució d'un producte.
- Mediambientals: La preservació del mediambient és un factor clau a l'hora de realitzar inversions pro-

ductives. Aquestes s'han de dur a terme tenint en compte la necessitat d'evitar la generació d'abocaments i residus o bé la seva minimització i/o l'aprofitament de subproductes.

- Comercial i de qualitat: Hi ha hagut, per part de l'Administració, exigències en el camp de la presentació i el contingut dels productes i en la millora de la qualitat que han produït la necessitat de fer inversions importants en aquestes matèries.

Tots aquests requeriments administratius han d'anar acompanyats d'instruments que els converteixin en una oportunitat de futur i no en una limitació. És a dir, són aspectes que han d'aportar un valor afegit al producte. Entenem per tant, que l'aposta de futur passa per desenvolupar diferents estratègies productives en les línies assenyalades que són les que definiran la competitivitat del sector.

Una primera estratègia és la diferenciació mitjançant una major qualitat. Aquest seria el cas, per exemple, de l'oli d'oliva, els vins o el cava amb denominació d'origen, o de varietats específiques⁴, com a eina per incrementar la quota de mercat amb un preu unitari més elevat. Els mercats mundials estan marcant unes pautes en les quals un determinat sector de la demanda queda coberta per productes de mitjana qualitat i relativament barats. Hi ha però, un segment important de la demanda que exigeix qualitat i valora les denominacions d'origen. La qualitat de la producció és una eina que ajudarà al sector català d'una banda, a consolidar mercats de proximitat, molt diferenciats d'altres que en ocasions estan saturats de productes barats però sense garanties de qualitat. D'altra banda, el producte de qualitat es fa necessari

per a potenciar la diversificació de les exportacions agroalimentàries catalanes cap a mercats amb potencial de creixement.

Així mateix, l'empresa agroalimentària de qualitat i amb productes diferenciats ha de fomentar els treballs de millora dels productes tradicionals agrícoles (exemples dels quals serien els calçots de Valls, el tomàquet de Montserrat o el tomàquet de penjar)⁵. En aquest sentit, s'ha de donar a conèixer la qualitat i la traçabilitat d'aquests productes mitjançant mecanismes com ara la marca, l'etiquetatge o la certificació, elements que són un valor afegit del producte i que encara no han estat prou desenvolupats. Efectivament, el consumidor exigeixen cada cop més que es compleixi la traçabilitat, com a eina que permet escollir aquell producte que millor satisfà les seves necessitats, alhora que facilita el seguiment fins al seu origen.

Val a dir, a més a més, que la creixent preocupació del consumidor per les qüestions relacionades amb la salut fa que la informació i difusió dels controls alimentaris i del volum d'inspeccions que es realitza incrementin la confiança de la població en matèria de sanitat i seguretat alimentària. La informació atenua certes conductes (com la caiguda del consum) derivades de la por i la desconfiança davant determinades situacions, com per exemple, el cas de les vaques boges, la pesta porcina o la grip aviar. Situacions, totes elles, que han generat greus pèrdues i ajustos a les empreses del sector.

Una altra de les estratègies que despunta de cara als propers anys, és la dels productes híbrids entre l'alimentació i la cosmètica. Es tracta d'una diversificació de la producció cap a nous productes d'alimentació que aporten efectes semblants als dels cosmètics a través d'afegir determinades substàncies a certs aliments. Com s'observa, totes les estratègies apuntades passen per la potenciació de la innovació i la recerca, com a eina que afavoreix una major competitivitat del sector. En aquest sentit cal destacar, que donada l'estructura productiva, amb predomini de les petites i mitjanes empreses, les activitats de R+D+i tenen encara un pes poc significatiu. Per tant, cal potenciar-les en el propi àmbit de l'empresa, però també cal una major col·laboració amb organismes públics d'investigació. Una altra de les vies per millorar la competitivitat és el procés de concentració empresarial, que com hem assenyalat viu actualment el sector. Aquest fet no es

justifica tant per l'objectiu d'aconseguir majors beneficis derivats de les economies d'escala, sinó per la importància de millorar la capacitat d'accedir a mercats més amplis, mitjançant la logística, la distribució i el màrqueting, que faciliten el reconeixement de la marca. Es tracta de fer front a l'elevada capacitat negociadora de les grans cadenes de distribució, que potencien l'entrada en el mercat dels productes de major imatge de marca, a la vegada que tendeixen a deixar de banda els productes menys coneguts pels consumidors, degut a la seva limitada capacitat publicitària⁶.

Tanmateix, la potenciació dels processos d'integració vertical entre agricultura, agroindústria i distribució, també contribueixen positivament a la millora de la competitivitat del sector. En aquest sentit, s'ha de tenir en compte que els processos d'integració vertical redueixen els costos de transacció, milloren la coordinació, el control intern i l'accés a serveis i infraestructures de les activitats integrades.

Finalment, donat que la indústria agroalimentària aplega un conjunt d'activitats ampli i heterogeni, per tal de concretar les línies de futur comentades, cal diferenciar entre aquelles activitats del sector que mostren un elevat grau de maduresa, de les que presenten un nivell d'innovació important.

Pel que fa a les primeres, en la mesura que tenen dificultats per aconseguir augments de la demanda (sobretot en els països industrialitzats⁷) l'estratègia d'introduir innovacions mitjançant la R+D+i, amb la finalitat de presentar nous productes de major valor afegit, és la més recomanable. És en aquesta línia, que s'inclouen els anomenats productes "saludables" o "funcionals"⁸, és el cas dels iogurts i altres derivats lactis amb fibra o recomanats per al control del colesterol, sucres i begudes estimulants i enriquides o aliments baixos en calories.

En relació al segon tipus, dins les activitats del sector que es poden considerar més innovadores s'inclou l'elaboració de plats precuinats, de salses i condiments preparats, de pastes i pizzes prerafrigerades o de productes congelats llestos per ser consumits. Aquestes branques, a diferència de les anteriors, mostren una demanda creixent⁹. L'estratègia d'aquestes empreses passa per la diversificació dels seus productes com a eina per incrementar la seva producció i venda.

1. Sovint de primera transformació i localitzats en l'entorn rural, fet que impulsa l'activitat industrial d'aquestes zones.

2. Algunes d'aquestes empreses són Nestlé España S.A, Corporación Agroalimentaria S.A, Danone S.A, Cargill Espanya S.A, Cobega S.A, Moyresa, Panrico, S.A, Corporación Alimentaria Guissona S.A, S.A Damm, Corporación Borges S.L.

3. Cal assenyalar però, que, en l'últim quinquenni, aquests dos darrers països han perdut pes en el total de les compres intracomunitàries i en canvi han guanyat pes les importacions amb Alemanya i Itàlia.

4. En aquesta línia, la UE té una normativa pròpia per les denominacions d'origen i altres productes de qualitat. El nombre de productes regionals i especialitats amb denominacions que s'han

enregistrat en el marc dels sistemes de qualitat de la UE és de 727, i mostra un ritme creixent. Pel que fa a Espanya, hi ha 96 productes agroalimentaris enregistrats.

5. La competitivitat de la indústria agroalimentària és un element clau pel desenvolupament del sector agrari català. Segons dades del DARP (2003) aquesta indústria consumeix entre el 60 i 70% de les produccions primàries, agrícoles i pesqueres de Catalunya.

6. En aquest context, als petits productors els resulta molt difícil entrar en els principals canals de distribució i comercialització.

7. Degut a que l'elasticitat-renda dels productes d'aquestes activitats és relativament baixa. A la vegada, que els cicles econòmics expansius tenen un impacte poc remarcable en la

demanda d'aquestes activitats madures.

8. El terme s'utilitza per fer referència a la incorporació d'innovacions (procedents dels àmbits de la medicina i la biologia) als productes de consum més usuals, que els permeten reduir el risc d'algunes patologies o facilitar una funció fisiològica de l'organisme humà, que va més enllà de la seva aportació nutricional. Aquest seria el cas, per exemple, d'aliments que incorporen fibra, aminoàcids, àcids grassos insaturats, fitosterols, vitamines i minerals, antioxidants. Amb la qual cosa aconseguen augmentar el preu unitari dels productes originals.

9. Segons les dades de la despesa alimentària de les llars durant l'any 2004, els plats preparats i precuinats són els productes que mostren un major creixement dins el capítol d'alimentació.

Pes creixent de les economies emergents

Un tret molt destacat de l'actual realitat comercial és el pes creixent de les economies emergents, molt especialment les d'Àsia de l'est i Pacífic. En els darrers trenta anys l'Àsia ha duplicat la seva participació en les exportacions mundials (del 14% al 27% pràcticament) amb la Xina i els dragons i tigres asiàtics recollits en *six east asian traders* com a grans protagonistes. També cal destacar com Europa ha mantingut el seu pes, en gran mesura per la configuració del mercat intern de la UE.

Taula 3.5 Distribució del comerç mundial per regions 1948-2004

Percentatge de les exportacions mundials en anys especificats

	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003	2004
Exportacions - Valor								
Món	58.0	84.0	157.0	579.0	1838.0	3670.0	7342.0	8907.0
Quota								
Món	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Nord Amèrica	28.3	24.9	19.9	17.3	16.8	18.0	15.8	14.9
Estats Units	21.0	18.8	14.9	12.3	11.2	12.7	9.9	9.2
Sud i Centre Amèrica	11.4	9.8	6.3	4.3	4.4	3.0	2.9	3.1
Brasil	2.0	1.8	0.9	1.1	1.2	1.1	1.0	1.1
Argentina	2.8	1.3	0.9	0.6	0.4	0.4	0.4	0.4
Europa	31.5	34.9	41.4	45.4	43.5	45.4	46.1	45.3
CIS	-	-	-	-	-	1.5	2.7	3.0
Àfrica	7.3	6.5	5.7	4.8	4.5	2.5	2.4	2.6
Àfrica	7.3	6.5	5.7	4.8	4.5	2.5	2.4	2.6
Sud Àfrica	2.0	1.7	1.5	1.0	1.0	0.7	0.5	0.5
Orient Mitjà	2.0	2.7	3.2	4.1	6.8	3.4	4.1	4.4
Àsia	13.6	13.1	12.4	14.9	19.1	26.1	26.1	26.8
Xina	0.9	1.2	1.3	1.0	1.2	2.5	6.0	6.7
Japó	0.4	1.5	3.5	6.4	8.0	9.9	6.4	6.4
Índia	2.2	1.3	1.0	0.5	0.5	0.6	0.8	0.8
Austràlia								
i Nova Zelanda	3.7	3.2	2.4	2.1	1.4	1.5	1.2	1.2
Six East Asian Traders	3.0	2.7	2.4	3.4	5.8	9.7	9.4	9.7
Membres GATT/OMC	60.4	68.7	72.8	81.8	76.5	89.5	94.3	93.7

Font: WTO, Estadístiques de Comerç Internacional 2005

Una forma complementària de veure l'evolució del pes relatiu de diferents països a l'economia mundial és comparar els rànquings de principals exportadors —en aquest cas, de mercaderies. Si confrontem les dades més recents de l'Organització Mundial de Comerç referides a 2005 amb les referides a 1997, emergeixen els canvis en menys d'una dècada.

La taula 3-6 resumeix la comparació: de cadascun dels 20 països més ben situats el 2005 en presenta la posició el 1997, així com la comparació en els percentatges d'exportacions mundials. L'ascens de la Xina és el tret més destacat. També la posició de Rússia emergeix amb força (entre d'altres raons per la seva riquesa en petroli i matèries bàsiques).

Taula 3.6 Comparació rànquings 1997 i 2005

Posició en el rànquing i percentatge de les exportacions mundials

Rànquing 2005	% 2005	Posició 1997	% 1997
1. Alemanya	9,3	2	9,4
2. Estats Units	8,7	1	12,6
3. Xina	7,3	10	3,3
4. Japó	5,7	3	7,7
5. França	4,4	4	5,3
6. Holanda	3,9	8	3,5
7. Regne Unit	3,6	5	5,2
8. Itàlia	3,5	6	4,4
9. Canadà	3,5	7	3,9
10. Bèlgica	3,2	11	3,6
11. Hong Kong	2,8	8	3,4
12. Corea	2,7	12	2,9
13. Rússia	2,4	20	1,2
14. Singapur	2,2	13	2,7
15. Mèxic	2,1	15	2,4
16. Taiwan	1,9	14	2,6
17. Espanya	1,8	16	1,9
18. Malàisia	1,7	18	1,4
20. Suècia	1,3	17	1,5

Font: Elaboració a partir de les Estadístiques de Comerç Internacional 2005 i 1998

Pes creixent dels inputs intermedis

Com ja s'ha indicat hi ha bones raons que expliquen un pes creixent dels denominats productes intermedis —inputs intermedis o productes semielaborats— en el comerç internacional. La “desintegració de la producció”, que condueix al fet que cada part del procés productiu se situï en països diferents —en filials de multinacionals o mitjançant *outsourcing* a empreses jurídicament diferents— que s'envien components recíprocament, és un fet molt visible. Per a quantificar aquest fenomen amb més precisió s'han utilitzat diverses tècniques. D'una banda, el pes que suposen les parts i components en el conjunt d'exportacions de cada país. Les dades referents a això mostren des de 1980 increments molt notables tant per a l'Àsia oriental com per a l'Amèrica Llatina. Més tècnicament, Hummels *et al.* (2001) elaboren un “índex d'especialització vertical” que mesura el contingut en importacions de les exportacions, tant directe (inputs intermedis importats incorporats a les exportacions) com indirecte (utilització d'inputs importats en la fabricació nacional d'inputs utilitzats en els articles per a l'exportació). El Banc Mundial (2005b) mostra com el 2001 aquest índex arribava a valors superiors al 45% a l'Àsia oriental i el 30% a l'Amèrica Llatina; en ambdós casos el component indirecte suposava prop de la meitat de l'índex. Un indicador més bàsic és senzillament el quocient entre el comerç de mercaderies i el valor afegit en mercaderies: a mesura que augmenti el comerç internacional en inputs intermedis la xifra “bruta” de transaccions comercials tendirà a augmentar més que proporcionalment al valor de les mercaderies “finals” produïdes. La taula 3-7 mostra l'evolució entre 1980 i 2000 d'aquest indicador simplificat: des-

taca el paper pioner dels quatre clàssics països NIC (països de nova industrialització), als quals estan seguint les altres economies asiàtiques emergents, mentre que l'increment d'Amèrica Llatina té en Mèxic el seu principal referent.

Taula 3.7 Especialització vertical internacional:
ràtio entre comerç de mercaderies i valor afegit de les mercaderies.

	1980	2000
7 Països més industrialitzats G-7	46,2	76,3
Àsia	93,8	168,5
<i>Xina</i>	12,1	32,9
<i>Hong-Kong, Corea, Singapur, Taiwan</i>	216,5	365,5
Amèrica Llatina	37,2	58,6
<i>Brasil</i>	19,4	34,1
<i>Mèxic</i>	22,8	102,6

Font: Fons Monetari Internacional, *World Economic Outlook*, setembre 2002, cap. III *Trade and Financial Integration*.

La partició global de la producció que rau a la base de l'increment de comerç en inputs intermedis també es pot visualitzar d'altres formes. Per exemple, es destaca l'anomenat “comerç triangular” entre Estats Units i Japó (com a països desenvolupats), la Xina (com a país d'acoblament) i altres països asiàtics (que envien inputs intermedis o semielaborats a la Xina per “incorporar-los” a productes exportats als Estats Units o al Japó. La connexió entre *global production sharing* i aquest tipus de comerç en inputs és clara, i constitueix una de les raons de que les xifres de creixement del comerç estiguin sistemàticament per sobre de les de producció.

Però també aquesta partició de la producció complica les interpretacions de les estadístiques de comerç internacional. Un exemple numèric és presentat per UNCTAD (2006) per “matisar” l'optimisme que deriva de les xifres tan dinàmiques de comerç internacional a alguns països asiàtics.

Les dades —fictícies— per il·lustrar l'argument són aquestes: un país en desenvolupament, V (no necessàriament Vietnam), produeix parts o components per valor de 88. A continuació ho envia (per exemple, en vaixell) a través de S (un país emergent amb un gran port centre de transport i distribució, no necessàriament Singapur), amb un cost de transport de 2, a X (una economia emergent, no necessàriament la Xina, que fa l'acoblament de parts i components per produir l'article final), on arriba amb un valor de $88+2 = 90$. Al país X el valor afegit és 8, de manera que la mercaderia surt de X amb un valor de 98 i, incorrent novament en un cost de transport de 2 via el port-país S, arriba a un país industrial amb un valor de 100, per al consum final.

Amb aquestes dades els criteris estadístics habituals portarien a computar:

- un comerç Sud-Nord (de S al país industrial) per valor de 100
- un comerç Sud-Sud per valor de: 88 (de V a S) + 90 (de S a X) + 98 (de X a S) = 276
- unes exportacions de països en desenvolupament/emergents per valor de la suma de les dues xifres anteriors = 376

Naturalment la “riquesa generada” depèn del valor afegit, no de volum “brut” d'exportacions. Per això alguns països especialment afectats per aquest fenomen presenten les dades separant les “reexportacions” o les activitats de “maquila”.

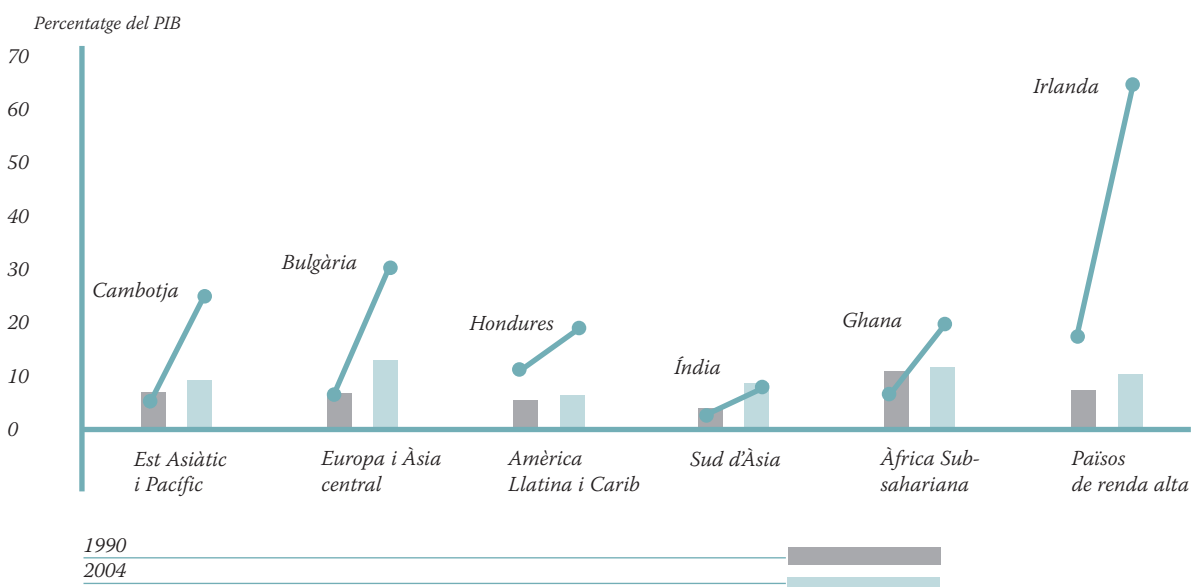
Paper del comerç en serveis

El comerç en serveis té avui una presència destacada, entorn d'una quarta part dels intercanvis de mercaderies. A més de les categories tradicionals de “transport” i “viatges” (per motius de turisme o feina), s'incorporen cada vegada més serveis de molt variada tipologia (financers i assegurances, consultoria, serveis a empreses, serveis professionals, serveis relacionats amb TIC, etc.). L'*outsourcing* o *offshoring* de serveis és objecte de seguiment —i de vegades de preocupació, com ja s'ha comentat a l'apartat sobre Globalització productiva. La figura 3-5 recull dades sobre l'evolució del comerç en serveis entre 1990 i 2004 tant pel conjunt de regions com per alguns exemples destacats de països.

Irlanda i l'Índia són probablement els casos més publicitats. L'Índia no figurava entre els 25 primers exportadors de serveis el 1997, i estava al lloc 10 amb dades de 2005 (WTO, 2006). Però també havia pujat al lloc 10 dels importadors de serveis. Com a referència, en exportacions i importacions de mercaderies l'Índia es situa als llocs 29 i 17 respectivament. Per la seva part Irlanda, ubicada en exportació de mercaderies al lloc 26, es situa en exportació de serveis al lloc 12 i en importacions de serveis, al 9. (Espanya, pel component del turisme, s'ubica al lloc 7 dels exportadors de serveis i a l'11 dels importadors.)

Encara que factors ja esmentats com l'evolució dels preus de les matèries bàsiques i els problemes de comptabilització que deriven de la creixent participació internacional de l'activitat facin que les xifres de comerç internacional en mercaderies creixin aviat —més que en volum o valor afegit, respectivament—, cal estar atents a la força de la dinàmica dels intercanvis en serveis que reflecteixen més directament “valor afegit”. Probablement un increment quantitatiu i sobretot qualitatiu dels intercanvis comercials en serveis és uns del trets més previsibles del futur del comerç i l'economia mundials.

Figura 3.5 Pes creixent del comerç en serveis a algunes regions i països, 1990 i 2004



Font: Banc Mundial, WDI 2006, (a partir de la base de dades de Balances de pagament del FMI).

Paper dels blocs regionals

Els acords comercials regionals (*Regional Trade Agreements*, RTA en l'argot) han proliferat en els últims temps. Segons les estadístiques de l'Organització Mundial de Comerç (OMC/WTO) se situarien a l'entorn de 300 entre els vigents i els pendents d'aplicació, cosa que implica pràcticament tots els països del món (tots els membres de l'OMC excepte Mongòlia), suposa per a alguns països que el 90% del seu comerç té lloc sota aquests acords regionals preferencials i constata que per a la principal potència comercial mundial, la Unió Europea, només 9 països del món no disposen —encara— d'algun acord preferencial.

Aquesta realitat contrasta amb les declaracions de principi segons les quals les bases del sistema comercial mundial, tal com es va configurar mitjançant el GATT després de la Segona Guerra Mundial i es va tractar de ratificar amb la creació de l'Organització Mundial de Comerç (OMC/WTO) el 1995, serien el multilateralisme i la no-discriminació. Òbviament els acords regionals suposen una excepció a ambdós principis, ja que apliquen regles diferents als “socis” de l'acord regional respecte als “tercers països”, i si bé l'article XXIV del GATT permetia en determinades circumstàncies aquestes excepcions de vegades sembla que s'ha anat massa lluny, alterant-se els papers relatius de la regla i l'excepció. L'actual emergència d'acords regionals d'índole continental, amb una UE ampliada, el projecte —amb dificultats— de l'ALCA al continent americà i iniciatives cada vegada més àmplies a l'Àsia —amb la perspectiva d'un ASEAN + 3 que incorpori el Japó, Corea del Sud i la Xina a l'acord del sud-est asiàtic—, es presenta així mateix com una configuració regionalitzada del comerç alternativa a la liberalització multilateral que tantes dificultats ha d'afrontar en el desenvolupament de l'agenda de Doha, després del fracàs de Cancún (2003) i el limitat èxit de Hong-Kong (2005).

Quines són les raons d'aquesta proliferació d'acords regionals, així com les seves possibles implicacions sobre el sistema comercial mundial i el futur de l'economia global mundial?

Més acords regionals de múltiples tipus

El nombre creixent d'acords regionals, especialment des de principis de la dècada dels noranta, ha fet que bastants països siguin membres de diversos d'ells, complicant i fent més heterogènies les regles comercials. L'informe sobre el futur de l'OMC encarregat el 2004 a un equip dirigit per l'antic director general, Sutherland, i amb participació de destacats economistes, entre ells Bhagwati, es permetia fins i tot ironitzar sobre com la “clàusula de nació més afavorida” —segons la qual un país es compromet a estendre a l'altre qualsevol avantatge o millor tracte comercial que concedeixi a un tercer—, la pedra angular del sistema GATT-OMC i base del multilateralisme i la no-discriminació, podia passar a denominar-se més aviat “clàusula de nació *menys* afavorida”, ja que comptar “només” amb ella suposa mancar de les “preferències” que atorguen els acords regionals. I, referint-se a un conjunt més ampli de temàtiques, comercials i d'inversions, el conseller econòmic de l'FMI, Rajan, escrivia en el seu pròleg al *World Economic Outlook* d'abril de 2006 que “el multilateralisme està en retirada a tot arreu”. Quina base tenen aquestes preocupacions?

Certament els acords comercials regionals són molt heterogenis. Des d'alguns d'ampli abast i efectivitat, com el de la UE mateix, fins a uns altres de dubtosa

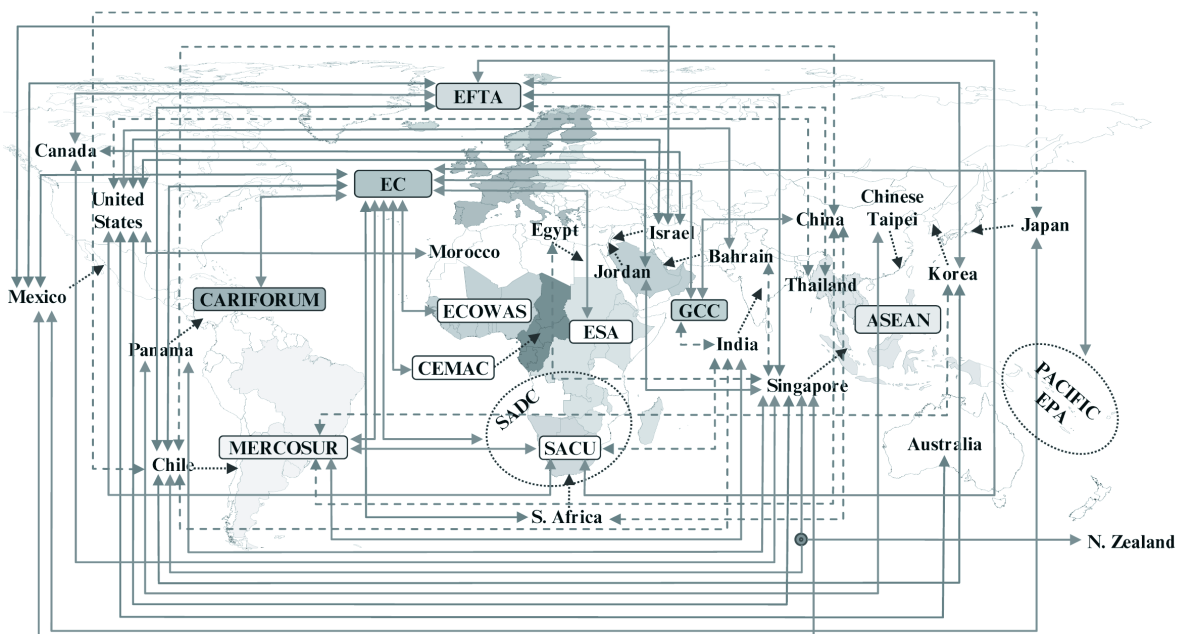
efectivitat. Des d'acords estrictament de preferències comercials fins a uns altres que inclouen àmbits molt més amplis, com inversions, normes mediambientals, mobilitat de persones, etc. Certament l'"ampliació de l'agenda" força més enllà dels aspectes estrictament comercials és sovint presentada com un actiu dels acords regionals, però així mateix en ocasions es revela com un fre per negociar acords d'aquesta índole, com les dificultats de l'ALCA estan posant de relleu.

Des dels que són "regionals" en el sentit més habitual del terme —fent referència a acords entre països geogràficament pròxims en el marc d'una "regió" (Mercosur, UE, ASEAN, etc.)— fins als que vinculen països la connexió dels quals és més política que geogràfica (com els acords de la UE amb antigues colònies). Des dels que impliquen països amb un nivell de desenvolupament similar (com eren els socis inicials de l'actual UE o com són els països del Mercosur) fins als que impliquen països d'heterogeni nivell de desenvolupament (com el NAFTA o el projectat ALCA).

Així mateix es constata que bastants acords impliquen relacions bilaterals entre un país determinat i una potència comercial important, que actua com a "centre" (*hub*) d'una xarxa d'acords amb diversos d'aquests països. La Unió Europea destaca en això; però així mateix, des dels noranta, els Estats Units, anteriorment reticents a aquesta via, van entrar en la dinàmica d'acords bilaterals amb molts països. En certa mesura pot parlar-se d'un "efecte dòmino" segons el qual a mesura que es comencen a generalitzar els acords d'"accés preferencial" a mercats importants cap país vol quedar-se fora d'aquest mecanisme. El continent asiàtic, especialment el sud-est-Pacífic —però també els països del sud entorn de l'Índia— s'haurien vist així mateix "contagiats" recentment per aquesta dinàmica.

El resultat és el que es denomina *regionalisme de calidoscopi* fins i tot en un document del secretariat de l'OMC/WTO (Crawford i Fiorentino [2005]) o el que en altres fonts —inclòs l'estudi del World Bank (2005b)— es qualifica de *spaghetti regionalism* a la vista del gràfic (Figura 3-6) que emergeix si, sobre un mapamundi, s'uneixen mitjançant línies tots els països de cadascun dels acords regionals existents.

Figura 3.6 Spaghetti bowl?



Font: Crawford-Fiorentino (2005)

Per què passa i quines implicacions pot tenir

Les raons per a aquesta multiplicitat d'acords són variades, i en ocasions transcendeixen les purament econòmiques o comercials. Per exemple, com ja s'ha dit, per a la UE mantenir vincles amb les antigues colònies té un interès polític addicional a l'econòmic, com el tenen els acords de la mateixa UE amb els països del Mediterrani. En altres casos es tracta de consolidar reformes democràtiques i mecanismes de solució de controvèrsies i conflictes entre països amb historials convulsos. Que a ningú se li escapi la fonamentació política que els "pares" de la UE van atorgar a la integració europea. I per descomptat hi ha les raons més econòmiques, des d'aprofitar complementaritats productives fins a aprofitar millor les economies d'escala en mercats integrats més amplis o permetre més varietat i competència, a més dels denominats *efectes dinàmics* en forma de revulsius a l'activitat empresarial i a la mobilització de les potencialitats creatives i innovadores de les societats, de vegades adormides en economies tancades. Tugores (2006, cap. 4) detalla aquests arguments. La taula 3-8 mostra algunes dades sobre la magnitud dels fluxos comercials d'alguns acords regionals, així com de l'evolució dels components intraregional i interregional, amb un perceptible augment del primer d'ells (excepte en el cas de la UE-15).

