

# Informe anual **ome**<sup>\*</sup> 2007

## Un nou mapa de mercats i oportunitats

Prenent part en les xarxes  
de negocis globals

[ VERSIÓ ABREUJADA ]

# Informe anual **ome**\* 2007

## Un nou mapa de mercats i oportunitats

Prenent part en les xarxes  
de negocis globals

[VERSIÓ ABREUJADA]

## **Realització:**

### **Direcció**

Maite Ardèvol, cap de l'Observatori de Mercats Exteriors del COPCA

### **Coordinació científica**

Juan Tugores, coordinador del Fòrum d'Entitats de Coneixement (FEC) de l'Observatori de Mercats Exteriors del COPCA, catedràtic d'Economia de la Universitat de Barcelona

### **Recerca**

Antoni Fita, consultor de l'Observatori de Mercats Exteriors del COPCA

### **Col·laboració**

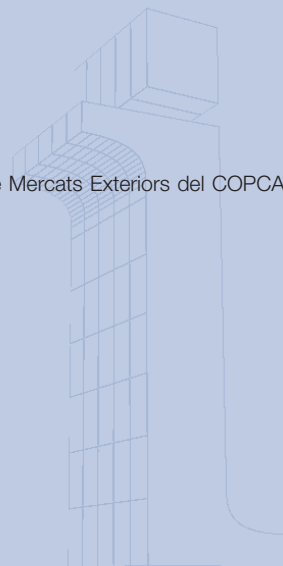
Guillem Estapé, consultor de l'Observatori de Mercats Exteriors del COPCA

## **Edició:**

Consorci de Promoció Comercial de Catalunya (COPCA)

Departament d'Innovació, Universitats i Empresa

Generalitat de Catalunya



© Generalitat de Catalunya  
Departament d'Innovació, Universitats i Empresa  
Consorci de Promoció Comercial de Catalunya (COPCA)

**Primera edició:** Barcelona, juny 2007

**Tiratge:** 2.500 exemplars

**Disseny gràfic:** Toni Zamora

**Preimpresió i impressió:** Addenda

**D.L.:** B-48.839-2007

Nota:

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

## Presentació

L'Observatori de Mercats Exteriors té com a objectiu aportar coneixement sobre el futur dels mercats internacionals i de noves realitats en la internacionalització de l'empresa, amb la finalitat de col·laborar en la planificació d'accions empresarials i en la definició de polítiques proactives, a la vegada que vol contribuir a guanyar capacitat d'anticipació i de resposta als reptes que avui es plantegen en el procés d'internacionalització de Catalunya i de l'empresa catalana.

Amb els diferents treballs de prospectiva que desenvolupa, i també amb aquest segon Informe anual que es presenta, vol contribuir a millorar la capacitat d'explorar el futur de forma estructurada, consistent, plausible i útil.

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

L'Observatori de Mercats Exteriors centra la seva tasca en tres àmbits d'anàlisi: tendències de futur globals d'abast transversal, tendències de futur en els mercats i sectors amb major potencial de negoci per a l'empresa catalana, i tendències aplicades sobre competitivitat, comerç exterior, models de negoci i gestió empresarial. Els treballs iniciats han estat els següents.

### Tendències globals

L'objectiu en aquest àmbit de recerca és aportar coneixement prospectiu sobre tendències globals d'abast transversal, que faciliti la planificació estratègica de l'empresa. Aquests treballs sorgeixen de l'equip de l'Observatori especialitzat en l'anàlisi sistemàtica de noves tendències, traslladant la informació rellevant dels principals centres de prospectiva internacional.

En aquesta àrea cal destacar l'**Informe Anual de l'Observatori**, que analitza els factors més rellevants que configuren l'evolució probable dels mercats internacionals, la seva incidència en el comerç mundial i en el nostre entorn econòmic i empresarial. I es presenta el 2n Informe Anual; *Un nou mapa de mercats i oportunitats: prenent part en les xarxes de negocis globals*.

També cal citar els treballs sobre les tendències de fons en consum, TIC, logística, *outsourcing* que formen part dels Papers de l'OME. A més, en aquest àmbit també s'ha d'esmentar la configuració del Baròmetre de Relacions Internacionals, sobre l'evolució del futur marc regulador del comerç internacional que es desenvoluparà en el marc de l'Acord amb la Càtedra OMC-Integració Regional de la Universitat de Barcelona, així com l'indicador d'atractivitat dels mercats exteriors, estudi anual sobre l'evolució de les variables que configuren el potencial de negoci, com són l'entorn macroeconòmic, costos i preus, productivitat del treball i capital humà, capacitat tecnològica, adequació de l'entorn per als negocis i condicions laborals.

### Tendències en mercats i sectors

L'objectiu en aquest àmbit de recerca és aportar coneixement estratègic de les tendències de futur sectorials en diferents països i regions internacionals, per tal d'impulsar un procés de reflexió sobre els reptes de la internacionalització de l'economia catalana davant els canvis en la dinàmica competitiva dels sectors i dels mercats.

En aquest sentit, cal mencionar la construcció permanent del mapa de mercats per a la PIME catalana, i l'anàlisi de sectors amb millors oportunitats de negoci a mitjà termini en aquest països.

En aquest àmbit de treball es prioritzen els mercats/països més dinàmics, on es produiran més grans transformacions a mitjà i llarg termini. En aquests treballs, la recerca s'orienta a l'anàlisi de la previsible evolució dels diferents sectors (amb un horitzó temporal a 5-10 anys) i a identificar possibles canvis en la seva estructura, en la seva dinàmica competitiva, identificant tendències i oportunitats en diferents països i regions internacionals.

Cal destacar els treballs finalitzats sobre els escenaris globals en l'evolució dels mercats emergents, les oportunitats a mitjà i llarg termini per a la PIME catalana a la ribera sud del Mediterrani en diferents sectors, així com l'anàlisi d'oportunitats de la recent ampliació de la UE. Enguany també s'analitza el futur de diferents sectors estratègics en les economies més dinàmiques d'Àsia, Europa Central i de l'Est, i a l'Amèrica Llatina. Aquests treballs també formen part de la col·lecció Estudis OME.

### Tendències aplicades

En aquest àmbit, l'objectiu és, d'una banda, aportar coneixement relacionat amb nous plantejaments sobre competitivitat i comerç internacional, noves estratègies, nous models de gestió i organització internacional, i la seva aplicació a la nostra realitat. Les sèries d'aquesta col·lecció sorgeixen del treball del Fòrum de les Entitats del Coneixement, format per les principals universitats i escoles de negocis de Catalunya, a fi de canalitzar la transferència de coneixement al món empresarial.

En aquest àmbit, cal destacar els cinc treballs finalitzats: l'anàlisi comparativa de les exportacions catalanes, l'estudi de l'exportació i competitivitat aplicada a nivell d'empresa i sector, la comparativa internacional sobre estratègies, formes organitzatives i factors claus d'èxit, l'anàlisi de noves vies d'internacionalització: les empreses nascudes globals, així com la gestió de la innovació en els processos d'internacionalització. També cal citar alguns dels iniciats enguany, el treball sobre la internacionalització i funció directiva: el perfil directiu de les empreses catalanes com a determinant de l'activitat a l'exterior, o també l'anàlisi de l'evolució de la qualitat comparada de les exportacions catalanes, o l'estudi sobre les xarxes d'empreses com a factor clau de competitivitat, i l'anàlisi de l'evolució de l'oferta al quinari a Catalunya. Tots aquests treballs conformen la col·lecció de Quaderns de l'OME.

D'altra banda, un segon objectiu en aquest àmbit de treball de l'Observatori és monitoritzar de forma permanent l'evolució del comerç i inversió de Catalunya en els mercats exteriors. En aquest sentit, cal destacar els informes estadístics periòdics pormenoritzats per productes, països i zones geogràfiques i econòmiques, o l'anàlisi de l'evolució temporal de la quota de mercat de les exportacions catalanes, i també l'informe sobre el clima exportador de Catalunya en col·laboració amb l'IDESCAT a partir d'una enquesta a 600 empreses exportadores per determinar la situació present i futura d'algunes de les variables que influeixen en el comerç de Catalunya amb l'estranger.

Finalment, hem de destacar que un dels eixos fonamentals de l'Observatori de Mercats Exteriors és destil·lar el coneixement rellevant per tal de millorar la presa de decisions empresarials, permetent el desenvolupament de nous models de negoci, noves estratègies d'internacionalització i nous productes adaptats a les noves pautes dels mercats internacionals. Un altre eix és fer arribar de forma eficient el coneixement generat a l'empresa catalana, prioritàriament a través de l'Anella Internacional i les diferents comunitats de pràctica que la configuren, com un element que els sigui dinamitzador.

L'Anella Internacional és un portal per a impulsar la internacionalització de les empreses, associacions, agències i institucions de Catalunya, i s'hi poden trobar des dels informes de l'Observatori de Mercats Exteriors a notícies d'actualitat, agenda d'activitats, tramitació d'ajuts, etc. Es configura en comunitats

d'interès d'àmbit sectorial i geogràfic per a l'intercanvi d'experiències i coneixement sobre temàtiques específiques, i a la vegada amb la dimensió més important: la col·laboració empresarial. De fet, aquesta plataforma actua també com un element catalitzador per a la configuració de xarxes locals obertes a la inserció i la participació en xarxes internacionals.

La combinació d'ambdós elements, coneixement prospectiu i vinculació a xarxes basades en relacions professionals, globals i obertes a l'exterior, pot potenciar una ràpida detecció de noves oportunitats, contribuir a guanyar capacitat d'anticipació i fomentar, a la vegada, un major dinamisme empresarial.

*Maite Ardèvol*

*Cap de l'Observatori de Mercats Exteriors*

## Sumari

<b>10 tendències de fons: de la globalització del coneixement a la immaterialització del model de negoci</b>	11
<b>1. Intensificació de la globalització: analitzant noves dimensions</b>	25
1.1. Conformació de xarxes globals de producció, ampliant activitats i serveis <i>traded</i>	25
1.2. <i>Global sourcing of services</i>	26
1.3. <i>Global labor supply i task trade</i>	27
1.4. Globalització financera	32
1.5. Límits al creixement	33
<b>2. Expansió de l'activitat i del comerç mundials: nous vessants de la creixent integració de les economies emergents</b>	37
2.1. Cap a un <i>spiky world</i> ?	38
2.2. Creixement de les desigualtats?	38
2.3. Classe mitjana global o societat <i>low cost</i> ?	38
2.4. <i>Catch up...</i> a ritmes desiguals	39
2.5. També <i>catch up</i> dels costos laborals?	42
2.6. <i>Catch up</i> en productivitat?	43
2.7. <i>Catch up</i> en comerç? Comerç Sud-Sud a l'alça	43
2.8. <i>Catch up</i> en la qualitat de les seves exportacions?	46
2.9. <i>Catch up</i> també en serveis?	46
2.10. <i>Catch up</i> en inversions?	47
2.11. <i>Catch up</i> en formació?	50
2.12. <i>Catch up</i> en qualitat institucional?	50
2.13. Catalunya davant els mercats emergents	52
<b>3. Empreses i internacionalització: noves realitats</b>	57
3.1. Marge extensiu i qualitat de les exportacions: impuls a la creativitat i la innovació	58
3.2. Accelerar la internacionalització: el paper dels intangibles	59
<b>Annex 1: Índex de la versió completa de l'Informe Anual 2007</b>	63
<b>Annex 2: Col·laboracions externes extretes de la versió completa</b>	67
De les tendències de futur a l'estratègia empresarial <i>Johan Peter Paludan, The Copenhagen Institute for Futures Studies</i>	67
El potencial de les nanociències i les nanotecnologies <i>Josep Samitier, Universitat de Barcelona</i>	71
Centres de creixement global 2020: reptes i oportunitats per als europeus <i>Stefan Bergheim, Deutsche Bank Research</i>	79

<b>Catalunya serà logística o no serà</b> <i>Ramon Tremosa i Balcells, Universitat de Barcelona</i>	85
<b>Àsia: Desenvolupament econòmic recent i les seves perspectives</b> <i>Alessandro Zanello, Fons Monetari Internacional</i>	91
<b>La base de la piràmide: una oportunitat desconeguda</b> <i>Miguel Ángel Rodríguez, IESE</i>	97
<b>Comerç, inversió i fragmentació del mercat global: s'està quedant enrere l'Amèrica llatina?</b> <i>Bernardo Kosacoff, Andrés López i Mara Pedrazzoli, CEPAL</i>	101
<b>Les inversions europees al Mediterrani</b> <i>Andreu Bassols, Direcció General de Relacions Exteriors Comissió Europea</i>	107
<b>Perspectives d'inversió a l'Àfrica subsahariana en el sector de les PIME/PIMI i el posicionament del Centre de Desenvolupament de l'Empresa en el marc de l'Acord de Cotonou</b> <i>Paolo Baldan, Centre de Desenvolupament de l'Empresa</i>	111
<b>Les tendències en els mercats emergents de l'Europa de l'Est</b> <i>Bertrand Deprez, The Centre</i>	115
<b>Oportunitats i reptes en els mercats de l'Amèrica Llatina</b> <i>Josep Lluís Guasch, Banc Mundial</i>	121





*10 tendències de fons:  
de la globalització del coneixement  
a la immaterialització del model  
de negoci*





## 10 tendències de fons: de la globalització del coneixement a la immaterialització del model de negoci

En aquesta secció es recull de forma sintètica aquelles tendències de fons que han assolit major rellevància el 2007, segons diferents experts i els principals centres de prospectiva internacional. Es reforcen algunes de les tendències de fons que s'assenyalaven en l'Informe Anual 2006, i s'incorporen noves visions relacionades amb algunes de les tendències ja assenyalades. Aquestes s'analitzen al capítol 1 de l'Informe Anual 2007 de l'Observatori de Mercats Exteriors, aportant noves perspectives i oferint-nos un mapa de referència. El capítol 2 aprofundeix en el present i futur dels mercats emergents, i en el capítol 3 es destaquen les noves realitats que contrasten i confirmen aquestes tendències de fons, a la vegada que s'analitzen les implicacions i conseqüències de la creixent integració de les economies emergents en l'economia mundial i en la nostra realitat. En aquesta versió abreujada de l'informe se sintetitzen les principals idees.

Les tendències de fons o *megatendències*<sup>1</sup> són fenòmens que poden ser observats avui i que evoquen el potencial per al canvi. Són tendències que ens defineixen present i futur, i la interacció entre les diferents tendències és tan important com cadascuna de les tendències de fons individualment. L'anàlisi d'aquestes tendències són el punt de partida d'anàlisi de la nostra realitat, contenen certa part de coneixement sobre el futur, i també elements d'incertesa. És difícil preveure

com societat, empreses i individus actuaran i reaccionaran a aquestes forces, que a la vegada contribuiran i condicionaran el dibuix d'aquest futur probable.<sup>2</sup> Les tendències de fons tenen diferents significats per a diferents individus, empreses, o organitzacions, i, de forma conscient o no, generen reacció o oposició quan es reinterpreten d'acord amb la nostra realitat, per exemple globalització (vs antiglobalització), individualització (vs noves comunitats), acceleració del canvi (vs *slow movement*). Aquestes *macrotendències* poden mantenir-se en el temps o, sobtadament, canviar de direcció arran d'esdeveniments inesperats, amb profundes conseqüències que generen una nova tendència o una tendència de sentit contrari i de major o menor intensitat. S'utilitzen per elaborar escenaris, en treballs estratègics en diferents àmbits de la gestió, des de l'estratègia corporativa o la innovació en mercats al desenvolupament de negoci, desenvolupament de producte, màrqueting o recursos humans.

### 1. La globalització s'intensifica: cap a un *spiky world*?

La interconnexió creixent que es reflecteix en l'expansió de fluxos de persones, capitals, béns, serveis, informació, tecnologies i cultures no és un fenomen nou, s'intensifica i tindrà conseqüències

1. John Naisbitt defineix el terme de *megatrends*, el 1982, en el *best seller* del mateix nom, el qual, des d'aleshores, ha estat utilitzat àmpliament en els estudis de prospectiva i en l'anàlisi de tendències. L'octubre de 2006, ha publicat el seu darrer llibre *Mind set*.
2. Tot i que hi ha models per a la previsió d'esdeveniments socials i la mesura del comportament social.

3. *Informe Anual 2006: Tendències de futur i noves realitats.* Paper OME núm. 1: *Tendències de futur en consum.* 2007, Observatori de Mercats Exteriors, COPCA
4. CIFS 2007
5. Torrent, R., 2007 *Quadern OME, núm. 5: Futur del marc regulador.* 2007. Observatori de Mercats Exteriors, COPCA
6. Com s'assenyalava en l'*Informe anual 2006* de l'Observatori de Mercats Exteriors

diferents de cara al futur. Milions de persones s'han incorporat a l'economia global en poques dècades, i comparativament amb el passat, amb altres processos d'integració, el volum i l'impacte és molt més gran.

Avui, empreses i capital són potser els àmbits més globals. La IED lidera els mecanismes de finançament privat que contribueixen a l'articulació de l'economia global i la mobilitat de persones s'apropa a la de capitals productius com a mecanisme de conformació de l'economia global. Estem vivint una creixent divisió internacional del treball, i experimentem de forma creixent cadenes de producció conjuntes global (*global sharing production*), com s'analitza en les seccions següents, i compartim cada cop més, en el consum, determinats valors.<sup>3</sup> La globalització s'intensifica, ens fa més semblants al món, orientats globalment, però també ens fa ser més conscients de les diferències locals i a l'ancoratge territorial. La regionalització en mercats i empreses també creix.

Tot i la creixent liberalització i expansió del comerç en molts països i regions, no sembla que en un futur proper el món pugui ser dominat per un marc polític i uns valors comuns. S'assenyala com a escenari probable<sup>4</sup> un món de nacions i regions, amb lliure comerç global però amb nivells d'integració profunda tan sols a nivell regional.

Per exemple, la regionalització del marc legal comercial tampoc no és un fenomen nou, però és certament un fenomen en expansió principalment als països desenvolupats, com Estats Units i la Unió Europea principalment, i també al món en desenvolupament, motivats no tan sols per les relacions econòmiques i comercials, sinó també i cada cop més per consideracions polítiques i de seguretat. Així mateix, hi influeix el risc de no aconseguir un avenç significatiu en les negociacions multilaterals. Per exemple, els països asiàtics es compten avui entre els països més actius a l'hora d'impulsar els acords regionals i els seus acords recíprocs, que representen al voltant d'una quarta part del total d'acords regionals existents. Segons l'Asian Development Bank, el calendari de liberalització conduirà a l'establiment d'una àrea regional de lliure comerç, especialment entre els països del sud-est, en un període d'entre 10 i 15 anys. De fet, per exemple la regionalització asiàtica ja s'expressa en termes econòmics. Les exportacions intrare-

gionals entre els països del sud-est asiàtic representen al voltant del 55 % del total exportat, un percentatge tan sols superat per la UE, el comerç recíproc de la qual representa al voltant del 65% dels fluxos totals (el percentatge per als països del Nafta es troba al voltant del 45%).<sup>5</sup>

Com s'analitza en els capítols següents, les asimetries en la distribució de beneficis, el limitat avenç d'acords multilaterals o l'escenari de un *spiky world* en què el talent, la creativitat i el dinamisme es concentri en determinats centres, fonamenten aquesta tendència. Els ritmes de convergència són moderats entre regions i economies emergents, amb diferències importants entre països.

Ciutadans i consumidors també sembla que tenen culturalment diferents comportaments i preferències en productes i serveis. Un creixent nombre de multinacionals estan fent productes i màrqueting a la mida de cada mercat.

Les principals implicacions de la intensificació de globalització, amb la creixent integració en l'economia mundial de les economies emergents, s'analitzen en els capítols següents.

## 2. Convergència info, bio i nanotecnologia, i especialment energia

La convergència entre la infotecnologia, biotecnologia i la nanotecnologia i tecnologies vinculades a l'energia serà un dels principals motors del canvi els propers anys. Les empreses que sàpiguen gestionar eficaçment aquestes tecnologies aconseguiran tenir un important avantatge competitiu en el futur.<sup>6</sup>

La tecnologia de la informació ha generat canvis molt importants en les dècades recents: ordinadors personals, Internet, telèfons mòbils, robots industrials, pdas, ipods, etc. El 2020 els ordinadors processaran 200 vegades més ràpid que avui, tindran una memòria 1000 vegades més gran. La convergència entre ordinadors i xarxes proporciona un salt d'innovació quasi inimaginable, i ordinadors i robots augmentaran en les tasques més complexes, i amb Internet seran l'adob per al naixement de noves indústries virtuals.

Els desenvolupaments biològics ens han donat la fertilització *in vitro*, el clivatge genètic i nous productes farmacèutics. Els avenços en el camp de la biotecnologia ens han dotat de les eines per curar malalties, crear nous medicaments i aliments. La recerca en biotecnologia obre la porta a nous tractaments com la teràpia de gens i el transplantament d'òrgans clonats. La modificació genètica de plantes i animals podria alliberar de la fam al món. Tanmateix, la biotecnologia obre nombrosos interrogants ètics: és acceptable manipular la vida?, és la modificació genètica de plantes i animals un altra forma per a Occident d'explotar el tercer món? Veurem amb la biotecnologia catàstrofes biològiques?

La nanotecnologia és la tecnologia que permet crear estructures, materials i dispositius a escala nanomètrica (milionèsima de mil·límetre). La nanotecnologia, tanmateix, ha implicat una convergència de dominis permetent enginyeria a escala nano i la reconfiguració a nivell molecular.

Molts analistes consideren que la nanotecnologia estarà al centre de les noves innovacions tecnològiques de cara al futur.<sup>7</sup> La nanotecnologia s'ha convertit en l'objectiu prioritari de recerca en ambients científics i universitaris de tot el món i una de les prioritats a nivell institucional (els Estats Units, el Japó i la Unió Europea han destinat recentment importants quantitats de recursos per a l'avenç en investigacions bàsiques en aquest camp). Es pot entreveure l'alt potencial futur d'aquesta disciplina, especialment perquè impactarà en un ampli ventall d'indústries i serveis. Les aplicacions més prometedores de la nanotecnologia es troben en: producció, conversió i emmagatzematge d'energia, millora en la productivitat agrícola, tractament d'aigües, cura i diagnòstic de malalties, sistemes d'administració de fàrmacs, processament d'aliments, pal·liar la contaminació atmosfèrica, construcció, monitoratge de la salut i detecció i control de malalties amb alt risc de contagi. La nanoelectrònica pot reemplaçar en pocs anys la microelectrònica. I, encara més enllà, hi haurà nanomàquines, robots microscòpics amb noves aplicacions mèdiques.

Un dels reptes del segle XXI continuarà sent la recerca d'energia per als nous i vells països industrials. Els experts preveuen un augment del 60% de la demanda energètica fins al 2030, amb uns

requeriments de noves inversions anuals de 568.000 milions de dòlars.<sup>8</sup> Trobar alternatives al petroli<sup>9</sup> i la millora substancial de l'eficiència energètica esdevindrà un objectiu prioritari. Hi ha una important recerca en el camp de les energies sostenibles, eòlica, solar, i dels combustibles alternatius, com l'hidrogen i els biocombustibles. El consum d'energia en transport, que representa al voltant del 50% del consum total d'energia, el converteix en un aspecte cabdal de la recerca i fa necessari com mai l'avenç en aquest àmbit. La utilització de noves fonts de matèria primera també comporta, a la vegada, la utilització de nous processos tecnològics i, també, avenços relacionats amb la biotecnologia. En la utilització de biocombustibles també s'entreveuen alguns riscos associats, com ara la utilització d'agricultura intensiva, que utilitza pesticides i fertilitzants, i de maquinària que empra derivats del petroli, la desforestació de grans superfícies per augmentar el cultiu de la matèria primera, la substitució de cultius alimentaris, l'augment del preu de les matèries primeres en els mercats internacionals. La producció d'etanol s'ha doblat els darrers cinc anys, i la distribució de la producció per continent el 2050 assenyala l'Amèrica Llatina i l'Àfrica subsahariana com a zones amb major potencial d'àrea cultivable, i entre les regions més industrialitzades s'assenyala Oceania. Cap al 2030 es preveu que una quarta part de les necessitats de combustible en transport es podran abastir amb biocombustibles.<sup>10</sup> Per a alguns analistes, les properes dècades també oferiran un progrés de l'energia nuclear, *la tradicional fissió i la encara no experimentada fusió*.

### 3. Envel·liment global, limitant la sobre població, i urbanització creixent en el món en desenvolupament

Cal posar de relleu el progressiu envel·liment global de la població, amb fortes implicacions en les pautes de consum, en els mercats de treball, en les finances públiques i les d'estalvi, en inversió i productivitat, i tant als països avançats com als emergents, com la Xina. Algunes previsions assenyalen que el 2050 la població es reduirà un milió anualment als països industrialitzats: Itàlia tindrà un 22% menys de població, el Japó un 14% menys; però també alguns emergents

7. *Informe Anual 2006*, Observatori de Mercats Exteriors, COPCA
8. *Outlook 2007, The World Future Society*
9. Article de Mariano Marzo, de la Universitat de Barcelona: «Preus del petroli: nou cicle o ruptura?» a: *Informe Anual 2006. Tendències de futur i noves realitats*, Observatori de Mercats Exteriors, COPCA.
10. Article OME, maig 2007: «Els biocombustibles: Una oportunitat per a la inversió?» Unitat d'anàlisi i prospectiva de l'Observatori de Mercats Exteriors, COPCA, a [www.anella.cat](http://www.anella.cat)

11. Outlook 2007, The World Future Society
12. Informe Anual 2006. Tendències de futur i noves realitats, Observatori de Mercats Exteriors. COPCA
13. Banc Mundial, 2007, Global Economic Prospects 2007.

perdran població, com en el cas dels països bàltics o Rússia. Fins al 2050, 9 països concentraran el 50% del creixement de la població mundial. Aquests 9 països són: Índia, Pakistan, Nigèria, Rep. Dem. del Congo, Bangladesh, Uganda, Etiòpia, EUA i Xina.

Des de mitjans del segle XX, les taxes de natalitat han anat decreixent, la qual cosa alenteix el creixement de la població. De fet, si aquesta tendència no continua, els experts assenyalen que la població pot arribar, cap al 2050, entre 9.500 i 12.000 milions de persones.<sup>11</sup>

En la major part dels països de l'OCDE, l'envelliment està en les prioritats de l'agenda política, i en la creixent preocupació social, amb pressions sobre el sistema de pensions, despeses en salut i dependència, i amb incidència en les finances públiques. Aquesta dinàmica reforça les demandes d'avenços en ciències de la vida (biomedicina, aplicacions de les nanociències, etc.), així com el paper dels sectors de la salut i les atencions (lleure inclòs) a les persones d'edat. En algunes economies emergents, com la Xina, també afronten reptes similars, tot i que amb una incorporació encara massiva de joves als mercats de treball.

Conseqüències que també s'assenyalen van des d'un menor dinamisme social i la reducció de la població en edat de treballar o la pressió en els mercats laborals, en salaris, en major competència internacional, fins a reaccions cap a l'*offshoring* i l'*outsourcing*, i a una percepció diferent de la immigració, amb pronòstics de ritme net d'immigracions internacionals cap a regions desenvolupades amb una mitjana anual de 2,2 milions de persones.

També cal assenyalar la urbanització creixent. En les economies en desenvolupament, pot representar la meitat del creixement poblacional els propers 50 anys. El 48,3% del món, 6.500 milions de persones, viuen en àrees urbanes, i en el món desenvolupat el 76% de la població. Els pronòstics assenyalen que arribarà al 53% el 2030, amb 3.900 milions de persones.

9 dels 10 països que contribuiran al creixement urbà en més de la meitat entre 2025 i 2030 són països en desenvolupament: Indonèsia, Pakistan,

Brasil, Nigèria, Mèxic, Etiòpia, Iran, Colòmbia i Corea (el desè és Alemanya).

De les ciutats que més ràpidament creixen, el 2% es troben en països de renda alta, el 40% en països de renda mitjana i un 60% en països de renda baixa. L'Àsia concentra el 60% d'aquestes ciutats, l'Àfrica el 25% i l'Amèrica Llatina el 15%. El creixement urbà s'ha produït en ciutats de grandària intermèdia, amb poblacions d'1 a 5 milions d'habitants, augmentant la seva població un 80% els darrers 20 anys.

També cal recordar que de les 21 megalòpolis —més de 10 milions d'habitants— actuals, només 4 estan en països avançats —amb noves demandes de béns i serveis, des de l'aigua fins al transport... amb els problemes mediambientals associats. A la vegada, les ciutats representen llocs d'oportunitats que necessiten la gestió efectiva i la provisió de serveis per generar entorns segurs i saludables.

#### 4. Prosperitat creixent i augment de desigualtats, canvis en les pautes de demanda, irrupció de les economies emergents

L'augment de la prosperitat és una tendència de fons per a la majoria de la població als països de l'OCDE i per a amplis grups en les economies emergents que estan creixent de forma notable, tot i que amb disparitats, que en alguns casos s'accentuaran.

Així i tot, les distàncies amb els EUA i la UE es reduiran si continuen les altes taxes de creixement econòmic i l'augment de l'ocupació als països en desenvolupament, portant a un augment de prosperitat en aquestes economies,<sup>12</sup> en un procés de convergència gradual. S'estima, per exemple, que cap al 2030 països com la Xina, Mèxic o Turquia tindran una mitjana de nivell de vida aproximadament comparable a la d'Espanya en l'actualitat. També s'estima que el nombre de persones que viuran en condicions d'extrema pobresa (menys d'un dòlar al dia) es reduirà dels 1.100 milions actuals a 550 milions al 2030.<sup>13</sup>

Cal constatar l'emergència d'una nova classe mitjana mundial amb impacte sobre la demanda

mundial sense precedents i amb noves pautes d'exigència, com s'analitza en els capítols següents d'aquesta versió abreujada de l'informe anual 2007. Algunes estimacions apunten que el 2030 hi haurà 1.200 milions de persones als països en desenvolupament, amb uns ingressos familiars entre 16.800 i 72.000 dòlars, expressats en PPA, un augment considerable respecte dels 400 milions de persones actuals, amb demandes de productes de qualitat, nivells d'educació internacionals, amb poder adquisitiu per comprar automòbils, béns duradors o viatjar a l'estranger. Altres estimacions també quantifiquen avui el segment de rendes entre 3.000 i 20.000 dòlars en 1.400 milions de persones, fet que representa un mercat de 12,5 bilions de dòlars. Per exemple, els pronòstics indiquen que la classe mitjana russa creixerà del 50% al 85 % els propers 10 anys, que la xinesa ho farà del 5% al 40% i la brasilera del 25% al 50%.

No obstant això, les asimetries en la distribució de beneficis de la globalització, entre països i dins de cada societat, obre interrogants sobre els factors que poden determinar la continuïtat en les properes dècades.

El creixement econòmic canvien la demanda de nous productes, de nous models de negoci i de noves activitats. Quan un país creix, apareixen noves necessitats, es consumeix més productes intangibles: l'oci, entreteniment, experiències, serveis, estalvi i inversió.<sup>14</sup> Més prosperitat també canvia el nostre consum de productes tradicionals, que han d'incorporar demandes de salut, qualitat, confiança, origen, respecte pels animals, etc.

Major prosperitat i major consum canvien les relacions entre costos, preus i beneficis, la relació que hi havia entre el preu i els costos de producció, basada en la contribució dels recursos del treball i el capital, ja no serà present. La major part del valor dels productes tangibles del futur no estan en els costos de producció sinó en el coneixement que hi hagi darrere del producte: disseny, desenvolupament, màrqueting, distribució, etc. D'altra banda, com s'aprofundeix al capítol 3 de l'informe anual i se sintetitza en els apartats següents, la inserció d'economies emergents en l'economia mundial exerceix una pressió competitiva també sobre els treballs més qualificats dels països desenvolupats, per la creixent qualificació en les eco-

nomies emergents, la qual cosa conduirà a una millora de la posició relativa del treball qualificat i dels sectors intensius en treball qualificat. També, com s'analitza en els capítols següents, el procés de convergència en costos salarials en algunes economies emergents ha avançat, obrint finestres d'avantatges en costos en altres països. Això incorpora major pressió sobre els individus i les empreses, que han d'estar més orientats al canvi, a la creativitat i a la innovació.

També les diferències en la distribució de la renda intra societats poden donar lloc a la polarització en el consum, a la forta demanda de luxe i de béns i serveis específicament adreçats a les persones amb menys poder adquisitiu, donant lloc a noves oportunitats i estratègies empresarials en nous segments de mercats situats a la base de la piràmide<sup>15</sup> i d'altres enfocaments recents complementaris que auguren una tendència vers la *corporate social innovation*.<sup>16</sup>

Es quantifica que hi ha un segment de 4 mil milions de persones a la base de la piràmide, amb un poder de compra per sota dels 3.000\$ en termes de poder adquisitiu local (la renda en termes de dòlars corrents va des de 3,35\$ per dia al Brasil, a 2,11\$ per dia a la Xina i 1,56\$ a l'Índia), i conjuntament representen un poder de compra de 5 bilions de dòlars en termes de consum global, amb necessitats molt específiques. En termes de composició, es constaten diferències notables entre països i regions. Per exemple, Nigèria concentra el segments de renda més baix, i altres, com per exemple Ucraïna, es concentra en el segment de renda més alt de la base de la piràmide. Les àrees rurals dominen en els mercats d'Àfrica i Àsia en aquests segments de nous consumidors. Al contrari, les àrees urbanes dominen en aquest mateix segment a l'Europa de l'Est i a l'Amèrica Llatina. També els models de despesa difereixen, ja que alimentació domina la despesa familiar, però a mesura que alguns segments de països i regions augmenten de renda, el pes de la despesa en alimentació disminueix, la despesa en habitatge es manté estable i la despesa en transport i comunicació creix ràpidament. En totes les regions, la meitat de la despesa familiar en salut es destina a productes farmacèutics.

Del total de 5 bilions de dòlars anuals, Àsia (inclouent-hi l'Orient Pròxim) és el més gran. Amb

14. Papers OME núm. 1: *Tendències de futur en el consum*, 2007, Observatori de Mercats Exteriors. COPCA
15. *The fortune at the bottom of the pyramid* by CK Prahalad and Stuart L Hart., Strategy+Business núm. 26, winter 2002 [www.strategy-business.com](http://www.strategy-business.com) i el recent treball del CFI i World Resources Institute, on per primer cop, a banda de l'anàlisi de casos empresarials es mesura el potencial d'aquest nou mercat a *The Next 4 billion: market size and business strategy at the base of the pyramid*. 2007 CFI, WRI, Allen L. Hammond, William J. Kramer, Robert S. Katz, Julia T. Tran, and Courtland Walker
16. CIFS, *Future Orientation*, 2007

## 17. CIFS, 2007, Creative Man

2.860 milions de persones i una renda total de 3,47 bilions, representa el 83% de la població i el 42% del poder de compra. L'Europa de l'Est representa 458.000 milions de dòlars, inclou 254 milions de persones i representa el 64% de la població, amb el 36% dels ingressos. A Amèrica Llatina, el mercat de la base de la piràmide es de 509.000 milions de dòlars i inclou 360 milions de persones, i això representa el 70% de la població de la regió i tan sols un 28% del total de rendes familiars, una proporció molt menor que en d'altres regions. Àfrica té un mercat de 429.000 milions de dòlars, amb un 95% de la població, 486 milions de persones i el 71% del poder de compra. Els sectors varien de dimensió: n'hi ha que són relativament petits, com el de l'aigua (20.000 milions de dòlars), i TIC (51.000 milions de dòlars), però aquest darrer mostra un ràpid creixement. Altres són mitjans com salut (158.000 milions de dòlars), transport (179.000 milions de dòlars), habitatge (332.000 milions) i energia (433.000 milions). Alimentació és el sector que té una dimensió més gran, amb 2,8 bilions de dòlars.

### 5. Individualització en una societat en xarxa i més connectada que mai

La individualització es reflecteix en el canvi de normes socials col·lectives que s'orienten a valors individuals. Malgrat que hi ha normes i valors socials, que tenen un paper menys rellevant en l'acció distintiva social, es genera una tendència oposada focalitzada en la diferenciació basada en valors individuals, i emergeix un nou equilibri entre individualitat i valors col·lectius, i l'atomització del sistema de valors. L'orientació del *branding* cap a la individualització és un dels aspectes claus en el màrqueting i les vendes actuals. Els propers anys tindrà major impacte en l'estratègia empresarial. La individualització es pot llegir com la gradual dissolució dels segments tradicionals. De fet, cada cop menys es pot segmentar els consumidors en categories i mantenir, alhora, la seva consistència interna com a grup.

Els nous consumidors esperen, cada cop més, productes individuals i únics, adaptats a les seves necessitats particulars. Els productes per a masses no expressen res personal sobre el consumi-

dor. Això implica o una àmplia varietat d'oferta o funcions i activitats que permetin al consumidor dissenyar o acoblar el producte, un fet que avui, amb la tecnologia disponible, comença a ser possible, i amb els nous avenços s'obren noves oportunitats. Com s'assenyalava en l'informe anual 2006,<sup>17</sup> aquesta tendència és conseqüència de la coexistència d'una nova lògica social basada en la creativitat i la innovació, amb la lògica industrial i la lògica emocional que dona resposta a la necessitat de creixement personal, insatisfeta per les lògiques anteriors en les economies desenvolupades, que tenen cobertes la major part de necessitats. La necessitat de creixement personal es vincula a la individualització, la creativitat, l'autorealització, la interactivitat, l'adaptabilitat i a les xarxes.

A més, les noves generacions de consumidors ja no esdevenen consumidors passius, i la recent evolució a l'Internet Social (o Web 2.0) ha donat al consumidor veu per poder expressar les seves idees a través de blogs, fotos, podcast, vídeos, prototips, anuncis imaginaris de TV, etc.

Hi ha exemples recents d'empreses que han deixat amb èxit que els consumidors participin en la definició del producte i serveis a la seva mida, i la conseqüència ha estat un enfortiment del vincle entre marca i consumidor.

Aquests nous consumidors evolucionen per esdevenir prosumidors que volen formar part de la concepció del seu producte i de la customització als seus gustos i necessitats.

La *net generation* combina nous valors col·lectius amb altres d'individuals i cerca formar part de comunitats d'interès, idealment comunitats globals d'interès, els membres de les quals coneixen prou la temàtica objecte de la comunitat com per ser capaços de contrastar coneixement amb altres membres. Aquesta nova generació mostra menys interès per la comunitat. El benefici individual que, vinculat a la temàtica objecte de la comunitat, poden obtenir els ajuda a definir-se com a individus, encara que continuïn pertanyent a un grup.

La individualització està fortament vinculada a d'altres tendències de fons: prosperitat, desenvolupament tecnològic, organització en xarxes, i



amb la nova lògica social basada en la creativitat i la innovació, i també a la urbanització creixent.

### 6. La comercialització creixent: del comerç de béns al comerç d'activitats, *task trade*

La comercialització creixent es vincula a altres tendències de fons, com ara la creixent globalització, la prosperitat, la individualització i la digitalització. La digitalització ha facilitat poder arribar al consumidor globalment, i Internet promou la comercialització reduint els costos de transacció que suposa per a l'empresa arribar al mercat global. També ha permès fer més visibles productes més secundaris o minoritaris, que queden relegats pels de major venda i menys risc en els canals tradicionals de distribució. Chris Anderson descriu el fenomen com *the long tail*. La suma de les vendes de productes menys visibles és molt superior a la dels productes més populars en els canals de distribució tradicionals.

La intensificació de la globalització té una gran influència en la creixent comercialització, com es posa de manifest en les següents seccions, amb un creixent moviment de béns i serveis, persones i capitals. El volum del comerç mundial es triplicarà fins al 2030. Prosperitat i individualització acceleren la comercialització perquè els consumidors disposen de més renda, a la vegada que demanen béns i serveis adaptats individualment.

El comerç continuarà creixent, i a la vegada tindrà també diferents conseqüències, des de major prosperitat fins a l'especialització empresarial i en el treball. Com s'analitza en els següents apartats, les xarxes electròniques i el desenvolupament tecnològic permeten l'intercanvi creixent de treballs, activitats, tasques i serveis *traded*, la qual cosa té implicacions en les pautes d'especialització de països i societats, amb conseqüències sobre els nivells de renda i benestar. L'especialització afecta no solament productes i serveis diferenciats, sinó també fases i activitats del procés productiu. En aquest sentit, les dinàmiques comercials, empresarials i financeres mostren, també, el paper creixent de les economies emergents. Per a l'empresa significa que haurà de distribuir cada cop més productes i més diferenciats i que

haurà de concretar més el treball en desenvolupament de producte, innovació, màrqueting i vendes, i això impulsa l'economia del coneixement cap a la creativitat.

La comercialització creixent dóna a l'individu més possibilitats de selecció, augmenta la pressió competitiva en les empreses, i genera un creixent mercat per a nous productes. La major competència pressiona les empreses envers una major especialització i eficiència. Algunes empreses es concentren en operacions per guanyar economies d'escala, centralitzen i estandarditzen. D'altres fan el contrari i es concentren en la descentralització, flexibilització, en nínxols de producció, immaterialització, màrqueting i servei al client.

Els canvis impulsats per Internet en l'entorn d'informació en xarxa, en l'organització econòmica i en les pràctiques socials de producció han generat noves oportunitats. A la vegada, aquests canvis han augmentat el rol de la producció no comercialitzable, sense propietari amb pràctiques emergents, per exemple en el desenvolupament de *software*, recerca, vídeo, jocs multiusuaris. Augmenten els àmbits i models per a una major producció d'informació i de cultura de forma individual i cooperativa, descentralitzada, sense fins comercials i que no depèn d'estratègies vinculades a la propietat. D'una banda, hi ha la disminució dels costos dels mitjans de producció (de computació, de comunicació, d'emmagatzematge), que resulten assequibles a un part important de la població mundial, i de l'altra s'amplia la llibertat individual per cooperar amb d'altres aportant valor i sense limitació als requeriments de capital productiu.

S'identifiquen, en aquest sentit, certes activitats «anarquistes» a Internet que s'estenen al món físic; possiblement amb importants conseqüències per al nostre món comercialitzat.

Aquestes activitats «anarquistes» a Internet es caracteritzen per una estructura descentralitzada. Produeixen i distribueixen valor a partir del treball voluntari i del treball no remunerat. No té intencionadament una orientació comercial, ofereix alternatives a productes i serveis comercialitzats, i utilitza protocols i normes que estructurin el desenvolupament.

18. [www.theoscarproject.com](http://www.theoscarproject.com). European futurist conference, novembre 2006
19. Estimacions de McKinsey Global Institute.

La creixent preocupació per la còpia il·legal del software, pel·lícules i música n'és una part, però de fet també hi ha iniciatives legals que competeixen amb productes i serveis comercialitzables, com per exemple en el cas de *wikipedia*. Les persones, voluntàriament, contribueixen amb treball no remunerat a la iniciativa, i això pot estendre el desig idealista d'alternatives no comercials per a productes comercialitzats. Per diferents raons, cada cop es generen més aquests productes «anarquistes» i no comercialitzables, amb una qualitat comparable a l'oferta comercialitzada i que desafia l'empresa comercialitzadora. *Open-source* software com Linux, Open Office suite, o l'explorador Firefox forcen les empreses comercials a desenvolupar productes millors que puguin continuar obtenint un preu. Wikipedia desafia l'Enciclopèdia Britànica, que no es pot comparar, en quantitat d'informació, a Wikipedia i que ha de diferenciar-se oferint confiança i credibilitat. O, per exemple, Youtube, el contingut del qual, produït per usuaris, és més vist diàriament que cap altra canal comercial televisiu.

Una nova situació de competència ha aparegut amb aquests tipus de productes i fa que les empreses intentin constantment convèncer els usuaris de la superioritat del seu producte. De fet, els usuaris són els clars guanyadors en aquesta situació, i també guanyadors pel que fa al preu. El productor comercial només pot competir oferint un producte molt millor que l'alternativa gratuïta, amb garanties i/o servei.

Aquest nou «anarquisme» no es limita als productes de coneixement digitals a Internet. També hi ha exemples que aquesta tendència s'estén als productes del món físic, com en el cas del projecte Oscar, que es va iniciar el 1999 i que té l'objectiu de dissenyar i desenvolupar un cotxe d'acord amb els principis de l'*open source*. Aquest projecte no parteix de la idea de cotxe com a vehicle ple d'elements d'alta tecnologia, sinó que busca una simplicitat i funcionalitat que permeti una extensió de la mobilitat. El projecte Oscar no és només la construcció d'un cotxe sinó la recerca de noves vies de mobilitat i la difusió de la idea de l'*open source* al món físic, conformant una gran comunitat. El desembre del 2005 va aparèixer la versió 0.2.<sup>18</sup>

Una altra iniciativa recent és *one laptop per child* de Nicholas Negroponte, del MIT. El mes de febrer d'enguany iniciaven la producció d'un ordi-

nador de 100 dòlars, per distribuir-ne uns 100 milions a les escoles de països en desenvolupament. Es desenvolupa amb una xarxa d'universitats i empreses que posen a disposició treball no remunerat. L'*open source* software ajuda a mantenir el preu baix i ofereix algunes innovacions. De fet, arran d'aquesta iniciativa, Microsoft i Intel estan desenvolupant un *laptop* competidor per 400 dòlars, també amb objectius similars.

La creixent contraposició d'aquests nous models cooperatius no remunerats enfront del creixent comerç de béns, serveis i tasques, i l'atomització de valors, es vincula a la tendència vers *corporate social innovation*, amb una nova lògica social basada en la creativitat i amb la immaterialització del model de negoci.

### 7. La globalització del coneixement: del *working power* al *brain power*, del *cheap manpower* al *cheap brainpower*? L'aprenentatge s'informalitzava i la creativitat s'organitza

La divisió actual de l'economia global entre països desenvolupats i rics (economies del coneixement) i països en desenvolupament i pobres (economies industrials) desapareixerà gradualment. Tot i que, com s'analitza en els següents apartats, el gruix d'incorporacions a l'oferta de treball global és de persones amb baixa qualificació procedents de països en desenvolupament, en termes relatius l'increment de persones amb alta qualificació també és significatiu. L'aprenentatge i la creativitat s'estenen com a factors de competitivitat els propers anys, i l'economia asiàtica serà la primera i més important a l'hora d'esdevenir intensiva en coneixement. Del talent en el món en desenvolupament, l'Índia és responsable del 30%, la Xina i Rússia de l'11 i 10% respectivament.<sup>19</sup> La Xina ha adoptat recentment una política a llarg termini per assegurar que els treballadors xinesos augmentin les seves habilitats cada any. Amb 750 milions de persones en el mercat de treball, és tot un repte per al sistema educatiu xinès. Corea del Sud porta invertint fortament en educació i recerca molts anys. El resultat ha estat que Corea del Sud és el país del món amb més doctorats per càpita, però també té 20.000 doctors desocupats, una clara indicació de la dificultat de que el sistema educatiu i el mercat laboral treballin conjuntament. Recent-

ment, Corea del Sud ha començat a invertir en el desenvolupament de competències de treballadors no qualificats, la major part del total de treballadors. Les economies més fortes d'Àsia, la Xina, Corea del Sud i l'Índia seran, en gran mesura, les economies riques de les economies del coneixement. No tan sols pel treball qualificat, cas de l'*outsourcing* a l'Índia, sinó també en l'àmbit de la recerca i desenvolupament. La Xina té 820.000 estudiants de doctorat, i l'Índia 2,5 milions d'estudiants universitaris. Això no obstant, la visió canvia en termes relatius.

