

CAPÍTOL 2
**Comerç internacional
i producció global:
noves realitats**



2. Comerç internacional i producció global: noves realitats

El comerç internacional està tornant a tenir un paper dinàmic a l'economia global. Des de la segona meitat de 2009 es van normalitzant els indicadors, superant temptacions proteccionistes, i mostrant, com en episodis postcrisi anteriors, el potencial de la internacionalització com a *driver* per fonamentar amb més solidesa la recuperació. Les dades referides a 2010 i les previsions per a 2011 mostren símptomes d'aprofitament des de Catalunya d'aquest dinamisme global, una connexió que ofereix oportunitats sobre les quals cal aprofundir.

Aquest capítol analitza l'evolució recent i les perspectives tant del comerç internacional com d'altres vies d'internacionalització, així com les oportunitats que ofereixen per al teixit productiu de Catalunya. Les eines analítiques desenvolupades per explicar les noves pautes comercials i productives globals han mostrat empíricament el seu potencial tant abans com durant la crisi i ara s'estan aplicant de manera interessant a la configuració dels escenaris postcrisi. El paper dels canvis en la distribució de la demanda global —geogràficament i en continguts—, els *efectes composició*, la complementaritat entre especialització en tasques (o segments d'activitat) i en productes, els rols de les xarxes globals de producció, el paper dels diferents *marges* (nombre d'empreses, productes, destinacions o volum d'exportacions) per explicar les dinàmiques internacionalitzadores, són algunes de les vies d'anàlisi i projecció amb implicacions rellevants. En particular, algunes millores subs-

tancials en les dades i metodologies per esbrinar l'articulació de les xarxes globals de producció ofereixen clarificació i precisió per avaluar el paper dels diferents països i el potencial de connexions amb ells. Aspectes qualitius, com el grau de *complexitat* dels productes i les transaccions comercials, també mereixen atenció. I, en una altra línia, els eventuais efectes d'incentius i estímul a la reassignació de recursos en línia de més innovació i creativitat a què obliga la creixent competència global també han experimentat plantejaments rellevants.¹

A un nivell més desagregat, els recents esdeveniments també han servit per contrastar enfocaments sobre els trets específics de les empreses que assumeixen els reptes internacionalitzadors. A escala europea, el segon *Informe EFIGE* ofereix perspectives interessants, complementàries amb d'altres anàlisis de l'OCDE. Ara es disposa de dades per fer comparacions entre estructures industrials de diferents països de les quals extraure implicacions i referències d'interès. La referència d'Alemanya gravita sobre algunes d'aquestes comparacions. I també es poden incorporar a l'anàlisi vies d'internacionalització addicionals a les exportadores o comercials *clàssiques*, com la inversió directa a l'estranger (FDI) o l'*outsourcing internacional* per vies contractuals amb empreses de l'exterior. L'impacte d'aquestes noves realitats ha portat a endegar un procés de revisió dels criteris estadístics —introduint criteris de valor afegit als fluxos comercials, precisant els criteris

d'imputació de valor a xarxes de producció globals, refinant els aspectes relatius als serveis, etc. — que pot contribuir a modular de manera significativa alguns resultats tradicionals.

El paper dels serveis i la seva internacionalització està coneixent un important desenvolupament. El seu dinamisme, el seu paper estratègic com a subministrador d'*inputs* —sovint d'alt valor afegit— als processos productius, i les possibilitats d'internacionalització que han suposat, entre d'altres, les tecnologies de la informació i la comunicació, estan impulsant les anàlisis i avaluacions del paper del *comerç en serveis*. Alguns indicadors mostren el potencial d'aquestes vies per a l'economia catalana, complementant altres estudis. I enllaçant amb les interconnexions entre indústria i serveis, un punt important en la constatació d'IMD que «la competitivitat està redescobrint la reindustrialització».

2.1. Del 'great trade collapse' a la recuperació del comerç internacional

Després de la gran caiguda de 2009, que l'Organització Mundial de Comerç (WTO, 2011) va xifrar en un descens del 12% en volum en termes reals (un rècord en negatiu) i que va donar lloc a termes com *great trade collapse* i similars, les estimacions del mateix organisme per al conjunt de 2010 són d'un increment en volum del 14,5%, que constituiria també un registre màxim a les sèries històriques des de 1950.

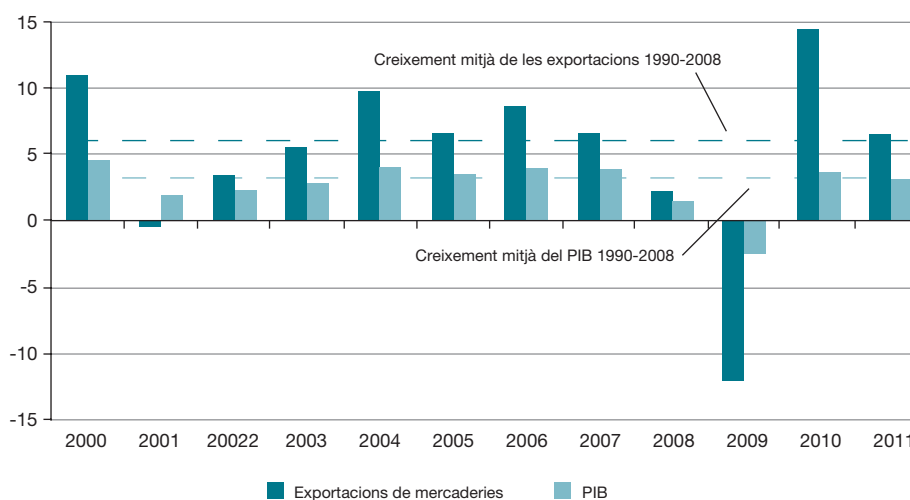
La represa del comerç mundial hauria, doncs, evitat que el *col·lapse* inicial esdevingués una crisi comercial global, marcant diferències amb el que va succeir a la dècada dels anys 1930.

Però les previsions de l'OMC/WTO per a 2011 són més modestes: una expansió del 6,5% del volum de comerç que, com mostra la figura 2.1, suposaria retornar de manera relativament *normalitzada* a la mitjana de la darrera dècada. En tot cas, com es desprèn de la mateixa figura, es manté la tònica que les variacions del comerç internacional *amplifiquen* les de l'activitat econòmica, mesurada pel PIB. Les previsions del Fons Monetari Internacional (FMI, 2011a) són lleugerament més optimistes, amb unes xifres estimades de creixement del volum de comerç de mercaderies i serveis del 7,4% en 2011, però mostrant la dualitat entre un ritme de les economies emergents i en desenvolupament en què les importacions (capacitat d'absorció) creixerien el 10,2% en 2011, mentre que a les economies avançades la dada seria del 5,8%, una nova dimensió del *two speed* que substancialment es manté per a les projeccions de cara a 2012.²

Aquestes dades i projeccions tenen diverses lectures amb interès:

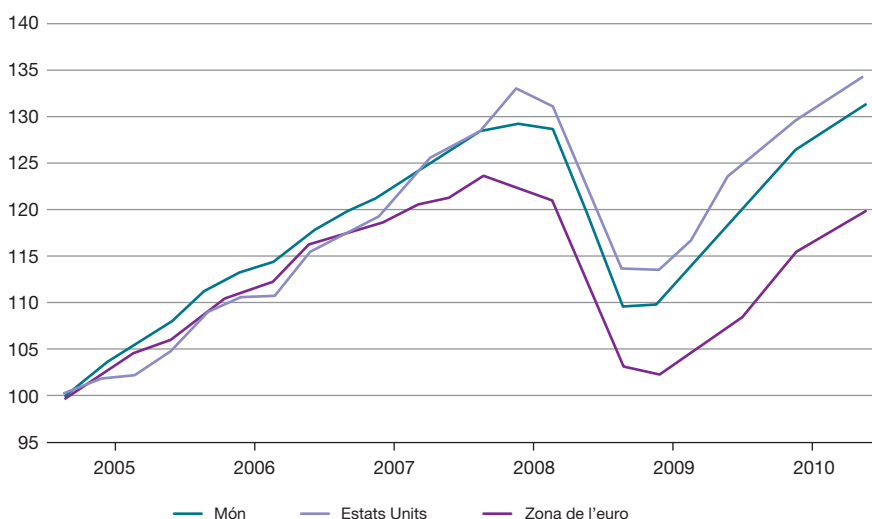
D'una banda, la dimensió més optimista ha destacat que a finals de 2010 s'han recuperat els nivells de comerç assolits abans de la crisi. L'OMC/WTO xifra el comerç de mercaderies en 15,2 bilions de dòlars i el de serveis en 3,7 bilions, mentre que l'OCDE presenta, amb cert èmfasi, al seu informe interí d'abril

Figura 2.1. Taxes de variació del comerç de mercaderies i del PIB a escala mundial, 2000-2011



Font: WTO (2011).

Figura 2.2. Volums d'exportacions, 2005-2010. (Índex 100 = primer trimestre 2005)

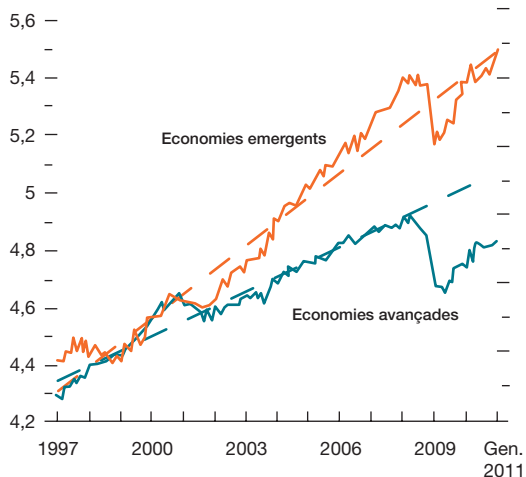


Font: OCDE (2011).

de 2011, la figura 2.2, en què es visualitza aquesta recuperació del volum de comerç previ a la crisi.

Però, d'altra banda, la mateixa figura 2.2 també constata diferencials o asimetries en el ritme de represa, fins i tot entre les economies avançades. Encara són més nítides, com ja s'ha anticipat, les diferències entre el conjunt d'economies avançades i el de les emergents (i en desenvolupament). La figura 2.3 mostra la manera en què el FMI presenta aquesta dualitat, en termes de com les emergents han recuperat no tan sols el nivell sinó també en gran mesura el dinamisme previ a la crisi, mentre que a les economies avançades els està costant més enllaçar amb la trajectòria prèvia.

Figura 2.3. Dinàmica de les importacions de les economies avançades i les emergents: dades i tendències



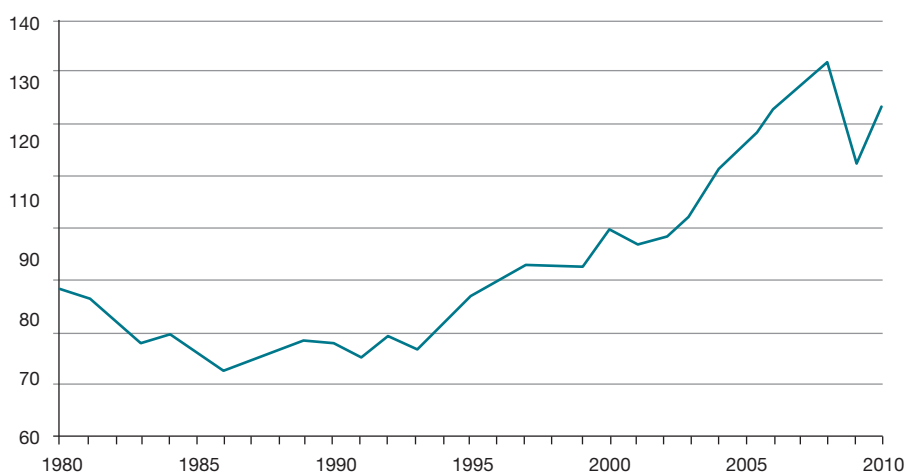
Font: FMI (2011a).

Una concreció molt visible d'aquest potencial d'absorció dels emergents és la dada, que destaca WTO (2011), de com l'any 2010 les taxes d'increment de les importacions de les economies que integren els BRIC assoleixen nivells que van des del 43% del Brasil fins al 25% de l'Índia, passant pel 39% de la Xina i el 30% de Rússia.

Una implicació de les dinàmiques comentades és que el grau d'obertura comercial del conjunt de l'economia mundial, que va caure durant la fase més greu de la crisi —contribuint als temors de desglobalització i altres retrocessos— inicia una certa recuperació, que, com mostra la figura 2.4, encara no assoleix els nivells a què es va arribar just abans de la crisi.

La figura 2.4 mostra també dos altres trets ben coneguts: d'una banda, la tendència clarament a l'alça d'aquest indicador d'obertura comercial en les darreres dècades, una tendència que constitueix un dels aspectes més coneguts de la globalització. Però, d'altra banda, també apareix com les fases recessives porten a retrocessos —o desacceleracions— d'aquesta dinàmica, encara que la magnitud de la contracció en els moments inicials de la Gran Recesió ha tingut —també en aquest indicador— un abast històric que només gradualment s'està superant.

Figura 2.4. Grau mitjà d'obertura comercial: ràtio entre exportacions (de béns i serveis) i PIB a escala mundial, 1980-2010 (índex 100 = any 2000)



Font: WTO (2011).

2.2. Les noves pautes de la recuperació

L'edició anterior d'aquest *Informe Anual* va discutir les anàlisis sobre les causes de la resposta amplificada del comerç al gran col·lapse en el comerç mundial, que fins tot va fer que en el moment més dur de la contracció es parlés, com ja s'ha comentat, d'una certa *desglobalització*. Les dades referides a finals de 2008 i principis de 2009 van mostrar una resposta amplificada del comerç a la fase més dura de la Gran Recessió, però diverses interpretacions indicaven com nous trets de l'economia internacional podien explicar aquesta dinàmica i, en positiu, permetien preveure una recuperació important i sòlida a mesura que s'anés normalitzant la situació general de l'economia mundial. Superades inicialment, amb els matisos que es comenten més endavant, les temptacions proteccionistes, sorgeixen, però, nous riscos, com han evidenciat a finals de 2010 les tensions derivades dels conats de *guerra de divises* i les dificultats del G20 per posar clarament ordre al respecte, així com les eventuais repercussions dels problemes sociopolítics al nord de l'Àfrica i l'Orient Mitjà així com dels problemes al Japó.

Ara alguns dels factors llavors comentats formen ja part de les explicacions assumides: entre ells, el paper de les xarxes globals de producció com a mecanisme que contribueix a una elasticitat més gran del comerç respecte a l'activitat econòmica, més pes en el comerç mundial i en particular a les xarxes globals dels béns de consum durador —automòbils, electrònica, etc.—, per ser més fàcilment *ajornables* en

situacions de profunda incertesa que altres despeses de consum bàsic; la sincronització de la contracció i el paper del *cicle d'inventaris*, així com problemes específics de finançament del comerç internacional.

Com es veuen afectats aquests factors per la recuperació asimètrica? Quines implicacions s'obtenen de les noves dades del paper explicatiu de cadascuna d'aquestes potencials causes i de la seva *relaxació* o reversió en l'escenari present i futur? Quines implicacions es desprenen de cara a obtenir un millor aprofitament de les noves realitats per part del nostre teixit empresarial?