Taula 3.8 **Comerç de mercaderies en alguns acords regionals:**

component intraregional i interregional

	<i>Valor (milers de milions de dòlars)</i>		
	<i>2004</i>	<i>1990</i>	<i>2004</i>
<i>Unió Europea (15 membres)^a</i>			
<i>Exportacions</i>	2901		
<i>Intraregionals</i>	1795	64,9	61,9
<i>Extraregionals</i>	1105	35,1	38,1
<i>Importacions</i>	2920		
<i>Intraregionals</i>	1801	63,0	61,7
<i>Extraregionals</i>	1119	37,0	38,3
<i>Unió Europea (25 membres)</i>			
<i>Exportacions</i>	3714		
<i>Intraregionals</i>	2510		67,6
<i>Extraregionals</i>	1204		32,4
<i>Importacions</i>	3791		
<i>Intraregionals</i>	2510		66,2
<i>Extraregionals</i>	1281		33,8
<i>Mercosur (4 membres)</i>			
<i>Exportacions</i>	136		
<i>Intraregionals</i>	17	8,9	12,6
<i>Extraregionals</i>	118	91,1	87,4
<i>Importacions</i>	94		
<i>Intraregionals</i>	18	14,5	19,1
<i>- Extraregionals</i>	76	85,5	80,9

	2004	1990	2004
<i>NAFTA (3 membres)</i>			
<i>Exportacions</i>	1324		
<i>Intraregionals</i>	740	42,6	55,9
<i>Extraregionals</i>	584	57,4	44,1
<i>Importacions</i>	1997		
<i>Intraregionals</i>	706	34,4	35,3
- <i>Extraregionals</i>	1291	65,6	64,7

APEC (21 membres)^a

<i>Exportacions</i>	3136		
<i>Intraregionals</i>	2266	67,5	72,3
<i>Extraregionals</i>	869	32,5	27,7
<i>Importacions</i>	3469		
<i>Intraregionals</i>	2384	65,4	68,7
- <i>Extraregionals</i>	1086	34,6	31,3

ASEAN (10 membres)

<i>Exportacions</i>	552		
<i>Intraregionals</i>	128	20,1	23,1
<i>Extraregionals</i>	424	79,9	76,9
<i>Importacions</i>	500		
<i>Intraregionals</i>	115	16,2	23,1
- <i>Extraregionals</i>	385	83,8	76,9

a: dades corresponents al 2003

Font: Elaborat a partir de les taules I.10 de les Estadístiques de Comerç Internacional 2004 i 2005 publicades per l'Organització Mundial de Comerç.

Però des de la perspectiva de la configuració de l'economia mundial, un tema crucial de debat són les relacions entre aquesta "regionalització" de l'economia mundial i el principi de multilateralisme, que teòricament és la base del sistema comercial mundial tal com es configura en el sistema GATT-OMC. Per a uns la proliferació d'acords regionals pot ser un símptoma d'un fracàs o almenys un esgotament de les negociacions multilaterals. En aquest sentit s'argumenta que l'augment de RTAs especialment a partir de principis de la dècada dels noranta es podria vincular en el seu inici als dubtes sobre la culminació de la Ronda Uruguai, i la reactivació dels RTA en el segle XXI es podria vincular, així mateix, a les incerteses sobre desenvolupament de l'agenda del Cim de Doha. Per a uns altres —com Ethier en el seu plantejament del "nou regionalisme"—, en alguna mesura els acords regionals podrien avançar sobre la base dels èxits en la liberalització multilateral del comerç en les últimes dècades, fent que la desviació de comerç fos un risc menys important en un món de baixos aranzels i introduint en l'agenda de les negociacions regionals molts altres temes que no són madurs —almenys encara— per a ser plenament afrontats a escala multilateral.

A principis de la dècada dels noranta es va encunyar el debat sobre si la proliferació d'acords regionals era complementària o substitutiva als avenços multilaterals. Va adquirir una especial popularitat la terminologia atribuïda a Bhagwati segons la qual els blocs regionals podien ser *stumbling blocs*; és a dir, comportar-se com blocs regionals que obstaculitzarien l'avenç posterior cap a la liberalització multilateral (aquesta era la convicció del mateix Bhagwati) o, per contra,

podien comportar-se com *steeping blocs* o *building blocs*, és a dir, graons o passos intermedis cap a una liberalització multilateral del comerç (com sostenia per exemple Larry Summers des de l'Administració dels Estats Units a l'hora de justificar la nova implicació d'aquest país en una densa xarxa d'acords regionals).

Aquests debats van servir per a configurar l'anàlisi vigent sobre els trets dels quals depèn que aquesta xarxa d'RTA tingui un efecte positiu o negatiu sobre el funcionament de l'economia mundial.

Per una banda, l'impacte sobre el poder negociador i de mercat del "bloc regional" i el seu exercici, ja que l'actuació conjunta dels països del bloc té més potència que la de cadascun dels seus membres per separat, amb el risc que aquest major poder sigui exercitat de forma "agressiva" per a obtenir avantatges a costa d'uns altres, amenaçar amb "guerres comercials" o mesures proteccionistes, etc. D'aquí sorgeix la distinció, plenament vigent, entre regionalisme "obert" i regionalisme "tancat o estratègic". Aquest últim és el que exerceix el major poder negociador de forma restrictiva del lliure comerç (de vegades s'esmenten les polítiques agrícoles de la UE com un cas paradigmàtic d'aquest tipus de regionalisme), mentre que per contra el regionalisme obert mantindria relacions cooperatives i constructives amb els altres països o blocs regionals.

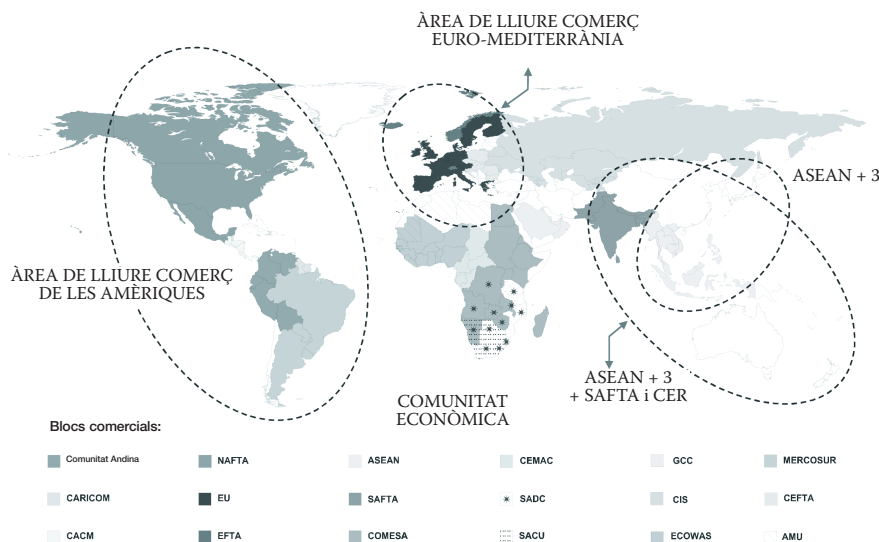
Per altra banda és objecte d'atenció l'anàlisi de la conformació de grups o sectors d'interessos específics que poden veure's beneficiats amb l'acord regional i que veurien erosionar-se els seus beneficis amb una subsegüent multilateralització. Una branca activa d'investigació en el marc de l'"economia política dels acords comercials" tracta precisament d'analitzar com les negociacions d'acords regionals poden generar —o no— aquest tipus d'interessos amb un potencial paper de bloquejar successius avenços multilaterals.

Un tercer ingredient que mereix una gran atenció és com els acords regionals donen lloc a "regles d'accés" al mercat del bloc regional, especialment a través de les "regles d'origen" que s'apliquen per a definir quins productes es beneficien del tracte preferencial que suposa l'acord regional. Aquestes regles són, freqüentment, el resultat de pressions d'empreses o sectors amenaçats per la nova competència estrangera (no és difícil, en ocasions, posar "nom i cognom" a cada especificació restrictiva) i poden tenir un caràcter restrictiu de la competència i liberalització que teòricament suposa la liberalització comercial, encara que sigui regional. Estevadeordal i Suominen (2004) han elaborat una "mesura sintètica del caràcter restrictiu de les regles d'origen" de la qual es desprèn que els acords Nord-Sud —com el Nafta o els acords euromediterranis— solen tenir aspectes especialment restrictius.

Una dimensió que ha adquirit una importància creixent en els últims anys deriva de la multinacionalització de l'activitat productiva, mitjançant la qual moltes empreses tenen incentius a fragmentar els seus processos productius o "cadena de valor" situant en cada país o regió els segments del procés productiu, per l'especial atractiu que aquest territori té gràcies a la seva localització. Les denominacions de *desintegració de la producció*, *especialització vertical* o *global sourcing* són algunes de les que tracten de descriure aquestes noves realitats, una de les conseqüències de les quals és un pes creixent dels intercanvis de productes semielaborats i/o inputs intermedis en els fluxos comercials mundials. Una implicació és que una eventual regionalització o regressió en la liberalització multilateral podria ser especialment disruptiva en els processos d'aprovisionament o *supply chain*.

Com a consideració final, i en la perspectiva que sembla dissenyar-se d'àmplies xarxes d'abast quasi continental —com mostra la Figura 3-7—, cal insistir que aquestes característiques dels acords regionals són dinàmiques: poden anar, i de fet aniran, evolucionant amb el temps, en funció dels esdeveniments, especialment de l'èxit o fracàs en les negociacions multilaterals. En la mesura que aquestes tinguin èxit, els acords regionals podran ser ingredients complementaris; si fracassen o llanguideixen poden convertir-se en el millor dels casos en alternatives i en el pitjor, en solucions de recanvi amb potencial fragmentació de l'economia mundial. Per tant, es pot esperar en els pròxims temps una dialèctica complexa entre avenços multilaterals i acords regionals amb elements de complementaritat en el desitjable cas d'avenços significatius en l'agenda de Doha, però amb amenaces de conflicte en cas de mantenir-se els obstacles per a aquests avenços. En aquest sentit s'inclou al final d'aquest capítol l'article "El futur del marc regulador internacional" d'en Ramon Torrent, catedràtic de Dret de la UB.

Figura 3.7 Una tendència a blocs comercials regionals (quasi) continentals?



Font: Crawford-Fiorentino (2005)

Una valoració

Un dels debats més tradicionals en economia és el paper del comerç internacional com a via de progrés. No és aquest el lloc per reprendre el debat. Els informes tendeixen a mostrar una valoració favorable, presentant una correlació positiva entre les taxes de creixement del comerç internacional i el PIB. Encara que correlació estadística no implica necessàriament causalitat, sí que és forta l'evidència empírica a favor dels guanys d'eficiència i els beneficis dinàmics (associats a més competència, més dinamisme emprenedor, més creativitat, etc.) que deriven del repte de la competència internacional, tot i reconèixer alguns problemes sociopolítics i de redistribució i/o equitat que de vegades se li associen. El proper apartat recull alguns aspectes dels nous enfocaments en matèria de comerç internacional i les seves implicacions pels debats sobre competitivitat, tan presents a les nostres societats.

Pel que fa al comerç internacional de Catalunya s'inclou un avançament d'un estudi en procés, en el marc de l'Observatori de Mercats Exteriors, d'un equip de les universitats de Barcelona i de Girona (UB-UdG): Joaquim Solà, Xavier Sáez, Modest Fluvià, que resumeix i actualitza els trets bàsics i l'evolució recent del comerç exterior de Catalunya.

Trets bàsics i evolució recent del comerç exterior català

Joaquim Solà
Xavier Sáez

Universitat de Barcelona.

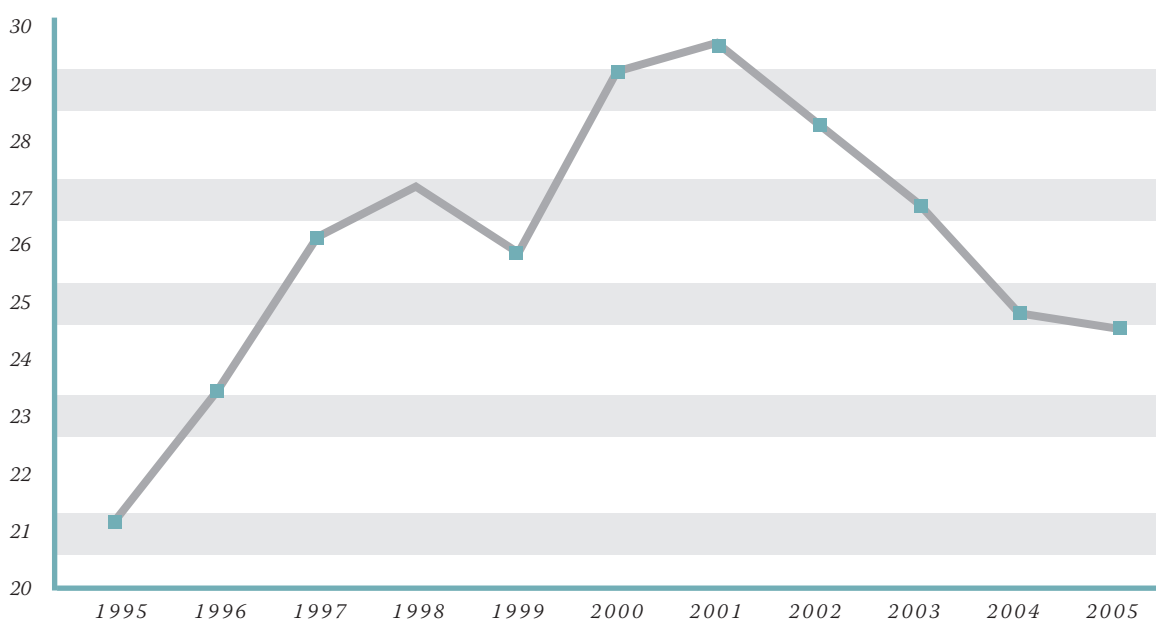
Modest Fluvià

Universitat de Girona.

Els fluxos comercials amb l'exterior constitueixen un dels elements de referència de més importància per a l'anàlisi d'una economia, especialment en un entorn cada cop més globalitzat, en el qual les expectatives de creixement econòmic i de millora del nivell de riquesa dels països i àrees econòmiques depenen en gran part de la capacitat per competir en els mercats internacionals. En aquest context, les dades bàsiques relatives als intercanvis comercials de l'economia catalana revelen una posició comparativament favorable en relació a altres comunitats espanyoles, però no exempta de febleses que convé tenir en compte.

1. Pes de les exportacions en relació al PIB català i grau d'obertura de l'economia
Si es comparen les vendes a l'exterior amb el producte interior brut (PIB) català representen una proporció força important, que l'any 2004 se situava en el 25% i el 2005 en un percentatge tan sols una mica inferior. Encara que aquesta comparació –que comporta una aproximació inicial al grau d'obertura de les economies envers l'exterior– aporta una informació limitada en relació a la contribució d'aquesta variable a la creació de riquesa, proporciona una primera noció de l'envergadura dels intercanvis amb l'estranger i, per tant, permet situar en termes globals la importància del pes d'aquest flux respecte al conjunt de l'economia.

Exportacions catalanes en relació al PIB (%)



Font: IDESCAT

Des d'una perspectiva temporal més àmplia, es pot constatar com el pes de les exportacions en relació al PIB va seguir una pauta creixent d'una intensitat significativa entre mitjans de la dècada dels noranta i l'exercici del 2001. En aquest interval van passar d'un percentatge del 21,3% l'any 1995 al 29,9% que, com a valor màxim de la sèrie 1995-2005, es va assolir el 2001. Posteriorment es va registrar un canvi de tendència força notable que va fer que en tres exercicis aquesta variable es reduís en quasi cinc punts percentuals. En conseqüència, resulta patent la dinàmica desfavorable d'aquest indicador durant els últims anys. Encara que de manera més moderada, aquesta tendència negativa va tenir una certa continuïtat l'any 2005, atès que les exportacions catalanes van augmentar un 7,1% en valors corrents, percentatge una mica inferior al creixement del PIB valorat també a preus corrents.

En comparació amb algunes economies europees la proporció que mantenen les exportacions catalanes respecte al PIB es bastant similar, com és el cas d'Itàlia, Regne Unit, França i també del conjunt de l'economia espanyola, que se situen en taxes compreses entre el 25% i el 27% per a aquest indicador. En altres casos, però, com Bèlgica, Dinamarca o Alemanya, la diferència és força notable, ja que en aquests països les exportacions assoleixen percentatges del 85%, 48% i 36% en relació al PIB.

L'indicador emprat habitualment per valorar el grau d'obertura d'una economia posa en relació la suma dels intercanvis amb l'exterior –és a dir, de les exportacions i les importacions– amb el PIB. En aquest cas, per a l'economia catalana la taxa d'obertura l'any 2005 es va situar en un valor del 64,7%, ja que les importacions van ascendir a un valor equivalent a quasi el 40% del PIB. El percentatge citat supera clarament els que registren l'economia francesa, l'espanyola, la italiana i la britànica, que se situen en taxes compreses entre el 51% i el 56%. Contràriament, tant Alemanya com Dinamarca i Bèlgica presenten valors superiors, que en el cas del darrer d'aquests països supera en més de dues vegades el percentatge català (amb un 167%) i en les economies danesa i alemanya arriba al 88% i 67% respectivament.

Per tant, Catalunya presenta un grau d'obertura comercial significativament superior a alguns dels principals països europeus, encara que això es deriva principalment de la incidència de les importacions, que assoleixen una xifra netament superior a la de les

vendes a l'exterior, amb les lògiques conseqüències pel que fa al saldo negatiu dels intercanvis. Aquest saldo també va registrar un empitjorament apreciable l'any 2005, ja que les importacions van experimentar un increment del 12,5% front a l'assolit per les importacions, que va ser del 7,1%, en ambdós casos en valors monetaris corrents.

2. Contribució del sector exterior al creixement econòmic

Durant els darrers anys els intercanvis amb l'exterior han tingut una repercussió de caràcter negatiu en el creixement econòmic català. Així, l'exercici del 2004 el saldo net d'intercanvis amb l'exterior va efectuar una aportació de -2,4 punts percentuals al creixement del PIB català, mentre que en el bienni anterior es va donar una situació similar, tot i que amb valors més moderats, en concret, de -0,6 punts l'any 2003 i de -0,2 punts percentuals l'any anterior. Seguint aquesta mateixa pauta, l'any 2005 l'aportació dels intercanvis amb l'estranger al creixement de la producció interna bruta de Catalunya va ser també de signe negatiu i per un valor relativament important, atès que l'augment de les importacions va superar àmpliament el que van assolir les vendes a l'exterior.

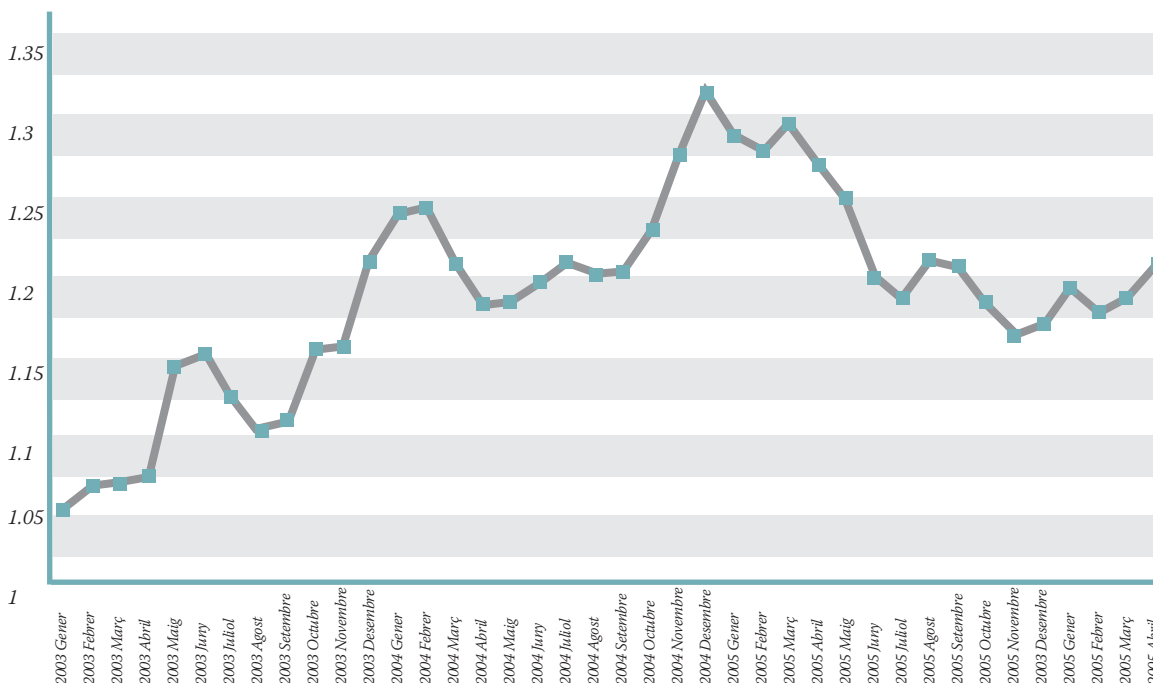
Contràriament, els anys 2000 i 2001 aquesta component de la demanda agregada va mantenir un comportament molt més favorable, de manera que el saldo net dels intercanvis amb l'estranger va aportar 1,1 i 1,4 punts percentuals respectivament al creixement de l'economia catalana. Això implica que la dinàmica d'aquesta variable va experimentar a partir de l'exercici del 2002 un empitjorament significatiu. Evidentment, sembla clar que es pot vincular el fort impuls que van rebre les importacions a partir de l'any 2002 i la marxa comparativament pitjor de les exportacions a la pèrdua de competitivitat que va derivar de l'evolució del tipus de canvi de l'euro en relació al dòlar, entre d'altres factors.

En efecte, el mes de gener del 2002 –moment en el qual es va posar en circulació la moneda única europea– la taxa mitjana de canvi mensual del dòlar va ser de 0,883 dòlars per euro i el valor mitjà del conjunt de l'exercici va ser de 0,946 dòlars per euro, cosa que revela que el ritme d'apreciació al llarg de l'any va ser força notable. Per al 2003 el tipus mitjà de canvi anual va ser d'1,131 dòlars per euro i l'any següent encara va continuar la dinàmica alcista de la divisa europea, assolint un valor mitjà anual d'1,244

dòlars per euro, taxa que es va repetir amb aquest mateix valor l'any 2005. Tanmateix, també cal assenyalar que el primer quadrimestre del 2005 el valor de canvi de l'euro es va mantenir en valors similars o

superiors a 1,3 dòlars i durant la resta de l'exercici es va registrar una certa apreciació del dòlar, que va acabar amb una taxa de canvi d'1,186 dòlars per euro com a mitjana del mes de desembre.

Evolució del tipus de canvi euro-dòlar



Font: Banc d'Espanya

En definitiva, doncs, la marxa de la divisa nord-americana des de l'entrada en circulació de l'euro fins al primer quadrimestre del 2005 va seguir una dinàmica de depreciació que ha tingut efectes desfavorables importants per a les exportacions europees –i, més concretament per a les procedents de Catalunya– en tant que estimulava les importacions procedents de l'àrea dòlar, com a resultat de l'efecte positiu del tipus de canvi sobre la competitivitat dels productes de les zones amb aquesta referència monetària. Des del punt de vista de l'aportació del saldo dels intercanvis amb l'exterior al creixement del PIB, la conseqüència d'aquesta evolució dels tipus de canvi i dels corrents comercials es va traduir en una contribució de signe negatiu d'una certa rellevància al creixement econòmic català durant el període 2002-2005.

Tot i que la relativa estabilització del tipus de canvi de l'euro en relació al dòlar que s'aprecia a partir de la segona meitat del 2005 permet esperar una evolució més favorable durant l'any 2006, cal tenir en compte que persisteixen alguns factors negatius que pesen de

manera significativa en les condicions que regeixen els intercanvis comercials amb l'exterior, com les importants pujades de preus dels productes energètics –en els quals la dependència catalana i espanyola envers l'exterior és prou notable– el creixement del consum de les famílies –que estimula l'entrada de productes importats– o la pèrdua de competitivitat del teixit industrial català davant la forta competència dels països de nova industrialització, però també dels socis recentment incorporats a la Unió Europea.

3. Participació catalana en el comerç exterior espanyol

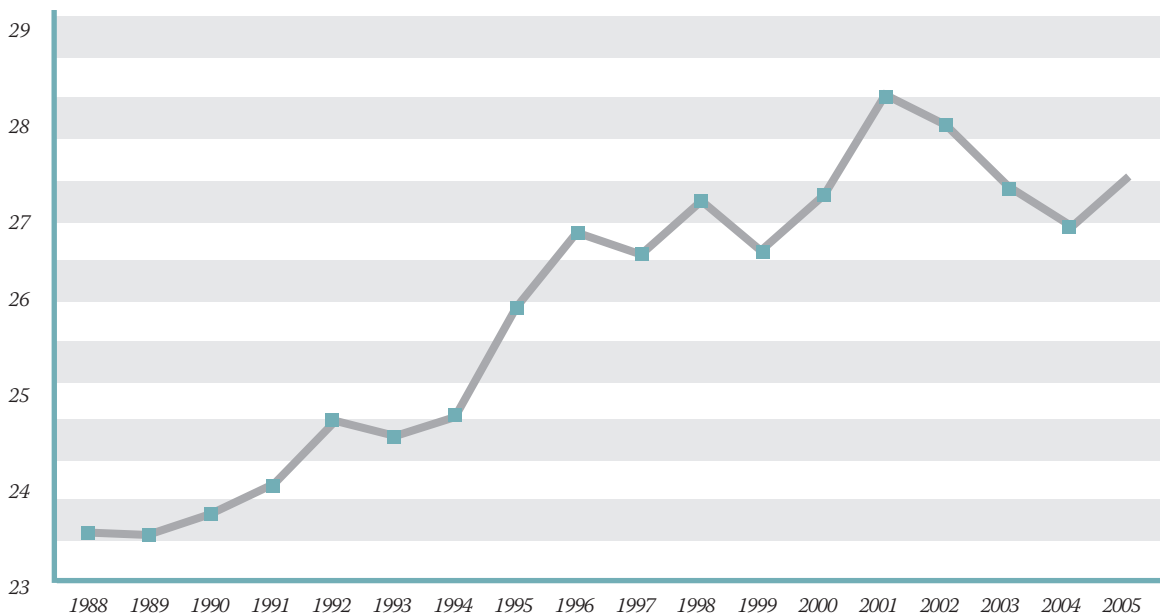
El participació de Catalunya en el comerç exterior espanyol supera significativament el seu pes demogràfic i econòmic, ja que la població resident al Principat amb data de primer de gener del 2005 –darrera disponible– representava un 15,9% del conjunt espanyol i l'aportació al PIB estatal en el mateix any ascendia al 18,8%, mentre que les exportacions catalanes van assolir un percentatge del 27,4% del

total espanyol. La propensió exportadora de Catalunya, per tant, supera considerablement la mitjana estatal, de la mateixa manera que la taxa global d'obertura segueix també idèntica pauta. Si es consideren les xifres d'exportacions de les diferents comunitats autònomes espanyoles quantificades en valors monetaris corrents, Catalunya se situa en la posició de capçalera de manera sistemàtica durant la darrera dècada, seguida sempre per la Comunitat Valenciana i

per la de Madrid. L'exercici del 2005, les exportacions catalanes superaven la suma de les dues autonomies següents i també assolien un valor superior al doble de les efectuades per la segona autonomia exportadora espanyola (la Comunitat Valenciana). Aquesta situació es va repetir igualment al llarg de tota la dècada anterior.

De fet, el pes de Catalunya en les exportacions espanyoles va seguir una dinàmica alcista quasi continuada

Exportacions totals a Catalunya (%Respecte a Espanya)



Font: IDESCAT

des de finals de la dècada dels anys vuitanta fins el 2001, mentre que entre els anys 2002 i 2004 s'aprecia un canvi de tendència, de manera que la participació catalana en el conjunt de les exportacions catalanes va registrar una inflexió a la baixa, si bé l'exercici del 2005 es va reprendre de nou la pauta ascendent. Es pot deduir d'això que, en uns primers moments, les repercussions desfavorables de la revaluació de l'euro en relació al dòlar van incidir en major mesura a Catalunya que en altres comunitats autònomes, que, previsiblement, centraven les seves exportacions en zones geogràfiques i/o tipus de productes menys vulnerables a l'efecte del tipus de canvi. Probablement, aquesta evolució és també imputable en alguna mesura a les diferències en l'estructura productiva de les diferents autonomies espanyoles. Per al darrer exercici de la sèrie, Catalunya va registrar un creixement de les exportacions significativa-

ment superior a la mitjana nacional, tal com s'ha indicat abans. Tanmateix, altres autonomies van mostrar un major dinamisme exportador. Entre les set primeres –que en tots els casos assoleixen una participació en el total superior al 5% i que, en conjunt, l'any 2005 absorben el 81% de les exportacions espanyoles– l'exercici del 2005 va destacar Galícia, amb un creixement nominal de les exportacions proper al 15%, mentre que Andalusia i Madrid van registrar augments lleugerament superiors al 7%, és a dir bastant semblants al que va assolir Catalunya. El País Basc va obtenir una taxa de creixement superior a la mitjana nacional, però quelcom més baixa que en la resta de les comunitats esmentades, en concret del 6% i el comportament més desfavorable del conjunt de les regions espanyoles més exportadores va correspondre a la Comunitat Valenciana, amb una variació de signe negatiu, del -2,1% en termes nominals.

Si es considera l'evolució registrada per les exportacions en les comunitats espanyoles per a un interval més llarg, es pot observar que, en línies generals, les que tenen un major pes en el total espanyol tendeixen també a mantenir un comportament més dinàmic. D'aquesta manera, si es calcula la taxa mitjana acumulativa de creixement de les exportacions per al període 1995-2005, en el conjunt d'Espanya aquest flux va augmentar a un ritme del 8,2% anual en valors monetaris corrents. Entre les principals regions exportadores, Galícia destaca com la comunitat més dinàmica, amb una taxa mitjana anual acumulativa del 13,3%, en tant que Madrid, Catalunya, País Basc i Andalusia van créixer a un ritme una mica superior al conjunt estatal, del 9%, 8,8%, 8,7% i 8,5% anual, respectivament.