La globalització del coneixement augmentarà i les actuals diferències de qualitat de l'educació entre Europa i Àsia disminuiran els propers anys. Les conseqüències sobre les perspectives laborals i professionals als països industrialitzats és un debat obert. Més competència pot portar del *cheap manpower al cheap brainpower*, com s'analitza en els capítols següents.

Una altra dimensió d'aquests canvis és que l'aprenentatge esdevé més informal, cada cop són més comunes les fórmules del *learning by doing* als llocs de treball, i comença a ser un àmbit prioritari en la recerca pedagògica, a la vegada que es desenvolupen noves eines per cultivar l'apreciada creativitat dels treballadors a través de processos cada cop més organitzats i efectius.

A la vegada que es sistematitza la creativitat, el reconeixement de les competències informals augmenta. També augmenta avui en moltes organitzacions la preocupació per obtenir el coneixement dels treballadors creatius. La pèrdua d'un treballador creatiu en moltes empreses significa una pèrdua d'aprenentatge important i de potencial d'innovació per a l'empresa. Els propers anys, noves eines per estimular la creativitat de forma col·lectiva i individual podran assegurar a les empreses una millor gestió per arrelar innovació i desenvolupament de coneixement a l'organització. Per a l'empresa que vol participar en l'economia global és essencial comptar amb una aproximació estratègica a la creativitat i l'aprenentatge.

Aquesta tendència està vinculada a prosperitat creixent i a *un spiky world*, a l'organització en xarxes, a la immaterialització del model de negoci, i a la nova lògica social basada en la creativitat i la innovació.

## 8. Creixent organització del treball, de la producció i la innovació en xarxes: de la comunitat a la xarxa

La participació en xarxes és una part natural de l'ésser humà. Un element central en totes les xarxes és la comunicació, i la comunicació ha motivat societat, cultura, identitat i economia. La xarxa ha esdevingut un terme central que ha permeabilitzat la nostra manera de pensar. Major mobilitat, Internet, la telefonia mòbil i la creixent prosperitat ha revolucionat les oportunitats per a la comunicació i l'organització en xarxa.

La tecnologia, el transport, la major obertura comercial i financera, i les facilitats per a la IED han propiciat un marc més favorable que mai per participar la cadena de valor entre diferents localitzacions, conformant xarxes de producció globals entre proveïdors i clients per sobre de les fronteres nacionals. En un recent treball europeu s'evidencia el paper de les relacions empresarials més enllà de les habituals amb proveïdors i clients. Aquest aspecte és percebut per les empreses amb un fort impacte en la seva competitivitat.<sup>20</sup> Els processos productius es descentralitzen, donant lloc a xarxes globals de producció, a l'especialització en etapes o en activitats del procés productiu, que s'intercanvien físicament o electrònicament, com s'analitza en els capítols següents. Cal destacar el paper cada cop més important dels serveis en la configuració de xarxes globals, l'aparició de xarxes globals d'innovació i el seu caràcter més social, així com el paper cada cop més important que juguen les TIC també en l'articulació de les xarxes de producció, en la coordinació del procés productius, tramesa de resultats, etc., amb major efectivitat i qualitat, ampliant els serveis *traded* i consolidant les xarxes de treball, producció i innovació.

La nova dimensió social que està vivint Internet, sovint anomenada Web 2.0, amb l'aparició de nous aplicatius, i una nova generació d'usuaris amb el desig de compartir coneixement permet conformar grups de xarxes locals i internacionals amb objectius i interessos comuns en poques hores, al marge dels jugadors coneguts i organitzacions «oficials». Les eines van des de telèfons mòbils, wikis, blogs, missatgeria instantània, VoIP i podcasts. De fet, la Web 2.0 ha crescut exponencialment. Com a mínim, hi ha 55 milions de

20. Schmiemann, Manfred, Eurostat 2007, Industry, Trade and services, Statistics in focus 57/2007

21. Zygmunt Bauman, *Relationships community or network*. CIFS Future Orientation 2007
22. The Economist Intelligence Unit 2007, *Sharing the idea, the emergence of global innovation*.

blogs; de fet se'n crea un cada 7 segons, i una petita proporció estan dedicats a productes i serveis, en positiu i en negatiu, un petit percentatge de 55 milions és una força important, i genera un poderós grup d'opinió. De fet, s'espera que els propers anys cada empresa i organització de qualsevol dimensió tingui el seu propi panel d'usuaris ben organitzats participant i discutint sobre els productes, anuncis, inversions, resultats, serveis, i també innovació.

Aquesta tendència està fortament connectada amb el desenvolupament d'altres tendències, digitalització, globalització, individualització, creixent prosperitat i comercialització, innovació social i immaterialització.

El valor d'una xarxa creix exponencialment amb el nombre de membres que hi participen. Els canvis en la societat en xarxa no s'esdevenen de forma lineal com ho fan en la societat industrial, i això vol dir que els canvis que necessitaven dècades en el passat ara succeeixen significativament més ràpidament.

L'organització en xarxa afecta, a la vegada, el desenvolupament tecnològic social i econòmic, i per tant estem veient només el principi. El ràpid potencial de desenvolupament de la societat en xarxa implica per a l'empresa, d'una banda, que pot expansionar-se ràpidament i, de l'altra, que qualsevol indústria pot quedar-se fora del mercat en poc temps.

Les xarxes poden eliminar jerarquies i crear noves estructures socials obertes i descentralitzades per l'efecte aplanador de les TIC. Però també la necessitat de gestionar la complexitat global pot plantejar necessitats a escala global, concentració i jerarquització. Les xarxes desafien el pensament i les institucions tradicionals, les persones participen en xarxes molt diferents a les del passat. Citant el sociòleg Zygmunt Bauman en una recent entrevista,<sup>21</sup> ja no es depèn de l'estat o d'altres institucions socials per assegurar oportunitats d'auto-realització, i professió i identitat estan lligades fortament. Amb el creixent individualisme, la idea de comunitat, de compartir interessos, valors, condicions de vida, solidaritat i identitat col·lectiva es transforma en la idea de xarxa, que no té un denominador comú i que es basa en la identitat individual, que no té contingut ètic, i és funcional.

## 9. Innovació social a l'alça

Hi ha senyals significatius que constaten l'inici d'una nova onada d'innovació social: el cost i la complexitat creixent de la innovació, el ràpid desenvolupament d'habilitats i experiències en mercats emergents, el creixent *offshoring* en aquests països amb costos laborals baixos amb millora de la qualitat d'infraestructures i del treball, generant xarxes globals. En un treball recent, l'Índia, els Estats Units i la Xina es destaquen com a destinacions preferents per a l'*offshoring* de R+D en els propers anys.<sup>22</sup> També cal constatar la necessitat creixent d'obrir el procés d'innovació a diferents partners, universitats, clients, proveïdors, socis estratègics, i la creixent orientació estratègica a focalitzar el procés d'innovació en el client, amb empreses i organitzacions que cada cop tenen més una base de clients globals, que fa de les xarxes d'innovació global un nou model en creixement. Altres enfocaments de la innovació com a procés social el fan convergir amb la responsabilitat social corporativa. De moment, no són gaires les empreses que han evolucionat de la responsabilitat social corporativa a la innovació social corporativa, però es desenvolupen noves iniciatives en aquest sentit, la innovació i la seva aplicació és un creixent procés social que abasta segments més amplis de la societat. Cada cop més, les activitats innovadores corporatives se centren en la recerca i desenvolupament de necessitats humanes.

Avui, la innovació social es categoritza sota diferents conceptes: canvis polítics, canvis organitzacionals, canvis d'actitud, desenvolupament de mercats o tecnològic. El darrer inclou, per exemple, molts dels desenvolupaments en TIC, i les noves formes d'utilitzar la telefonia mòbil en les comunitats a partir d'Internet com ohmynews.com, wikipedia, myspace.com, blogs, Linux, probablement no es descriuen habitualment com a innovació social.

La innovació social pren força, d'una banda, perquè en el present i en el futur estem davant grans reptes que generen aquesta necessitat per a la innovació social, tant des del punt de vista comercial, com des del punt de vista social. Reptes relacionats amb integració, envelliment de la població, malalties cròniques, malalties relacionades amb l'estrès, l'equilibri entre treball i família, creixents desigualtats. En el mercat, l'empresa

s'orienta cada cop més al voltant de la innovació social, amb un creixent paper de clients, mitjans de comunicació, societat i treballadors. Tot i que els canvis no arribaran tant ràpid com els que es deriven d'altres tendències, ara es comença a ser conscient del que és la innovació social i de com es pot desenvolupar en la pràctica.

L'empresa sempre ha tingut un rol significatiu en el creixement social i la innovació, però com a norma els esforços es dirigeixen a generar beneficis amb el desenvolupament de nous productes, processos i mercats.

Diverses empreses han fet un primer pas a una aproximació més estratègica en termes d'innovació social. D'una banda, el seu procés d'innovació ha esdevingut més social, fent participis un major nombre d'agents. I per altra banda, també ha sigut el seu rol social, la responsabilitat social corporativa, el que les ha fet més innovadores. En aquest sentit, també hi ha detractors que matisen l'enfocament de la innovació cap a un procés social, i que opinen que la innovació i el canvi depenen àmpliament de l'individu que té una idea en primer lloc, o, amb altres paraules, que el món necessita individus que plantegin les preguntes adients, perquè col·lectivament puguin ser contestades.<sup>23</sup>

Les empreses, de forma creixent, ofereixen serveis i experiències, per a les quals la implicació i *feedback* del client són part del producte, i fins i tot quan es produeixen i s'ofereixen productes físics, hi ha una part molt important de servei. No són les habilitats tecnològiques i les patents de l'empresa el que determina l'èxit comercial, sinó la seva habilitat per entendre i servir les necessitats dels usuaris, i ho pot fer amb un diàleg continu amb usuaris i clients. Certament, desenvolupaments en ciència i tecnologia proveeixen de noves oportunitats, que s'afegeixen al procés, però el desenvolupament d'una necessitat actua també influenciant el desenvolupament tecnològic i científic.

La responsabilitat social corporativa ha esdevingut part del vocabulari de moltes empreses, i per a algunes, sobretot les més grans, el compromís social té la mateixa importància que la informació financera i mediambiental en els seus informes anuals. També els consumidors estan més preocupats per l'impacte social, perquè els treballadors es volen identificar amb valors de l'empresa,

i els nous mitjans de comunicació també han contribuït a una major transparència. La competència és global i els consumidors poden trobar fàcilment alternatives. A la vegada, els mitjans de comunicació, polítics i institucions han esdevingut més exigents davant del comportament empresarial.<sup>24</sup>

En el canvi de la CSR a la innovació social corporativa (CSI), esdevé important, d'una banda, la focalització en oportunitats de negoci, en comptes de control de riscos, i per l'altra la importància d'aliances i acords de col·laboració. La CSI pot esdevenir un factor determinat a llarg termini en la configuració social. Conté un important potencial que ni les empreses ni la societat poden ignorar o deixar que esdevinguin accidentalment. En el futur, el creixement social i la innovació social esdevindran un element estratègic.

Hi ha diferents exemples en innovació social. El que ja s'ha comentat dels ordinadors a 100 dòlars o el del premi Nobel de la pau Muhammed Yunus, fundador del Grameen Bank. DHL, al Pakistan, en comptes de contribuir monetàriament a organitzacions d'ajuda va assumir les activitats logístiques de transport i la distribució dels subministraments d'emergència. El principal producte d'Aresa, empresa biotecnològica, és RedDetect, una planta genèticament modificada que passa del color verd al vermell quan està exposada a explosius. S'utilitza on hi ha mines terrestres. Per evitar la propagació del material genèticament modificat, la planta s'ha esterilitzat perquè no produeixi llavors.

## 10. Immaterialització del model de negoci

Un nou paradigma econòmic, una nova lògica social basada en la creativitat i la innovació, la globalització del coneixement, del *working power al brain power*, *spiky world*, integració de les economies emergents també en l'economia del coneixement, del comerç de bens al comerç d'activitats, creixent pes del comerç de serveis, organització en xarxes, nou «anarquisme» a Internet que s'estén al món real, creixement social, innovació social corporativa, capital social, *bridging social capital*, economia social, capitalisme social... De fet, tot plegat sembla definir un futur en el qual el benefici

23. [www.nowand-next.com](http://www.nowand-next.com)
24. *Informe Anual 2006: Tendències de futur i noves realitats*. Observatori de Mercats Exteriors. «10 tendències clau»

25. Arie de Geus a *Don't stop thinking about tomorrow*, CIFS, Copenhaguen 2006
26. Alvin Toffler, «*Revolutionary Wealth*» 2006

no es l'únic objectiu, on les xarxes tenen més importància que mai, on es focalitza en negocis sostenibles, on el creixement personal, l'autorealització i la creativitat juguen un paper central i marquen la diferència localment i globalment, on allò immaterial guanya pes.

Arie de Geus<sup>25</sup> creu que el vell capitalisme, com a principal sistema econòmic, es dilueix, i basa la seva afirmació en el fet que el factor de producció més important s'ha anat trasladant de la terra/la propietat al capital, i ara del capital a les persones, al talent i a la creativitat. El capital ha perdut la seva posició dominant i esdevé una *commodity* que ha perdut el seu status, de la mateixa manera que el benefici, en la seva forma tradicional. Incorporant també la visió d'Alvin Toffler, els elements principals del capitalisme: propietat, capital, mercats, conceptes com els diners, la llei de l'oferta i la demanda es desdibuixen. En el seu darrer llibre<sup>26</sup> explica que el productes físics i materials contenen sempre elements immaterials, i els aspectes immaterials de la propietat material es dupliquen diverses vegades diàriament. El motiu és que cada producte depèn, cada cop més, dels resultats de recerca i desenvolupament, de la forma de gestió, de les habilitats humanes, de la creativitat... La propietat en el sistema capitalista tradicional esdevé cada cop més intangible i cada cop més difícil de protegir. Toffler apunta que la conseqüència que el coneixement es pugui explotar a la vegada per diferents persones, al contrari que una cadena de muntatge junt amb les noves tecnologies fan possible l'atac constant a la protecció tradicional dels drets immaterials, propietat intel·lectual, patents i marques en què moltes indústries han basat la seva existència. L'estat-nació ja no pot crear nous estàndards, i si un producte funciona en el mercat, ràpidament es copia i es ven.

#### Algunes de les implicacions per als models de negoci

1. La part immaterial del valor del mercat de l'empresa arriba al 100% cada cop més, per a un major nombre d'empreses. També les indústries manufactureres tradicionals van en aquesta direcció. El 1982 els actius intangibles representaven el 32% del valor de mercat de l'empresa; 10 anys després era del 62%. Toffler apunta

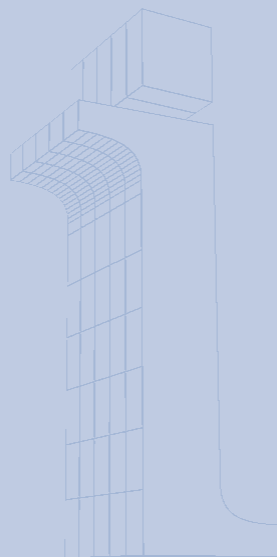
que serà cada cop més difícil als inversors obtenir garanties a través d'actius materials.

2. Persones i treballadors esdevenen l'actiu més important per a empreses i organitzacions. Creativitat i innovació són l'element central en una societat accelerada on la longevitat de productes, mercats i empreses cau significativament, i la conseqüència és un major creixement dels actius intangibles.
3. La informació i el coneixement es converteixen en una necessitat constant, i la gestió requereix no tan sols la preocupació per les finances de l'empresa, sinó també estar al dia dels problemes i desenvolupaments socials, mediambientals, polítics, culturals, emocionals i tecnològics. També és un element bàsic de competitivitat la capacitat per comprendre i gestionar les tendències de fons, sobre el futur tecnològic, social i econòmic, així com sobre els mercats. També serà determinant en la supervivència de l'empresa. Segons Mckynsey, la major accessibilitat a la informació i a l'obtenció de coneixement serà l'aspecte que més importància tindrà sobre la rendibilitat de l'empresa i el segon factor, per darrere de la innovació, que més contribuirà a accelerar el ritme dels canvis en l'espai empresarial global.
4. El valor es concentra cada cop més en els extrems de la cadena de valor (innovació, disseny, desenvolupament de producte, màrqueting i distribució), i els actius immaterials adquireixen més rellevància: marques comercials, xarxa, *know-how*, nous models de negoci disruptius, etc.
5. Anem cap a un futur on la innovació social esdevindrà tan important o més que la innovació financera o tecnològica. A diferència del tradicional patrocini, de donacions a organitzacions benèfiques o responsabilitat social, la innovació social corporativa es basa en un model de negoci que genera beneficis. Avui, un mercat potencial de 4.000 milions de persones és a la base de la piràmide, una nova classe mitjana de 1.200 milions de persones en les economies emergents el 2030, o una població més gran de 60 anys que es triplicarà, fins arribar a 1.900 milions de persones.



## **CAPÍTOL 1**

*Intensificació de la globalització:  
analitzant noves dimensions*







# 1. Intensificació de la globalització: analitzant noves dimensions

En aquest segon Informe anual s'insisteix en la intensificació de la globalització, que es consolida en algunes vessants, assolint una dimensió que fa que alguns canvis deixin de ser «quantitatius» o incrementals, assolint vessants més qualitatives. Les fortes implicacions sobre la vida de les empreses, les persones i les societats s'han posat de relleu en les 10 tendències de fons assenyalades en l'apartat anterior, i que s'analitzen ara en aquest secció de la versió abreujada de l'Informe Anual 2007.

L'etapa actual de globalització no té magnituds comparables amb d'altres processos anteriors. Milers de milions de persones s'han incorporat, realment o potencialment, a l'economia global, i ho han fet en poques dècades. Aquestes persones i països formen part activa de «xarxes de treball», producció i innovació globals, que afavoreixen pautes d'especialització i activitats de creixent nivell de qualificació, en el marc d'uns avenços tecnològics i científics de gran magnitud, i amb uns fluxos financers més internacionals que mai.

## 1.1. Conformació de xarxes globals de producció, ampliant activitats i serveis *traded*

S'han conformat «xarxes globals de producció» o *global supply chains*, amb relacions entre proveï-

dors i clients que superen les fronteres nacionals, gràcies a les millores en els transports i les comunicacions, així com a la liberalització de les polítiques de la majoria de països. Les «xarxes electròniques» permeten desplaçar informacions i resultats de feines o «tasques» amb cada vegada més qualitat i efectivitat, ampliant l'àmbit de les activitats i serveis *traded*.

Un dels indicadors d'aquesta realitat és, per exemple, la clara tendència a l'alça, en les darreres dècades, del percentatge que representen els *inputs* importats respecte al conjunt d'*inputs* que s'utilitzen al sector manufacturer (OCDE, 2007). També la IED lidera els mecanismes de finançament privat que contribueixen a articular l'economia global (Banc Mundial, 2007), i es posen de relleu altres indicadors d'articulació de xarxes globals que combinen processos comercials, d'*offshoring* i fluxos migratoris. En el comerç de productes intermedis, el valor absolut de les xifres és molt notable (Nordas, 2007), i, per exemple, es destaquen les referides a importacions de productes intermedis de Xina i Brasil. També cal destacar el paper important que les exportacions de productes intermedis té en les economies desenvolupades (vegeu taula 1.1).

Un altre indicador freqüent és el del grau d'especialització vertical: la utilització d'*inputs* importats

Taula 1.1. Percentatge de productes intermedis en el comerç exterior de mercaderies

	Importacions	Exportacions
EUA	39,7	53,9
Japó	42,0	52,6
Alemanya	47,8	47,0
Brasil	67,2	42,1
Xina	61,8	37,7
Sud-àfrica	40,8	59,7

Font: Nordas (2007)

en les exportacions. En aquest cas, no sorprèn que els països petits tinguin valors més alts —amb Singapur en un lloc destacat. També mereixen atenció, a Europa, els valors de països com Irlanda, Hongria, Bèlgica o Estònia.

Tot això implica canvis en les pautes organitzacionals de les empreses d'ampli abast. Té implicacions pel que fa a les pautes d'especialització, que acaben determinant el lloc de cada país o societat en la nova «divisió internacional del treball» i el subseqüent nivell de renda i benestar, com s'assenyala en la secció anterior i s'analitza més avall. Ja no es tracta només d'especialitzar-se en determinats béns o serveis, sinó també en segments del procés productiu, en «tasques» o «activitats» que després són objecte d'intercanvis o *trading in tasks*.

Un aspecte relacionat amb les implicacions de la progressiva conformació de xarxes de producció global, com una font addicional d'avantatges comparatius, es vincula a la capacitat de resposta a la «volatilitat» de la demanda en alguns sectors. Un estudi recent (Cuñat i Melitz, 2007) avalua el paper de la flexibilitat en el mercat laboral, amb la conclusió que aquesta flexibilitat pot conferir avantatges (comparatius) en sectors amb elevada volatilitat. Un mecanisme addicional que es posaria en marxa serien els incentius addicionals a l'*outsourcing* de productes intermedis cap a països amb mercats de treballs més flexibles en sectors d'alta volatilitat: l'*offshoring* com a mecanisme alternatiu a la flexibilitat laboral «nacional». Es podria dir que aquests mecanismes ara habituals de la globalització serien formes d'«importar flexibilitat» al conjunt dels processos productius en què participen empreses nacionals.

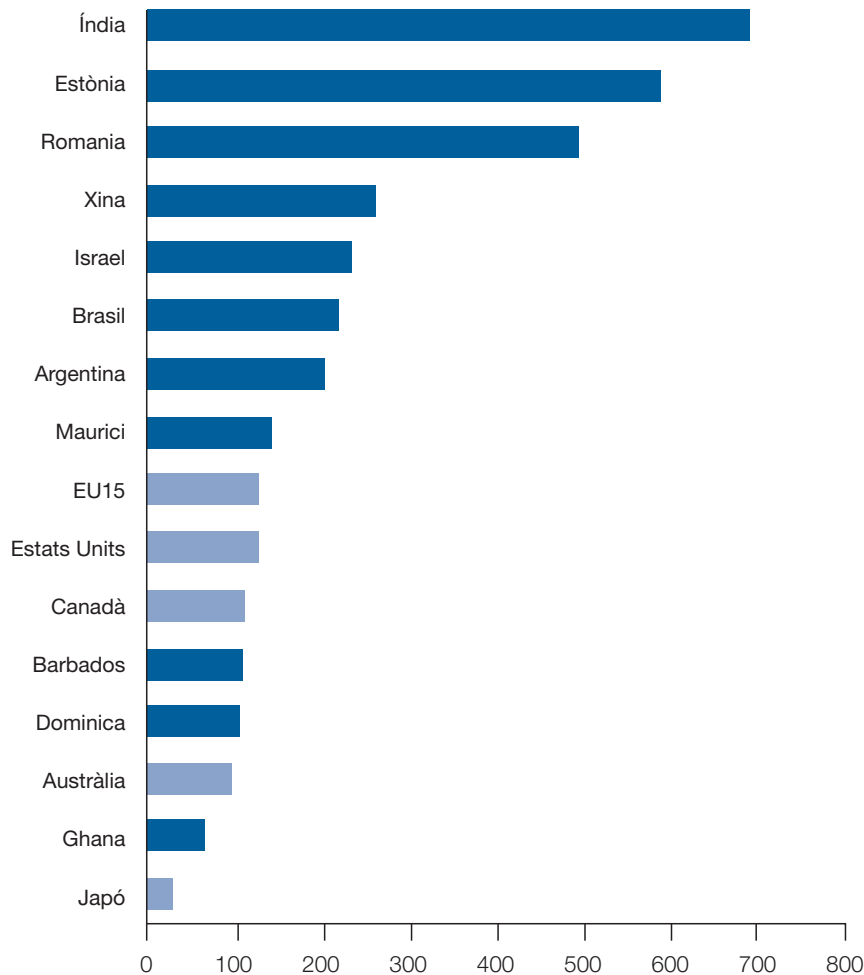
## 1.2. Global sourcing of services

Les preocupacions per l'*offshoring* de serveis —*global sourcing of services*— deriven del cada vegada més ampli abast de serveis afectats directament, des d'alguns de limitada qualificació a d'altres de més qualificació i sofisticació (com desenvolupament de *software*, consultoria, R+D). A més, en un escenari d'especialització «vertical» en tasques o activitats, alguns serveis tradicionalment «integrats» en les empreses base poden ser objecte de «global sourcing». Les taxes de creixement els darrers anys en les exportacions de «business services» són significatives en diferents països. El cas d'Índia es prou conegut, però també apareixen noves potències com Estònia i Romania, i altres països com la Xina, Brasil o Argentina, i també països petits com Maurici, Barbados i Dominica (vegeu figura 1.1). El comerç en serveis (segons les dades de l'OMC, 2007), l'any 2006 creix un 11% en termes nominals, encara que els components més tradicionals (transport i viatges) ho fan al 8% i els serveis comercials més d'actualitat (serveis a empreses, telecomunicacions, *software*, etc) ho fan al 13%.

Cal tenir en compte que, malgrat que les dades de taxes de creixement del comerç en mercaderies semblen ser sistemàticament superiors a les de comerç en serveis, les primeres estan en alguna mesura afectades per la convenció comptable que les exportacions i importacions es registren pel seu valor total —i no pel «valor afegit» a cada país, amb la conseqüència que els ítems intermedis que travessen fronteres són computats més d'una vegada. La mesura en què aquest mecanisme de «sobrevaloració» afecta els serveis és molt menor, i això «modula» les diferències de creixement. Això és important per a regions com Europa, les quals, segons algunes anàlisi (IMD, 2007), tenen en els serveis de qualitat més sofisticats un nucli de competitivitat encara més important per al futur.

També cal afegir que les dades estadístiques sobre comerç internacional en serveis estan subjectes a crítiques i revisió (l'OMC i el FMI estan elaborant noves propostes donada la insatisfactòria situació actual), però en tot cas sembla ben establert el paper cada vegada més destacat dels serveis en la configuració de xarxes globals d'activitat i producció.

Figura 1.1. Taxes de creixement en les exportacions de «business services»



Font: Banc Mundial (2007)

### 1.3. Global labor supply i task trade

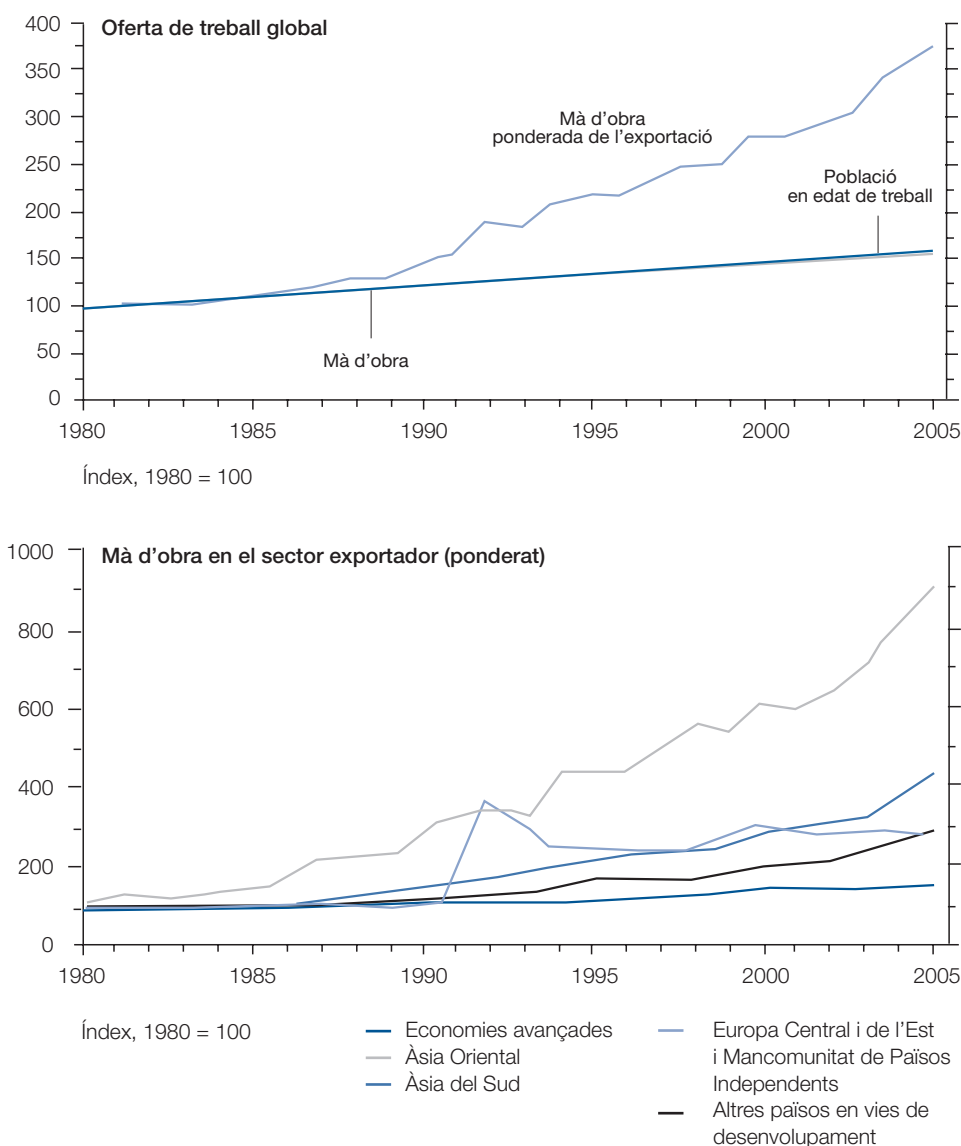
Un dels efectes potencialment més importants de totes aquestes dinàmiques seria la integració creixent dels mercats de treball, debatent-se fins a quin punt es pot parlar ja, també, d'una «oferta global de treball» dins d'un «mercat de treball global», indicatiu d'oportunitats de millorar en eficiència però també de noves «pressions competitives» amb ajustos importants.

Les vies per les quals s'integren els mercats de treball són diverses. D'una banda, el mecanisme clàssic dels intercanvis comercials. La més gran competència entre productes —i serveis— de cada vegada més països en l'economia global suposaria així una intensificació de la competèn-

cia indirecta dels factors de producció entre els quals el treball —de què disposen en abundància les economies emergents— ocuparia un lloc molt destacat. D'altra banda, els fluxos migratoris suposen una competència —però també una potencial complementaritat— més «directa». I recentment l'increment de la «partició internacional de la producció» mitjançant mecanismes com les inversions directes a l'estranger o l'*offshoring* internacional afegeix una nova via de connexió.

Al respecte hi ha indicadors, com, per exemple, que l'oferta global de treball s'hagi quadruplicat des del 1980, amb un protagonisme destacat dels països asiàtics, i del centre i est d'Europa (vegeu figura 1.2). També en el passat i en les projeccions fins al 2030 (Banc Mundial, 2007) es

Figura 1.2. Oferta de treball global 1980-2005



Font: FMI (2007)

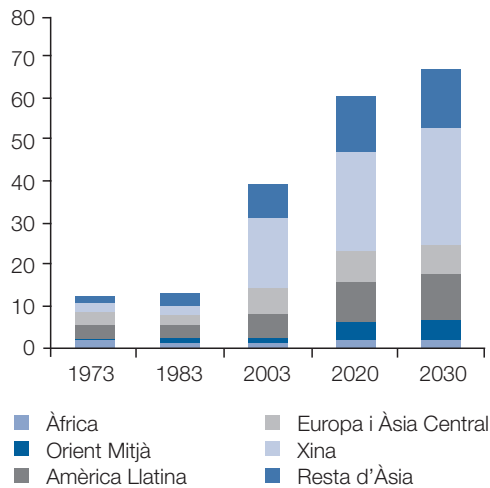
constata de forma creixent la més gran penetració d'importacions de manufactures dels països de «renda elevada» que s'originen en economies emergents i en desenvolupament (vegeu figura 1.3). També, pel que fa al pes dels fluxos migratoris en l'oferta de treball global, es mostra creixent el moviment migratori des dels països en desenvolupament cap als països avançats i dels fluxos comercials en el mateix sentit.

La tendència a un creixement suau de l'*offshoring*, però amb persistents increments els darrers anys (FMI, 2007), afecta també tipus de treballs i

qualificacions diferents, perquè dels tradicionals processos productius de manufactures objecte d'*offshoring*, de limitat «valor afegit», s'experimenta de forma creixent l'*offshoring* de serveis, que afecta no tan sols activitats de limitat valor afegit (com els «call centers») sinó també tasques de més valor, des del software fins a determinats diagnòstics mèdics o parts del R+D (vegeu figura 1.4).

L'ampliació dels mecanismes d'*offshoring*, així com les alarmes que periòdicament provoca, ha portat a un conjunt d'estudis sobre el seu impacte. Es des-

Figura 1.3. Percentatge de les importacions de manufactures dels països de «renda elevada» que s'originen en economies emergents i en desenvolupament



Font: Banc Mundial (2007)

taca, d'una banda, els resultats agregats positius de millora sobre la productivitat; i de l'altre, el paper especialment rellevant de l'*offshoring* de serveis en aquests resultats. Els resultats agregats són positius, però en la seva descomposició o distribució tenen altres implicacions econòmiques o socials.

Una d'aquestes és que als països avançats es produiria una millora de la posició relativa del treball qualificat (i dels sectors intensius en treball qualificat) respecte al no qualificat (i sectors intensius en treball menys qualificat), donat que les economies emergents o en desenvolupament tenen com a factor més abundant el treball d'es-

casta qualificació. Els estudis empírics semblen confirmar, en general, aquesta predicció.

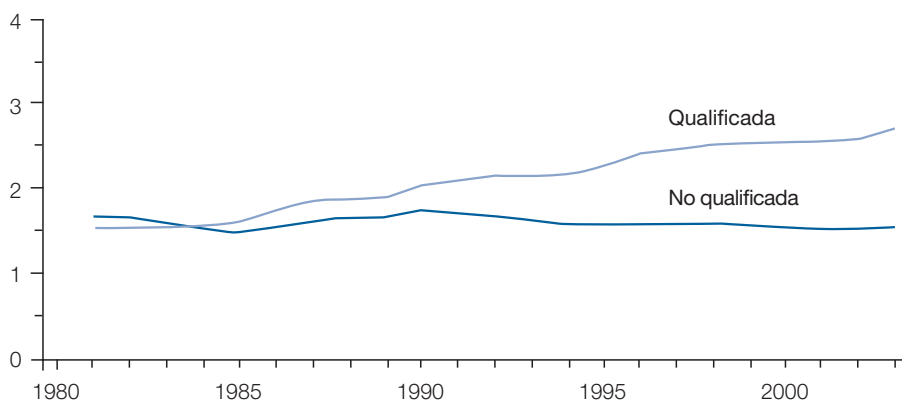
Tot i que es defensa (Feenstra, 2007) que el desplaçament a països menys desenvolupats de tasques intermèdies (producció de components, etc.) amb uns requeriments de qualificació superiors a les inicialment «deslocalitzades» augmenta la «mitjana» de qualificacions amb el transvasament de successives «tasques» de les economies avançades a les emergents.

Aquesta creixent qualificació dels segments dels processos productius objecte d'*offshoring* documenta un dels motius de preocupació per a aquest tipus de «relocalitzacions», ja que s'argumenta que el risc de les persones i llocs de treball eventualment afectats negativament als països avançats tinguin més alta qualificació implica el risc de «desvalorització» de les inversions efectuades en aquest «capital humà».

Quin és el resultat de tot això sobre la distribució de la renda? Com estan variant les posicions relatives entre treball qualificat i no qualificat? Com incideix en el conjunt de la distribució de la renda el treball i altres factors de producció? Hi ha altres distincions entre tipologies de treballs i activitats que siguin significatives des de la perspectiva d'una més gran vulnerabilitat o solidesa en el marc global? Els estudis empírics són molt amplis, i no sempre coincideixen, però emergeixen unes certes regularitats.

Una d'elles és la reducció de la proporció de la renda que retribueix al factor treball els darrers anys

Figura 1.4. *Offshoring* segons el grau de qualificació (en percentatge respecte a la producció bruta)



Font: FMI (2007)

als països avançats, coincidint amb l'aprofundiment de la globalització (FMI,2007), tant als Estats Units com a l'Europa continental, com al Regne Unit, Canadà, Austràlia i el Japó. El FMI destaca que la reducció ha estat més significativa a Europa (continental) i el Japó, atribuint-lo a les rigideses estructurals, laborals i d'altra mena, d'aquestes economies. Però també, a la vegada, es mostra la pèrdua de posicions relatives de l'ocupació no qualificada respecte a la qualificada en totes les regions dels països avançats. Als països anglosaxons (inclòs els Estats Units) la retribució relativa del treball qualificat ha millorat, mentre que a Europa continental el sistema sociolaboral hauria mantingut les posicions relatives del treball menys qualificat, que ha seguit empleat. Com en altres ocasions, els països anglosaxons haurien ajustat via retribucions, mentre que els europeus (continentals) ho haurien fet via ocupació, però la dinàmica diferencial entre treballs de diferent grau de qualificació hauria estat anàloga pel que fa a «vulnerabilitat» davant les creixents pressions competitives globals.

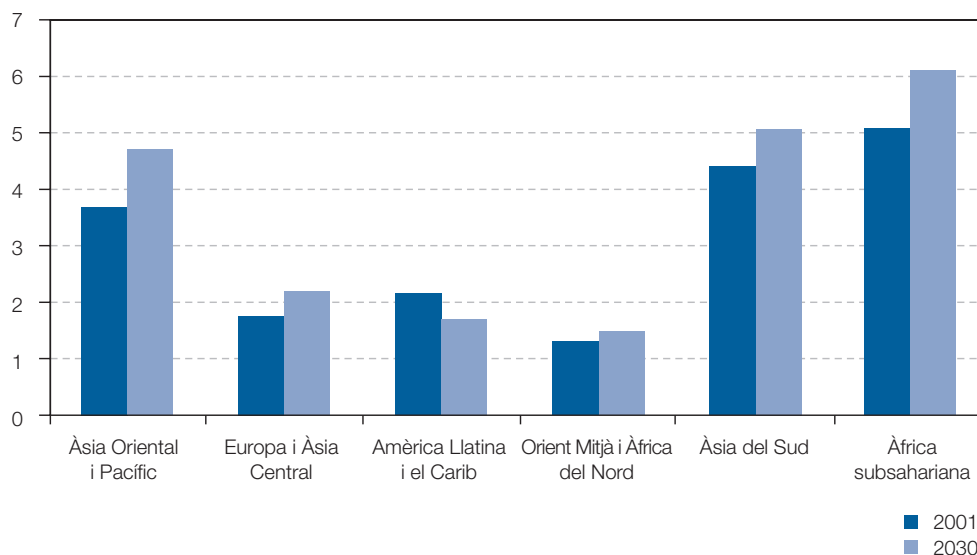
Els estudis de prospectiva del Banc Mundial (2007) també indiquen que, malgrat l'increment de l'oferta de treball qualificat, la composició de la demanda de treball global tendirà a generar una ampliació dels diferencials entre retribucions del treball qualificat i no qualificat en les properes dècades (vegeu figura 1.5).

Un aspecte polèmic és si la millora de les qualificacions, sobretot als països emergents, pot portar a mitjà termini, com suggereix per exemple Garelli (IMD, 2007), a complementar una fase de gran oferta de *cheap manpower* procedent de les economies emergents amb una onada de *cheap brainpower* a mesura que els milions (14 anuals) d'universitaris que generen Xina+Índia+Rússia (tants com tot els Estats Units), ben formats i motivats, s'incorporin amb empena al mercat global.

No es tracta només de la presència de més «actors» (països, empreses, persones) sinó de «xarxes» de producció i de creació de valor afegit que desborden cada vegada més les fronteres, alterant en profunditat les pautes d'especialització dels països i territoris. Un enfocament fèrtil de fins a on arriba aquesta alteració de pautes és el que proporciona l'anàlisi en termes de *task trade*.

Hem passat d'una primera fase en què la capacitat de ser transportada era la divisòria que feia que una mercaderia (i el treball incorporat a aquesta mercaderia) estigués subjecta a la competència internacional (inicialment via comerç), a una etapa en què, amb les noves realitats de les comunicacions i la revolució de les TIC, la divisòria rellevant passi a ser la «codificabilitat» o la susceptibilitat dels resultats d'un treball de ser «lliurats electrònicament» a distància sense minva de

Figura 1.5. Rendiments de la qualificació a diferents regions dels països emergents i en desenvolupament (ratio de salaris del treball qualificat respecte als salaris del treball no qualificat) 2001-2030



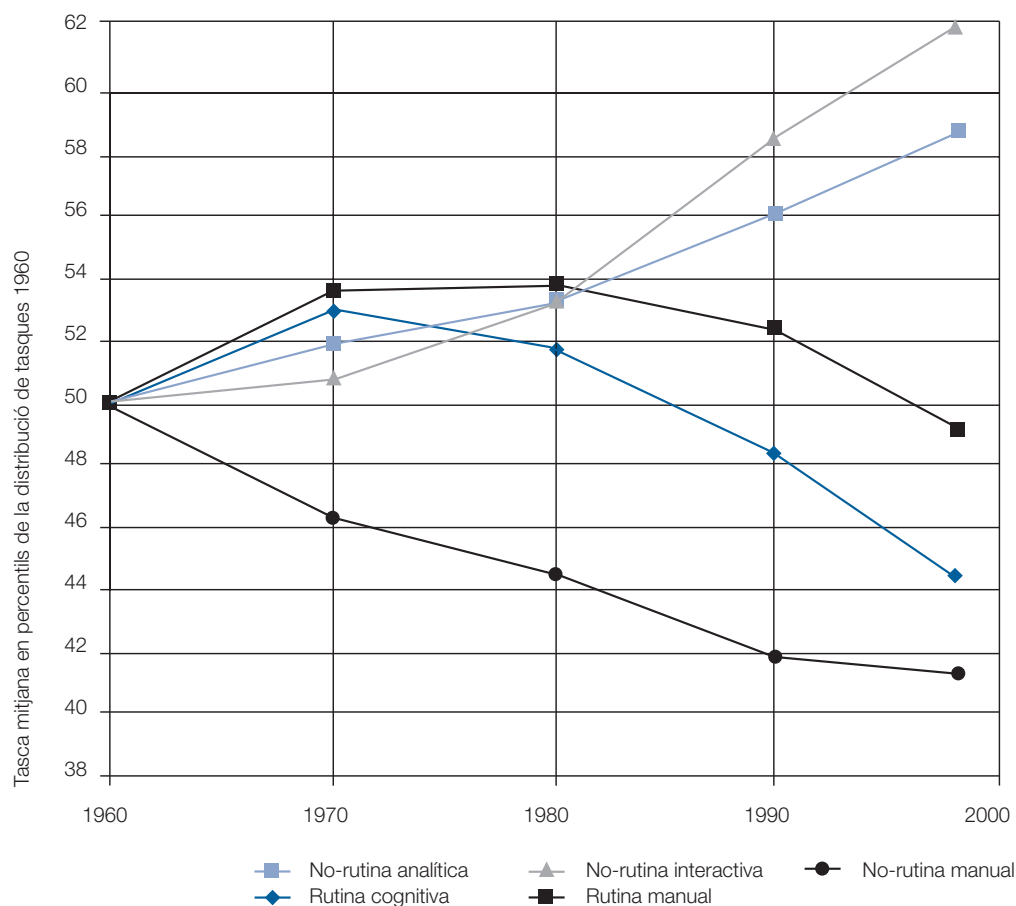
Font: Banc Mundial (2007)

qualitat. En canvi, les tasques que requereixen «informació tàcita», amb un «component personal» o «relacional» més rellevant, quedarien exemptes d'aquesta major competència. L'aspecte nou és que aquesta divisió no coincideix necessàriament amb la de menor o major qualificació (vegeu figura 1.6).

La conseqüència immediata és que cada vegada més els països s'especialitzen en «tasques» o «activitats» en comptes d'articles «complets», i que, per tant, hauria de parlar-se més d'«espe-

dinàmica del *trade task*, i que les tasques comercialitzables no coincideixen necessàriament amb major o menor necessitat de qualificació, sinó més per la seva codificabilitat, són importants les conseqüències per a qüestions estratègiques del tipus: quins tipus de qualificacions es poden/deuen mantenir als països industrialitzats?, quins canvis (possiblement profunds) es requereix en els sistemes educatius formal i «in-company» davant aquestes noves realitats?, quines qualificacions han de potenciar les economies emergents per atreure inversió estrangera o *offshoring* contractual?

Figura 1.6. Tendències en tasques de diferents tipologies



Font: Autor-Levy-Murmane (2003)

cialització en tasques» i de «comerç internacional en tasques». El neologisme de *task trade* o *trading in tasks* ha emergit amb força en el títol d'anàlisi de Grossman i Rossi-Hansberg (2006).

En la mesura que l'*offshoring* internacional d'activitats és una conseqüència natural d'aquesta

A la vegada, també, el fet que de manera creixent les «unitats» sobre les quals prendre decisions de localització i/o inserció en xarxes globals són ja tasques o activitats, planteja qüestions com la necessitat o conveniència de revisar des de «polítiques sectorials» —que poden perdre efectivitat en sectors amb «activitats» o «tasques» hetero-

gènies segons aquests criteris introduïts—, fins al tractament estadístic de dades, en què categories fins ara clares i clàssiques poden perdre homogeneïtat i significació.

#### 1.4. Globalització financera

Pel que fa a la dimensió financera de la globalització, continua a un ritme que sembla quasi-exponencial.

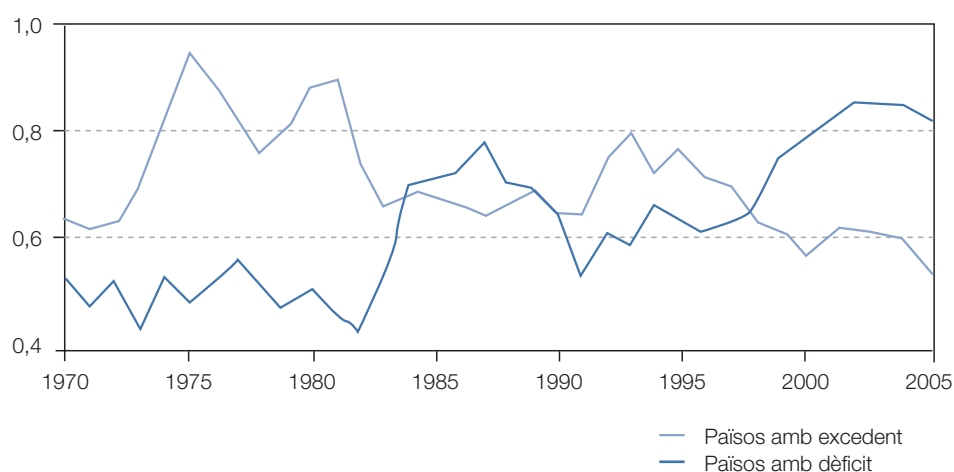
Els desequilibris externs i les noves pautes de finançament internacional (en què Estats Units i altres països avançats són els principals importadors nets de capitals, i els països asiàtics i els exportadors de petroli els principals exportadors nets) susciten polèmica sobre la seva desitjabilitat i sostenibilitat.