2.2.1. El paper dels béns de consum duradors

Una de les explicacions de la dinàmica de gran contracció inicial del comerç internacional amb la crisi i la posterior recuperació és la que fa referència als *efectes composició*, en particular al fet que dins el comerç internacional tenen més pes que al conjunt del PIB algunes mercaderies, com els béns de consum durador i els d'equipament destinats a la inversió. Aquests béns tenen dues característiques ara importants: d'una banda, les seves adquisicions són més fàcilment *ajornables* que les d'altres béns de consum més bàsic; i de l'altra, la seva presència a les xarxes globals de producció és proporcionalment més gran que, per exemple, els articles de consum més quotidià i proper, de manera que una caiguda en la demanda final porta a una contracció amplificada de les transaccions en les estadístiques de comerç in-

ternacional. Entre d'altres estudis, Eaton-Kortum-Neman-Romalis (2011) destaquen que en bona mesura la dinàmica recent del comerç internacional s'explica per aquestes raons. Tant la caiguda els anys anteriors com, ara i en el futur, la seva recuperació.

Es tracta doncs d'una lectura en positiu, fins i tot optimista, de les expectatives de present i futur de la capacitat d'arrossegament del comerç internacional. El cas d'Alemanya, amb unes pautes d'especialització força centrades en els béns duradors (de consum i d'inversió) reflectiria en alguna mesura aquesta dinàmica, amb una forta caiguda que va arrossegar el PIB a taxes negatives més pronunciades que les espanyoles durant 2009, per donar lloc a una recuperació molt notable durant 2010, a mesura que ho feia la demanda tant d'aquest tipus de productes com dels mercats amb els quals tenen connexions especialment significatives.

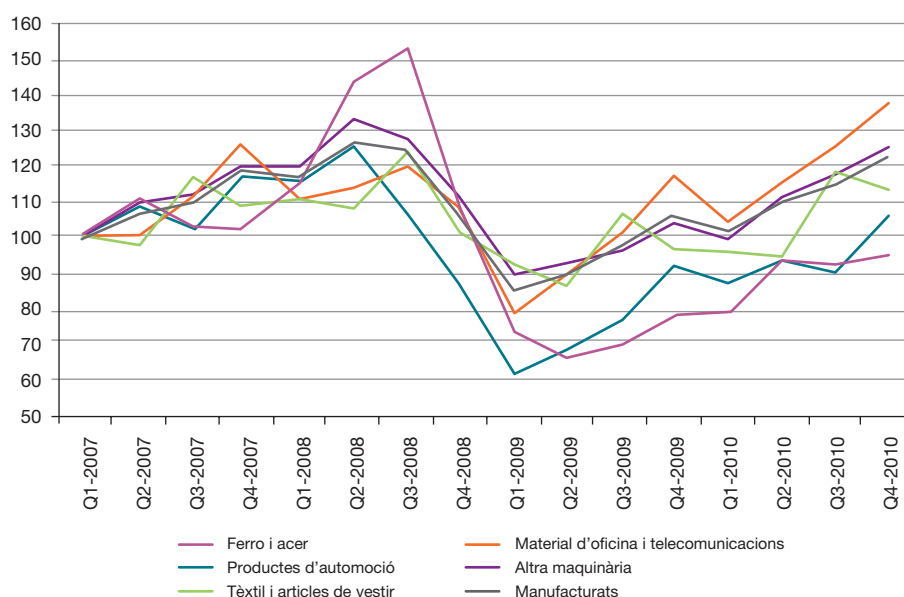
Per la seva banda, amb un nivell de desagregació una mica més gran, en les dades presentades per l'Organització Mundial de Comerç l'abril de 2011, les pautes són les mostrades a la figura 2.5, que reflecteix també de manera clara la dinàmica de *great collapse* i notable recuperació gradual. Els analistes de l'OMC/WTO destaquen com la recuperació del nivell agregat de comerç mundial conviu amb nivells encara per sota de sectors com l'automòbil, en contraposició, per exemple, a oficina i equipa-

ment de telecomunicacions (encara que les taxes de creixement en 2010 haurien estat força semblants, però a partir de nivells diferents, com es visualitza). Els diferencials de participacions de les economies avançades i les emergents entre els diversos sectors serien també una de les explicacions —complementària i interrelacionada amb altres aspectes de dinamisme— de les asimetries en les pautes de recuperació del comerç.

En una línia semblant, les dades basades en estadístiques de l'OCDE que presenten Ali-Dadush (2011), recollides a la figura 2.6, mostren com la contracció del comerç va ser especialment notable en els béns de capital i de consum durador. I també es visualitza —en estreta connexió— com la caiguda del comerç en *inputs* intermedis va ser també important —en termes absoluts i en comparació amb la de mercaderies de consum no durador—, reflectint el paper de les xarxes globals de producció, com es comenta a l'epígraf següent. En tot cas les dades des de finals de 2009 apunten a un ritme considerable de recuperació, en línia amb les implicacions del treball economètric d'Eaton *et al.* (2011).

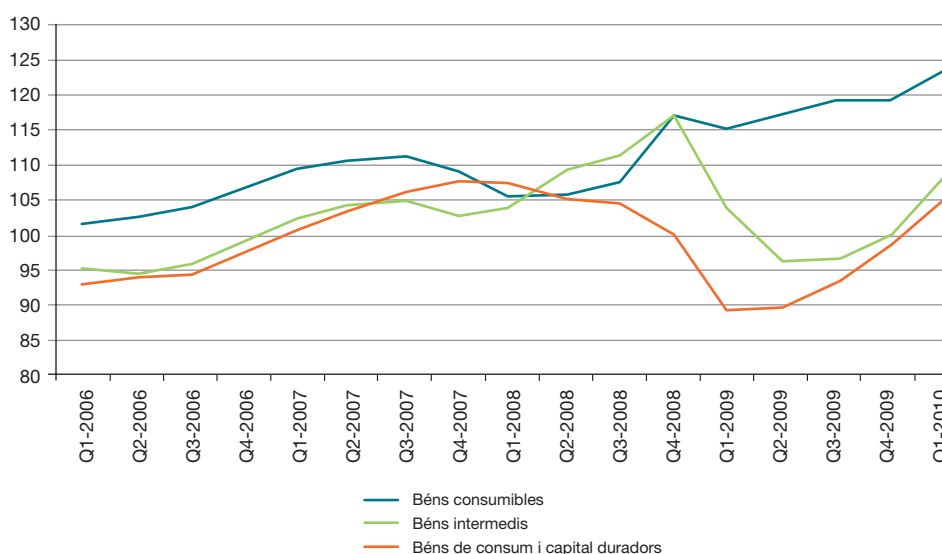
De cara al futur, un estudi des del FMI —Abiad, Mishra i Topaleva (2011)— mostra com l'experiència d'un conjunt d'episodis de crisis financeres a les darreres dècades marca unes pautes de caigudes i recuperacions especialment pronunciades en les impor-

Figura 2.5. Exportacions mundials de mercaderies per categories de productes, 2007-2010. (Índex 100 = primer trimestre de 2007)



Font: WTO (2011).

Figura 2.6. Evolució recent del comerç internacional per tipologia de mercaderies. Índex de volum de comerç internacional (primer trimestre de 2008 = 100)



Font: Ali-Dadush (2011).

tacions, per part dels països afectats, dels béns de consum i dels intermedis o semielaborats. La figura 2.7 mostra els resultats per grans categories de mercaderies. A la part superior, la sensibilitat més gran del béns duradors a la caiguda inicial (a partir del moment *t*) es veu ratificada per les experiències, així com una represa més gradual, a expenses naturalment d'altres mecanismes com el *cicle d'inventaris*, que poden explicar com una caiguda a l'inici especialment pronunciada —amb càrrec parcialment a la caiguda de la demanda però també a anar exhaurint inventaris o estocs— podria portar també a una recuperació de les importacions més significativa que la mitjana històrica.

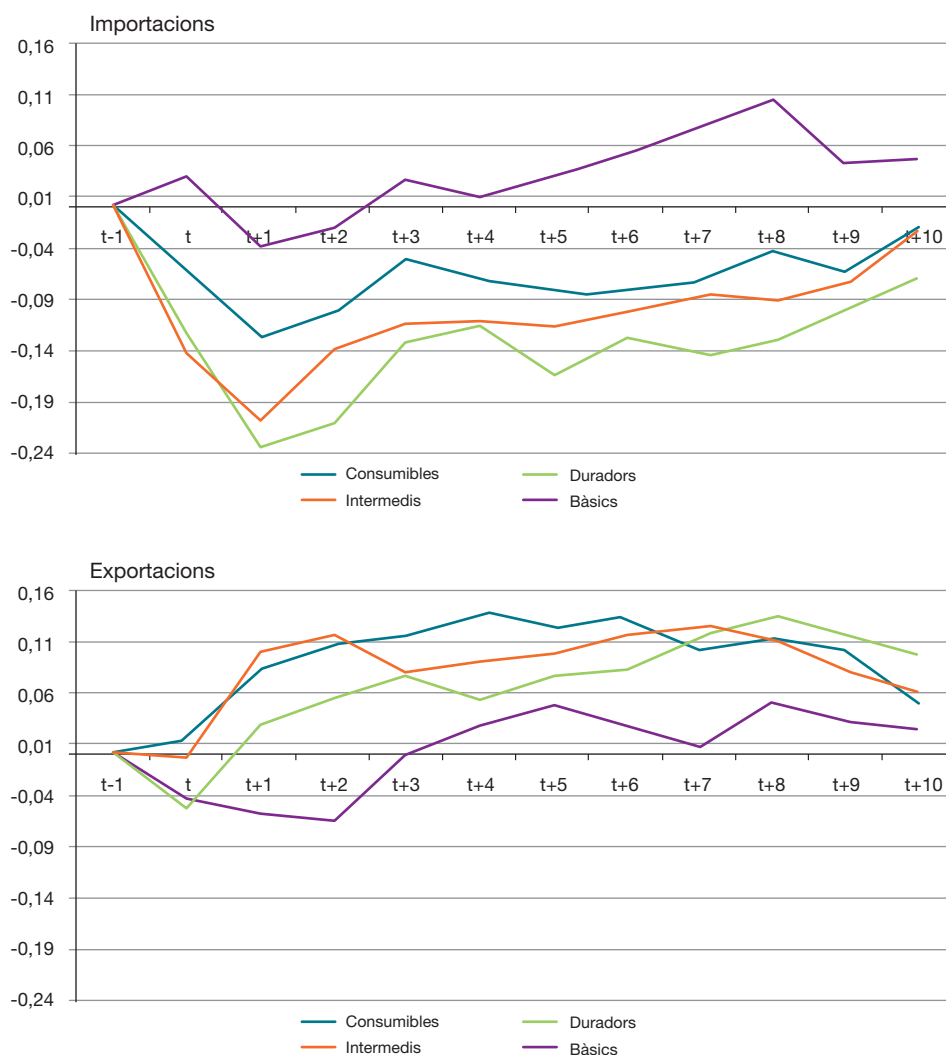
La part inferior de la figura 2.7 es pot interpretar també en termes del potencial que tenen les exportacions com a eines d'arrossegament després de les crisis. En altres episodis, incloent la crisi al Sud-est asiàtic de 1997-1998, les exportacions van ser un mecanisme de sortida de la crisi molt significatiu. Encara que l'abast de la recent crisi hagi estat molt més global, les dades recents comentades al capítol 1 indiquen que la capacitat d'absorció de les economies emergents més dinàmiques ofereix un mecanisme tipus *efecte locomotora* que substitueix, amb un important potencial, el que tradicionalment desenvolupaven els Estats Units i el conjunt d'economies avançades ara en dificultats.

2.2.2. El paper de les xarxes globals de producció

Les àmplies implicacions de les xarxes globals de producció han estat profusament analitzades en els darrers temps. Des del pes creixent del *trading in tasks* associat al fet que les pautes d'especialització prenen com a unitat les diferents *tasques* o *activitats* en què es poden descompondre —tècnicament i geogràficament— els processos de producció, fins a la també creixent necessitat —com es comenta més endavant— de disposar d'estadístiques basades en el *valor afegit* que aporta cada tasca a cada ubicació, passant per la reformulació dels que es consideren *articles de fabricació del país X* en un món en què l'eslògan *made in world* es fa servir per definir processos de *global manufacturing...* però donant lloc a noves dimensions de la competència global en bona mesura centrades en atreure/retenir les tasques o segments de més valor afegit al territori.

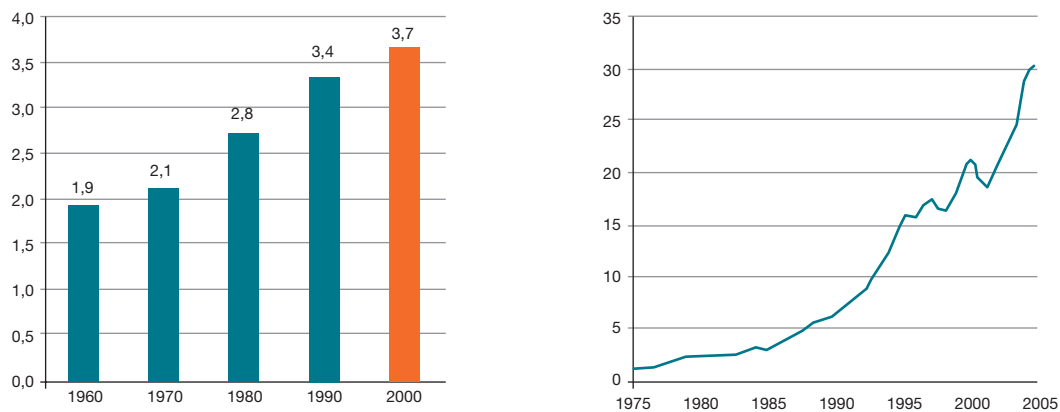
Pel que fa a les explicacions de les dinàmiques recents del comerç internacional, el paper d'aquestes dimensions de les xarxes globals de producció està ja assumit. Com a exemple, l'anàlisi que va publicar l'agost de 2010 el Banc Central Europeu presentava —com mostra la part dreta de la figura 2.8— un indicador d'*especialització vertical*: la quantia que suposen les importacions dins el valor de les exportacions.³ El gràfic és prou explícit del gran increment sobretot des dels anys 1990, amb una acceleració en els anys de bonança immediatament anteriors a la crisi recent.

Figura 2.7. Dinàmica de les importacions i exportacions per categories de béns durant i després de les crisis financeres: experiències entre 1970 i 2009



Font: Abiad *et al.* (2011).

Figura 2.8. Canvis estructurals en el comerç mundial: elasticitat i grau d'especialització vertical



Font: Banc Central Europeu (2010).

L'informe del BCE mostra —a la part esquerra de la mateixa figura— la implicació d'aquest pes de les xarxes de producció en termes d'amplificar la sensibilitat dels volums de comerç respecte al nivell d'activitat, resultat de combinar aquests canvis en l'estructura de la producció a escala global amb el fet que les estadístiques de comerç es fan encara⁴ majoritàriament en termes de xifres brutes i no en termes del valor afegit a cada país. El resultat ha estat un increment en l'elasticitat del comerç respecte al PIB en les darreres dècades, que, com documenten les dades —basades en estudis de C. Freund—, explica les respostes amplificades del comerç tant en la contracció inicial com en l'actual recuperació.