En contrapartida, la segona comunitat espanyola per participació en les exportacions va registrar un taxa de creixement anual acumulativa del 5,5%, sensiblement inferior, per tant, a la mitjana estatal. Entre la resta de comunitats, es poden destacar els casos de Castella-La Manxa i Extremadura, que amb un ritme anual de creixement nominal del 9,9% i del 10,7% durant el període 1995-2005 han incrementat de manera apreciable la seva participació en les vendes espanyoles a l'exterior, tot i tenir encara un pes relativament baix. En definitiva, doncs, Catalunya ha seguit una progres-

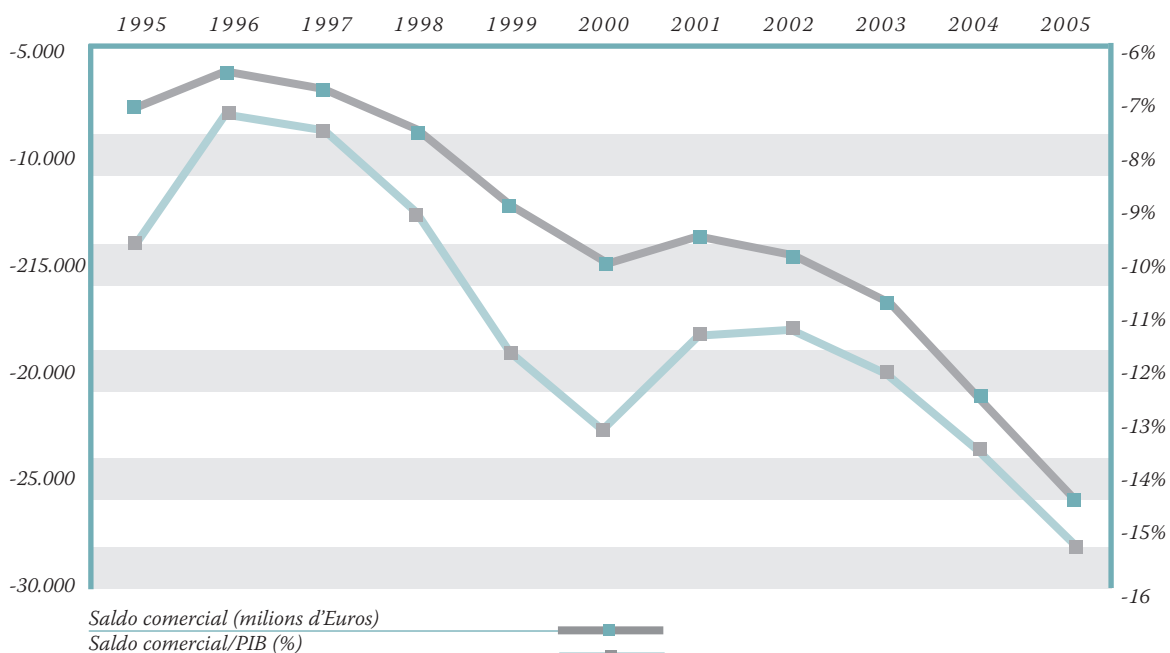
sió en la darrera dècada que revela un dinamisme exportador clarament superior al conjunt espanyol i bastant similar al de la resta de comunitats que ocupen les primeres posicions per volum de vendes a l'exterior. Les autonomies que es van separar més de la marxa general van ser Galícia, amb un comportament sensiblement més favorable, i la Comunitat Valenciana, en la posició inversa.

4. Saldo comercial

Com s'ha assenyalat abans, els intercanvis comercials catalans amb l'estranger presenten un saldo de signe negatiu per un valor força elevat, situació que es repeteix de manera sistemàtica en la història recent del Principat. L'any 2005 el dèficit comercial català va assolir una xifra de 25.661 milions d'euros, cosa que comporta un increment del 22,6% en termes corrents en relació a l'exercici anterior. Tot i que la dinàmica creixent del saldo negatiu en els intercanvis amb l'exterior ha sigut pràcticament continuada durant la darrera dècada, el ritme d'increment que s'aprecia a partir de l'any 2003 es força notable.

Si es considera l'evolució del dèficit comercial en termes relatius, comparant-lo amb el PIB català, la dinàmica global observable es també prou desfavorable. Pel que fa a l'any 2005, el valor assolit –que equival a una mica

Saldo comercial dels intercanvis catalans



Font: IDESCAT

més del 15% del PIB– representa el màxim de la sèrie 1995-2005 i comporta un augment de quasi dos punts percentuals respecte a l'exercici anterior. Per al conjunt del període indicat, l'interval comprés entre el 1996 i el 2000 va mostrar un augment considerable del saldo comercial negatiu, mentre que l'any 2001 es va registrar una millora apreciable i el 2002 una estabilització de la variable en termes relatius. A partir de l'any 2003, però, novament es reprèn la pauta de fort creixement del dèficit comercial tant en termes absoluts com relatius, fins arribar als valors màxims que s'observen pel 2005.

En conseqüència, les dades recollides posen de manifest la desfavorable situació que registra el saldo comercial dels intercanvis catalans amb l'exterior, així com el fet de que l'evolució durant els darrers anys marca una línia de tendència que evidencia les dificultats per redreçar la situació. Com s'ha comentat abans, hi ha diversos factors estructurals que actuen en el sentit de donar continuïtat a aquesta tendència, amb la qual cosa sembla difícil que a curt termini es pugui produir un canvi substancial.

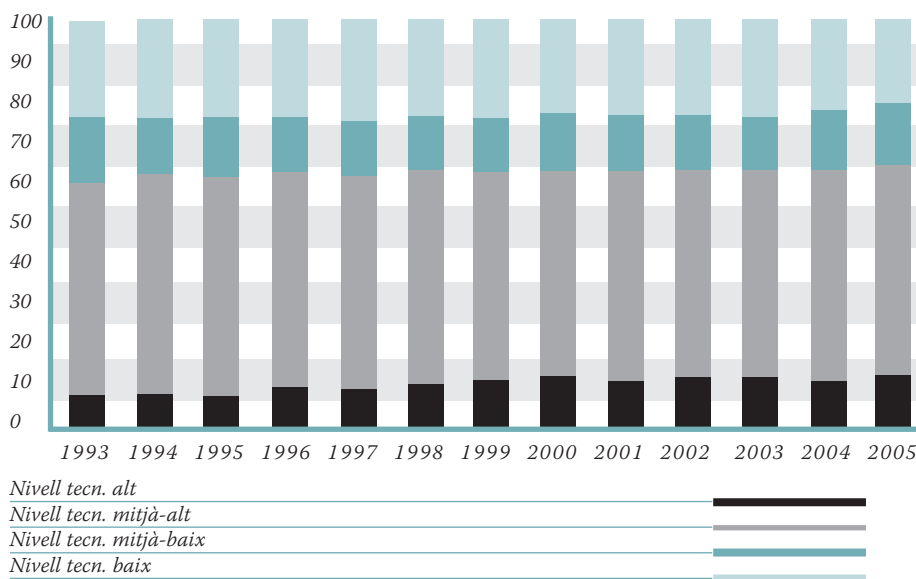
5. Estructura de les exportacions

Una primera consideració que es pot fer respecte a l'estructura de les vendes catalanes a l'exterior és valorar la

composició d'aquest flux segons el nivell tecnològic dels productes exportats. Com es pot observar en el gràfic adjunt, el predomini dels béns qualificats com de nivell tecnològic mitjà-alt és força acusat, tenint en compte que en tots els exercicis de la sèrie presentada aquest grup de productes absorbeix més del 50% de les exportacions totals. Per altra banda, els béns corresponents a branques de producció de nivell tecnològic baix són les que segueixen en importància, de manera que el seu pes relatiu en les vendes a l'exterior supera el 20%. En concret, per l'exercici del 2005, els productes inclosos en els grups de nivells tecnològic baix o mitjà-baix van representar el 35,1% del valor total de les exportacions, mentre que els béns de nivell tecnològic mitjà-alt aportaven un 52,5% i els de nivell alt el 12,4% restant.

Sembla clar, doncs, la presència comparativament baixa que assoleix en les exportacions catalanes aquest darrer grup de productes, és a dir els de més contingut tecnològic i, per tant, els que tendeixen també a incorporar un major valor afegit. La presència clarament dominant, en canvi, correspon als béns de nivell mitjà-alt, com a conseqüència del gran pes que mantenen en la indústria catalana algunes branques industrials els productes de les quals s'inclouen habitualment en aquest grup pel que fa al contingut tecnològic.

Estructura de les exportacions catalanes segons el nivell tecnològic dels productes

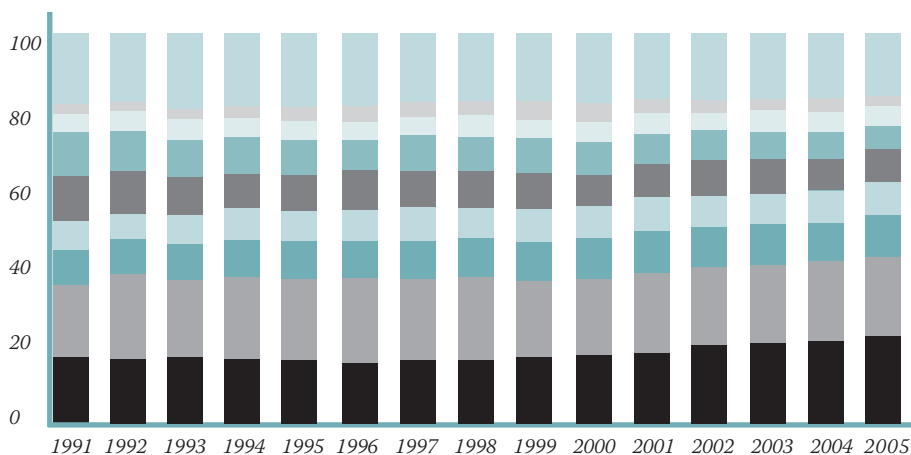


Font: IDESCAT

Des d'un punt de vista dinàmic, les transformacions que s'aprecien en els darrers anys en la composició de les exportacions catalanes, pel que fa a la classificació de contingut tecnològic considerada, són bastant limitades, com és lògic en un aspecte que deriva de les condicions estructurals de la base econòmica i que, per tant, les modificacions que registra evolucionen de manera molt progressiva. Tot i això, es percep un increment del pes relatiu que assolixen les exportacions dels productes amb un nivell tecnològic alt, que entre 1993 i 2005 han passat d'aportar un 7,7% al total exportat a una participació del 12,4%. Aquest augment ha anat paral·lel a la reducció del pes relatiu dels grups de nivells tecnològics baix i mitjà-baix, que, conjuntament, van passar de representar el 39,5% del valor total exportat, l'any 1993, al 35,1% l'exercici del 2005.

Si es considera l'estructura de les exportacions desagregada segons les diferents branques d'activitat, es pot constatar que el pes dels grups de productes qualificats com de nivell tecnològic mitjà-alt deriva de la forta presència que mantenen en aquest flux comercial algunes de les especialitzacions industrials catalanes que s'inclouen en aquest grup, com el sector químic o la fabricació de material de transport. En sentit contrari, l'evolució de les exportacions de productes tèxtils, de la confecció, cuir i calçat expliquen en bona mesura la pèrdua de participació de les exportacions considerades com de nivell tecnològic baix, ja que aquesta branca va reduir en 4,4 punts percentuals la seva aportació al valor total al llarg del període considerat. Una dinàmica similar s'aprecia en el cas del sector de maquinària i equips mecànics, que, junt amb l'anterior, és la que va experimentar una contracció més fort en els darrers anys.

Estructura de les exportacions catalanes per sectors (% del total)



Indústries químiques

Productes alimentaris i begudes

Metal·lúrgica i productes metàl·lics

Vehicles de motor i altres materials de transport

Indústries tèxtils, cuir, calçat, vestit i altres

Const. maq. d'ofic. ordinad. i instr. prec i òptica

Maquinària i materials elèctrics i electrònics

Const. de maquinària i equips mecànics

Resta de branques i no classificats

Font: IDESCAT

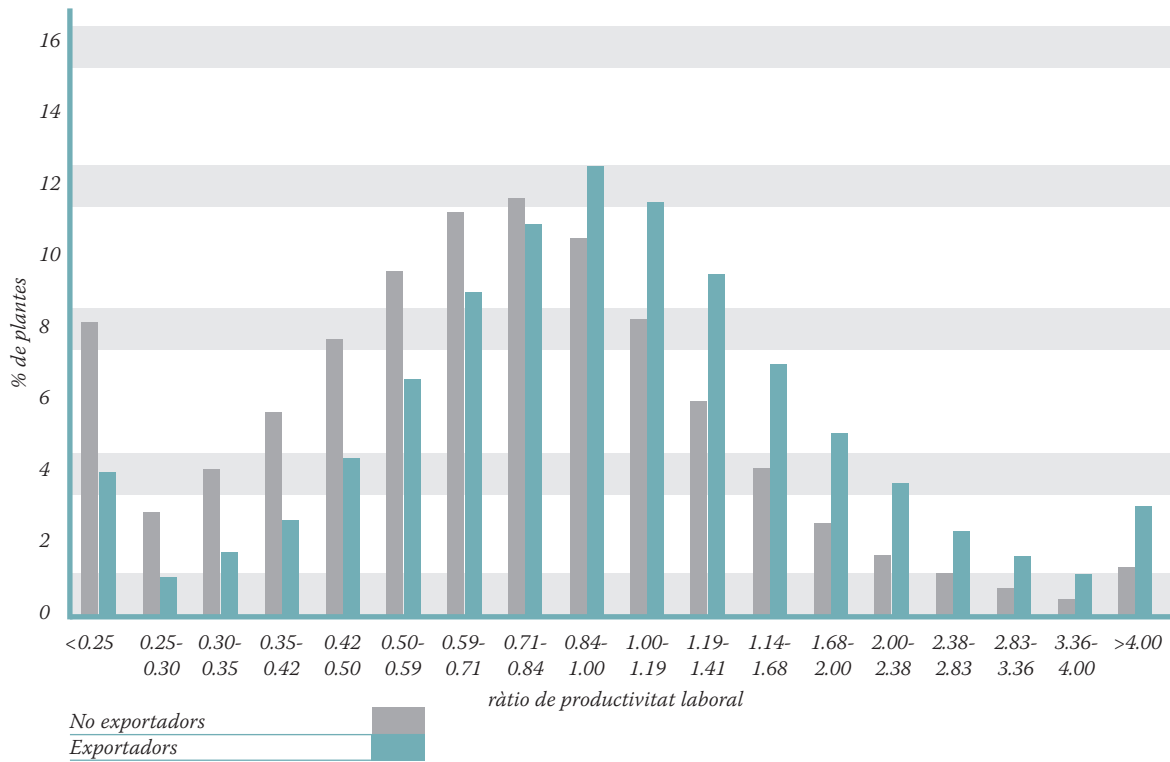
Noves pautes del comerç: implicacions per als debats sobre competitivitat

Heterogeneïtat i productivitat

Com és sabut, les explicacions del comerç internacional es van centrar inicialment en els intercanvis entre països que treien profit de les seves diferències (en productivitat, dotacions de factors, nivell tecnològic) especialitzant-se cadascun en aquelles activitats en què les esmentades diferències li proporcionaven algun tipus d'avantatge. A la segona meitat del segle XX les dades del comerç internacional varen mostrar un pes elevat d'intercanvis entre països similars que intercanviaven mercaderies de la mateixa indústria (vehicles Renault a canvi de vehicles Volkswagen, per exemple) i molt països amb “comerç bidireccional”, és a dir, exportadors i importadors en la mateixa activitat i indústria (per exemple, Catalunya en el sector automòbil), i emergien les explicacions del “comerç intraindustrial” (anomenades en el seu moment “la nova teoria del comerç internacional”). Aquestes explicacions destacaven el paper d'aprofitament de les economies d'escala en mercats més amplis, satisfacció de les demandes de més varietat per part dels consumidors i més competència (“efecte procompetitiu”). Recentment les explicacions del comerç descendeixen al nivell de cada empresa o planta productiva fins i tot dins de cada indústria, per donar explicacions a algunes regularitats empíriques: a cada indústria només exporta un percentatge d'empreses de vegades petit, les empreses que exporten tendeixen a tenir més dimensió i més productivitat, i assolit un cert nivell, les empreses es plantegen fragmentar la producció mitjançant IDE o *outsourcing* internacional. Aquest desenvolupament conforma l'anomenada “nova nova teoria del comerç internacional” o les explicacions del comerç basades en l'heterogeneïtat entre empreses del mateix sector. El bon grau de potencial explicatiu d'aquests nous enfocaments —revisat a Greenaway-Kneller (2005)— està contribuint notablement a la seva difusió.

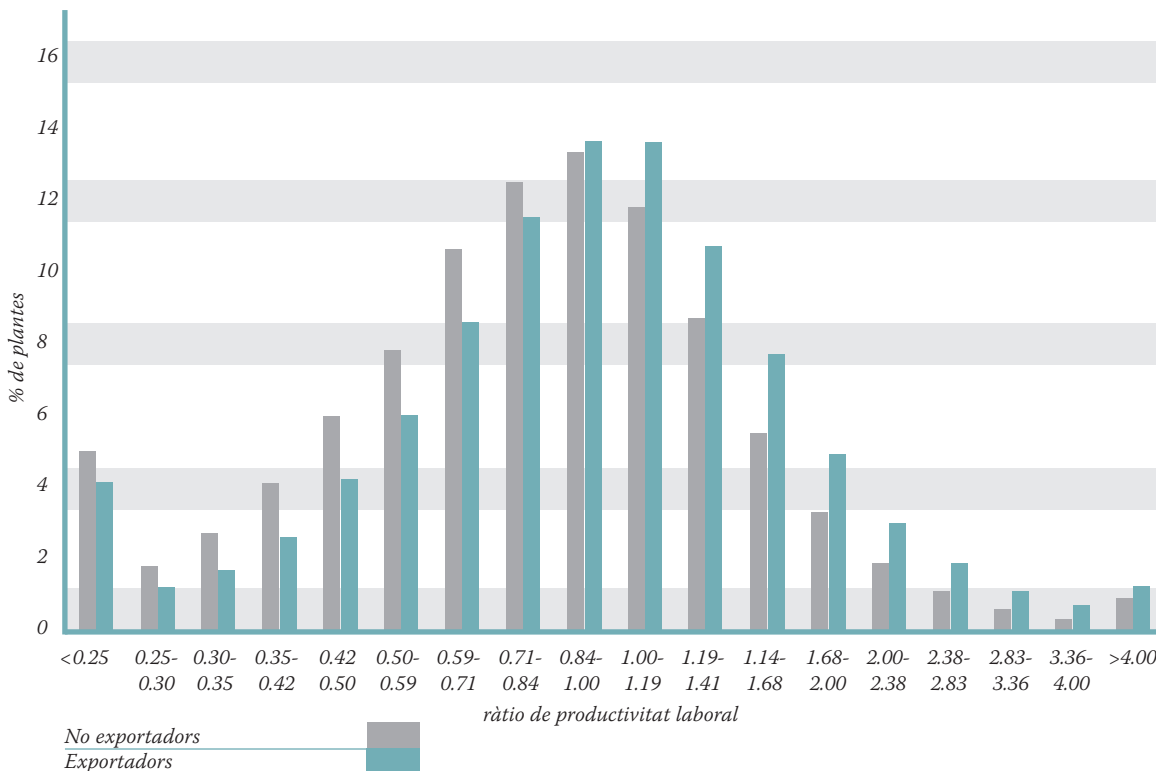
Una referència bàsica és Melitz (2003), que parteix d'una heterogeneïtat en la productivitat de les diferents empreses d'una indústria. Es basa parcialment en les observacions empíriques —referides als Estats Units— recollides per Bernard-Eaton-Jensen-Kortum (2003) i reflectides en la figura 3-8a i 3-8b, que mostren les disparitats de productivitat —en relació al factor treball— i com es distribueixen les empreses segons la seva productivitat en comparació al conjunt de les manufactures (part A) o de la seva indústria específica (part B). En ambdós casos queda clar que la “distribució de productivitat” de les exportadores està substancialment més a la dreta que la de les no exportadores. Bernard *et al.* quantifiquen en un 33% el marge d'avantatge en productivitat de les exportadores respecte al conjunt de les manufactures, i en un 15% el diferencial de productivitat de les plantes exportadores respecte a les no exportadores de la mateixa indústria. Una altra conclusió dels autors, que potser cal matisar, és que “és sorprenent el petit paper explicatiu de la indústria pel que fa a l'exportació i productivitat”. Aquesta és una certa base per “defugir” determinismes sectorials, a la vista de les grans heterogeneïtats internes que es poden constatar en la indústria.

Figura 3.8a Plantas exportadoras i no-exportadores: distribució de la productivitat relativa de les plantes de producció respecte al conjunt de la manufactura



Font: Bernard, Eaton, Jensen i Kortum (2003)

Figura 3.8b Plantas exportadoras i no-exportadores: distribució de la productivitat relativa de les plantes de producció respecte a la indústria respectiva



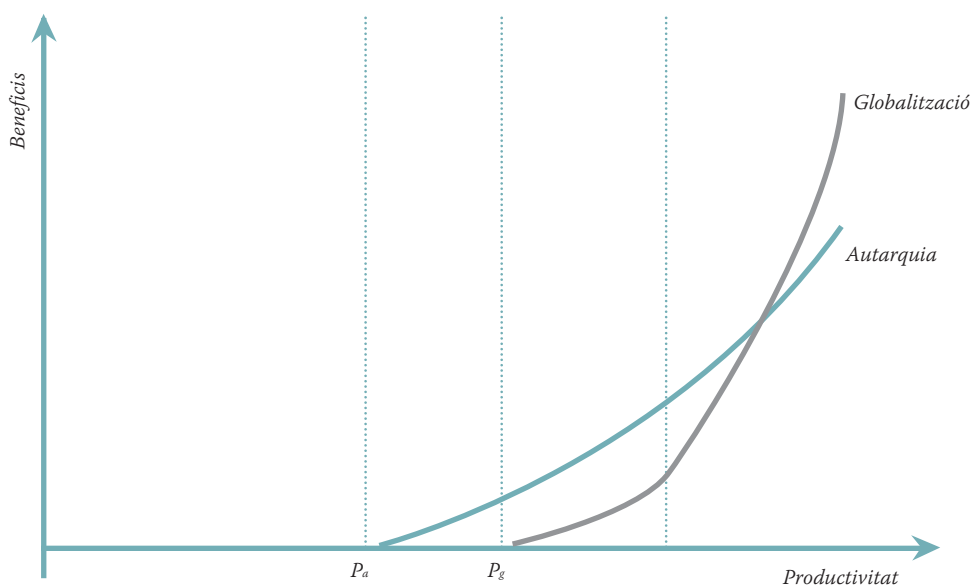
Font: Bernard, Eaton, Jensen i Kortum (2003)

L'impacte d'una més gran competència deguda a l'obertura global al comerç internacional sobre una indústria composta per empreses heterogènies es representa a la formulació de Melitz (2003), tal com mostra la figura 3-9. En aquest gràfic les diferents empreses estan representades a l'eix horitzontal segons la seva productivitat, de més petita (esquerra) a més gran (dreta). L'eix vertical mesura els beneficis de cada empresa. En la situació prèvia al comerç (autarquia) cal un nivell mínim de productivitat, P_a , per ser viable (les empreses amb productivitat per sota de P_a acaben tancant), i superat aquest llindar mínim hi ha una previsible relació positiva entre productivitat i beneficis. El paper de la nova competència global es tradueix en dos canvis:

- D'una banda, el nivell mínim de productivitat per continuar essent viable és ara més gran, $P_g > P_a$. Això implica que les empreses amb productivitat compresa entre P_a i P_g , que eren viables en economia tancada o protegida, ara ja no ho són, i es veuen abocades a tancar si no prenen les mesures per millorar la seva productivitat. Un resultat estadístic associat a això és que amb la competència global la "productivitat mitjana mesurada de la indústria" augmentarà encara que només sigui per la "desaparició" ("racionalització") de les empreses menys eficients.
- D'altra banda, la relació entre productivitat i beneficis es fa més pronunciada: la nova competència global beneficia sobretot a les empreses més productives, que poden treure profit dels nous mercats oberts, i en canvi "pressiona" sobre els comptes de resultats de les empreses que, malgrat sobreviure, tenen una productivitat relativament baixa. Una lectura pessimista ressaltaria la tendència a la desigualtat a l'interior de cada sector, i una lectura més optimista destacaria els incentius (i la "recompensa") a millores de productivitat en el nou escenari global.

Novament la internacionalització o globalització podria tenir un "efecte selecció" a favor de les més eficients, però en detriment de la supervivència d'unes altres.

Figura 3.9 Impacte del comerç internacional sobre les empreses amb productivitat heterogènia



Font: Melitz (2003)

El paper central de l'heterogeneïtat de la productivitat en la projecció internacional ha portat a diversos anàlisis i interpretacions, addicionals a les diferències de cost i tecnologia. Uns enfocaments accentuen el paper de *self selection* de les empreses més eficients envers els mercats exteriors. Altres esmenten el paper del *learning by exporting* per referir-se a les millores que pot induir l'exigent i competitiva experiència dels mercats exteriors. També es discuteix el paper de l'adequada selecció del capital humà (Yeaple, 2005). Antràs (2005) ressalta el paper dels actius estratègics-específics no (fàcilment) imitables. El paper de la innovació és decisiu, interpretada en un sentit ampli que inclou de forma destacada la resposta —o anticipació— a les preferències, gustos o necessitats dels consumidors i d'altres empreses. Un fil conductor del segon capítol d'aquest informe ha estat tractar de contribuir a identificar els paràmetres i tendències d'alguns d'aquests canvis que generen nous requeriments de béns i serveis.

Marge intensiu, marge extensiu i qualitat al comerç exterior

Diverses anàlisis recents de la “performance” exportadora de diversos països han portat a la distinció entre el *marge intensiu* i el *marge extensiu* en les exportacions. En una “fotografia” dels fluxos comercials el marge intensiu vincularia el més gran volum d'exportacions d'un país més gran simplement a “més quantitat de cada mercaderia”, mentre que el marge extensiu s'associaria per una varietat o conjunt més ampli de mercaderies, és a dir, a una xarxa exportadora més diversificada. Des d'una perspectiva dinàmica, es parla de marge intensiu quan un país augmenta les seves exportacions —per exemple com a conseqüència d'una liberalització del seu comerç exterior— incrementant les quantitats de les mateixes mercaderies substancialment més que abans. En canvi es parla de marge extensiu quan hi ha una renovació important i accedeixen als mercats exteriors empreses i sectors que prèviament no havien tingut gaire experiència. Hummels-Klenow (2005) és la referència clàssica de la primera interpretació, mentre que Kehoe-Ruhl (2002) ho és de la segona (començant per un estudi empíric en que la integració europea és una de les referències).

Ambdues interpretacions coincideixen en la importància del marge extensiu. Segons Hummels-Klenow, prop de dos terços de les exportacions s'associen al marge extensiu. Això ressalta la importància que un país assoleixi una massa crítica d'empreses i activitats que assumeixin el repte dels mercats exteriors, i indirectament, de les accions i polítiques públiques per generar els incentius adients i superar els problemes derivats d'una estructura empresarial basada en empresa petita i mitjana, amb pocs recursos sovint a escala individual per superar els costos d'accedir als mercats exteriors.

A causa de la rellevància d'aquest enfocaments, hi ha en procés un estudi, en el marc de l'Observatori dels Mercats Exteriors, d'un equip de l'Escola Superior de Comerç Internacional de la UPF (Xavier Cuadras i Jordi Puig) d'aplicació a Catalunya, del qual es presenten en el requadre alguns resultats preliminars que donen suport al paper del marge extensiu.

El marge extensiu de les exportacions catalanes (1988-2004)

Xavier Cuadras
Jordi Puig

(ESCI i Departament
d'Economia i Empresa - UPF)
(ESCI - UPF)

El sector exportador català ha mostrat un dinamisme molt considerable durant els darrers anys del segle XX i els primers del segle XXI. Així, el valor total de les exportacions catalanes ha crescut durant el període 1988-2004 a una taxa anual acumulativa del 11.8 %, la qual cosa implica que s'ha multiplicat per un factor proper a sis. L'objectiu general de la nostra investigació, de la qual aquesta breu nota és un avanç de resultats, és distingir quina part d'aquest creixement es deu al fet que Catalunya ha començat a exportar nous productes que abans no exportava (l'anomenat *marge extensiu*), exporta majors quantitats d'un determinat nombre de productes que ja exportava inicialment (el *marge intensiu*) o exporta productes de major preu i, per tant, qualitat (el que podríem anomenar *marge qualitatiu*).

En aquesta nota estudiem les estadístiques detallades de les exportacions catalanes per esbrinar la importància relativa del creixement del marge extensiu. Seguint la metodologia de Kehoe i Ruhl (2003), la nostra mesura del marge extensiu té en compte la importància relativa dels béns en les relacions comercials entre Catalunya i els altres països. En comptes de fixar un valor absolut per sota del qual es considera que un bé no es comercia, l'exercici que duem a terme és calcular quin percentatge del valor de les exportacions catalanes del 2004 correspon a la suma de, primer, els productes amb menor valor exportat que representaven fins al 10 % de les exportacions l'any 1988 i, segon, tots aquells productes que s'ex-

porten l'any 2004 i no s'exportaven el 1988. En altres paraules, el càlcul de la nostra mesura del creixement del marge extensiu pel període 1988-2004 deixa fora tots aquells productes de majors valors exportats que representaven el 1988 el 90 % de les exportacions catalanes als socis comercials respectius.

Les dades que hem fet servir per a la nostra investigació són les "Estadísticas de Comercio Exterior de España" que publica la Agencia Tributaria. La informació que es recull és de caràcter anual i està desagregada per províncies i per productes seguint la classificació aranzelària integrada dels països comunitaris (TARIC). Per al nostre treball hem considerat la desagregació dels productes del Sistema Harmonitzat (6 dígit), que agrupa un màxim de 5.224 productes.

Els resultats que s'obtenen (veure Taula 1) són indicatius que el creixement del marge extensiu de les exportacions catalanes ha estat considerable per a tots els països estudiats que representen el 91.11 i el 91.37 % de les exportacions catalanes per al 1988 i el 2004 respectivament. Tots els valors del creixement del marge extensiu de les exportacions se situen entre el valor mínim de 46.48 % (Suècia) i el màxim de 98.51 (Hongria). Un dels objectius de la nostra investigació futura és comparar aquests resultats referents a l'economia catalana amb els d'altres economies europees, per poder avaluar si el creixement del marge extensiu a Catalunya és equiparable amb el que ha passat a altres països o regions del nostre entorn.