L'any 2007 també hi ha elements, alguns de novedosos, de fragilitat i preocupació. Des de principis del segle XXI la renda relativa dels exportadors de capitals (països amb superàvit) es situa perceptiblement per sota de la renda relativa del importadors de capitals (països amb dèficit per compte corrent), invertint la regularitat històrica (vegeu figura 1.7).

casos fins ara aquests recursos es destinaven a «actius segurs», com les conegudes compres per part de la Xina de deute públic dels Estats Units, que es traduïen en increments de reserves oficials de gran quantia per part dels països emergents i exportadors de petroli. Però, recentment, la Xina i altres països prenen posicions per fer un ús més «actiu» dels seus recursos financers, i això implica presa de posicions —inversores i/o de control— en empreses d'arreu del món, incloent algunes d'«occidentals» rellevants.

Amb implicacions també «geopolítiques», sobretot quan aquesta dinàmica es superposa a la creixent presència d'adquisicions i inversions per part de multinacionals amb base a països emergents. Cal indicar que el fet que els «fluxos nets» de finançament vagin en el sentit descrit és compatible amb el fet que les economies emergents continuen rebent Inversió Estrangera Directa (IED). La «qualitat institucional» és, segons l'informe anual sobre competitivitat de l'escola de negocis IMD, el «taló d'Aquiles» d'algunes de les economies emergents, la Xina inclosa. Segons aquestes interpretacions, les economies avançades trobarien en la seva superior qualitat institucional un factor de competitivitat important, especialment en activitats que requereixen complexitat contractual i credibilitat.

Figura 1.7. Renda relativa segons els països exportadors o importadors de capital



Font: Prasad, Rajan i Subramanian, «The Paradox of Capital», FMI (2007)

Les estratègies de gestió dels seus excedents financers per parts dels països amb superàvits (amb excedent d'estalvi) han canviat. En alguns

Però l'aspecte que genera més inquietud és la sospita que una etapa relativament perllongada d'estabilitat, baixos tipus d'interès, abun-



dant liquiditat, etc., pugui haver «relaxat» la percepció dels riscos, portant a operacions, sovint amb recurs a l'endeutament, que poden tenir un final problemàtic si es produeixen resultats adversos que no han estat prou ben avaluats. La reducció de la «qualitat del crèdit» seria el primer símptoma.

### Implicacions canviàries: la competitivitat via preus

L'evolució 2000-2007 dels índex dels TCER de les principals monedes (dòlar USA, euro, ien i renminbi o yuan xinès) mostra que el procés de lenta depreciació del dòlar té com a contrapartida l'apreciació de l'euro, amb la conseqüent pèrdua de competitivitat en preus, ja que la moneda xinesa —malgrat el gran superàvit de la seva economia— no estaria assumint pràcticament cap part de l'ajust. L'anunciada «flexibilització canviària» xinesa de l'estiu de 2005 no sembla haver significat un canvi important. El ien continua una depreciació —que algun mecanisme com el *carry trade* podria estar impulsant de forma suplementària. Des de la perspectiva europea, existeix el dubte sobre en quina mesura l'euro hauria d'assumir el gruix d'un ajust depreciatori addicional del dòlar USA.

Cal assenyalar, però, que la creixent especialització vertical obre també el debat sobre l'efectivitat de les alteracions dels tipus de canvi sobre els volums de comerç. Els debats sobre l'efectivitat de les devaluacions o els efectes de les depreciacions del tipus de canvi es basen en el fet que aquests moviments encareixen els «articles estrangers importats» i abarateixen els «articles nacionals exportables», arguments que es compliquen quan una part substancial dels articles importats té un component nacional en origen, o bona part dels articles exportats tenen un component estranger importat.

#### 1.5. Límits al creixement

Un dels trets més destacables dels darrers anys, amb importants fites el 2006 i 2007, és la renovada preocupació pels límits al creixement —o per un determinat model de creixement—, així com

els debats sobre recursos energètics, sobre consum de matèries primeres no renovables i, de manera novedosa, els debats sobre el canvi climàtic i la seva relació de causalitat amb el model de creixement. Tant els impactes mediàtics debats —inclos el film d'Al Gore, *Una veritat incòmode*— com els estudis amb patrocini d'organismes internacionals o governamentals —com el de Nacions Unides en el marc de la convenció sobre canvi climàtic, o l'Informe Stern patrocinat pel govern britànic— abunden en aquesta dimensió que, de manera creixent, assumeix l'opinió pública mundial. Recursos no renovables i condicions de qualitat del medi ambient esdevenen «global commons» —o «béns comuns globals»— en la terminologia que fa servir fins i tot el Banc Mundial (2007), amb problemes de gestió i ingredients de «béns públics» i «externalitats», que compliquen la seva eficient administració, i que requereix necessàriament delicades negociacions per intentar arribar a solucions coordinades percebudes com a equitatives.

Sense entrar en debats que sobrepassen aquest Informe Anual, cal, d'una banda, constatar la tendència a l'alça dels preus de moltes matèries primeres —energètiques i altres inputs productius de naturalesa no renovable—. En relació a fases anteriors de tendències alcistes dels preus de l'energia i altres inputs bàsics, s'insisteix que ara no es tracta (només, ni potser principalment) d'una qüestió d'oferta (com les elevacions del preu del petroli en funció de la capacitat negociadora i cohesió de l'OPEP, per exemple) sinó principalment de pressions per la vessant de la demanda, derivades dels creixents requeriments dels països emergents amb ràpida industrialització, d'una banda, i adopció, d'una altra, de pautes de consum «occidentals».

Hi ha arguments que vinculen el procés de creixement global a la demanda d'algunes matèries primeres, especialment les comparacions de les relacions entre creixement de la producció industrial i consum d'alumini i coure en els processos d'industrialització de les economies ara ja avançades i de les noves economies emergents. Les pautes semblen força comunes, i fins i tot s'apuntaria a una major «intensitat en matèries primeres» en el cas de les economies emergents, per diverses raons que anirien des de la ràpida emulació fins a «deslocalització» d'activitats contaminants.

Aquestes dinàmiques comparatives són el punt de partida de debats a l'hora de negociar adequacions entre demanda i oferta. Els països emergents insisteixen en el seu dret a repetir la trajectòria dels ara ja avançats, mentre aquests insisteixen en el fet que la «pressió addicional» sobre els recursos és insostenible.

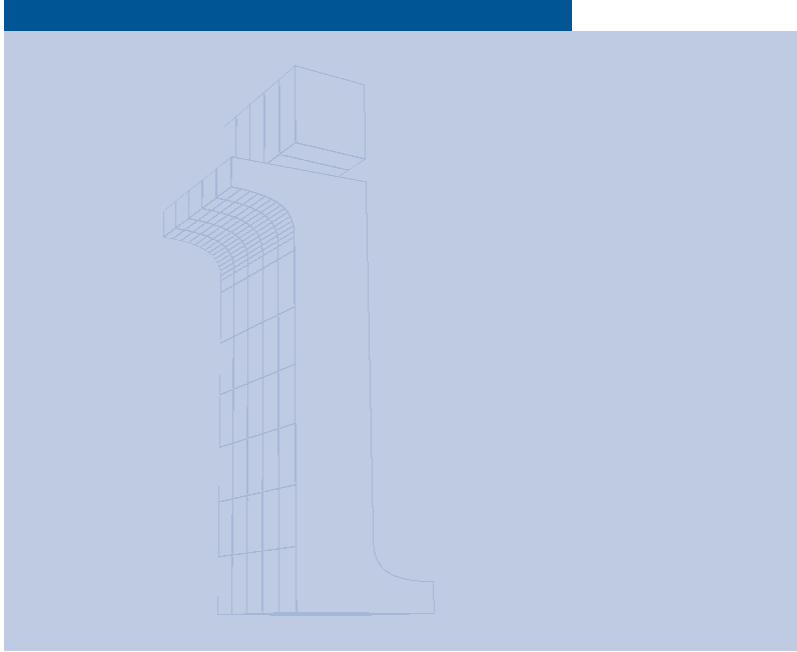
Les relacions de causalitat entre aquestes dinàmiques i el canvi climàtic centren bona part de les controvèrsies. Les preocupacions ja no són expressions minoritàries, sinó que arriben a bona part de l'opinió pública i organismes i institucions nacionals i multilaterals. Així, segons l'Informe de perspectiva del Banc Mundial (2007), per il·lustrar les dades objecte d'anàlisi i la preocupació pel

que fa a les emissions carbòniques vinculades a l'efecte «hivernacle», s'esperaria que, de continuar les tendències actuals amb les actuals tecnologies, el 2030 s'haurien incrementat les emissions anuals un 50%, i s'haurien arribat a duplicar el 2050. La consideració d'aquestes dades explica, d'una banda, els incentius a potenciar, els desenvolupaments científics i tecnològics que puguin aportar respostes i solucions, i de l'altra, la pressió creixent a acords internacionals que limitin —de manera percebuda com «equitativa»— aquestes tendències. La denominació de «commons» (béns comuns) referida als recursos no renovables i la qualitat mediambiental sembla estar ben justificada... incloses les grans dificultats per a la coordinació eficient de la seva gestió.



## **CAPÍTOL 2**

*Expansió de l'activitat i del comerç mundials: nous vessants de la creixent integració de les economies emergents*





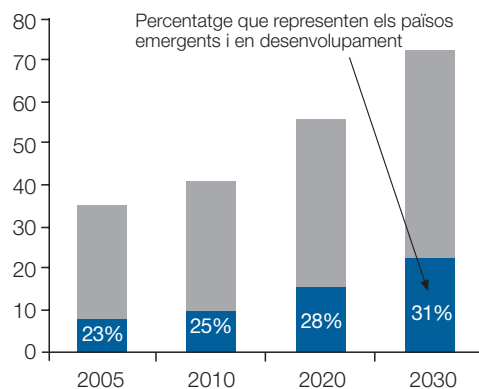
## 2. Expansió de l'activitat i del comerç mundials: nous vessants de la creixent integració de les economies emergents

Malgrat la prolongació del cicle expansiu de l'economia mundial, i malgrat les fragilitats i amenaces prou conegudes, les anàlisis continuen, de mitjana, mantenint escenaris positius. Amb projeccions a 5 anys vista, fins al 2012, els PIB per càpita mundial es mantenen per sobre de la tendència de les darreres dècades, malgrat una certa «suavitació» del creixement, segons FMI (abril 2007) i Nacions Unides (2007). Les dinàmiques comercials, empresarials i financeres mostren un paper creixent dels països emergents, especialment de la Xina i l'Índia, així com, en determinats aspectes, de Rússia, Brasil i Sud-àfrica.

L'estudi del Banc Mundial *Global Economic Prospects 2007* preveu que la producció mundial podria passar entre 2005 i 2030 des de 35 bilions de dòlars a 72 bilions (a preus i tipus de canvi de mercat constants, és a dir, en termes reals), la qual cosa implica una mitjana de creixement de l'economia mundial del 3% anual, que seria del 2,5% per als països de «renda alta» (segons la classificació del mateix Banc Mundial) i del 4,2% per als països emergents i en desenvolupament (vegeu figura 2.1).

Respecte al comerç internacional i pel que fa a mercaderies (OMC, 2007), mostren un creixement del 8% (en termes reals, ja que en termes nominals seria del 15%), que torna a superar el creixement del PIB. Confirma la tendència dels

Figura 2.1. Projeccions de creixement del PIB mundial (bilions de dòlars constants de 2001)



Font: Banc Mundial (2007)

darrers 10 anys d'una dinàmica exportadora per sobre de la variació del PIB, que es pot interpretar tant en termes de l'elevada sensibilitat (elasticitat) del comerç internacional respecte a la producció, com en termes del paper del comerç exterior com a «motor» o factor d'impuls del creixement econòmic.

Les previsions del FMI suggereixen també, pel que fa al comerç, una certa suavització respecte als elevats nivells assolits els darrers anys (en alguna mesura com a cautela enfront de dificultats de les negociacions comercials multilaterals com la Ronda Doha), amb els riscos de noves «temp-

tacions proteccionistes», però també en alguna mesura com a resultat estadístic d'una certa consolidació de la «global sharing production».

Segons les projeccions del Banc Mundial, el volum de comerç mundial es triplicarà entre 2005 i 2030, passant la ratio mundial exportacions/PIB de 2030 del 25% al 37%. Aquest organisme també constata el paper creixent de les economies emergents.

La millora de posicions per part de les economies emergents i en desenvolupament és recurrent en totes les anàlisis i perspectives. Però també són clares les diferències —ja reals i/o potencials— entre diversos països o grups de països. Novament els països asiàtics copen les primeres posicions en els nous models prospectius (DBR, 2007), però en el nostre entorn més proper, cal destacar les previsions referides a Turquia, Irlanda i Espanya.

### 2.1. Cap a un *spiky world*?

L'enfocament de Bergheim (DBR, 2006) ressalta la no uniformitat del dinamisme, i tracta de detectar els *growth centers* a partir de variables que inclouen la inversió, el capital humà, la demografia i l'obertura internacional. Aquest plantejament il·lustra una de les vessants del debat popularitzat per Thomas Friedman sobre si *the world is flat*, i que ha donat lloc a tot tipus de «descripcions alternatives» del que implica la globalització. Així, Richard Florida destaca com la creativitat tendeix a concentrar-se en determinades ubicacions amb capacitat per crear, atreure i retenir talent, de manera que aquest comportament de la *creative class* portaria a un *spiky world*.

### 2.2. Creixement de les desigualtats?

Emergeixen, també, aspectes delicats, entre ells els associats a les desigualtats en la capacitat, possibilitat o disposició a adaptar-se a les noves oportunitats, realitats i regles del joc. Això pot portar a conflictes o «friccions socials».

El paper positiu del creixement que propicia el millor aprofitament internacional dels recursos ha

permès avançar, en conjunt, en la reducció de la pobresa a escala mundial. La combinació estadísticament més freqüent ha estat la de creixement amb increment de les desigualtats. Es discuteix, però, si es tracta d'un fenomen transitori derivat dels diferents ritmes amb què persones o grups s'adapten o es beneficien de les noves oportunitats del creixement, amb l'explicació alternativa o complementària que el creixement al món global està «esbiaixat envers el talent», més escàs que altres «dotacions de factors».

Un estudi detallat per part de Sala Martín (2006) mostra una tendència a una disminució recent de la desigualtat global i inter-països, molt condicionada per la Xina (de fet, excloent la Xina de l'anàlisi, la reducció esdevé increment en la desigualtat), mentre que aflora una tendència a l'increment de la desigualtat intra-països.

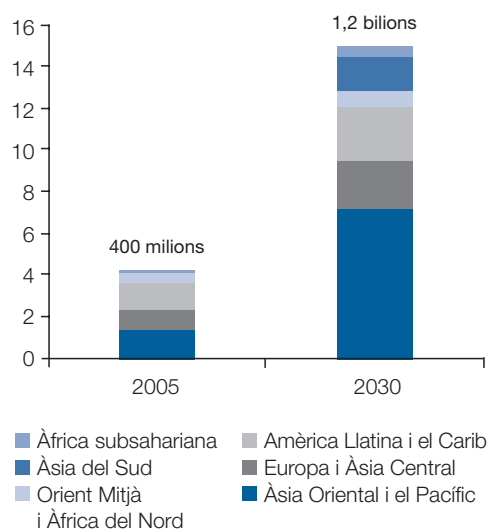
### 2.3. Classe mitjana global o societat *low cost*?

Quines implicacions poden tenir aquestes tendències sobre les tipologies i pautes de demanda? Una més gran desigualtat ve associada a una demanda ràpida d'articles de luxe. Aquest sembla un ingredient de qualsevol anàlisi i prospectiva. Però l'evolució concreta de la distribució de la renda afecta qüestions com el futur de les activitats *low cost*, de l'anomenada «democratització del luxe» (alguns tipus de luxe, incloses «imitacions de qualitat»), i la més recent tendència a articles adreçats a segments de baix poder adquisitiu, com les iniciatives d'«ordinadors a 100 euros» o «automòbils a 3.000 euros» (IMD, 2007), nous models de negoci orientats a la base de la piràmide.

I també es discuteix el paper de les classes mitjanes, nucli important de consum intern en moltes economies. Les anàlisis al respecte van des de l'esbombada «desaparició» d'aquestes classes mitjanes (subsumides en una «societat *low cost*» segons Gaggi-Narduzzi, 2006) fins a l'emergència d'unes «classes mitjanes globals» que podrien tenir, a escala del mercat global, el mateix paper que fins ara han tingut en cada país les classes mitjanes nacionals (Banc Mundial, 2007), com a adquirent del volum i varietat de mercaderies i serveis que proporcionen les noves possibilitats tecnològiques i productives de la globalització.

Dels 400 milions de persones que entrarien en aquesta classificació del Banc Mundial el 2005, es preveu passar a 1.200 milions el 2030. En els aspectes distributius internacionals associats a aquestes projeccions, destaca l'ascens dels països asiàtics a les categories alta i intermèdia (vegeu figura 2.2).

**Figura 2.2. Projecció d'evolució de la «classe mitjana global» (població a països de renda baixa i mitjana-baixa amb ingressos entre 4.000 i 17.000 dòlars PPA)**



Font: Banc Mundial (2007)

#### 2.4. Catch up... a ritmes desiguals

Emergeix una dinàmica en què les economies emergents (liderades per un subconjunt d'elles) estarien en procés d'anar «atrapant» les economies avançades —l'anomenat *catch up*— mitjançant el qual els indicadors econòmics, com PIB per càpita i altres de relacionats, com poder adquisitiu, productivitat, consum energètic, pautes de consum, però també salaris i altres costos, etc., dels països emergents haurien de «convergir» amb els dels actuals països més avançats. Algunes vessants d'aquests aspectes susciten controvèrsies que poden tenir lectures diverses. El *catch up* tecnològic implicarà canvis encara més radicals en les pautes d'especialització internacional? La convergència en costos «alleugerirà» la competència sobre els sectors més intensius en mà d'obra?

Pel que fa a renda per càpita, per exemple, (Banc Mundial, 2007), cal destacar el procés de convergència de totes les economies emergents (amb l'excepció de l'Àfrica subsahariana) i també constatar les desigualtats en el seu ritme entre regions, i a la vegada la seva moderada velocitat.

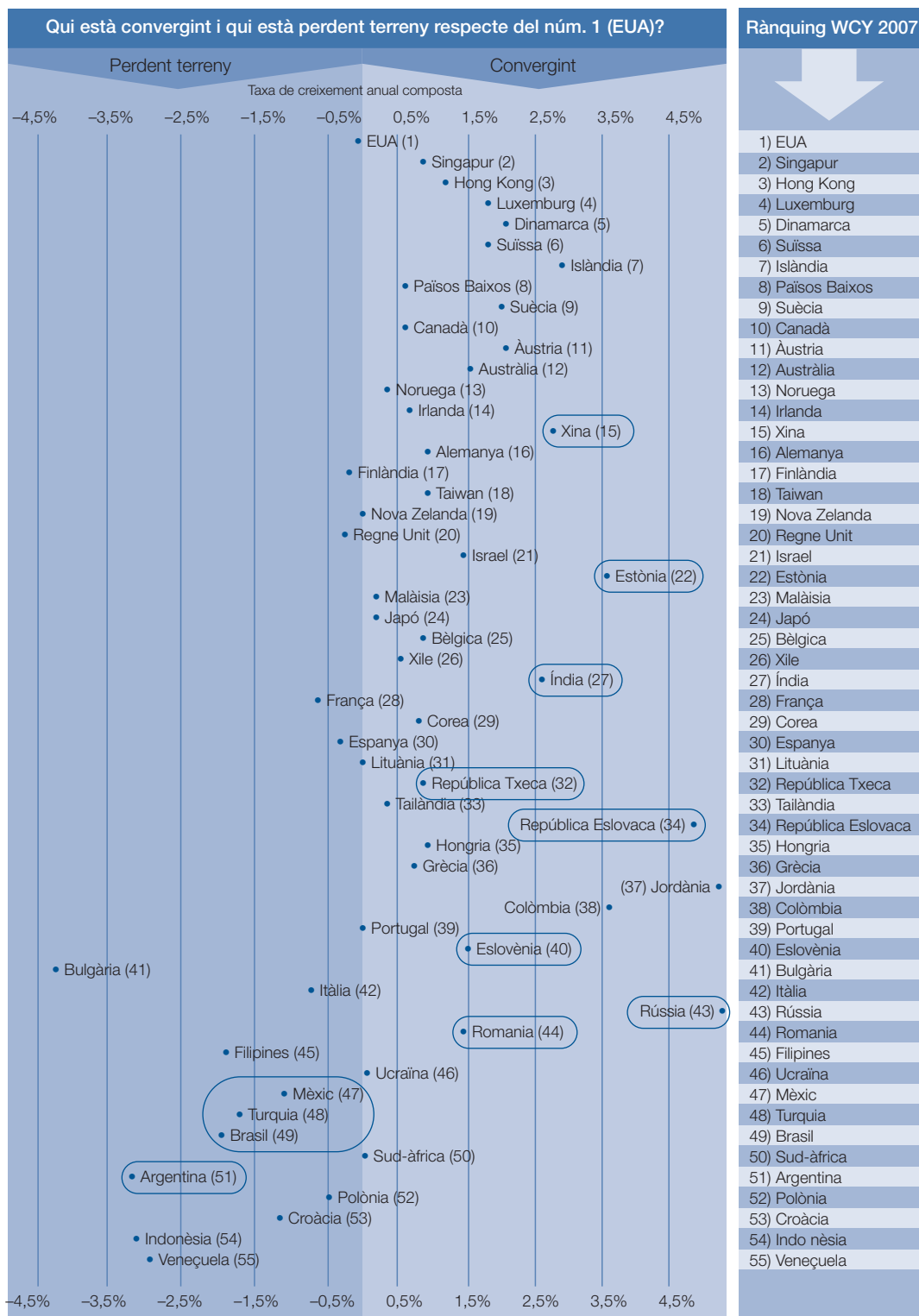
També es constata, per exemple, com entre 1997 i 2006, 40 de les 55 economies analitzades s'haurien apropiat als indicadors dels Estats Units i només 15 estarien «perdent pistonada». Entre els països que més terreny guanyen proporcionalment afloren les dinàmiques de la Xina, Rússia, Estònia, Eslovàquia, l'Índia, Eslovènia i Romania. El «mix» de països asiàtics i de l'Europa del centre i est torna a aparèixer (IMD, 2007) (vegeu figura 2.3).

Pel que fa al creixement econòmic, en les previsions més de curt termini, per als propers 5 anys, el major dinamisme continuarà concentrant-se en els mercats asiàtics, on a més del sòlid creixement de la Xina i l'Índia es preveu un repunt de les economies que formen part de l'ASEAN, especialment Indonèsia, Vietnam i Filipines, i en la Comunitat d'Estats Independents, on seguiran destacant Rússia, Ucraïna i Kazakhstan. També, l'Àfrica, on s'estima que durant els propers cinc anys se superi la cota de creixement del 5% (FMI, 2007). L'optimisme vers l'Àfrica no parteix només de la previsió de continuïtat de preus elevats en les *comodities* i recursos energètics, sinó també dels avenços encoratjadors en les reformes orientades al mercat.

Les previsions a llarg termini continuen mostrant també un panorama optimista vers els països emergents. S'estima que, en conjunt, aquestes economies creixeran a una mitjana anual del 4% durant el període 2008-2030, al voltant d'un punt percentual superior a la mitjana mundial, i més d'un punt i mig respecte als països avançats. Totes les regions emergents sense excepció creixeran per sobre de la mitjana de les economies més desenvolupades i, com a resultat, la participació dels països emergents i en desenvolupament en l'*output* global es preveu que augmenti del 23% actual al 33% el 2030. Àsia seguirà sent el principal focus dinàmic de l'economia mundial, amb la Xina i l'Índia al capdavant; no obstant això, s'espera que l'Àfrica vagi prenent el relleu de l'Europa de l'Est i la CEI com a segona regió més dinàmica, especialment els països mediterranis, liderats per Egipte, Algèria i el Marroc. La

Figura 2.3. Competitivitat en perspectiva: grau d'apropament als Estats Units 1997-2007

Per primer cop, el rànquing WCY no només indica les posicions competitives de les nacions el 2007, sinó que també indica la seva capacitat de convergir amb el líder (EUA). Aquestes tendències es basen en el rendiment competitiu passat, extret de la base de dades més extensa sobre la competitivitat mundial que, durant dues dècades, l'IMD ha estat creant.



Font: IMD (2007)



moderació que s'espera a llarg termini en els ritmes de creixement de l'Europa Oriental i la CEI s'argumenta principalment per les baixes taxes de natalitat, particularment en les exrepúbliques soviètiques.

Pel que fa a creixements del PIB real per càpita al sud d'Àsia i a l'Àfrica subsahariana, està sent el més fort des dels anys seixanta, i a l'Europa de l'Est i la CEI s'estan batent rècords històrics. Les perspectives de futur són optimistes, i les previsions apunten una continuïtat en el procés d'elevació sostinguda de la renda per càpita en tots els mercats emergents. S'espera, però, que els guanys siguin més acusats a l'Europa de l'Est i la CEI i al sud i l'est d'Àsia, on s'intensificarà el procés de convergència amb els països avançats (vegeu figura 2.4).

Tot i que la reducció de la pobresa ha tingut lloc en totes les regions, la major part s'ha produït a l'Àsia, especialment a la Xina i l'Índia. Només a la Xina, uns 500 milions de persones han sortit de l'extrema pobresa els últims vint-i-cinc anys.

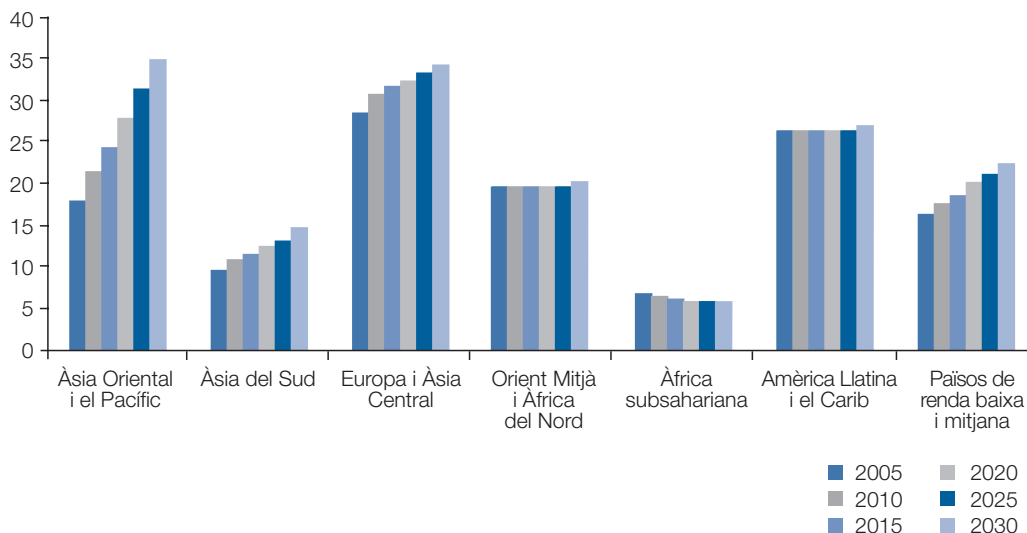
Les projeccions per al 2030 assenyalen que, malgrat que la població mundial s'incrementarà en mil cinc-cents milions de persones —el 97% en els països emergents i en desenvolupament—, el percentatge de població mundial en situació d'extrema pobresa s'haurà reduït al 4%, i es

veurà concentrada majoritàriament a l'Àfrica subsahariana (vegeu figura 2.5).

La Xina i l'Índia explicaran gran part d'aquesta disminució, mentre que a l'Europa de l'Est i la CEI, el nord d'Àfrica i l'Orient Pròxim les projeccions assenyalen que es produirà una eradicació quasi completa de l'extrema pobresa. No serà aquest el cas de l'Amèrica Llatina, encara que sí es preveu l'assoliment de l'objectiu de reduir la proporció a la meitat al 2015. L'Àfrica subsahariana, però, malgrat el creixement alcista dels últims anys, és l'única regió on no es contempla que s'assoleixi l'objectiu a causa de l'elevat ritme de creixement de la població.

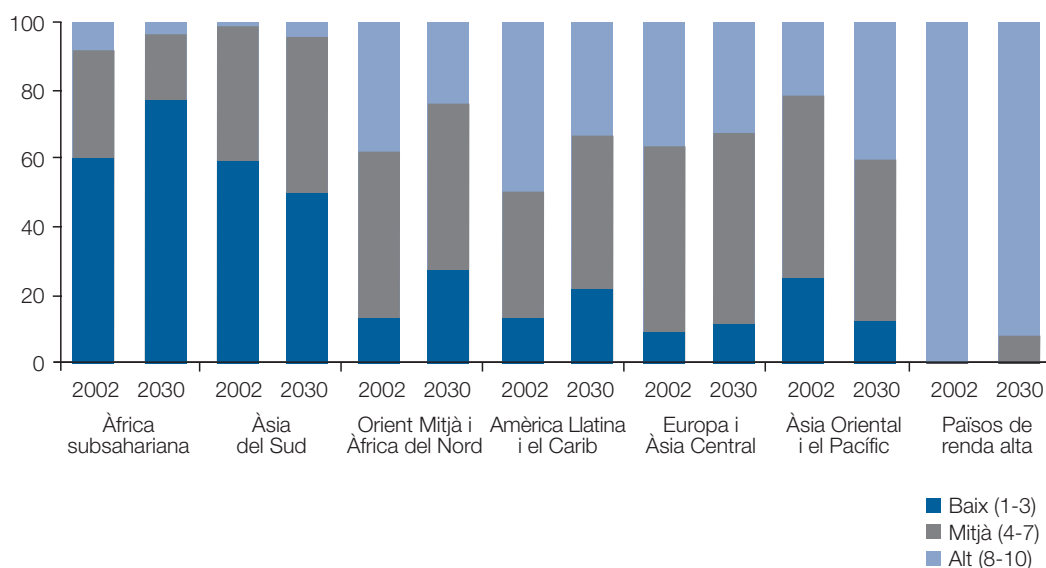
Com a conseqüència del creixement econòmic en els mercats emergents, s'estima, doncs, que gairebé mil milions de nous consumidors entraran en el mercat global en la propera dècada, i en deu anys el consum augmentarà en més de 5 bilions de dòlars en les economies emergents. A la Xina s'espera que la classe mitjana augmenti fins a 250 milions de persones abans del 2015, i que aquesta xifra es dupliqui durant els següents deu anys, concentrant-se el nivell de riquesa en el segment d'edat comprès entre els 25 i 44 anys. Per la seva banda, al Brasil s'estima que en aquest mateix període la classe mitjana augmenti fins al 50% de la població, i a Rússia fins al 85%.

Figura 2.4. Grau de convergència (projeccions) de regions emergents i en desenvolupament amb els nivells dels països avançats (índex respecte al nivell 100 que en cada any seria els dels països de «renda alta»)



Font: Banc Mundial (2007)

Figura 2.5. Evolució 2000-2030 de la població de cada regió en tres intervals de decils de la distribució global de la renda



Font: Banc Mundial (2007)

Les previsions per al 2030 apunten que la classe mitjana en el conjunt de països emergents passi dels quatre-cents milions de persones actuals a més de mil dos-cents milions de persones, amb un poder adquisitiu entre 4.000 i 17.000 dòlars (en termes PPA, any 2000), el 60% de les quals es concentraran al continent asiàtic, un 17% a Amèrica Llatina, un 15% a l'Europa de l'Est i la CEI i el 10% restant a l'Àfrica i l'Orient Mitjà (Banc Mundial, 2007).

Tot i que en la propera dècada els EUA es mantindran com a principal mercat de consum, la major part de l'augment del consum mundial es produirà als mercats emergents, especialment a l'Àsia. Tenint en compte que la Xina i l'Índia concentraran més d'un terç de la població mundial i seran responsables del 45% del creixement econòmic mundial durant la propera dècada, és en aquests dos països on s'espera un major augment de la quota de consum respecte al total global, passant del 5,2% actual al 11,5% el 2020. Rússia també gairebé duplicarà la seva quota fins a situar-se al voltant del 3%. L'altra cara de la moneda serà la UE-15 i el Japó, que perdran important pes relatiu, mentre que en els dos gegants llatinoamericans, el Brasil i Mèxic, no s'esperen avenços significatius, i la seva quota conjunta (de prop del 3%) es preveu que serà

superada per un altre país del sud-est asiàtic, Corea del Sud.

## 2.5. També *catch up* dels costos laborals?

Des de la perspectiva de la competitivitat dels països avançats, aquest *catch up* origina sovint preocupacions referides a la creixent similitud de les economies emergents amb ells en pautes d'especialització, amb els subsegüents increments de pressions competitives en un ventall d'activitats i sectors cada vegada més sofisticats i que es consideraven el «nucli» d'avantatges comparatius i competitius de les economies desenvolupades. Però a l'altre costat de la balança es detecta el mecanisme mitjançant el qual l'apropament comença a arribar eventualment als salaris i, en el seu cas, als costos salarials.

Es contraposen els mecanismes d'«igualació a la baixa» pressionants a curt termini, com es comentava a la secció anterior, i els mecanismes de «difusió de la prosperitat» que tendrien a igualar «a l'alça», al menys a llarg termini.

L'apropament té, certament, ritmes molt diferents, mantenint en alguns casos diferencials

molt notables i en d'altres erosionant els avantatges purament salarials, però en països en què sembla que emergeixen altres fonts d'avantatges competitius (FMI, 2007).

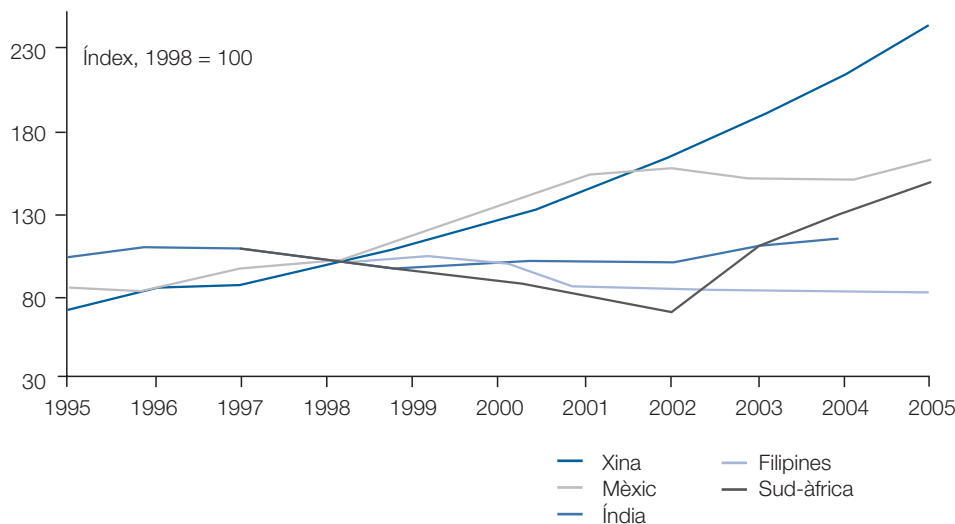
### Redistribució dels avantatges de costos entre economies emergents

Una implicació d'aquesta heterogeneïtat és un mecanisme de «rotació» entre els països pel que fa a avantatges de costos salarials (Banc Mundial, 2007). Els salaris han augmentat en països com la Xina i també a Sud-àfrica, obrint «finestres d'avantatge en costos» en països com Filipines i altres d'asiàtics, no només pel que fa a les exportacions a tercers països sinó també a exportacions al mercat xinès (vegeu figura 2.6).

Per això, entre els factors explicatius de la creixent presència de les economies emergents, especialment les asiàtiques, al comerç mundial, cal incloure el paper de l'evolució de la productivitat a aquests països.

Amb dades del FMI (2007), es mostra l'aproximació gradual, però lenta, als nivells de productivitat occidentals (vegeu figura 2.7). Cal indicar que es tracta de mesures «agregades» de productivitat i que, per tant, incorporen diferències entre sectors i segments molt notables. En aquest sentit, es constata com en determinats sectors de tecnologia alta i mitjana-alta, la Xina està incorporant a la producció interna components abans importats, en bona mesura gràcies a les inversions directes rebudes en aquests sectors, que permeten una producció interna de més alta qualitat i productivitat.

Figura 2.6. Creixement dels salaris a diversos països en desenvolupament



Font: Banc Mundial (2007)

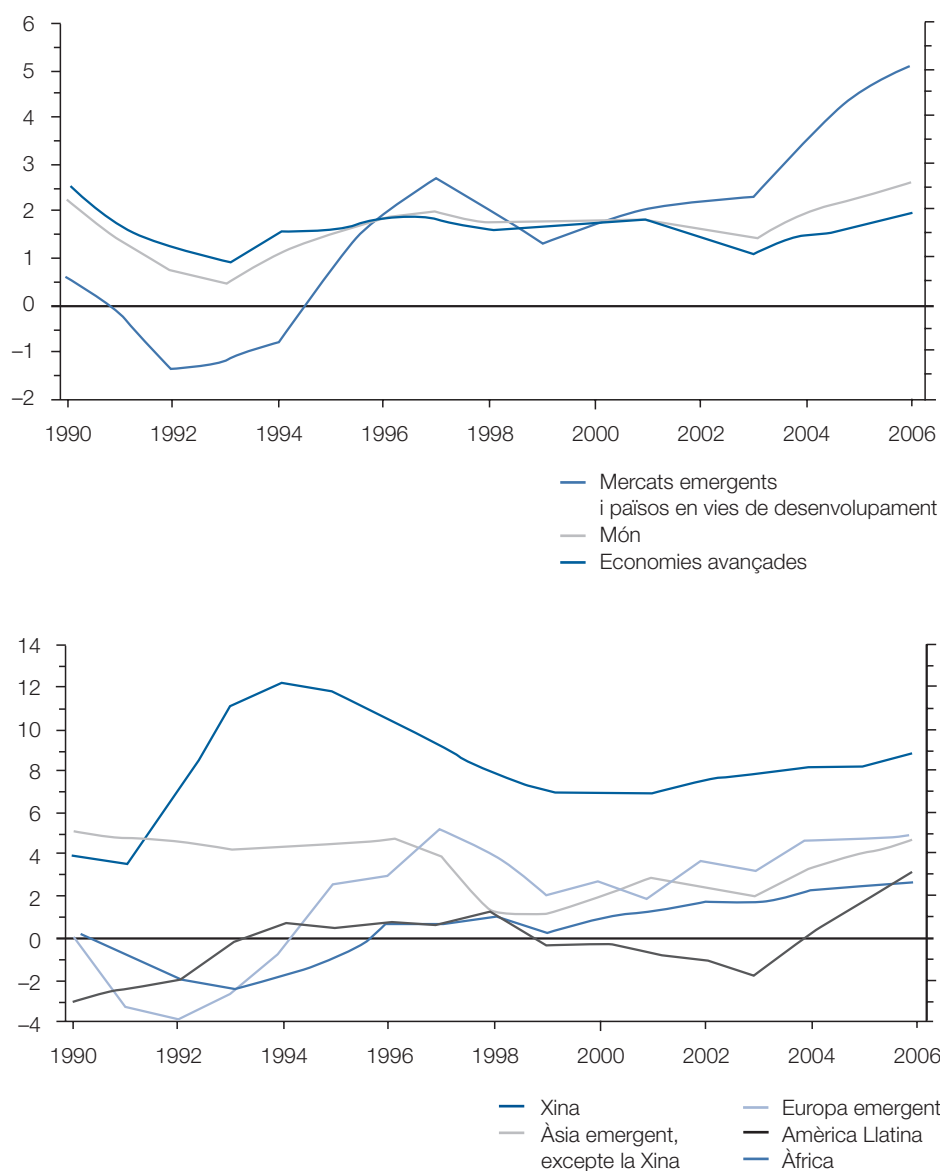
### 2.6. Catch up en productivitat?

La productivitat centra bona part dels estudis comparatius sobre competitivitat. Així, la metodologia que fa servir un dels més coneguts i publicitats, el «Global Competitiveness Report» del World Economic Forum (Davos), insisteix en el paper cabdal de la productivitat com a base de millores sostenibles en els nivells de vida i prosperitat.

### 2.7. Catch up en comerç? Comerç Sud-Sud a l'alça

El creixement del comerç ja no es limita als països emergents més dinàmics (molts d'ells en la categoria de *middle income*) sinó que, en conjunt, els països de renda baixa han experimentat notables increments, encara que, de vegades, partint de nivells molt baixos. L'Organització Mundial de Comerç ha destacat també com les dades 2006

Figura 2.7. Evolució de la productivitat (variacions percentuals)



Font: FMI (2007)

suposen un màxim històric en la presència exportadora dels països en desenvolupament, amb un 36% del total mundial. I amb les dades del Banc Mundial, els darrers 15 anys aquest percentatge pràcticament s'hauria duplicat.

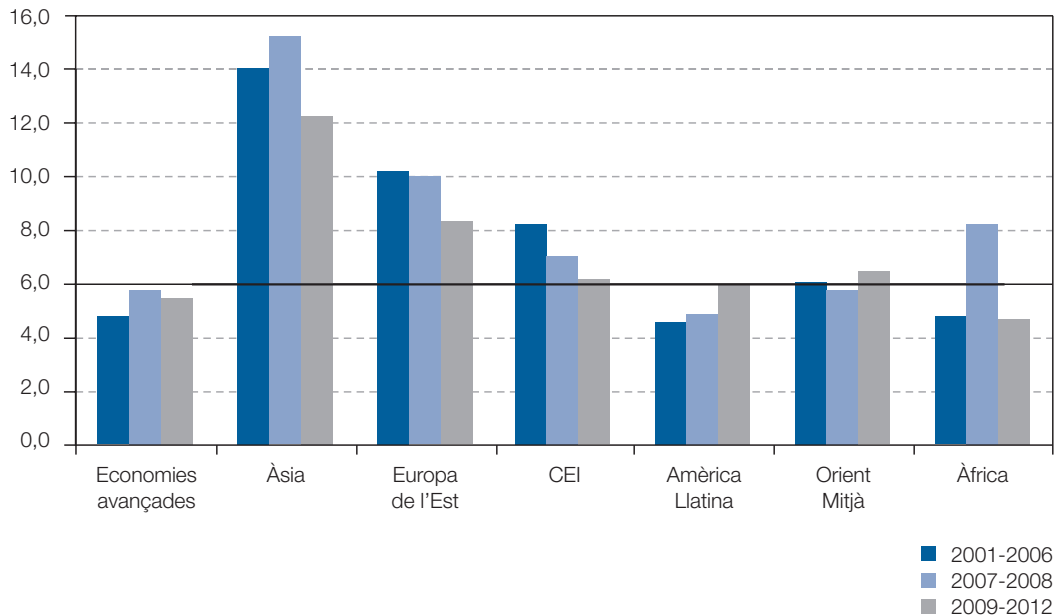
Pel que fa a l'evolució de les exportacions de mercaderies des de 1960 a 2006, la UE manté el lideratge, encara que les economies emergents s'apropen de forma sostinguda.

Els darrers anys, les taxes de creixement, tant de les importacions com de les exportacions, en les economies emergents doblen les de les economies

avançades, i les perspectives per als propers anys són que aquest ritme superior es mantingui (FMI, 2007, evolució del 2001 al 2012) (vegeu figura 2.8).

El creixement més intens s'està produint, i es seguirà produint, en els països asiàtics i de l'Europa de l'Est i la CEI, amb ritmes superiors a la mitjana mundial —situada al voltant del 6%—. És especialment significatiu l'augment de les importacions en la Comunitat d'Estats Independents, on més de la meitat d'aquest increment s'explica per Rússia, el principal mercat de la regió, tot i que Ucraïna i Kazakhstan estan contribuint també de manera important.

Figura 2.8. Exportacions de béns i serveis (%TCMA)



Font: Elaboració OME a partir de les dades de l'FMI, WEO Database

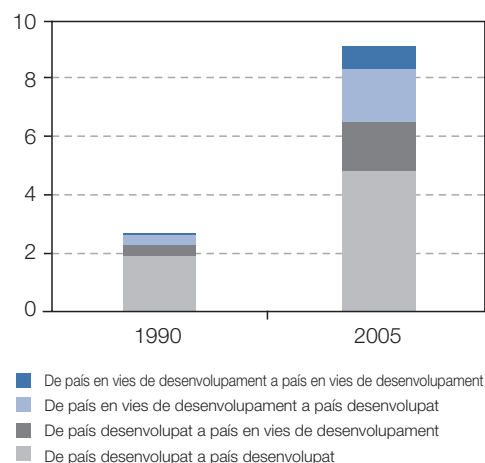
El creixement de les exportacions xineses el 2006 ha estat del 27%, que duplica pràcticament la mitjana mundial del 15% (en termes reals el 8%). Altres països dels 30 primers exportadors de mercaderies que superen el 2006 el 20% de creixement de les exportacions són l'Índia, Polònia i Rússia, amb bons registres, també, dels països bàltics.

Pel que fa a l'evolució de les importacions, que són un bon indicador de la capacitat «d'absorció» d'exportacions, de nou cal destacar un increment de les importacions xineses del 20%. Però els increments d'importacions més importants el 2006, de entre els 30 primers importadors, corresponen a Rússia (un 31%), l'Índia (un 25%, ja al lloc 17) i Polònia i la República Txeca (un 22% cadascun).

A més dels factors cíclics favorables i l'alça de preus en les matèries primeres i recursos energètics, les reformes liberalitzadores han tingut un paper destacat en l'expansió del comerç. Els aranzels als països emergents i en desenvolupament se situen actualment, de mitjana, en l'11%, 5 punts percentuals menys que el 1997 (Banc Mundial, 2007). La gran majoria d'economies emergents han reduït les restriccions comercials des del 2000, destacant sobretot la Xina i l'Índia, Egipte i Nigèria, i gran part de l'Amèrica Llatina.

També és interessant comparar els intercanvis comercials segons el seu origen o destinació, siguin els països de renda alta («Nord») o els països en desenvolupament («Sud»). En l'evolució dels intercanvis entre 1990 i 2005, el comerç Sud-Sud va créixer al 13% anual, mentre que el comerç Nord-Nord ho feia al 6% (vegeu figura 2.9). És cert que una part de l'increment Sud-Sud es deu a matèries primeres (energia inclosa), però

Figura 2.9. Exportacions de mercaderies (bilions de dòlars EUA)



Font: Banc Mundial (2007)

també cal avaluar que de mitjana els països del sud apliquen aranzels més alts que els del nord.

Tanmateix, Xina, en la cursa per garantir el subministrament de matèries primeres i recursos energètics, ha firmat acords rellevants amb països de l'Àfrica subsahariana i de l'Amèrica Llatina. Tant en aquesta última regió, com sobretot a l'Àsia, hi ha un impuls renovat d'integració regional, i de fet més del 50% de les exportacions asiàtiques ja són intraregionals. Àsia s'ha convertit en la segona regió a nivell mundial amb major nivell d'exportacions de mercaderies, per darrere d'Europa, i en tercer lloc quant a serveis, prop d'Amèrica del Nord. Tanmateix, Àsia, amb la Xina i l'Índia com a principals forces motores, ha canviat la dinàmica del comerç Sud-Sud. És la causa de l'acceleració de les exportacions de l'Amèrica Llatina i l'Àfrica, principalment de productes agrícoles i recursos naturals, i està suposant que la dependència d'aquestes regions amb els països rics vagi disminuint.