Una variant desagregada per països de com ha anat evolucionant aquest indicador bàsic d'especialització vertical —el contingut en importacions de les exportacions— és la que, amb dades de l'OCDE, es presenta a la figura 2.9. Les heterogeneïtats entre països pel que fa a la magnitud de l'indicador són destacables, com també ho són les raons econòmiques que hi ha darrere d'aquestes diferències. Precisament un dels àmbits més importants de recerca recent ha partit de la constatació que no tots els països tenen el mateix tipus de posicionament dins les xarxes globals de producció, ni totes les xarxes de producció tenen les mateixes pautes de configuració.

Heterogeneïtats a les xarxes globals de producció

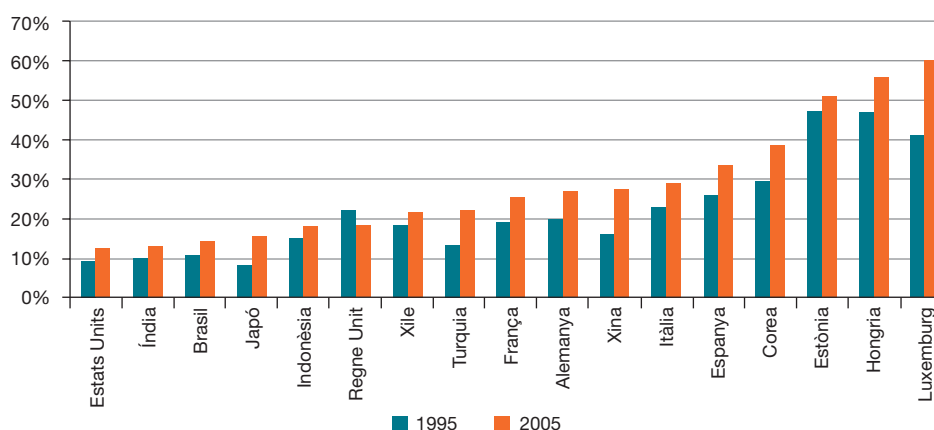
El paper i les implicacions de les *global production chains* estan rebent àmplia atenció. Formulacions

com la de Costinot *et al.* (2011) integren aportacions ja comentades en edicions anteriors d'aquest *Informe Anual*, com les referides a *trading in tasks* i altres explicacions de l'especialització vertical, a marcs analítics que avaluen els factors que fan atreure localitzacions de diferents activitats de més o menys valor afegit i especialment de les tasques més centrals o estratègiques, i permeten aplicacions sobre els efectes de canvis tecnològics a diferents indrets de l'economia mundial, diferents graus de complexitat a les xarxes de producció, o processos d'*estandardització*, tots ells amb implicacions importants sobre la distribució territorial de l'activitat econòmica i les seves cabdals interdependències.

A nivell més operatiu, un punt central és la clarificació de les relacions entre fluxos comercials en termes bruts —*gross exports/imports*— i els subjacents fluxos en termes de *valor afegit*. Koopman *et al.* (2010) presenten una metodologia per fer un seguiment —*tracing*— del valor afegit dins les cadenes globals de producció, amb la finalitat de donar una visió més nítida de quina riquesa es genera —i a on— en aquestes xarxes o cadenes. La denominació del seu treball, «*give credit where the credit is due*», reflecteix aquesta finalitat.

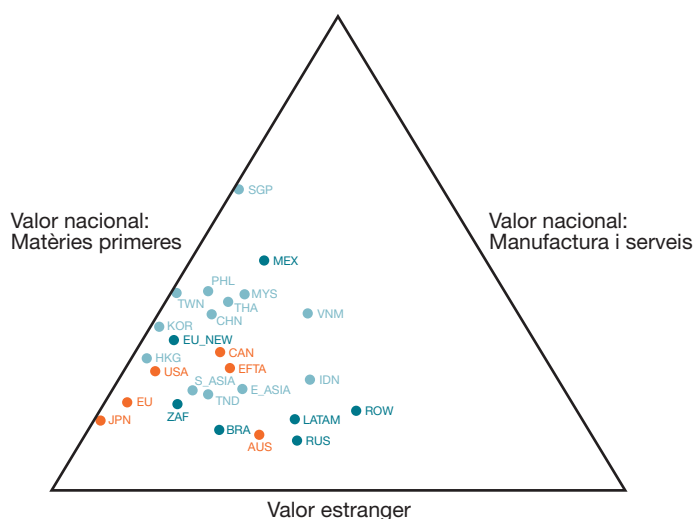
El punt de partida es descompondre el valor de les exportacions de cada país en termes bruts entre el valor afegit que procedeix de l'estranger i el que és aportat al país del qual s'analitzen les estadístiques. Però també són importants les informacions sobre si aquest *valor afegit* exportat és per a consum final de l'importador en productes finals, en utilització per l'importador com a *inputs* per produir béns finals, o bé utilitzat com a *inputs* intermedis que són reexpeditats a

Figura 2.9. Comparació del contingut en importacions de les exportacions 1995-2005.



Font: Ali-Dadush (2011) a partir de dades OCDE.

Figura 2.10. Participacions percentuals en el valor de les exportacions brutes del valor afegit nacional (matèries primeres, manufactura + serveis) i estranger. (Per a cada país la distància perpendicular a cada eix mesura el respectiu percentatge sobre les exportacions)



Font: Koopman *et al.* (2010).

tercers països (bé sigui per a consum final o per continuar una etapa més de la *cadena de producció global*). Aquestes distincions són rellevants en la mesura que, per exemple, la intensitat en la utilització d'*inputs* importats pot diferir substancialment entre els que s'incorporen a béns destinats a consum final al país o els incorporats a mercaderies que després es (re) exporten. O també en vista que sovint els productes importats contenen *inputs* procedents (directament i indirectament) d'una pluralitat de països, i el mateix succeeix amb el destí de les exportacions, sovint destinades a incorporar a successives (re)exportacions.

Alguns dels resultats d'aquests autors són significatius. La figura 2.10 mostra com descompondre el valor de les exportacions en termes bruts entre tres components: d'una banda, el valor afegit procedent de l'estranger; i de l'altra, les contribucions de valor aportat nacionalment, distingint entre el que són matèries primeres i el que són activitats de manufactura i serveis. A la construcció geomètrica⁵ de la figura el pes de cadascun d'aquests tres ítems ve donat per la distància perpendicular entre el punt representatiu del país i el respectiu eix. Es visualitza així, per exemple, l'escàs pes de les matèries primeres al Japó i la UE, entre d'altres, però sobretot els diferencials entre aportacions nacionals i aportacions subjacents a les exportacions d'origen estranger: el cas de Singapur (SGP) es paradigmàtic, per descomptat, però les dades que recull la gràfica mostren una interessant escala quantitativa de posicionament al respecte dels diferents països. Es pot observar com les economies asiàtiques tenen més

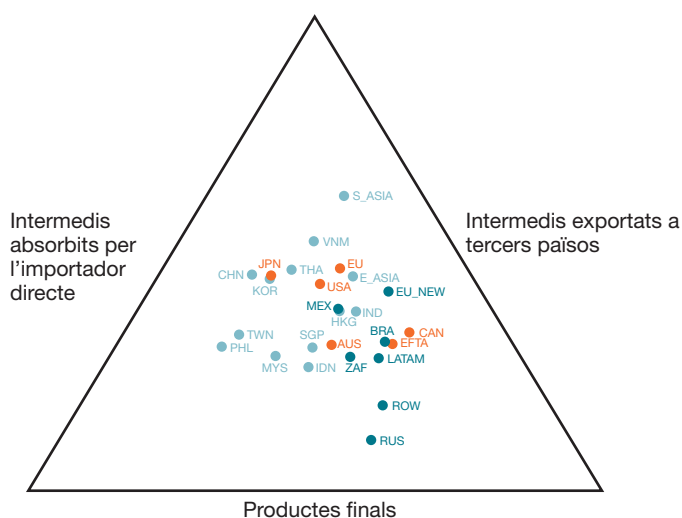
pes de *valor afegit a l'estranger* que les emergents no asiàtiques (com el Brasil o Rússia).

Per la seva banda, la figura 2.11 mostra com el valor afegit (nacional) de les exportacions es destina a productes finals o bé a *inputs* intermedis, distingint entre els que absorbeix directament l'importador i els que són al seu torn incorporats a successives (re)exportacions. Es mostra com els països asiàtics estan més implicats en exportacions d'*inputs* intermedis que són objecte de reexportació, amb Filipines (PHL) com a cas destacat,⁶ mentre que països com el Canadà (CAN) o els de nova incorporació a Europa (EU_NEW) són més *dependents* de les exportacions als Estats Units o al nucli central de la UE.

Una altra dimensió de la multinacionalització i les xarxes de producció és la que destaquen Alfaró-Chen (2010), mostrant com els lligams productius i financers haurien permès unes respostes diferencials més positives enfront de la crisi, amb un *efecte paraigües*... que pot encobrir diferencials també significatius entre les *peces* o integrants de la xarxa. En una línia parcialment semblant, Beverelli *et al.* (2011) analitzen com la crisi d'origen financer ha afectat la *supervivència de les relacions comercials*, i mostra el paper de l'experiència i la confiança com a factors de *resistència*.

També en relació amb altres dimensions de les xarxes globals de producció s'ha destacat com no totes les transaccions internacionals tenen la mateixa *complexitat*. A partir de nocions ja presentades en la

Figura 2.11. Participacions percentuals en el valor afegit de les exportacions: pes dels productes finals, dels productes intermedis absorbits per l'importador directe i dels productes intermedis exportats a tercers països



Font: Koopman *et al.* (2010).

primera edició d'aquest *Informe Anual*, basades en aportacions de Hausmann, Rodrik i Velasco, s'han elaborat criteris al respecte buscant les interrelacions entre valor afegit, especificitats a les pautes d'especialització i altres que han assolit notables nivells de correlació (i predicció) de nivells de creixement. A més de *quant s'exporta* també té un paper igual de significatiu (o més) *què s'exporta*; marca diferències... presents i de futur.

Una aplicació d'aquests conceptes és la discussió per part de Felipe-Kumar (2011) sobre si els mecanismes de *devaluacions interiors* esmentats al capítol 1 són la via més efectiva per redreçar problemes de competitivitat. En situacions de diferències en *què s'exporta* els aspectes de *mix* productiu tenen un paper més central, com incentivar la reorientació envers activitats o tasques més valuoses des del punt de vista d'aquests indicadors de *complexitat*. El quadre 1 mostra una

comparació entre diferents països europeus pel que fa a com es distribueixen les exportacions respectives en diferents nivells de complexitat. Les diferències al respecte entre, per exemple, Alemanya i Espanya són notables (però menys que entre Alemanya i Portugal o Grècia, no mostrats al quadre) i en tot cas per a Catalunya poden ser referents altres economies europees de dimensió homologable a la nostra.

A un nivell de detall i desagregació més ampli, un estudi sobre un país com Hongria, de dimensions econòmiques reduïdes i amb una creixent inserció a les *cadena de valor globals* —Altomonte i Békés (2010)—, destaca dos aspectes que mereixen atenció:

D'una banda que, complementant els resultats empírics més coneguts sobre un diferencial de productivitat en favor de les empreses exportadores (respecte a les no exportadores) també es constata un altre

Quadre 2.1. Pes percentual en les exportacions de diversos països (mitjana dels anys 2000-2007) de productes de diferents grups de *complexitat* (segons la metodologia de Hausmann-Hidalgo), essent 1 la complexitat més alta i 6 la més baixa

	1	2	3	4	5	6
Espanya	24,2	20,8	16,5	12,8	14,5	11,2
Alemanya	39,6	24,5	16,0	10,8	5,6	3,4
Àustria	30,4	23,3	19,0	15,0	8,8	3,5
Bèlgica	27,8	20,3	15,5	11,3	12,1	12,9
Finlàndia	30,1	32,0	15,2	13,1	4,5	5,0

Font: Felipe-Kumar (2011).

diferencial similar en favor de les importadores. El creuament d'ambdues característiques (exportadora i importadora alhora) en certa mesura reflecteix un posicionament en cadenes de valor globals i s'associa a avantatges en termes de productivitat, com recull la figura 2.12, que mostra els diferencials de productivitat total dels factors (PTF) combinant els estatus d'importador i exportador —o no— i distingint en cada cas entre les *consolidades* a l'estatus i les que hi entren (*new exporter, new importer*).

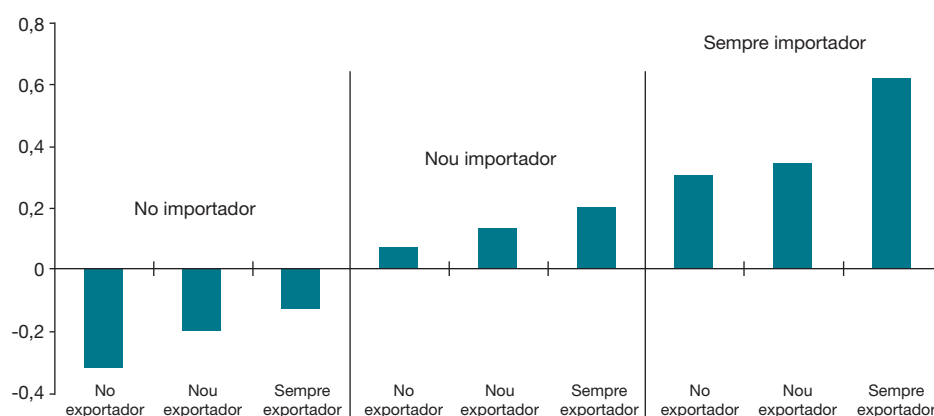
De mitjana les empreses importadores de manera permanent apareixen a la mostra d'empreses amb una PTF un 42% superior a la mitjana de la mostra, mentre que les no importadores se situen en valors un 21% per sota. Els *nous importadors* assoleixen un diferencial positiu del 14%. En conjunt les dades es poden interpretar en termes que els mecanismes de connexió entre estatus exportador i més productivitat tenen un complement important en els beneficis en termes de productivitat (per accés a *inputs* de més qualitat, per *benchmarking* amb empreses estrangeres d'alt estatus competitiu, pels efectes de participar en xarxes globals de proveïdors i/o clients, etc.) associats a importacions, reflectint doncs les dues vessants de guanys del comerç internacional.

Però el tret més destacable de l'anàlisi Altomonte-Békés (2010) és remarcar el paper de la *trade complexity* i la seva correlació amb la productivitat. Elaboren un índex de *complexitat* combinant mesures quantitatives, qualitatives i tecnològiques. En concret ponderen, d'una banda, els *costos operacionals i organitzacionals* associats a activitats comercials aproximats pel nombre de productes i de

països amb què una empresa té relacions comercials; d'altra banda, en la vessant qualitativa, mesuren el costos associats a formular contractes relatius a productes que requereixen *filtres de qualitat* i provisions enfront de riscos de problemes de lliurament o pagament, uns conceptes relacionats amb dimensions de *qualitat institucional* —contractual, jurisdiccional, etc.— i que aproximen pel *valor unitari mitjà* del conjunt de productes transaccionats (més valor unitari tendeix a associar-se amb més sofisticació). La tercera dimensió és la tecnològica, centrada en la «imperfecta substituïbilitat dels *inputs* domèstics en comparació amb els importats» i la correlativa necessitat de processos de recerca (*search*) per tal d'obtenir als mercats internacionals l'*input correcte*.