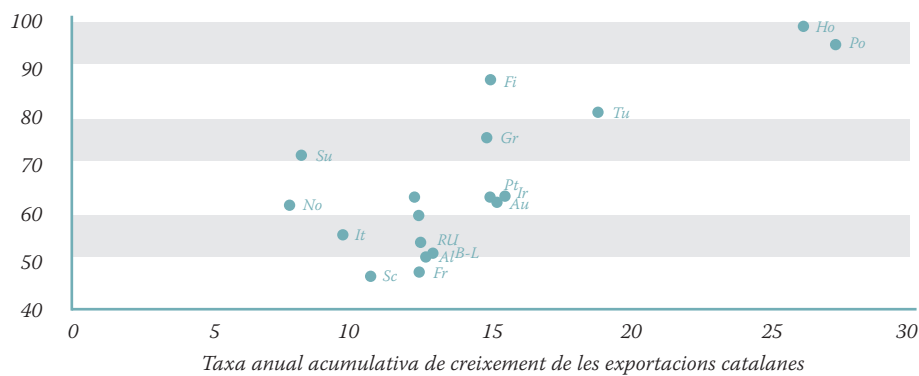
Taula 1 Creixement del marge extensiu de les exportacions catalanes

	Participació (%) 1988	Participació (%) 2004	Marge Extensiu (%)
<i>Món</i>	100	100	35,12
<i>Total representat</i>	91,11	91,37	
Europa	69,67	76,36	
<i>Unió Europea</i>	66,17	71,15	37,69
<i>Bèlgica i Luxemburg</i>	2,70	3,12	51,29
<i>Alemanya</i>	10,80	12,24	50,70
<i>Àustria</i>	0,89	1,43	62,14
<i>Dinamarca</i>	0,76	0,82	59,52
<i>Finlàndia</i>	0,34	0,52	87,20
<i>França</i>	17,98	19,59	47,40
<i>Grècia</i>	1,07	1,65	75,29
<i>Holanda</i>	3,42	3,63	63,13
<i>Irlanda</i>	0,26	0,43	62,99
<i>Itàlia</i>	14,46	10,56	55,13
<i>Portugal</i>	5,69	8,86	63,16
<i>Regne Unit</i>	6,91	7,55	53,70
<i>Suècia</i>	0,90	0,76	46,48
<i>Altres països europeus</i>	3,50	5,21	
<i>Hongria</i>	0,12	0,84	98,51
<i>Noruega</i>	0,35	0,19	61,52
<i>Polònia</i>	0,13	1,00	94,81
<i>Suïssa</i>	2,18	1,28	71,55
<i>Turquia</i>	0,72	1,90	80,67
Resta del Món	21,44	15,02	
<i>Àfrica i Orient Mitjà</i>	6,37	3,98	
<i>Aràbia Saudí</i>	1,12	0,35	69,98
<i>Algèria</i>	1,29	0,56	81,49
<i>Egipte</i>	0,50	0,30	79,43
<i>Emirats Àrabs</i>	0,26	0,39	82,00
<i>Líban</i>	0,27	0,15	68,98
<i>Líbia</i>	0,20	0,04	95,99
<i>Marroc</i>	1,15	1,23	76,08
<i>Sudàfrica</i>	0,65	0,46	69,42
<i>Tunísia</i>	0,93	0,50	82,89
<i>NAFTA</i>	7,21	5,36	
<i>Canadà</i>	0,95	0,29	69,58
<i>EUA</i>	5,47	3,12	62,10
<i>Mèxic</i>	0,78	1,95	70,31
<i>Altres països d'Amèrica</i>	1,46	1,79	
<i>Argentina</i>	0,35	0,46	69,74
<i>Brasil</i>	0,38	0,83	92,29
<i>Colòmbia</i>	0,39	0,21	71,13
<i>Xile</i>	0,33	0,29	68,11
<i>Veneçuela</i>	0,89	0,22	70,81
<i>Àsia-Pacífic</i>	6,41	3,88	
<i>Austràlia</i>	0,60	0,42	53,66
<i>Corea Sud</i>	0,43	0,37	88,79
<i>Hong Kong</i>	0,76	0,39	86,97
<i>Índia</i>	0,23	0,24	91,87
<i>Japó</i>	1,07	0,89	76,09
<i>Singapur</i>	0,29	0,27	82,40
<i>Taiwan</i>	0,87	0,17	94,31
<i>Xina</i>	1,28	0,91	95,72

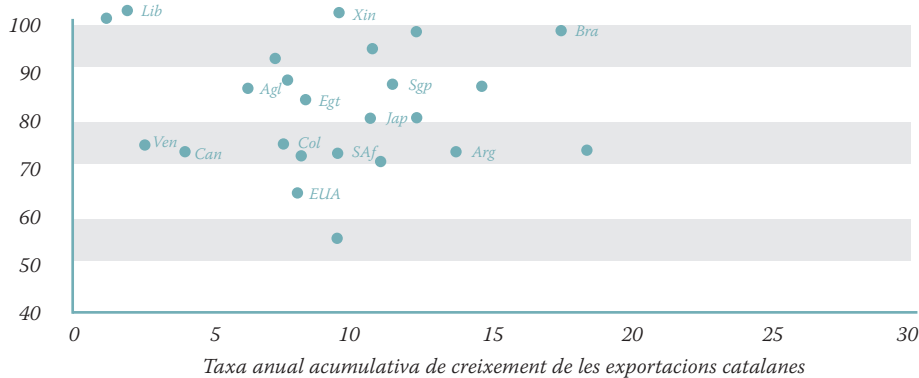
Encara que sigui de forma preliminar, ens volem plantejar unes quantes preguntes pel que fa als determinants del marge extensiu. Des d'aquest punt de vista, la nostra investigació sembla indicativa de que cal distingir entre el que passa als països europeus (que conjuntament són el destí de prop del 80 % de les exportacions catalanes) i a la resta del món. Així, sembla clar que a Europa, com més ràpid han crescut les exportacions cap a un país determinat, major ha estat el creixement del marge extensiu (vegeu Gràfic 1). El mateix, però, no ha succeït per als països de la resta del món (vegeu Gràfic 2). Hi ha països, com Mèxic, on les exportacions han crescut a ritmes

molt elevats (18.4 %) i on el creixement del marge extensiu ha estat relativament moderat (70.31 %) al costat de països, com Brasil, que presenten taxes de creixement de les exportacions molt similars (17.4 %) i un creixement del marge extensiu molt superior (92.29 %). Altres països, com Taiwan i Veneçuela, que presenten tots dos un creixement de les exportacions molt per sota de la mitjana total, presenten creixements del marge extensiu molt diferents (respectivament 94.31 i 70.81 %). La desagregació dels països de la resta del món en regions geogràfiques (Àsia, Llatinoamèrica, etc.) tampoc permet inferir cap mena de relació clara entre aquestes dues variables.

Gràfic 1 Creixement de les exportacions catalanes i el marge extensiu. Europa



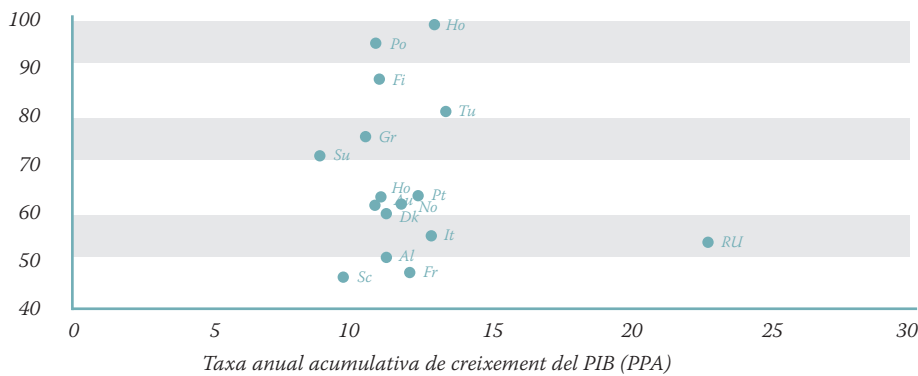
Gràfic 2 Creixement de les exportacions catalanes i el marge extensiu. Resta del món



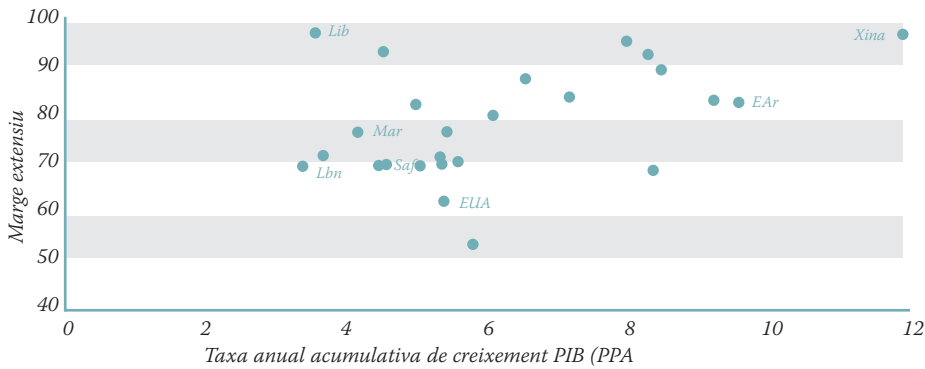
En segon lloc, pot ser interessant veure la influència del creixement econòmic dels diferents socis comercials de Catalunya en la diversificació del comerç i el creixement del marge extensiu de les exportacions catalanes. Si ens mirem la relació entre el creixement anual acumulatiu del PIB (ajustat segons la paritat del poder adquisitiu) i el creixement del marge extensiu de les

exportacions catalanes no sembla que se'n dedueixi cap relació clara, ni pels països europeus ni pels països de la resta del món (vegeu el Gràfics 3 i 4). El creixement del PIB per habitant, en canvi, sí que sembla un determinant important del creixement del marge extensiu per als països europeus (vegeu el Gràfic 5), però no per als països de la resta del món (Gràfic 6).

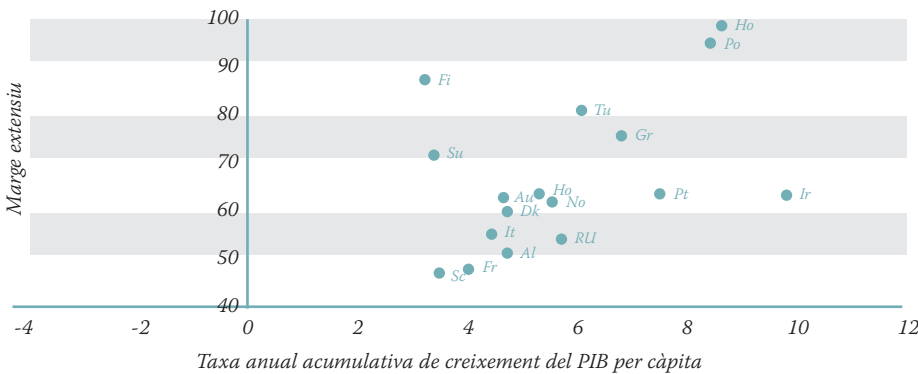
Gràfic 3 Creixement del PIB i el marge extensiu. Europa



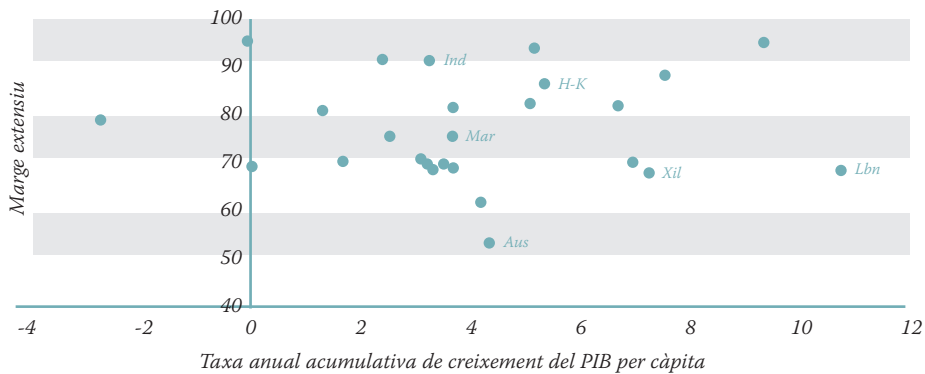
Gràfic 4 Creixement del PIB i el marge extensiu. Resta del món



Gràfic 5 Creixement del PIB per càpita i el marge extensiu. Europa



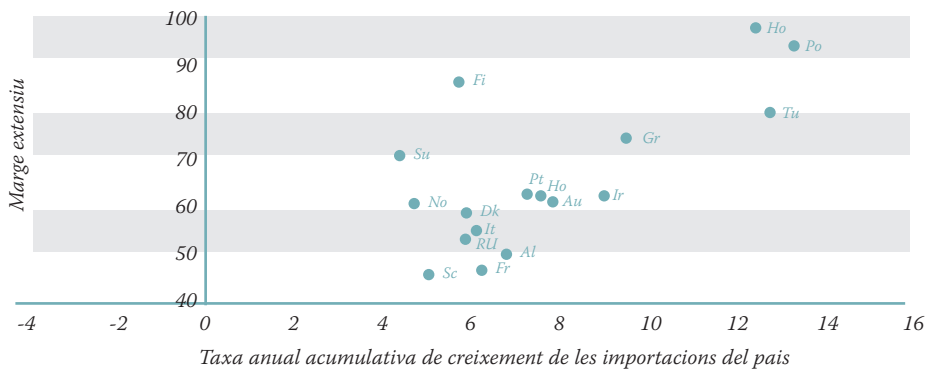
Gràfic 6 Creixement del PIB per càpita i el marge extensiu. Resta del món



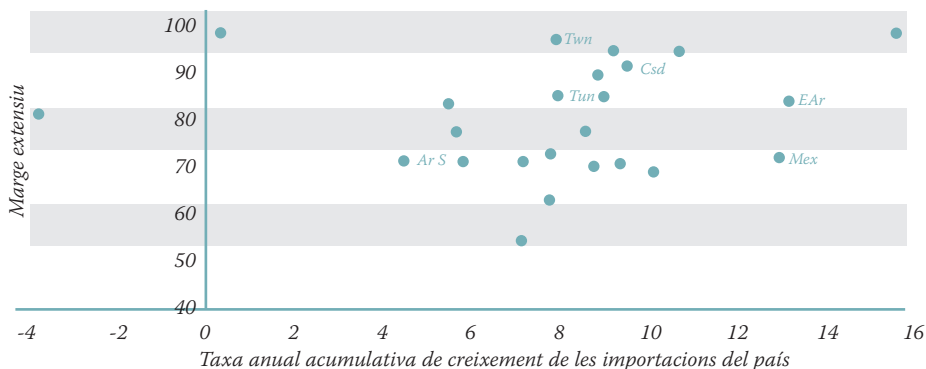
Finalment, volem examinar la influència del creixement de les importacions globals de cadascun dels països amb els que Catalunya comercia en el creixement del marge extensiu de les exportacions a cada país. Altre cop, per als països europeus s'observa una relació positiva entre ambdós variables (vegeu Gràfic 7), mentre que aquesta relació és molt més difusa per als països no europeus (vegeu Gràfic 8).

Les conclusions, necessàriament temptatives en un avanç de resultats d'una investigació encara a mig fer, es podrien resumir en dos. Primer, el marge extensiu de creixement de les exportacions catalanes sembla notable, encara que caldrà comparar les xifres que obtenim amb les d'altres economies europees per comprovar si el patró exportador català presenta particularitats interessants. Segon, cal distingir entre les

Gràfic 7 Creixement de les importacions totals i el marge extensiu. Europa



Gràfic 8 Creixement de les importacions totals i el marge extensiu. Resta del món



economies europees i les de la resta del món quan pensem en factors determinants del marge extensiu. Així, mentre sembla clar que el creixement del marge extensiu de les exportacions catalanes per a cada país està positivament correlacionat amb el creixement del valor total de les exportacions catalanes cap al país en qüestió, el creixement del total de les importacions del país i el creixement econòmic del país, és difícil inferir una relació similar per als països de la resta del món.

No és una conclusió sorprenent si tenim en compte la gran diferència en l'heterogeneïtat econòmica i institucional dels dos grups de països.

Referències

TIMOTHY J. KEHOE i KIM J. RUHL (2003) "How Important is the New Goods Margin in International Trade?" Federal Reserve Bank of Minneapolis, Research Department Staff Report 324

Aquesta línia d'anàlisi té un altre punt cabdal en l'estudi del paper de la qualitat. La capacitat d'un país per exportar articles d'elevada qualitat permet mantenir un nivell de salaris i altres ingressos elevats malgrat l'entorn cada vegada més competitiu. La qualitat és un factor de diferència i de "cobertura" enfront de les pressions competitives de la globalització. Els estudis de referència sovint la mesuren de la forma més pragmàtica: la capacitat per vendre quantitats que es mantenen o s'incrementen a preus superiors als (aparents) competidors. El seu paper també queda clarament de manifest en els estudis empírics.

Un possible exercici a partir de les xifres ofertes per Hummels-Klenow (2005) — encara que les dades de partida són reconegudament antigues, del 1995— és suggerir possibles referències o *benchmarking* per a Catalunya. La taula 3-9 ofereix dues dades clau per diversos països: l'índex de marge extensiu i l'índex de qualitat. En principi, quan més gran és el país, més ampli hauria de ser el marge extensiu (aproximadament, percentatge de sectors en què hi ha exportacions significatives). Però les dades de la primera columna mostren com països més petits, per exemple, que Espanya, tenen a Europa marges extensius superiors, amb un teixit productiu diversificat i alhora competitiu. És el cas de Bèlgica, Holanda —malgrat les eventuais distorsions que les xifres de mercaderies del port de Rotterdam puguin generar—, Àustria o Suïssa. En el cas de Finlàndia apareix un model de més "concentració" (una mena d'efecte Nokia). Pel que fa a l'índex de qualitat, les dades de la segona columna són reveladores. Una primera conclusió temptativa és la possibilitat, evidenciada per països europeus de dimensió similar a Catalunya, d'assolir uns paràmetres de presència internacional amb un grau d'amplitud i diversificació notables, i amb una qualitat que garanteixi la sostenibilitat d'un model de societat.

Taula 3.9 Quin model per Catalunya?

	<i>Extensiu</i>	<i>Qualitat</i>
<i>Espanya</i>	0,42	1,27
<i>Àustria</i>	0,50	1,36
<i>Bèlgica</i>	0,46	1,52
<i>Holanda</i>	0,57	1,30
<i>Dinamarca</i>	0,35	1,45
<i>Finlàndia</i>	0,29	1,61
<i>Suïssa</i>	0,63	2,08
<i>Xina</i>	0,70	0,56

Font: Hummels-Klenow (2005): "The Variety and Quality of a Nation's Exports", *American Economic Review*, juny 2005.

Qualitat de les exportacions: UE

Un estudi empíric que encaixa amb aquests plantejaments és el presentat per la UE el 2005 com a "External Aspects of Competitiveness". Reconeix dificultats exportadores d'Europa derivades de la seva menor presència que altres potències industrials en els mercats més dinàmics, com reflecteix la taula 3-10, adaptat de l'estudi. La UE té una presència significativament inferior als Estats Units i al Japó en els mercats més dinàmics, que conformen el gruix del creixement de les exportacions mundials recents, i en canvi està més consolidada en mercats de molt menor dinamisme. Entre les estratègies per millorar la posició externa

d'Europa, la Comissió insisteix en la idea de qualitat, aportant dades —recollides a la figura 3-10— que mostren com només Japó supera la UE des d'aquesta perspectiva. La Comissió vincula explícitament el manteniment de l'elevat benestar a la UE —en termes de salaris i prestacions— a la capacitat per mantenir posicions en el segment de qualitat.

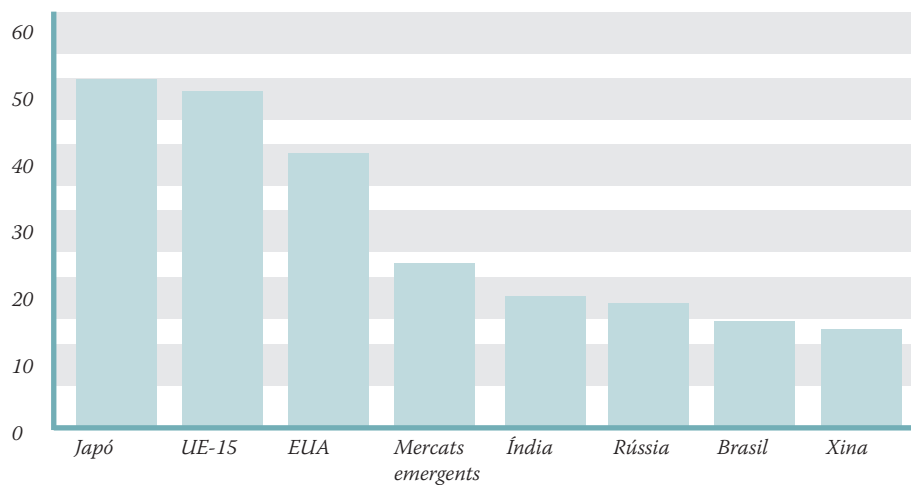
Taula 3.10 Presència de les exportacions de la UE

Percentatge del total d'exportacions que van al mercats

	10 mercats més dinàmics	20 mercats menys dinàmics
EUA	79 %	8 %
Japó	76 %	12 %
UE	48 %	13 %
Contribució a la variació de les importacions mundials (1995-2002)	93 %	-5 %

Font: Comissió Europea, "External Aspects of Competitiveness", 2005 (a www.europa.eu.int)

Figura 3.10 Un indicador de qualitat de les exportacions



Font: Comissió Europea, "External Aspects of Competitiveness", 2005 (a www.europa.eu.int)

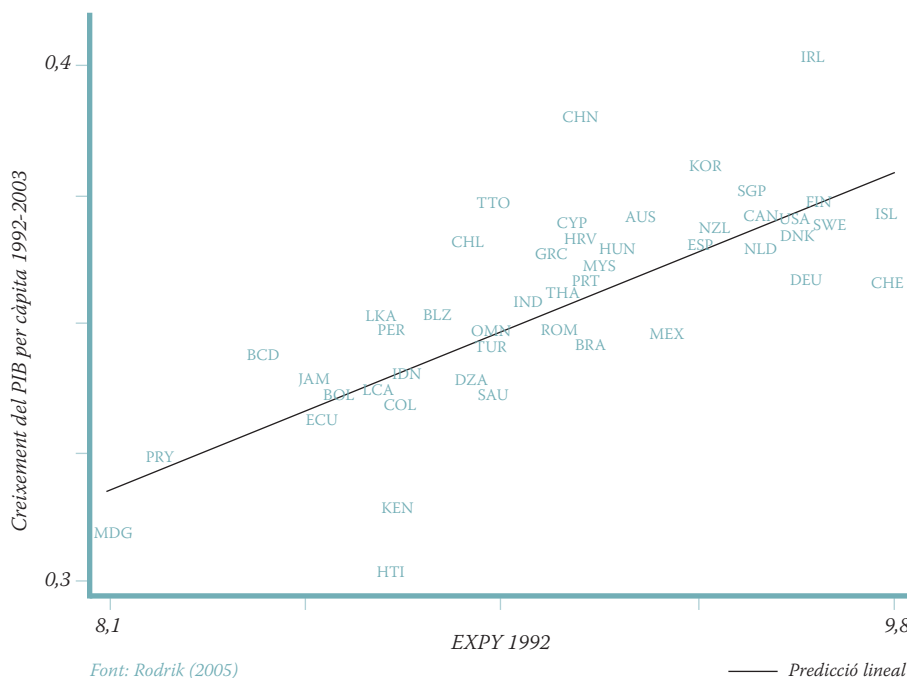
Nou debat sobre el paper de la qualitat i sofisticació de les exportacions

El paper de la tipologia de les exportacions —i dels emprenedors que les generen— en la dinàmica de creixement ha estat revaloritzat en l'anàlisi de Hausmann-Hwang-Rodrik (2005). Presenten un índex del "nivell de productivitat associat a la pauta d'especialització" d'un país, anomenat EXPY, que és una mitjana ponderada per les exportacions de la variable PRODY que mesura el nivell mitjà (ponderat) del PIB per capita dels països que exporten cada producte. D'aquesta manera l'índex EXPY mesura "el nivell de renda/productivitat que correspon al conjunt d'exportacions d'un país".

Els estudis empírics mostren d'una banda una previsible correlació entre EXPY i el PIB per capita, però també evidencien que alguns països amb elevat creixement tenen uns valors d'EXPY superiors als que correspondria a la seva renda com a mitjana. I les dades també mostren que l'índex EXPY és un sòlid predictor del creixement econòmic posterior. És important constatar com aquests enfocaments empírics adopten com a base analítica el reconeixement positiu de les iniciatives emprenedores, en productes nous per a un país i/o d'un nivell de valor afegit o productivitat més alt que el correspondria al PIB del país. El paper de les iniciatives emprenedores per "anar descobrint" els àmbits en que un país té potencial competitiu i "obrint camí" a iniciatives d'altres emprenedors són arguments cabdals. I aquest paper de les iniciatives emprenedores com a "externalitats positives" rau a la base de nous arguments per polítiques industrials, com ha explicat Rodrik (2005).

Els esmentats estudis troben una relació entre PIB i EXPY amb un coeficient de correlació en torn a 0,8. Això implica una certa tendència a pautes d'exportacions similars entre països de semblant nivells de PIB, però permet també constatar comportaments diferenciats específics, que, en la part positiva, corresponen a països situats per sobre de la (teòrica) línia de regressió (correlació) entre EXPY i PIB. Així, Xina i Índia estan, malgrat la seva renda (inicialment) baixa, amb valor d'EXPY superiors al que correspondria al seu PIB. I la figura 3-11 mostra el punt central de l'argumentació: la correlació entre el nivell inicial de EXPY i el creixement, que es revela notable fins i tot fent abstracció del nivell inicial de renda i d'altres potencials variables explicatives com el grau de capital humà i la qualitat de les institucions.

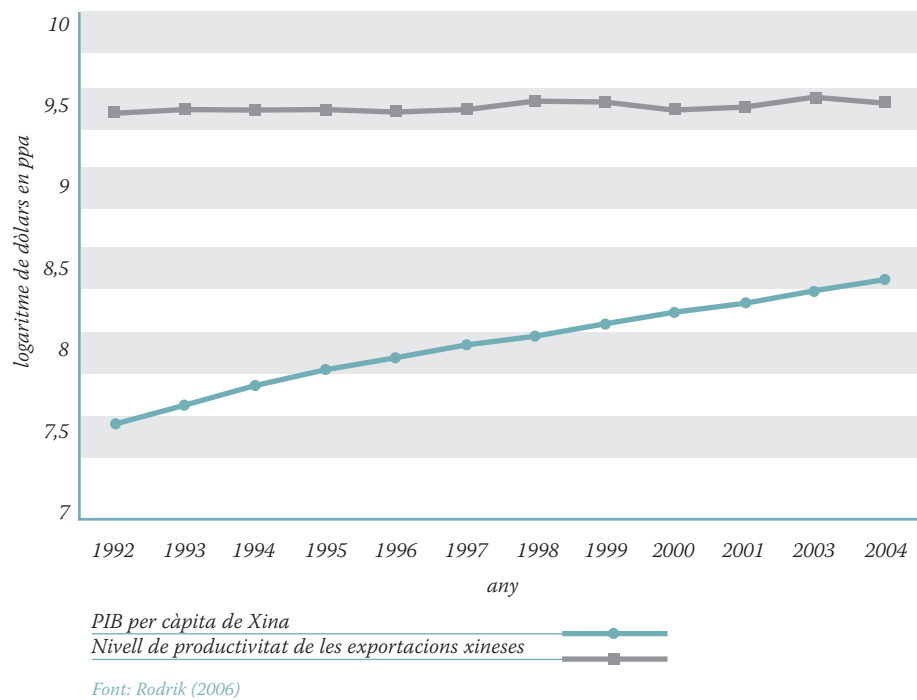
Figura 3.11 Relació entre l'índex EXPY i creixement del PIB per càpita, 1992-2003



La posició especial de països com la Xina reapareix com a observacions destacades —, juntament amb Irlanda— en què el paper d'EXPY com a "motor" del creixement posterior és especialment destacat. També la figura 3-12 mostra com, en el cas de la Xina —estudiat especialment per Rodrik (2006)— el nivell de productivitat de les exportacions ha estat sistemàticament per sobre del PIB per capita. Segons aquests enfocaments la "força motriu" d'una adequada i produc-

tiva selecció dels sectors exportadors, derivada de les activitats emprenedores capaces de trobar ubicacions a segments de valor afegit important (amb el suport, en el seu cas, de polítiques industrials adients), és un actiu important per un bon posicionament dels països en la nova configuració global de la “divisió internacional del treball”. Rodrik (2006) conclou destacant el paper d’una “forta base productiva nacional” en la difusió de les tecnologies i la creació de “cade-nes d’aprovisionament”. Cita el McKinsey Global Institute per insistir que és la interacció de les companyies internacionals amb les nacionals la que ha creat una “genuïna història d’èxit global”.

Figura 3.12 **Nivell de productivitat de les exportacions i PIB per càpita**



Cal remarcar les implicacions d’aquesta línia d’anàlisi pel que fa a l’interès per potenciar les exportacions de bon nivell d’un país, per a la seva capacitat de tenir efectes dinamitzadors i difusors sobre el conjunt de l’activitat productiva.

Algunes notes addicionals sobre competitivitat

a) Inflació i obertura

Les anàlisis recents de la competitivitat en ressalten el caràcter multifacètic i complex de la competitivitat (p.ex., Servei d’Estudis del Banc d’Espanya, SEBE, 2005; Tugores, 2006 b). Però, com recorda Kenneth Rogoff, “qualsevol noció de competitivitat incorpora l’ingredient de preus o costos relatius internacionals”. La relació entre preus (ajustats en el seu cas per l’evolució del tipus de canvi), costos (salarials i d’altra mena) i productivitat ocupa un lloc central. Com incideix la competència global en aquesta dinàmica?