Un tema obert és com la negociació i eventual posada en marxa d'acords regionals entre economies emergents i en desenvolupament pot accentuar aquesta tendència. Cal seguir l'interès de la Xina per acords tipus «ASEAN+3» o altres fórmules a escala asiàtica, cara a la configuració d'una àrea regional, com a eventual contrapunt a un fracàs de les negociacions multilaterals encetades a Doha, a banda de les negociacions xineses i d'altres països asiàtics amb països africans i latinoamericans amb abundants matèries primeres.

Els països emergents passaran a representar d'un terç actualment, a aproximadament la meitat del comerç mundial el 2030, i cada cop més països abandonaran la *perifèria* per convertir-se en seriosos competidors.

### 2.8. *Catch up* en la qualitat de les seves exportacions?

El paper de la qualitat de les exportacions rep atenció creixent. Les exigències d'uns consumidors cada vegada més informats i sofisticats, així com els requeriments d'un processos productius en què els «standards» de qualitat són també cada vegada més estrictes.

Una forma més concreta i pràctica de visualitzar el procés de *catch up* per part d'alguns països emergents fa servir dades respecte al grau de qualificació de les exportacions, tant de manufactures com de serveis. Aquests indicadors assenyalen no solament una presència creixent «quantitativa» dels països emergents sinó també «qualitativa» respecte al grau de qualificació de les exportacions, tant de manufactures com de serveis, i la tendència mitjana és ascendent (FMI, 2007) (vegeu figura 2.10).

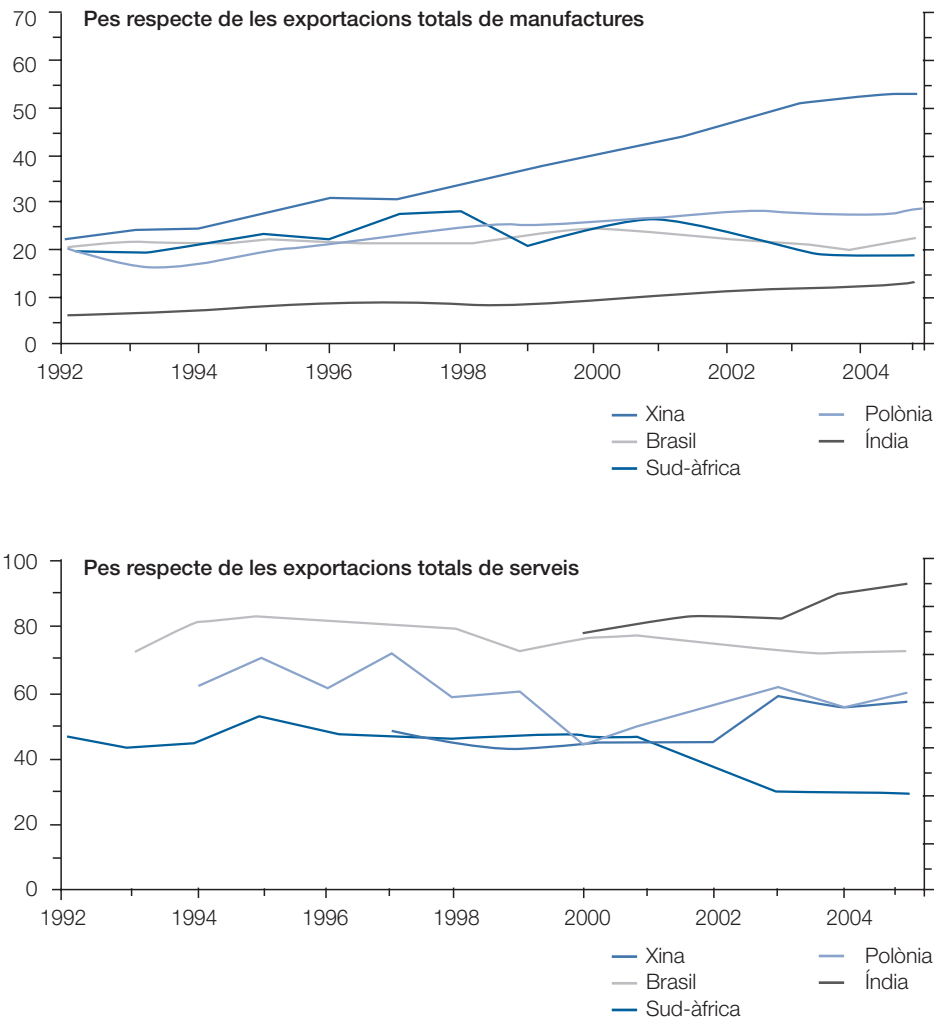
Les dues regions més dinàmiques en termes de millora de la qualitat han estat Àsia emergent i els països d'Europa central i de l'est (CEE-8) que es van incorporar a la UE el 2004. L'evolució de la UE-15 i d'altres «candidats» (dels quals Bulgària i Romania s'han incorporat el 2007) és més modesta, però superior a Amèrica Llatina i a altres països industrialitzats. La millora de la qualitat ha permès als països de CEE-8 assolir guanys en les quotes d'exportació mundials malgrat apreciacions canviàries. Pot ser una lliçó per a economies com l'espanyola i la catalana, també amb problemes d'apreciació real.

### 2.9. *Catch up* també en serveis?

El pes de les exportacions de serveis respecte al PIB ha passat, entre 1984 i 2004, per als països de renda alta, del 3,3% al 4,9%, mentre que per a les economies en desenvolupament en conjunt ha passat del 2,0% al 4,7%, una dimensió més de *catch up*. Les dades també mostrarien com no és «només» un fenomen associat a l'Índia (Àsia-Sud) sinó que abasta pràcticament totes les regions del món emergent. Les preocupacions pel potencial de l'Europa de l'Est, expressada a Catalunya en estudis recents, troba contrapartida empírica també en aquestes dades.

Pel que fa al comerç en serveis, amb la importància quantitativa i qualitativa creixent ja comentada (entre d'altres raons pel seu valor afegit cada vegada més significatiu), cal constatar també el ràpid creixement de les exportacions de serveis a l'Índia, i en menor mesura a la Xina i al Brasil (vegeu taula 2.1). El 2006, la Xina guanya un lloc (del 9 al 8) i l'Índia un altre (de l'11 al 10, amb un increment respecte a 2005 del 34% i una millora

Figura 2.10. Pes dels productes qualificats en les exportacions de les economies en desenvolupament



Font: FMI (2007)

de 0,4 punts de quota mundial només el darrer any). Altres països asiàtics també guanyen posicions. Estats Units manté el lideratge, i destaca, també, que alguns països europeus, especialment Alemanya i el Regne Unit (però també alguns dels països «petits» més avançats) mantenen i fins i tot milloren les seves posicions amb més èxit que en el comerç de mercaderies.

Pel que fa a les importacions de serveis, cal destacar la important millora de l'Índia, que presenta un increment respecte a 2005 de les importacions de serveis d'un 40%. És l'altra cara de la moneda del potencial indi com a destinació d'*offshoring* de serveis... i una invitació a aprofitar aquesta extraordinària capacitat d'absorció de serveis per part de l'Índia. També els increments

de Corea i el Brasil arriben al 20%, evidenciant una vegada més que l'increment de la presència global és un camí de dues direccions.

### 2.10. Catch up en inversions?

En el primer quinquenni del nou mil·lenni, els fluxos d'inversió estrangera directa (IED) dirigits als països emergents han crescut a un ritme mitjà anual de quasi el 14%, mentre que les inversions directes en les economies desenvolupades han retrocedit, sobretot com a resultat de les caigudes —superiors al 10% anual— entre el 2001 i el 2003. Aquest creixement de la inversió estrangera en l'àrea emergent ha mantingut la mitjana del

27. Al final de 2006, la Comissió Nacional de Desenvolupament i Reformes xinesa va decidir controlar l'excessiu creixement inversor, especialment en el sector de l'acer, el carbó i l'automoció (The Institute of International Finance, 2007).

Taula 2.1. Rànquing de països exportadors de serveis 2006			
Lloc i percentatge de les exportacions mundials; variació respecte de 2005 i 1997			
1. Estats Units	14,3	-0,4	-3,2
2. Regne Unit	8,2	+0,4	+1,7
3. Alemanya	6,1	-0,1	+0,3
4. Japó	4,5	-	-0,7
5. França	4,1	-0,7	-2,0
6. Itàlia	3,7	-0,2	-1,8
7. Espanya	3,7	-0,1	+0,4
8. Xina	3,2	+0,1	+1,3
9. Holanda	3,0	-0,2	-0,7
10. Índia	2,7	+0,4	+
11. Hong Kong	2,6	-	-0,2
12. Irlanda	2,5	+0,3	+
13. Singapur	2,1	+0,2	-0,2
14. Bèlgica	2,1	-0,1	**
15. Canadà	2,1	-0,1	-0,1
16. Corea del Sud	1,9	+0,1	-
17. Dinamarca	1,9	+0,2	+0,6
18. Luxemburg	1,9	+0,2	**
19. Àustria	1,8	-0,4	-0,4
20. Suècia	1,8	-	+0,5

+: no figurava entre els 30 primers

\*\*: Bèlgica+Luxemburg en conjunt + 1,1

Font: Elaboració OME a partir de les dades de l'OMC, WTO (2007) i de les estadístiques de Comerç Internacional 2005 i 2007.

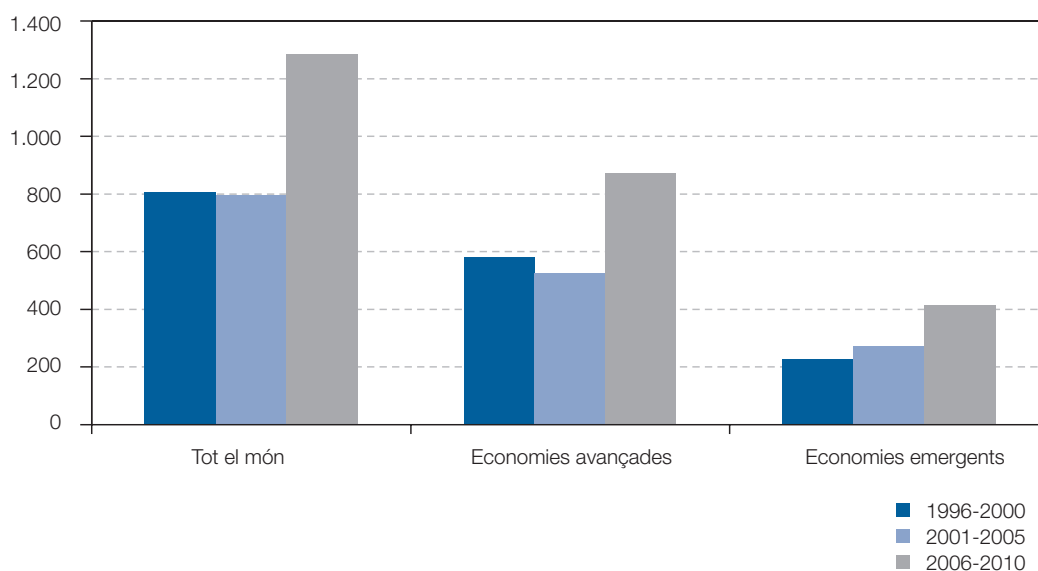
volum d'inversió global anual a un nivell similar al del *boom* inversor iniciat a mitjans de la dècada dels noranta. Tanmateix, això ha suposat que els països emergents i en desenvolupament hagin

acaparat des del 2004 al voltant del 40% del volum total. Actualment, la inversió estrangera a l'Europa de l'Est, la CEI i l'Àfrica està batent rècords, mentre a Àsia manté el fort ritme dels últims anys, i només a l'Amèrica Llatina s'observa un cert retrocés.

Els propers anys s'estima que el ritme de creixement de les inversions en les economies avançades s'acceleri, cosa que contribuirà a augmentar de manera substancial el volum global d'inversió directa (EIU, 2007). Del 2006 al 2010 es preveu un flux d'entrada anual d'IED de més de 800.000 milions de dòlars en les economies avançades i al voltant de 400.000 milions en les economies emergents (vegeu figura 2.11).

De les economies emergents, Àsia continuarà sent el principal receptor d'inversions foranes, i la Xina seguirà concentrant-ne una gran part (vegeu figura 2.12). No obstant això, es preveu una moderació en el ritme de creixement a la Xina, per la saturació en alguns sectors industrials,<sup>27</sup> i a Hong Kong i Singapur, per l'elevat cost de localització, produint-se una certa *relocalització* de les inversions directes cap a destinacions més barates, com alguns països de l'ASEAN, principalment Indonèsia i Vietnam, aquest últim reforçat per la seva recent incorporació a l'OMC. També s'espera que augmenti la inversió a l'Índia, tot i que de manera limitada.

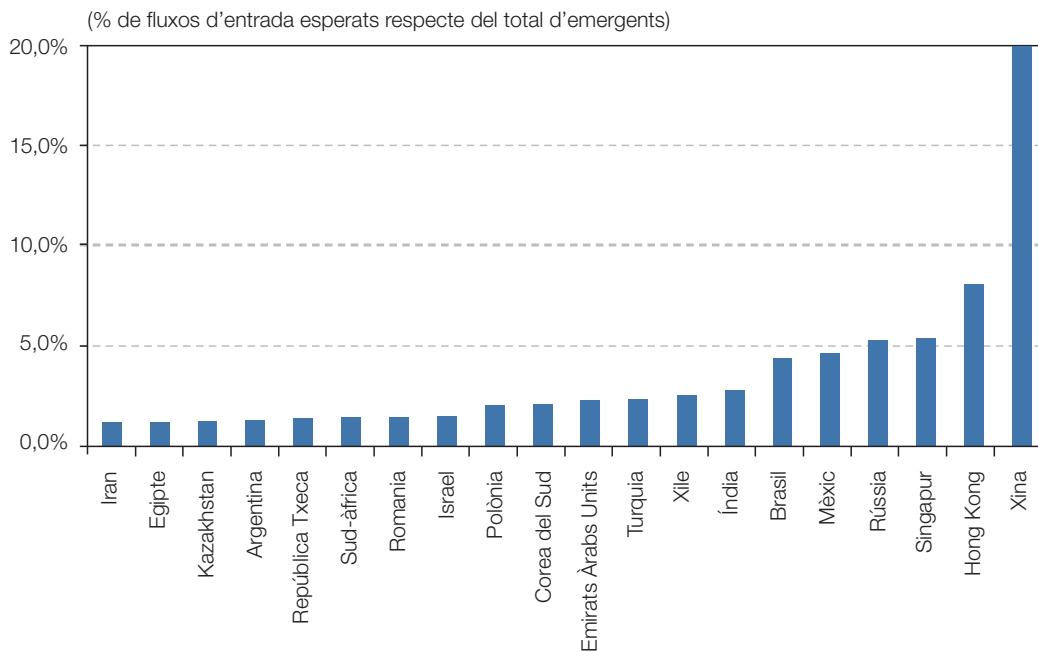
Figura 2.11. Fluxos d'entrada IED (mitjana anual per període; milers de milions de dòlars EUA)



Font: Elaboració OME a partir de les dades d'UNTACD i EIU



Figura 2.12. Rànquing dels principals països emergents perceptors d'IED, 2006-2010



Font: Elaboració OME a partir de les dades d'EIU

L'Amèrica Llatina es veurà afectada per la competència d'altres destinacions *low cost*, amb previsions, pel que fa al creixement de les inversions estrangeres, bastant moderades. El Brasil i Mèxic, seguits a certa distància per Xile, concentraran la major part de les inversions. Com a resultat d'aquest creixement limitat, perdrà pes relatiu respecte a la resta de mercats emergents, i previsiblement l'Europa de l'Est i la CEI passaran a ocupar la segona plaça com a regió emergent receptora d'inversions.

En relació amb aquesta última regió, val a dir que la inversió en els nous membres de la UE s'estabilitzarà, excepte als Balcans —últims països incorporats—, especialment Romania. La tendència és que la inversió es vagi expandint cada cop més a l'est, cap a Turquia i les repúbliques exsoviètiques, com Ucraïna, Azerbaidjan, Kazakhstan i, molt especialment, Rússia. Malgrat que el clima de negocis no sigui l'ídoni (regulació imprevisible, corrupció, etc.), aquest fet no està afectant els inversors, donat les importants oportunitats de negoci que ofereix l'enorme mercat rus. A més, les previsions que Rússia entri properament a l'OMC tindrà un impacte positiu tant des del punt de vista econòmic com per la millora del clima de

negocis i, sens dubte, serà una de les principals destinacions d'IDE els propers anys.

Els processos de liberalització comercial i de moviments de capital posats en marxa en una part important d'Àfrica i alguns països de l'Orient Pròxim fan preveure un augment rellevant de les inversions en aquestes regions, i molt especialment al nord d'Àfrica. Egipte s'està erigint com a principal receptor de la zona, gràcies als programes de privatització, flexibilitat del mercat de treball i liberalització de l'entrada de capitals. A més, l'accés als mercats de la UE afavoreixen països mediterranis com el Marroc, Algèria i Tunísia.

Encara que l'elevada demanda de recursos naturals seguirà estimulant la inversió directa en els països emergents i en desenvolupament, i es mantindrà la dinàmica de localitzar-hi les manufactures intensives en treball, la tendència és que la inversió en el sector serveis prengui el relleu al sector manufacturer. S'acceleraran l'*outsourcing* dels serveis, gràcies a la contínua davallada dels costos de telecomunicacions, i per tant augmentarà la competència en el mercat global tant d'activitats de poca qualificació, com els *call centers*, la introducció de dades i el processa-

28. No obstant això, val a dir que els indicadors que el Banc Mundial utilitza per mesurar la facilitat per fer negocis no tenen en compte, entre d'altres, ni la proximitat als grans mercats ni la qualitat de les infraestructures. Per tant, només es tracta d'una mesura de les regulacions respecte a l'activitat de negocis.

ment de textos, com d'activitats de més qualificació, com el desenvolupament de *software*, serveis mèdics, consultoria i R+D. La localització d'alguns d'aquests serveis s'està expandint ja, a part de l'Índia, a l'Europa de l'Est i el nord d'Àfrica (Marroc i Egipte), i les inversions relacionades amb R+D es preveu que s'intensifiquin a l'Àsia i l'Europa de l'Est.

La inversió estrangera provinent dels anomenats *BRIC* (Brasil, Rússia, Índia i Xina) i dels tigres asiàtics comença a ser destacable a nivell global, i ja totalitzen quasi una quarta part de la inversió directe mundial. Des d'un punt de vista sectorial, quasi dues terceres parts de les inversions s'han destinat a serveis, especialment transport, distribució, emmagatzematge i serveis financers. No obstant això, mineria i petroli estan destacant, sobretot pel que fa a les inversions exteriors xineses; i pel que fa a les manufactures, sobresurten l'electrònica (tigres asiàtics) i la confecció, en la recerca de països dins l'àrea regional de menor cost. També s'observen moviments a l'Índia pel que fa a expandir a altres països de la zona serveis de tecnologia i informació.

### 2.11. *Catch up* en formació?

Com es mencionava més amunt, segons les estimacions del FMI, encara que en termes absoluts una gran majoria de les incorporacions a la «oferta de treball global» és de persones amb un nivell baix d'educació, també cal destacar que l'increment d'aquesta oferta amb nivell superior d'educació (universitària) ha estat d'un 50% des de 1980, i que està creixent més ràpidament en l'actualitat com a conseqüència de les apostes explícites per la qualificació de països com la Xina i l'Índia, així com pel bon nivell educatiu de molts dels països del centre i est d'Europa. Com es mencionava en la secció anterior, l'ampliació d'una gran oferta de *cheap manpower* procedents de les economies emergents, amb una onada de *cheap brainpower*, a mesura que els milions (14 anuals) d'universitaris que generen conjuntament la Xina, l'Índia i Rússia (tants com tot Estats Units), ben formats i motivats, s'incorporin amb empena al mercat global, té també implicacions no només en l'avenç en innovació sinó també en les pautes retributives als països més avançats.

Com també s'esmentava en la secció anterior, el desplaçament —degut a la globalització i especialment a l'*offshoring*— a països menys desenvolupats de tasques intermèdies (producció de components, etc.) amb uns requeriments de qualificació superiors a les inicialment «deslocalitzades», té l'efecte que la «mitjana» de qualificacions augmenta amb el transvasament de successives «tasques» de les economies avançades cap a les emergents.

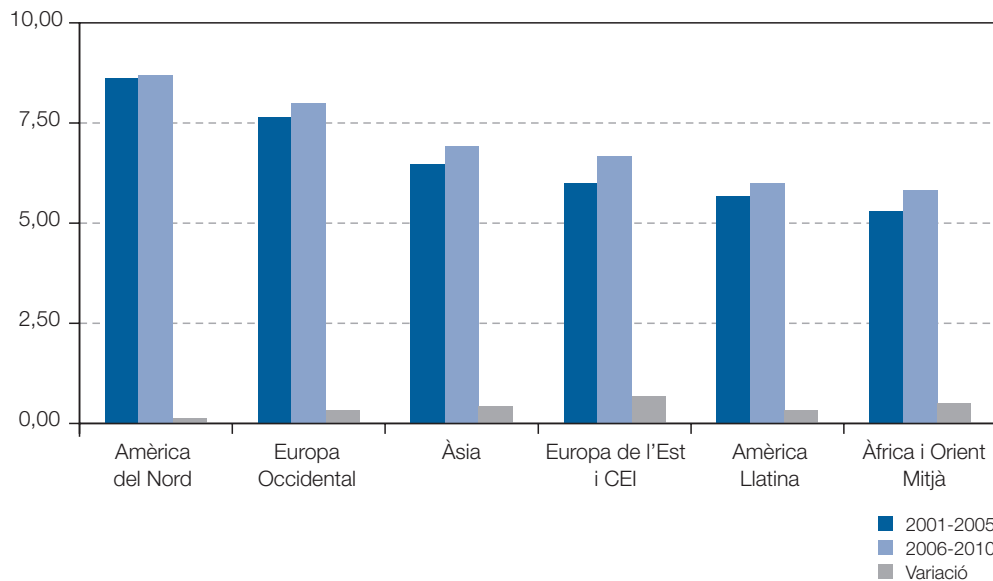
Això té la seva traducció en una presència cada vegada més important en la «cistella d'exportació» dels països emergents i en el desenvolupament de productes amb més qualificació, tant pel que fa a manufactures com a serveis, com citàvem més amunt.

### 2.12. *Catch up* en qualitat institucional?

Les zones on s'han donat els processos de reforma més accelerats són, a la vegada, les àrees amb creixement més dinàmic, com el Sud-est asiàtic i els països de l'Europa de l'Est i la CEI (vegeu figura 2.13). Geòrgia, seguida de Romania, lideren el *ranking* dels països on més reformes s'han dut a terme durant el dos últims anys, i en quart lloc es troba la Xina (CFI, *Doing Business 2007*). Per la seva banda, Kazakhstan puja vint llocs en el *ranking* mundial 2007 d'economies amb millor entorn de negocis, situant-se en un nivell similar al d'Eslovènia. Tanmateix, aquest *ranking* és encapçalat, com és ben sabut, per Singapur, Hong Kong, Taiwan i Corea del Sud, on, junt amb els països més avançats, es donen les condicions més favorables per fer hi negocis.

L'Àfrica —tant el nord com l'àrea sub-sahariana— apareix en tercer lloc com a regió on s'han realitzat un nombre més elevat de reformes, just per darrere dels països de l'Europa de l'Est i la CEI i dels països de renda alta de l'OCDE. Dues terceres parts dels països del continent africà han implementat alguna reforma els dos últims anys, i Tanzània i Ghana figuren actualment entre els deu primers països més reformistes del món. Quant al *ranking 2007* i respecte a la facilitat per fer negocis, Sud-àfrica i Maurici es troben ja en posicions properes a Àustria, i Namíbia prop de Portugal.<sup>28</sup>

Figura 2.13. Puntuació i rànquing regional del clima de negocis (puntuació de l'1 al 10, essent 10 el clima òptim)



Font: EIU

A més, l'informe adverteix que aquesta tendència reformista seguirà avançant.

Hi ha certa coincidència a l'hora de destacar que la regió llatinoamericana, tot i la seva millora en creixement i estabilitat macroeconòmica, continuarà llastada per la debilitat dels seus sistemes polítics i deficiències en l'educació i qualificació de la mà d'obra (Fantoni, 2007; EIU, 2006). En alguns països ha augmentat la pressió reguladora sobre l'entorn de negocis, com Bolívia i Veneçuela, i tret de casos com Xile o Mèxic —on s'han produït millores importants—, en general s'ha avançat poc en aquest terreny. Hi ha una necessitat d'enfortir les institucions, reformar els mercats laborals i reduir l'economia submergida (FMI, 2007).

Aquesta situació contrasta amb l'evolució dels països de l'Europa de l'Est, on hi ha hagut un fort compromís per part dels governs d'afavorir les condicions de mercat i el clima de negocis. L'objectiu prioritari, ja des dels primers governs reformistes, d'integrar aquestes economies en la Unió Europea, ha suposat que anessin adoptant gradualment *l'acquis communautaire*. Actualment, Eslovènia ja forma part de l'àrea euro, i els països bàltics i Eslovàquia es troben dins del Mecanisme de Canvis Europeu-II, pas previ a la integració monetària. D'altra banda, Romania i Bulgària, que

quedaren fora de la primera onada d'ampliació a l'est, s'han incorporat enguany a la Unió Europea. I la Comunitat d'Estats Independents, amb Geòrgia i Kazakhstan al capdavant, estan fent avenços importants, tot i que queda bastant camí per recórrer encara, sobretot en la millora dels sistemes judicials i la lluita contra la corrupció.

Així i tot, la percepció de la relativa lentitud del *catch up* per part de les economies emergents en moltes de les dimensions de la «qualitat institucional» respecte als països més avançats, es considera, en alguns àmbits, un «actiu» que cal valorar (IMD, 2007). I es destaca la importància com a factor explicatiu de pautes d'especialització en activitats d'elevada «intensitat contractual», emergint, doncs, la qualitat institucional com un veritable «avantatge comparatiu», la importància del qual es manté fins i tot si altres fonts d'avantatge més «clàssiques» (qualificació del treball, capital, etc.) s'incorporen a l'anàlisi (Nunn, 2007).

La qualitat institucional apareix com un factor important de competitivitat, que pot mantenir Europa i la resta del món occidental, especialment en activitats que requereixen complexitat contractual i credibilitat, activitats de serveis i de «gestió de la complexitat global».

### 2.13. Catalunya davant els mercats emergents

Durant el període 2001-2006, les exportacions de mercaderies catalanes han crescut a un ritme mitjà anual del 5,7% en termes nominals, un punt percentual per sobre de la mitjana dels països de la UE-15. En el bienni 2002-2003 va ser especialment desfavorable, amb uns percentatges d'increment nominal de les vendes a l'exterior poc superiors a l'1,1% en cadascun d'aquests exercicis, mentre que la recuperació en els anys 2004, 2005, 2006 és certament remarcable. L'any 2006 les exportacions catalanes creixen a un ritme superior al dels últims 6 anys i superen en 4 punts percentuals el creixement del PIB. I la taxa de creixement de les vendes catalanes a l'estranger és superior a les compres, fet que no es donava des del 2001.

Tanmateix, comparativament amb Rhône-Alpes i la Llombardia, l'augment de les exportacions durant el període 2001-2006 ha estat superior (vegeu figura 2.14). Des del 2000, les exportacions catalanes han augmentat un 40%, quasi el doble que les llombardes, i gairebé tres vegades més que les exportacions de Rhône Alpes.

Aquest increment es deu tant a l'expansió de les exportacions cap als països avançats, principal-

ment amb destinació a la Unió Europea (UE-15), com pel dinamisme, sobretot en anys més recents, dels països emergents i en desenvolupament.

Aquest avanç però, s'ha degut principalment al guany relatiu de les exportacions cap als països de l'Europa de l'Est i la CEI (vegeu figura 2.15), que passen actualment a ser el segon mercat per a Catalunya, desbancant d'aquest lloc l'àrea llatinoamericana. No obstant això, el més significatiu s'observa en el ritme de creixement de les exportacions cap als mercats asiàtics, on l'accelerat creixement econòmic d'aquesta àrea i el fort augment de les importacions no s'ha traduït en un *boom* exportador.

És força rellevant l'augment de les exportacions catalanes cap al continent africà, de quasi el 50%, sobretot al nord d'Àfrica, en consonància amb el recent dinamisme de la regió; mentre que el menor impuls de l'àrea llatinoamericana s'ha vist reflectit en un creixement molt més moderat de les exportacions cap a aquesta zona.

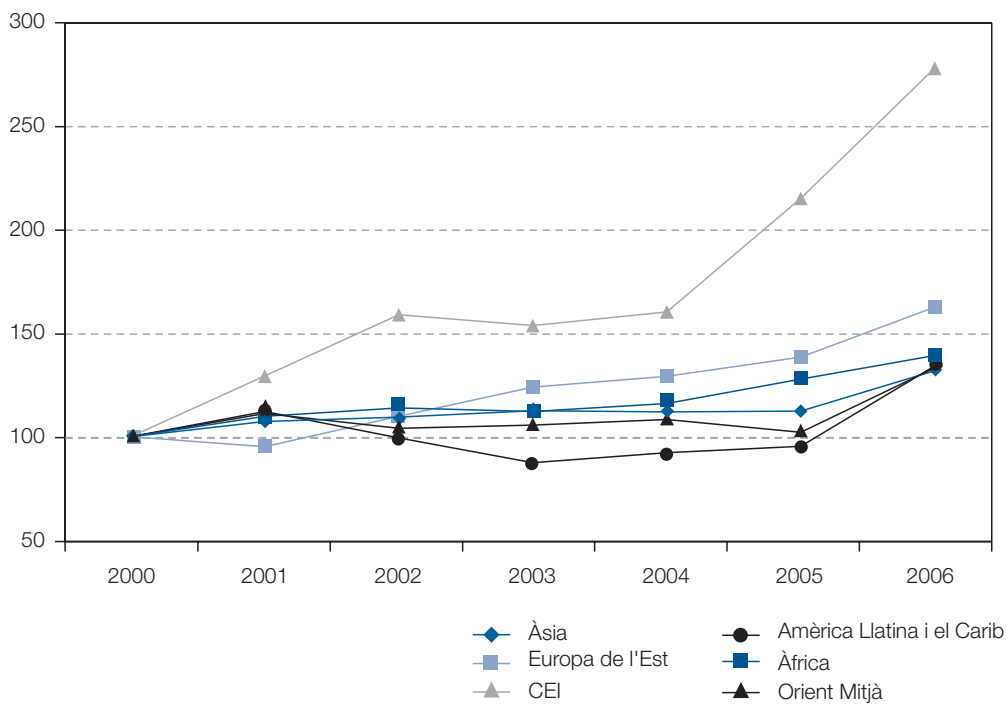
Comparant la distribució geogràfica de les exportacions del 2006 amb les regions de Rhône-Alpes i la Llombardia, es pot comprovar com Catalunya té una major dependència dels mer-

Figura 2.14. Evolució de les exportacions 2000-2006. (Any 2000 = 100)

Anys	Catalunya	Rhône-Alpes	Llombardia
2000	100	100	100
2001	108	98	108
2002	108	95	103
2003	112	93	103
2004	116	101	108
2005	125	105	116
2006	140	116	127

Font: Elaboració OME a partir de les dades de DG Duanes, INSEE i ISTAT

Figura 2.15. Evolució de les exportacions catalanes als països emergents 2000-2006. (Any 2000=100)

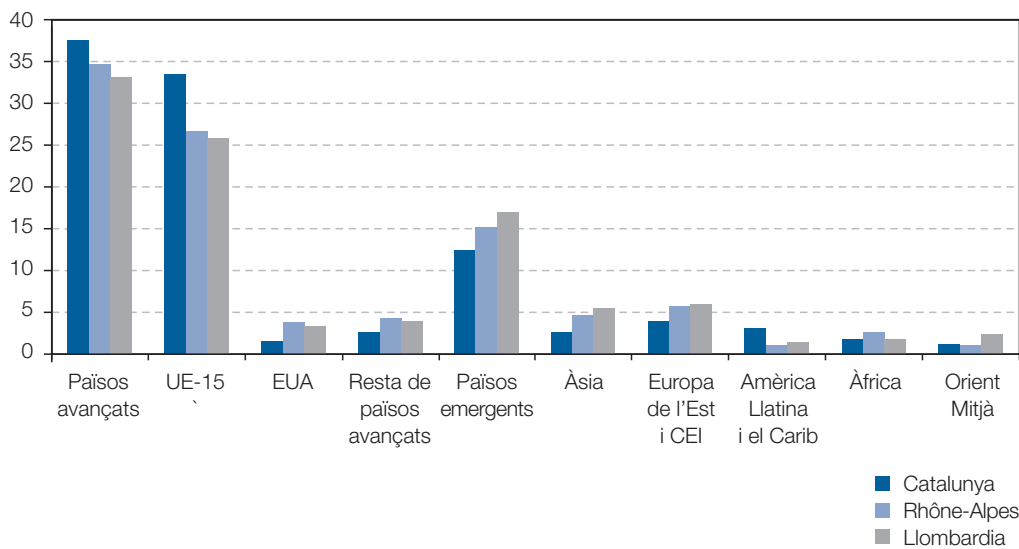


Font: Elaboració OME a partir de les dades de DG Duanes, INSEE i ISTAT

cats europeus, i tot i l'augment de les exportacions cap a l'Europa de l'Est i la CEI, encara es troba, respecte a aquesta àrea, en una posició relativament inferior a les dues regions comparades (vegeu figura 2.16). Per contra, en consonàn-

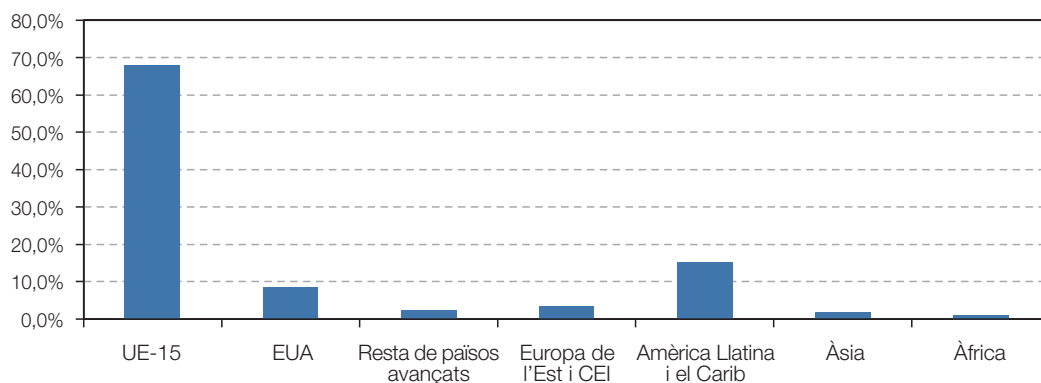
cia amb els majors vincles culturals i històrics amb els països llatinoamericans, aquesta zona té una major representació en les exportacions catalanes que en la resta. No obstant això, resulta altre cop significatiu la notable diferència exist-

Figura 2.16. Distribució geogràfica de les exportacions, any 2006 (%)



Font: Elaboració OME a partir de les dades de DG Duanes, INSEE i ISTAT

Figura 2.17. Destinació geogràfica de la IED catalana per regions. IED acumulada 2001-2006 (% respecte del total)



Font: Elaboració OME a partir de les dades de la Secretaria d'Estat de Turisme i Comerç

tent entre Catalunya i les dues regions comparades respecte a la regió asiàtica. En aquest sentit, el percentatge d'exportacions de la Llombardia als mercats asiàtics duplica el de Catalunya.

S'evidencia que malgrat que l'empresa catalana ja ha començat a dirigir el punt de mira als països emergents, podria assolir un potencial exportador encara més elevat si augmentés la seva presència als mercats asiàtics. Així doncs, un dels principals reptes en aquests moments per a Catalunya és accelerar el procés d'internacionalització cap a Àsia, el focus de major dinamisme econòmic actual i, sens dubte, del futur.

Pel que fa a les inversions directes catalanes a l'estranger durant el període 2001-2006, dues terceres parts han tingut com a principal destinació els països de la UE-15, i un 15% l'Amèrica Llatina (vegeu figura 2.17). Aquest fet posa de manifest que la proximitat geogràfica i els vincles

culturals i històrics són factors determinants a l'hora d'invertir a l'exterior. Per tant, tret de la regió americana, la presència catalana a la resta d'àrees emergents és relativament escassa.

Un altre aspecte que cal destacar és l'alt nivell de concentració de les inversions catalanes. Un total de vint països totalitzen el 96% de les inversions realitzades a l'exterior entre els anys 2001 i 2006. Tan sols quatre països: França, el Regne Unit, els Països Baixos i els EUA, expliquen més del 50% de les inversions acumulades durant el període. D'altra banda, més del 80% de les inversions realitzades a Amèrica Llatina s'han concentrat en tres països: el Brasil, Argentina i Mèxic; mentre que Hongria i Rússia aglutinen gairebé tres quartes parts de les inversions destinades a l'Europa de l'Est i la CEI. Tanmateix, el 70% de les inversions als mercats asiàtics s'han dirigit a la Xina i l'Índia, i el Marroc tot sol concentra més de la meitat de les inversions al continent africà.



**CAPÍTOL 3**  
*Empreses i internacionalització:  
noves realitats*







### 3. Empreses i internacionalització: noves realitats

La conformació de xarxes globals de producció, aprofitar les potencialitats de la globalització, la generació de xarxes globals d'innovació o l'accés a una *global labor supply* (inversions als llocs en què la rendibilitat és més alta, la fragmentació dels processos de producció per ubicar cada *task* al lloc en què és més eficient, productiva o rendible, l'organització de la producció segons pautes més flexibles, etc.) permeten millores d'eficiència i productivitat agregades notables. Són el «dividend de la globalització».

Això implica una revalorització de la capacitat per «gestionar la complexitat» global. Les capacitats directives en aquests nous entorns (*global teams, global management, corporate governance, etc.*) emergeixen com un factor d'avantatges competitius important.

I en aquest sentit, una de les línies més importants de l'anàlisi actual sobre comerç i inversió directa internacionals se centra en les característiques de les empreses amb presència internacional, exportadora i/o inversora.

Els desenvolupaments analítics ratifiquen un diferencial sistemàtic de productivitat en favor de les empreses exportadores. La connexió entre internacionalització i millora de la produc-

tivitat troba aquí un vincle important, que pot ser útil a l'hora de contribuir a explicar la tendència a l'alça de la productivitat mundial: un dels principals arguments esgrimits en favor de les noves realitats globals, associats als guanys d'eficiència que propicia un més gran aprofitament dels avantatges de l'especialització i la «divisió internacional del treball» ja no tan sols entre productes «acabats» sinó entre les etapes de producció, tasques o activitats, de la xarxa de valor afegit d'un producte.

Bernard et al. (2007) analitza el que anomenen *exporter premia* o diferencial en favor de les empreses exportadores respecte a determinants paràmetres. Alguns resultats són que les empreses exportadores tenen un 26% més de «valor afegit per treballador» (una mesura senzilla de la productivitat), un 19% més de qualificació per treballador i uns salaris un 17% superiors, sempre respecte a les empreses no exportadores (vegeu taula 3.1).

Les empreses exportadores són més multiproducte. Altres resultats mostren que, quan es tenen en compte les diferències entre indústries, les empreses exportadores produeixen un 27% més de productes que les no exportadores de la mateixa indústria, i també tenen un volum de facturació per producte un 73% superior (vegeu taula 3.2).

Taula 3.1. Diferencials entre exportadors i no exportadors (manufactures dels EUA, dades 2002)			
	Prima de l'exportador		
	1	2	3
Log d'ocupació	1,19	0,97	-
Log de trameses	1,48	1,08	0,08
Log de valor afegit per treballador	0,26	0,11	0,10
Log de PFT	0,02	0,03	0,05
Log de salari	0,17	0,06	0,06
Log de capital per treballador	0,32	0,12	0,04
Log d'especialització per treballador	0,19	0,11	0,19
Covariants addicionals	Cap	Efectes fixos en la indústria	Efectes fixos de la indústria, log d'ocupació

Font: Bernard-Jensen-Redding-Schott (2007)

Taula 3.2. Diferencials a favor de les empreses exportadores: nombre de productes i facturació del producte (dades de 2002, manufactures dels EUA)		
	Prima de l'exportador	
	1	2
Log de nombre de productes	0,23	0,27
Log de mitjana de trameses/producte	1,25	0,73
Covariants addicionals	Cap	Efectes fixos de la indústria

Font: Bernard et al. (2007)

### 3.1. Marge extensiu i qualitat de les exportacions: impuls a la creativitat i la innovació

L'Informe Anual OME 2006 presentava ja unes implicacions d'aquestes anàlisis i les implicacions de les diferents capacitats/habilitats per treure profit de les noves possibilitats de mercats oberts, així com —l'altra cara de la moneda— per fer front a una més gran competència. I també es ressaltava la importància que, en el nou marc global, els països fossin capaços de millorar, pel que fa a les exportacions, no només l'anomenat «marge intensiu» (les mateixes empreses exportarien més dels mateixos productes als mateixos mercats exteriors) sinó de manera especial el «marge extensiu» que suposa la incorporació a l'activitat exportadora de més empreses i/o més productes i/o més destinacions. El paper de la qualitat i la creativitat són clars al respecte.

Sovint un dels obstacles rau en els «costos inicials» de l'experiència internacional (estudis de

mercat, xarxes de distribució, *partners* fiables, etc.), que poden contribuir a desbloquejar, sobretot per incentivar el «marge extensiu en societats de petita i mitjana empresa, actuacions públiques i/o en concertació amb el sector privat (Helpman-Melitz-Rubinstein, 2007).

#### Marge extensiu a Catalunya

Un dels treballs de l'Observatori de Mercats Exteriors, en el marc de la col·lecció de Quaderns OME (ESCI-UPF, 2006) demostra la importància del marge extensiu sobre el marge intensiu pel que fa a l'economia catalana. La primera conclusió a què arriben és que, amb molt poques excepcions, la tendència general del marge extensiu català durant el període 1988-2004 és clarament creixent en totes les economies considerades i per a tots els mercats de destinació. L'any 2004 el 36,5% del volum exportat per Catalunya corresponia a productes que o bé no

s'exportaven o s'exportaven en quantitats molt petites el 1988.

Tanmateix, els resultats són diferents quan considerem els diferents mercats de destinació de les exportacions catalanes. Així, en general els països de la UE-15, que són els que tenen una importància quantitativa més rellevant, tenen marges extensius que creixen de manera relativament lenta, fins al 37,7% el 2004, mentre que els països que van entrar a la Unió Europea amb l'ampliació de l'any 2004 presenten un creixement dels seus marges extensius molt més ràpid, fins a un 84,4% per l'últim any de l'estudi.

Si fem la desagregació per països, i deixant de banda els països de l'ampliació, els creixements més importants del marge extensiu de Catalunya en el període 1988-2004 els trobem a Rússia, Líbia, Brasil, Xina, Japó, Taiwan, Índia, Corea del Sud i Hong Kong. L'any 2004, entre un 87% i un 97,5% de les exportacions catalanes cap a aquests països corresponen a productes que o bé no s'exportaven o es feia en quantitats molt petites el 1988. Aquest fet demostra la diversificació en l'exportació catalana cap a nous sectors en aquests últims anys. Una diversificació més palesa als països emergents, països que lideren i impulsen el creixement econòmic fort i sostingut dels últims anys, com els asiàtics i de l'Europa de l'Est i la CEI (Comunitat d'Estats Independents), especialment la Xina i l'Índia i les exrepúbliques soviètiques.

En comparació amb d'altres països europeus, el marge extensiu de les exportacions catalanes és superior a moltes economies comparables en dimensió, com poden ser Irlanda, Grècia, Finlàndia, Portugal o Hongria. Això ratifica la importància del marge extensiu del conjunt de les exportacions catalanes, coincidint amb l'anàlisi temporal que es comentava anteriorment i on s'havia constatat el fort increment al llarg del període 1988-2004.

### 3.2. Accelerar la internacionalització: el paper dels intangibles

El procés creixent de globalització de l'economia mundial i d'integració dels mercats està transfor-

mant les estratègies empresarials. Avui dia ja no es tracta de veure la internacionalització com un complement del negoci local sinó que cada cop més domina la tendència de contemplar el posicionament internacional com a model de negoci. Això explica el sorgiment, els darrers anys, d'un nou fenomen: l'aparició de les empreses anomenades *born globals* o «nascudes globals», que busquen la internacionalització pràcticament des del moment de la seva constitució, fet que també es produeix a Catalunya. El primer Quadern de l'OME (ESADE, 2007) n'analitza alguns casos. De la mateixa manera, s'està observant que empreses ja consolidades estan redefinint el seu posicionament internacional, desenvolupant una perspectiva global del negoci per tal que els generi nous avantatges competitius; són les anomenades *reborn global*, és a dir, les que es redefeixen com a globals.

Els avenços en les noves tecnologies d'informació i comunicació (TIC) i la reducció de costos en comunicació, transport i producció està accelerant la internacionalització de les empreses, tan grans com pimes, i permetent arribar cada cop a mercats més llunyans. Com a resultat, la competència internacional està creixent en tots els sectors, i sigui per raons d'economies d'escala, de pèrdua de quota de mercat local o d'internacionalització dels principals clients, les empreses s'acaben plantejant el fet d'internacionalitzar-se. En aquest sentit, actius intangibles com l'experiència, el coneixement, les xarxes de contactes i la tecnologia són elements distintius que faciliten el procés d'internacionalització.

El model tradicional d'internacionalització, és a dir, el gradual, caracteritzat per diverses etapes (exportacions irregulars, per mitjà d'agents, establiment d'una filial de vendes, i finalment producció a l'estranger)<sup>29</sup> començant pels mercats més propers geogràficament i culturalment, està sent desplaçat cada cop més per les vies d'internacionalització accelerada: les *born* i *reborn globals*. Aquestes noves vies se solen saltar les dues primeres etapes del model tradicional, començant per les exportacions directes o bé establint aliances estratègiques amb proveïdors o distribuïdors a l'estranger. El creixement en el mercat nacional té lloc simultàniament amb l'expansió internacional, i aquesta expansió cap a

29. Model d'Uppsala (Johanson i Wiedersheim, 1975)

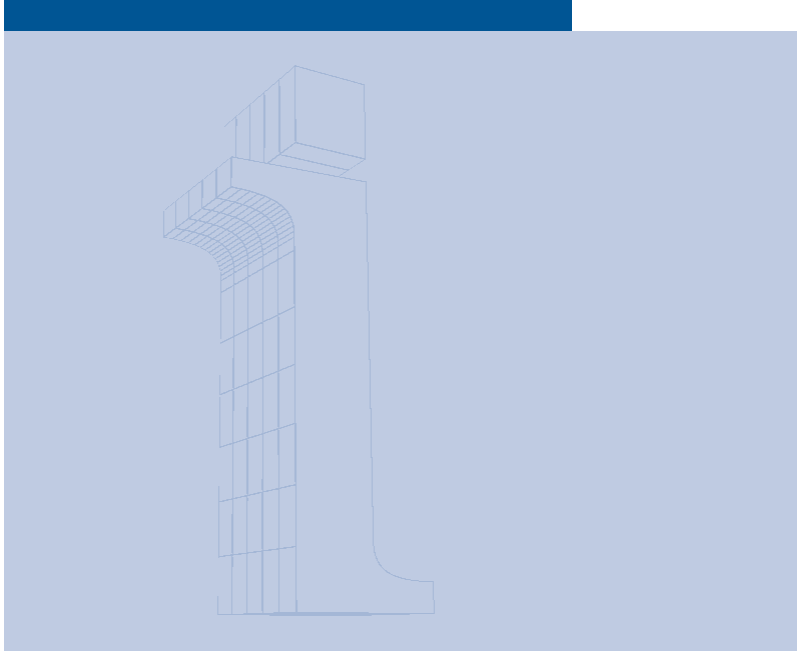
l'exterior s'estableix en funció dels millors mercats, independentment de la distància geogràfica i cultural, prioritzant la col·laboració amb proveïdors i altres socis empresarials. Tenen una

orientació estratègica ben definida, i l'experiència internacional prèvia dels seus directius, amb visió global, i l'ús de les xarxes i canals internacionals són factors essencials.