L'índex de substituïbilitat és la forma d'aproximar aquesta dimensió de la complexitat, en termes del nombre de països en què es possible importar/exportar un producte específic. Les dades d'Altomonte-Békés mostren com per a una economia com l'hongaresa aquestes dimensions de la *complexitat* tenen un paper explicatiu dels diferencials de productivitat, amb la implicació, segons aquests autors, de la necessitat que les actuacions de suport a l'empresa s'adrecin a les especificitats de cada dimensió de la complexitat, i destaquen com es pot afavorir la presència i participació en el comerç internacional proveint les qualificacions necessàries per afrontar i gestionar aquestes dimensions de complexitat, des de les lingüístiques i comunicacionals fins a les de serveis legals, d'enginyeria i de gestió que incorporin les eines per fer front als reptes d'una «millor integració a les cadenes globals de valor».

Figura 2.12. Mesures de productivitat total dels factors (PTF) segons estatus exportador i importador



Font: Altomonte-Békés (2010).

2.2.3. El paper dels 'marges' intensius i extensius

La valoració de la contracció del comerç, la seva recuperació i les perspectives de futur es veuen facilitades per les eines analítiques i empíriques desenvolupades en els darrers temps i que, com es va constatar a edicions anteriors d'aquest *Informe Anual*, han anat mostrant la seva utilitat. Entre elles la descomposició de les variacions, a l'alça o a la baixa, del fluxos comercials en els marges intensius i extensius, referits al nombre d'empreses implicades, quantitats, qualitats, destinacions geogràfiques i tipologies de productes. Aquestes desagregacions permeten avaluacions més precises de com es veu afectat o no el potencial exportador i quines són les vies d'ajustament, cal insistir, a l'alça o a la baixa.

Així, Behrens *et al.* (2010) destaquen que el *collapse del comerç* no ha provocat una veritable *crisi del comerç*, en el sentit de respondre bàsicament a la contracció en l'activitat econòmica (anàlisi a partir d'empreses belgues) amb més caiguda en els marges intensius però sense efectes dràstics en el posicionament internacionalitzador del teixit emprenedor, de manera que el comerç es recuperaria de manera relativament ràpida un cop milloressin les condicions.

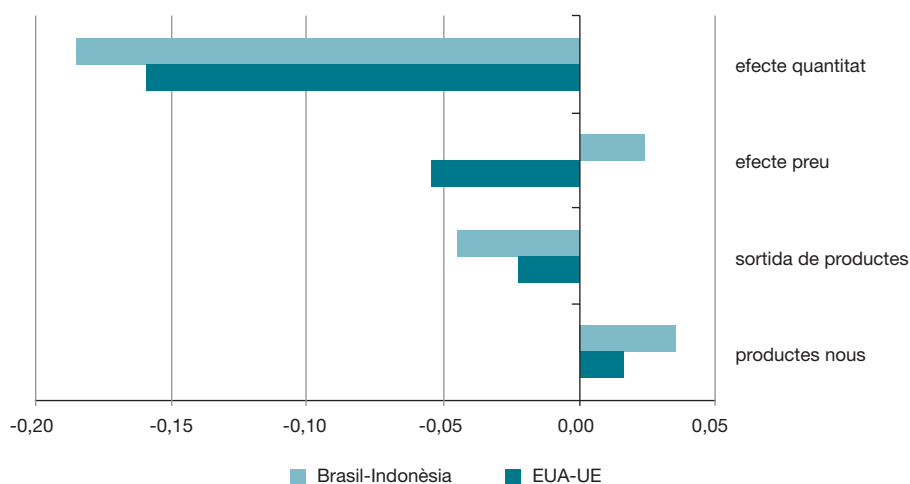
Per la seva banda, Haddad *et al.* (2010) fan servir una versió ampliada de l'enfocament dels marges per avaluar les respostes enfront de la crisi d'economies avançades —els Estats Units i la UE— i de dues economies emergents com el Brasil i Indonèsia. En concret, descomponen les variacions en les importacions entre un *efecte quantitat* —que reflecteix

bàsicament el marge intensiu— i els impactes sobre el marge extensiu en productes, en termes tant de *sortida de productes* (que deixen de ser importats) i *entrada de nous productes*, que passen a ser importats. Addicionalment introdueixen un *efecte preu*. La figura 2.13 mostra els resultats, amb un predomini estadístic de l'*efecte quantitat* (que explicaria 15,9 punts de la caiguda del 25,2% en 2009 en les importacions dels Estats Units i la UE), però amb un paper que mereix atenció per la dinàmica d'entrades i sortides de productes (*marge extensiu de productes*), que reflecteix com fins i tot a les recessions hi ha lloc per trobar ubicació a productes nous que sintonitzin amb les noves realitats i demandes.

Encara que el missatge d'aquesta línia d'anàlisi és raonablement optimista de cara a una represa del comerç internacional, cal insistir en què es detecten canvis de composició durant la crisi, tant en termes de productes com de la geografia de proveïdors i mercats de destinació, amb un pes creixent del comerç Sud-Sud. Per a les economies avançades, per tant, la recuperació és un repte per mantenir i eventualment millorar posicionaments, enllaçant amb les noves dinàmiques... i les seves asimetries.

Respecte de la qüestió de la dinàmica de la *cartera de productes*, més preocupació expressen altres anàlisis: Moxnes i Ulltveit-Moe apunten al paper de la reducció en el *churning* de productes com a mecanisme d'ajustament, en resposta a problemes d'apreciació real a Noruega a principis del segle XXI —un problema, recordem, en sintonia amb el de les economies espanyola i catalana a la darrera dècada,

Figura 2.13. Canvis en el valor total de les importacions segons marges



Font: Haddad *et al.* (2010).

en què els diferencials d'inflació respecte al conjunt de la zona euro es van traduir en una apreciació del tipus de canvi real i el subsegüent deteriorament de la competitivitat. Aplicació a la situació actual a Europa: «una recuperació sostenible requereix reestructuració», paper de les polítiques per potenciar nous productes i innovació...

2.2.4. La competència com a revulsiu de la innovació

Una visió constructiva de la creixent presència a la competència global d'empreses de països emergents és la que destaca els més grans incentius que està suposant per a les economies avançades en termes d'innovació i creativitat. Bloom-Draca-Van Reenen (2011) presenten els resultats d'un estudi empíric sobre una mostra molt àmplia d'empreses europees subjectes a un increment de la competència xinesa sobretot des de la incorporació del gegant asiàtic a la WTO i l'eliminació de quotes i altres mesures proteccionistes clàssiques en les economies avançades. Els autors apliquen una formulació analítica de Bloom-Romer-Van Reenen (2011) —que anomenen *de factors atrapats*— en què les opcions de destinar recursos a producció tradicional o a innovar es veu *sacsejada* per l'aparició de competidors de països amb baixos costos, de manera que ara són molt més grans els incentius a reassignar els recursos —fins llavors en certa mesura *atrapats* per inèrcies— a activitats més innovadores, creatives i productives. L'estudi empíric referit a Europa mostraria com les empreses de la banda alta d'indicadors, com intensitat tecnològica, patents o productivitat, haurien vist millorar les seves posicions, però també es constata un component *darwinista*⁷ entre les empreses amb indicadors més baixos. Els autors estimen que un 15% del canvi tecnològic a Europa des de 2001 —data d'entrada de Xina a la WTO— seria atribuïble a aquest efecte revulsiu. De nou apareix la qualitat, en sentit ampli, com a reserva de competitivitat de les economies avançades, o almenys dels segments del seu teixit productiu que responguin a l'alçada dels nous reptes.⁸

En la mateixa línia, Martin-Méjean (2011) complementen el paper dinamitzador sobre la innovació amb els incentius a una *reassignació* en les economies avançades cap a segments de qualitat més elevada que, encara que algunes de les economies emergents van també per aquesta via, ofereixen encara a les economies occidentals unes *reserves de competitivitat* importants. L'anàlisi de Martin-Méjean es refereix al

teixit empresarial francès, mostrant com la millora de qualitat presenta tant marges *intensius* (dins cada sector guanyen pes les empreses orientades a qualitat més elevada) com *extensius* (entrades de noves empreses als segments més elevats). Els autors estimen el paper d'aquest *upgrading* en la qualitat com a factor que ha atenuat significativament la reducció de la quota exportadora de França, però també, en línia amb moltes de les anàlisis desagregades que s'estan comentant, que la seva importància presenta heterogeneïtats substancials entre sectors, i apunten al respecte als incentius que genera la presència creixent de competidors amb baixos costos en cada àmbit com un dels factors explicatius del *quality upgrading*.

Pel que fa al paper de la competència com a factor potencialment dinamitzador almenys d'una part del teixit empresarial de mitjana dimensió i/o productivitat, es poden destacar algunes aportacions procedents de contextos força diferents però amb el punt comú d'un missatge al respecte per a aquest segment d'empreses. D'una banda, Lileeva-Trefler (2010) mostren, amb dades referides als intercanvis entre el Canadà i els Estats Units, com les reduccions en els obstacles al comerç han donat lloc, a més de posicions exportadores per a les empreses de més gran productivitat, que en alguns casos empreses que es trobaven inicialment al darrere assumissin els reptes de la nova situació amb resultats de millora tecnològica, més innovació en productes i més productivitat, de manera que la competència hauria portar a un binomi virtuós d'*inversió + exportació*. D'altra banda, Bustos (2011) analitza dins la competència incrementada a Mercosur, com algunes empreses argentines en la banda mitjana-alta de la distribució per dimensions han tingut especials incentius per a la millora tecnològica, a fi de fer front a les noves exigències i evitar eventuals resultats alternatius *darwinistes*. En ambdós casos les pressions que suposen un grau més gran de competència —regional o global— sobre les empreses que no estan inicialment ja en posicions capdavanteres i els exemples de respostes positives són unes referències d'interès. I també insisteix en missatges substancialment similars l'anàlisi sobre els impactes de les liberalitzacions a l'Índia de Harrison *et al.* (2011), que mostra el paper del *learning* per part de les empreses a ser més productives com a resultat dels incentius generats per liberalitzacions comercials, aplicables a empreses dels diferents segments de productivitat prèvies, així com un paper important inicial de reassignacions en favor de les més eficients.

Un aspecte addicional fa referència a la reassignació de tasques dins els processos productius globals. Algunes anàlisis avaluen el seu impacte per reubicar tasques de més valor afegit en les economies avançades. Dalia Marin (2010) fa servir l'expressió *reverse maquiladora* o *onshoring* per descriure com algunes empreses alemanyes o austríaques haurien vist augmentar el pes de tasques més qualificades a les seues centrals com a resultat de la multinacionalització envers bàsicament indrets del centre i est d'Europa, una dinàmica l'extrapolabilitat de la qual a altres casos requereix més atenció.⁹

El missatge que, en general, es desprèn d'aquesta onada d'anàlisis és que, malgrat una creixent competència global i una asimetria en la recuperació en favor de les economies emergents, hi ha finestres d'oportunitat significatives i rellevants per a les economies occidentals i el seu teixit empresarial. Però el seu aprofitament requereix diagnòstics i actuacions acurades.

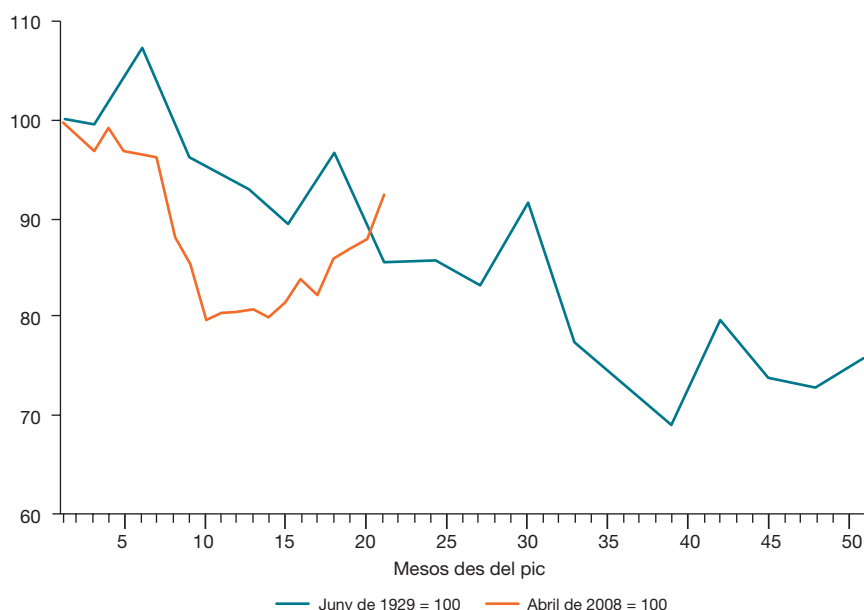
2.3. Les diferències amb el col·lapse dels anys 1930

La dimensió històrica de la crisi ha accentuat la freqüència i significació de comparacions amb altres situacions greus. Naturalment, la Gran Depressió iniciada en 1929 i perllongada durant pràcticament tota la dècada dels anys 1930 és el referent immediat.

La figura 2.14 mostra l'actualització a 2010 de la metodologia de comparacions formulada per Eichengreen i O'Rourke i que ha assolit un cert ressò mediàtic i polític. Seguint el format ja comentat a l'anterior edició d'aquest *Informe Anual*, la gràfica compara l'evolució del volum de comerç internacional en la Gran Depressió i en l'anomenada Gran Recessió dels temps actuals, prenent com a referència inicial (= 100) el valor màxim assolit abans de l'inici de la respectiva contracció, i mostrant des de llavors l'evolució de les dades mensuals.

La publicació de les primeres dades, referides a finals de 2008 i principis de 2009, va encendre totes les alarmes, ja que l'evolució de les dades de comerç mundial se situava cridanerament per sota de les homòlogues de la Gran Depressió, fins i tot tenint en compte la contenció de les temptacions proteccionistes. El terme *gran col·lapse del comerç* semblava una descripció precisa de la magnitud de la davallada. Però també es van posar en marxa explicacions analítiques i empíriques de com les noves realitats del comerç i la producció mundials explicaven les estadístiques de caiguda del comerç, però amb perspectives d'un també raonablement ràpid redreçament a mesura que avancés la recuperació, allunyant doncs lectures *desglobalitzadores*. Col·lapse estadístic inicial sí, però no crisi o trencament del model, seria el resum.

Figura 2.14. Comparació de l'evolució del comerç mundial: crisi dels anys 1930 i crisi actual



Font: Eichengreen-O'Rourke (2010).