Hi ha arguments a favor del fet que la globalització, en portar a més competència, és una “disciplina addicional” sobre la dinàmica dels preus que pot haver contribuït a reduir les tensions inflacionistes. El capítol III del WEO, abril 2006 del FMI explora aquesta argumentació, afegint que també cal tenir en compte el paper de les noves polítiques monetàries més “ortodoxes” que s’han generalitzat,

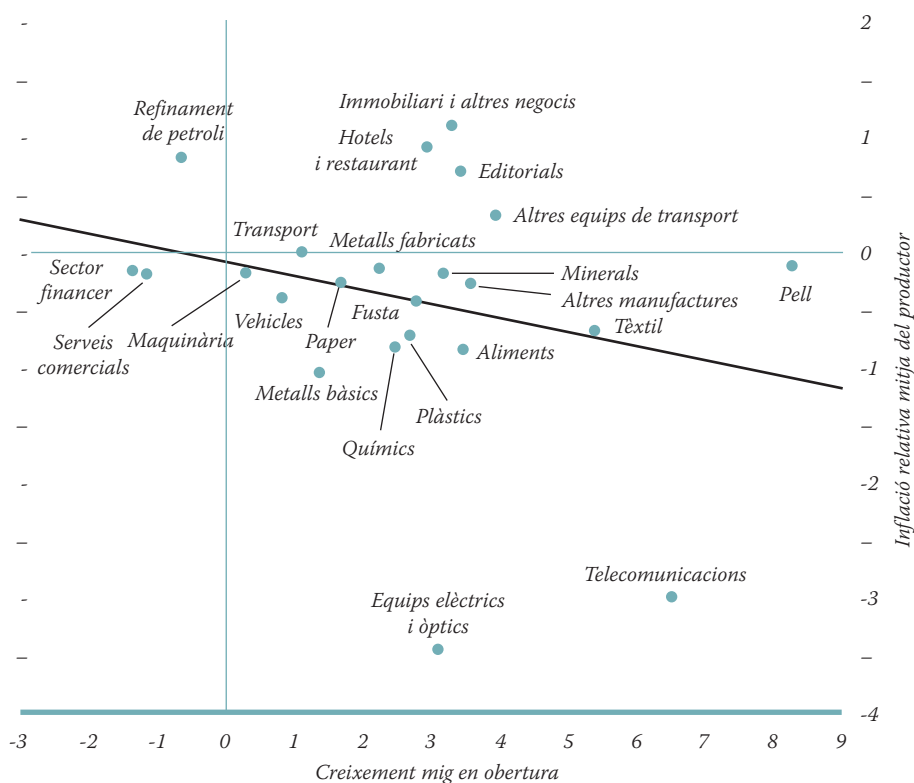
així com els guanys de productivitat que hauria propiciat una més gran eficiència en l'assignació i utilització dels recursos derivada del nou marc global.

Però probablement les consideracions més significatives i rellevants en el nostre cas deriven dels impactes del marc global sobre els diferents sectors de l'economia. Hi ha impactes diferencials notoris, amb efectes que poden tenir importància econòmica, empresarial i sociopolítica.

La figura 3-13 mostra —a partir de l'anàlisi d'11 països industrialitzats, entre els que no figura Espanya— una correlació inversa entre el grau d'obertura internacional d'un sector (mesurat pel pes de les exportacions i importacions) i la inflació dels preus (mesurada pels preus del productor o industrials). Seria la contrapartida de la idea que el grau de “disciplina competitiva” sobre els preus en cada sector depèn del grau efectiu d'internacionalització. Els casos de tèxtils, telecomunicacions i equipament elèctric i òptic serien clars per la via de la pressió fins i tot a la baixa, mentre que altres sectors es trobarien força més “exemptes” de la competència global.

Aquestes idees són la formulació moderna de la distinció entre sectors d'activitat sotmesos a consideracions de competència exterior en la seva fixació de preus —els anomenats *traded* o “comerciables” (en la menys dolenta de les traduccions utilitzades)— i els sectors relativament protegits de la competència exterior per raons estructurals (com serveis que requereixen una proximitat física amb el destinatari final, o béns arrels) o artificials (sectors que mantenen protecció), anomenats *non traded* o no comerciables. Ara, el resultat que recull la figura 3-13 sobre una incidència força diferent de la “disciplina” internacional es tradueix en l'anomenada inflació dual: elevacions de preus amb molta més facilitat en sectors *non traded* i més dificultats per mantenir preus i rendibilitat en el sector *traded*. A l'interior de cada país, especialment els que tinguin més accentuada aquesta duali-

Figura 3.13 Correlació entre inflació i grau d'obertura. Percentatge de canvi en les variables



Font: FMI, World Economic Outlook 2006.

tat, amb salaris que es negocien de manera força uniforme per ambdues categories d'activitats i empreses, aquesta inflació dual es converteix en un “diferencial d'inflació”, que pot portar a pèrdues de competitivitat i perjudicar els sectors *traded* si no són corregides per alteracions canviàries o —descartada aquesta opció en els casos de països que no disposin ja de “sobirania monetària”— reformes estructurals o regulatòries que redueixin l'esmentada dualitat.

Aquest problema és especialment important a territoris amb més implicació exportadora i amb més presència de sectors *traded*, típicament el conjunt de manufactures. Catalunya reuneix ambdues característiques, i per això els problemes de diferencials d'inflació i els subsegüents problemes de competitivitat són prou coneguts. I els intents de minimitzar els problemes derivats d'aquesta inflació diferencial/dual, argumentat en base al millor creixement —o més tècnicament, a l'efecte Balassa-Samuelson— queden desvirtuats quan es constata que la clau per admetre aquesta “interpretació benigna” seria una evolució també diferencialment positiva de la productivitat, com va ser el cas del Japó als vuitanta o d'Irlanda els darrers anys, però no sembla reflectit en les dades de l'estat espanyol.

Dades oficials del Banc d'Espanya situaven el deteriorament de la competitivitat via preus —mesurada pel tipus de canvi real ajustant amb “costos laborals unitaris de les manufactures”— en un 9,7% entre 1999 i 2005 respecte a la zona euro i en un 12,7% respecte al conjunt de països desenvolupats (quadres 9.4 i 9.5 dels Indicadors Econòmics, a www.bde.es). Per la seva part, López-Salido i coautors (2005) han ratificat la connexió entre diferencial d'inflació i inflació dual pel conjunt de l'economia espanyola, i el Servei d'Estudis del Banc d'Espanya (2005) ofereix dades de com es tradueix aquesta dinàmica en reducció dels “marges d'exportació”, com resumeix la taula 3-11.

Taula 3.11 Indicadors de rendibilitat de les exportacions

	<i>Total de l'economia</i>		<i>Manufactures</i>	
	<i>1993-98</i>	<i>1999-2004</i>	<i>1993-98</i>	<i>1999-2004</i>
<i>Marges d'exportació</i>	0,8	-1,1	0,4	-1,2
<i>Comparació Espanya/UE</i>				
<i>Marges relatius exportació</i>	0,8	0,0	- 0,4	- 1,3

Font: adaptat de SEBE, cap. 17, p. 501

Es difícil eludir la conclusió de les dificultats importants que suposa per a l'activitat exportadora un model de creixement amb aquestes característiques.

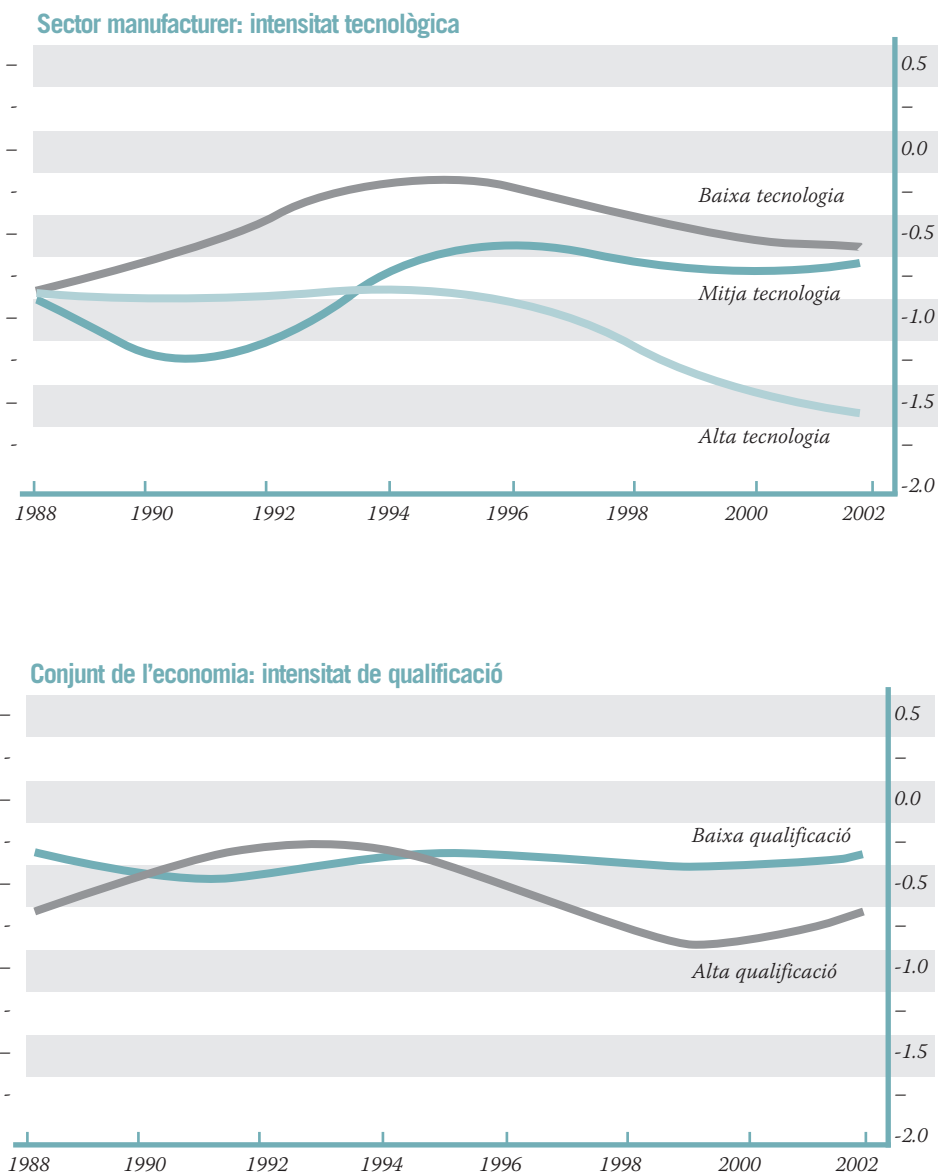
b) Tecnologia, qualificació, productivitat i inflació

Una altra dimensió significativa dels impactes sectorials de la inflació té a veure amb la seva correlació amb actors com el grau d'“intensitat tecnològica” (mesurada pel pes de l'activitat de R+D) o el de qualificació dels treballadors (mesurat per la durada mitjana dels estudis). La figura 3-14, derivada de l'estudi de l'FMI (2006) ja esmentat, troba una dinàmica de preus més “estricta” (menys inflacionista) als sectors de més intensitat tecnològica i treball més qualificat. Aquest resultat podria sorprendre si es tingués una visió de la globalització limitada a competència de costos en sectors de baixa qualificació i/o tecnologia, però ja s'ha vist que la dinàmica exportadora de la Xina ha superat aquesta fase. Ara, la principal explicació del resultat es vincularia probablement al paper de les millores de productivitat (via innovació, tecnologia, adequació de processos,

etc.), especialment importants en aquest sectors. El paper de la innovació i la productivitat com a forma de “reconciliar” salaris i ocupacions de qualitat amb una evolució de preus que mantingui la competitivitat, ja apuntada en diversos punts del capítol segon "Les grans forces i tendències", procedeix també d'aquestes consideracions.

En conjunt, aquestes consideracions apunten a la importància que té per a la competitivitat millorar en paràmetres com, d'una banda, els diferencials d'inflació basats en dualitat d'inflació entre sectors amb diferents reptes exportadors i competius, i, de l'altra, l'evolució de la productivitat en el sentit ampli, que inclou tecnologia i qualificació, però també qualitat de resposta a les noves tendències en les necessitats i preferències d'una societat ràpidament canviant.

Figura 3.14 Inflació relativa: correlació amb intensitat tecnològica i de qualificació



Font: FMI, World Economic Outlook 2006

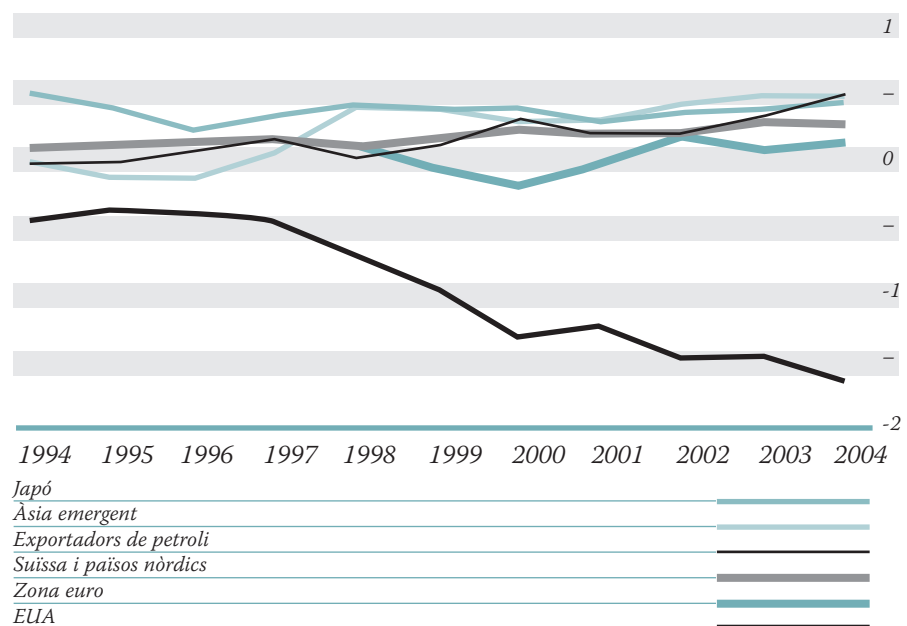
Fluxos financers internacionals: estalvi i inversió, equilibris i desequilibris

L'evolució del preu del petroli i la magnitud i sostenibilitat dels desequilibris externs de diverses economies —singularment, però no exclusivament, dels Estats Units— marquen en aquests moments els debats en l'àmbit financer internacional, sense oblidar altres processos laboriosos com la paulatina entrada en vigor de normes de solvència d'entitats financeres en el marc de “Basilea II”, així com d'altres normes financeres i comptables.

En aquesta secció revisarem els problemes financers internacionals prenent com a fil conductor els debats sobre les causes i les conseqüències dels desequilibris externs, partint dels diferencials entre estalvi i inversió, el paper econòmic present i les implicacions per al futur. Les explicacions que es revisen estan seleccionades per posar de relleu ingredients significatius per a l'evolució econòmica i financer, des dels escenaris previsibles fins al paper dels actius intangibles en la mateixa conceptualització dels equilibris.

Aquestes preocupacions actuals reflecteixen aspectes estructurals de fons que marcaran el futur de l'economia mundial. Ja s'ha comentat al segon capítol el canvi de cicle del preu del petroli —com a conjunció de factors de demanda creixent i no només de problemes d'oferta vinculats a la geopolítica— i com el món es prepara per a una reflexió que no serà fàcil sobre el futur de l'aprovisionament energètic. I pel que fa als “desequilibris externs” —comentats ja al primer capítol juntament amb l'evolució de les posicions externes netes d'actius i passius—, més enllà de la seva magnitud recollida en la figura 3-15, posa de relleu canvis en les pautes d'estalvi i inversió a escala mundial, dels quals cal avaluar si són sostenibles, i cal, en tot cas, analitzar les implicacions de trajectòries alternatives en els propers temps.

Figura 3.15 Posicions dels saldos per compte corrent de diversos països o grups de països, com a percentatge del PIB mundial, 1994-2004



Font: FMI 2005.

És ben conegut que els desequilibris exteriors —especialment els dèficits o superàvit per compte corrent que, amb alguns ajustaments (principalment associats a transferències de capital), coincideix amb l'anomenada “necessitat o capacitat de finançament nacional”— no són només el resultat de les diferències entre importacions i exportacions de mercaderies (balança comercial), ni tan sols afegint-hi les importacions i exportacions de serveis i altres partides que, com veurem, són cada vegada més importants, com els rendiments de factors nacionals a l'estranger (rendes d'inversió i remeses d'emigrants). Els saldos per compte corrent reflecteixen *també* les diferències entre estalvi i inversió d'un país. Una economia amb més estalvi que inversió pot prestar el seu excedent a la resta del món, mentre que en les economies amb un estalvi nacional insuficient (privat o públic) fer finançar la inversió (privada i pública) requereix absorbir recursos de la resta del món. Aquesta “equivalència” cobra cada vegada més pes. No només perquè Bernanke (2005) la va reivindicar abans d'accedir a la presidència de la Reserva Federal o perquè l'FMI (2005) va explicitar el seu paper en els desequilibris exteriors, sinó sobretot perquè estalvi i inversió són variables clau en la “performance” econòmica a mig i llarg termini. I perquè el posicionament dels països i territoris en l'economia global dependrà de la seva capacitat d'estalvi —amb els drets que dóna la seva titularitat— o la seva capacitat per atraure de manera sostinguda estalvi de la resta del món, en ambdós casos per invertir-lo de manera eficient i productiva.

Per tant l'anàlisi dels mecanismes, equilibris i desequilibris financers internacionals no només té una lectura de conjuntura sinó que és decisiu per perfilar el futur de les capacitats econòmiques i empresarials vinculades a disposar i/o accedir a fluxos d'estalvi i inversió. En bona mesura, la distribució del poder econòmic a mig termini depèn crucialment d'aquests factors: estalvi, capacitat per finançar la inversió i fer inversions amb productivitat adient, com ja hem comentat a la secció anterior. Els mecanismes financers són doncs, en part, símptomes però també causes coadjuvants de la redistribució de riquesa i poder subjacent a la globalització.

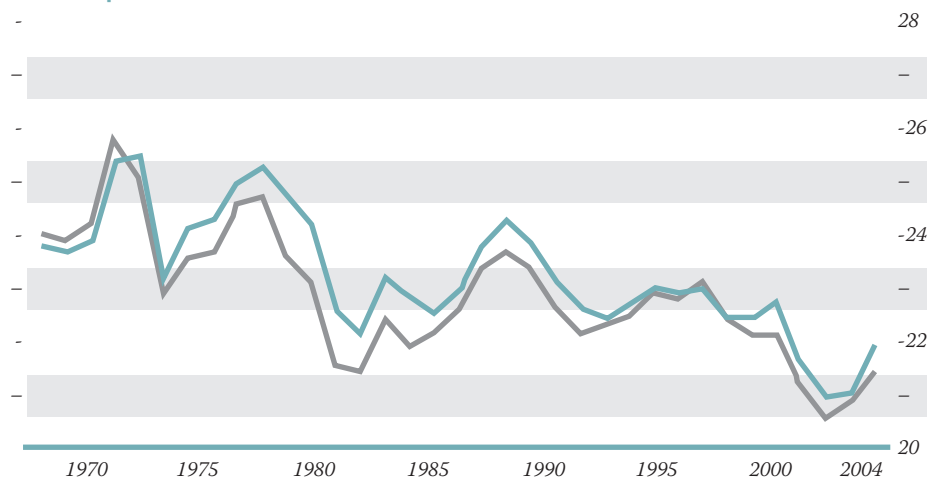
La figura 3-15 mostra els saldos per compte corrent de diversos països o grups de països com a percentatge del PIB mundial. El tret més destacat és la manera com el dèficit dels Estats Units assoleix una quantia superior a l'1,5% del PIB mundial, tenint com a contrapartida els superàvits dels països exportadors de petroli, de l'Àsia emergent i del Japó, amb una posició més propera a l'equilibri de la zona euro.

Per la seva part, la figura 3-16 mostra la interpretació dels desequilibris externs en termes de diferències entre l'evolució de l'estalvi i la inversió. S'observa a la part superior de la figura una tendència decreixent tant de l'estalvi com de la inversió, amb expectatives —compartides per l'FMI en el seu informe de primavera de 2006— de recuperació en la inversió a mesura que es vagi utilitzant al màxim la capacitat productiva instal·lada a escala global. Les dues parts inferiors desglossen les dades entre els agregats de països industrials d'una banda i països emergents i en desenvolupament de l'altra, amb un dèficit d'estalvi en el conjunt dels primers compensat per un *saving glut* dels segons —encara que la seva distribució dins de cada grup és, com es veurà, força heterogènia. Aquesta novetat, en termes històrics, que, en agregat, els “països pobres” estan finançant els “rics” introdueix una dimensió de *desitjabilitat* en l'anàlisi sobre els desequilibris, més enllà de la tradicional pregunta sobre la seva sostenibilitat. Però de nou està canviant la definició i l'abast de qui és “ric” o “pobre”.

Cal destacar que l'anomenada globalització financera està demostrant una gran capacitat i facilitat per finançar divergències de magnitud històricament importants, que poden respondre a situacions d'equilibri (països amb capacitat d'inversió superior al seu estalvi) o de desequilibri. Això ressalta la importància de comptar amb un sistema financer eficient —nacionalment i internacionalment— per canalitzar l'estalvi o assolir finançament de les capacitats inversores de les empreses i activitats nacionals. També el paper del sistema financer és important ja que, com es comenta més endavant, la translació de desequilibris per compte corrent a canvis en les posicions netes externes d'actius i passius es pot veure afectada pels anomenats efectes valoració, és a dir, variacions en tipus de canvi, i evolucions diferenciades dels rendiments d'actius a diferents borses i mercats de valors. (Un dels factors que s'apunten per explicar que la posició financera neta dels Estats Units és força menys negativa que la suma acumulada dels dèficits per compte corrent té a veure amb aquests mecanismes associats als mercats de canvis i financers.)

Figura 3.16 Estalvi, inversió i saldos per compte corrent - Economia mundial, països industrialitzats i emergents

Tots els països



Països industrialitzats

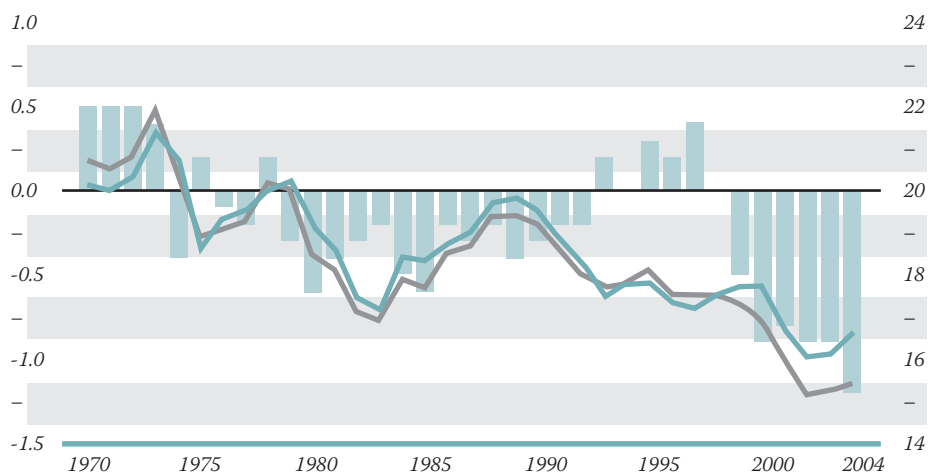
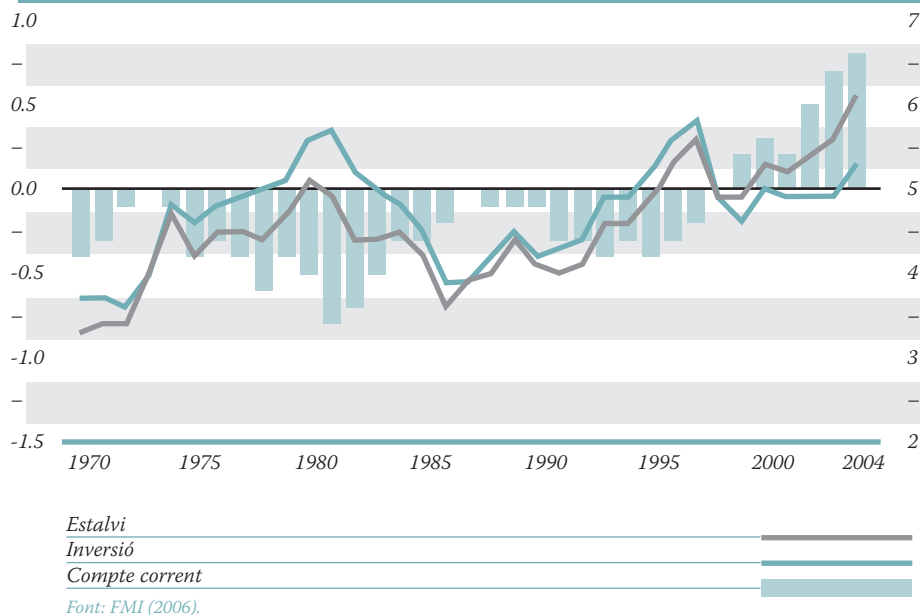


Figura 3.16 Mercats emergents i països productors de petroli



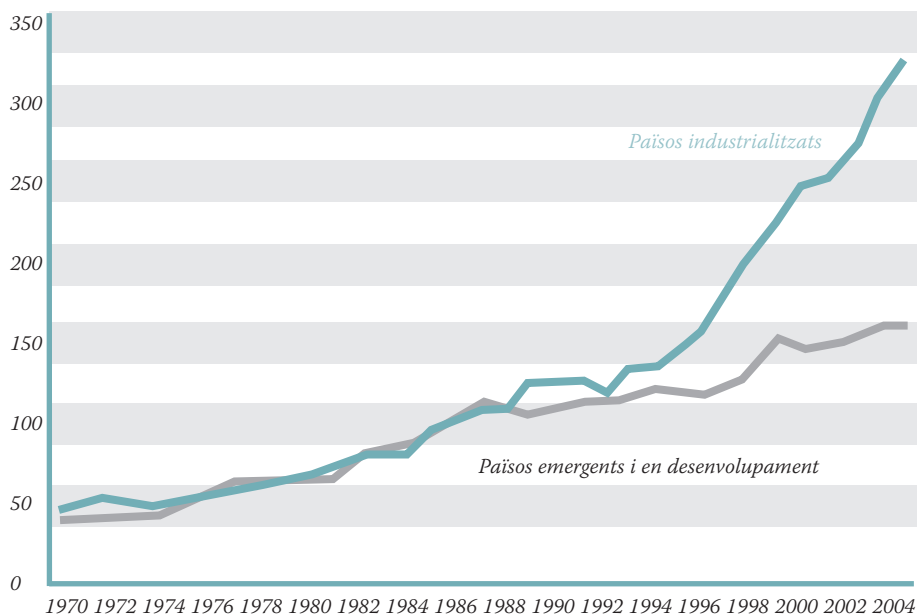
Però a banda d'aquest tret i dels riscos de sostenibilitat i "reversió" que genera, cal destacar també altres vessants:

- D'una banda, el volum de fluxos financers internacionals ha augmentat de forma molt notable des de principis dels anys noranta, com mostra la figura 3-17, que completa la presentada al primer capítol sobre obertura comercial i financera en l'economia mundial. Cal constatar que el grau d'inserció financera internacional ha crescut més a les economies industrials que a les emergents, en gran mesura pel que es comenta al punt c).
- D'altra banda, com va posar mediàticament de relleu Bernanke (2005) i recull la figura 3-16, la posició conjunta dels països industrialitzats és de dèficit. A més dels Estats Units, altres països com el Regne Unit, Espanya o Austràlia tenen dèficits importants. Certament Alemanya i el Japó disposen de superàvits, però el resultat agregat és que són els països emergents i en desenvolupament els que estarien finançant el conjunt de països industrialitzats, alterant una coneguda pauta històrica en sentit contrari i portant a debatre la desitjabilitat d'aquesta tendència i la racionalitat agregada vinculada a l'anàlisi de si, també en conjunt, les oportunitats rendibles d'inversió estan ubicades als llocs on es rep el finançament.

Recentment, el Fons Monetari Internacional ha actualitzat les dades sobre països amb més superàvit i dèficit per compte corrent - i per tant a priori amb més capacitat i necessitat, respectivament, de finançament exterior. La Taula 3-12 recull les principals posicions dels rànquings, en que destaca com Xina puja al segon lloc dels "exportadors nets de capital", només darrera Japó i Alemanya, mentre que entre els "importadors nets de capital" Estats Units manté una posició molt destacada seguida per Espanya, que es situa per davant de països com Regne Unit o França.

Figura 3.17 Globalització financera

suma de les ratios d'actius i passius internacionals respecte al PIB (1970-2004)
pels països industrialitzats i els països emergents i en desenvolupament



Font: Lane i Milesi-Ferretti (2006)

Taula 3.12 Països amb posicions més superavitàries (capacitat de finançament)
i deficitàries (necessitat de finançament) per compte corrent (dades 2005)

<i>Superàvits- capacitat finançament</i>		<i>Dèficits – Necessitat de finançament</i>	
<i>País</i>	<i>% del total mundial</i>	<i>País</i>	<i>% del total mundial</i>
<i>Japó</i>	<i>14,2 %</i>	<i>Estats Units</i>	<i>65,1 %</i>
<i>Xina</i>	<i>13,7 %</i>	<i>Espanya</i>	<i>6,8 %</i>
<i>Alemanya</i>	<i>9,7 %</i>	<i>Regne Unit</i>	<i>3,9 %</i>
<i>Aràbia Saudí</i>	<i>7,5 %</i>	<i>Austràlia</i>	<i>3,4 %</i>
<i>Rússia</i>	<i>7,5 %</i>	<i>França</i>	<i>2,7 %</i>
<i>Suïssa</i>	<i>4,4 %</i>	<i>Itàlia</i>	<i>2,2 %</i>
<i>Noruega</i>	<i>4,3 %</i>	<i>Turquia</i>	<i>1,9 %</i>

Font: Fons Monetari Internacional, *Global Financial Stability Report*, 2006.