**ANNEX 1**

*Índex de la versió completa  
de l'Informe Anual 2007*





# Annex 1

## Índex de la versió completa de l'Informe Anual 2007

### Informe anual 2007 Observatori de mercats exteriors

*Un nou mapa de mercats i oportunitats:  
Prenent part en les xarxes de negoci globals*

## Índex

### Presentació

### Resum Executiu

#### **10 tendències de fons: de la globalització del coneixement a la immaterialització del model de negoci**

#### **1. Perspectives i prospectiva: un mapa de referència**

- 1.1. Perspectives a mitjà termini: un mapa general de referència
- 1.2. Present i futur de l'economia global i el seu entorn
  - 1.2.1. Expansió en l'activitat i el comerç mundials
  - 1.2.2. Pes creixent de les economies emergents... però amb disparitats
  - 1.2.3. *Catch up...* a ritmes desiguals
  - 1.2.4. Globalització financera
  - 1.2.5. Conformació de les xarxes globals de producció
  - 1.2.6. Globalització, creixement i societats
  - 1.2.7. Qualitat institucional
  - 1.2.8. Demografia
  - 1.2.9. Límits al creixement

#### **2. Present i futur dels mercats emergents**

- 2.1. Creixement econòmic: Àsia mantindrà el lideratge
- 2.2. Expansió del consum: nova classe mitjana i reducció de la pobresa
- 2.3. El treball: participant en la *global labor supply*
- 2.4. Obertura exterior: la inversió s'accelera
- 2.5. Prospectiva sectorial
  - 2.5.1. Xina

- 2.5.2. Índia
- 2.5.3. Brasil i Mèxic
- 2.5.4. Marroc, Algèria i Egipte
- 2.5.5. Turquia
- 2.5.6. Rússia
- 2.5.7. La progressiva ampliació: Romania, Bulgària i Croàcia
- 2.6. Catalunya davant els mercats emergents

### 3. Noves realitats

- 3.1. Producció i comerç globals
  - 3.1.1. Fórmules organitzacionals de les empreses
  - 3.1.2. Empreses i internacionalització
  - 3.1.3. La qualitat de les exportacions
  - 3.1.4. Sobre les fonts d'avantatges
  - 3.1.5. Especialització vertical
  - 3.1.6. Evolució del comerç mundial
  - 3.1.7. El comerç en serveis
  - 3.1.8. Principals exportadors i importadors
- 3.2. Treball i activitats en un món global
  - 3.2.1. Cap a una oferta global de treball
  - 3.2.2. Mecanismes de competència global als mercats de treball i activitats
  - 3.2.3. Diferències de qualificació
  - 3.2.4. Implicacions distributives
  - 3.2.5. *Task Trade*
  - 3.2.6. Tipologia de «tasques» o activitats
  - 3.2.7. Globalització i canvis en l'organització empresarial: aplanament *versus* jerarquies
- 3.3. Finances globals: riscos de desequilibris i fragilitats?
  - 3.3.1. El marc financer global
  - 3.3.2. Desequilibris externs
  - 3.3.3. Eventuals impactes d'una depreciació del dòlar: el paper d'Europa
  - 3.3.4. Fragilitat financera internacional?
  - 3.3.5. Noves realitats en les finances globals

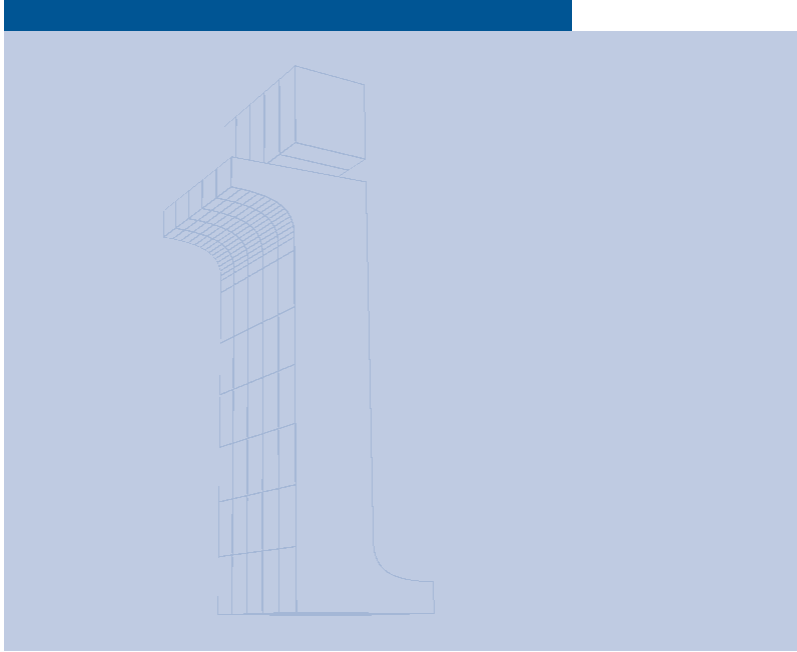
### Referències





**ANNEX 2**

*Col·laboracions externes extretes  
de la versió completa*





# De les tendències de futur a l'estratègia empresarial

## Johan Peter Paludan

Director

The Copenhagen Institute for Futures Studies

Les estratègies es fan perquè funcionin en el futur. No es preparen estratègies per al passat, a menys que se sigui un marit que torna a casa massa tard o un delinqüent que s'hagi d'enfrontar a la justícia.

La dificultat que presenta el futur és que no existeix, per la qual cosa, no és fàcil estudiar una cosa que no existeix. Els historiadors topen amb el mateix escull. Es podria afirmar que aquests i els futuristes treballen en dos aspectes del mateix tema, concretament, el present. Els historiadors treballen basant-se en unes memòries més o menys fiables, més allò que roman avui dia del passat. Els futuristes treballen amb la dinàmica del present i allò que poden vincular-hi, més allò que el passat ens ha ensenyat.

Hi ha moltes raons per estudiar el passat però, de moment, deixaré que els historiadors debatin els mèrits d'estudiar el passat. Hi ha també moltes raons per treballar amb el futur: és inspirador, per no dir divertit. L'efecte «ajà» que s'experimenta quan, de cop i volta, veus que les coses comencen a quadrar pot ser prou estimulant. Això no obstant, la raó decisiva per treballar amb el futur és que serà en el futur quan tindran efecte les decisions i les estratègies que es prenguin en el present.

Tanmateix, treballar amb el futur és desesperant i alhora inevitable. No es pot estudiar una cosa

que no existeix i no es pot existir sense tenir almenys l'assumpció sobre en quin tipus de futur funcionaran les decisions i estratègies.

El resultat de treballar amb el futur pot tenir tres aspectes:

- ser conscient d'allò en què s'estan basant les decisions i estratègies que es prenen;
- estimular la inspiració esperant que les decisions i estratègies preses siguin millors;
- ser capaços de veure quan ens equivoquem; per exemple obtenir un advertiment i, d'aquesta manera, tenir l'oportunitat de fer-hi alguna cosa al respecte.

Al llarg de la història s'han desenvolupat diverses maneres d'intentar predir el futur. La diferència bàsica entre gairebé tots els primers intents de predir-lo, sigui mitjançant boles de vidre, les entranyes d'ocells o la posició dels planetes, i els moderns estudis de futurs és que els moderns estudis de futurs reconeixen tant que nosaltres en qualsevol moment donat estem enfrontant-nos a múltiples futurs potencials, com que qualsevol afirmació sobre el futur s'ha d'argumentar juntament amb una línia «de ser així...». Els arguments, els «si...», són molt importants perquè permeten veure el més aviat possible quan ens equivoquem.

Tal com ha experimentat el Copenhagen Institute for Futures Studies hi ha quatre maneres d'«atacar» el futur:

- La **prognosi** s'usa si s'està interessat en el desenvolupament d'una àrea clarament definida i delimitada en un horitzó de temps curt. Aquí s'estudia la situació actual, el seu passat històric i es fa una prognosi d'allò que la situació podria esdevenir en, per exemple, sis mesos. La demografia és una categoria especial situada entre la prognosi i les megatendències. Afortunadament, la població canvia molt lentament i, per això, pot usualment ser pronosticada fins a dates prou llunyanes en el futur. Per descomptat, les pandèmies o catàstrofes naturals globals poden causar gran distorsió en aquests tipus de prognosi a llarg termini. El futur és incert. D'altra banda, la demografia té unes conseqüències tan àmplies i de tan llarg abast que normalment es considera una megatendència.
- **Megatendències** són tendències inercials, grans i vastes que caracteritzen el desenvolupament. Són unes tendències tan abastadores que res ni ningú no es veu influenciat per elles: ni les nacions ni les companyies, ni les organitzacions, ni els individus. Sempre s'hauria d'incloure l'ús de les megatendències si s'està treballant amb canvis en una perspectiva llarga.
- **L'anàlisi d'escenaris** és un mètode que els militars dels EUA van desenvolupar originalment durant la II Guerra Mundial. Era utilitzat com una forma d'imaginar-se el resultat d'una acció militar amb tots els factors possibles a tenir en compte. Bàsicament, el propòsit és crear unes imatges alternatives, coherents i rellevants de com el futur pot esdevenir. Creant més d'una imatge, la qual cosa seria semblant a una prognosi, s'incrementaria la probabilitat d'haver tingut en compte la majoria de potencialitats. Els futuristes han estat utilitzant aquest mètode durant 40 anys i, per tant, el mètode ha estat desenvolupat i perfeccionat. Treballar amb escenaris és una manera de desenvolupar una imatge i obrir la ment a la possibilitat de futurs potencials molt diferents.
- Els **comodins**, finalment, es defineixen com esdeveniments que són extremadament impro-

ables, però que comportarien un munt de conseqüències si es produïssin. L'11 de setembre ja és, avui dia, un comodí clàssic. Els comodins es poden usar quan ja ens hem fet una idea de com creiem que serà el futur. Per provar la vulnerabilitat es poden usar comodins per explorar diversos «que passaria si...».

El Copenhagen Institute for Futures Studies ja fa diversos anys que usa escenaris quan treballa amb companyies en el seu planejament estratègic. Com a resultat d'això, hem desenvolupat un concepte anomenat «processos d'escenaris basats en el diàleg». Aquest concepte es basa en un diàleg entre futuristes i gent treballant per a la companyia. Tot i que pot semblar massa evident, no sempre ha estat així. Quan vam començar a treballar amb escenaris a la dècada de 1980 observàvem la companyia, llavors anàvem a casa i escrivíem els escenaris que després lliuràvem a la companyia. Aquesta manera de treballar no assegura una transferència de propietat dels futuristes a la companyia. El personal de la companyia tendia a dir que els escenaris semblaven molt interessants i que més endavant se'ls estudiarien més atentament en el futur. Això normalment no passava mai. Per la qual cosa, la primera raó per a un procés basat en el diàleg és que és una precondició per assolir un resultat. La segona raó és que els futuristes són sempre amateurs a la companyia, comparats amb les persones que coneixen el seu negoci millor que els futuristes. No seria intel·ligent no comptar amb el coneixement amb què compta la companyia.

El procés de l'escenari consta de vuit passos:

1. **Triar el tema.** La franja de temps més comuna per als escenaris és de 10 anys, un període prou llarg perquè sigui probable que alguna cosa canviï i prou curt per garantir que la gent no pensi que està entrant en l'esfera de la ciència-ficció. No hi ha una regla rígida sobre si hi ha algun tema que s'hagi de seguir en una franja de temps més curta, i altres en una de més llarga. En aquesta etapa és igualment important dedicar algun temps a la definició precisa d'allò que tracta el tema. És el futur per a un producte específic, és per a la companyia en general? Qualsevol tipus de vaguetat en aquesta qüestió farà que la feina en les etapes posteriors sigui més difícil.

- 2. Obtenir megatendències.** L'actual llista de megatendències al CIFS consisteix en 15 megatendències. Són tendències com la demografia, la digitalització, la globalització, la individualització, la immaterialització, la democratització o la comercialització. La idea, en aquesta etapa, és agafar cada megatendència i analitzar quines conseqüències podria tenir per a la qüestió estudiada. El propòsit és, en primer lloc, observar tot allò que és prou segur. Això, per descomptat, implica feina, perquè les megatendències, per definició, són tendències àmplies. Extreure la connexió entre una megatendència donada i el tema que es tracta pot, d'aquesta manera, requerir alguna anàlisi.
- 3. Centrar-se en les incerteses.** Quan s'han cobert els aspectes més segurs del futur llavors és hora de centrar-se en les veritables incerteses. Aquesta és una etapa central en el procés de l'escenari. En aquest punt, els participants s'han de centrar en la qüestió: què és allò que, d'una banda, és molt important per al tema (companyia, producte, mercat) i, d'una altra, les incerteses de quina direcció seguirà. Cada incertesa ve en parells: «o bé... o», «de... a». Hi ha d'haver els oposats de cada un o un altre: funció o emocions, polarització o equalització, digitalització lenta o ràpida. El procés de definir incerteses pot acabar fàcilment amb 10-20 o 50 incerteses. Aquesta llista es pot reduir eliminant totes aquelles que no són veritables incerteses, no constitueixen realment oposats o no són realment rellevants per al tema.
- 4. Determinar les dues incerteses més rellevants.** Triar les dues incerteses més rellevants és també una etapa molt important, perquè aquesta elecció determinarà els escenaris que es creïn. Per exemple: veritable globalització o «glocalització» (globalització/localització). El món acceptarà una globalització contínua en tots els fronts, p. ex. l'econòmic, el cultural, els mitjans de comunicació, els polítics, etc. O la «glocalització» és una millor aposta cap a la direcció veritable? Això no implica que la globalització es detindrà. La globalització, al cap i a la fi, és una megatendència. Això no obstant, implica que la gent voldrà combinar globalització en alguns aspectes, diríem els béns, i no en altres, per exemple la immigració. La glocalització implica així un rol continuat per a l'aspecte local. Un altre exemple seria: funció o emoció. La relació preu/qualitat, serà més important en el futur (funció), o l'impulsor important en el consum seran les marques, i els narradors (emocions) seran els dominants?
- 5. Entrecreuar les dues incerteses.** Quan s'entrecreuen les incerteses es crea un esquelet per als quatre escenaris. Per exemple, els que es crearan quan es combini la veritable globalització amb la funció i amb l'emoció i la glocalització així mateix amb la funció i l'emoció.
- 6. Establir els escenaris.** Ara s'han de desenvolupar els quatre escenaris que es fan possibles per l'elecció de les dues dimensions d'incertesa més importants. Aquí s'ha de crear quatre històries diferents i convincents sobre com podria ser el futur. El millor escenari és un «personatge rodó» que descriu tots els «factors-PEST»: factors polítics, econòmics, socials i tècnics per als escenaris donats. La situació ideal és que cada escenari sigui tan convincent que molta gent digui: això sembla més probable.
- 7. Crear perfils.** Cal crear perfils per a cada escenari en el qual s'esbrini com serà el nostre tema (companyia, producte, mercat). Per a cada escenari s'investiga quin tipus de desenvolupament empresarial cal, quin tipus de desenvolupament de producte és l'adient, quin tipus de desenvolupament de recursos humans es demanarà. En resum, es desenvoluparà una estratègia adient per a cada escenari. Ara ja s'ha vist la major part del camí que es recorre de les tendències a l'estratègia.
- 8. Escollir l'escenari.** La fase final del procés de l'escenari és on es tria l'escenari més probable i més desitjat. Es pot ser tan bon actor en una àrea que es poden impulsar els desenvolupaments en una direcció preferida. Si aquest és el cas, primer s'ha d'estar segur de quina direcció es prefereix. També hom s'ha de concentrar en quin escenari és més probable. Tal vegada tots quatre escenaris siguin probables, però es pot veure que alguns són més importants que la resta i, per tant, necessiten una concentració més acurada pel que fa a l'estratègia.

Així és com ho veiem al CIFS per ara, però sabem que el canvi és l'únic factor veritablement predictable, de manera que també podem canviar de pensament mentre transcorre el temps. El que probablement no canviarà és que l'estratègia s'ha de basar en assumpcions sobre quin tipus de futur ha de trobar-se. Probablement, també en el futur serà important

que aquestes assumpcions siguin explícites. No necessàriament perquè siguin correctes, sinó perquè llavors s'estarà més ben situat si s'està equivocant. En aquest aspecte l'estratègia és com un pressupost. Les desviacions no són sempre dolentes, però sí que està malament si un no sap que s'està desviant.

## El potencial de les nanociències i les nanotecnologies

**Josep Samitier**

Universitat de Barcelona

Les nanotecnologies, caracteritzades pel control de les propietats dels materials i els dispositius en l'escala de la milionèsima de mil·límetre, i la ciència consegüent, la tecnologia i la comercialització que es desenvolupen al seu voltant en el món són ja una realitat. El 2004, els governs, les empreses i els inversors de tot el món van gastar conjuntament més de 8,6 milers de milions de dòlars en R+D+i en nanotecnologia. Des que Nikolai Kondratieff va publicar la seva teoria de cicles econòmics «long waves» l'any 1926, quan encara estava vigent el cicle de les indústries químiques i de l'electricitat, s'han succeït dos cicles més que podem assignar a l'automòbil i a l'electrònica, i les tecnologies de la informació i de les comunicacions. La nanotecnologia és una candidata ferma, segons diferents experts, per iniciar un sisè cicle Kondratieff, possiblement en combinació amb la biotecnologia. El fet que s'assenyali la nanotecnologia com un aspirant seriós a liderar aquest cicle, és perquè les aplicacions potencials de la nanotecnologia es troben en tots els sectors.

Això no obstant, la nanotecnologia és encara a la frontera entre la realitat científica i les anàlisis de prospectiva a llarg termini, entre els primers resultats i les expectatives de futur. S'ha de tenir en compte que amb el terme *nanotecnologia* no ens referim a un concepte únic, sinó que es tracta d'un conjunt de tecnologies i enfocaments diferents. En aquest sentit és convenient analitzar les diferents

aproximacions i desenvolupaments que s'estan establint en subàrees de la nanotecnologia, com nanomaterials, nanoelectrònica, nanobiotecnologia i nanomedicina o nanoeines o nanodispositius.

S'espera que els nanomaterials tinguin una gran influència en tots els camps, en els quals el desenvolupament de nous materials sigui actualment un factor essencial. Això inclou els recobriments ultraprims, les superfícies actives, així com una nova generació de l'enginyeria química (processos de catàlisi).

La nanotecnologia té el seu major impacte en les tecnologies de la informació i de les comunicacions, per continuar (o superar) les prediccions de la llei empírica de Moore, la qual s'ha anat complint inexorablement, des de l'aparició dels primers circuits electrònics integrats en la dècada dels seixanta del segle passat. Així, cada 18 mesos es va doblant la capacitat d'emmagatzematge (memòria per unitat d'àrea) i la velocitat de processament dels circuits integrats.

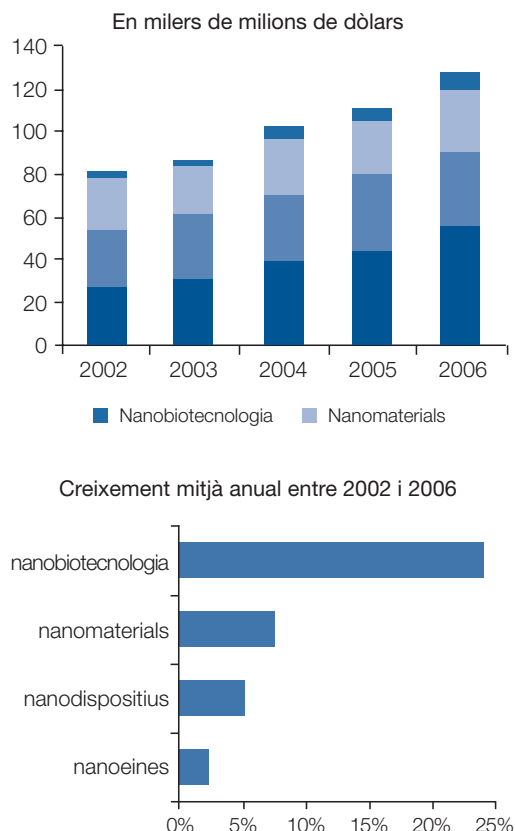
La nanobiotecnologia té la seva àrea d'aportació a la medicina mitjançant nous sistemes de diagnòstic, tant a nivell molecular com per tècniques d'imatge, noves teràpies més selectives i eficients i com a suport tecnològic a la medicina regenerativa. Alhora, part d'aquests descobriments influiran també en la indústria agrícola i de l'alimentació.

Les nanoeines i els nanoinstrumentes són necessaris com a part de la instrumentació que permeti el desenvolupament mateix i l'ús de les nanotecnologies: nous sistemes de microscòpia i màquines d'ultraprecisió.

A causa d'aquest impacte esperat de la nanotecnologia és convenient veure els volums de mercat esperats segons diferents fonts. Moltes de les anàlisis de mercat s'originen a partir de l'any 2000 amb un horitzó esperat fins al 2015. La *National Science Foundation*, l'any 2001, va estimar que el mercat mundial per als productes nanotecnològics seria d'un bilió de dòlars el 2015. És cert que depenent de la definició de nanotecnologia i la seva contribució al valor final del producte, així com el grau d'optimisme, podem trobar xifres més moderades com els 150.000 milions de dòlars el 2010 (Mitsubishi Institute, 2002) i els 2,5 bilions de dòlars el 2014 (Lux Research, 2004).

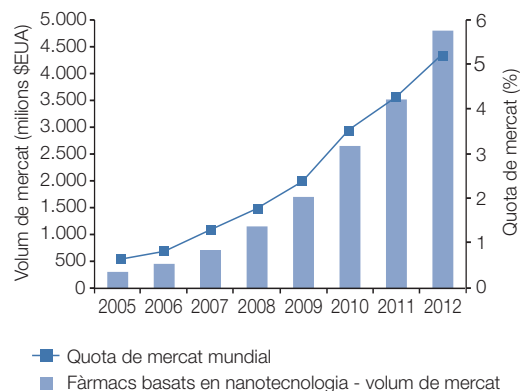
Si ens quedem amb l'evolució dels últims anys per veure com el creixement de la nanotecnologia pot arribar als valors predits tenim que:

Figura 1. Mercat mundial per als diferents segments de la nanotecnologia



En un àmbit concret, com és el de la producció de nous fàrmacs, és interessant veure l'evolució prevista de la influència de la nanotecnologia i de l'impacte en el mercat mundial (vegeu figura 2).

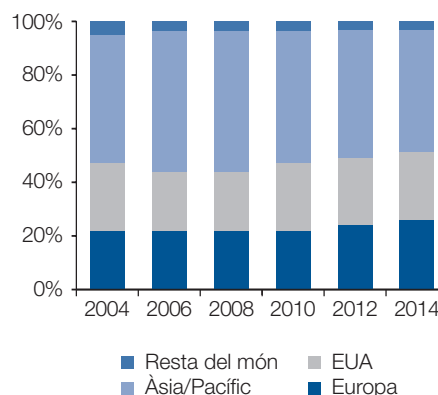
Figura 2. Mercat i quota de mercat mundial per a fàrmacs basats en nanotecnologia



Font: Moradi, 2005

Un cop vistes les perspectives a escala mundial (vegeu la taula 3 de recopilació de dades sobre perspectives econòmiques) és interessant considerar la repercussió per àrees geogràfiques.

Figura 3. Percentatge de vendes globals de productes, incorporant nanotecnologia segons àrees geogràfiques



En aquest sentit és interessant analitzar comparativament les dades de la inversió pública dels diferents països en R+D+i en nanotecnologia, segons dades recollides per la Comissió Europea (2005). En aquest sentit, si ajuntem tota la inversió europea estem a un nivell comparable al dels EUA.



**Taula 1. Inversions públiques en nanotecnologia, en milers d'euros**

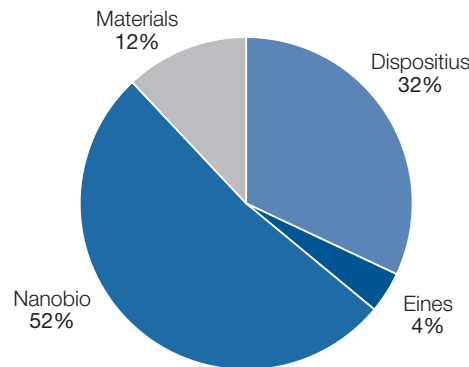
EUA (Federal)	910.000
Japó	750.000
Comissió europea	370.000
EUA (Estats)	333.300
Alemania	293.100
França	223.900
Corea del Sud	173.300
Regne Unit	133.000
Xina	83.300
Taiwan	75.900
Austràlia	62.000
Bèlgica	60.000
Itàlia	60.000
Israel	46.000
Holanda	42.300
Canadà	37.900
Irlanda	33.000
Suïssa	18.500
Indonèsia	16.700
Suècia	15.000
Finlàndia	14.500
Àustria	13.100
Espanya	12.500
Mèxic	10.000
Nova Zelanda	9.200
Dinamarca	8.600
Singapur	8.400
Noruega	7.000
Brasil	5.800
Tailàndia	4.200
Índia	3.800
Malàisia	3.800
Romania	3.100
Sud-àfrica	1.900
Grècia	1.200
Polònia	1.000
Lituània	1.000
Altres	2.800
<b>Total</b>	<b>3.850.000</b>

Font: Comissió Europea, 2005

Tenint en compte que estem en un sector incipient, des del punt de vista del desenvolupament econòmic i industrial, són segurament interessants l'anàlisi i les inversions que estan fent les empreses de capital risc. En aquest sentit, el gràfic de la figura 4 mostra que les aplicacions en «nanobio» concentren més de la meitat de les inversions de capital risc en nanotecnologies.

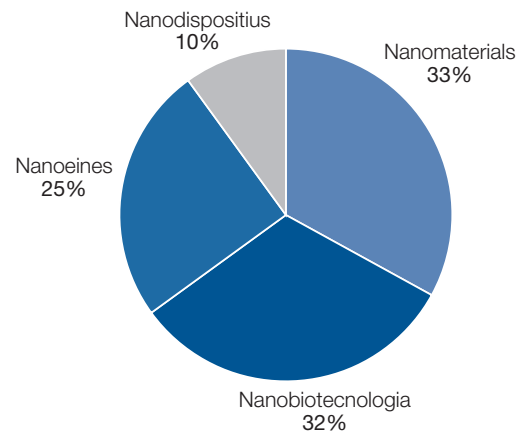
És interessant comparar aquest gràfic amb l'obtingut quan s'analitzen les empreses actives ja en aquest moment en nanotecnologies, segons sectors, així com per la distribució d'empreses i instituts d'investigació en nanotecnologies (dades de científica 2003).

**Figura 4. Inversions mundials de capital risc en nanotecnologies**



Font: Pauli et al. (2003)

**Figura 5. Distribució per segments de les empreses actives en nanotecnologies**

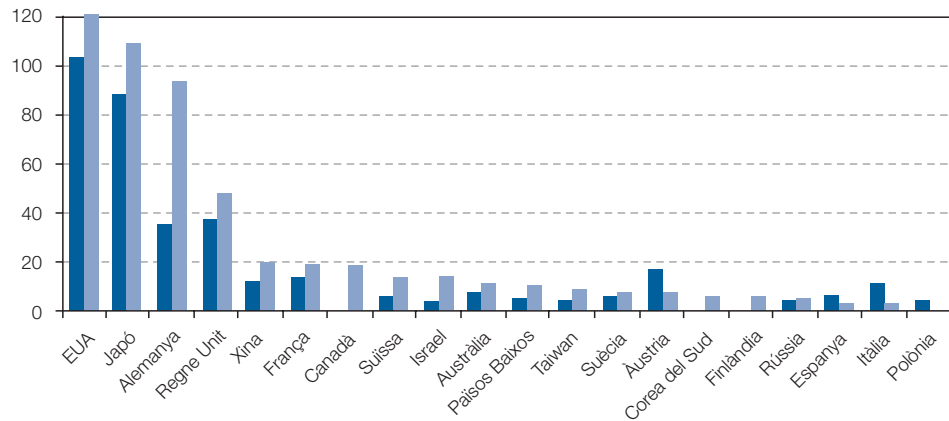


Font: Segons l'anàlisi feta per Fetch et al. (2003)

**Taula 2. Mercat mundial de la nanomedicina el 2004 segons l'informe de VDI**

	Productes	Mercat mil milions		Companyies
		\$ EUA	Conductes Producte	
Lliurament de fàrmacs	21	5,4	98	113
Biomaterials	8	0,07	9	32
Imatgeria en viu	3	0,02	8	15
Diagnòstics <i>in vitro</i>	2	0,78	30	35
Implants actius	1	0,65	5	6
Fàrmacs i teràpia	0	0	7	7
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>6,9</b>	<b>157</b>	<b>208</b>

Figura 6. Distribució per països d'empreses i centres d'investigació actius en nanotecnologia

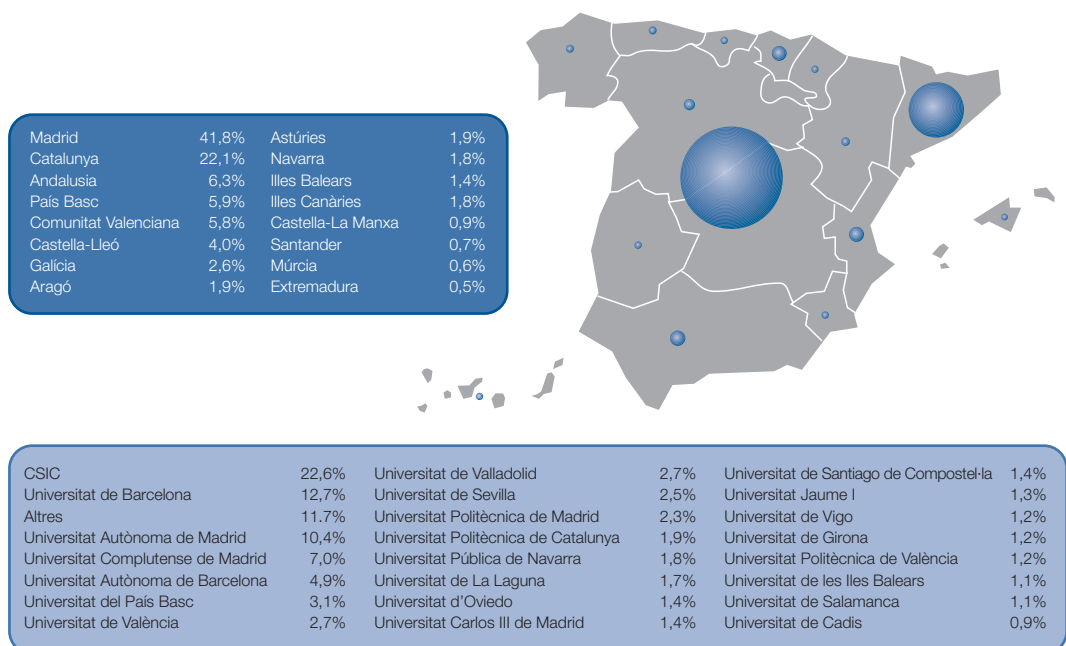


Font: Científica, 2003

La situació a Catalunya es pot analitzar a partir de la productivitat científica que s'observa en la

figura en la qual s'aprecia la concentració de centres del CSIC a la comunitat de Madrid i l'e-

Figura 7. L'activitat desenvolupada en nanotecnologia pels diversos actors nacionals (acadèmics i empresarials) ha estat quantificada en l'estudi de dues maneres: d'una banda, com un indicador sobre l'existència o no de l'activitat detectada en projectes, patents i xarxes temàtiques; i, de l'altra, mitjançant indicadors percentuals amb els articles i actes de congressos detectats amb INSPEC i Current Contents



Font: CIMN Cercle d'Innovació en Microsistemes i Nanotecnologia. El CIMN és una iniciativa conjunta de la Direcció General d'Universitats i Investigació de la Conselleria d'Educació de la Comunitat de Madrid i de l'Institut Nacional de Tècnica Aeroespacial (INTA)

Figura 8. Clúster en nanomedicina als EUA i Europa. És interessant destacar que, a Catalunya, es visualitzen amb impacte a nivell mundial tant la presència de centres d'investigació (Parc Científic de Barcelona-Universitat de Barcelona i l'Institut de Bioenginyeria de Catalunya, IBEC) així com les empreses. Aquestes estan participant, de forma activa, en els projectes CENIT Oncosis per a diagnòstic de Càncer i liderat per Lab. Ferrer Internacional i Nanopharma.



levada productivitat científica de les universitats catalanes.

Des del punt de vista econòmic no hi ha dades específiques per a Catalunya en l'àmbit de les nanotecnologies, però sí que en alguns sectors

s'està assolint una massa crítica i una presència internacional destacada, com és el cas de la nanomedicina o aplicacions de la nanotecnologia a la biomedicina, com mostra el gràfic de la figura 8, el qual mostra on apareixen els clústers més importants dels EUA i Europa en aquest àmbit.

**Taula 3. Compilacions de dades sobre mercats mundials per subàrees de la nanotecnologia, segons diverses fonts**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Nanomaterials		21.800 (23)	14.000 (6)	23.000 (7)	7.000 (9)				22.000 (6)							
Basic nanomaterials (nanotubes, quantum dots)		13.000 (22)	22.900 (23)	24.200 (23)	25.900 (23)	28.800 (23)		21.000 (9)	13.000 (14)					800.000 (4)	340.000 (5)	
Nanoparticles	488 (9)				134 (4)	900 (9)	288 (4)		1.304 (4)		2.784 (4)		5.947 (4)		12.892 (4)	
Synthetic nanoparticles			40.000 (21)		46 (4)											
Metal oxide/metal nanoparticle		488 (9)					900 (9)									
Nanoparticles and composites		12.000 (12)	3.000 (20)				57 (10)				62.000 (12)					
Carbon black						145 (11)										
Carbon nanotubes																
Polymer nanocomposites							300 (10)			1.500 (17)						
Polymer dispersions		24.000 (12)	15.000 (21)		320 (21)					1.400 (21)						
Nano coatings		13.000 (22)				40.000 (12)			81.000 (12)		81.000 (12)					
Nanosurfaces																
Lateral nanostructures		1.600 (22)														
Nanomagnetic materials and devices		13.000 (12)			4.300 (9)						48.000 (12)					
Micronised substances (vitamines, pharmaceuticals)			1.000 (21)							12.000 (9)						
Aerogels						10.000 (18)										
Dendrimers							5-15 (10)									
Nanobiotechnologies			3.300 (23)	4.000 (23)	5.300 (23)	6.200 (23)	7.600 (23)									
Nano enabled drug delivery						260 (24)	421 (24)	731 (24)	1.146 (24)	1.728 (24)	2.633 (24)	3.578 (24)	4.814 (24)			
DNA chips		1.000 (23)					1.900 (23)									
Protein Chips		100 (23)					400 (23)									
Coronary Stents		2.100 (23)					5.300 (23)									
Nanotools			24.700 (23)	39.900 (23)	45.900 (23)	53.000 (23)	61.000 (23)		1.000 (6)							22.000 (5)
Nanodevices			26.600 (23)	26.600 (23)	30.800 (23)	33.600 (23)	37.300 (23)		1.200 (9)							
Measurement and analysis of nanostructures		2.000 (12)							6.000 (6)		9.000 (12)					
Nanoanalytics		3.000 (22)														
Semiconductor tools and instruments																
Nanotools, nanodevices, nanobiotech				73.000 (7)									5.500 (12)			

**Taula 3. Compilacions de dades sobre mercats mundials per subàrees de la nanotecnologia, segons diverses fonts (cont.)**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Nanoelectronics										12.000 (15)			40.000 (15)		76.000 (15)	300.000 (5)
Nanobased semiconductors						500 (2)		355 (2)	18.000 (19)		300.000 (3)	65.700 (19)				500.000 (3)
Organic semiconductors												340 (2)				
Nano-based ultra capacitors																
Nanostorage			38 (2)													
Sensors					9 (2)											
Nanointermediates					851 (4)		7.888 (4)		37.890 (4)		160.750 (4)		442.020 (4)		741.864 (4)	
Nano enabled products					12.001 (4)		43.455 (4)		110.944 (4)		344.204 (4)		962.511 (4)		1.818.126 (4)	
Nano enabled products in auto and aerospace					8.500											6.500 (2)
Automotive					1.110 (2)											70.000 (5)
Aerospace																
Sales in food and beverages sector			150 (16)		860 (16)			13.600 (25)			24.000 (16)		115.000 (25)			
Textiles																
Pharmaceuticals	100 (9)				140 (9)											180.000 (5)
Chemical processing																100.000 (5)
Healthcare																30.000 (5)
Sustainable processes																45.000 (5)
Ultra precise surface processing			3.000 (12)													

(1) [http://freedonia.eonnet.com/comitcoms2/summary\\_0285-21108\\_ITM](http://freedonia.eonnet.com/comitcoms2/summary_0285-21108_ITM)

(2) Frost&Sullivan 2002

(3) Alexander E. Braun, cited by AllienzGroup report

(4) Lux Research 2004

(5) NSF 2001

(6) Datamine technology review

(7) Deutsche Bank 2005

(8) VDI Company survey

(9) BCC 2002

(10) SRI 2002

(11) Mitsubishi Research Institute 2002

(12) D. G. Bank 2002 (les dades són en euros)

(13) UPI

(14) IIR-Vs Review

(15) FTM Consulting

(16) Helmut Kaiser Consultancy, 2004

(17) Stevenson, 2003

(18) Aspen systems

(19) NanoMarkets report

(20) Reuters 2002

(21) BASF 2002 (les dades són en euros)

(22) VDI-TZ 1998 (les dades són en euros)

(23) Fecht et al., 2002

(24) Nanomarkets, Venture Development Associates, 2005

(25) Certifica, 2006

## Conclusió

Són evidents les grans expectatives industrials que l'aplicació de la nanotecnologia té per a sectors múltiples, així com l'evolució ràpida que en diferents països europeus està tenint la investigació en nanotecnologies, com una oportunitat interdisciplinària per a la innovació. La nanotecnologia es presenta en tots els sectors analitzats, com a l'element clau per a tots aquells productes que requereixin un desenvolupament d'R+D intensiu i en els quals la reducció de dimensions, pes, materials i consum d'energia presenten avantatges competitiu. Sense oblidar els nous àmbits d'aplicació que els nous processos nanotecnològics permeten afrontar.

Es constata que al país hi ha la massa crítica científica suficient i prou competitiva com per nodrir el teixit empresarial del nostre país amb desenvolupaments avançats; tal com ho demostren les diferents iniciatives de xarxes (Nanospain, Plataformes Espanyoles de nanomedicina, nano-electrònica, química sostenible, etc.), les reunions com les trobades Think Thanks del 2004 i 2005, organitzades pels Parcs Científics de Barcelona i Madrid amb l'auspici de la FECYT, així com les primeres resolucions de les convocatòries Ingenio 2010 (projectes CENIT).

## Referències

Científica, *The Nanotechnology Opportunity Report*, edició 2003.

Comissió Europea, *Some Figures about Nanotechnology R&D in Europe and Beyond*, Comissió Europea, Research DG, desembre de 2005.

Comissió Europea: *Nanosciences and Nanotechnologies: An action plan for Europe for 2005 to 2009*, Communication, 2005.

Comissió Europea: *Towards a European Strategy for Nanotechnology*, Communication, 2004.

Comissió Europea: *The economic development of nanotechnology. An indicator based analysis 2006*.

FECHT, H.-J., ILGNER, J., KÖHLER, T., MIETKE, S., WERNER, M., *Nanotechnology Market and Company Report - Finding Hidden Pearls*, WMtech Center of Excellence Micro and Nanomaterials, Ulm, 2003.

Lux Research, *The Nanotech Report 2004*, 2004.

Mitsubishi Research Institute 2002, citat per Kamei, S., *Promoting Japanese-style Nanotechnology Enterprises*, 2002.

NanoForum database a <[www.nanoforum.org](http://www.nanoforum.org)>, 2005.

NanoInvestorNews database a <[www.nanoinvestornews.com](http://www.nanoinvestornews.com)>, 2005.

PAULL, R., WOLFE, J., HÉBERT, P., SINKULA, M.: *Investing in nanotechnology*: Nature Biotechnology Vol. 21, Núm. 10, p.1145, 2003.

Plataforma española de nanomedicina a <[www.nanomedspain.net](http://www.nanomedspain.net)>.

Verein der Ingenieure - Technologiezentrum (VDI-TZ) *Nanotechnologie als wirtschaftlicher Wachstumsmarkt*, Company Survey, 2004.

# Centres de creixement global 2020: reptes i oportunitats per als europeus

## Stefan Bergheim

Economista sènior  
Deutsche Bank Research

Durant les properes dècades, l'expansió de les economies asiàtiques continuarà essent un dels desenvolupaments més importants en l'economia global. El Japó va començar la seva ascensió durant la dècada de 1960, «tigres» com Corea i Taiwan durant els anys setanta, la Xina a principis dels anys vuitanta i l'Índia a principis dels noranta. Sembla que la fórmula per a l'èxit econòmic estigui passant d'un país a l'altre de la regió. Però cal preguntar-se quins són els ingredients d'aquesta recepta. Continuarà l'expansió de la Xina i l'Índia? Per què hi ha països que continuen enrere a Àsia i arreu del món? I quins reptes plantegen aquests fets als governs, a les empreses i als individus dels països rics?

### Model de previsió per al creixement econòmic

Només una anàlisi acurada i sistemàtica pot proporcionar les respostes a aquestes preguntes. El Deutsche Bank Research (DBR) ha desenvolupat *Formel-G*, el seu model de previsió per avaluar el creixement econòmic i, així, proporcionar una estructura per reflexionar sobre el creixement econòmic a llarg termini i generar previsions per al creixement del PIB fins al 2020. El model té tres vessants: primer, l'objectiu final és el creixement del PIB, la mesura més rellevant per a l'activitat econòmica en els mercats. Segon, hi ha quatre factors

per al creixement del PIB: el creixement de la població, els canvis en el capital humà, els canvis en l'obertura del comerç i l'acumulació del capital físic. I tercer, una anàlisi de tendències d'ample abast que intenta captar les fissures estructurals. El primer i segon vessants estan vinculats per una equació econòmica, mentre que el segon i el tercer estan vinculats per un enfocament menys formal però tanmateix sistemàtic.<sup>1</sup>

Les previsions del model donen suport al punt de vista que l'expansió de les economies asiàtiques continuarà produint-se durant les properes dècades. Del 2006 al 2020, l'Índia serà l'actor principal dels 32 països analitzats. S'espera que el seu PIB creixi una mitjana del 5,5% anual. El fort creixement de la població de l'1,5% anual, contribueix a la seva impressionant actuació a llarg termini. En segon lloc, Malàisia és probable que experimenti un creixement del PIB del 5,4% anual, mentre que el seu PIB per càpita, avui dia, triplica ja el de l'Índia. En tercer lloc, la Xina és probable que experimenti el creixement més alt d'ingressos per càpita, però el lent creixement de la seva població limita el guany del PIB global al 5,2% anual durant 2006-20, segons el *Formel-G*.

Això no obstant, no totes les economies creixeran d'una manera tan forta. A Àsia, Indonèsia és un exemple d'un país que encara no ha aplicat la recepta per a l'èxit econòmic. El més segur és

1. El model es presenta en detall a Bergheim, Stefan (2005): Centres de creixement global 2020, Deutsche Bank Research, Current Issues, disponible a [www.dresearch.com/globalgrowth](http://www.dresearch.com/globalgrowth)

que el 2020 el seu nivell d'ingrés per càpita haurà caigut darrere del de l'Índia. Els països de l'Amèrica Llatina tampoc no es trobaran entre els capdavanters en creixement: el creixement del PIB esperat del 3% significa que perdran terreny en els rànquings internacionals de nivells d'ingressos. D'altra banda, també prevaldran diferències significatives entre els països rics: mentre que Irlanda, els EUA i Espanya experimentaran un creixement del PIB del 3% o més anual, el Japó i Suïssa poden veure només un 1%. La figura 1 mostra el rànquing dels 32 països.

### Al 2020 continuaran prevalent grans diferències

El 2020 continuarà havent-hi al món diferències molt importants entre països. Hi haurà economies molt riques de creixement ràpid com els EUA, economies riques de creixement lent com el Japó i Suïssa, i economies pobres amb un creixement extremadament ràpid com l'Índia i economies pobres de creixement lent com Indonèsia. El 2020, l'Índia serà encara un país relativament pobre amb una mitjana del PIB per càpita de només el 20% del nivell dels EUA (fins i tot en termes de PPA). De totes maneres, aquestes previsions no són definitives. Les polítiques econòmiques poden influir i ho faran en els resultats. Alguns països aplicaran la recepta per a l'èxit d'una manera més directa que la que normalment s'hauria esperat, mentre que alguns altres poden perdre la seva perspectiva de manera inesperada.

Les diferències tan importants que hi ha entre els països impliquen que les empreses europees han de prendre decisions difícils. Alguns mercats poden ser ubicacions de producció atractives avui dia, però un ràpid increment dels sous pot acabar amb aquest atractiu els anys vinents. Altres països poden ser només mercats petits per als productes europeus d'alta qualitat ara, però aconseguir una enorme importància més endavant. De nou, altres poden experimentar un estancament del seu creixement global d'ingressos, però encara presentar excel·lents oportunitats per als productes europeus a causa dels seus alts nivells de renda. Més generalment, l'expansió d'Àsia força totes les companyies a tornar a revisar i fixar els seus models

de negocis regularment —o enfrontar-se a ser marginats pels competidors al país mateix o a l'estranger.

### Explicació de les diferències

El marc *Formel-G* no només produeix previsions per al creixement del PIB, sinó que també permet una anàlisi sistemàtica de les fonts del creixement i de les forces i debilitats específiques de cada país. Això implica que el model pot ser utilitzat també com un programa per a les polítiques econòmiques. Al cap i a la fi, l'èxit econòmic no cau simplement del cel. Els països pobres no tenen cap garantia de créixer més ràpidament que els països rics. Si aquest fos el cas, llavors no hi hauria diferències en els nivells de renda avui dia. Els països pobres poden tenir més «potencial a l'alça», però la qüestió clau és si en faran ús, d'aquest potencial. L'èxit econòmic demana un treball dur i unes decisions polítiques correctes, tant als països pobres com als rics. Aquestes decisions han de ser analitzades per generar previsions fiables per al creixement del PIB. Afortunadament per als qui fan les previsions de creixement, però malauradament per als qui prenen les decisions polítiques, una gran proporció del creixement de la propera dècada depèn de les decisions que es van prendre fa molt de temps.