A la mateixa figura 2.14 les dades més recents (encara de principis de 2010) mostren, efectivament, com a diferència de la dècada de 1930, la represa de l'activitat comercial internacional ha estat notable, encara que també es constata —com ja s'ha comentat abans— que a principis de 2011 encara no s'havien recuperat els nivells previs a l'inici de la crisi.

L'altra gran comparativa és, naturalment, la referida al pes en el comerç internacional de diferents països o àrees. El quadre 2.2 mostra unes dades de referència, comparant les participacions en les exportacions mundials entre l'any 1953, a l'inici de les estadístiques elaborades per la WTO, i l'any 2009, amb l'intermedi de l'any 1983 (la primera fila de dades recull l'import del comerç mundial de cada any per tenir una referència de a quina quantitat total s'apliquen els percentatges).

El pes creixent de l'Àsia, especialment en les darreres dècades, es veu confirmat amb les dades oficials de la WTO, especialment pel que fa a la Xina i altres *traders*. També el *cicle del Japó*, primer a l'alça i més recentment amb una inflexió a la baixa, hi està clarament present, així com el *lloc* que han de deixar les altres economies avançades. Però cal insistir en què no s'ha de caure en el parany d'interpretar el comerç internacional com un *joc de suma zero*; ben al contrari, es tracta d'un cas paradigmàtic de *joc de suma positiva* en què tots els participants poden sortir guanyant, de manera que com a primer indicador dels potencials beneficis del comerç les dades de volum mereixen almenys la mateixa atenció que les de quota o saldo.

Un aspecte ja esmentat és també el pes creixent del comerç Sud-Sud. Entre 1996 i 2009, amb dades d'UNCTAD, els intercanvis comercials Sud-Sud haurien crescut un 12% anual de mitjana, substancialment superior al comerç Nord-Sud. Un 20% del comerç mundial ja és Sud-Sud i per al conjunt d'economies en desenvolupament suposaria ja la meitat del seus fluxos comercials.¹⁰ Les xarxes de producció i subministrament d'aquest abast també estan experimentant creixements significatius.

2.4. Temptacions proteccionistes?

Com és prou conegut, el record dels efectes molt negatius de les respostes proteccionistes durant la Gran Depressió va portar el G20 a assumir des de la cimera de Washington (novembre 2008) compromisos d'evitar tornar a caure en les temptacions proteccionistes que s'accentuen en moments de recessió i atur. Però no ha estat fàcil complir plenament aquest compromís. La finalització de les negociacions de la Ronda Doha de la WTO encara no s'ha assolit malgrat reiterats compromisos i declaracions al respecte a cada reunió del G20. I ha aflorat un anomenat *proteccionisme de baixa intensitat*, sovint sota la cobertura de mesures d'estímul, reactivació, sanejament o rescat, amb un ventall ampli d'eines que han donat lloc a expressions com *diversitat en el proteccionisme contemporani*.

Des de juny de 2009 Global Trade Alert fa un seguiment d'aquestes mesures amb publicacions pe-

Quadre 2.2. Comerç mundial: pes en les exportacions d'algunes regions.

	1953	1983	2009
Mundial (milers de milions de dòlars)	84	1.838	12.178
Participacions percentuals en les exportacions mundials			
Europa	39,4	43,5	41,2
Amèrica del Nord	24,8	16,8	13,2
Amèrica Llatina i Central	9,7	4,4	3,8
Àsia	13,4	19,1	29,4
– Xina	1,2	1,2	9,9
– Japó	1,5	8,0	4,8
– 6 Asian traders	3,0	5,8	9,6
Àfrica	6,5	4,5	3,2

Font: Estadístiques Comerç Internacional 2010, OMC/WTO, taula I.6.

riòdiques. En novembre de 2010 es va presentar el vuitè informe (Evenett, 2010), amb un títol que qualificava significativament les tensions al respecte com a «contingudes... per ara». Identificava fins a 111 mesures adoptades només pels governs del G20 des de la seva cimera a Toronto de juny de 2010 —amb els dubtes que això pot fer aflorar sobre el veritable compromís d'evitar el proteccionisme i finalitzar la Ronda Doha— i constatava com el nombre acumulat de mesures amb implicacions proteccionistes des de l'inici de la crisi superava ja les 500. L'aparició de tensions monetàries del tipus *guerra de divises*, que podien donar peu a *represàlles*, podia complicar les coses.

També cal tenir en compte algunes estimacions de costos del proteccionisme en determinats àmbits (Henn-McDonald, 2011), amb algunes reduccions xifrades en casos concrets entre el 5 i el 9%, amb un cost de 35 mil milions de dòlars, una xifra que, en representar aproximadament una distorsió del 0,25% del total del comerç mundial, podria semblar reduïda, però que com indiquen aquests analistes no ho és tant si es compara amb algunes estimacions dels eventuais guanys de la finalització de la Ronda Doha, entorn d'un 1%.

S'ha argumentat que trets ja comentats de l'economia global, com les xarxes globals de producció i el pes dels *inputs* intermedis dins les transaccions, creen un tramutament d'interessos que, en fer més costoses les mesures proteccionistes d'abast més ampli, marca una important diferència amb el precedent dels anys 1930. I certament les comparacions històriques mostren que les mesures proteccionistes indicades ni de bon tros tenen l'abast de les adoptades llavors. Però, reprenent el missatge de l'*Informe* de Global Trade Alert, cal seguir amb atenció si escenaris de més asimetries i eventuais conflictes d'interessos poden tractar d'encendre noves tensions proteccionistes, i posar a prova la credibilitat dels compromisos assumits pel G20.

També caldrà seguir amb atenció la iniciativa presentada al Congrés dels Estats Units en febrer de 2011 per un ampli grup de membres de la Cambra de Representants, que, sota la denominació de «Currency Reform for Fair Trade Act»,¹¹ proposa que per fer front a tipus de canvi «fonamentalment infravalorats» d'altres països es puguin introduir mesures comercials «compensatòries» del grau en què la moneda estrangera estigui per sota del valor

d'equilibri. La proposició de llei introdueix entre els eventuais criteris per determinar si es dona la situació per aplicar mesures comercials aspectes com l'acumulació de reserves per part del país estranger per sobre de determinats nivells o l'existència de «significants i persistents superàvits per compte corrent» que ratifiquen la potencial conflictivitat, inicialment entre la Xina i els Estats Units, amb efectes posteriors difícils de preveure, en el cas que prosperés aquesta iniciativa.

2.5. Noves realitats, nous criteris estadístics: implicacions

Les noves realitats del comerç i la producció globals han donat lloc a una creixent percepció que el sistema de registres estadístics anava quedant en alguns aspectes desfasat, requerint adequacions importants per mantenir el seu valor informatiu. En febrer de 2011 l'Organització Mundial de Comerç va acollir un fòrum global —sota els auspicis, a més de la WTO, de la Divisió d'Estadístiques de Nacions Unides (UNSD), de l'Statistical Office of the European Union (Eurostat) i d'UNCTAD— sota el títol explícit de «Measuring Global Trade: Do we have the right numbers?».¹²

Entre les *noves realitats* que han portat a aquestes reconsideracions de l'aparell estadístic tenen un lloc molt destacat, almenys: a) les xarxes globals de producció, que fan que els productes finals més *tradicionals* en els intercanvis comercials deixin pas ara de manera molt significativa a fluxos d'*inputs* intermedis o components, de vegades entre unitats de la mateixa empresa (intrafirma) o entre *empreses relacionades*; b) el *trading in tasks*, que converteix en unitat d'anàlisi la ubicació i els intercanvis dels resultats de cada *tasca* o *activitat* en què es descompon la cadena de valor d'un producte; i c) el pes creixent dels serveis, que tenen especificitats pel que fa a criteris o regles de determinació de valors que no sempre són tan directes com les de les mercaderies físiques, a banda de ser també objecte creixent d'*outsourcing* o *offshoring*.

Una principal raó de les revisions estadístiques rau en el fet que, mentre que les dades del PIB i agregats macroeconòmics semblants es presenten en termes *nets* o de valor afegit (és a dir, descomptant els *inputs* utilitzats del valor de l'*output* per evitar dobles o múltiples comptabilitzacions), per contra les dades

de comerç internacional es presenten en termes de fluxos bruts (en general).

Pascal Lamy, director general de la WTO, ha fet servir l'exemple que ha esdevingut paradigmàtic: el cas d'un iPod ajustat a la Xina per Apple que, amb un valor d'exportació de 150 dòlars per unitat, tindria només un valor afegit a la Xina de 4 dòlars. I s'insisteix en què cal evitar que aquestes *imperfeccions estadístiques* contribueixin a una imatge distorsionada dels fluxos comercials, de la posició exterior de cada país, de les *pressions* competitives sobre els factors de producció de cada país, i per tant —i sobretot— que generin o serveixin de coartada a mesures o respostes proteccionistes. El mateix Lamy (2010) suggereix que les mesures convencionals sobreestimen el dèficit bilateral dels Estats Units envers la Xina entorn d'un 30% respecte a les dades que derivarien d'estadístiques en termes de valor afegit, xifra que podria arribar a prop del 50% tenint plenament en compte l'activitat de les EPZ (*export processing zones*).¹³

En aquesta línia, els *ajustos* estadístics incideixen també sobre la magnitud estimada dels *desequilibris externs* esmentats al capítol 1, de vegades per relativitzar-los. Però també cal estar atents al fet que les necessàries revisions estadístiques no serveixen (només) per interpretar de forma *benigna* els *desequilibris* —i eventualment treure *pressió* sobre la seva eventual correcció o *desviar* responsabilitats al respecte—, sinó més aviat per incrementar l'èmfasi en el valor afegit de les tasques amb què un país es posiciona internacionalment.

2.6. Els serveis en el comerç internacional

El paper dels serveis en l'activitat econòmica ha anat creixent, com és prou conegut, amb el pas del temps i també amb el grau de desenvolupament de les diferents societats. Com recorden Francois-Hoekman (2010), el pes dels serveis dins el PIB ha passat a escala mundial des del 55% en 1977 fins al 70% en 2007. En les economies avançades de l'OCDE la variació ha portat del 58% al 74% en el mateix període, mentre que en el conjunt de les economies de renda baixa i mitjana, el salt hauria estat des del 40 fins al 59%.

En paral·lel, el serveis han anat passant d'un paper inicialment limitat al comerç internacional a una pre-

sència força més significativa en els darrers temps. Les dades de la WTO (2010) mostren, d'una banda, un creixement més ràpid del comerç en serveis respecte al de mercaderies. En termes nominals, en l'heterogeni període 2005-2009 les exportacions de serveis haurien crescut en una taxa mitjana del 7% anual (amb diferències que van d'un +20% en 2007 a un -13% en 2009), mentre que les de mercaderies haurien variat de mitjana un 4% anual (un +16% en 2007 i un -23% en 2009).¹⁴ Però també dintre de la categoria general de serveis hi ha asimetries entre els components més tradicionals, com transports i viatges, i els més dinàmics *altres serveis comercials*, que no només han crescut més (un 10% de mitjana anual entre 2005 i 2009, enfront d'un 5% els transports), sinó que també haurien suportat millor els ajustos a la crisi (amb una variació en 2009 de «només» el -10%, una caiguda la meitat del -21% de la dels transports)... malgrat incloure, com recorda la mateixa WTO, els serveis financers. De fet, malgrat les categories estadístiques històriques, la desagregació dins la fins fa poc *categoria residual d'altres serveis comercials* es mostra superada, amb plantejaments i anàlisis cada vegada més desagregats.

Encara que les dades més habituals ubiquen el pes del comerç en serveis a escala global entorn del 20% del total dels intercanvis comercials —un 21,4% amb les dades provisionals WTO—, un tractament estadístic més acurat molt probablement reflectiria un pes significativament més gran. Com recorden Francois-Hoekman (2010), si els fluxos de mercaderies es comptabilitzessin en termes de valor afegit —i no de fluxos bruts que tornen a computar els *inputs* importats— probablement el pes del serveis pujaria a prop del 50%, i podria arribar pràcticament a superar al comerç en mercaderies si es computessin les vendes de serveis per part de filials estrangeres d'empreses multinacionals (incloses a les estadístiques FATS, Foreign Affiliates Statistics). I addicionalment, altres aspectes significatius dels serveis a les anàlisis dels problemes actuals: així, com es va esmentar ja al capítol 1, alguns enfocaments fan referència a com una liberalització dels serveis podria contribuir en certa mesura a un cert redreçament dels *desequilibris globals* (Kowalski-Lesher, 2011), atès el marge d'avançatge competitiu que tenen algunes de les economies avançades. Però les estadístiques recents (WTO; 2011) també mostren com al rànquing d'exportadors de serveis la Xina ocupa ja el 4t lloc —havent superat França en 2010— i l'Índia el 10è.¹⁵

Potencial paper en l'economia global: present i futur

Però el paper del comerç en serveis no deriva únicament del seu pes quantitatiu, sinó cada vegada més del qualitatiu. I no només com a components de la demanda final sinó també amb dimensions cada vegada més importants per al vessant de l'oferta o la producció. Efectivament, els serveis són uns *inputs* amb potencial per millorar la productivitat, i especialment en les economies modernes, «el sector de serveis a empreses és un mecanisme per a la transmissió de *spillovers* de coneixement»..., de manera que una expansió en l'oferta d'aquests serveis té una dimensió de «canvi en els processos de producció de les empreses clients» amb més eficiència i productivitat.

I pel que fa a la seva presència internacional, hi ha serveis —entre ells alguns d'alt valor afegit— que han esdevingut *tradables* com a resultat de noves realitats, com els avenços en les tecnologies de la informació i la comunicació i la generalització de les xarxes globals de producció, a banda de canvis regulatoris encara limitats. Encara que algunes economies emergents, com l'Índia,¹⁶ destaquen també com a proveïdors de serveis, en conjunt les economies avançades mantenen posicions més destacades en el conjunt de les mercaderies. I d'altra banda, en el context internacional cal destacar també el paper dels serveis per «greixar les rodes» —per fer servir el títol explícit d'un article de Debaere *et al.* (2011)— del comerç internacional... i «greixar les rodes» del conjunt de l'activitat productiva global.

Per tot això, la dinàmica de les diferents categories de serveis mereix cada vegada més atenció i més desa-

gregada. El quadre 2.3 mostra, amb dades d'UNCTAD (2011), les taxes de variacions anuals de diferents tipus de serveis, mostrant tant la seva expansió abans de la crisi com els efectes inicials d'aquesta. Destaquen alguns àmbits en què les taxes de variació es mantenen en positiu fins i tot en els moments més durs de la Gran Recessió, dins un context en què, de mitjana, els serveis experimenten un impacte inferior a les mercaderies en la contracció.

Potencial bon posicionament d'Espanya i Catalunya

Diverses anàlisis, incloses les oficials del Banc d'Espanya —Pablo-Martín (2010) i González-Rodríguez (2010)—, han destacat tant el pes creixent del comerç en serveis dins el conjunt del comerç mundial com el posicionament i oportunitats que aquesta dinàmica ofereix per al conjunt de l'estat espanyol. La figura 2.15 —extreta del segon dels articles esmentats del *Boletín Económico* del Banc d'Espanya— mostra ambdues vessants, referides en especial als serveis no turístics (per destacar el potencial també en sectors diferents del més tradicional al respecte dins l'estructura productiva espanyola). A més de la dada agregada a nivell mundial, a la part esquerra, sobre l'evolució a l'alça del comerç en serveis, a la part dreta es mostren les diferències, i fins i tot es podria parlar d'una certa *contraposició* entre l'evolució de la quota a l'alça que representa el comerç exterior espanyol en serveis (no turístics) i la quota espanyola en el conjunt del comerç exterior de mercaderies i serveis, amb una inflexió a la baixa.