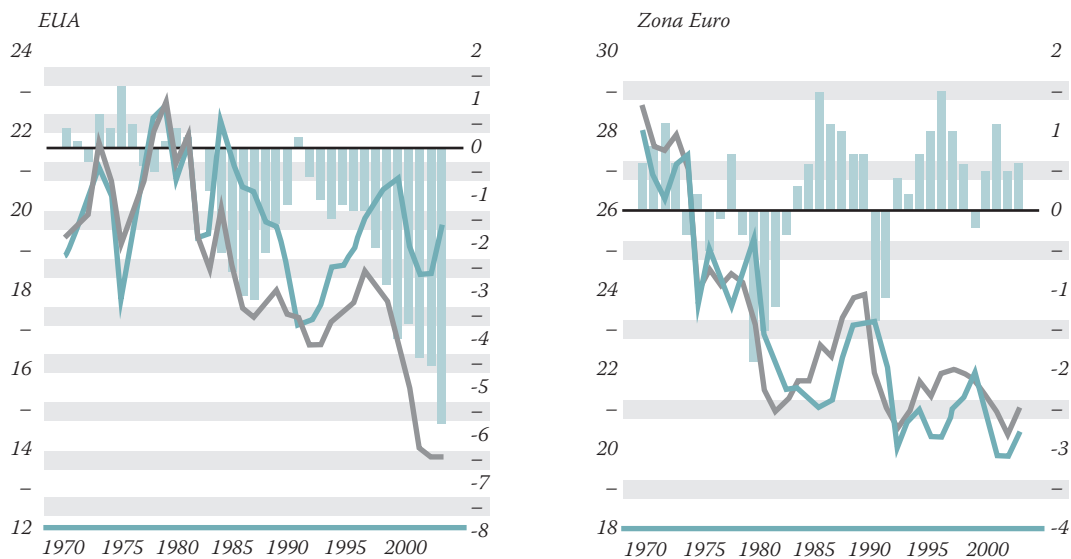
Per la seva part, les figures 3-18 (economies industrialitzades) i 3-19 (economies emergents) presenten les dades d'estalvi, inversió i saldo per compte corrent una mica més desagregades.

c) Continua el predomini de la diversificació.

Alguns analistes distingeixen en els fluxos financers el paper de la “diversificació” i el del “finançament”. El paper del finançament és el resultat dels “fluxos nets” (saldo creditor o deutor) de cada economia, com a capacitat o necessitat agregada de finançament de la resta del món. En canvi els fluxos “bruts” de diversificació amb freqüència impliquen inversions recíproques d'uns països en altres de gran volum, independentment del “saldo net”.

Obstfeld (2004) presenta un índex per “separar” ambdues dimensions, basat en l'índex Grubel-Lloy de comerç intraindustrial, i calcula aquest índex per diversos

Figura 3.18 Economies industrialitzades (EUA i Zona Euro). Estalvi, Inversió i Saldo per Compte Corrent



Estalvi
Inversió
Compte corrent (escala dreta)

Font: FMI (2006).

països industrials i en desenvolupament, amb una versió que exclou els moviments de reserves que tenen un paper “d’ajust”, i ho complementa amb l’indicador convencional de pes relatiu del “comerç en actius” respecte al PIB. Els resultats evidencien un paper més important de la diversificació per les economies avançades, que a l’hora també tenen una intensitat de “comerç en actius” força superior als països en desenvolupament.

d) El paper del petroli.

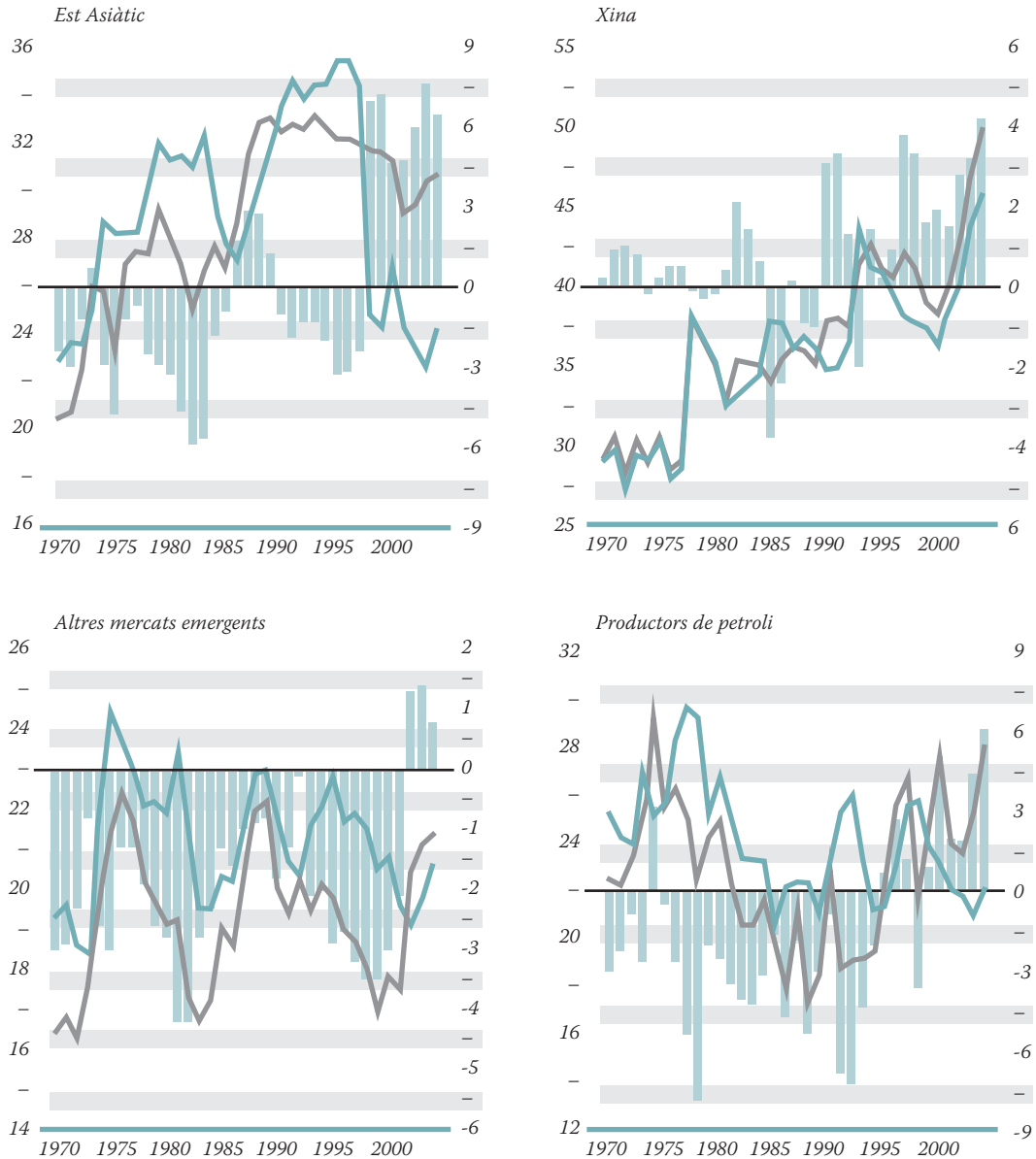
Un altre aspecte de creixent significació és les implicacions de l’escala del preu del petroli. Des d’un punt de vista, la “factura del petroli” suposa una partida creixent de les importacions de la major part dels països, que poden agreujar els desequilibris dels països ja deficitaris o contrarestar els superàvits d’altres. La figura 3-20 singularitza el paper del cost d’aquesta “factura petrolera” en relació a l’evolució del conjunt de la posició del compte corrent. L’altre aspecte rellevant és l’anomenat “reciclatge dels petrodòlars”, que ara sembla més prudent que en etapes anteriors, i que d’una banda és una font de liquiditat important de l’economia mundial, i de l’altra la seva utilització a curt i mig-llarg termini és un factor configurador de la demanda mundial. La capacitat de compra i inversió dels països exportadors és un *target* a seguir per part dels països i empreses que aspirin a tenir un lloc creixent en l’economia global.

e) Més *risk sharing*: configuració més sòlida de finances internacionals.

Els instruments financers que es basen en el fet de “compartir riscos” entre les dues parts han guanyat pes en els darrers temps, tant per la via d’IDE com d’inversions en cartera d’accions. Això ha anat en detriment d’altres figures com títols de deute, bons o crèdits bancaris, en què —insolvència a part— les vicissituds de les economies receptores de recursos tenien bàsicament impacte sobre aquestes, amb els drets de la part que proveïa l’estalvi almenys protegits jurídicament. Aquesta asimetria va obligar en el passat a fer ajustaments difícils —per algunes opinions, més difícil del que hauria estar imprescindible i/o desitjable, i per això es veu com una fórmula més sòlida la de compartir riscos via participacions directes en els resultats de les activitats.

Figura 3.19 **Economies emergents** (Xina, Est Asiàtic, productors de petroli i altres mercats emergents).

Estalvi, Inversió i Saldo per Compte Corrent



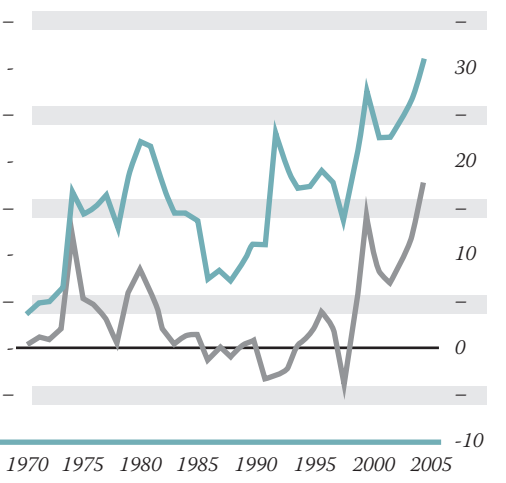
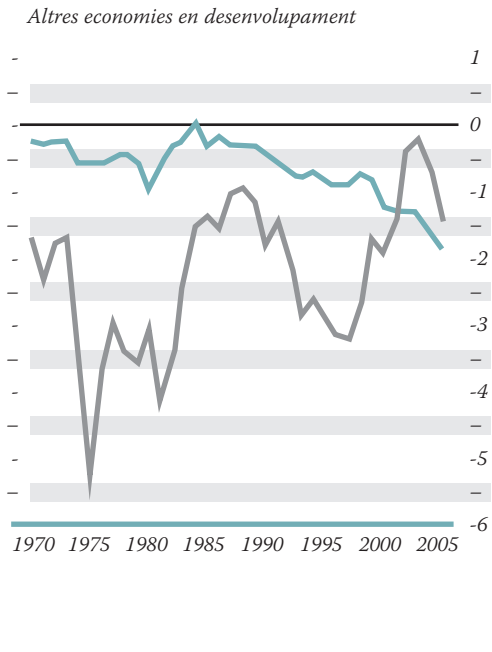
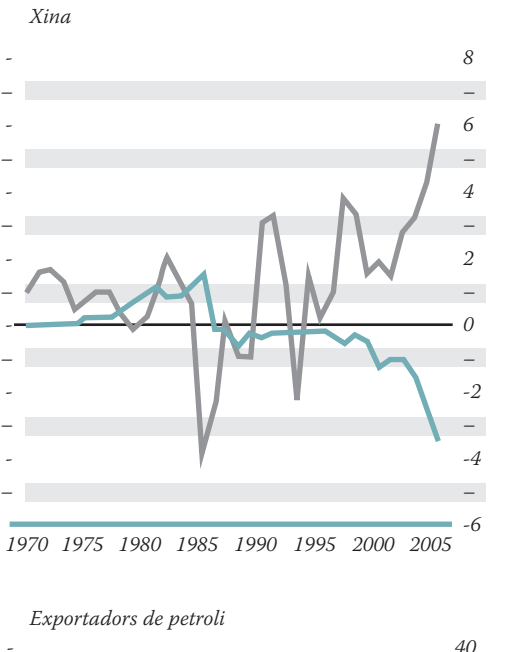
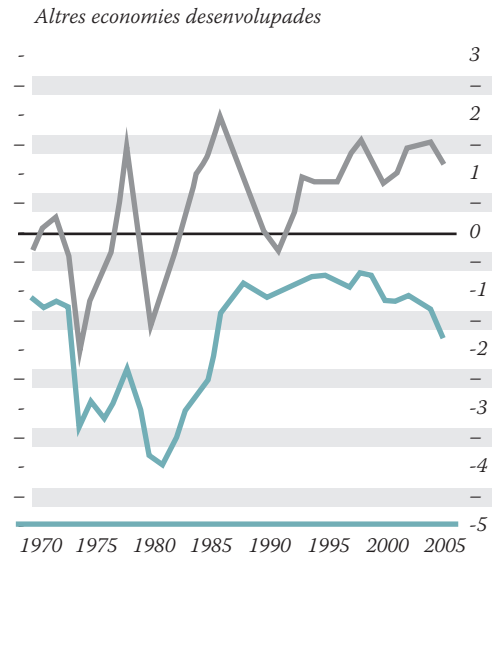
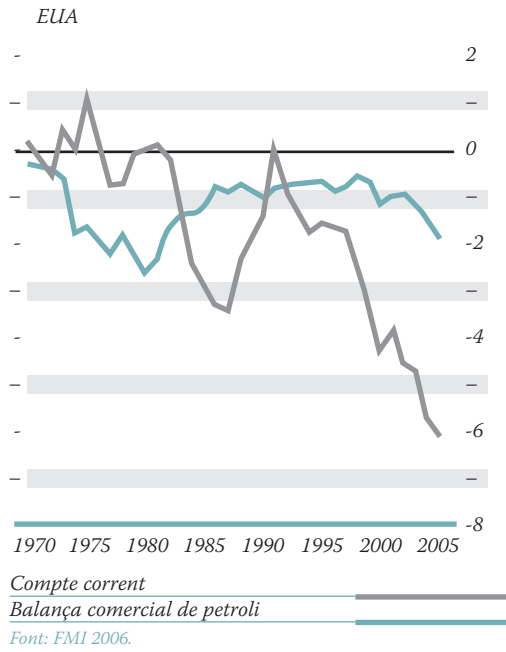
Estalvi
Inversió
Compte corrent (escala dreta)

Les dades sobre els fluxos de capital envers les economies emergents mostren també el paper creixent d'*equity* reflecteix la tendència a “compartir risc” en bona mesura associada òbviament a la “fragmentació de la producció”.

f) També contribueix a una configuració més sòlida la reducció de la càrrega del deute i l'augment de les reserves internacionals de les economies emergents i en desenvolupament.

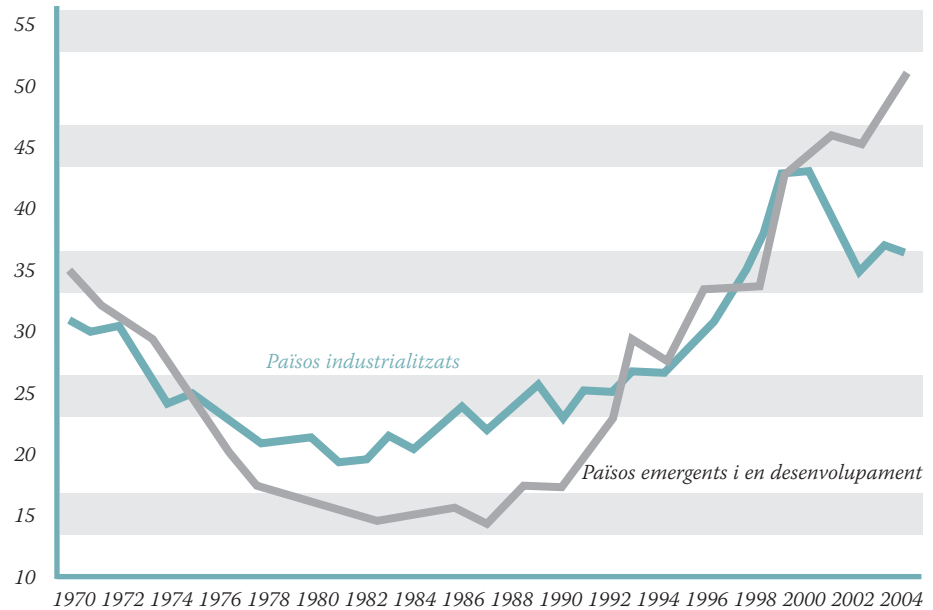
Alguns analistes, inclòs Bernanke (2005), consideren que l'abundància d'estalvi en diverses economies asiàtiques és una “lliçó apresada” de les dificultats viscudes

Figura 3.20 Factura del petroli i la seva incidència en els desequilibris per compte corrent



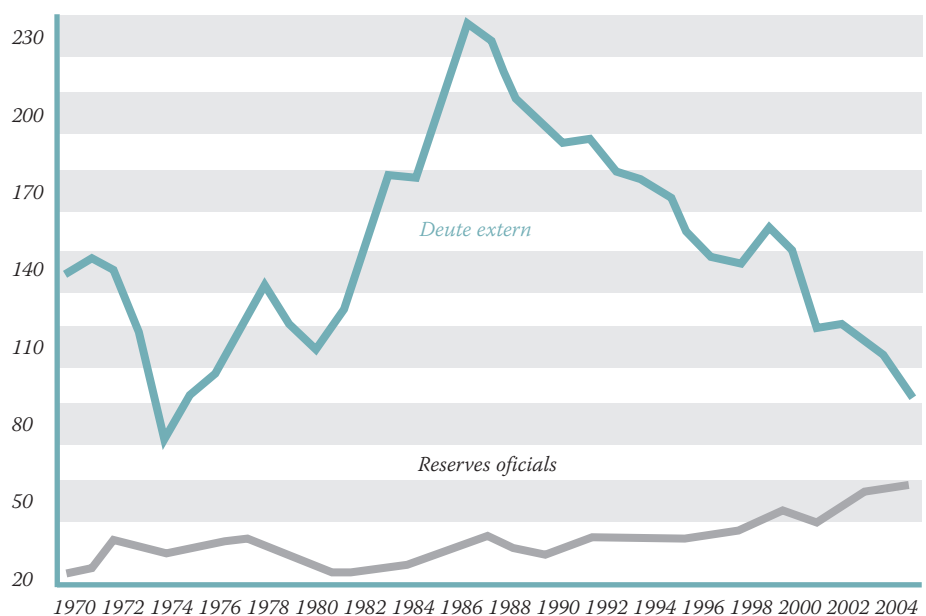
a ran de la crisi financera iniciada el 1997, amb la gran sortida de capitals exteriors fins llavors invertits (en préstecs) en economies emergents asiàtiques, evidenciant així la major fragilitat que suposa “dependre dels estalvis dels altres”. Evitar la repetició d’aquesta situació hauria estat un dels motius de canvi de tendència que va portar al *global savings glut* i a la inversió dels papers de creditor i deutor a les finances internacionals ja esmentats.

Figura 3.21 Més “compartir riscos” a les finances internacionals



Font: Institute for International Finance, “Capital Flows to Emerging Market Economies” (2006)

Figura 3.22 Deute extern i reserves oficials de les economies emergents com a percentatge de les exportacions (1970-2004)



Font: Lane i Milesi-Ferreti (2006)

Perspectives i prospectiva

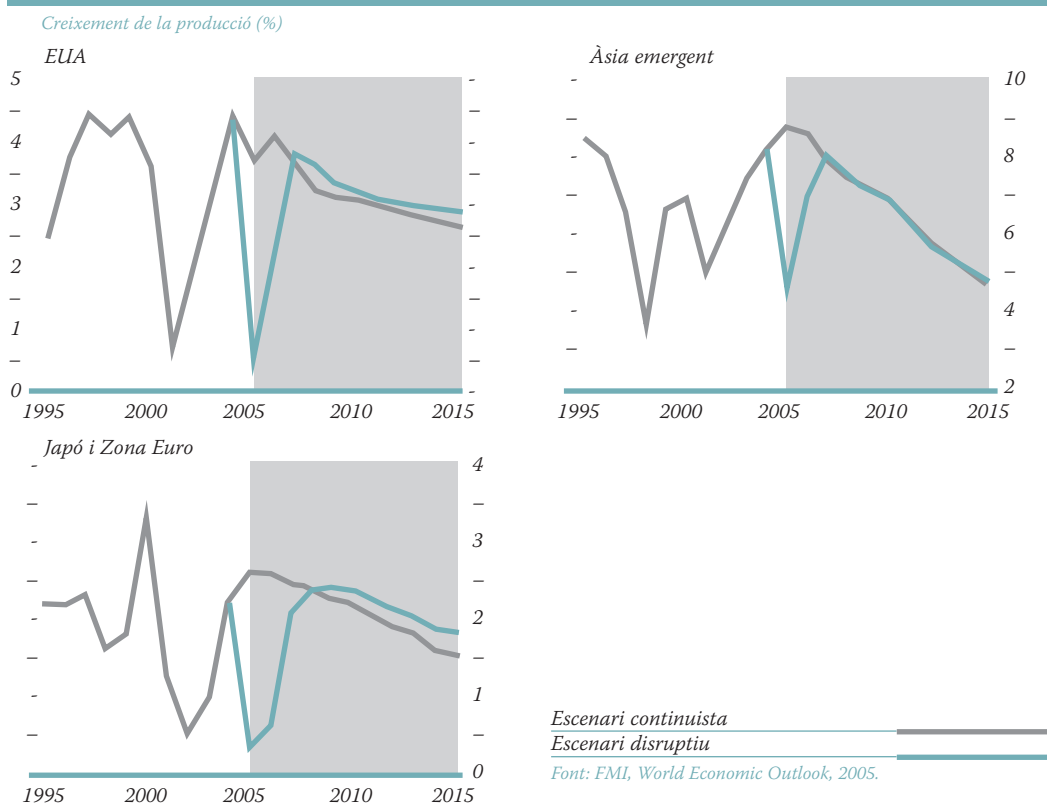
Revisarem a continuació alguns punts de vista sobre la possible o previsible evolució dels desequilibris, no tant amb pretensió de predicció com de donar una visió multifacètica de la complexa situació i les possibles vies de futur. Interessa destacar particularment les peces cabdals per interpretar el que està en joc. De fet, cadascuna de les explicacions seleccionades per exposar a continuació destaca algun aspecte estratègic que, combinadament, pot oferir una comprensió de les complexes qüestions presents interrelacionades.

L'ortodòxia de l'FMI

En nombroses formulacions en els darrers mesos, l'FMI ha insistit en la preocupació pels desequilibris, criticant les interpretacions "benignes" i proposant "accions conjuntes" o "responsabilitats compartides" (termes preferits a "coordinació") que impliquin "consolidació fiscal" (reducció del dèficit fiscal) als Estats Units, més flexibilitat canviària a parts d'Àsia i les sempre pendents reformes estructurals a la UE i al Japó. La modelització economètrica (*escenaris*, no *previsions*, insisteixen) oferta per l'equip de l'FMI —que es recull a la figura 3-23— mostra un escenari d'absència d'actuacions i que finalment es revela insostenible, donant lloc a un "ajustament disruptiu" que té un cost important en termes de caiguda de la producció.

En tot cas, els missatges dels ingredients inexorables de l'ajustament són clars per part de l'FMI. D'una banda, la necessitat de recuperar la inversió a escala mundial, no de reduir l'estalvi. I de l'altra, la necessitat de "reorientar la demanda envers països amb superàvit i disminuir la dirigida als països amb dèficit".

Figura 3.23 Hipòtesi d'ajustament disruptiu als desequilibris externs. Modelització del FMI

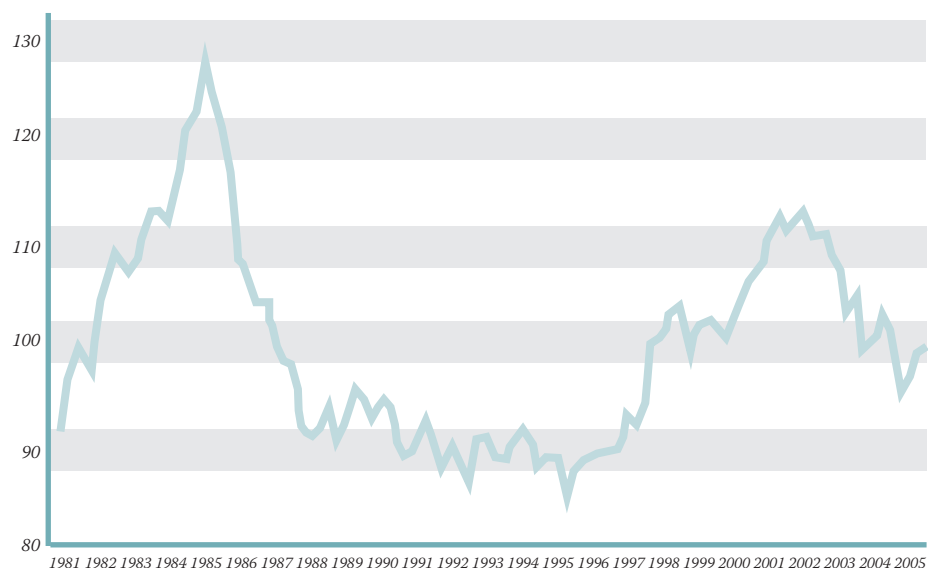


Cautela: probabilitat d'una reversió de tendència

Diversos especialistes, entre ells de forma destacada Sebastián Edwards (2005), han insistit en el fet que tots els precedents històrics apunten en la línia que la sostenibilitat d'un dèficit de la magnitud a què han arribat els Estats Units no té precedents de sostenibilitat, i tot reconeixent les "singularitats" del cas —des dels increments de productivitat als Estats Units, el paper de les tecnologies de la informació i comunicació, els motius per mantenir dòlars, etc.—, l'ajustament pot ser "no gaire lluny", i els seus estudis empírics poden apuntar a una caiguda del PIB d'entre el 2% i el 4%. Edwards (2006) presenta un model segons el qual la probabilitat d'una "reversió en el compte corrent" dels Estats Units, que era de l'1,7% el 1999, pot haver pujat fins al 14,9% el 2006.

Perspectiva històrica: Clarida *et al.* (2006) han presentat estimacions —deduïdes de les experiències dels països més industrialitzats del G-7, inclosos els Estats Units— sobre l'existència d'un "llindar" a partir del qual l'ajustament es pot fer inevitable. Però constaten també que, malgrat que el seu "llindar teòric" de desequilibri està superat, no s'ha produït l'ajustament. Entre les raons, a més dels efectes valoració i la bona salut de la subbalança de rendes (que es comenten més endavant) també es mostra —a la figura 3-24— com, en comparació als ajustos de 1985-1988, el dòlar no s'ha depreciat ni de bon tros en la mateixa quantia, per la intervenció de les autoritats asiàtiques. La tendència a comparar la situació actual amb la de meitat dels vuitanta és elevada —i discutida, com veurem— i no falten els qui defensen un nou "Acord del Plaza" com el que el setembre de 1985 va iniciar el retorn del dòlar a posicions d'equilibri. Des de propostes del CEPR fins a insinuacions del mateix FMI, de moment no han aconseguit anar per la via de "cooperació formal" de llavors.

Figura 3.24 Alces i davallades del dòlar: una perspectiva a mig termini



Font: Clarida-Goretti-Taylor (2006)

Traded i non traded: reassignació de recursos i despeses

Per la seva part, altres especialistes com Obstfeld-Taylor (2005) destaquen una dimensió de l'ajustament extrapolable al conjunt d'economies al món global actual: la dualitat —ja esmentada a l'apartat anterior— entre sectors d'activitat

sotmesos a consideracions de competència exterior en la seva fixació de preus —els anomenats *traded*— i els sectors relativament protegits de la competència exterior o *non traded*. Els preus dels *traded* es veuen afectats pels competidors exteriors però també per l'evolució del tipus de canvi, mentre que els *non traded* no se'n veuen directament afectats. Per això una depreciació de la moneda pròpia no només encareix els productes importats respecte als nacionals sinó que també encareix els productes *traded* nacionals —que “segueixen” els preus dels *traded* estrangers— respecte als *non traded*. Això tendeix a dissuadir el consum però en fa més rendible la producció. En canvi, com s'ha comentat a l'apartat anterior una apreciació real del tipus de canvi —com la que hi ha a Espanya com a conseqüència del diferencial d'inflació amb la resta de la zona euro— fa menys atractiu destinar recursos als sectors *traded* i debilita el potencial exportador i origina reassignació de recursos productius envers els *non traded*.

Aquesta és una nova dimensió de l'evolució dels tipus de canvi que cal destacar. La magnitud de la depreciació necessària del dòlar per generar aquests desplaçaments pot ser importants, segons els anàlisi dels autors. En el cas de països que no disposen de moneda pròpia, i en els que a més la demanda de “non traded” (com serveis o sector immobiliari) ja és elevada - com quantifica López-Salido i coautors (2005) la situació podria ser fins i tot més delicada.

Imperfecta substituïbilitat d'actius

Blanchard-Giavazzi-Sa (2005) destaquen la importància de la “imperfecta substituïbilitat d'actius”, la qual cosa porta als factors que singularitzen el dòlar com a moneda de referència, sense que, almenys de moment, ni l'euro ni cap altra moneda l'hagi desafiat amb èxit.

Un nou Bretton Woods? Fins quan hi haurà complementarietat d'interessos entre la Xina i Estats Units

Entre les interpretacions considerades “benignes” ha merescut atenció la de Dooley *et al.* (2005), coneguda sovint com *Bretton Woods II*. Afirmar una complementarietat estratègica d'interessos entre els Estats Units i països com la Xina i altres d'emergents pels quals el principal problema és completar la transició d'una economia agrària i intervinguda a una economia de mercat moderna. En el cas de la Xina aquesta transició ja ha suposat que alguns centenars de milions de persones migressin del camp a les ciutats. Però encara calen moviments d'una magnitud semblant per tal que la modernització arribi al conjunt del país. Aquesta transició, segons els autors, requereix unes consideracions d'estabilitat financera i de capacitat per exportar més —i absorbir més ocupació, que es veu assolida mitjançant una estabilitat de la moneda local— renminbi o yuan en el cas de la Xina —envers el dòlar i una certa infravaloració de la moneda nacional per tal de garantir la competitivitat. Enfront de les crítiques a la Xina que això mereix en alguns àmbits, Dooley i els seus coautors recorden que no és gaire diferent del que van fer els països europeus i el Japó els anys cinquanta del segle XX, quan la seva prioritat era la reconstrucció. D'aquí la denominació de *Bretton Woods II*, ja que pot suposar un “pacte” d'estabilitat EUA-Xina a canvi de creixement semblant al que llavors es va acordar entre els Estats Units i Europa. La contrapartida pot ser l'acumulació de reserves en dòlars per part de les autoritats xineses i el fàcil finançament del dèficit exterior dels Estats Units. Unes reserves en dòlars que paguen uns rendiments inferiors als que es podrien obtenir amb altres inversions,

donant lloc així a un “cost d’oportunitat” que Rodrik (2006 b) ha quantificat a l’entorn d’un 1% del PIB del país que acumula les reserves, xifra que considera un preu excessiu com a “prima d’assegurança” contra crisis financeres.