La demografia és un exemple d'un desenvolupament lent que es pot preveure de manera raonable d'aquí a molts anys. Per exemple, la política d'un sol fill promulgada a la Xina, fa més de dues dècades, implica que cada vegada entraran menys joves en el mercat laboral els propers anys. Al Japó i en alguns països europeus l'absència de polítiques de protecció a la família ha provocat que els índexs de naixements caiguin per sota d'un nivell de substitució: cada generació només se substitueix en dos terços! Les poblacions en disminució seran (o continuaran sent) una característica del Japó, Suïssa i Itàlia. En aquests països, la immigració no serà prou gran per compensar el declivi natural. En contrast, Malàisia, l'Índia i Mèxic s'espera que experimentin un creixement de població del voltant de l'1,5% anual. La població de l'Índia superarà la de la Xina d'aquí a unes dècades.



Amb les seves poblacions en conjunt estanca- des o en disminució, els països rics podrien decidir fer millor ús dels recursos laborals existents. Durant les passades dècades, el cas opo- sat va ser el de diversos països europeus: set- manes de treball més curtes, augment de l'atur i jubilacions anticipades van portar a un declivi en els «inputs» laborals. El total d'hores treballades per càpita va caure gairebé el 10% a Àustria i Alemanya entre 1994 i 2004. Espanya presenta un gran contrast amb un augment d'hores treba- llades per càpita de més del 30%. Ampliar l'edat de jubilació, reduir l'atur, integrar més dones al mercat laboral i augmentar la immigració són opcions per a tots els països rics. De totes maneres, aquests canvis demanen importants canvis en la societat que desafien alguns interes- sos creats. Els països que exerceixin aquestes opcions veuran un creixement futur més impor- tant de la seva renda per càpita.

### El capital humà és la clau per al creixement

Un segon ingredient de moviment lent en la recepta per a l'èxit econòmic és el capital humà: el cervell humà és una de les principals fonts de riquesa i creixement. Els increments de capital humà condueix a un increment dels nivells de renda. El millor criteri disponible és la mitjana d'anys d'educació per càpita del grup d'edat de 25 a 64 anys. Les millores en els països rics pro- venen principalment dels índexs de llicenciats uni- versitaris o d'estudis superiors. Malauradament, passen molts anys, fins i tot dècades, abans que les polítiques de canvis que es prenen en el pre- sent arribin a produir un nombre més elevat de graduats superiors en el futur. Per dir-ho d'una altra manera, les mancances d'avui de treballa- dors altament qualificats són el resultat dels errors polítics fets fa una dècada o fins i tot abans.

Igual que en el cas del creixement de població, hi ha diferències importants entre països, tant en el nivell com en la taxa de creixement del capital humà. Alemanya té un nivell molt alt de 13,5 anys, però està experimentant un estancament. Per contra, a l'Índia la mitjana d'escolarització és de menys de cinc anys, però actualment augmenta amb rapidesa el nombre de persones que van a l'escola. A Espanya, la mitjana actual del nivell

d'educació no es troba entre els més alts. Això no obstant, gairebé el 40% dels joves espanyols es graduen amb estudis superiors a la universitat, si es compara amb l'índex de graduació del 10% entre els que tenen de 55 a 64 anys. Com a con- seqüència d'això, els nous membres que entren al mercat laboral estan molt més ben educats que els que el deixen i el nivell mitjà del capital humà de la força de treball està augmentant ràpida- ment.

Més capital humà també permet més innovació. Hi ha una alta correlació entre la mitjana d'anys d'educació i la despesa en recerca i desenvolupament. Els països pobres, normalment, no inverteixen gaire en investigació, sinó que tendei- xen a copiar les millors pràctiques de l'exterior.

### Obertura i bones institucions

Si un país comercia més amb altres països, llavors la pressió competitiva sobre les empreses i el govern augmenta, i això porta guanys d'eficiència i un potencial de producció més elevat. Les institu- cions pobres i que no afavoreixen els negocis sim- plement no són compatibles amb l'accés dels estrangers al mercat obert. Per aquest motiu, l'o- bertura també pot ser utilitzada com a «proxy» per a la qualitat institucional, un concepte que fins i tot és més difícil de mesurar que l'obertura. A més, el país es pot beneficiar del progrés tecnològic que hi ha incorporat en els béns de capital importats i pot dur a terme economies d'escala en producció. Es pot obtenir més producció amb la mateixa quanti- tat de capital humà.

La millor mesura de l'obertura d'un país està basada en el percentatge de les importacions i exportacions respecte al producte interior brut. Això no obstant, només el percentatge de comerç en el PIB no és apropiada, perquè els països petits comercien de manera natural més amb l'estranger que els països més grans. Al cap i a la fi, les empreses als països grans tenen molts clients a qui vendre i dels quals aprendre al seu propi país, per la qual cosa tenen menys neces- sitats de mirar cap a l'exterior. Per tant, el DBR, per generar les mesures d'obertura, ajusta la quota de comerç per la dimensió del país amb l'ajuda de l'anàlisi de regressions.

Durant els anys 2003/04 Alemanya, Bèlgica i Holanda estaven entre les economies més obertes del món. Però el que importa per al creixement del PIB és el canvi en l'obertura. Els països no estan destinats a romandre tancats i pobres per sempre més. Els països asiàtics com Malàisia, la Xina i Corea ja estan amb la vista posada al cap de munt del rànquing d'obertura. La ràpida obertura cap a la resta del món durant els passats anys expliquen gran part del seu èxit econòmic. Els canvis que estem veient a Àsia i Europa poden ser un exemple per a altres àrees del món que encara els han d'assolir, com és el cas de l'Amèrica Llatina.

La mesura d'obertura també és d'ajuda a l'hora de detectar els punts relativament dèbils dels països: per exemple, Finlàndia està menys integrada a l'economia global del que es pot pensar. La seva participació de comerç en el PIB és gairebé igual a la d'Alemanya, però és una economia molt més petita. Per descomptat que en aquest cas compta la ubicació, i més en l'economia globalitzada! Molt més enllà, l'Índia és un país pobre en part perquè encara està massa tancat i té unes institucions que obstaculitzen els negocis, que només poden sobreviure rere barreres ben altes.

### Capital fixe

El quart i últim ingredient en la recepta de creixement és el capital fixe, l'acumulació de capital físic, com ara els edificis i les màquines. La tendència de les companyies a invertir en nou capital depèn dels guanys futurs que esperen aconseguir. Aquests guanys esperats han de ser comparats amb el cost del capital als mercats financers. El *boom* actual d'inversió a la Xina, amb una inversió valorada en més del 40% del PIB, en part sorgeix dels tipus d'interès molt per sota de la taxa de creixement del PIB nominal (una bona aproximació de les expectatives de retorn econòmic). Finalment, aquesta ràpida velocitat d'acumulació de capital haurà de disminuir, encara que probablement de manera no tan ràpida com va fer en les economies dels tigres asiàtics al final de la dècada de 1990.

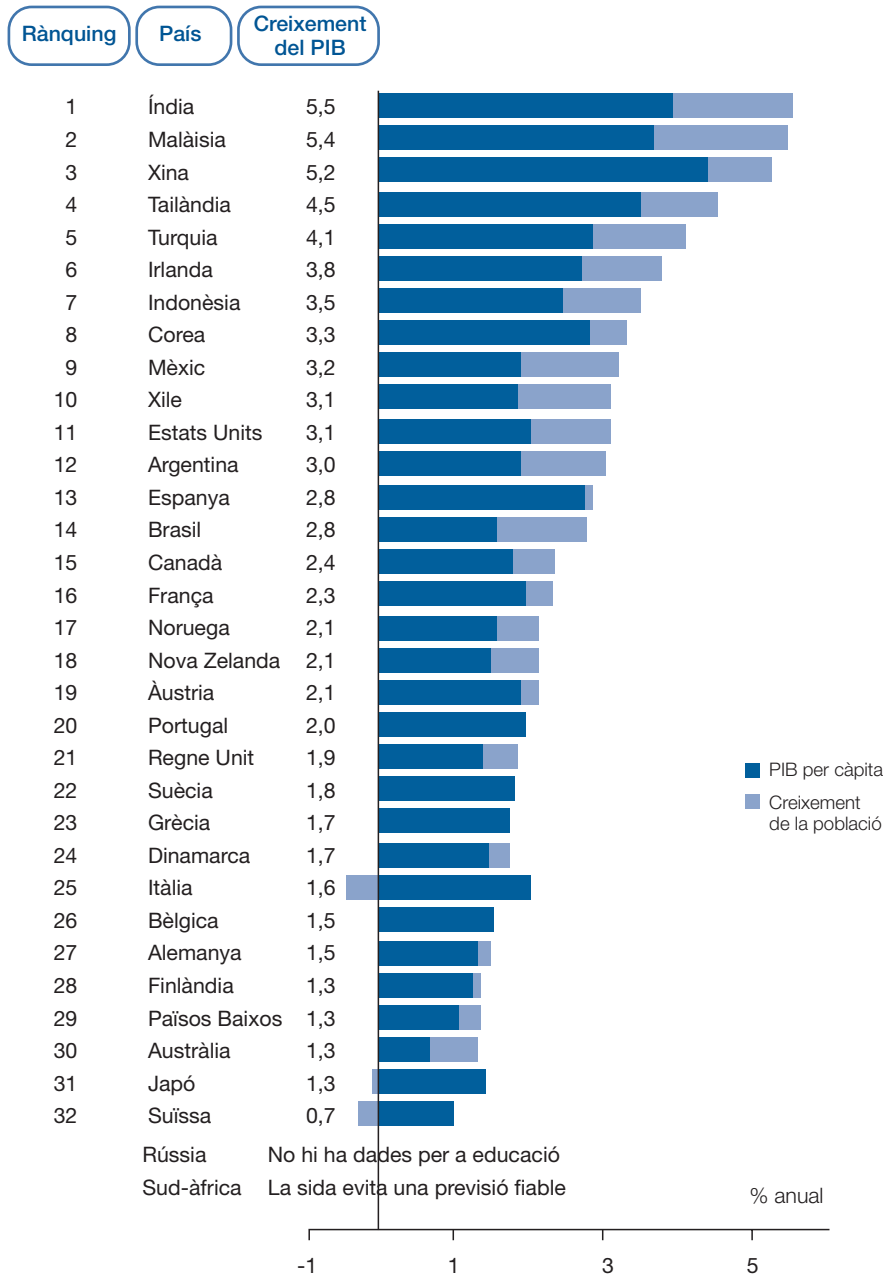
Als països rics hi ha diferències importants en les taxes d'inversió i en les taxes d'increment de l'stock de capital. El Japó té una taxa d'inversió molt alta, però també una taxa de depreciació elevada. Així, el seu stock de capital està creixent, però lentament. Un creixement més ràpid de l'stock de capital (en part provinent de la inversió en habitatge) es pot veure als EUA i Espanya. Malgrat que és molt difícil que persisteixin les taxes excepcionals d'increment dels passats anys, haurien de continuar relativament altes i expliquen per què els EUA i Espanya estan entre els països de l'OCDE amb les taxes de creixement del PIB més elevades esperades entre 2006 i 2020.

### Reptes per als europeus

La integració de les grans economies asiàtiques dins de l'economia global planteja importants desafiaments per als governs, les empreses i els individus europeus. Els governs han de garantir que els seus països es beneficien de la globalització permetent les importacions de productes més barats de l'estranger, però també proporcionant noves oportunitats als treballadors de les indústries en declivi al seu propi país. Per fer front a aquests reptes calen mercats laborals flexibles i un llarg aprenentatge. A més, haurien de fer que les seves economies fossin el més fortes possible, fomentant un sistema d'innovació eficient i mercats financers líquids. Les empreses han de ser conscients de les ubicacions més atractives del món, sigui per a la manufactura intensiva en treball o per a les activitats de recerca d'alta especialització. I els individus dels països rics han de ser conscients de les oportunitats i els reptes als quals s'enfronten. El seu producte pot ser enviat des de la Xina en un contenidor de 12 peus o pot ésser codificat en zeros i uns i ser tramès des de l'Índia? És llavors que podran explorar diverses oportunitats de feina, que poden incloure fins i tot canviar d'indústria o de feina en meitat de la seva vida.

Disposeu de més informació a:  
[www.dbresearch.com/globalgrowth](http://www.dbresearch.com/globalgrowth)

Figura 1. *Formel-G*: Rànquing del creixement del PIB 2006-2020



Font: Deutsche Bank Research

Taula 1. Índex de creixement 2006-2020		PIB per càpita	Creixement de població	PIB total, previsió del model amb tendència
Índia	IN	3,93	1,61	5,54
Malàisia	MY	3,68	1,74	5,43
Xina	CN	4,39	0,83	5,23
Tailàndia	TH	3,48	1,01	4,49
Turquia	TR	2,87	1,20	4,07
Irlanda	IE	2,69	1,07	3,76
Indonèsia	ID	2,47	1,01	3,48
Corea	KR	2,82	0,47	3,29
Mèxic	MX	1,88	1,33	3,21
Xile	CL	1,85	1,26	3,11
EUA	EUA	2,08	1,02	3,10
Argentina	AR	1,91	1,10	3,01
Espanya	ES	2,78	0,04	2,82
Brasil	BR	1,57	1,18	2,76
Canadà	CA	1,80	0,54	2,36
França	FR	1,96	0,34	2,30
Noruega	NO	1,59	0,56	2,15
Nova Zelanda	NZ	1,48	0,66	2,15
Àustria	AT	1,92	0,20	2,13
Portugal	PT	1,95	0,01	1,96
Regne Unit	GB	1,40	0,45	1,85
Suècia	SE	1,80	0,01	1,81
Grècia	GR	1,75	-0,01	1,74
Dinamarca	DK	1,45	0,27	1,72
Itàlia	IT	2,02	-0,43	1,59
Bèlgica	BE	1,51	-0,03	1,49
Alemanya	DE	1,36	0,11	1,47
Finlàndia	FI	1,22	0,12	1,34
Holanda	NL	1,06	0,27	1,33
Austràlia	AU	0,68	0,65	1,33
Japó	JP	1,41	-0,10	1,31
Suïssa	CH	0,98	-0,28	0,70

# Catalunya serà logística o no serà

## Ramon Tremosa i Balcells

Universitat de Barcelona

### Què és la globalització?

Ens agradi o no vivim un procés imparabile i trepidant de globalització. Aquest procés està comportant un creixement espectacular dels intercanvis econòmics i comercials, que encara avui es dona principalment entre països d'un mateix continent, però que cada vegada més es donarà entre països de diferents continents. Aquest procés de globalització, reprès amb voluntat ferma des d'Europa després de la Segona Guerra Mundial per mitjà d'un clar procés d'integració comercial, agafa un impuls global amb la caiguda del mur de Berlín i té com un dels seus signes més visibles de futur la creació de l'euro. Aquest procés de globalització, que desplaça de manera creixent persones, mercaderies i capitals (el factor capital és ja avui un factor de producció perfectament mòbil entre molts països), només s'aturarà en els propers decennis si noves guerres mundials o grans catàstrofes naturals fan recular els països cap a postulats proteccionistes. Aquest procés de globalització, que ha generat espectaculars creixements econòmics en alguns països emergents com ara la Xina (obtingut a qualsevol preu), està ja avui temptant altres grans països emergents com ara l'Índia o el Brasil: potser aviat podrien començar a imitar alguns dels aspectes més qüestionables del model xinès, com ara el peculiar sistema de tipus de canvi fix, artificialment

devaluat per mitjà d'un estricte control de capital, per tal de competir encara de manera més agressiva amb el Primer Món.

L'ampliació recent de la Unió Europea cap a l'est fa que Catalunya esdevingui encara més perifèrica, en desplaçar-se més cap a l'orient el centre de gravetat econòmic i demogràfic europeu; i més ho serà Catalunya si considerem que Rússia algun dia s'incorporarà a l'economia de mercat: llavors el centre geogràfic d'Europa se situarà entre Berlín i Vilnius. Catalunya està ubicada al sud-oest d'Europa i avui encara està relativament a prop del centre de gravetat econòmic europeu, escassament a dos o tres dies de camió del que es coneix com la «gran banana»: l'àrea en forma de plàtan que abasta des del nord d'Itàlia fins a Londres, passant pel sud-oest d'Alemanya, París i el Benelux. La caiguda del mur de Berlín el 1989 va col·locar, però, just a tocar d'aquesta gran banana, tot un conjunt de països amb salaris baixos però amb un alt potencial de productivitat. De fet, els països del centre i de l'est d'Europa tot just ara retornen al seu lloc natural de sempre: els quaranta anys de comunisme són una excepció, un parèntesi històric, que va separar brutalment aquests països dels seus centres de gravetat naturals, els dos grans països de llengua alemanya. Des de Catalunya cal ser conscients dels atzars i de les oportunitats que brinda la història: si el mur de Berlín hagués caigut cinc anys abans,

per exemple, segurament Volkswagen no hauria invertit mai a Martorell i ho hauria fet a l'Alemanya de l'Est, Polònia, Txèquia o Hongria.

Tot i els riscos que la globalització comporta, amb el creixement dels intercanvis comercials intercontinentals es presenta una gran oportunitat per a Catalunya: la intensificació dels intercanvis europeus amb Àsia dinamitzarà el transport marítim a la Mediterrània. De fet, el tràfic entre Àsia i Europa representa quasi un terç del comerç marítim mundial est-oest (prop de 35 milions de TEU anuals), al mateix temps que la Unió Europea ja s'ha convertit l'any 2006 en el primer soci comercial de la Xina, amb unes taxes de creixement anual superiors al 10%. El comerç entre Àsia i Europa s'ha duplicat en els darrers cinc anys i es preveu que aquest creixement se segueixi produint en el futur, la qual cosa millora les perspectives de negoci dels grans ports de la Mediterrània occidental.

### Què és la logística?

La nova economia que genera la societat del coneixement, de la informació i de les noves tecnologies obliguen a reformular una certa visió de la indústria que es té a Catalunya. Si s'estudien avui els països més avançats del món, en els diferents sectors de la nova economia, es comprova que cap d'aquests no ha renunciat ni sacrificat la seva indústria tradicional. La indústria al segle XIX era monoemplaçament i avui la indústria del segle XXI és multiemplaçament, fins al punt que avui, quan es construeix una fàbrica, també es fa pensant i considerant futurs usos alternatius a partir de la seva possible deslocalització al cap de pocs anys. En contra, però, d'una certa visió molt estesa a casa nostra, que posa l'èmfasi que Catalunya és una economia de serveis i que per això es pot abandonar la indústria a la sort; arreu del Primer Món els governs i les empreses defensen amb decisió tots i cadascun dels seus sectors industrials tradicionals. La raó per la qual ho fan és aquesta: només hi ha economia del coneixement si hi ha indústria tradicional.

En el nou ordre mundial marcat per la globalització, la competitivitat i l'economia del coneixement

les infraestructures de mobilitat (tant de mercaderies com de persones i d'informació) hi juguen un paper determinant. En aquest nou context, la logística ja no és només un simple transport de mercaderies. Avui un producte es dissenya en un primer punt, es fabrica en un segon punt, es controla des d'un tercer punt i es ven en un quart punt. En la revolució industrial els productes es fabricaven i es venien als mercats. En la revolució del coneixement els productes es fabriquen, es venen i es tornen a fabricar al cap de molt poc temps a partir del test i de les correccions que hi fan els consumidors. Fa 30 anys el cicle de vida dels productes era molt llarg, abastava anys o mesos; avui aquest cicle de vida està baixant de mesos a setmanes, fins al punt que l'objectiu últim de les empreses és l'eliminació dels estocs. En aquest nou context, la logística abasta el cicle productiu sencer, i a més del producte cal moure també persones i informació, per la qual cosa les infraestructures de transport terrestre, marítimes i aèries i les infraestructures de telecomunicacions són un element clau de la competitivitat.

La nova organització de la cadena logística a escala mundial implica un canvi radical en la concepció i en la fesomia dels ports actuals respecte dels ports comercials tradicionals. Els clients cada cop més demanen tarifes intermodals, vinculades al transport integral de porta a porta, és a dir, des del punt de sortida terra endins fins al punt d'arribada, també terra endins. Els ports, per tant, han de diversificar les seves activitats, tot incorporant i oferint les funcions i els serveis d'emmagatzemament, de transport, de serveis logístics i de serveis de distribució. Les connexions dels ports amb les altres grans infraestructures passen a ser clau en la competitivitat d'un territori, i les sinèrgies que les diferents infraestructures puguin ser capaces de generar entre elles determinarà el seu èxit o fracàs en els circuits intercontinentals. A Barcelona el port i l'aeroport poden constituir una plataforma intermodal amb una gran potencialitat, i les sinèrgies potencials amb el port de Barcelona són fabuloses: cada vaixell, per exemple, que descarrega contenidors al port de Barcelona provinents d'Àsia suposa vols directes intercontinentals asiàtics a l'aeroport del Prat plens d'executius i tècnics per vetllar-ne la descàrrega i distribució.

Avui a Catalunya molts ajuntaments, principalment de la Regió Metropolitana de Barcelona, no volen ports secs als seus termes municipals, ni centres internacionals de mercaderies ni tràfic de contenidors. Aquests ajuntaments podrien emmirallar-se en el socialisme aragonès, que entén que la logística és un sector econòmic clau per al futur. En contra del prejudici ideològic dominant en tants ajuntaments metropolitans, que no volen acollir activitats logístiques, Aragó s'ha convertit per a la Comissió Europea (gràcies a una visió més moderna del seu també govern socialista) en la regió europea modèlica en desenvolupament logístic. Si algun país del centre o de l'est d'Europa demana consell i assessorament per potenciar-hi aquest sector, a Brussel·les els envien directament a Saragossa.

### Per què Flandes?

En un context en què a tot Europa avança la deslocalització industrial a favor de diversos continents emergents, per bé que amb significatives diferències pel que fa a la seva intensitat, els estats i les regions europees han de replantejar-se quin ha de ser el seu futur productiu. Per a Catalunya un dels possibles millors exemples a seguir és el de Flandes. Flandes ha estat històricament la regió dels pobres agricultors de Bèlgica: en el decurs del segle xx, però, han passat de pobres a rics, gràcies a la integració creixent en l'economia global i a l'impacte econòmic i logístic dels ports flamencs, liderats pel port d'Anvers, el segon d'Europa i el quart del món. En el cas de Flandes es pot afirmar que pels ports hi ha anat entrant la prosperitat. Valònia, en canvi, la potència econòmica de Bèlgica en indústria pesada en el segle xix, no ha sabut recuperar-se de la crisi industrial que en els darrers 30 anys ha anat castigant altres territoris del nord d'Europa, com ara Liverpool i Hamburg.

Així, ser una regió-plaça logística i ser una de les principals portes d'entrada del comerç amb Europa d'altres continents ha permès que Flandes consolidi els principals sectors productius ja existents, alguns dels quals sorprenentment són molt semblants als que té Catalunya: material de transport, químic i farmacèutic. A més, ser una regió-plaça logística i una de les principals portes

d'entrada del comerç amb Europa d'altres continents ha permès a Flandes captar nous sectors d'activitat, com ara la nanotecnologia. Ser capital logística i una de les principals portes d'entrada del comerç amb Europa d'altres continents ha fet possible que Flandes especialitzi els sectors productius tradicionals en processos de creació de valor afegit superior: arriben als ports flamencs productes semielaborats d'altres continents, que són descarregats i als quals se'ls afegeix valor.

Un cop el producte s'ha acabat, es torna a carregar i o bé es distribueix al continent europeu o bé s'exporta a un altre continent. Així, per exemple, la millor manera de garantir que Volkswagen seguirà a Catalunya és aconseguir que el port de Barcelona sigui la porta d'entrada de tot el que aquesta multinacional alemanya fabrica i fabricarà a l'Àsia amb destinació a Europa. Els ports del nord d'Europa són una peça clau en la cadena de creació de valor, escampant la seva àrea d'influència cap a l'interior del territori continental per mitjà dels «ports secs», tot generant serveis més enllà de l'àmbit portuari.

Flandes es troba al centre de la regió més productiva i poblada de la UE: els seus veïns són França, Alemanya, Holanda i, a l'altra banda del mar, la Gran Bretanya. Flandes és un model per a Catalunya per l'aprofitament de les possibilitats d'una ubicació geogràfica central, de corredor i de terra de pas, en un context europeu de creixent integració econòmica i comercial. En aquest sentit, Flandes porta avantatge i marca un possible camí per a l'economia catalana. Bèlgica figura en l'onzè lloc mundial pel volum de les seves exportacions l'any 2006. Atès que un 80% d'aquestes s'hi generen, Flandes va ser el catorzè exportador mundial, multiplicant per quatre les exportacions de Catalunya, tot i ser un país tan petit en extensió com la província de Lleida. El seu potencial exportador hauria de ser un referent per a l'economia catalana.

Flandes té quatre ports, dels quals destaca el port d'Anvers, el segon d'Europa i el quart del món. Flandes disposa també del cinquè aeroport europeu en tràfic de mercaderies i una de les xarxes més denses del món de transport per carretera, ferrocarril i canals de navegació. Gràcies al port d'Anvers, Flandes és la regió líder en logística a Europa, en cooperació amb els ports de

Zeebrugge (líder en tràfic d'automòbils a Europa) i Ghent. Anvers és el port més eficient en la intermodalitat vaixell-tren i és una referència per al port de Barcelona. La complementarietat dels quatre ports flamencs és el model que han de seguir els dos grans ports catalans, als quals es pot ben bé afegir València: els beneficis de la cooperació d'aquests tres ports són infinitament més grans que els beneficis de competir en solitari.

Flandes és el primer clúster automobilístic mundial per davant d'Illinois, Chicago. Vuit multinacionals fabriquen a Flandes (Volkswagen, Ford, Opel, Volvo, Toyota, Fiat, Honda i DAF) i sis més que no hi fabriquen vehicles, hi tenen plantes logístiques per a Europa (Hyundai, Isuzu, Subaru, Mazda, HD i Bridgestone). En el sector de l'automòbil Flandes és el millor exemple de les economies d'aglomeració, determinants per a la competitivitat: a Flandes són altíssims els beneficis de la ràpida difusió de noves tecnologies, nous procediments i en la quantitat i qualitat de la seva oferta laboral. Si alguna cosa sabem del cert d'aquí a 50 anys és que el sector de l'automòbil seguirà a Flandes el 2050: gràcies al fet que es tracta d'una plataforma logística, no cal patir com a Catalunya per si la Volkswagen marxarà d'aquí a 10 anys: la millor manera de retenir-la, i de fer que altres multinacionals que tenen fàbriques en altres regions hi instal·lin plataformes logístiques, és que el port de Barcelona sigui porta d'entrada dels components que les multinacionals de l'automòbil fabriquen a Àsia.

De la mateixa manera, Flandes és avui el segon clúster químic del món, per darrere de Texas, Houston. Dels 20 primers productors mundials

del sector, deu hi estan ubicats: Bayer, BASF, Proviron, Borealis, Solvin, BP, Degussa, Monsanto, Du Pont i Chevron. I com passa amb l'automòbil, altres multinacionals del sector que no hi fabriquen, hi tenen plantes logístiques per a Europa: Total, Tessengerlo, Haneka, Eva Europe, McBride,... D'aquesta manera, Flandes genera el 8% de les vendes de la UE i el 17% de les exportacions de la UE. Finalment, el fet que tantes multinacionals tinguin seu al territori de Flandes explica per què les universitats flamenques figuren entre les primeres del món: gràcies a les inversions en R+D que financen, al territori on s'han instal·lat, avui dia Flandes és líder mundial en recerca en nanotecnologia. Automòbil i químic i farmacèutic... quina semblança amb l'economia catalana!

Podríem dir que Flandes és la millor base logística d'Europa (*Macroeconomic Strengths & Weaknesses Study, 2004, Cushman & Wakefield*). Els cinc principals atractius de Flandes per fer-hi negocis són la qualitat de vida i de la mà d'obra, les excel·lents infraestructures de comunicacions i telecomunicacions, l'estabilitat del seu clima social i l'excel·lent logística (Font: Ernst & Young). Si es compara amb la productivitat nord-americana, expressada en base 100, la productivitat flamenca va assolir l'índex de 113 per hora treballada (Font: OCDE, «Estimates of Labor Productivity for 2004»). Les infraestructures de telecomunicacions hi estan molt desenvolupades: el 96% de les empreses estan connectades a Internet, amb un 70% per mitjà de banda ampla, enfront del 89% de mitjana de la Unió Europea, amb un 53% per mitjà de banda ampla. (Font: Eurostat 2005). Flandes és, per tot plegat, un possible camí que cal imitar.



Taula 1. Comparació entre Catalunya i Flandes		
	Catalunya	Flandes*
Superfície	32.000 km <sup>2</sup>	14.000 km <sup>2</sup>
Població, 2006	7,1 milions d'habitants	6,0 milions d'habitants
PIB, 2006	163.000 milions d'€	170.000 milions d'€
Exportacions, 2006	42.000 milions d'€	182.000 milions d'€
Taxa de creixement de les exportacions 2006/05	4,6%	16,4%
% de les exportacions sobre el total estatal	28%	81%
Posició en el rànquing mundial d'exportadors**	36	14
<b>Grau d'obertura = [ ( X + Q ) / PIB ] * 100</b>		
Any 1995	42%	165%
Any 2005	65%	210%

\* No inclou Brussel·les

\*\* The World Factbook 2006, CIA, EUA

Font: Elaboració pròpia i Idescat, Belgostat, Flanders in Figures i CIA

Taula 2. Comparació entre Catalunya i Flandes		
	Catalunya	Flandes*
R+D en percentatge del PIB, 2004	1,34%	2,25%
Patents d'alta tecnologia	44	222
PIB per càpita, 2004	23.533 d'€	27.517 d'€
Productivitat per treballador, 2003	54.573 d'€	64.963 d'€
<b>Exportacions per sectors productius, any 2005, en milions d'€ i en % del total</b>		
Indústries químiques	9.323 (22%)	27.119 (16%)
Vehicles de motor	8.955 (21%)	21.315 (12%)
Maquinària i material elèctric	4.197 (10%)	26.862 (15%)
Productes agroalimentaris	3.609 (8%)	6.299 (4%)
Tèxtil, cuir, calçat i confecció	2.946 (7%)	5.436 (3%)
Metal·lúrgia i productes metàl·lics	2.317 (7%)	11.898 (6%)
L'any 2005 Flandes va exportar 31.235 milions d'€ en productes minerals; 12.814 milions, en joies, perles i diamants; 8.800 milions, en fibres sintètiques, pell artificial i cautxú; 3.996 milions, en producció biològica, silvicultura i plantes i 3.593 milions d'€, en fusta, paper i cartró		
<b>Exportacions per nivell tecnològic, any 2005, en % del total</b>		
Alt	18%	26%
Mitjà-alt	53%	48%
Mitjà-baix	11%	14%
Baix	18%	12%

\* No inclou Brussel·les

Font: Elaboració pròpia i Eurostat, Idescat, Belgostat i Flanders in Figures

Taula 3. Comparació entre els ports d'Anvers i de Barcelona, anys 2005 i 2006		
	Port d'Anvers	Port de Barcelona
Rànquing mundial	4	26
Rànquing europeu	2	13
Tràfic en milions de tones		
Any 2006	167.372.296	46.406.199
Any 2005	160.054.365	45.038.526
Tràfic esperat en milions de tones		
Any 2008	185	55
Any 2011	210	70
Tràfic en contenidors TEUS		
Any 2006	7.018.799	2.318.239
Any 2005	6.488.029	2.071.480
% de paquetització dels contenidors	78%	-
% mercaderies descarregades a trens	27%	6%
% mercaderies descarregades a barcases	36%	-
% mercaderies descarregades a camions	37%	94%
Temps mitjà d'espera de les mercaderies	6 hores	18 hores
Ports amb els quals es conforma el front portuari regional	Zeebrugge, Gehnt i Ostend	Tarragona
Àrea portuària estricta	22.057 ha	2.000 ha
Tràfic de trens al dia	220	18

Font: Elaboració pròpia a partir de dades de l'Autoritat Portuària de Barcelona i Antwert Port Authority

# Àsia: desenvolupament econòmic recent i les seves perspectives

**Alessandro Zanello**

Director adjunt Departament Àsia i Pacífic  
Fons Monetari Internacional

Aquest article proporciona un resum dels recents desenvolupaments i perspectives de les economies asiàtiques des d'un punt de vista macroeconòmic.

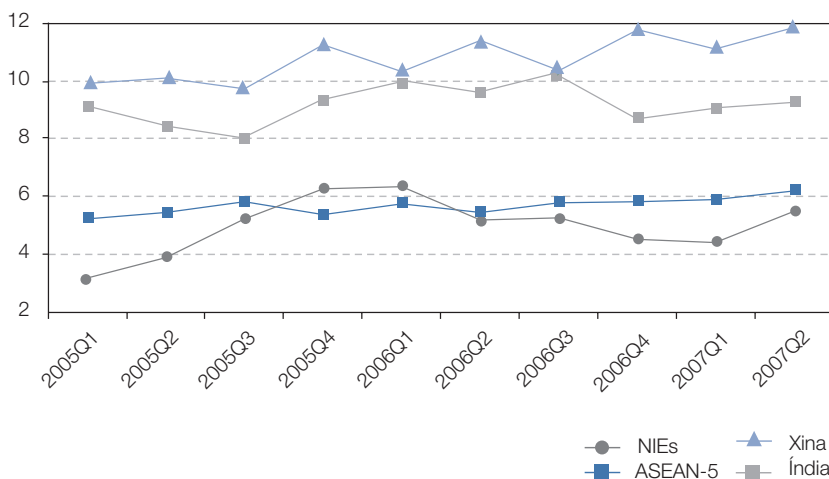
En resum, a mitjans de 2007 el creixement és més fort d'allò que s'esperava i la demanda interna està contribuint de manera creixent en una sèrie d'economies. Això no obstant, les exportacions continuen sent un gran impulsor del creixement i això crea vulnerabilitat pels impactes adversos des de l'exterior de la regió. Des d'aquest punt de vista, les perspectives s'ennuolen a causa de les

turbulències dels mercats financers globals que han succeït al món des de finals de juliol. Això no obstant, els marcs polítics i macroeconòmics millorats donen motius per a l'optimisme, i és probable que Àsia continuï essent un lloc atractiu dins l'economia global.

### Desenvolupaments recents

El creixement a la major part d'Àsia va continuar augmentant la primera meitat de 2007, particular-

Figura 1. Àsia emergent. Creixement del PIB (en taxa interanual, %)



Font: FMI

1. L'Àsia emergent es refereix a la Xina, Índia, Hong Kong, Corea, Singapur, Taiwan, província de Xina, Indonèsia, Malàisia, les Filipines i Tailàndia.
2. Les NIE comprenen Hong Kong SAR, Corea, Singapur i Taiwan, província de Xina.

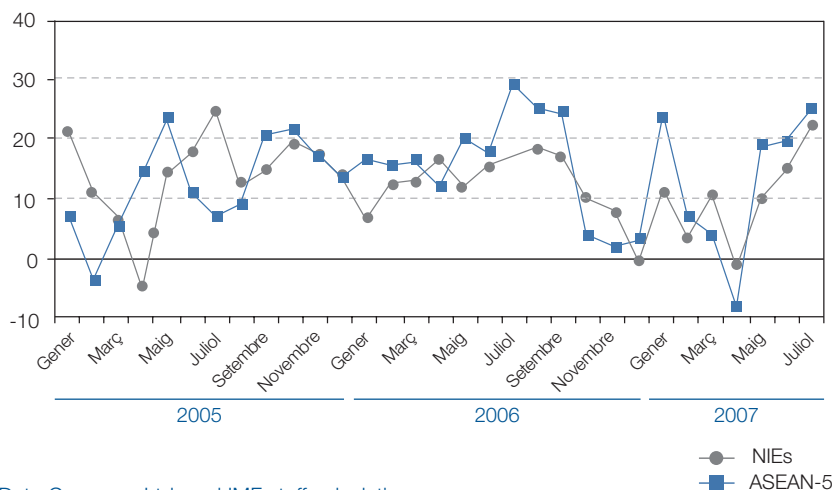
ment en la zona de l'Àsia emergent.<sup>1</sup> Mentre que la Xina i l'Índia continuen liderant el grup amb taxes de creixement anuals propers al 10%, la velocitat de l'activitat en general va tendir a ser lleugerament més alta en las economies de recent industrialització (NIE)<sup>2</sup> i l'ASEAN-5 (Indonèsia, Malàisia, Filipines, Singapur, Tailàndia i Vietnam). A l'Àsia industrialitzada, els resultats al Japó es van contraure en el segon trimestre mentre Austràlia i Nova Zelanda informaven d'un creixement fort. En conjunt, el creixement regional ha excedit les previsions que s'havien fet prèviament.

I allò que és més important, la contribució de la demanda interna al creixement en l'Àsia emergent ha mostrat signes de reforçament (especialment en les NIE, exceptuant Tailàndia). El creixe-

ment a la Xina i l'Índia encara està liderat per la inversió, però amb diferents tendències subjacents. A la Xina, el creixement va repuntar, malgrat els esforços de les autoritats per minorar la velocitat de la inversió, mentre que les exportacions i el consum privat es reforçaven. El creixement de l'Índia, per contra, reflecteix uns guanys forts de la productivitat i es presenta més sostenible. El consum i les exportacions netes continuen contribuint al creixement, però s'han alentit recentment.

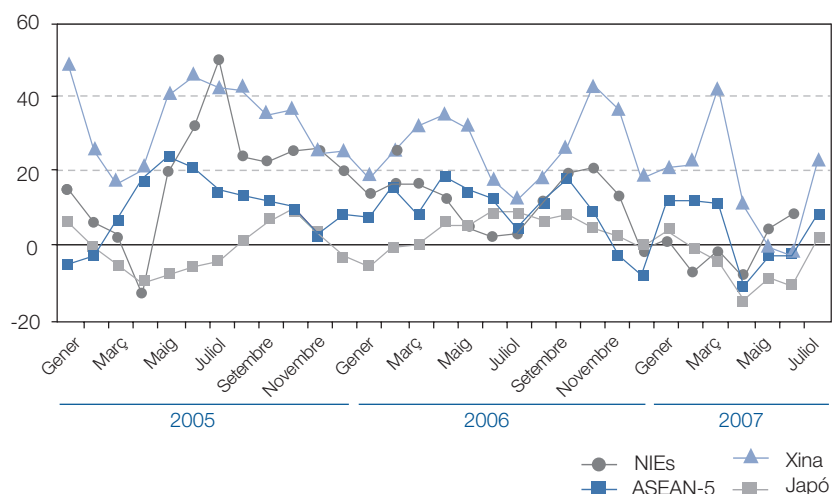
L'activitat domèstica a gran part d'Àsia ha continuat essent ferma també durant el tercer trimestre d'aquest any. Les dades més recents suggereixen que la inversió sembla gaudir de bona salut (Japó pot ser una excepció, això no obstant). La

Figura 2. Àsia emergent. Exportacions de béns (taxa de creixement intertrimestral en %)



Font: CEIC Data Company Ltd. and IMF staff calculations

Figura 3. Exportacions de material electrònic (taxa de creixement intertrimestral en %)



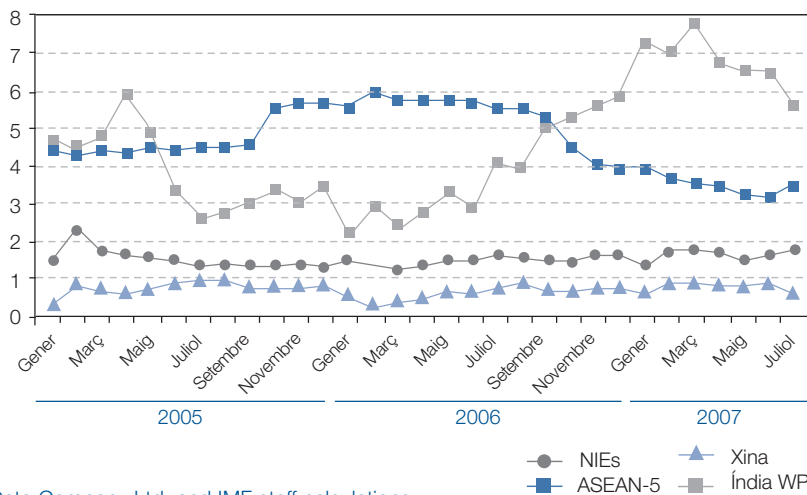
Font: CEIC Data Company Ltd. and IMF staff calculations

perspectiva més general pel que fa al consum domèstic es d'alguna manera menys clara, ateses les diverses lectures sobre la confiança del consumidor i altres indicadors d'alta freqüència en una sèrie de casos.

Després d'un alentiment a primers d'any, les exportacions arreu d'Àsia es van recuperar a mitjans de 2007 i han donat la sorpresa anant cap amunt. Les dades disponibles suggereixen que la demanda més gran per a les exportacions d'Àsia prové d'Europa, seguit per altres països d'Àsia, mentre la demanda d'Estats Units continua essent baixa. Les exportacions de productes d'electrònica s'han recuperat d'una manera molt més modesta que les exportacions en general i les previsions per al sector són contradictòries.

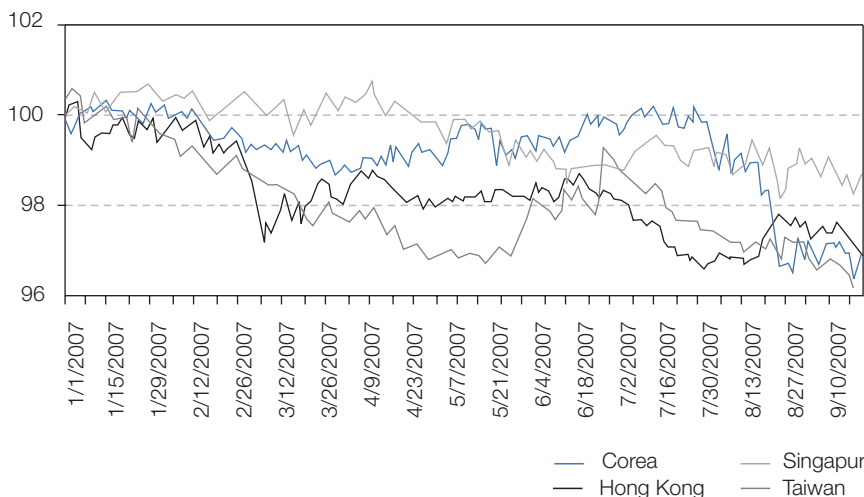
Les pressions inflacionistes han seguit contingudes en la majoria de les economies. La inflació ha pujat a un 4% a finals de juliol, per damunt del 3,5% a finals de 2006, en major part degut a les puntes dels preus dels aliments. La Xina ha vist com els preus dels aliments pujaven al 18%, amb una inflació que s'accelerava al 6,5%, la més elevada en 10 anys. A l'Índia, per contra, l'índex de preus dels productes industrials ha baixat gairebé 3 punts percentuals mentre la política monetària ha esdevingut més restrictiva. Amb els preus del petroli alentint-se d'alguna manera durant la primera part de l'any, els preus del combustible no han tingut un paper gaire determinant en l'evolució general dels preus.

Figura 4. IPC subjacent (percentatge anual)



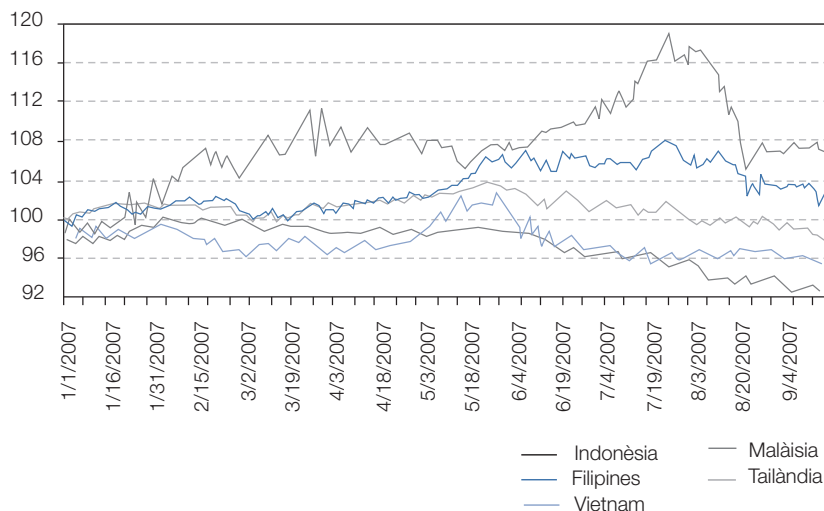
Font: CEIC Data Company Ltd. and IMF staff calculations

Figura 5. Nies: tipus de canvi efectiu nominal (1 de gener de 2007=100)



Font: IFM, Information Notice System, and APD staff estimates

Figura 6. ASEAN-5: tipus de canvi efectiu nominal (1 de gener de 2007=100)



Font: IFM, Information Notice System, and APD staff estimates

La majoria de països de la regió continuen experimentat grans superàvits de la balança per compte corrent. Amb les exportacions en general sorprenentment al cap damunt i el cost total de les importacions de petroli decreixent, els superàvits de la balança per compte corrent de la regió durant la primera meitat de 2007 han superat el resultat de l'any passat. La Xina, l'Índia, Hong Kong i Singapur van registrar els guanys més grans en les seves posicions externes.

L'evolució dels tipus de canvi a Àsia van variar substancialment la primera meitat de l'any. Mentre que el renminbi xinès s'apreciava en un modest 2% en termes nominals efectius, totes les divises de les NIE i diverses divises de l'ASEAN-5 es depreciaven. Per contra, el baht tailandès va augmentar al voltant del 20% i la rúpia índia i el peso filipí es van elevar al voltant del 8% a finals de juny. El dòlar australià i el dòlar neozelandès també continuaren enfortint-se.

La turbulència del mercat financer des de mitjans de juliol ha alterat el patró d'evolució dels tipus de canvis, més recentment. S'han desfet posicions de *carry trade* del ien, tal com evidencia una accentuada pujada del ien japonès i una caiguda encara més accentuada en algunes de les divises «target», els dòlars australians i neozelandesos. A mitjans de setembre (quan es fa aquest escrit), el moviment del *carry trade* s'ha invertit parcialment,

encara que la volatilitat en el mercat de divises i altres mercats continua essent alta.

Amb una forta competitivitat i unes entrades de capital continuades, les reserves han seguit creixent amb força a la regió, de nou liderades per la Xina. Les reserves oficials de l'Àsia emergent com a conjunt van assolir uns 2,7 bilions de dòlars a finals d'agost, per damunt dels 2,3 bilions de dòlars a finals de 2006. Comparat amb l'any passat, l'índex de reserva acumulada trimestral a la Xina es va doblar a 130 miliards de dòlars la primera meitat d'aquest any, reflectint en la seva major part els grans superàvits comercials. L'índex d'acumulació de reserves a l'Índia i l'ASEAN-5 també s'ha accelerat el 2007, impulsat alhora pels desenvolupaments dels comptes corrents i els comptes de capital.

Amb les reserves en moltes economies asiàtiques molt per damunt dels nivells necessaris per propòsits de liquiditat, una sèrie de bancs centrals han emès o estan considerant emetre Fons de Riquesa Sobirana. L'objectiu d'aquestes entitats és incrementar els rendiments sobre les tinences de divises estrangeres, encara que en alguns casos (Corea) tenen un objectiu secundari d'ajudar a desenvolupar els mercats de capital locals. Queda per veure quin impacte, si és que n'hi ha, d'una gestió més agressiva d'aquesta gran quantitat de recursos financers tindrà sobre els mercats financers globals.