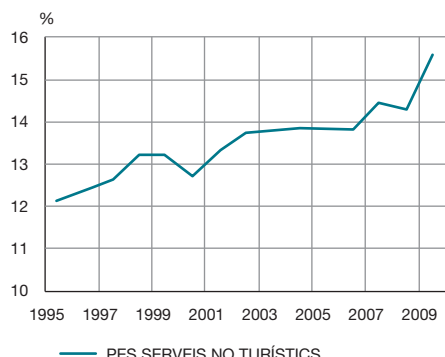
S'han donat interpretacions *benignes* de la reducció de la quota de les exportacions espanyoles, prin-

	2006	2007	2008	2009
Transports	11	12	15	- 16
Viatges	12	18	14	- 9
Construcció	11	13	24	- 20
Financers	8	27	25	- 16
Comunicació	13	10	13	- 4
Culturals, personal i oci	24	24	6	- 11
Assegurances	2	36	5	- 2
Informàtics i informació	36	29	18	3
Royalties i llicències	7	6	9	19

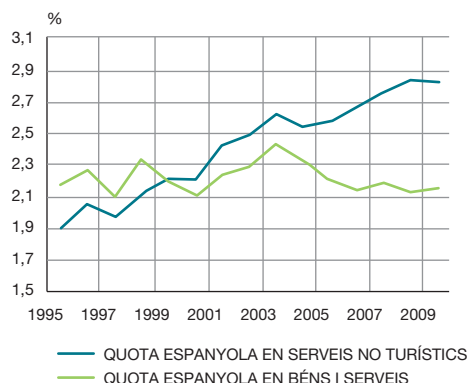
Font: UNCTAD (2011 b).

Figura 2.15. Indicadors de l'increment del pes dels serveis en el comerç mundial i del posicionament d'Espanya.

PES DELS SERVEIS NO TURÍSTICS EN EL COMERÇ INTERNACIONAL MUNDIAL



ESPANYA EN EL COMERÇ MUNDIAL DE SERVEIS NO TURÍSTICS



Font: Banc d'Espanya, *Boletín Económico*, novembre 2010.

cipalment atenent al fet que: a) els darrers anys ha calgut *fer lloc* a les economies emergents; i b) que en comparació amb d'altres països europeus importants i similars en dimensió a Espanya (com França i Itàlia, per exemple) la reducció de la quota espanyola ha estat més suau.

Però en tot cas el contrast amb les millores en serveis mereix consideració, com a *senyalitzador* d'una finestra d'oportunitats per al conjunt de l'estat i en especial per a Catalunya.

Reduir costos al comerç en serveis: la 'darrera frontera'?

Encara que la incorporació als *tradables* que han permès les TIC sembla reduir dràsticament els costos de tota mena en el comerç internacional en serveis, determinats estudis indiquen com, en termes agregats, encara subsisteixen traves als serveis, en bona mesura derivats de mesures regulatòries que donen lloc a «barreres d'entrada o incrementen les càrre-

gues de costos a què han de fer front les empreses» que volen entrar en el comerç de serveis.

Una estimació d'aquests costos és l'oferta per Miroudot-Sauvage-Shepherd (2010), de qui es pren també el títol d'aquest epígraf, a la vista de les dificultats mostrades tant a escala de negociacions multilaterals (incloses les obertes a la Ronda Doha) com a nivell regional (problemes amb les transposicions de directiva de serveis de la UE).

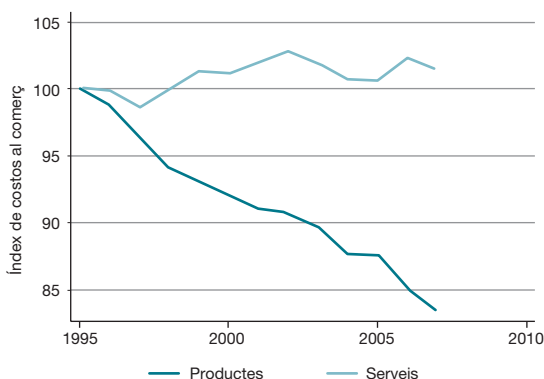
El quadre 2.4 mostra les seves estimacions de costos totals, explícits i implícits, en els intercanvis comercials de béns i serveis, que mostren de mitjana un diferencial de traves envers els serveis força superior als aplicables a mercaderies. Els autors recalquen com malgrat la intuïció que alguns dels costos físics de transports i d'aranzels no són aplicables a alguns importants serveis, en conjunt les «heterogeneïtats regulatòries, i diferències en tradicions legals i culturals, fan substancialment més costós per a les empreses estrangeres entrar al mercat».

Quadre 2.4. Costos i restriccions al comerç: comparacions entre mercaderies i serveis

	Mercaderies	Serveis
Unió Europea	72%	143%
Estats Units	91%	144%
Xina	91%	183%
Índia	139%	205%
Mitjana mundial	95%	169%

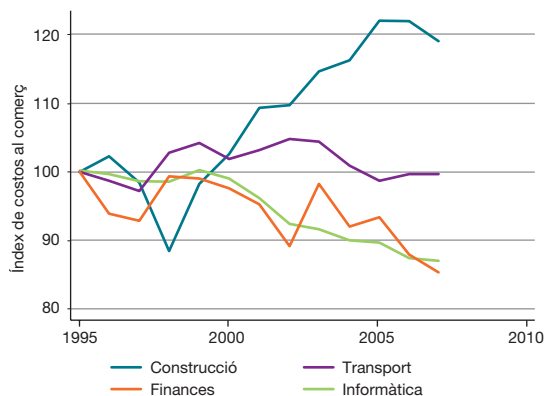
Font: Dades de Miroudot-Sauvage-Shepherd (2010).

Figura 2.16. Índexs de costos agregats en el comerç: mercaderies i serveis 1995-2007. (Índex 100 = any 1995)



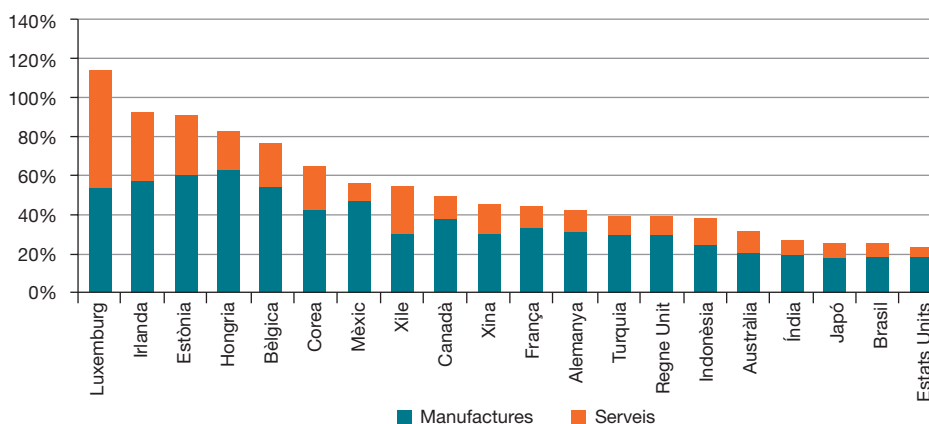
Font: Miroudot et al. (2010).

Figura 2.17. Heterogeneïtat en els costos en el comerç de diferents tipologies de serveis, 1995-2007 (referència 100 = any 1995)



Font: Miroudot et al. (2010).

Figura 2.18. Contingut en importacions de les exportacions de serveis i de manufactures (dades referides a meitat de la dècada dels 2000)



Font: Ali-Dadush (2011) a partir de dades OCDE.

Amb una perspectiva temporal els mateixos autors destaquen com la reducció en els costos del comerç de mercaderies, d'un 15% aproximadament entre 1995 i 2007 segons les estimacions que recull la figura 2.16, no hauria tingut contrapartida en termes agregats en els serveis, encara que per a alguns països, com la Xina, l'accés a la WTO sí que hi hauria tingut efecte, a banda de resultats força heterogenis entre diferents tipus de serveis.

Altres aspectes que cal destacar dins el procés de liberalització internacional dels serveis són, d'una banda, el retard dintre d'acords regionals respecte a les mercaderies, així com les friccions que la seva liberalització suscita, com s'ha vist en el procés de la Directiva Europea de Serveis; naturalment, la contrapartida d'aquest endarreriment és que el seu potencial ofereix encara un paper a potenciar de guanys d'eficiència. D'altra banda, es destaquen també les heterogeneïtats de les dinàmiques de reduccions de costos de transaccions internacionals, amb resultats amb diferències significatives entre sectors o àmbits de serveis, com reflecteix la figura 2.17.

Però el missatge que hi ha un marge significatiu per recórrer en la liberalització de serveis, malgrat els entrebancs, sembla clar.¹⁷ El potencial de millores de productivitat a escala global en la mesura que serveis més competitius lubrifiquin l'activitat econòmica i empresarial va en paral·lel a les oportunitats que aquesta dinàmica continua obrint per a les iniciatives catalanes, confirmant dades esperançadores al respecte.¹⁸

Dos comentaris finals que extrapolen als serveis alguns dels comentaris realitzats per a les mercaderies: d'una banda, en el comerç internacional de serveis apareix el paper dels *inputs* intermedis, però en una magnitud menor que en les mercaderies. La figura 2.18 mostra l'indicador més habitual de *contingut en importacions de les exportacions* — amb les mateixes fonts que la figura 9 anterior —, evidenciant un paper significatiu també en els serveis.

I d'altra banda, els criteris estadístics tenen, com ja es va comentar, en la seva aplicació als serveis un dels àmbits de *refinament* més substancials. Aquestes eventuais revisions, en marxa, poden oferir resultats que facin ressaltar encara més el paper en l'economia mundial de les internacionalitzacions de serveis. Així, per exemple, Maurer-Degain (2010) ofereixen exemples de situacions en què la realitat i el potencial d'externalització tenen estimacions molt diferents segons els criteris estadístics. I en tot cas apunten a la dinàmica de sectors com tecnologies de la informació i serveis de salut com a referents de potencial externalitzador no sempre ben mesurat i possiblement revisable a l'alça.

2.7. Canvis als rànquings comercials: lectures i implicacions

Aquestes dinàmiques de gran contracció inicial i recuperació afecten de forma diferenciada diversos països i àrees econòmiques. No és casualitat que l'any més

dur de la crisi i del col·lapse comercial mundial hagi estat també el de l'ascens de la Xina al lideratge mundial de les exportacions de mercaderies — com mostra el quadre 2.5 —, superant Alemanya (encara que quan les dades oficials tracten la Unió Europea com una única entitat comercial els europeus retenim encara la primera posició). Es pot argumentar, com s'ha comentat, que les estadístiques de comerç tenen deficiències i que, per exemple, les exportacions xineses tenen un valor afegit a la Xina en ocasions modest en comparació amb els *inputs* importats. Però òbviament els canvis de fons en la redistribució del potencial econòmic i polític no queden disminuïts per aquestes discussions tècniques.

Una comparativa amb certa perspectiva ajuda a ubicar les coses. El quadre 2.5 mostra també quina posició ocupaven en 1997 els països que en 2010 estaven a les deu primeres posicions del *rànquing* exportador de mercaderies segons les dades OMC/WTO (a més de veure que Espanya manté el seu lloc). L'ascens de la Xina des del lloc 10 fins al primer és, clarament, el principal indicador de la magnitud dels canvis, independentment del percentatge d'aquesta millora que s'atribueixi a més valor afegit o a millor posicionament en les xarxes globals de producció, ambdues vessants importants.

Una lectura des de Catalunya

Però també hem de destacar, amb perspectiva des de Catalunya, que les comparacions entre 1997 i

Quadre 2.5. Rànquing dels exportadors de mercaderies 2010 i comparació amb 1997

Posició 2010	País	% exportacions mundials	Posició 1997
1	Xina	10,4	10
2	Estats Units	8,4	1
3	Alemanya	8,3	2
4	Japó	5,1	3
5	Holanda	3,8	8
6	França	3,4	4
7	Corea del Sud	3,1	12
8	Itàlia	2,9	6
9	Bèlgica	2,7	11
10	Regne Unit	2,7	5
18	Espanya	1,6	16

Font: Elaboració a partir de World Trade Organization, abril 2011, i Estadístiques de Comerç Internacional 1997-1998, disponibles a: www.wto.org.

2010 mostren uns interessants resultats per a països europeus de dimensió reduïda, com Holanda i Bèlgica, que mostren com —més enllà de les incidències estadístiques associades a l'activitat portuària important d'aquest país, i de la qual en tot cas també es deriven lliçons d'interès— en l'economia global el dinamisme i el posicionament adient són actius que permeten superar les presumptes limitacions de la dimensió nacional. Els ascensos de posicions d'aquests petits països contrasten amb els retrocessos dels estats de més dimensió com França o el Regne Unit. Un fet que hauria d'estimular les potencialitats i la prioritització de la internacionalització de la nostra economia com un ingredient essencial no tan sols per sortir de la crisi, sinó sobretot per fonamentar amb veritable solidesa una recuperació que eviti tornar a incórrer en els mateixos errors que en el passat.

2.8. Posicionament global de les empreses: una comparativa europea

Les noves realitats del binomi *globalització + crisi* han propiciat tant la importància com l'interès en les dimensions significatives de la competitivitat dels diferents països i molt especialment les seves dimensions empresarials, ja que, com explicita en el seu punt de partida el segon estudi EFIGE referit a Europa —que a continuació es comenta més àmpliament— naturalment «són les empreses les que estan al cor de la competitivitat europea».¹⁹

La primera onada d'estudis, comentada en edicions anteriors, feia ressaltar les heterogeneïtats fins i tot dintre de les empreses d'un mateix sector, amb capacitat explicativa que la seva *performance* davant de la competència global fos també força diferent. Un resultat consolidat era una correlació important entre elevada productivitat i presència exportadora, atribuïda majoritàriament al fet que els avantatges en productivitat donaven *coixí* per absorbir els costos addicionals d'emprendre activitats a mercats exteriors.

Aquest enfocament també tenia la implicació que un benefici de la internacionalització addicional als clàssics d'aprofitar avantatges comparatius i/o competitius era induir una reassignació de recursos envers les empreses més eficients, més dinàmiques, amb un estímul a millorar en innovació i productivitat per evitar conseqüències *darwinistes* de la creixent competència global.²⁰ La contrapartida empírica d'aquest enfo-

cament va ser notablement positiva, tant la referida als Estats Units com a la Unió Europea i altres països. Un complement d'aquests plantejaments va ser la metodologia per explicar la dinàmica de les exportacions en termes de diferents marges, prenent com a punt de partida la dualitat entre *marge intensiu* (les mateixes empreses exporten més) i *marge extensiu* (més empreses s'incorporen a les activitats exportadores).