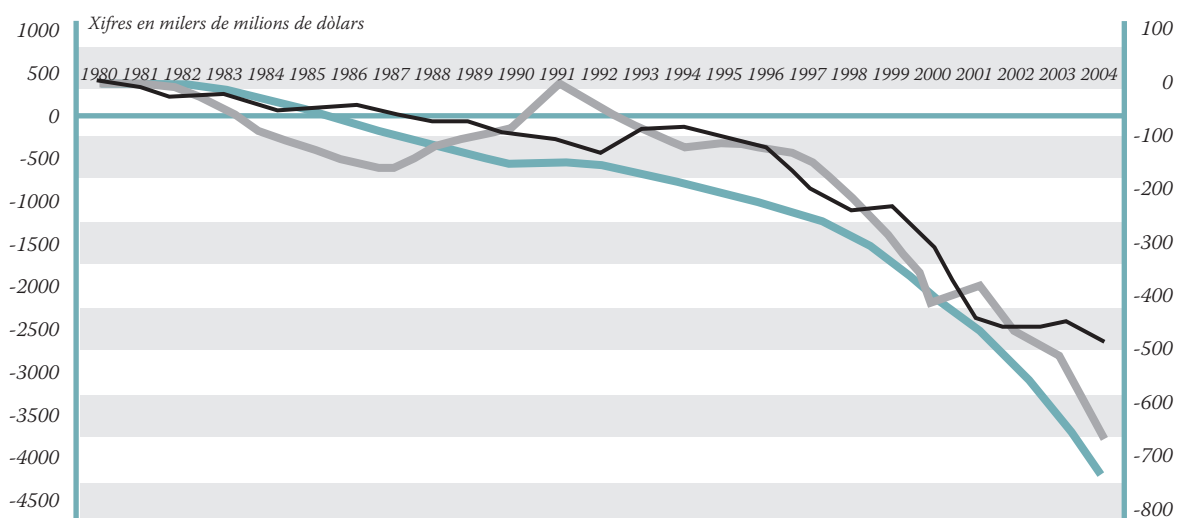
En la mesura que la transició a la Xina encara necessiti anys o fins i tot dècades, els autors que defensen aquesta hipòtesi suggereixen la sostenibilitat dels desequilibris. De fet, l’article Dooley-Garber (2005) inclou en el títol el missatge que en comparació al final de Bretton Woods el 1973, estaríem encara al 1958 i no a les turbulències inicials del 1968.

I quan la Xina hagi acabat la transició? Algunes modelitzacions (Fehr *et al.*, 2005) parla de la importància en el futur, per al conjunt de l’economia mundial, de mantenir les taxes d’estalvi elevades com a “pulmó d’estalvi mundial”, tant en termes de creixement com de salaris i productivitat a Orient i Occident. Caldrà observar si la continuació de la millora de capacitat adquisitiva de la població xinesa i d’altres països emergents va apropant les seves pautes de consum a les “occidentals” o si els paràmetres es mantenen com fins ara.

El paper de les rendes d’inversió i els actius intangibles

Una heterodoxa i provocativa interpretació recent és la proposada des del Center for International Development de la Universitat de Harvard per Hausmann y Sturzenegger. Es basa en el fet que malgrat els dèficits per compte corrent acumulats pels Estats Units, s’haurien d’haver traduït en una posició financera externa d’aquest país d’uns 4.500 mil milions de dòlars, que oficialment —a causa de canvis de valoració, com a conseqüència de l’evolució diferent de diversos mercats financers i del tipus de canvi del dòlar enfront d’altres monedes principals— se situarien en “només” 2.500 mil milions. La figura 3-25 recull aquestes dinàmiques, amb les dades oficials de dèficits i endeutament d’Estats Units.

Figura 3.25 Saldo per compte corrent – anual i acumulat – i posició d’inversió internacional dels Estats Units



Font: Hausmann-Sturzenegger (2006), a partir de dades BEA

Posició Inversora Internacional

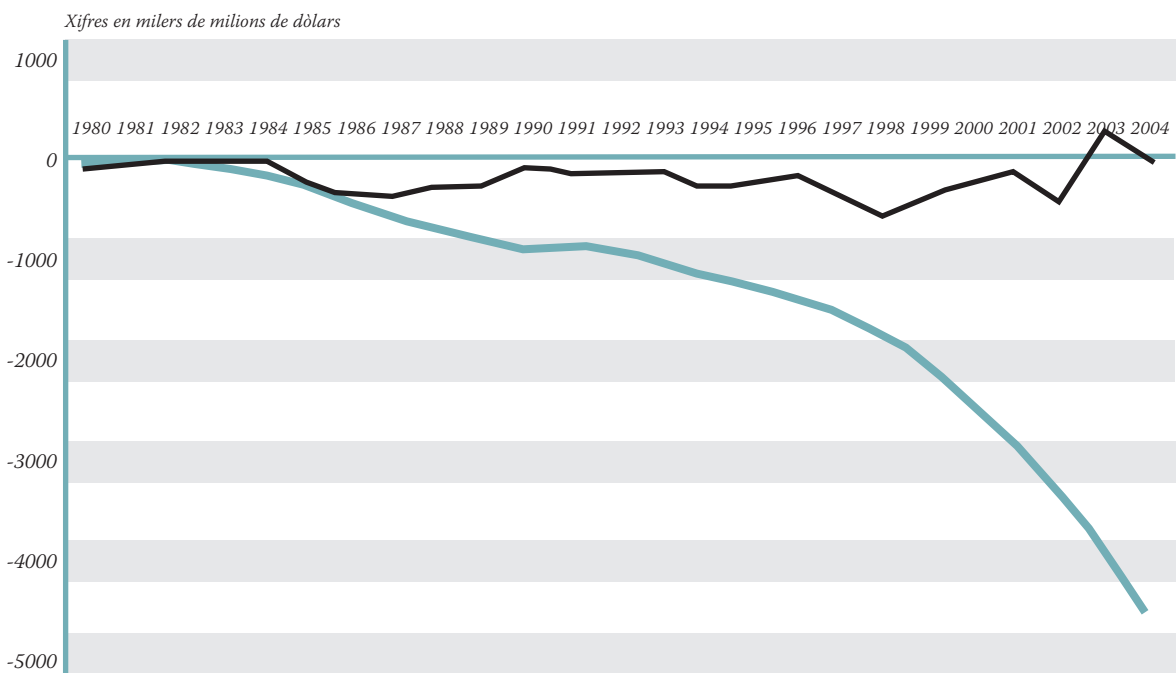
Saldo per compte corrent acumulat

Saldo per compte corrent anual (escala dreta)

Però els autors mostren la paradoxa que aquesta posició externa financera tan negativa no es tradueix en un deteriorament de les rendes netes dels Estats Units: si paguessin un 5% de mitjana cada any els 2.500 mil milions de deute haurien de portar a unes “sortides de rendes” de -210 mil milions de dòlars; doncs, ben al contrari, mostren una notable estabilitat a l’entorn de +30 mil milions de dòlars. Hausmann i Sturzenegger suggereixen fer els càlculs a l’inrevés: un rendiment net de 30 mil milions, capitalitzat a un tipus de rendiment del 5%, suposaria una posició financera externa neta positiva de 600 mil milions. A la diferència entre aquesta estimació i les xifres oficials l’anomenen *dark matter*, en referència a un concepte de la física per matèries que no es detecten però que existeixen.

La figura 3-26 mostra els resultats de “recalcular” el saldo per compte corrent dels Estats Units d’acord amb aquesta metodologia amb *dark matter*. Les xifres són espectaculars, ja que l’estabilitat en els rendiments nets positius d’inversions es tradueixen en una estabilitat de la posició acumulada per compte corrent, que fa “desaparèixer” el dèficit.

Figura 3.26 Saldo per compte corrent dels Estats Units: estadístiques oficials i revisió amb "dark matter"

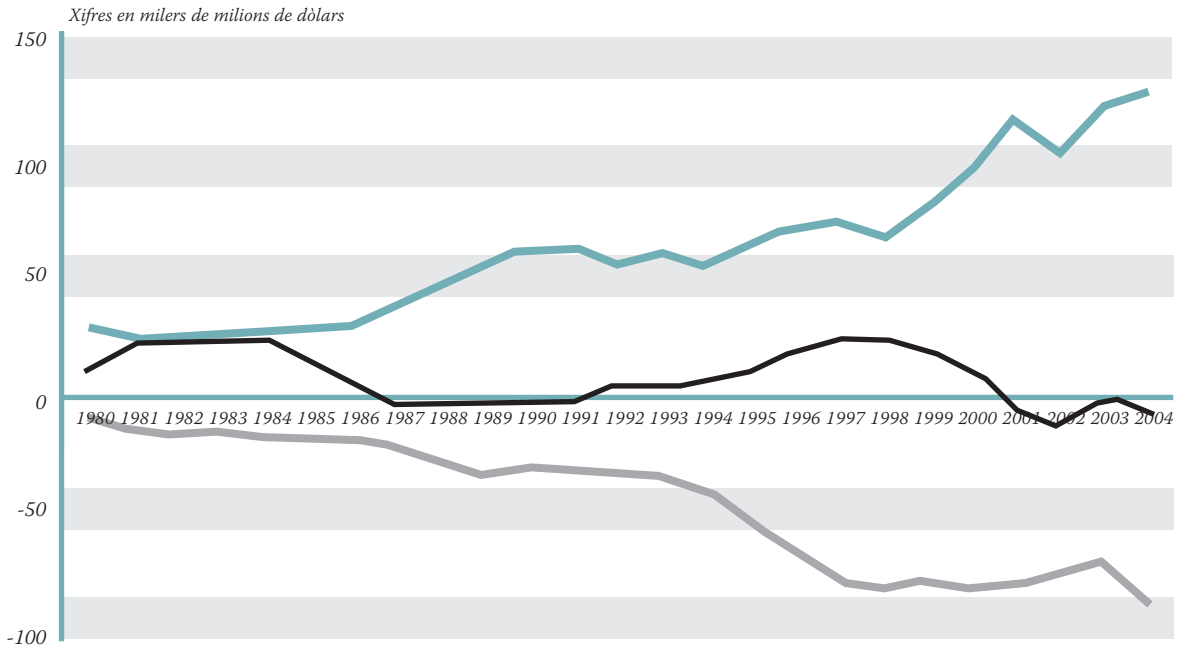


Font: Hausmann-Sturzenegger (2006), a partir de dades BEA

Saldo per compte corrent acumulat segons "dark matter"
 Saldo per compte corrent segons estadístiques oficials

Els autors expliquen aquesta *dark matter* com a resultat bàsicament de la més gran rendibilitat de les inversions dels Estats Units a l’estranger que les que van en sentit oposat, i ho vinculen al més gran *know how* (tecnologia, organització, gestió, etc.) que es vehicula a través de la IDE —principal font d’aquestes rendes per als Estats Units, com mostra la figura 3-27— que té un paper més gran en els actius d’Estats Units a l’estranger que en els estrangers als Estats Units, com mostra la taula 3-13

Figura 3.27 Fonts de les rendes exteriors dels EUA. Rendes d'IDE, rendes títols públics i altres



Font: Hausmann-Sturzenegger (2006), a partir de dades BEA

Rendes per IDE

Altres rendes

Rendes per títols públics

Taula 3.13 Diferencial de composició entre els actius i els passius externs dels Estats Units

en termes percentuals

	Actius	Passius
IDE	33	21
Cartera accions	25	17
Cartera deute	9	34
Altra inversió	33	28

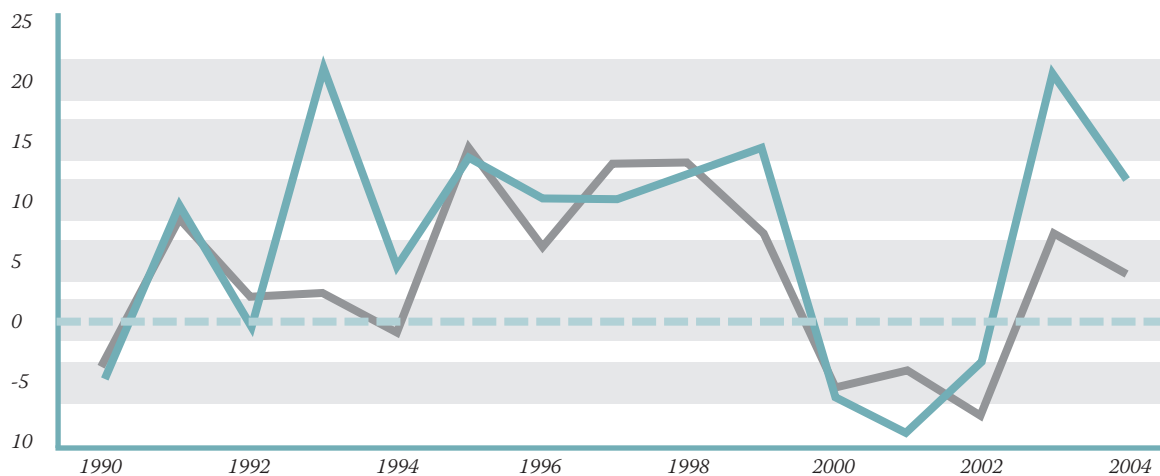
Font: BEA i Lane i Milesi-Ferretti (2006)

Però complementàriament hi ha altres explicacions. D'una banda, el paper dels Estats Units com a proveïdor de "liquiditat i assegurança", com a "banquer" que presta a llarg termini (via IDE i accions) i s'endeuta a curt termini, i/o com a font de "venture capital" que emet deute però presta a projectes amb més risc —com assenyalen Gourinchas i Rey. També el paper del sistema financer dels Estats Units per ajudar a "superar limitacions dels sistemes financers emergents" ha estat indicat, enllaçant amb el que es comentava sobre la necessitat d'estabilitat financera a països com la Xina —a causa de la fragilitat de les seves pròpies institucions, estaria coberta per la via indirecta consistent en el fet que la Xina comprés títols nord-americans, com a reserves, i els Estats Units financessin inversions directes a la Xina.

En tot cas el resultat és un diferencial de rendiments entre els actius externs i els passius externs dels Estats Units, com mostra la figura 3-28.

Sigui com sigui, més enllà de qualsevol altra consideració, aquestes argumentacions —que l'FMI ha tractat amb certa displicència— criden l'atenció sobre el paper dels "intangibles", com un més dels problemes de comptabilització en les transaccions internacionals.

Figura 3.28 Diferencials de rendiment a favor dels Estats Units



Font: FMI, *Finances i Desenvolupament* (2006), a partir de Lane i Milesi-Ferretti (2006).

Rendiment dels actius

Rendiment dels passius

També aquest debat ressalta el paper de la “sub-balança de rendes” en el conjunt de la balança de pagaments. Recull, entre altres conceptes, el paper dels rendiments de les inversions a l’estranger, que poden ser un factor de dèficit en cas de “dependència” de tecnologia i altres inversions exteriors però que també es poden convertir en una font per compensar posicions comercials deficitàries, com en el cas dels Estats Units (en un grau moderat, segons les dades oficials, i en un grau molt decisiu d’acord amb la interpretació de *dark matter*). Per a estats com Espanya, en què com a conseqüència de la facilitat per finançar desequilibris comercials mitjançant entrades de capitals hi ha un nombre creixent d’empreses estatals —entre elles algunes amb base o poder de decisió a Catalunya— amb presència internacional (“the new *conquistadores*” segons *The Economist*), aquesta via és important.

La comparativa entre les dades oficials de Posicions Netes Exteriors de diversos països o grups de països i les que s’obtenen quan es generalitza la interpretació basada en *dark matter*. La millora dels Estats Units i de la UE és esperable, i el detall de les dades evidenciarà el paper dels Estats Units i del Regne Unit com a principals exportadors de *dark matter*. Per contra, països productors de petroli com Rússia i Aràbia Saudita i països receptors d’inversions com Irlanda i Singapur conformen els primers llocs del rànquing d’importadors de *dark matter*.

En conjunt, el repàs d’algunes de les interpretacions dels desequilibris exteriors des de les més alarmistes fins a les més “benignes” —permet introduir elements importants per analitzar una situació financera internacional complexa, conseqüència però també causa coadjuvant dels importants canvis de potencial econòmic i les seves traduccions polítiques. El control de l’estalvi per finançar les inversions és molt important, i aquest control està “dividit” entre la titularitat que dona el fet de ser l’origen de l’estalvi i la solvència de ser el destinatari contrastat dels recursos per invertir. Però aquesta complementaritat d’interessos entre estalviadors i inversors pot tenir en el futur, com ja ha tingut en el passat, elements d’ajustament i discontinuïtat, les causes profundes dels quals il·lustren parcialment les interpretacions presentades.

La governabilitat del món global: redistribució del poder econòmics i les seves implicacions.

Les conseqüències de totes aquestes noves realitats per a la “governabilitat” són profundes. A escala internacional els organismes internacionals – des de Nacions Unides al FMI – plantegen reformes institucionals per adequar-se a les noves realitats i reflectir la nova distribució de pes econòmic i polític mundial. En l'àmbit comercial els països emergents conformen un G-20 que esdevé un interlocutor amb els països industrialitzats, mentre els menys desenvolupats busquen vies per fer sentir la seva veu. A escala nacional els temes de governabilitat s'associen amb la “qualitat de les institucions” amb dimensions com la seguretat jurídica, la lluita contra la corrupció i la provisió de mecanismes d'incentius i resolució de conflictes – inclosos els que provoca l'adaptació a les noves realitats globals - més adients en termes d'eficiència i equitat. En aquestes dimensions de la “governabilitat” global i nacional, així com altres, inclosa la de les multinacionals, s'ha focalitzat una creixent tasca d'anàlisi i prospectiva, una “mirada de contribucions” per fer servir l'expressió de Daniel Kaufmann (2005), l'analista del Banc Mundial sobre aquestes temàtiques.

Algunes importants implicacions d'aquestes noves realitats en els àmbits socials i polítics són les que s'engloben sota la denominació de “governabilitat” (*governance*). A escala internacional es refereix a l'articulació política de les noves tendències en distribució del poder econòmic. De fet un dels problemes associats a la globalització és l'asimetria entre una dimensió mundial de les decisions econòmiques, empresarials, financeres, i l'absència d'una paral·lela articulació política global.

En tot cas, cal indicar, com a tendència complementària a aquesta preocupació per la *global governance*, el desplaçament en paral·lel de factors importants de competitivitat a escala territorial més propera a la societat. Alguns estudis internacionals de competitivitat reconeixen aquest paper especialment rellevant en alguns casos. Així entre els anàlisis comparatius de competitivitat que esmenta com a referències el Servei d'Estudis del Banc d'Espanya (2005) figura el de l'escola de negocis IMD de Lausanne, que incorpora entre els àmbits de “competitivitat amb perfils diferents” Catalunya i altres territoris que no són Estats, com l'àrea de Mumbai (Bombay), Baviera o Lombardia.

El paper de les institucions internacionals i de mecanismes de cooperació internacionals és objecte de revisió. El sistema institucional internacional té les seves arrels en l'ordre polític vigent al final de la II Guerra Mundial, amb unes realitats i una distribució del poder econòmic significativament diferent de l'actual. Per això estan sobre la taula propostes de reforma amb un difícil camí. Les propostes de reforma de Nacions Unides, en especial el Consell de Seguretat, són un exemple. Entre els actuals 5 membres permanents del Consell de Seguretat i els 5 primers exportadors mundials només hi ha tres coincidències. Les raons de les absències d'Alemanya i Japó, primera i quarta potències exportadores, com a membres permanents del Consell de Seguretat estan òbviament ancorades a una distribució del poder polític i militar de fa més de 60 anys. També hem vist a la taula 3-12 que els cinc països membres permanents del Consell de Seguretat figuren entre les cinc primeres posicions d'exportadors o importadors; dos d'ells (Xina i Rússia, és a dir els “menys desenvolupats”) entre els exportadors nets de capital, mentre que els tres membres permanents més desenvolupats (Estats Units, Regne Unit i França) figuren entre els principals importadors nets de capital. Altre vegada Japó i Alemanya figuren

com a primer i tercer exportadors nets de capital respectivament. En els darrers anys s'han debatut diverses propostes de reforma (resumides a Nacions Unides, 2006), entre les que destaquen les d'un més gran equilibri entre continents i grups de països segons grau de desenvolupament, i específicament (a les propostes del Secretari General de 2005) les d'incrementar els membres permanents del Consell de Seguretat – o, en una versió alternativa, afegir als cinc membres permanents actuals membres elegits per períodes renovables més llargs que els membres elegits de manera “no renovable”. La incorporació amb alguna d'aquestes fórmules de més pes polític d'un o dos països europeus obre la porta a Alemanya, la de dos asiàtics l'obre al Japó i l'Índia, i la d'almenys un americà, a Brasil.

Les iniciatives llançades per adequar el FMI tracten específicament de redefinir el paper en front de les economies emergents i de les economies en desenvolupament. Un document del FMI d'abril de 2006 planteja entre les adaptacions als reptes de la globalització entre d'altres, una revisió del paper de les economies emergents i en desenvolupament, incloses les quotes i subsegüents drets de vots, amb una primera revisió – la darrera efectiva va ser establerta al 1998 – pels casos de més clara “infrarepresentació”. La taula 3-14 mostra els percentatges de vot actuals d'alguns països (revisió de 1998) al FMI (a la mateixa web del FMI es poden trobar algunes propostes i simulacions de nous paràmetres per adequar a les noves realitats les quotes i vots). Es poden comparar amb les realitats i perspectives de pes econòmic indicades des del principi d'aquest Informe.

Taula 3.14 Drets de vot (percentatges) al FMI

Revisió 1998, en vigor des de 1999

<i>Estats Units</i>	<i>17,08</i>
<i>Japó</i>	<i>6,13</i>
<i>Alemanya</i>	<i>5,99</i>
<i>Regne Unit</i>	<i>4,95</i>
<i>França</i>	<i>4,95</i>
<i>Itàlia</i>	<i>3,25</i>
<i>Aràbia Saudí</i>	<i>3,22</i>
<i>Xina</i>	<i>2,94</i>
<i>Rússia</i>	<i>2,74</i>
<i>Índia</i>	<i>1,92</i>
<i>Espanya</i>	<i>1,41</i>
<i>Brasil</i>	<i>1,41</i>

Font: Fon Monetari Internacional.

Organismes com la OMC/WTO nascuda en dates més properes tenen uns mecanismes formals més simètrics, encara que les negociacions claus es concentren en un nombre més reduït d'agents. Especialment interessant és precisament l'experiència recent de l'OMC i l'emergència de “grups” d'interessos, entre els que destaca el paper del (nou) G-20, creat a ran de les dificultats de la reunió de Cancún (2003) per les economies emergents d'Índia, Brasil, Xina, Sudàfrica, etc. També els països en desenvolupament més pobres, amenaçats per la supressió del Sistema de Preferències Generalitzades, es van agrupar en l'anomenat G-90. Són exemples de noves formes d'articulació, encara que a l'hora de la veritat també emergeixen contraposicions d'interessos en el si de cada grup que la resta d'agents tracten d'aprofitar.

En altres vessants emergeixen esquemes de cooperació o coordinació amb diferents grups d'èxit. Des de les iniciatives de l'OIT en temàtiques com el treball infantil o mínims estàndards de dignitat, als compromisos mediambientals en el protocol de Kyoto. Atenció especial mereix l'ambiciós projecte dels Objectius de Desenvolupament del Mil·lenni, promoguts des de l'any 2000 per les Nacions Unides, amb ambiciosos objectius de reducció de la pobresa, millora de l'educació i sanitat, incorporació de la dona al món laboral, i una aliança en matèries econòmiques, que inclou compromisos en matèria de governabilitat (*good governance*).

A escala nacional, les dimensions de governabilitat fan referència a la millora de la "qualitat institucional", creixement percebuda com a essencial per a la prosperitat. Les seves funcions de proveir incentius adients i resoldre conflictes són especialment rellevants en el marc global, en que l'adient mobilització de tot el potencial de recursos, d'una banda, i, de l'altre, la salvaguarda d'una manera socialment cohesionada de respondre a les noves realitats distributives, que de vegades poden aprofundir a curt termini les preexistents.

I això no tan sols des de la perspectiva dels països implicats, per mobilitzar amb eficiència i equitat els recursos nacionals, sinó també des de la perspectiva d'oferir un marc de seguretat i garanties als negocis amb l'exterior, a les inversions i transaccions amb la resta del món. Kaufmann (2005) resumeix les correlacions entre governabilitat i competitivitat, segons els paràmetres del ja clàssic estudi comparatiu de competitivitat del World Economic Forum. I moltes altres fonts, com l'informe conjunt Banc Mundial-FMI (2006) vinculen explícitament les qüestions de governabilitat, anticorrupció i transparència amb els temes d'ajut internacional i concessions en matèries comercials i financeres.

Una part important de les dificultats associades als negocis en mercats exteriors es vincula a problemes d'inseguretat jurídica, corrupció i altres pràctiques. Diversos estudis – entre els oficials, els recollits a la web de *governance* del Banc Mundial, el del FMI (2005 b) amb referències a les medicions més usuals de "qualitat institucional" – avaluen la situació i les millores assolibles mitjançant l'adopció d'estàndards i pràctiques de més qualitat, no sempre fàcils si afecten a determinats interessos. Conformen un ingredient important de les dificultats per "aplanar el món" com es va comentar al primer capítol. En tot cas, una bona informació prèvia sobre les realitats i pràctiques al respecte, tan les formals com les informals o "implícites" és un requisit essencial per operar en aquests mercats.

Futur del Marc Regulador:

més o millor, i en tot cas diferent

Ramon Torrent

Director de la Càtedra OMC-
Integració Regional, Universitat
de Barcelona

L'evolució del sistema de relacions comercials internacionals en els últims vint anys

Durant els últims vint anys, el signe que ha marcat l'evolució del marc regulador de les relacions econòmiques internacionals, especialment les comercials, ha estat el de "més": més obertura, més integració (*further liberalisation, deepening, broadening, enlarging*).

Podríem prendre com a dates fonamentals de l'inici de dita evolució: a) les negociacions i aprovació de l'Acta Única en el marc comunitari europeu (1985-86), i b) el llançament a 1986 de les negociacions de la Ronda Uruguai en el marc del GATT, que van finalitzar en 1993-1994. L'evolució es va accelerar amb processos històrics d'importància decisiva, la major part dels quals van culminar als anys 1992-1994: a) les polítiques d'obertura comercial unilateral en molts països en desenvolupament, sobretot a Amèrica Llatina; b) la posada en marxa de processos d'integració econòmica regional, com el MERCOSUR o el NAFTA, que aquestes polítiques van permetre; c) la carrera cap a la conclusió d'acords bilaterals per part de la Comunitat Europea (acompanyada pels Estats membres en els acords que tenien més abast i desbordaven la competència exclusiva de la Comunitat); d) la desintegració del bloc soviètic i la integració en el món capitalista de les economies que l'integraven; e) l'aprofundiment (Unió Monetària, sobretot) i ampliació a nous membres del procés d'integració europeu.

L'esgotament de la política del més

La política del més va mostrar símptomes clars d'esgotament des de mitjans dels anys noranta. La primera mostra va ser el fracàs clamorós de les negociacions conduïdes en el marc de l'OCDE per a la signatura d'un Acord Multilateral (en realitat,

plurilateral) d'Inversions, l'AMI (o MAI en el seu acrònim anglès) –anys 1994 a 1998-¹. La segona, les dificultats per fer avançar el procés de liberalització mundial en el marc de l'OMC després de la Conferència Ministerial de Singapur en 1996 (fracàs de Seattle, reparat certament a Doha però tan sols en circumstàncies absolutament excepcionals). La tercera, la incapacitat d'arribar a un acord sobre el contingut temàtic i l'agenda de l'Àrea de Lliure Comerç de les Amèriques (ALCA/FTAA), que, si bé només es va fer públic per tothom a partir del fracàs vestit d'èxit de la Conferència Ministerial de Miami al novembre de 2003, era ben perceptible des del començament per qualsevol observador informat i amb sentit crític². La quarta, la instal·lació del MERCOSUR, des del 1995, en un altiplà regulatori –de baixa altura– un cop realitzada la primera fase d'eliminació d'aranzels pel comerç intra-bloc³, que ratificava les dificultats aparentment insuperables experimentades pels processos d'integració subregional a Amèrica Llatina per a arribar als objectius inicialment fixats. La cinquena, la incapacitat de tancar les negociacions UE-MERCOSUR.

Respecte al procés d'integració europeu, a molts els semblava que el seu avenç era imparable. Per això ha causat un *shock* generalitzat l'acumulació de fracassos al 2005: fracàs institucional amb la no aprovació del nou Tractat Constitucional, fracàs de la política d'ampliació amb el qüestionament generalitzat de l'obertura de negociacions amb Turquia i fracàs pressupostari amb la incapacitat de posar-se d'acord en el nou marc plurianual aplicable a partir del 2007 (corregit certament a l'últim minut amb el compromís trobat en el Consell Europeu de desembre de 2005, però que és un compromís significativament a la baixa respecte a les propostes discutides anteriorment i que, per tant, no autoritza pas a ésser optimista cara al futur). Tanmateix, eren clarament perceptibles des de feia molt de temps el deteriora-

ment institucional i polític del procés així com la incapacitat de definir un projecte estratègic coherent que reemplacés el projecte inicial (la resolució del conflicte històric franco-alemany per la via de la cooperació econòmica, ja culminat amb èxit)⁴. Aquest deteriorament i aquesta incapacitat es transparentaven amb claredat per darrera d'una sèrie d'estratègies *by default*, de la utilització sistemàtica de la tàctica de la *fuite en avant* i de l'entronització de la "teoria de la bicicleta", que es cau si no avança, com argument decisiu pel discurs polític.

La fi de la política del més

Si en certa manera es pot atribuir al procés d'integració europeu l'inici de la política del més amb el llançament de les negociacions de l'Acta Única, no ha de sorprendre que també li correspongui exercir el paper d'enterraments oficial d'aquesta política vint anys després. En efecte, és evident (encara que a vegades costi acceptar aquestes evidències) no només que "la bicicleta" europea s'ha parat, al menys per un període de temps molt considerable, sinó que aquesta parada ja està essent reconeguda i interioritzada en els processos europeus de reflexió i presa de decisions polítiques.

En els altres processos d'integració regional està succeint una cosa semblant. El MERCOSUR segueix instal·lat a l'altiplà regulatori en el que es va situar al 1995 i la seva credibilitat i efectivitat semblen difícilment recuperables. Els altres processos subregionals a Amèrica Llatina no semblen en millor situació.

I, en el marc de l'ALCA, s'ha confirmat que la Conferència Ministerial de Miami només va servir per a posar el procés en el frigorífic. I totes aquestes aturades en els fets estan essent acceptades i interioritzades en el discurs.