## La perspectiva i els riscos

Mirant cap al futur, l'escenari de fons per Àsia continua essent àmpliament favorable a curt termini. El creixement de la regió hauria d'arribar al 8% el 2007 (sense grans canvis respecte al 2006) abans de moderar-se a un 7,25% el 2008. Aquesta projecció reflecteix un alentiment en les economies més grans de la regió (Xina, Japó i Índia) així com les NIE, resultat d'un creixement més lent als Estats Units i a la zona euro. Es preveu que la demanda d'inversions, de mitjana, perdi una mica d'impuls en línia amb el creixement i les exportacions, mentre el creixement del consum baixaria modestament. S'espera que el creixement segueixi essent robust en l'ASEAN-5, tot i que amb l'ajut en alguns casos de la inversió pública. Però, parlant en termes generals, atesa la integració de l'Àsia emergent en el sistema comercial global, no s'esperen desconexions significatives de la demanda exterior a curt termini.

Encara que la línia de fons de la previsió a curt termini per Àsia és encoratjadora, els riscos de topiar amb inconvenients s'han incrementat. Aquests són principalment externs, sobretot:

- *Contagi de les actuals turbulències del mercat financer.* Els bancs asiàtics no s'enfronten a riscos sistèmics atesa la seva exposició limitada a les «subprime» dels Estats Units i altres mercats amb el suport d'actius. Això no obstant, les condicions creditícies s'han ajustat en la regió, particularment per als prestataris de més risc. La volatilitat continuada dels mercats financers i l'aversió persistent al risc podria desanimar els fluxos de capital a Àsia, amb repercussions en la confiança, la inversió i el creixement.
- *La turbulència financera persisteix (o empitjora) i porta a un alentiment del creixement més pro-*

*nunciat d'allò que s'esperava, tant als Estats Units com a la zona euro.* Com s'ha dit abans, encara que la demanda domèstica en els països asiàtics hagi pujat i el comerç intraregional s'hagi incrementat, Àsia continua depenent de la demanda estrangera per al seu creixement. Si l'alentiment en les economies més importants és més pronunciat que les previsions actuals, les exportacions asiàtiques i el creixement es podrien veure afectats de manera negativa.

- *Els preus del petroli continuen essent vulnerables als esdeveniments geopolítics adversos.* No es pot descartar una punta dels preus d'oferta i les pressions inflacionistes associades. A més, la transferència dels preus del petroli mundials als preus nacionals ha continuat essent modesta en molts dels països emergents asiàtics fins ara, i qualsevol augment pronunciat és probable que repercuteixi en els consumidors, especialment si els beneficis corporatius o els ingressos pressupostaris baixen. Una inflació més alta podria minar les expectatives de compra de les llars i arrossegar cap avall la despesa privada.

## Conclusió

No seria just concloure aquest resum breu amb una nota negativa. Pot ser que es presentin aigües turbulentes a curt termini, però no s'hauria d'oblidar que Àsia ha recorregut un llarg camí construint els puntals macroeconòmics, institucions i marcs normatius que garanteixen la seva capacitat de resistència en temps de prova. Al marge dels possibles problemes cíclics, el creixement de la regió s'espera que continuï essent el més ràpid del món, i Àsia segueixi essent un lloc atractiu per a l'economia global.

# La base de la piràmide: una oportunitat desconeguda

## Miguel Ángel Rodríguez

Director acadèmic IESE

*Base of the Pyramid Learning Laboratory*

### Concepte i importància

La base de la piràmide (BDP) la constitueixen els més de 4.000 milions de persones que subsisteixen, o intenten fer-ho, amb menys de dos dòlars diaris. En essència, es tracta que les empreses contribueixin a satisfer d'una forma rendible les ingents necessitats de tot tipus que tenen aquelles persones que pateixen l'infortuni de néixer en la BDP. És a dir, no es tracta de mera filantropia, sinó d'una forma totalment genuïna de fer negoci.

La BDP és un concepte nou per a una bona part del món empresarial. Això no obstant, com explicarem al llarg de l'article, les empreses farien bé a incorporar-ho als seus valors, la seva estratègia i a la seva concepció de la gestió. Els motius, alguns dels quals es presenten a continuació, són diversos. En primer lloc, perquè la problemàtica mediambiental, social i econòmica existent avui dia a escala planetària és impossible d'afrontar si ens oblidem de les dues terceres parts de la població mundial. En segon lloc, perquè l'empresa és la institució social que té una major capacitat i, per tant, una major responsabilitat a l'hora de revertir aquesta problemàtica. A més, perquè la societat civil està exigint a les empreses que es comportin de forma responsable. Al mateix temps, perquè aquesta situació és, si més no, una de les causes més importants de la desesperació que mou algunes persones a immolar la seva vida en les noves

formes de terrorisme de tots conegudes. Per últim, perquè la BDP constitueix per a les empreses l'oportunitat més important de créixer de forma sana en les properes dècades. Com a prova d'això, n'hi ha prou amb un exemple senzill: segons el Banc Interamericà de Desenvolupament, la dimensió potencial del mercat de la BDP a l'Amèrica Llatina és de 534.006 milions de dòlars. Encara que l'article se centri en aquest últim argument, les empreses han de ser conscients que totes les motivacions indicades estan fortament relacionades entre si, de manera que els arguments ètics i instrumentals es reforcen mútuament. A continuació s'exposen alguns prejudicis que les empreses han de rebutjar per percebre l'oportunitat i els principals reptes que han d'afrontar per competir amb èxit en la base de la piràmide. Entre els nombrosos casos que podríem descriure, el projecte «Patrimonio Hoy» que es presenta al final de l'article és un exemple de com una empresa, en aquest cas Cemex, ha estat conscient d'aquests obstacles i ha sabut superar-los amb èxit.

### Alguns prejudicis

El primer prejudici que les empreses han de superar és considerar que on hi ha només pobresa no hi pot haver un mercat ni tan sols potencial. En aquest sentit, molts directius no tenen en



compte que en la base de la piràmide l'únic que es percep a simple vista és la renda, de menys de dos dòlars de què disposen els seus membres. Això no obstant, s'obliden de l'enorme importància que té l'economia informal (petites empreses, agricultura de subsistència, bescanvi, etc.), que a molts països on predomina la BDP és més gran que la formal. Així mateix, segons els estudis de l'economista Hernando de Soto (les idees del qual, segons l'expresident Clinton, són les que tenen un potencial més gran per acabar amb la pobresa), els actius extralegals (habitatges i propietats agrícoles) de la BDP mundial totalitzen la xifra increïble de 9,3 bilions de dòlars, la qual cosa significa per exemple 46,5 vegades els préstecs del Banc Mundial durant els últims 30 anys o 93 vegades l'assistència al desenvolupament atorgada pels governs.

Un altre perjudici fortament arrelat és que per competir en la BDP n'hi ha prou a simplificar els productes o serveis oferts als mercats de poder adquisitiu alt. Com hem tingut l'oportunitat de comprovar, en estudiar en profunditat els casos en què les empreses estan operant amb èxit en la BDP, es tracta d'una assumpció que porta al fracàs. Per tenir èxit, els productes i serveis oferts a la BDP han de partir d'un coneixement profund de les seves necessitats i de processos d'innovació que permetin satisfer-les.

Per últim, un altre perjudici o problema és ignorar que, encara que sembli una contradicció en els seus termes, viure a la BDP és molt car. Els preus que els components de la BDP paguen, fins i tot per productes i serveis de primera necessitat, són més cars o, amb freqüència, escandalosament més cars que els que han d'abonar els nivells més alts de la piràmide socioeconòmica.

### Reptes principals

Com hem vist, les empreses han de vèncer falses assumpcions per poder operar amb èxit a la BDP. Alhora, han de salvar obstacles reals com els que veurem a continuació.

Els mercats de la BDP presenten una sèrie de mancances pel que fa a les infraestructures físiques, com ara les relacionades amb el transport,

l'aigua, la llum, etc. Alhora, tenen unes infraestructures socials diferents de les usuals als mercats d'ingressos alts; de forma resumida, en comptes de contractes legals i drets de propietat intel·lectual, a la BDP prevalen els contractes informals, no legals. Les empreses que tenen èxit són capaces de salvar aquestes dificultats i, fins i tot, de convertir-les en oportunitats.

Un altre problema real, tant per a les empreses que decideixin entrar a la BDP com per als seus components, és la seva manca de crèdit. Per això, molts dels models de negoci reeixits inclouen de quina manera els clients potencials poden accedir al crèdit. Alguns fins i tot tenen com a element central aquest tema. D'altra banda, els ingressos dels clients potencials de la BDP són escassos i irregulars. Per aquesta raó, les empreses han de ser molt més conscients de la necessitat de crear valor amb les seves propostes. Algunes empreses han vençut aquesta dificultat basant els seus models de negoci a facilitar l'accés compartit a béns i serveis.

Una altra barrera importantíssima per superar és el gran desconeixement sobre els clients i el mercat de la BDP que tenen les empreses. I en moltes ocasions han de salvar un obstacle previ: adonar-se que realment no saben res. Només d'aquesta manera es podran apropar amb humilitat, respecte i mentalitat oberta a la BDP i aprendre què poden fer, de quina manera i amb qui. Perquè un altre repte important és reconèixer la necessitat d'establir aliances amb socis no tradicionals, com els líders comunals, ONG de diferents tipus etc. La pràctica totalitat de models de negoci reeixits que hem tingut l'oportunitat de conèixer en detall inclouen aquest tipus d'aliances.

### La innovació, clau de l'èxit

En el breu repàs sobre els prejudicis i reptes que implica la BDP es percep la gran importància que té la innovació. Les empreses que estan operant amb èxit a la BDP han desenvolupat innovacions no només relacionades amb els productes i serveis, sinó amb els models que els permeten conèixer i satisfer aquest mercat. Innovacions en màrqueting, en distribució, en I+D, en fabricació, etc. Si s'hagués d'assenyalar una

sola clau de l'èxit, sens dubte aquesta seria la capacitat d'innovar. I després d'aquesta i alhora, com a les seves condicions necessàries, la capacitat de dialogar, confiar i col·laborar. En aquest sentit, a les seves implicacions positives per a la sostenibilitat econòmica, social i mediambiental del planeta, la BDP podria suposar alguna cosa més: la promoció d'un canvi substancial en la forma d'operar de les empreses de manera que aquestes siguin realment responsables i sostenibles.

### **Cemex: Projecte «Patrimonio Hoy»**

Cemex, fundada el 1906, és una de les empreses principals de la indústria del ciment en l'àmbit mundial. L'any 1998 va decidir impulsar el projecte «Patrimonio Hoy», amb el qual pretenia augmentar les vendes en el segment d'ingressos baixos. En aquest sector, és molt corrent que sigui la mateixa família qui construeixi o amplii el seu habitatge. A fi de complir amb el seu objectiu, Cemex va formar un equip integrat per diversos directius de l'empresa i assessors externs, el qual va estar vivint durant un any i mig a Mesa Colorada, una població situada en una de les zones més deprimides de Mèxic. Tan bon punt s'havien instal·lat, conscients que no sabien res de la realitat de les persones d'ingressos baixos i dels autoconstructors, van redactar i signar una «Declaració d'ignorància». Gràcies a la investigació que van fer van veure que els tres problemes principals dels autoconstructors eren la manca de preparació tècnica, el pèssim servei que rebien dels distribuïdors i la manca de crèdit. Tot això allargava i encaria considerablement el període de construcció.

Amb la informació obtinguda, van dissenyar i van llançar el projecte «Patrimonio Hoy». Aquest combina l'accés al crèdit, l'assessoria tècnica i la venda de ciment i de tots els materials necessaris per a la construcció. L'accés al crèdit s'organitza mitjançant la creació de sistemes d'estalvi formats per tres integrants, de tal manera que la pressió grupal afavoreix la devolució del crèdit; aquest sistema està inspirat en les «tandas», institució social mitjançant la qual els mexicans pobres s'ajuden mútuament. Així mateix, Cemex va crear unes oficines a cada comunitat, denominades *cèl·lules*, les quals compten amb la presència d'un arquitecte i on s'ofereixen serveis d'assessorament tècnic als participants del projecte. En aquest mateix lloc es duen a terme els pagaments i els tallers de formació sobre tècniques de construcció. Per últim, Cemex va buscar la col·laboració dels distribuïdors per participar en el projecte. Aquells que estaven interessats a fer-ho es comprometien a millorar la qualitat del servei, el nivell del qual és avaluat regularment mitjançant enquestes de satisfacció als autoconstructors. S'ha d'afegir que el model de negoci és totalment nou i que hi col·laboren de diferents formes ONG, líders locals i l'administració mexicana. Amb aquests elements, Cemex ha creat un sistema que permet reduir el temps de construcció en un 75% i el cost en un 40%, alhora que ha augmentat considerablement les seves vendes.

Atès l'èxit obtingut, Cemex ha anat implantant progressivament el programa fins a cobrir tot Mèxic i està introduint-lo a altres països en desenvolupament. Fins ara, més de 120.000 famílies s'han beneficiat i cada mes entre 1.500 i 1.600 nous clients s'uneixen a aquest programa.

## Comerç, inversió i fragmentació del mercat global: s'està quedant enrere l'Amèrica Llatina?

**Bernardo Kosacoff,<sup>1</sup> Andrés López<sup>2</sup>  
i Mara Pedrazzoli<sup>3</sup>**

CEPAL

Aquests darrers anys, l'Amèrica Llatina ha exhibit una sòlida demostració de creixement, ajudada tant per un context internacional favorable, incloent-hi preus elevats per als seus principals *commodities* d'exportació, com per una gestió macroeconòmica prudent, particularment en matèria fiscal i per una política econòmica que busca, en general, mantenir tipus de canvi alts, la qual cosa ha derivat en un moviment exportador dinàmic.

Malgrat aquestes dades favorables i els pronòstics que majoritàriament auguren que en els propers anys la regió continuarà exhibint un bon resultat macroeconòmic, segons nombrosos observadors —entre els quals ens incloem—, cal aprofitar aquest període de «bonança» per fer front a les transformacions estructurals necessàries per posicionar la regió en un camí de creixement sostenible en el temps i que, a més, permeti anar resolent els greus problemes socials que l'afecten des de fa dècades i que s'han agreujat els últims anys.

Dins dels temes inclosos en aquesta agenda de transformacions trobem en un lloc destacat la qüestió de com s'insereixen els països de la regió en l'economia mundial, que es caracteritza, ara per ara, per una integració creixent de les economies nacionals, a través del comerç, la inversió, les finances, etc., i la internacionalització, cada

vegada més gran, de la producció a través de les anomenades *cadenaes globals de valor* (CGV).

Sens dubte, en les últimes dues dècades, la major part dels països de la regió van fer passos molt importants cap a la liberalització de les seves economies, per la qual cosa avui estan molt més oberts al comerç i als fluxos de capital que en qualsevol altre moment posterior a la crisi de 1930.

Els resultats d'aquesta major integració, això no obstant, són qüestionables. Un punt central en aquest sentit és que diversos treballs recents mostren, recollint arguments, que economistes de tradicions «heterodoxes» (com les estructuralistes) han vingut assenyalant temps enrere, que la *forma* en què els països s'insereixen en l'economia mundial és un element determinant de les seves possibilitats de desenvolupament a llarg termini.

En conseqüència, quan ens preguntem, tal com ho fa el títol d'aquest treball, si l'Amèrica Llatina s'està quedant enrere en el nou escenari global, no hem de mirar únicament les taxes de creixement de les exportacions, el saldo de la balança comercial o la posició en el rànquing d'atracció d'IED, sinó fonamentalment la naturalesa dels fluxos respectius del comerç i la inversió, així com les condicions domèstiques que prevalen als paï-

1. Comissió Econòmica per a l'Amèrica Llatina i el Carib (CEPAL)-Nacions Unides
2. Centre d'Investigacions per a la Transformació (CENIT) i Universitat de Buenos Aires (UBA)
3. Centre d'Investigacions per a la Transformació (CENIT)

sos de la regió, els que són determinants clau de l'impacte de la integració sobre les perspectives de desenvolupament econòmic i social.

Per analitzar de manera apropiada aquests fenòmens cal entendre els canvis que ha patit l'economia mundial en les últimes dècades. Si bé la transnacionalització del sistema productiu és un fenomen antic, les tendències en aquesta direcció s'han aprofundit clarament en anys recents i han donat lloc al sorgiment de «sistemes internacionals de producció integrada» (UNCTAD, 2002), «xarxes globals de producció» o les ja esmentades «cadena global de valor» (Gereffi et al., 2001).

Els motors que són darrere de la difusió creixent i de l'abast de les CGV inclouen l'avanç de les noves tecnologies de la informació i la comunicació (TIC), les quals contribueixen a reduir els costos de coordinació, logística i monitoreig de les operacions dutes a terme de forma geogràficament descentralitzada, la disminució dels costos de transport, evidenciada no només en el camp de les mercaderies físiques, sinó també en la circulació d'intangibles, i la liberalització del comerç i la IED, acompanyada de la proliferació de diverses formes d'acords bi o plurinacionals, que van des de processos d'integració regional a tractats d'inversió. Tots aquests factors faciliten la redefinició de les estratègies a escala global de qui són els actors principals de les CGV: les grans empreses transnacionals (ET).

Les oportunitats i els reptes que sorgeixen a partir del fenomen de les CGV són variades i els seus efectes no són sempre homogenis. La inserció en les CGV pot contribuir a diversificar les exportacions, generar nous llocs de treball i adquirir noves capacitats tecnològiques en consonància amb les millors pràctiques internacionals, enfortint la competitivitat dels països més endarrerits. Això no obstant, els efectes distributius i els *spillovers* (vessaments) sobre les economies domèstiques, i tanmateix, més en general, els seus impactes sobre el desenvolupament són més difusos.

La revisió de l'evidència empírica disponible mostra que els països en desenvolupament, com a grup, han sabut aprofitar més els canvis estructurals ocorreguts a l'àmbit internacional pel que fa

a allò que va succeir en les dècades anteriors, tant en termes d'atracció de fluxos d'IED, fins i tot aquells destinats a dur a terme activitats d'R+D, com de «modernització» del patró d'especialització comercial.

La integració a les xarxes globals de producció o CGV va constituir, en aquest sentit, un mecanisme clau per al *catching-up* de diversos països que romanien endarrerits en termes de pràctiques productives, estàndards tecnològics, recursos humans, etc., amb relació als països centrals. Això no obstant, aquesta integració va quedar molt lluny de ser homogènia dins del grup dels països en desenvolupament. Així, en analitzar amb major detall com es van produir aquests canvis a l'Amèrica Llatina, s'adverteix que la regió en el seu conjunt no sembla haver aconseguit encara una inserció en l'economia global que permeti garantir una ruta de creixement sostenible a llarg termini.

En primer lloc, cal notar que els «països llatinoamericans», com un tot, constitueixen, en realitat, un conjunt summament heterogeni on a l'interior dels països també hi ha realitats fragmentades, resultat de l'heterogeneïtat estructural que caracteritza el gruix de les nacions de la regió. De fet, algunes economies regionals encara romanen bastant aïllades de les noves tendències internacionals, ja que hi persisteixen estructures socials i econòmiques tradicionals. Mentre, altres països petits, ubicats a la zona de l'Amèrica Central i el Carib, s'integren al món a través de la disponibilitat de mà d'obra barata, que permet exportar fonamentalment als EUA, des de peces de vestir fins a instrumental mèdic o electrònica per mitjà d'esquemes de «maquila» o similars, o mitjançant la provisió de serveis turístics, financers o de transport.

Finalment, entre les economies més grans es distingeixen dos models diferents: un de més basat en la mà d'obra barata, similar al que s'ha descrit en el paràgraf anterior (Mèxic) i l'altre, que en realitat és part dels models més mercat internistes de desenvolupament, on la integració parteix en gran mesura de la disponibilitat de recursos naturals abundants, complementats en alguns casos amb mercats interns relativament extensos (Argentina, Xile, diversos països andins i, en certa mesura, també el Brasil formen part d'aquest grup).

Més enllà d'aquestes variants, el fet és que si bé el nou model econòmic implementat després de la industrialització per substitució d'importacions va permetre assolir un grau major d'integració de la regió en l'economia global, és igualment cert que l'Amèrica Llatina encara no ha pogut traduir satisfactòriament aquesta nova orientació en resultats concrets, ni des del punt de vista quantitatiu ni, el que és més important, des d'una perspectiva qualitativa.

En el pla quantitatiu, la participació de la regió en els fluxos de comerç i IED (tant rebuts com emesos) és inferior a la que s'observava fa 30 o 40 anys. Així mateix, l'Amèrica Llatina s'insereix dèbilment en algunes noves tendències, com ara la descentralització d'activitats d'R+D o la tercerització de serveis empresarials basats en la tecnologia.

Si anem a allò qualitatiu, més enllà de l'existència de diferents patrons d'especialització a l'interior de l'Amèrica Llatina, tots estan basats fonamentalment en avantatges comparatius estàtics. Ja siguin recursos naturals a l'Amèrica del Sud o costos laborals baixos a l'Amèrica Central i el Carib, àrea en què també són importants els recursos naturals vinculats al turisme a bona part dels països.

En qualsevol cas, l'anàlisi de les cistelles exportadores dels països de la regió a la llum d'alguns criteris utilitzats habitualment per jutjar la seva «qualitat» —per exemple la productivitat relativa, el ritme de progrés tecnològic, els índexs de creixement dels mercats de destinació—, revela forts desavantatges pel que fa, per exemple, al nucli dinàmic de països de l'Àsia Oriental, que ha anat creixent a unes taxes molt ràpides, des de fa ja diverses dècades. Tot i els casos que semblen ser excepcions a aquesta regla, fonamentalment Mèxic i Costa Rica, les exportacions de béns d'alt contingut tecnològic es basen en un grau molt escàs d'integració local i la dinàmica innovadora se situa fonamentalment fora de les fronteres dels països, uns factors que limiten molt els impactes d'aquesta activitat exportadora sobre la resta de l'economia (Cimori, 2005; Hausman et al, 2005).

També hi ha diferències, dins de la regió, pel que fa al nivell d'inscripció en les CGV, molt més gran en el cas de l'Amèrica Central i el Carib. La par-

ticipació en CGV podria ser, *a priori*, un factor positiu per al creixement dels països en desenvolupament. D'una banda, les xarxes globals de producció són un canal important per guanyar participació en els mercats internacionals de manera «fàcil» —en relació amb la situació d'una firma que hagués de llançar-se sola a competir a l'exterior—, i permet fins i tot la internacionalització indirecta de les empreses locals que es relacionen amb les companyies que participen de les CGV de forma directa. D'una altra banda, des d'una perspectiva microeconòmica, la participació de les companyies locals en les CGV contribueix a enfortir la seva competitivitat, mentre han d'enfrontar-se a una demanda més exigent (procés d'aprenentatge a través de l'exportació o *learning by exporting*) i, a més, pot estimular el desenvolupament de nous processos d'aprenentatge derivats de les relacions establertes amb els altres agents de la cadena (procés d'aprenentatge a través de la interacció o *learning by interacting*). Això no obstant, aquests avantatges potencials no semblen materialitzar-se de manera tan evident en el cas de l'Amèrica Llatina, ja que les formes predominants d'inscripció dins de les CGV, basades en «maquils», zones de processament lliure, etc., van donar lloc a esquemes on els països de la regió s'especialitzen en etapes de treball-intensives de la cadena de valor, en base principalment a avantatges pecuniaris, en comptes de descansar en el desenvolupament de capacitats locals i que funcionen com a models d'enclavament, els fruits dels quals no es transfereixen a la resta de l'economia. També, aquests esquemes estan subjectes a amenaces de relocalització cap a altres països amb costos laborals baixos, essent llavors molt dependents de l'existència de costos de transport relativament elevats per a certes mercaderies i/o de preferències aranzelàries. De fet, s'observa que per a les companyies de capital nacional, l'ingrés a les CGV és més difícil i, un cop hi són estan subjectes a fortes pressions de costos, temps, qualitat, etc., per mantenir el seu lloc. D'altra banda, per a les filials d'ET, l'ingrés és òbviament més senzill, però solen estar més desvinculades de la resta de l'economia dels països hostes (Bair i Dussel Peters, 2006; Giuliani et al., 2005).

En definitiva, per dir-ho en termes més informals, l'Amèrica Llatina participa «poc i malament» en les CGV: només són uns quants països els que

intervenir en aquestes cadenes i, a més, ho fan en les baules de menor valor afegit, la qual cosa, sumada al fet del baix nivell d'integració nacional i la manca d'internacionalització d'un nucli innovador dinàmic, debilita el sorgiment d'efectes potencials de vessament a l'interior de les economies nacionals. Les causes que hi ha darrere d'aquestes tendències són variades i van des de factors propis de l'àmbit internacional (restriccions al comerç als mercats de destinació, estratègies de les ET, formes de govern de les CGV) fins a altres, probablement més rellevants, que pertanyen a l'esfera local/regional (escàs nombre i acotada dinàmica tecnològica de les «multilatinas», institucions dèbils, estructures productiva i social heterogènies, capital humà escàs i poc orientat cap a disciplines vinculades amb el món de la producció i la tecnologia, sistemes nacionals d'innovació desarticulats, mancança de polítiques públiques d'estímul a la competitivitat i la millora tecnològica).

En qualsevol cas, és clar que una política macroeconòmica més sòlida i la preservació de tipus de canvi alts o «competitius» siguin difícilment *per se* condicions suficients (encara que segurament siguin necessàries) per millorar el patró d'inserció de l'Amèrica Llatina en l'economia global, de manera que aquesta inserció es constitueixi en un factor positiu per a les aspiracions de desenvolupament econòmic i social dels països de la regió. L'Amèrica Llatina s'enfronta avui dia a un desafiament més gran que en el passat per assolir aquest objectiu, ja que ha de cercar el seu «lloc» en un món posterior a l'entrada de la Xina a l'economia global. En particular, els països de la regió han de promoure la generació de condicions per convertir-se en localitzacions atractives per al desenvolupament d'activitats que formin part de les CGV, ara que han de cercar incrementar els vessaments que poden sorgir d'aquestes activitats i evitar inserir-se, de forma permanent, en les etapes de les cadenes en què la competència descansa exclusivament sobre costos, principalment salaris baixos, atès que els avantatges estàtics, en particular els basats en mà d'obra barata, ja no són un bon ancoratge per incorporar-se als corrents mundials de comerç i inversió.

Afortunadament, en la regió hi ha diversos exemples reeixits, tot i que encara aïllats, que mostren que les estratègies d'integració basades en recur-

sos humans d'alta qualificació o capacitats innovadores de classe mundial són possibles per a l'Amèrica Llatina. En aquest sentit, programes d'estudis a nivell microeconòmic que puguin aprofundir tant en el coneixement dels casos reeixits ja consolidats, com descobrir-ne d'altres que potencialment puguin convertir-se en noves «estrelles» en la regió, constitueixen una entrada bàsica per al disseny de polítiques tendents a consolidar aquests casos reeixits, així com a incrementar les externalitats cap als països respectius d'origen i, una tasca fonamental, a generar les condicions perquè sorgeixin molts més exemples similars que portin gradualment un canvi radical en la forma en què la regió s'insereix en l'economia mundial.

Per assolir aquest objectiu són necessàries diverses condicions. En primer lloc, cal que sorgeixin «visions compartides» sobre quines són les estratègies desitjables de desenvolupament. En d'altres paraules, l'Estat, el món dels negocis i el sector acadèmic han d'arribar a consensos al voltant de la necessitat de transformar les estructures productives i els patrons d'especialització dels països de la regió. Alhora, s'ha de tenir en compte que els casos reeixits d'integració, actualment presents en la regió, són resultants de processos evolutius de llarga durada en què es combinen diferents tipus de polítiques públiques, segons el cas, i iniciatives empresarials privades. Això implica que els canvis necessaris no seran immediats ni podran provenir únicament de l'acció del mercat o de polítiques dissenyades de manera tecnocràtica per buròcrates «il·luminats». Finalment, les tasques a les quals s'ha de fer front inclouen l'avanç de les negociacions internacionals sobre comerç i inversió, cercant aixecar les barreres proteccionistes que hi pugui haver en tercers països, com ara ampliar el marge de maniobra per portar endavant algunes polítiques que avui es troben limitades en el marc de l'OMC, però que poden ser importants per assolir els objectius de desenvolupament plantejats en aquest treball; com, fonamentalment, en les transformacions locals necessàries per generar les condicions que permetin canviar els patrons d'especialització i facilitar els processos de jerarquització en les CGV per a les companyies locals. Com ja s'ha dit, l'existència de casos reeixits d'integració a l'economia mundial dins de la regió indica que les debilitats de l'actual patró d'especialització no tenen res d'inevitable. Per aquest motiu, creiem que un canvi

positiu és possible i que els factors esmentats en els últims paràgrafs, juntament amb altres iniciatives en la mateixa direcció, podran contribuir al fet que la integració en l'economia mundial generi millors resultats per als països de l'Amèrica Llatina que els que ha recollit fins ara.

#### Referències:

BAIR, J. i E. DUSSEL PETERS, «Global Commodity Chains and Endogenous Growth: Export Dynamism and Development in Honduras and Mexico», *World Development*, Vol. 34, Núm. 2, 2006.

CIMOLI, M. (ed.), *Heterogeneidad Estructural, Asimetrías Tecnológicas y Crecimiento en América Latina*, CEPAL/BID, Santiago de Xile, 2005.

GEREFFI, G., J. HUMPHREY, R. KAPLINSKY i T. STURGEON, «Globalisation, Value Chains and Development» en G. Gereffi y R. Kaplinsky (eds.), «The Value of Value Chains», *IDS Bulletin Special Issue, University of Sussex*, 2001.

GIULIANI, E., C. PIETROBELLI i R. RABELLOTTI, «Upgrading in Global Value Chains: Lessons from Latin American Clusters», *World Development*, Vol. 33, Núm. 4, 2005.

HAUSMANN, R., J. HWANG i D. RODRIK, «What you export matters», NBER Working Paper Núm. 11905, 2005.

UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, Nova York: United Nations, 2002.

## Les inversions europees al Mediterrani

### Andreu Bassols

Direcció General de Relacions Exteriors  
Comissió Europea

Els socis mediterranis del *partenariat* euromediterrani<sup>1</sup> són un mercat important, de prop de 250 milions de consumidors. És el mercat més pròxim d'Europa i, també, històricament el més antic d'Europa i potser del món. L'Associació Euromediterrània es basa, en gran part, en la conclusió d'acords de lliure canvi entre la Unió Europea i els països socis del sud. A la Declaració de Barcelona de 1995, l'única data que es troba, l'únic objectiu amb un termini és, precisament, la creació d'una zona de lliure canvi euromediterrània per a l'any 2010.

La zona de lliure canvi té dos objectius: l'obertura econòmica del sud que hauria de impulsar les reformes i modernitzar el teixit industrial i productiu; i la constitució d'un espai de confiança per facilitar les inversions europees.

Amb una visió potser simplificadora, podríem dir que, a la Conferència de Barcelona, el primer d'aquests objectius era fonamentalment un objectiu europeu. Europa creia i creu que sense reformes institucionals i legals profundes les economies del sud del Mediterrani no podrien avançar. En canvi, el segon objectiu era un objectiu especialment desitjat pels nostres socis mediterranis. Aquests creien i creuen que sense inversions estrangeres no podran fer front a l'augment exponencial de joves que cerquen la seva primera feina. Les inversions són per als nostres socis

mediterranis la base sobre la qual reposa el creixement econòmic. Sense inversions no hi haurà ocupació de qualitat, sense inversions europees no hi haurà tecnologia innovadora, i finalment, sense inversions no hi haurà comerç i exportacions competitives.

Després de 12 anys d'Associació Euromediterrània, quina és la situació? Quins són els objectius assolits? Què s'ha fet i què no s'ha pogut fer? El balanç econòmic de l'Associació Euromediterrània és més positiu que el que molts pretenen: hi ha acords d'associació signats i en vigor amb tots els socis mediterranis excepte un, Síria, que per raons polítiques encara no s'ha pogut signar; l'Acord d'Agadir de lliure canvi entre quatre països del sud (Marroc, Tunísia, Egipte i Jordània) va entrar en vigor el juliol de 2006; i el nou protocol euromediterrani d'origen s'aplica a la majoria de països i permet la cooperació industrial i la reexportació de productes industrials tot i que continua sota el règim preferencial d'importació a Europa. A més d'aquests avenços jurídics i institucionals, el conjunt de la regió del sud del Mediterrani presenta unes xifres macroeconòmiques força positives: creixement del 4,8% l'any 2006 malgrat la guerra que va afectar Israel i molt considerablement el Líban; estabilització del dèficit públic (mitjana regional del 4,9%) i de la inflació (4,1%), i descens de l'atur (mitjana regional del 12,6%). Aquestes xifres són enco-

1. Marroc, Algèria, Tunísia, Egipte, Jordània, Palestina, Israel, Líban, Síria i Turquia



ratjadores; sobretot si tenim en compte la persistència del conflicte al Pròxim Orient que afecta economies importants de la regió, i també si no oblidem la situació en la dècada de 1990 amb perspectives molt pessimistes en les economies mediterrànies no productores de petroli.

Tanmateix, és cert que hi ha un apartat en què els resultats han estat per sota de les expectatives: les inversions. Excepte en alguns països, com per exemple el Marroc, les empreses europees continuen invertint modestament en el sud del Mediterrani. El creixement esperat com a conseqüència de l'entrada en aplicació dels Acords d'Associació no s'ha produït. Europa continua essent el primer soci econòmic de la regió, però altres països estan augmentant la seva presència més que no pas Europa. Del total dels aproximadament 40.000 milions d'euros en inversions estrangeres directes de l'any 2005 a la regió dels 10 països socis mediterranis, el 42% tenia origen europeu. Els països del Golf esdevindran aviat grans inversors al Mediterrani sud. Avui ja són l'origen del 15% dels projectes d'inversió directe, però amb un 28% del valor total. La Xina comença a fer notar la seva presència per tot arreu a la regió mediterrània, en especial en els projectes de construcció, però també, i cada vegada més, en la indústria. Cada cop es veu més clarament que la globalització també afecta el Mediterrani, i Europa té competidors importants en una regió considerada durant molt de temps com un zona d'influència privilegiada de la Unió Europea. En el període 2003-2005, el darrer del qual tenim xifres fiables i definitives, Àsia era el principal inversor a Algèria, Egipte i Turquia. Europa era el principal inversor al Marroc i a Tunísia, i els Estats Units, els primers inversors a Israel. Tots dos reben el 50% de les inversions totals estrangeres. L'altre 50% va a parar als altres vuit socis mediterranis, amb una població de 175 milions. Massa poc per poder activar el desenvolupament de grans països com ara Egipte i el Marroc. Els dos primers països receptors d'inversions continuen essent les dues economies més modernes de la regió: Turquia i Israel, la qual cosa sembla indicar que els principals factors d'atracció inversora són els mercats i la competitivitat i no, com molts pensen, els baixos costos laborals o els recursos naturals.

La Comissió Europea, responsable d'estructurar l'associació econòmica euromediterrània, ha esta-

blert una política fonamentada en dos grans eixos d'acció: la millora de l'atractivitat i la promoció de les inversions. Millorar l'atractivitat vol dir, entre altres coses, millorar el marc reglamentari, la tramitació de les autoritzacions, la seguretat jurídica, la resolució dels conflictes eventuals, la transparència administrativa, i, en definitiva, impulsar l'estat de dret i la gestió pública que necessita una economia moderna. Això es duu a terme amb una política de col·laboració entre les administracions dels estats mediterranis i la Comissió. És una de les tasques principals de la Política Europea de Veïnatge (PEV). La PEV és l'instrument que permet fixar-se objectius comuns, discutir i fins i tot negociar les reformes, impulsar-les i algunes vegades negociar-les. La Unió Europea ha conclòs plans d'acció nacionals en el context de la PEV amb tots els països mediterranis excepte Síria i Algèria. La PEV treballa a nivell bilateral; en l'àmbit multilateral del Procés de Barcelona, la feina d'harmonització i de modernització reglamentària es fa mitjançant el Grup de Cooperació Industrial, també finançat per la Comissió, i també del Grup Ad Hoc sobre les Inversions, constituït l'any 2007, a partir del mandat de la Conferència de Ministres d'Afers Exteriors euromediterranis.

En el camp de la promoció de les inversions la Comissió ha finançat durant molts anys el programa de cooperació ANIMA, la xarxa euromediterrània d'agències de promoció de les inversions. El programa ANIMA, que s'acaba el 2007, continuarà amb el llançament d'un altre programa de cooperació de nou milions d'euros que inclourà, no solament la continuïtat de la xarxa d'agències, sinó també la dinamització d'activitats específiques de promoció de les inversions, en la línia de l'anterior programa Med-Invest.

Però, evidentment, el gran programa de suport de les inversions de la Comissió Europea és la seva contribució anual de 32 milions d'euros a la FEMIP, la Facilitat Euromediterrània d'Inversions que, en el si del Banc Europeu d'Inversions, s'encarrega de les inversions públiques europees al Mediterrani. Aquests 32 milions permeten que el Banc contribueixi al fons de capital risc i dur a terme les assistències tècniques lligades als grans projectes d'inversió. A més d'això, la Comissió aporta els fons necessaris per a les bonificacions d'interessos d'alguns préstecs del Banc. Tot plegat fa possible que el Banc dediqui prop de

2.000 milions d'euros anuals a inversions per als nostres socis mediterranis. La FEMIP és avui el primer banc en inversions a la regió.

Les inversions són el motor de totes les economies. Les inversions són també el mitjà per crear lligams productius i socials de llarga durada. Constitueixen un instrument de transmissió del saber fer industrial i dels serveis. Els països del sud del Mediterrani necessiten les inversions europees tot i que la dependència és mútua, perquè Europa no pot prescindir d'un mercat de pro-

ximitat en creixement que ofereix oportunitats de futur. Un mercat essencial per als nostres proveïments energètics, països de trànsit i origen d'immigració, destí turístic, regió de producció de fruites i hortalisses mediterrànies, zona de tràfic de les grans rutes marítimes transoceàniques. Si afavorim les inversions, si afrontem el futur junts, podrem fer front a reptes comuns. Les inversions, el capital físic i humà compartit, són la millor garantia d'estabilitat d'una regió més oberta i profundament lligada a Europa, a Espanya i a Catalunya.

## Perspectives d'inversió a l'Àfrica subsahariana en el sector de les PIME/PIMI i el posicionament del Centre de Desenvolupament de l'Empresa en el marc de l'Acord de Cotonou

**Paolo Baldan**

Cap del Departament de Gestió d'Operacions  
Centre per al Desenvolupament de l'Empresa<sup>1,2</sup>

Si es vol assolir un dels principals objectius de desenvolupament del mil·lenni, és a dir, la reducció a la meitat de la pobresa a l'Àfrica, d'aquí a 2015, cal reorientar fonamentalment les polítiques nacionals i internacionals per estimular el creixement.

Cal una nova «arquitectura» per al proveïment de l'ajuda a l'Àfrica. L'ajuda haurà d'estar sobretot concentrada en el desenvolupament de les capacitats de producció.

Es preveu que els APE (Acords de Partenariat Econòmic) reforçaran les iniciatives d'integració regional ja existents en els països ACP (Àfrica, Carib i Pacífic). Permetran de reforçar i d'intensificar la integració regional i, en conseqüència, ampliaran els mercats dels països ACP. Això afavorirà l'emergència d'economies d'escala; permetrà millorar els nivells de qualificació, reduir els costos de producció i de transacció, millorar la competitivitat dels països ACP i, finalment, atraure més inversions en les economies dels països ACP. Aquesta nova orientació pretén que els APE defineixin les polítiques comercials que s'hauran d'acompanyar de polítiques de desenvolupament.

Un cop dit això, les negociacions dels APE s'han de gestionar amb flexibilitat. Segurament, la implantació d'aquests acords comporta una reestructuració de les economies implicades.

Això es presenta fins i tot com una necessitat per millorar els resultats comercials. Tanmateix, aquest procés de reestructuració s'ha de portar a terme tenint en compte les problemàtiques econòmiques i socials dels països ACP implicats, així com la seva capacitat per adaptar-se a aquest nou entorn comercial. Els terminis i els mitjans d'aquests processos hauran de ser tractats cas per cas, segons les regles de l'OMC. És útil recordar que la integració europea s'ha basat, entre d'altres punts, en l'agricultura i la preferència comunitària. D'altra banda, els acords APE avui dia semblen sòlidament basats en el concepte del «lliure» intercanvi, obrint la porta a un desarmament tarifari i no tarifari que es pot revelar fatal per a aquelles economies que ja estan molt debilitades pel flux dels productes d'importació aquests últims anys, augmentant de manera exponencial a partir d'Àsia.

Si els països africans volen esdevenir competitius en el pla internacional cal que reforcin els vincles entre els sectors exportadors i la resta de l'economia creant i desenvolupant les capacitats locals necessàries, siguin infraestructures materials, potencial de producció o organismes de suport a la inversió privada.

Aquesta política de desenvolupament de l'empresa s'ha de basar en una estratègia d'integració regional per passar dels minsos mercats

1. Els punts de vista expressats en aquest article pertanyen a l'autor i no reflecteixen necessàriament els punts de vista del Centre per al Desenvolupament de l'Empresa.
2. El Centre per al Desenvolupament de l'Empresa (CDE), que ha tingut lloc sota l'Acord de Cotonou en el Centre per al Desenvolupament Industrial, CDI, compta amb 30 anys d'existència. Un estudi encomanat per la Comissió Europea està actualment en curs per establir el posicionament del CDE en el marc de la posada en marxa d'orientacions principals de la política de cooperació de la UE, que són la integració regional i els Acords de Partenariat Econòmic.

interns a mercats més amplis i per fer caure les barreres duaneres, que han reduït el comerç intra-comunitari a percentatges insignificants.

Les organitzacions d'integració regional donen prioritat a la implantació dels eixos de comunicació estructuradors a l'àmbit regional, de manera que la millora de la infraestructura regional, que és la precondició per fomentar les inversions nacionals i internacionals, pugui donar suport a la visió d'una integració econòmica i respondre als reptes dels mercats.

Les noves polítiques industrials dels països del Continent han d'estar centrades en les filials generadores de llocs de treball sostenibles. Han d'estar dirigits als diversos sectors que es basen en els recursos endògens i amb fort potencial per satisfer les necessitats nacionals i d'exportació, tant en la regió com en el camp internacional.

#### **El dispositiu de l'ajuda al sector privat del Fons Europeu de Desenvolupament**

Les disposicions de l'Acord preveuen instruments diferenciats segons que es tracti d'accions per realitzar a nivell macro, meso o micro, però insisteix en la necessitat d'un enfocament integrat. En aquest marc, el paper del CDE (Centre per al Desenvolupament de l'Empresa) en tant que institució emanant de l'Acord, s'inscriu en l'estratègia de desenvolupament del sector privat i es tradueix especialment en el proveïment de serveis no financers a les empreses en els països ACP i en el suport a les iniciatives dels operadors econòmics ACP i UE.

#### **Argumentació per a l'assistència directa a les empreses**

Encara que la posada en marxa de les reformes macroeconòmiques i reglamentàries siguin indispensables per crear les estructures adients per garantir el creixement econòmic, no tenen gaire utilitat, això no obstant, davant dels handicaps com l'absència d'un grup actiu d'empreses autòctones, d'un sector privat pròsper, tecnologies apropiades i efectius suficients de personal

de gestió i comandaments intermedis que posseïxin formació i experiència adequada. Aquests són obstacles molt concrets per al desenvolupament econòmic, tant a nivell del sector industrial com al de l'empresa, en bona part dels països ACP.

Els principals obstacles amb què es troben les pimes són els següents:

- dimensió reduïda dels mercats locals,
- cost de factors relativament elevats (les despeses de mà d'obra en els països ACP poden ser molt elevades a causa d'una productivitat baixa);
- manca de recursos financers;
- escassetat de divises;
- manca d'informació i de saber fer comercial i tècnic;
- nombre limitat d'industrials qualificats.

Per poder superar els obstacles que s'acaben de descriure, les pimes necessiten els elements següents:

- informació en tecnologies, productes, mercats i fonts d'equipament;
- estudis d'inversió i pla de gestió;
- finançaments en capitals i préstecs;
- accés als mercats estrangers o vincles comercials amb empreses més experimentades d'altres regions del món;
- experiència industrial i competències en matèria de gestió fins i tot en el pla comercial i de màrqueting;
- formació;
- assistència tècnica;
- auditories tècniques i diagnòstics;
- socis vàlids capaços idealment de proveir personal directiu, finançament, així com un accés als mercats estrangers.

A l'àmbit de l'assistència a les pimes/pimis dels països ACP, es pot observar que existeix un nombre limitat de mecanismes que proveeixen ajuda directa, sigui individual o agrupada sobre la base d'una demanda dels beneficiaris i amb despeses compartides. En efecte, avui dia es concentren nombroses institucions en una assistència a nivell dels organismes intermedis i només tenen d'una manera molt limitada mecanismes d'assistència directa a benefici del grup objectiu de les pimes/pimis.

### Posicionament del mandat del CDE

A través d'aquestes accions d'assistència directa a les empreses, el CDE té un posicionament específic pel que fa a l'ajuda en el sector privat i completa les polítiques i estratègies dels proveïdors de fons i altres actors institucionals internacionals de la cooperació al desenvolupament. Si la majoria d'aquests últims dirigeixen les seves activitats cap als nivells meso i macro, el CDE es concentra en l'àmbit del suport a les empreses i, a partir d'aquest ancoratge estratègic, amplia la seva assistència als prestataris de serveis locals i a les organitzacions intermediàries del sector privat (especialment les associacions professionals, els patronats, les cambres de comerç).

Per a les organitzacions intermediàries del sector privat es tracta igualment de reforçar la seva capacitat de proveir dels serveis de suport a les empreses (serveis en general de tipus genèric) i d'assistir-les en la preparació i el desenvolupament de plans d'accions de diàleg públic/privat vinculats a la millora de l'entorn de les inversions i les activitats de lobby davant de les autoritats públiques nacionals i especialment regionals en el marc dels Acords de Partenariat Econòmic.

Aquest enfocament integrat opera en un entorn econòmic i comercial internacional que ha canviat radicalment des de la creació del Centre. Els grans eixos al voltant dels quals el Centre desplegarà la seva acció són: l'enfocament sectorial, l'enfocament regional, la descentralització i el reforç de la col·laboració amb les institucions financeres públiques i privades. L'enfocament sectorial ha de permetre seleccionar en el si de les regions o d'un conjunt de països, els sectors o les accions temàtiques més viables en termes econòmics, socials i tècnics. Per aquesta raó, les regions i els sectors són dues entitats complementàries en la definició dels programes del CDE.

L'objectiu del programa sectorial serà, després d'haver analitzat els principals aspectes del sector, establir una estratègia per «contribuir» al desenvolupament del sector, seguint els objectius generals del CDE, aplicats al sector en qüestió, i en col·laboració amb els beneficiaris i altres participants que persegueixen el mateix objectiu central.

Es tracta especialment d'inscriure les accions particulars de suport a les empreses i als organismes intermediaris del sector privat ACP en una visió plurianual i un programa coherent de desenvolupament.