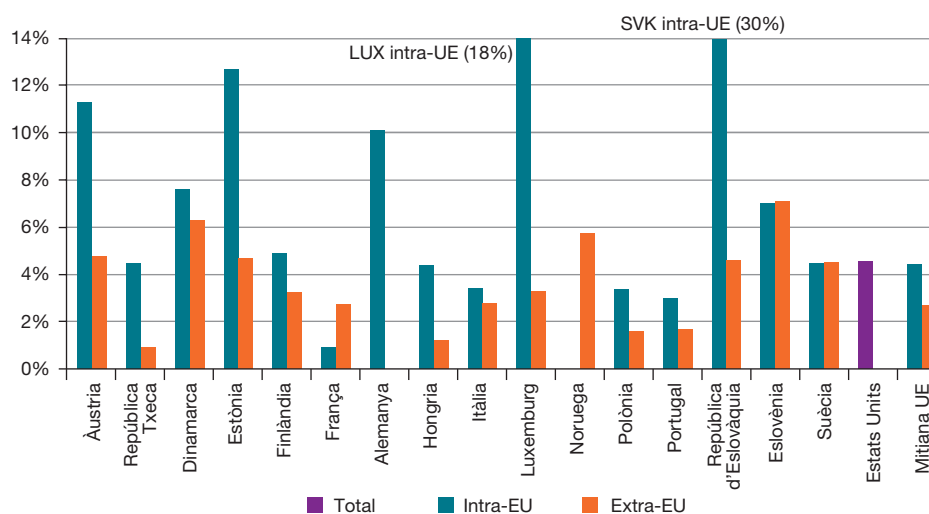
Els estudis més recents hi aprofundeixen per diverses vies. D'una banda, incorporant vies d'internacionalització addicionals a les exportadores, com les inversions directes a l'estranger o l'*outsourcing* via contractes amb proveïdors estrangers. D'altra banda, incorporant empreses de serveis —i no només exportadores de mercaderies— a les anàlisis. I també amb una sofisticació dels marges, afegint als aspectes merament quantitius consideracions sobre l'evolució de la diversificació de mercats de destinació (*marge extensiu geogràfic*) i la diversificació de productes (*marge extensiu de productes*), dues dimensions de reconeguda importància en les estratègies d'internacionalització.

En aquest epígraf es resumeixen alguns dels resultats més destacats de diversos estudis recents. D'una banda, el segon informe EFIGE²¹ —Barba Navaretti et al. (2010)—, referit a una mostra d'unes 14.000 empreses de set països de la Unió Europea (els cinc grans: Alemanya, França, Regne Unit, Itàlia i Espanya, a més d'Àustria i Hongria, de dimensió equiparable a la de Catalunya). D'altra banda, alguns resultats derivats de la «base de dades OCDE-Eurostat de Comerç segons característiques de les empreses (*trade enterprise characteristics*; TEC)».²²

Un primer resultat es refereix al nombre d'empreses exportadores. Com mostra la figura 2.19, el percentatge d'empreses de l'OCDE amb activitat exportadora és en general reduït, però cal destacar que als països de dimensió reduïda, com Àustria, Estònia, Dinamarca o Eslovènia, el *marge extensiu* és més important.

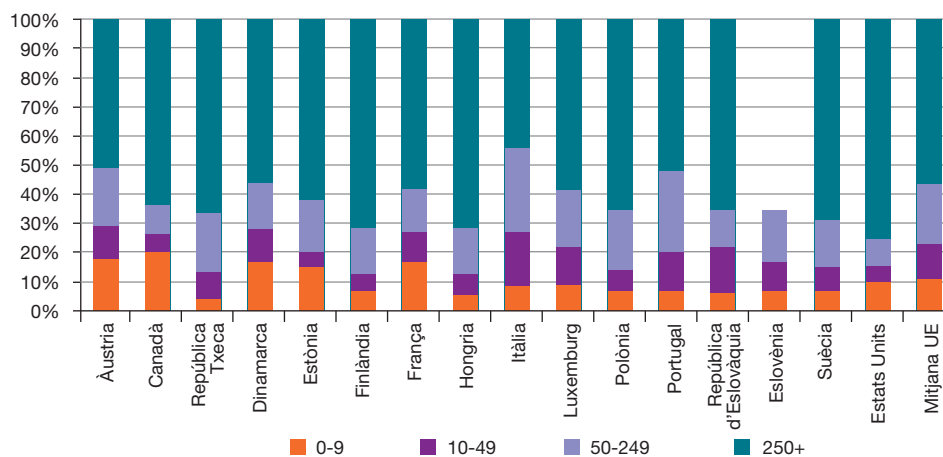
Altre resultat és el paper de la dimensió empresarial, en diversos aspectes. D'una banda, les dades de l'OCDE-Eurostat confirmen resultats anteriors del fet que, en conjunt, les exportacions estan força concentrades. A la figura 2.20 es mostren els valors de les exportacions de cada país o àrea distribuïdes en funció de la dimensió (en nombre de treballadors) de les empreses, amb un predomini de les de més de 250 treballadors, que suposen el 75% de les exportacions dels Estats Units i el 72% de les de Finlàndia,

Figura 2.19. Percentatge d'empreses que exporten en relació amb el total d'empreses, distingint el comerç intra-UE i extra-UE (dades referides a 2007 o darrer any disponible, segons el país).



Font: Araújo-Gonnard (2011).

Figura 2.20. Distribució de les exportacions segons dimensió de les empreses



Font: Araújo-Gonnard (2011).

però amb xifres inferiors per a altres països. La mateixa OCDE destaca com a Estònia són les empreses mitjanes les que concentren el 43% de les exportacions (i les grans només el 19%).

Altre aspecte en què la dimensió és rellevant és la seva correlació amb l'activitat exportadora. L'estudi EFIGE mostra que tant el marge extensiu (definit com el percentatge d'empreses de la mostra amb activitat exportadora) com l'intensiu (definit com el percentatge de les vendes totals que són exportacions) són creixents en la dimensió empresarial. L'estudi també incorpora dades que mostren el paper de la dimensió empresarial pel que fa a altres vies d'internacionalització.

Concretament, el quadre 2.6 mostra el percentatge d'empreses que fan ús bé de la inversió directa estrangera (FDI), bé de contractes amb empreses estrangeres (*international outsourcing*). Són significatives tant la comparació entre països dels percentatges totals (amb Espanya per sota de la meitat d'altres països grans; i de nou la referència interessant d'Àustria), com el *crescendo* a mesura que ho fa la dimensió, encara que a ritmes diferents.

L'*Informe EFIGE* també mostra com una part substancial de les exportacions es concentra a les empreses líders, com reflecteixen les dades del quadre 2.7. Però també són perceptibles diferències de certa sig-

	Àustria	França	Alemanya	Hongria	Itàlia	Espanya	UK
10-19	5,9	5,3	3,5	4,7	3,6	2,0	5,7
20-49	5,6	5,7	7,6	3,0	5,8	3,8	6,7
50-249	22,1	13,6	13,0	2,8	12,9	8,3	14,2
> 250	40,9	30,8	38,4	12,7	32,4	25,7	25,3
Total	11,1	8,2	9,2	4,0	6,2	4,2	8,7

Font: Barba Navaretti *et al.*, *Informe EFIGE* (2010), taula 4.4.

	1% superior	5% superior	10% superior	20% superior
Alemanya	22,9	52,8	68,8	82,9
França	48,9	75,8	85,7	93,1
Itàlia	50,4	69,7	78,1	86,8
Espanya	27,1	65,2	78,5	89,0

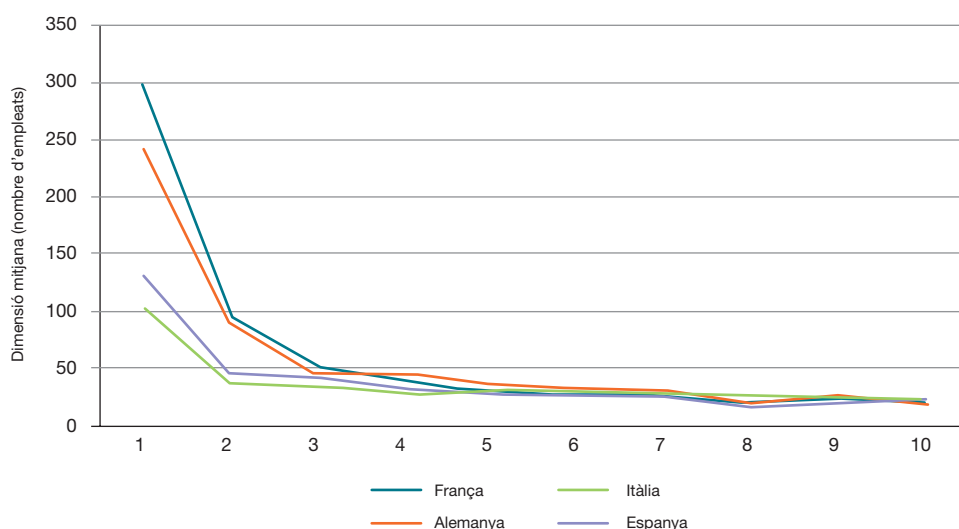
Font: Barba Navaretti *et al.*, *Informe EFIGE* (2010).

nificació entre països. En particular, en el cas d'Alemanya el seu grau de concentració no és tan gran al nivell de l'1%, sinó que la *massa crítica* d'empreses amb gran potencial exportador és més important que en altres països.

La connexió entre els diferents graus de concentració de les exportacions i la dimensió empresarial és la presentada a la figura que mostra la dimensió mitjana a cada país de les empreses exportadores classificades segons intervals del 10% (decil),

de manera que el decil representat com a 1 seria el 10% més important dels exportadors, i successivament. La figura 2.21 mostra, amb les dades de la mostra d'empreses que fa servir l'estudi EFIGE, com a França i Alemanya la dimensió dels exportadors del primer decil és més gran que a Espanya (dimensió mitjana de 130 treballadors) o a Itàlia (dimensió de 100 treballadors), però també als nivells següents (segon i tercer decils) es mantenen aquests diferencials.

Figura 2.21. Dimensió mitjana de les empreses per decils exportadors



Font: Barba Navaretti *et al.*, *Informe EFIGE* (2010).

Un resultat que destaquen els autors de l'*Informe EFIGE* és que, malgrat aquesta concentració de les exportacions, «les empreses de dimensió mitjana contribueixen de manera important» al conjunt de les exportacions. De nou el cas alemany és significatiu, ja que el seu segon nivell a la figura —que segons les dades del quadre té un important pes exportador— serien empreses de dimensió mitjana, a un nivell semblant a les dades d'entre 100 i 130 treballadors que tenen les de primer decil a Espanya o Itàlia. La conclusió de l'informe és que certament cal superar una dimensió crítica per emprendre operatives globals complexes, inclosa la producció global, però abans de sacralitzar la dimensió *per se* cal aprofitar el potencial que mostren les dades, sobretot les referides a Alemanya. En tot cas, la recomanació que fan a Espanya i a Itàlia és «una població més àmplia d'empreses mitjanes i grans».²³

Un altre aspecte important es refereix al *marge extensiu geogràfic*, és a dir, al nombre de països que són socis comercials, que, en el cas de les exportacions, serien mercats de destinació.

Les dades de l'estudi EFIGE mostren també en aquest vessant trets específics significatius, els més bàsics dels quals es desprenen del quadre 2.8.

D'una banda, entre països de la UE el nombre mitjà de destinacions (a la primera fila) de les empreses de la mostra presenta una certa heterogeneïtat, especialment entre Espanya i la resta dels països grans. I també apareix de nou la rellevància de la dimensió empresarial, amb un impacte molt nítid entre el grau de diversificació geogràfica dels mercats de destinació i la dimensió empresarial.

Més enllà del criteri purament quantitatiu —nombre de destinacions— també apareixen diferències qualitatives pel que fa als tipus de mercats de destinació. El quadre 2.9 mostra els percentatges d'empreses exportadores de cada país amb presència a diversos mercats de destinació. A banda del propi mercat interior (representat per la UE-15), amb xifres molt semblants, les principals divergències apareixen en les connexions comercials amb els gegants asiàtics (la Xina i/o l'Índia) —amb ràtios que van des del 27,9% d'Alemanya fins al 10,8% d'Espanya—, probablement un factor explicatiu dels diferents ritmes amb què els països europeus estan aconseguint aprofitar les taxes de creixement d'aquelles economies—. I també són il·lustratives les dades referides a ambdós hemisferis del continent americà.

Quadre 2.8. Nombre de destinacions (de mitjana) de les empreses exportadores de cada país i dimensió

	Àustria	França	Alemanya	Hongria	Itàlia	Espanya	UK
Total	12	11	14	5	11	8	13
10-19	5	7	7	3	8	5	9
20-49	8	9	12	4	10	8	12
50-249	18	14	18	6	17	12	18
>249	32	24	28	14	29	23	27

Font: Barba Navaretti, *Informe EFIGE* (2010).

Quadre 2.9. Percentatge de les empreses exportadores de cada país amb activitat exportadora adreçada als mercats de destinació

	EU-15	Xina o Índia	Altres Àsia	Estats Units o Canadà	Amèrica Sud o Centre
Àustria	94,2	16,4	17,7	22,5	7,1
França	92,5	22,0	27,0	31,6	14,7
Alemanya	93,1	27,9	25,9	36,8	16,4
Itàlia	89,6	17,7	23,6	30,5	19,3
Regne Unit	92,3	25,9	31,6	44,5	15,0
Espanya	92,6	10,8	14,3	18,4	29,6

Font: Barba Navaretti *et al.*, *Informe EFIGE* (2010).

Altres vies d'internacionalització

Les exportacions són la via més tradicional d'internacionalització, però al món actual tenen significació cada vegada més important altres fórmules — en part complementàries, en part alternatives— de presència internacional. En concret, la participació en la *producció global*, per la via més bàsica de les importacions, o per vies que impliquen generalment més sofisticació: entre elles, d'una banda les inversions directes a l'estranger (FDI), amb les quals s'esdevé multinacional, i de l'altra l'externalització de components, *inputs*, etc., a empreses estrangeres mitjançant contractes que van més enllà de la *compravenda* que suposen les importacions per implicar diferents graus de supervisió o fins i tot control sobre els *partners* estrangers. A l'*Informe EFIGE* s'aplica la denominació d'*international outsourcing* (IO), encara que la terminologia és més profusa i ambigua en aquest aspecte.

De nou apareixen diferències significatives entre els països europeus i, dins cada país, per la dimensió empresarial. El quadre 2.10 mostra, d'una banda, com economies com Alemanya, el Regne Unit o

França, però també Àustria, tenen uns percentatges d'empreses amb FDI i/o IO que dupliquen el d'Espanya. També el paper de les diferències en la dimensió emergeix clarament.