Els resultats de la Conferència Ministerial de l'OMC a Hong-Kong el desembre passat i la continuació de les negociacions al 2006 en la perspectiva del seu acabament abans que expiri en el mes de juliol de 2007 la *Trade Promotion Authority* del President dels Estats Units conferida pel Congrés americà semblen confirmar l'esgotament de la política del més. En cas d'èxit, és previsible que el grau d'èxit serà tan limitat (per molt que vulgui vendre's d'altra manera a l'opinió pública) que difícilment podrà interpretar-se com un pas endavant decisiu comparable als que van iniciar l'evolució fa vint anys. En cas de fracàs, tothom ho minimitzarà i predicarà (correctament) que la *raison*

d'être del sistema multilateral de comerç no es tant l'avenç desenfrenat del procés de liberalització sinó la creació d'un marc estable de regles que impedeixi el retrocés en la liberalització lliurement consentida i així eviti les guerres comercials que en un passat funest caracteritzaren el "capitalisme de blocs".

¿Entrarem, davant la crisi dels processos regionals i l'estancament del sistema multilateral, en l'escenari d'una multiplicació d'acords bilaterals que veritablement provoquin una fragmentació del sistema de comerç (i econòmic) mundial? Sense descartar un risc d'aquestes característiques⁵ (sobretot en la forma d'acords més o menys "bruts" i poc formalitzats jurídicament), és molt possible que més aviat es confirmi la tesi ja apuntada per alguns⁶ de que els únics acords bilaterals possibles són aquells molt asimètrics entre països o blocs grans i petits i on el país o el bloc gran imposa la seva concepció (essent, per tant, impossibles els acords bilaterals de *big player a big player*). Si això és així, i independentment de la valoració que es faci d'aquests acords asimètrics, aviat es generalitzarà la consciència de que a) els seus efectes sobre el conjunt del sistema mundial són molt limitats; i b) el seu interès pels *big players* tampoc és tan gran i potser no justifiqui les dificultats internes que causen (als Estats Units, per no anar més lluny). En aquesta perspectiva, pot apuntar-se que tampoc per la via bilateral podrà seguir avançant massa la política del més.

De la política del més a la política del millor

No ha de sorprendre l'esgotament de la via del més. Si es reflexiona sobre l'enorme abast dels cinc processos indicats a l'inici i se'ls afegeix un altre tan decisiu com el de la progressiva integració de Xina al món de les relacions comercials internacionals, ja s'intueix fàcilment que aquesta acceleració dels processos d'obertura i integració no podia continuar indefinidament i havia de frenar-se algun dia.

Esgotada la via del més, quina orientació ha de seguir-se? Tampoc costa trobar la resposta: la "via del millor", és a dir, millorar l'estat de les relacions internacionals econòmiques (i en particular comercials) sobre la base d'una millor utilització del que ja existeix. Tanmateix, convé apuntar uns elements possibles que il·luminin el tipus de qüestions que es poden plantejar en un futur i a les quals haurà potser de prestar atenció l'Observatori dels Mercats Exteriors:

En primer lloc, es tracta de fer un esforç de **consolidació**: no superposar noves i difícils reformes sobre reformes que encara estan en curs i no han desenvolupat tota la seva potencialitat. Dos exemples en aquest sentit potser siguin paradigmàtics i resulta significatiu que no hagin estat àmpliament discutits:

- en el marc del procés d'integració europeu, el mecanisme de les "cooperacions reforçades" ha estat ja reformat dues vegades des de la seva creació sense que hi hagi hagut encara ni un sol cas d'aplicació;
- en el marc multilateral, gairebé ningú va qüestionar que es llancés una nova ronda de negociacions abans de que s'haguessin acabat els períodes transitoris de deu anys previstos en tres dels acords essencials sortits de la Ronda Uruguai, els acords sobre agricultura, tèxtil i serveis (i, per tant, es coneguessin els seus resultats).

En segon lloc, és necessari donar la prioritat a **completar** els treballs pendents. En el cas de l'OMC, es va seguir aquest criteri en relació amb l'ingrés de Xina a l'organització, però hauria de seguir-se també pel cas de Rússia. En el cas europeu, era evident, per exemple, que, decidida l'ampliació als països de l'Europa Central i de l'Est, hauria d'haver estat una exigència completar les negociacions amb la determinació del marc pressupostari plurianual en el que l'ampliació s'efectuava, en lloc de simplement eludir el problema, reenviar-lo cap al futur i, en el fons, tancar les negociacions en fals (no només pels nous Estats membres sinó també pels antics).

En tercer lloc, és necessari reforçar la **coherència** del conjunt del sistema global i dels diferents acords que coexisteixen en el seu si per a evitar que les contradiccions entre ells anul·lin els seus respectius efectes benèfics i acabin fent el sistema ingovernable.

En quart lloc, ha de donar-se temps a que es **conegui** millor tota aquesta multiplicació d'instruments jurídics i polítics, evitant així discussions en el fons absurdes i que necessàriament han d'acabar malament com la relativa al tema de les inversions com a "nou tema" en el si de l'OMC quan el GATS és, bàsicament, un acord sobre inversions estrangeres directes i quan els primers interessats en renegociar un altre acord sobre règim de les inversions (l'acord TRIMs) semblen ser alguns països en desenvolupament. Conèixer bé és el prerrequisit per a aprofitar millor el sistema d'acords del que disposem. Això s'aplica també (i sobretot) als aspectes institucionals amb la finalitat de no perdre's

en el laberint de la creació de noves institucions en lloc de dedicar-se a aprofitar millor les existents.

I, en tot cas, diferent

I si es vol seguir pensant en la política del més, serà segurament indispensable reconèixer amb humilitat i realisme que els avenços no es produiran si se segueixen transitant els camins que, en aquests últims anys, no ens han portat a cap lloc. S'han de dissenyar i assajar plantejaments diferents. Cal ésser conscient d'aquesta necessitat, sobre la qual va insistir ben clarament el propi director general adjunt de l'OMC, Alejandro Jara, en la seva conferència en l'acte de Presentació de la Càtedra Internacional OMC/Integració Regional a Barcelona el passat dia 22 de febrer.

1 *En la meua opinió, la millor explicació publicada de les causes i raons d'aquest fracàs segueix essent la d'E. Glimet, C. Lalumière i J.P. Landau: Rapport sur l'Accord multilatéral sur l'investissement (AMI) : http://www.finances.gouv.fr/pole_ecofin/international/ami0998/ami0998.htm*

2 *Veure nota següent. Veure també Roberto Bouzas "Onde conduz a reta final da ALCA" i Pedro Da Motta Veiga "A estratégia brasileira e suas implicações potenciais", a Revista Brasileira de Comércio Exterior, núm. 78, gener-març 2004, FUNCEX, Rio de Janeiro.*

3 *Veure la Sèrie MERCOSUR de notes de l'Observatori de la Globalització de la Universitat de Barcelona redactades entre els anys 2000 i 2003 per R. Bouzas i P. Da Motta Veiga: <http://www.ub.es/obsqglob/Seriemercosur-.htm>, així com l'estudi d'aquests dos autors i R. Torrent "In-depth analysis of MERCOSUR integration, its perspectives and the effects thereof on the market access of EU goods and investments": <http://mkaccdb.cec.eu.int/study/studies/32.doc>*

4 *Des de la perspectiva de les relacions econòmiques exteriors, ja pot trobar-se una discussió d'aquestes*

insuficiències a R. Torrent, "Derecho y práctica de las relaciones económicas exteriores en la Unión Europea", Ed. CEDECS, Barcelona, 1998. Existeix una versió francesa lliurement disponible a Internet a <http://www.ub.es/dpecp/ep/ivreTorrent.html>

5 *Veure els recents articles i conferències de Carlos Pérez del Castillo sobre aquest risc ; per exemple « Comercio mundial y protección agrícola » a El País. Suplemento Agropecuario, nú. 126, agost de 2005, Uruguai.*

6 *Veure en aquest sentit alguns dels treballs (i, sobretot, de les discussions mantingudes en el si dels workshops) de la Chaire MERCOSUR de Sciences-Po de Paris, desenvolupats en el si del Grup I d'OBREAL a l'any 2005 (en curs de publicació a <http://chairemercotur.sciences-po.fr>).*

Veure també els últims treballs de R. Bouzas donant una visió "less benevolent" del "nou regionalisme" i els acords Nord-Sud: "El Nuevo Regionalismo y el Área de Libre Comercio de las Américas: Una Visión Menos Indulgente", Revista de la CEPAL, Núm. 85, abril 2005 i <http://www.obreal.unibo.it/publications.aspx?IdPublicacion=33>

Bibliografia

Abascal, Julio (2003), "Threats and Opportunities of Rising Technologies for Smart Houses", University of the Basque Country.

Disponible a: http://www.etsi.org/cce/proceedings/3_2.htm

Abraham, S. (2004), "La Política energética nacional de Estados Unidos y la Seguridad Energética Mundial - Desafíos a la Seguridad Energética - Perspectivas Económicas". Departamento de Energía de Estados Unidos.

Disponible a: <http://usinfo.state.gov/journals/ites/0504/ijes/abraham.htm>

Allianz (2006), "Opportunities And Risks of Nanotechnologies". Report In Cooperation With the OECD International Futures Programme.

Disponible a:

http://www.allianz.com/Az_Cnt/az/_any/cma/contents/796000/saObj_796424_allianz_study_Nanotechnology_engl.pdf

Amiti, Mary i Wei, Shang-Jin (2005), "Fear of Service Outsourcing: Is It Justified?". *Economic Policy*, abril (pàg. 308-347).

Amiti, Mary i Wei, Shang-Jin (2006), "Service Offshoring and Productivity: Evidence from the United States", NBER Working Paper 11926, gener.

Anderson, R. *et al.* (2000) "The Global Course of the Information Revolution: Technological Trends". Proceedings of an Internacional Conference. RAND Corporations.

Disponible a: http://www.rand.org/pubs/conf_proceedings/CF157/

Antràs, Pol (2005), "Incomplete Contracts and the Product Cycle". *American Economic Review*, setembre, (p. 1054-1073).

Antràs, Pol; Garicano, Luis; Rossi-Hansberg, Esteban (2006), "Offshoring in a Knowledge Economy", *Quarterly Journal of Economics*, febrer (p. 31-77).

Arbache, J.S.; Dickerson, A.; Green, F. (2004), "Trade liberalisation and wages in developing countries". *Economic Journal*, 114, febrer (pàg. F73-F96).

AT Kearney (2006), "Nanotechnology is more than a hot new label".

Disponible a: <http://www.atkearney.com/main.taf?p=5,3,1,127>

Banc d'Espanya (2005), "Heterogeneidad de los mercados de trabajo regionales". *Boletín Económico del Banco de España*, octubre 2005 (pàg. 102-111)

Banc Mundial (2005), "World Development Report 2006: Equity and Development". World Bank.

Disponible a: www.worldbank.org

Banc Mundial (2005b), "Global Economic Prospects: Trade, Regionalism and Development". World Bank, Washington DC.

Disponible a: www.worldbank.org

Banc Mundial (2006), "Global Economic Prospects: Economic Implications of Remittances and Migration". Banc Mundial.

Disponible a: www.worldbank.org

Banc Mundial (2006), "World Development Report: Next Generation".

Document en preparació. Banc Mundial, Washington DC.

Disponible a: www.worldbank.org

Banc Mundial - FMI (2006), "Global Monitoring Report, 2006: Strengthening Mutual Accountability - Aid, Trade and Governance. Banc Mundial - FMI, Washington DC.

Disponible a: www.imf.org

BCE (2004), "Evolución de la productividad del trabajo en la zona del euro", Boletín Mensual juliol 2004 (pàg. 49-60)

Bernanke, Ben (2005), "The Global Saving Glut and the U.S. Current Account Deficit", conferència, 14 d'abril de 2005.

Disponible a: www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2005/20050414/

Bernard, Andrew; Eaton, Jonathan; Jensen J. Bradford; i Kortum, Samuel (2003), "Plants and Productivity in International Trade". American Economic Review, setembre (pàg. 1268-1290).

Bernard, A.; Jensen, J.B.; Schott, P.K. (2005), "Importers, Exporters and Multinationals: A Portrait of the Firms in U.S. that Trade Goods". NBER Working Paper 11404, juny.

Bhagwati, J.; Panagariya, A.; Srinivan, T.N. (2004), "The muddle over Outsourcing". Journal of Economic Perspectives, tardor (pàg. 93-114).

Blanchard, Olivier (2006), "European Unemployment: the Evolution of Facts and Ideas". Economic Policy, gener 2006

Blanchard, Olivier; Giavazzi, Francesco; Sa, Filipa (2005), "International Investors, the U.S. Current Account, and the Dollar". Brookings Papers on Economic Activity, 2005:1.

Blanchard, O. (2004), "The Economic Future of Europe". Journal of Economic Perspectives, tardor (pàg. 3-26)

Blanchard, Olivier i Philippon, Thomas (2004), "The Quality of Labor Relations and Unemployment". NBER Working Paper 10590, juny.

Blok, K. (2005), "Towards a Post-2012 Climate Change Regime". Final Report, EU Commission, DG Environment.

Disponible a:

http://europa.eu.int/comm/environment/climat/pdf/id_bps098.pdf

Blonigen, Bruce (2006), "Foreign Direct Investment Behavior of Multinational Corporations". NBER. Reporter: research summary winter.

Brown, L. (2005), "China Replacing The United States As World's Leading Consumer". Earth Policy Institute, February 16.

Disponible a: <http://www.earth-policy.org/Updates/Update45.htm>

Canton, James, (1999). "Technofutures: the four power tools of the new millenium".
Disponible a: <http://www.futureguru.com/docs/powertools.pdf>

CeBIT Trends (2006), "Trends in technology". Resum de les principals tendències presentades a la fira CeBIT 2006.
Disponible a: <http://files.messe.de/cmsdb/007/5917.pdf>.

Center for Economic Growth, (2004), "Nanotechnology Sector Report: Technology roadmap project".
Disponible a: <http://www.ceg.org/industryreports/Nanotechnology%20executive%20summary.pdf>

Center for Economic Growth (2004), "Biotechnology Sector Report: Sector Report: Technology roadmap project".
Disponible a: <http://www.ceg.org/industryreports/Biotechnology%20Executive%20Summary.pdf>

Chaize, Thomas (2005), "China and raw materials".
Disponible a: <http://www.dani2989.com/matiere1/matiere1.html>

Clampitt, H. (2004) "The RFID Handbook".
Disponible a: <http://rfidhandbook.blogspot.com/2004/11/future-trends.html>

Clarida, Richard; Goretti, Manuel; Taylor, Mark (2006), "Are there Thresholds of Current Account Adjustment in the G7?". NBER Working Paper 12193, maig 2006.

Connolly, S i Gregory, M (2004), "Women at Work: Two Steps Forward, One Step Back?". Abril 2004.
Disponible a: <http://www.economics.ox.ac.uk/Members/mary.gregory/Antwerp-dissem.pdf>

Crawford, Jo-Ann i Fiorentino, Roberto V. (2005), "The Changing Landscape of Regional Trade Agreements". Discussion Paper n° 8, World Trade Organization, 2005.

Daccach, J.C. Temas tecnològics claus. Gestipolis.
Disponible a: <http://www.gestipolis.com>

Das, R. i Harrop, P. (2006), "RFID Forecasts, Players & Opportunities 2006-2016". Idtechex.
Disponible a: <http://www.idtechex.com>

Doering *et al.*, (2002), "Tomorrow's Markets: Global trends and their implications for business". World Resources Institute.
Disponible a: http://climate.wri.org/pubs_content_print.cfm?ContentID=136

Dooley, Michael i Garber, Peter (2005), "Is It 1958 or 1968? Three Notes on the Longevity of the Revived Bretton Woods System". Brookings Papers on Economic Activity, 2005:1.

Ducatel, *et al.* (2001), "Scenarios for Ambient Intelligence in 2010". IPTS-Seville.
Disponible a: <ftp://ftp.cordis.lu/pub/ist/docs/istagscenarios2010.pdf>

Dumbaugh *et al.* (2005), "China's Growing Interest in Latin America". CRS Report For Congress. RS2219. Abril.

Disponible a: fpc.state.gov/documents/organization/45464.pdf

Edwards, Sebastián (2005), "Is the U.S. Current Account Deficit Sustainable? If Not, How Costly Is Adjustment Likely to Be?", *Brookings Papers on Economic Activity*, 2005:1 (p. 211-288).

Edwards, Sebastián,(2006) "The U.S. Current Account Deficit: Gradual Correction or Abrupt Adjustment?", NBER working paper 12154, abril.

Elliott, D. "Marketing Graduate Women's Skills in a Changing Labour Market".

Disponible a: <http://www.ifuw.org/seminars/Marketing.pdf>

Estevadeordal, A. i Suominen, K. (2004), "Rules of Origin: A World Map and Trade Effects". A Estevadeordal *et al.* (ed.) (2004), *The Origin of Goods; Rules of Origin in Preferential Trade Agreements*, Banc Interamericà de Desenvolupament.

FMI (2005), "Global Imbalances: a Saving and Investment Perspective". *World Economic Outlook*, setembre 2005, cap. II

Disponible a: www.imf.org

Fehr, Hans; Jokisch, Sabine; Kotlikoff, Laurence (2005), "Will China Eat our Lunch or Take us out to Dinner? Simulating the transition paths of the U.S., EU, Japan, and China". NBER Working Paper 11668, setembre 2005.

FMI (2006), *World Economic Outlook*, abril 2006.

Foster, T.A. (2004), "On the Rebound: New Interest in Where Supply-chain Technology Can Take Companies, Global Logistics and Supply Chain Strategies". March.

Disponible a: <http://www.supplychainbrain.com/archives/03.04.sctech.htm?adcode=10>

Friedman, Thomas (2005), *The World is Flat - A brief history of the twenty-first century*. Farrar, Straus and Giroux, 2005.

Frost, Thomas (1999), "INFORMATION TECHNOLOGY (IT) IN THE HOME: The everyday life of a household in cyberspace", October 1999.

Disponible a: <http://www.iso.ch/iso/en/commcentre/presentations/ga/gaopen/1999/ga1999-03.pdf>

Goldman Sachs (2005), "Womonomics: Japan's Hidden Asset. Japan Portfolio Strategy", October 19, 2005.

Disponible a: <http://www.gs.com/insight/research/reports/report28.html>

GREENFACTS, "Resum dels informes de l'IPCC"

Disponible a: <http://www.greenfacts.org/es>

Greenway, David i Kneller, Richard (2005), "Firm heterogeneity, Exporting, and Foreign Direct Investment". Research Paper 2005/32, University of Nottingham, 2005.

- Hallak, J.C. (2006), "Product Quality and the Direction of Trade". *Journal of International Economics*, (pàg. 238-265)
- Hausmann, Ricardo; Hwang, Jason; Rodrik, Dani. "What you export matters". NBER Working Paper 11905, desembre 2005.
- Hausmann, Ricardo i Sturzenegger, Federico (2006), "Global Imbalances or Bad Accounting? The Missing Dark Matter in the Wealth of Nations". Center for International Development, Working Paper 124, gener 2006.
- Helpman, Elhanan (2006), "Trade, FDI, and the Organization of Firms". NBER Working Paper 12091, març.
- Helpman, E.; Melitz, M.; Yeaple, S. (2004), "Export versus FDI with Heterogeneous Firms". *American Economic Review*, març (pàg. 300-316).
- Hummels, David; Ishi, Jun; Yi, Kei-Mu (2001), "The Nature and Growth of Vertical Especialization in World Trade", *Journal of International Economics*, juny, (p. 75-96).
- Hummels, David y Klenow, Peter, (2005), "The Variety and Quality of a Nation's Exports", *American Economic Review*, juny (p. 704-723).
- ILO, (2004) "Breaking Through the Glass Ceiling: Women in Management". Disponible a: <http://www.ilo.org/dyn/gender/docs/RES/292/F267981337/Breaking%20Glass%20PDF%20English.pdf>
- IMF, (2004), "World Economic Outlook: The Global Demographic Transition". Washington, September. Disponible a: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2004/02/index.htm>
- IMTR Roadmapping Project Team (1999), "Integrated Manufacturing Technology Roadmapping Project Technologies for Enterprise Integration". 3, December, 1999. Disponible a: <http://www.imti21.org/resources/roadmaps.aspx>
- Inter-American Development Bank (2004), "The Emergence of China: Opportunities and Challenges for Latin America and the Caribbean". Draft discussion, October 1, pàg. 117.
- Institute for International Finance (2006), "Capital Flows to Emerging Economies", març 2006.
- Institute for the Future, "The Household Horizon: A guide to technology and daily life in 2012". Disponible a: <http://www.iftf.org>
- IPCC, "Tercer Informe de Evaluación Cambio climático 2001: La base científica" (2001). Disponible a: <http://www.ipcc.ch/pub/un/ipccwg1s.pdf>
- Jaffe, Amy. "El creciente apetito por el petróleo y gas natural de los países en desarrollo". Institut de Política Pública James A. Baker III de la Universitat de Rice.

Kjaer, Anne,(2006) “Emotional consumption”. The Consumption Issue, Future Orientation 02, Copenhagen Institute for Future Studies, 2006.

Klare, Michael. (2005), “Oil, Geopolitics, and the Coming War with Iran”. April 11, 2005.

Disponible a: <http://www.tomdispatch.com/index.mhtml?pid=2312>

Lane, Philip i Milesi_Ferretti, Gian M. (2006), “The External Wealth of Nations Mark II: Revised and Extended Estimates of Foreign Assets and Liabilities, 1970-2004”. IMF working paper 06/69, març 2006.

Lechtenböhmer *et al.* (2005), “Target 2020: Policies and Measures to Reduce Greenhouse Gas Emissions in the EU”. WWF European Policy Office, September, 2005.

Disponible a: assets.panda.org/downloads/target_2020_low_res.pdf

Lopez-Claros and Zahidi S. (2005), “Women’s Empowerment: Measuring the Global Gender Gap”. World Economic Forum.

Disponible a: www.weforum.org

López-Salido, J. David, Restoy, Fernando i Vallés, Javier (2005), “Inflation Differentials in EMU: the Spanish Case”. Documentos de Trabajo 0514, Banco de España, 2005.

López-Salido, J. David i Restoy, Fernando (2005), “Los diferenciales de inflación en la UEM: el caso de la economía española”, Boletín Económico del Banco de España, noviembre 2005 (pàg. 81-91).

Markusen, James (2005), “Modeling the Offshoring of White-Collar Services: from Comparative Advantage to the New Theories of Trade and FDI”. NBER Working Paper, 11827, desembre 2005.

Melitz, Marc (2003), “The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Agrégate Industry Productivity”. *Econometrica* (pàg. 1.695-1.725)

MIT, “10 Emerging Technologies”. *Technology Review*, March/April 2006 (pàg. 55-70)

Disponible a: <http://www.technologyreview.com/special/emerging/index.aspx>

National Intelligence Council, (2004), “Report of the National Intelligence Council’s 2020 Project”. December.

Disponible a: www.foia.cia.gov/2020/2020.pdf

Nordmann, A. (2004), “Nano-Bio-Info-Cogno-Socio-Anthro-Philo”. *Foresighting the New Technology Wave Converging Technologies – Shaping the Future of European Societies*.

Disponible a: http://ec.europa.eu/research/conferences/2004/ntw/pdf/final_report_en.pdf

Obstfeld, Maurice (2004), “External Adjustment”. *Review of World Economics*, 140:4 (pàg. 541-568).

Obstfeld, Maurice y Rogoff, Kenneth (2005), “Global Current Account

Imbalances and Exchange Rate Adjustments". Brookings Papers on Economic Activity, 2005:1 (pàg. 67-123).

OECD (2005), "Short Range Outlook for Finished Steel Products Confirms Continued Strong Growth".
 Disponible a: <http://www.worldsteel.org/?action=newsdetail&latest=1&id=153>

OIT (2004), "Tendencias mundiales del empleo juvenil". Ginebra.
 Disponible a: www.ilo.org/trends

OIT (2004), "Tendencias mundiales del empleo". Ginebra.
 Disponible a: www.ilo.org

OIT (2006), "Informe de las Tendencias de Empleo". Ginebra, gener 2006.
 Disponible a: www.ilo.org

OIT (2004), "El futuro del trabajo y de la calidad en la sociedad de la información: el sector de los medios de comunicación, la cultura y las industrias gráficas". Ginebra
 Disponible a: <http://www.ilo.org/public/spanish/dialogue/sector/techmeet/tmmcgs04/tmmcgs-conc.pdf>

Portella, P. (2003), "Impacto de la TI sobre las empresas". Fesabid 2003.
 Disponible a: <http://www.fesabid.org/barcelona2003/pdf/Paloma%20Portela.pdf>

PNUD (2006) "La mujer en la adopción de decisiones: enfrentando los desafíos, generando el cambio". Març 2006.
 Disponible a: <http://www.undp.org>

PNUD (2005), "Informe sobre desarrollo humano 2005: La cooperación internacional ante una encrucijada: Ayuda al desarrollo, comercio y seguridad en un mundo desigual".
 Disponible a: <http://hdr.undp.org/reports/global/2005/espanol/>

Puente, S. I Gil, M. (2006), "Una comparación de las proyecciones de población para España, la zona del euro y Estados Unidos". Boletín Económico, 79; Banco de España, 2006.

Rodrik (2005), "Políticas de diversificación". Revista de la CEPAL, diciembre 2005.

Rodrik, Dani (2006), "What's so special about China Exports?". NBER Working Paper 11947, gener.

Rodrik, Dani (2006b), "The Social Cost of Foreign Exchange Reserves", NBER Working Paper 11952, gener 2006.

Schimtdt, Catherine (2005), "How Place Matters in Consumption". Future Orientation 06, The Global Issue, Copenhagen Institute for Future Studies 2005.

Servei d'Estudis del Banc d'Espanya (2005), *El Análisis de la Economía Española*, Alianza Editorial, 2005.

Sherer and Kohli, (2004), "It Investment In The Supply Chain", Center for Value Chain Research, Lehigh University.

Disponible a: <http://www.lehigh.edu/~inchain/content/publications/whitepapers/sherer-kohli.pdf>

Silicon Valley Nano-Bio Technology Convergence.

Disponible a: <http://www.sveda.org/nano-bio-info.html>

Singh, M. A.,(2004) "Review of the Leading Opinions on the Future of Supply Chains" Supply Chain 2020 Project, Working Paper, December 06, 2004.

Disponible a: http://ctl.mit.edu/public/opinions_future_supply_chains.pdf

Smith, Roger, (2005) "RFID: A Brief Technology Analysis", CTO Network Library.

Disponible a: http://www.ctonet.org/documents/RFID_analysis.pdf.

Sonderby, Lone, (2006), "Home Sweet Home", Future Orientation 02, The Consumption Issue, Copenhagen Institute for Future Studies.

Sutherland, P, Bhagwati, J. *et al.* (2004), "The future of WTO", WTO.

Suwanrangi, S. (2001), "Technological Changes and Their Implications for Women".

Disponible a: <http://www.worldfishcenter.org/Pubs/Wif/wifasia/N4-05-Suwanrangi.pdf>

The Economist,(2006) "A guide to womenomics, Finance and Economics". April 15th, 2006 (Review, print edition).

The Economist Intelligence Unit, (2006), "Foresight 2020: Economic, industry and Corporate Trends".

Disponible a: http://graphics.eiu.com/files/ad_pdfs/eiuForesight2020_WP.pdf

Thomsen, Jacob, (2006), "10 Bussiness trends", Future Orientation 02, The Consumption Issue, Copenhagen Institute for Future Studies.

Tol, Richard, (2005) "The marginal damage costs of carbon dioxide emissions: an assessment of the uncertainties" ENERGY POLICY 33 (16): Nov 2005, p. 2064-2074.

Tsounta, Evridiki, (2006), "Why are women working so much more in Canada?. An International Perspective". IMF Working Paper, April.

Disponible a: <http://www.internationalmonetaryfund.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=18916.0>

Tugores, Juan (2006), "Economía Internacional: globalización e integración regional", Ed. McGraw-Hill, 6ª edición.

Tugores, Joan (2006 b), "Competitivitat i cohesió social a un món global", Estudis Caixa Catalunya, maig 2006.

United Nations (2005). "World Population Prospects. The 2004 Revision". United Nations, New York.

Disponible a: http://www.un.org/esa/population/publications/WPP2004/2004Highlights_finalrevised.pdf

UNCTAD (2006), Trade and Development Report 2005, UNCTAD.

Vanderheiden, G.(2002), "Future Technology Developments and Domotics", Gerontechnology Conference, Miami 2002.

Disponibile a: http://www.senhta.tu-berlin.de/paper/vanderheiden_miami.pdf

Viswanadham, N.(2002), "The past, present and future of supply-chain automation". IEEE Robotics and Automation Magazine. June 2002, p 49-56.

Disponibile a: http://www.tliap.nus.edu.sg/TliapOpeningWebsite/research/white_papers_document/RAMPaper.pdf

Watkiss et al, (2005), "The Impacts and Costoss of Climate Change. Final Report", UE commission DG environment, Sept. 2005.

Disponibile a: http://europa.eu.int/comm/environment/climat/pdf/final_report2.pdf

Webster, J. (2006), "Convergence with a Capital "C"". CIO Update Technology Trends, February,7, 2006.

Disponibile a: <http://www.cioupdate.com/trends/article.php/3583236>

Wolfgang, Palz,(2006), "The Challenge of Renewable Energy Market Deployment". World Council for Renewable Energy, March, 2006.

Disponibile a: http://www.wcre.de/en/index.php?option=com_content&task=view&id=59&Itemid=3

World Bank, (2005), "World Development Report 2005: A Better Investment Climate For Everyone".

Disponibile a: [http://lnweb18.worldbank.org/ext/language.nsf/\(\\$All\)/4E903ADC4BA0478A85256F2000559F4F?OpenDocument](http://lnweb18.worldbank.org/ext/language.nsf/($All)/4E903ADC4BA0478A85256F2000559F4F?OpenDocument)

World Bank, (2006), "Global Economic Prospects: Economic Implications of Remittances and Migration". The World Bank. Washington, DC.

World Bank,(2005) "World Development Report 2007: Development and the Next Generation (Outline)". The World Bank, Washington, DC.

World Bank (2005), "Global Economic Prospect: Trade, Regionalism and Development", Banc Mundial 2005.

World Trade Organization (2006), avenç resultats comerç internacional 2005, nota abril 2006.

World Trade Organization (2005), International Trade Statistics 2004

World Trade Organization (2005 b), World Trade Report 2005

Zhang, Yongjin. "China Goes Global" The Foreign Policy Centre. April (2005),

Disponibile a: <http://fpc.org.uk/fsblob/449.pdf>

Yeaple, Stephen (2005), "A simple model of firm heterogeneity, international trade, and wages", Journal of International Economics, 2005 (p. 1-20)