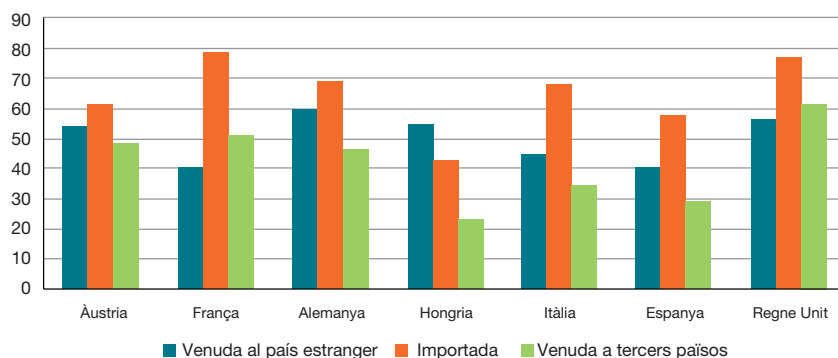
Quan s'explicita la distinció entre IO i FDI apareixen algunes dades d'interès. D'una banda, entre les empreses alemanyes i les espanyoles hi ha més pes de la FDI, mentre que les franceses i italianes fan més ús de l'*outsourcing* internacional. Entre els factors explicatius a considerar —i en línia amb aspectes abans ja comentats— s'inclouen algunes diferències en la destinació final de les produccions: en el cas d'IO hi ha un més important pes de les reimportacions del produït a l'estranger, mentre que en els casos de FDI les vendes al mercat a on s'ubica la inversió estrangera o a tercers països té més ponderació, com mostren les comparacions entre les dues parts de la figura 2.22.

En conjunt, l'estudi EFIGE és un important referent que, confirmant en general la utilitat dels nous enfocaments analítics, mostra d'una banda interaccions entre estructures productives, dimensions empresarials i posicionaments internacionals, i de l'altra

	Àustria	França	Alemanya	Hongria	Itàlia	Espanya	UK
Total	11,1	8,2	9,2	4,0	6,2	4,2	8,7
10-19	5,9	5,3	3,5	4,7	3,6	2,0	5,7
20-49	5,6	5,7	7,6	3,0	5,8	3,8	6,7
50-249	22,1	13,6	13,0	2,8	12,9	8,3	14,2
> 249	40,9	30,8	38,4	12,7	32,4	25,7	23,3

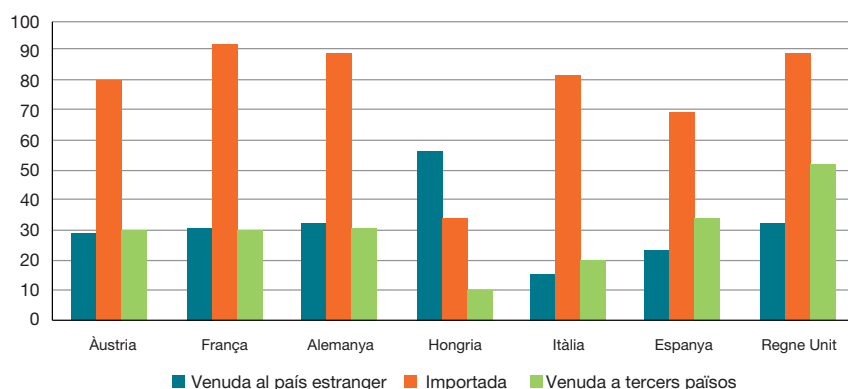
Font: Barba Navaretti et al., *Informe EFIGE* (2010).

Figura 2.22 – Part A. Destinacions econòmiques de la producció via FDI.



Font: Barba Navaretti et al., *Informe EFIGE* (2010).

Figura 2.22 – Part B. Destinacions econòmiques de la producció via IO.



Font: Barba Navaretti *et al.*, *Informe EFIGE (2010)*.

desprèn la conveniència d'afrontar en paral·lel els reptes dels marges intensius i dels extensius tant en implicació de més empreses, diversificació de mercats exteriors i ampliació dels ventalls de productes, per atendre unes demandes ràpidament canviants, distribuïdes doncs geogràficament i en continguts de manera substancialment diferent de les preexistents.

2.9. Noves visions dels acords comercials regionals

Els acords comercials regionals (RTA, *regional trade agreements*) han continuat creixent en nombre i ampliant el seu abast —en temàtiques, nombre de *partners*, etc.— en els darrers temps. Probablement el retard a concloure la Ronda Doha de la WTO ha accentuat els incentius per buscar vies alternatives —un «pla B» en matèria de regles comercials internacionals—, encara que fos al preu d'una més gran heterogeneïtat entre els criteris aplicables a diferents *partners*, però permetent avançar de forma selectiva envers àmbits de liberalització comercial. En la terminologia de Baldwin (2011), de moment el «regionalisme del segle XXI» està omplint el buit que ha sorgit entre el comerç del segle XXI i les «regles comercials WTO del segle XX».

D'altra banda, les xarxes globals de producció han reduït parcialment els temors que una proliferació d'acords regionals anés clarament en detriment d'un sistema comercial obert multilateral. Fins i tot, a la vista que algunes d'aquestes xarxes globals tenen una important dimensió regional, hi ha veus que consideren els acords regionals no ja com els «tèrmits» que —en expressió de Jagdish Bhagwati— amenaçaven

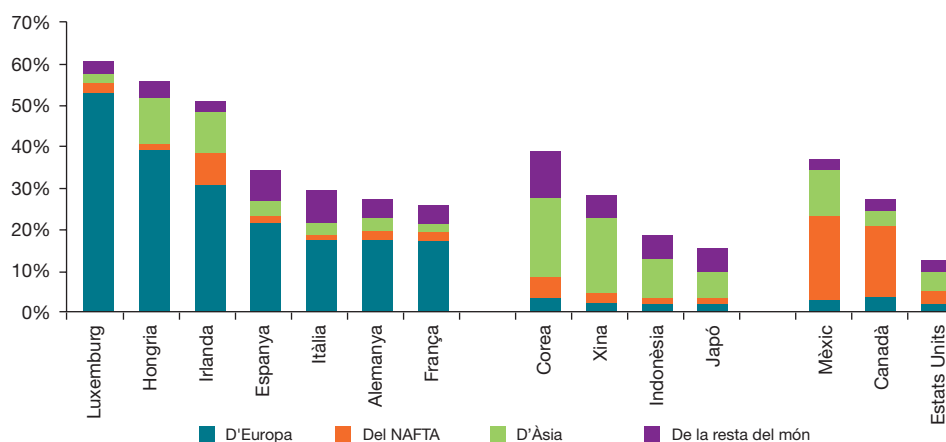
d'«erosionar des de dins» el sistema comercial mundial, sinó que es detecten elements de complementarietat entre la dinàmica d'acords regionals i els objectius d'un sistema comercial raonablement obert.

De fet la WTO ha anunciat que el tema de referència del *World Trade Report 2011*, a publicar a meitat d'any, seria precisament el d'una «nova era dels acords comercials preferencials», i específicament el seu paper i l'impacte de les xarxes globals de producció per al comerç bilateral i regional, i els reptes que planteja a l'OMC/WTO.

Entre els aspectes constrictius dels acords regionals se n'esmenten bàsicament dos. D'una banda, servir de «camp d'experimentació» per a noves temàtiques i noves eines de gestió del comerç internacional. Cal recordar que aspectes com els temes mediambientals, de propietat intel·lectual, dúmping social, etc., van tenir una primera presència en acords regionals. Ara reptes com el comerç electrònic, aspectes de tecnologia, moviments de personal directiu i altres de necessaris per lubricar les vies d'internacionalització del segle XXI estan trucant a la porta.

D'altra banda, el contingut notablement regional de les xarxes de producció ha estat convertint els acords regionals en una fructífera via d'experimentació per a les eines que calen per lubricar el funcionament de les xarxes globals de producció. La figura 2.23 mostra com l'indicador ja clàssic d'especialització vertical —el contingut en importacions de les exportacions— presenta components significativament esbiaixats envers els *partners* regionals dels diferents països, recollint aquesta dimensió regional de les xarxes globals. El paper dels acords establerts o en negocia-

Figura 2.23. Component regional de l'especialització vertical: origen del contingut en importacions de les exportacions



Font: Ali-Dadush (2011), a partir de dades OCDE.

	2008	2009	2010
Amèrica del Nord	72,2	75,6	76,3
Europa	75,2	77,1	71,6
Àsia	24,5	31,8	32,5

Font: WTO (2011).

ció al respecte és important, com es dedueix de les dades per a Europa i Amèrica del Nord, amb unes interaccions entre realitats i institucionalitzacions més obertes a indrets com l'Àsia, el lloc on més estaria avançant el *regionalisme Sud-Sud* segons alguns altres indicadors.²⁴

El grau de *regionalització* del comerç mundial és objecte d'atent seguiment. Amb les dades de 2010, l'OMC/WTO presenta l'evolució al respecte de l'important sector de l'automòbil —tant de vehicles com dels seus components i parts—, mostrant el quadre 2.11 unes estimacions preliminars. Es destaca com tant a Amèrica del Nord com —encara més— a l'Àsia, els anys de la crisi estarien accentuant el pes dels intercanvis comercials regionals, encara que es matisa com, en el cas asiàtic, en l'epígraf de components i parts no seria tan accentuat, especialment en

2010. Les dades d'Europa reflectirien en 2009 una dinàmica semblant però més que contrarestada en 2010 per l'important creixement de les exportacions alemanyes cap a la Xina, que seria ja el tercer mercat de destinació dels automòbils alemanys.

En tot cas, fins i tot els que defensen punts de vista constructius i positius dels acords regionals reconeixen que, com mostren algunes experiències històriques, una economia mundial massa *regionalitzada* pot acabar esdevenint un obstacle per a aspectes que requereixen negociacions i coordinació internacional, no només aspectes econòmics (inclosos els financers) sinó geopolítics. Per això caldrà seguir amb atenció si els avenços que es detecten a principis de 2011 són suficients per generar un acord final de la Ronda Doha que permeti evitar els costos *d'un no-acord*.²⁵

Notes

1. El capítol 3 d'aquest *Informe Anual* aprofundeix en el paper i les implicacions de les noves tendències, productes i lideratges en innovació i tecnologia.
2. La projecció per a 2012, presentada en abril de 2011 —FMI (2011a)—, és d'un creixement del volum de comerç (mercaderies + serveis) del 6,9%, resultat d'una variació del 5,5 en les importacions de les economies avançades i del 9,4 per a les emergents i en desenvolupament.
3. L'indicador que presenta el BCE és l'elaborat per Amador i Cabral a «Vertical Specialization Across the World: A Relative Measure», *North American Journal of Economics and Finance*, 2009.
4. Dins el projecte de reformulacions estadístiques que es comenta més endavant, la WTO, en col·laboració amb IDE-JETRO, anuncien una publicació de les dades del comerç asiàtic en termes de valor afegit per a la primavera de 2011.
5. Es tracta d'una aplicació dels anomenats *triangles de Kolm*.
6. El creixent grau de comerç Sud-Sud, especialment entre economies asiàtiques, seria una altra implicació/explicació d'aquesta anàlisi.
7. Com a les formulacions recents del comerç internacional, la reassignació de recursos envers les empreses més productives tindria un component de *destrucció creativa*.
8. En tot cas, com es detalla al capítol 3, les economies emergents també estan assolint posicions destacades en diversos àmbits d'innovació, creativitat i tecnologia.
9. Altre estudi en aquesta línia és el de Muendler-Becker (2011).
10. UNCTAD (2011b) i diverses intervencions recents del seu secretari general, Supachai Panitchpakdi, disponibles a: <http://www.unctad.org/Templates/StartPage.asp?intItemID=2068&lang=1>.
11. La proposta presentada per Sander Levin i 107 congressistes més es pot trobar a: <http://www.govtrack.us/congress/billtext.xpd?bill=h112-639>.
12. Sobre alguns dels temes i resultats d'aquest Global Forum: http://www.wto.org/english/news_e/news11_e/stat_07feb11_e.htm.
13. Les dades citades per Pascal Lamy procedeixen de l'estudi efectuat a la WTO per Maurer-Degain (2010) segons el qual l'any 2008 el dèficit bilateral dels Estats Units envers la Xina a la balança comercial hauria estat: a) segons les *estadístiques tradicionals*, de 285 milers de milions de dòlars; b) en termes de *valor afegit*, però sense considerar el comerç de les EPZ, de 225 milers de milions, una xifra un 21% inferior; i c) amb aquest darrer ajust (i també en termes de valor afegit), de 165 milers de milions de dòlars, una xifra un 42% inferior a la de les *estadístiques tradicionals*.
14. Amb les dades provisionals presentades a WTO (2011), els serveis diferents de transports i viatges haurien crescut entre 2005 i 2010 en una mitjana del 9%, superior tant a les altres categories de serveis com al conjunt del comerç en mercaderies (8%) en el mateix període.
15. També en 2010 la Xina va superar el Regne Unit com a tercer importador de serveis (WTO, 2011).
16. Sobre el paper dels serveis en el creixement de l'Índia, inclosos els seus importants vincles amb les manufactures, amb punts de vista complementaris: Arnold *et al.* (2010) i Eichengreen-Gupta (2011).
17. En aquesta línia, Hoekman-Mattoo (2011) constaten les dificultats i suggereixen fórmules pragmàtiques per tal d'avançar en el marc de la Ronda Doha de la WTO.
18. Un aspecte també important és com les característiques de les empreses de serveis interactuen amb la seva internacionalització. Les anàlisis de Breinlich-Crisculo (2010) i de González-Rodríguez (2010) examinen el paper de la dimensió, la productivitat i altres, amb resultats força semblants als obtinguts per a empreses manufactureres.
19. Barba Navaretti *et al.* (2010), p. 2.
20. Aquests són els principals resultats de les explicacions del comerç internacional basades en l'heterogeneïtat (de vegades conegudes com la *new new* [sic] *trade theory*).
21. EFIGE és l'abreviatura d'«European Firms in a Global Economy: internal policies for external competitiveness». Aquest projecte és continuïtat d'EFIM («European Firms in International Markets») i està liderat per Bruegel, amb suport de la Direcció General de Recerca de la Comissió Europea.
22. Araújo-Gonnard (2011) és una presentació dels principals trets de les empreses exportadores de l'OCDE derivats d'aquesta base de dades.
23. De fet, un dels *exercicis* que planteja l'*Informe EFIGE* és com sortirien guanyant posicionaments competitius els països analitzats si es reemplaçés la seva estructura industrial/empresarial per l'alemanya. No sorprendrà que entre els canvis més significatius en aquest exercici d'*economia-ficció* estigui el resultat que Espanya augmentaria en un 87% les seves exportacions. Amb totes les crítiques que es vulguin fer a la metodologia, és un indicador del marge de millora que en termes d'estructura industrial té el teixit empresarial espanyol.
24. S'apunta també el potencial al respecte de mecanismes regionals als països del nord d'Àfrica i l'Orient Mitjà, unes eines que caldrà reavaluar en els nous escenaris, amb una potencial gran utilitat per consolidar noves realitats, i amb implicacions per part d'Europa també a potenciar i, amb els paràmetres i ritmes adients, aprofundir i aprofitar.

25. Per a una visió optimista de les condicions polítiques per a un acord de la Ronda Doha durant 2011, vegeu Baldwin (2011), que insisteix en què el principal benefici d'un acord no es trobaria només —ni tan sols principalment— en els guanys directes d'una liberalització addicional, sinó a evitar els costos d'un escenari de fracàs global.