Aquest enfocament s'haurà d'integrar, en la mesura que sigui possible, en els programes portats a terme a nivell regional i amb les declinacions nacionals per millorar la competitivitat de les empreses en el marc dels APE. Davant de l'apropament dels venciments d'obertura dels mercats, el desafiament per als països ACP és preservar i consolidar el seu teixit empresarial i desenvolupar i diversificar aquest teixit en els mercats nacionals, regionals i internacionals. Les autoritats públiques han de situar el sector privat al centre d'aquesta política. S'ha de construir un pla de desenvolupament del sector privat per al reforçament de l'economia i la modernització de les empreses, conjuntament amb les organitzacions professionals i els socis en el desenvolupament. S'han de portar a terme accions en l'àmbit reglamentari per millorar l'entorn dels negocis; s'han d'alliberar fonts de finançament per garantir el finançament de les inversions i, pel que fa al CDE, els punts d'aplicació són essencialment el diagnòstic de modernització en la part superior i el seguiment de les empreses en la inferior. En els sectors considerats com a prioritaris i generadors de creixement, el CDE aportarà la seva experiència per contribuir a la millora de la competitivitat de les empreses, especialment en els camps tècnics, de gestió, control de qualitat, formació dels recursos humans i d'accés als mercats.

### Regionalització

A l'àmbit dels països ACP, és important proveir-se d'estructures flexibles de suport pròxim, ràpid i directe a les pimes/pimis. El CDE s'ha de tornar a desplegar sobre el terreny a nivell regional amb serveis descentralitzats que estarien destinats a treballar directament amb les organitzacions regionals de l'ACP a l'àmbit públic i les organitzacions intermediàries del sector privat cridades a desenvolupar un paper primordial en la implantació dels APE. Aquestes oficines regionals garantirien, a més, la gestió de la xarxa de les «antenes» del CDE a l'àmbit nacional o subregional a

la regió. S'ha de poder comptar amb recursos humans i financers conseqüents per assolir aquest objectiu de regionalització amb una delegació de poders significativa.

#### **El CDE: interfície entre les xarxes ACP i EU**

El CDE es defineix igualment com la interfície entre les empreses ACP i el teixit industrial i dels negocis de la UE. En aquest marc, el CDE mobilitza els recursos existents a la UE tant a nivell financer com tècnic (experiència, tecnologies, saber fer) i identifica els mercats de la UE per als productes acabats i semiacabats provinents dels països ACP. Per portar a bon terme la seva missió de mobilització eficaç d'aquests recursos a Europa, el Centre es basa en una xarxa alhora tècnica (associacions d'empreses, centres tècnics i de formació, pols de competència, salons especialitzats, experiència), financera (institucions de finançament per al desenvolupament, bancs comercials, fons de capital risc) i institucional (agències de cooperació al desenvolupament, institucions especialitzades en la promoció del sector privat en els països ACP). Aquesta característica d'interfície ens distingeix dels programes i instruments de suport en el sector privat com per exemple els fons amb despeses compartides del SFI/Banc Mundial.

#### **Marc de procediment de l'assistència del CDE**

No es podria parlar del suport al sector privat sense insistir en la necessitat de proveir-se de procediments adaptats a les empreses.

El CDE ha de disposar de reglaments financers i de procediments compatibles amb les exigències d'aquests beneficiaris (les pimes i les organitzacions intermediàries). Aquestes exigències es refereixen tant a nivell dels terminis de tractament dels dossiers i de la contractualització, com a nivell de la documentació i informació requerides per a la constitució dels dossiers de les sol·licituds. Els òrgans de tutela del Centre han de garantir que l'equipament de procediments del CDE continuï essent compatible amb el seu mandat i preserva la seva especificitat per respondre millor a les necessitats de les empreses.

#### **Estatut institucional del CDE i pressupost**

En el marc de les mutacions actuals on els APE defineixen polítiques comercials que s'hauran d'acompanyar de polítiques de desenvolupament, el CDE ha d'estar dotat dels mitjans financers per poder desenvolupar plenament una funció d'organització internacional de caràcter tècnic, neutre i perenne, especialitzat en la promoció i el suport al sector privat ACP en el marc del partenariat ACP/UE. El seu impacte final dependrà essencialment dels mitjans financers que tingui a la seva disposició i dels que pugui mobilitzar. El FED i les cooperacions bilaterals tenen especial interès a utilitzar el CDE com un instrument al seu servei per a l'execució al menor cost del seu programa de promoció de les pimes en els països ACP.

# Les tendències en els mercats emergents de l'Europa de l'Est

**Bertrand Deprez**

The Centre

## Introducció

Els països de l'Europa de l'Est han experimentat un creixement econòmic important el 2006, tendència que segurament continuarà durant el 2007.<sup>1</sup> Les perspectives econòmiques favorables en l'àmbit mundial (especialment als mercats emergents), així com el creixement sostingut dels països de la zona euro, mouen a l'optimisme. Segons el Fons Monetari Internacional, el creixement de la zona de l'Europa de l'Est (incloent-hi els estats membres de la Unió Europea, els països de l'Europa del sud-est i Turquia) s'aproparà al 5,5% el 2007. El 2006, la mitjana del PIB per habitant dels països de l'Europa de l'Est era similar a les de Corea, Malàisia, Rússia, Tailàndia i Sud-àfrica.

El creixement econòmic dels mercats emergents a l'Europa de l'Est accelera la seva convergència amb els països de l'Europa Occidental. L'estat de les reformes econòmiques en alguns nous estats membres de la Unió Europea és tan avançat que alguns dels seus estàndards socials i econòmics són similars als de les economies industrials avançades. Això no obstant, els riscos continuen existint a causa dels dèficits públics, dels riscos inflacionistes, de l'aturada de les reformes i dels desequilibris que s'hi hagin pogut desenvolupar. Aquests desequilibris econòmics estan acompanyats d'un afebliment del poder polític en

alguns països de la regió el símptoma més evident dels quals ha estat el desencadenament de disturbis a Hongria i Eslovàquia el 2006.

És molt probable que aquests mercats emergents segueixin experimentant un fort creixement els propers anys, si encara hi ha llum verda a Europa i al món. Tanmateix, la situació serà més contrastada que no pas ho ha estat durant la dècada passada. Els mercats que se'n sortiran millor seran els que hagin aprofitat els anys de fort creixement per emprendre reformes profundes al seu mercat amb vista a la seva integració completa al mercat únic europeu.

## El creixement dels països emergents a l'Europa de l'Est

### Un context econòmic favorable el 2006

El creixement dels mercats emergents de l'Europa de l'Est es va accelerar i va assolir el 6% el 2006 (vegeu la taula 1). Les exportacions van continuar amb força, gràcies a l'acceleració del creixement a l'Europa Occidental, en particular a Alemanya. D'altra banda, la demanda interna es va accelerar: la inversió va seguir beneficiant-se de les entrades massives d'inversions directes estrangeres (el 5% del PIB de cada país de l'Eu-

**1.** Aquest document segueix la classificació emprada pel Fons Monetari Internacional (FMI) per qualificar les economies emergents de l'Europa de l'Est i no té en consideració les Repúbliques de l'antiga Iugoslàvia ni Albània. El 2006, el creixement en aquest països era similar al de la resta de la regió (5,3% el 2006 segons el Banc Europeu de Reconstrucció); el procés de privatització, així com el desenvolupament del turisme, són dos factors importants del desenvolupament en aquests països.

Taula 1. Països emergents d'Europa: PIB real				
	2005	2006	2007	2008
<b>Països emergents de l'Europa de l'Est</b>	<b>5,5</b>	<b>6,0</b>	<b>5,5</b>	<b>5,3</b>
Turquia	7,4	5,5	5,0	6,0
Turquia no inclosa	4,7	6,2	5,7	4,9
<b>Països Bàltics</b>	<b>9,0</b>	<b>9,7</b>	<b>8,7</b>	<b>7,0</b>
Estònia	10,5	11,4	9,9	7,9
Letònia	10,2	11,9	10,5	7,0
Lituània	7,6	7,5	7,0	6,5
<b>Europa central</b>	<b>4,4</b>	<b>5,7</b>	<b>5,2</b>	<b>4,7</b>
Hongria	4,2	3,9	2,8	3,0
Polònia	3,5	5,8	5,8	5,0
República Eslovaca	6,0	8,2	8,2	7,5
República Txeca	6,1	6,1	4,8	4,3
<b>Europa del sud-est</b>	<b>4,4</b>	<b>6,7</b>	<b>6,0</b>	<b>4,9</b>
Bulgària	5,5	6,2	6,0	6,0
Croàcia	4,3	4,6	4,7	4,5
Malta	2,2	2,5	2,3	2,3
Romania	4,1	7,7	6,5	4,8
Per memòria Eslovènia	4,0	5,2	4,5	4,0

Font: «Perspectives de l'economia mundial», abril de 2007, Fons Monetari Internacional (FMI)

ropa de l'Est). El consum es va veure impulsat per l'augment de la contractació i dels salaris reals, així com pels préstecs vinculats a la persistència d'entrades massives de capital, transferències dels capitals de la zona UE i dels incentius fiscals (principalment a la República Txeca, Bulgària i Romania). Els dèficits de les transaccions corrents van ser prou importants però van estar molt finançats en la majoria dels països. La inflació està controlada. Els preus de les matèries primeres són elevats i no han deixat d'augmentar, però hi ha senyals de relaxació.

El creixement sostingut ha estat acompanyat d'un saldo positiu de creació de llocs de treball a tots els països (0,7% a Hongria i 6,7% a Estònia). La disminució de part de la població activa, així com l'envelliment de la piràmide de les edats, han contribuït a fer baixar els índexs d'atur als països de l'Europa de l'Est.

Però algunes ombres han enfosquit la bona tendència dels mercats emergents a l'Europa de l'Est. El creixement s'ha vist afectat negativament a Hongria a causa d'una dinàmica d'inversions més dèbil per la introducció d'un programa d'austeritat a fi de

reduir els dèficits públics el 2006. Turquia ha experimentat taxes de creixements forts des de 2002 (7,4% el 2005 i 6,1% el 2006), que podrien caure com a conseqüència del recent enduriment de la seva política monetària i de les incerteses polítiques vinculades a l'adhesió a la Unió Europea. Igualment han aparegut altres «outputs gaps», el 2006 a Romania, Bulgària i els països Bàltics.

#### Especialització als mercats emergents de l'Europa de l'Est

Una de les tendències importants dels mercats emergents a l'Europa de l'Est és el canvi d'algunes de les seves variables fonamentals. Durant el passat, el creixement de la zona estava vinculat als preus de les matèries primeres mentre que, avui dia, el creixement recau cada vegada més en el consum i la inversió, que seran sens dubte els principals factors de l'alça del PIB en els propers anys. El creixement en les inversions el 2006 va estar marcat per una expansió molt forta en el camp de la construcció (en particular a Romania i Lituània) i en el camp de l'equipament (en particular, la República Txeca, Polònia i Eslovàquia).



L'estructura dels mercats es modifica igualment, els sectors d'activitats industrials i de serveis ocupen un lloc creixent. Les economies dels països Bàltics, d'Eslovàquia, Bulgària i Romania, cada vegada més, estan dominades pel sector dels serveis. La part del sector de les activitats industrials ocupa un lloc predominant a la República Txeca i un lloc creixent a Hongria, Polònia, Eslovènia, Bulgària i Romania, amb l'obertura recent de noves fàbriques d'automòbils, per exemple. Aquestes tendències haurien de continuar, segons la firma Price Waterhouse Coopers. Per exemple, una part de la producció automobilística mundial migrarà a Europa central i arribarà als sis mil·lards de dòlars en el transcurs dels cinc anys propers.

L'especialització en els sectors serveis és l'indicador de la maduresa creixent d'alguns mercats emergents a l'Europa de l'Est, tal com mostra l'exemple d'Eslovàquia o d'algunes zones urbanes a Polònia. Eslovàquia, l'economia més dinàmica dels països de l'Europa central, va experimentar el 2006 un fort creixement del valor afegit en el sector dels serveis, accelerat per una forta producció i ingressos immobiliaris importants. Els sectors del comerç de distribució, de reparacions de vehicles motoritzats així com del lloguer immobiliari han ocupat un lloc més important en l'economia d'aquest país. Un altre exemple és l'especialització dels grans centres urbans a l'Europa de l'Est, com el format per Varsòvia, que busquen especialitzar-se en el sector dels serveis i beneficiar-se del cost de la mà d'obra encara baix, dels incentius fiscals vinculats a les zones econòmiques especials i sobretot d'una mà d'obra abundant, treballadora i qualificada. De 50 a 60 grans grups (IBM, HP, Shell, Fiat, Motorola...) han instal·lat un servei intern o extern a Polònia des de finals de la dècada de 1990 i l'agència polonesa de la informació i les inversions estrangeres («la Piiiz») intenten atreure empreses dels camps de la investigació i del desenvolupament, inclosos la biotecnologia i la farmàcia.

## Els fruits de les reformes estructurals

### Una adaptació ràpida

La bona actuació dels mercats emergents de l'Europa de l'Est (especialment dels Estats Mem-

bres de la UE) en gran part s'explica per la rapidesa de la seva transformació estructural. La mutació de l'economia planificada d'aquests països s'ha fet ràpidament gràcies a una privatització i d'una reestructuració extensiva, alhora que el desmantellament de les barreres comercials i d'un flux creixent d'inversions estrangeres. Aquests països es beneficien igualment d'una mà d'obra altament qualificada a un molt millor preu que a l'Europa Occidental (el diferencial entre un salari hongarès i un salari francès és d'1 a 5).

Un estudi del Fons Monetari Internacional, que s'ha portat a terme en el període 1994-2004, ha demostrat que els països de l'Europa de l'Est, d'ara endavant membres de la Unió Europea, s'han beneficiat plenament de la seva capacitat de recuperació des dels anys noranta; la correlació de la transformació estructural en aquests països amb la millora tecnològica i qualitativa de la seva producció ha permès un augment molt ràpid de les seves participacions de mercat a l'àmbit mundial. Per exemple, un país com Estònia va triar reformar-se en profunditat a la dècada de 1990 i desenvolupar una obertura radical al comerç, impostos baixos i un mercat de treball molt poc protector des de mitjan anys noranta. Llavors Estònia va enregistrar un creixement ininterromput que es va apropar al 7% des de principis dels anys 2000 alhora que reeixia a reformar les seves despeses públiques mentre l'índex d'atur va passar d'un 10% el 1997 al 4,2% el 2006.

### Un marc adaptat

Un altre exemple de reforma estructural radical és la introducció de la «flat tax», un impost que aplica la mateixa taxa d'imposició a tots els ingressos imposables. Eslovàquia ha posat en marxa un «flat tax» amb un índex d'imposició del 19% en comptes dels diferents impostos sobre la renda, les societats i les plusvàlues. Segons un estudi d'investigadors de la Harvard Business School, això ha permès millorar la competitivitat i aturar l'efecte distorsionant d'una fiscalitat penalitzadora per a la inversió estrangera. Aquest impost s'ha introduït en altres països de l'Europa de l'Est (Lituània, Letònia, Estònia, Romania) i simbolitza la transformació estructural dels mercats emergents europeus i el seu atractiu davant de les empreses europees i mundials. En aquesta regió, l'índex de

gravamen sobre les societats de mitjana és un terç menys elevat que a l'Europa de l'Oest.

Els mercats emergents de l'Europa de l'Est disposen d'altres avantatges. La proximitat d'infraestructures fiables, el nivell baix encara del salari i la proximitat geogràfica i cultural amb l'Europa Occidental són altres factors que contribueixen a l'èxit d'aquests mercats. Si es fa cas a l'opinió de la societat consultora americana McKinsey, les inversions i el procés de deslocalització dels mercats emergents de l'Europa de l'Est no hauria de minvar. Un estudi d'aquest gabinet preveu que els llocs creats a l'Europa de l'Est en el marc de les deslocalitzacions podrien triplicar-se entre 2005 i 2008. L'externalització a l'estranger dels processos (*business process outsourcing* o BPO, en anglès) per empreses de l'Europa Occidental haurà generat 130.000 llocs de treball als països d'aquesta regió, d'aquí al 2008.

El nou cicle del Fons Estructural Europeu i dels fons de preaccés a la Unió Europea (307,9 miliards d'euros de 2007 a 2013) permetrà igualment ajudar la inversió en les infraestructures i finançar una política d'innovació als mercats. Els nous estats membres haurien de rebre, en el període 2007-2013, el 51,3% dels recursos totals de la política de cohesió. Aquestes dotacions representen al voltant del 3,5% del seu PIB (fins i tot si és segur que la majoria d'aquests estats no tindran la capacitat d'absorbir la totalitat d'aquests diners). Si bé el conjunt d'aquests factors pot fer pensar que aquests països volen reproduir un escenari «a la irlandesa», posant-se al nivell de forma ràpida, la situació continua contrastada mentre que l'ajustament d'aquests mercats als estàndards de la zona euro i del mercat únic podria entorpir el seu creixement.

### Els riscos de crisi

#### Els riscos de reescalfament

El futur dels mercats emergents de l'Europa de l'Est avui dia suscita més inquietuds. Els «Tigres Bàltics» fa poc han mostrat signes inquietants de reescalfament amb un índex d'inflació del 8,9% a Estònia el mes d'abril de 2007. Alguns comentaristes agiten l'espectre d'una repetició inútil de la

crisi asiàtica a l'Europa de l'Est. Aquest risc de reescalfament, a més, s'ha ajuntat a un afogament de l'onada de reformes als països de l'Est i amb el risc que representa incórrer en el procés de convergència entre les economies de l'Europa de l'Est i de l'Oest.

Les pressions inflacionistes són creixents a molts mercats de l'Europa de l'Est. Aquestes pressions estan alimentades per la migració de milions de treballadors a l'Europa Occidental (fins i tot si aquest moviment sembla minvar) i l'augment ràpid dels crèdits. El 2006, el dèficit en la balança de pagaments de Letònia equivalia al 20% del PIB, a causa de la bombolla immobiliària que s'ha format als països Bàltics i que podria afectar negativament el creixement en aquests països. Els riscos inflacionistes són presents tant a Polònia, la República Txeca, Romania i Eslovàquia, segons el Banc Mundial.

### «El cansament de les reformes»

Aquest perill es veu reforçat per la síndrome del «cansament de les reformes» el qual ha afectat el conjunt dels països de la regió. Molts dels països no han aprofitat l'oportunitat del creixement econòmic d'aquests últims anys per millorar l'estat de les seves finances públiques. L'adhesió a l'euro s'ha retardat en la majoria dels nous Estats Membres, excepte Eslovènia, i només Eslovàquia sembla en condicions, tal vegada, de respectar els criteris de convergència als llinars de 2009. Hongria viu una situació econòmica difícil a causa de l'estat preocupant de les finances públiques. Els desitjos de reforma són importants en aquests països: reforma de les polítiques fiscals (especialment a Letònia, Bulgària i Romania); reforma dels mercats de treball (per fer baixar un índex d'atur molt elevat); del sistema agrícola; els sistemes sanitaris que encara conserven els estigmes de l'antic sistema centralitzat; sistemes jurídics i de transparència (segons un informe de l'ONG *Transparency International*, publicat el 2006, la República Txeca, Lituània, Letònia, Eslovàquia i Polònia tenen «seriosos problemes de corrupció»). L'envelliment de la població en aquesta regió és també un altre tema d'inquietud a mitjà termini (l'edat mitjana d'un eslovè el 2025 serà de 47,4 anys, la més vella del món). Aquests països necessiten una nova sèrie de «macroreformes».

### La difícil integració al mercat europeu

La situació encara és complicada a causa dels criteris de convergència per a la introducció de l'euro, que volen seguir alguns països de l'Europa de l'Est i que són una font de vulnerabilitat considerable en cas de perturbacions exteriors inesperades o d'un debilitament del marc de política econòmica nacional. Adoptar l'euro imposa conduir polítiques econòmiques excessivament restrictives per als països de l'Europa de l'Est (2% d'inflació, 3% de dèficit públic respecte al PIB, etc.). La introducció de l'euro en aquests països planteja un veritable dilema, ja que si el manteniment de la competitivitat exterior en el marc d'un règim de canvi fix podria exigir ajustaments costosos de la demanda, l'entrada a la zona euro ofereix el millor mitjà per fer front als desequilibris entre les monedes per a aquests mercats emergents. El futur dels mercats emergents també depèn de l'evolució política de la Unió Europea; els debats entre Estats Membres en el moment de l'acord polític sobre el Tractat Europeu a Brussel·les el juny de 2007 han demostrat que alguns països voldrien dirigir la Unió Europea cap a una forma més proteccionista que segurament tindria una influència en les economies de l'Europa de l'Est.

### Conclusió

Malgrat que el balanç d'aquests sis anys és decididament positiu, la situació avui dia sembla esdevenir més contrastada. El creixement dels mercats europeus de l'Europa de l'Est hauria de continuar el 2007, però el nivell d'actuació, a més, hauria de variar d'un país a un altre. Els mercats emergents de l'Europa de l'Est han de fer front a les seves primeres dificultats veritables des de principis dels anys 2000 mentre que els mercats continuen la seva evolució cap a una especialització major en la producció industrial i el sector dels serveis. Moltes d'aquestes dificultats tenen un origen estructural i necessiten prosseguir les reformes que han estat moderades amb l'adhesió a la Unió Europea.

L'adaptació dels mercats emergents a la integració en un gran mercat europeu és, sens dubte, una clau per al futur d'aquests països

però també per al futur del conjunt del continent europeu.

### Referències

*Perspectives de l'economia mundial*, Abril 2007, Fons Monetari Internacional

Lane and Gian Maria Milesi-Ferrett, IMF Working Paper

*CCEQ - Candidate and Pre-Accession Countries' Economies Quarterly*, 2007, European Commission

*Europe de l'Est: croissance soutenue en 2007*, 2007, Dorothee Enskog, Telos

*Le système de santé dans les PECO*, 2004, Euractiv

*Sept Etats membres ont 'de sérieux problèmes de corruption*, 2006, Euractiv

*Hot and bothered*, 2007, The Economist

*Diverse region is an investment magnet*, 2006, Stefan Wagstyl, The Financial Times

*Eastern Europe hit by shortage of workers*, 2007, Christopher Codon and Jan Ciensky, The Financial Times

*Il était une fois dans l'Est... la sur-specialisation des travailleurs*, 2006, Etienne Wasmer, Telos

*La Pologne se rêve en capitale européenne pour les activités de services*, 2007, Antoine Herve, Le Figaro, 2007

*Rovna Dan: The Flat Tax in Slovakia*, Harvard Business on Line

Price Water House Coopers, <[www.pwc.com](http://www.pwc.com)>

McKinsey, <[www.mckinsey.com](http://www.mckinsey.com)>

Banque Mondiale, <[www.banquemondiale.org/](http://www.banquemondiale.org/)>

European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), <[www.ebrd.com/fr/index.htm](http://www.ebrd.com/fr/index.htm)>

# Oportunitats i reptes en els mercats de l'Amèrica Llatina

## Josep Lluís Guasch<sup>1</sup>

Senior advisor Regió Amèrica Llatina i Carib  
Banc Mundial

### Perspectives

#### *Ressorgiment del creixement a Amèrica Llatina*

En els últims anys s'han vist algunes tendències prometedores ja que s'han produït fortes recuperacions dels índexs de creixement a gairebé tots els països de la regió des del 2003. Els últims tres anys han estat testimonis de les taxes de creixement més elevades des de finals de la dècada dels setanta. Durant aquest període, la regió d'Amèrica Llatina i Carib (LAC) ha mostrat senyals d'una millora econòmica significativa, experimentant les taxes de creixement més altes des de finals dels anys setanta. La mitjana del creixement de la regió va ser d'un 5% aproximadament des del 2003 al 2006, millor que la de l'OCDE, encara que una mica més baixa que la del creixement

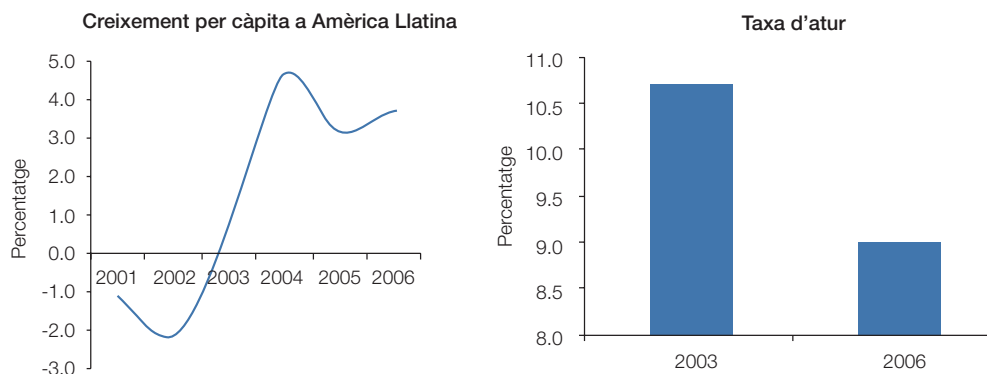
d'Àsia Oriental. Entre finals del 2003 i finals del 2006, Xile, la República Dominicana, Equador i Perú van assolir unes taxes de creixement per càpita per damunt del 3,5% mentre que la taxa de creixement anual per càpita d'Argentina, Uruguai i Veneçuela va ser superior al 7%. La mitjana del creixement per càpita de la regió durant els últims tres anys ha estat d'un 2,7% i se situaria ara a un nivell que no s'havia vist des de mitjans dels anys setanta, quan la Regió va experimentar taxes de creixement al voltant del 3%. Si es té en compte que durant els últims 30 anys la mitjana del creixement per càpita a la Regió ha estat al voltant de l'1,13% i que en poques ocasions ha arribat a una mitjana superior al 2,5% durant un període de 3 anys, aquesta consecució és gairebé remarcable i, tal vegada, es podria interpretar com el resultat d'una acceleració en els índexs de creixement

1. Senior advisor, Regió Amèrica Llatina i Carib, Banc Mundial i Professor de Economia de la Universitat de Califòrnia, San Diego. Els descobriments, interpretacions i conclusions expressats en aquest document pertanyen completament al autor. No representen necessàriament el punt de vista del Banc Mundial, els seus directors executius o els països que representen.

#### Resum de dades d'Amèrica Llatina i Carib

Població	542,9 milions
PIB per càpita (Mètode Atlas) (EUA \$ corrents)	de 450 \$EUA (Haití) a 7.310 \$EUA (Mèxic)
Població que viu amb menys d'1 \$EUA al dia (%)	8,5
Població que viu amb menys de 2 \$EUA al dia (%)	20,6
Percentatge de la renda que posseeixen els més rics 10%	41,2
Percentatge de la renda que posseeixen els més pobres 10%	1,1
Assistència a l'escola secundària (% net)	67,5
Índex Gini de desigualtat, distribució de renda	53,3
Índex de mortalitat sota 5 (per 1.000)	31,4
Inici d'un negoci (durada en dies)	73,3
Inici d'un negoci (cost en % de PIB)	48,1

Figura 1. Creixement del PIB per càpita i atur a Amèrica Llatina



Font: Banc Mundial 2007

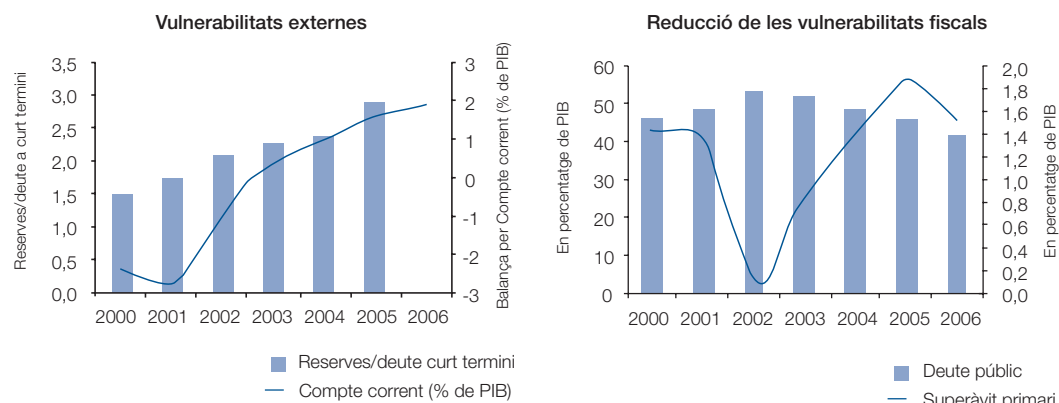
estructural, potser deguts a les importants reformes implementades per una gran quantitat de països a la Regió durant la dècada dels anys noranta. A més, aquest creixement ha estat acompanyat per importants creacions de llocs de treball, en contrast amb els períodes de creixement previs (figura 1). S'està començant a invertir les tendències anteriors que anaven cap a un increment de l'atur i índexs d'informalitat, principalment com a conseqüència de l'alentiment i crisi que va tenir lloc en el canvi de mil·lenni.

#### Important gestió macroeconòmica

En el front macro, Amèrica Llatina ha fet importants progressos durant els últims anys. Comparant la situació d'avui dia amb la de principis i mitjans dels anys noranta, els països llatinoamericans tenen millors marcs macroeconòmics, estan més oberts al comerç, tenen serveis financers més ben desen-

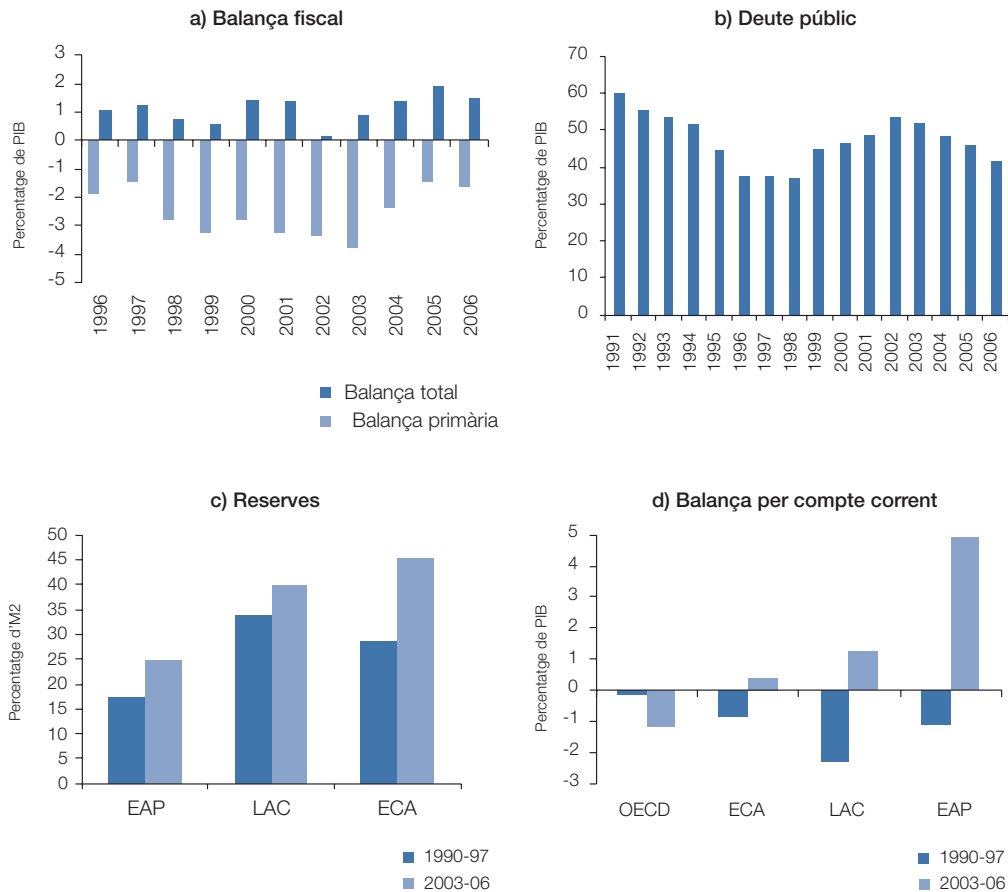
volupats, gairebé a tots els països la despesa pública en sanitat s'ha incrementat i la cobertura en educació s'ha ampliat. Encara que això no s'ha d'entendre com un indicador que no s'hagi de progressar més en aquestes àrees (p.ex. l'obertura al comerç en l'Amèrica Llatina encara és baixa i els mercats financers, encara que milloren, són relativament insuficients), aquestes millores significatives en el marc macroeconòmic han contribuït, amb tota probabilitat, positivament al creixement del PIB. La major part dels països han aprofitat aquest període de gran creixement i les millores en factors externs (p.ex., preus de mercaderies, tipus d'interès baixos) per reduir significativament la seva vulnerabilitat envers els xocs externs i interns. Han acumulat reserves internacionals, reduït els ràtios deute/PIB i millorat molt la divisa i el venciment de la composició del deute. D'altra banda, han mantingut superàvits tant en la balança per compte corrent com a la balança fiscal primària (figura 2).

Figura 2. Aprofitar els bons temps per reduir vulnerabilitats



Font: Banc Mundial 2007

Figura 3. Les vulnerabilitats han disminuït dràsticament



Font: Càlculs del personal del Banc Mundial

Per exemple, tal com es mostra en la figura 3, la mitjana de la balança fiscal primària de la regió s'ha incrementat d'un 0,1% del PIB el 2002 a l'1,5% del PIB el 2006. De forma semblant, el deute públic ha anat baixant des del 2002 i ara estaria al voltant del 40% del PIB. En el front extern, les reserves s'han incrementat del 35% al 40% d'M2 mentre la balança per compte corrent ha canviat del 2% de dèficit durant 1990-97 a l'1% d'excés durant 2003-06. Com a resultat, la regió és avui dia menys vulnerable que el que solia ser fa uns quants anys.

*Progrés en equitat i reducció de pobresa*

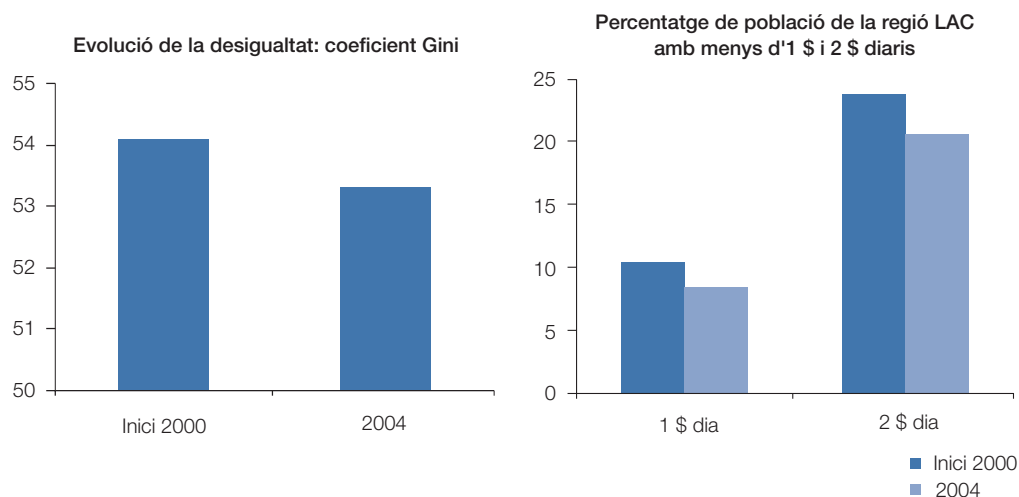
També hi ha hagut un progrés modest en equitat i reducció de pobresa, encara que les desigualtats en la distribució de la renda continuen essent entre les més altes del món (Figura 4). Mentre que la majoria de països de LAC estan en el camí d'assolir els Objectius de Desenvolupament Humà del Mil·lenni (MDG), un nombre d'ells estan endarrerits, i se

situen lluny dels objectius d'extrema pobresa. No sembla probable que la regió de LAC com a conjunt arribi a assolir els objectius d'extrema pobresa el 2015.

*Progrés i compromís en la millora del clima d'inversió*

Encara que la majoria de països d'Amèrica Llatina estan situats de la meitat en avall dels rànquings dels estàndards del clima d'inversió (WEF, Banc Mundial), s'han fet progressos significatius en aquests últims anys. La majoria de països semblen compromesos a millorar el clima de negocis, una àrea en la qual la regió ha anat endarrerida respecte a altres països d'ingressos mitjans, en particular en l'estructura i la complexitat del sistema d'impostos i el respecte als contractes. Com s'evidencia a la Taula 1, tres dels reformistes més importants són països d'Amèrica Llatina i els seus esforços prossegueixen.

Figura 4. Reducció de la pobresa i equitat



Font: Banc Mundial 2007

Taula 1. Principals reformadors del clima de negocis

Economia	Obertura d'una empresa	Ús de llicències	Contracte de treballadors	Registre de la propietat	Obtenció de crèdits	Protecció dels inversors	Pagament d'impostos	Comerç transfronterer	Compliment de contractes	Tancament d'una empresa
Georgia	■	■	■		■			■	■	
Romania		■	■	■	■	■	■	■		■
Mèxic	■					■	■			
Xina	■				■	■		■		
Perú	■				■	■			■	X
França		■			■			■	■	■
Croàcia	■			■					■	
Guatemala	■	■		■						
Ghana				■			■	■		
Tanzània	■			■		■		■		

Nota: Les economies estan classificades segons el nombre i l'impacte de les reformes. *Doing Business* selecciona aquestes economies segons la millora en la classificació de la facilitat per fer negocis durant l'any anterior. Com millor sigui la millora, millor serà la classificació com a reformista. «X» indica una reforma negativa.

Font: Base de dades de Doing Business

### Creixement de les exportacions

La regió de LAC també ha experimentat en els últims cinc anys un boom en l'exportació, encara que han estat concentrades en el sector primari, amb unes taxes de creixement anuals de les exportacions per damunt del 25% en molts països, com Perú, Xile, Argentina, Brasil, etc. Això

no obstant, les exportacions no tradicionals estan augmentant molt en volum i en el nombre de nous productes. A més, un factor molt interessant i benvingut és el creixement significatiu de la demanda interna en els últims tres anys en la majoria de països al voltant del 10%, principalment propulsat pel creixement econòmic, els sous i la inversió privada.

## Reptes

Tanmateix, un potent marc macroeconòmic no és suficient per predir un creixement alt i sostingut. Tot i que els últims resultats de la regió són bastant impressionants, si ens fixem en estàndards històrics, fins ara ha estat un recorregut de tres anys conduït, en gran mesura, per una sèrie de factors externs, com un entorn global favorable, alts preus de les mercaderies, moltíssimes ànsies de matèries primeres i béns intermedis des de països com la Xina, l'Índia, etc. Per garantir aquest creixement alt i sostenible, els països han de complementar els seus marcs macroeconòmics forts amb un entorn microeconòmic bo, conduït per reformes en l'ampli règim del clima d'inversions. Aquests temes no han rebut tota l'atenció que s'ha dedicat als temes d'estabilitat macroeconòmica i l'agenda política corresponent s'ha desenvolupat de forma desigual a la regió. Recentment, els països han començat a centrar-se en les reformes microeconòmiques i les millores en el clima de les inversions a la recerca d'aquest creixement sostenible tan difícil d'assolir. Totes les estimacions usuals i els rànquings mostren que la regió de l'Amèrica Llatina presenta una mancança de reformes microeconòmiques i està molt per sota de la mitjana (WEF 2006, DBR 2006). Atès el gran impacte en el desenvolupament d'aquestes reformes, es pot afirmar que els climes d'inversions pobres a Amèrica Llatina podrien ser els responsables dels seus índexs relativament baixos d'inversió i del creixement total del factor productivitat.

Clarament, en principi, hi ha una àmplia gamma de factors microeconòmics que poden afectar la productivitat i la inversió, en particular els factors clau són: (i) la qualitat del govern, les institucions i les lleis, (ii) la disponibilitat i la qualitat de les infraestructures físiques, (iii) el desenvolupament del sector financer i l'accés de les companyies als serveis financers, i (iv) educació, formació i sistema nacional d'innovació. Les inversions en infraestructures s'estan recuperant però encara són molt baixes en molts països. Hi ha hagut progressos continus en educació i cobertura de serveis sanitaris, però la qualitat de l'educació continua sent una preocupació. S'han produït també moltes millores en la productivitat i en la contractació formal, però la innovació de les empreses encara continua essent baixa i els nivells d'informalitat continuen essent alts. L'accés als serveis

bàsics (educació, salut, infraestructures, serveis financers) està augmentant, però les diferències en l'accés segons nivells d'ingressos i grups ètnics continuen essent immenses. En alguns països, la manca de competència en alguns sectors clau (p.ex. les telecomunicacions, l'energia i les finances) evita l'accés a aquests sectors, que presenten una baixa qualitat mentre els preus continuen essent alts i desanimen la competitivitat i el creixement. De la mateixa manera, s'ha progressat en els règims comercials i en el reforçament dels sectors financers (forta liberalització financera, reformes intenses dels mercats de capitals i supervisió del sistema bancari i de pensions) tot i que cal encara més per incrementar la integració de la regió a l'economia global, i millorar els mercats financers relativament insuficients de LAC. A continuació es detallen els reptes clau que ja estan abordant els països de l'Amèrica Llatina.

### Infraestructures

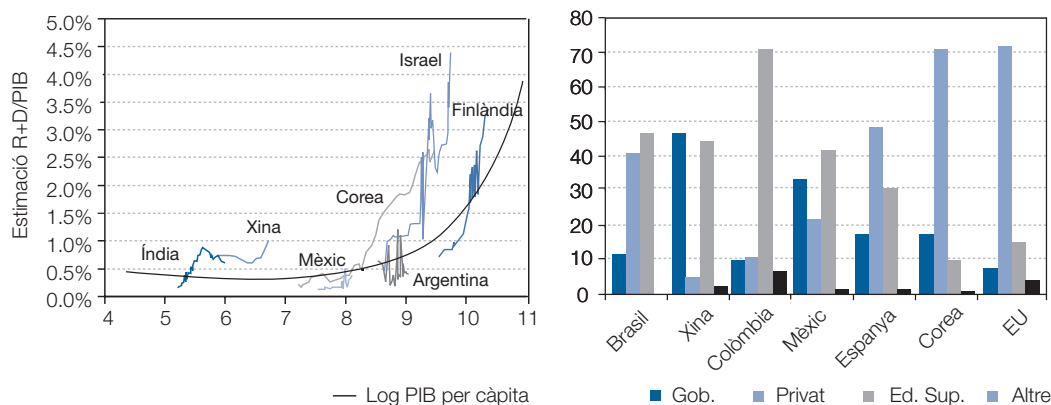
Millorar l'eficiència dels serveis d'infraestructures i modernitzar els marcs reguladors i legals corresponents són prioritats clau per a l'Amèrica Llatina. En particular, per garantir la cobertura universal i donar suport als creixements moderats-alts, els nivells d'inversió s'han d'incrementar considerablement des de l'actual 2% a nivells d'un 4% a un 6% del PIB. A més, Amèrica Llatina ha d'incrementar l'eficiència de les seves despeses en l'àrea d'infraestructures i, en aquest aspecte tenen un paper fonamental la millora en el govern i uns marcs reguladors moderns, de la mateixa manera que garantir la selecció correcta de projectes, l'avaluació i supervisió apropiada i processos transparents d'adquisició. La majoria de països, com Perú, Mèxic, Brasil i Xile estan avançant en aquesta àrea amb programes ambiciosos d'infraestructures en projectes de carreteres, ports, aeroports, aigua i condicions de salubritat, gas, electricitat que han de ser concedits o garantits mitjançant partenariats públics-privats (PPP).

### Accés al crèdit

Un segon repte clau és l'expansió de l'accés al crèdit. Un sistema financer que funcioni bé és un component important del clima d'inversió i, de fet, les empreses amb accés al crèdit tendeixen a tenir una productivitat molt més elevada, són més propenses a innovar i és menys probable que s'impli-



Figura 5. Països reeixits en R+D: inversió en R+D en relació al PIB per càpita i percentatges d'inversió pública i privada



Font: Banc Mundial 2007

quin en corrupció. A més, la regió sembla tenir prou espai per millorar en aquest aspecte perquè va molt endarrere dels països d'ingressos alts i algunes altres regions del món en desenvolupament, tant en termes de millora financera com en termes d'accés als serveis financers. Sembla que els problemes d'accés són particularment importants per a les empreses petites i mitjanes que, de forma consistent, fan menys ús de productes financers que les firmes importants.

#### *Innovació, desenvolupament tecnològic i capital humà*

Un tercer repte clau és el de fomentar la innovació, el desenvolupament tecnològic i el capital humà destinat a ascendir en la cadena de valor i garantir el repte difícil d'un creixement sostingut elevat. Tots els indicadors rellevants mostren que els països d'Amèrica Llatina van enrere en aquesta àrea. La figura 5 mostra les inversions en R+D relativament baixes, fins i tot respecte el PIB per càpita. Les bones notícies són que els països estan fent de les innovacions i el desenvolupament tecnològic i el capital humà prioritats de primer ordre per al seu suport i reforma.

#### *Governança*

Finalment, l'agenda de governança, que engloba el reforçament de les lleis, les millores de les institucions i els marcs reguladors, es presenta com una política clau prioritària per a la millora dels resultats econòmics de la regió. Això es

reflecteix en uns sòlids enllaços entre, d'una banda, nivells baixos de corrupció i crim i un increment del compliment de les normes. I, de l'altra, nivells alts de productivitat i salaris a les empreses.

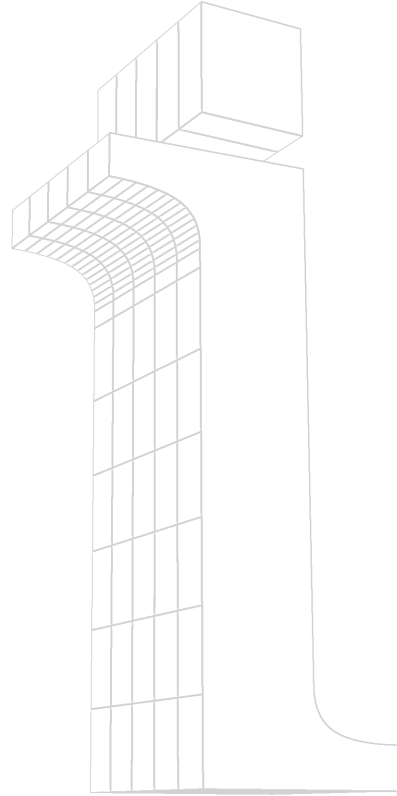
#### **Oportunitats**

En conjunt, hi ha prou motius per a un optimisme prudent sobre les perspectives de creixement a llarg termini, perquè Amèrica Llatina augmenti el seu potencial en termes de creixement econòmic i assolixi les consecucions de desenvolupament d'altres regions com Àsia Oriental, que ha aconseguit reduir a la meitat els índexs de pobresa en l'última dècada. Els temes macroeconòmics semblen estar ben controlats. L'enfocament ara s'ha de centrar en l'agenda micro i sembla que hi ha un compromís creïble amb iniciatives endegades per tractar aquests temes microeconòmics per millorar la competitivitat global.

En aquest context, una sèrie de països d'Amèrica Llatina semblen llocs molt atractius per a les exportacions o per a les inversions directes estrangeres, tant per a les pimes com per les empreses grans catalanes. Alguns d'aquests països, Mèxic a través del NAFTA, Amèrica Central a través del CAFTA i Xile i Perú (per ratificar aquest any) a través de l'FTA, tenen un accés sense aranzels al mercat dels EUA. A més, la demanda interna està creixent significativament,

hi ha una alta demanda per al consum intern i per a la producció per exportacions de productes d'alt valor afegit a pràcticament tots els sectors. El boom en la producció i les exportacions en el sector de matèries primeres de recursos naturals i agricultura encara cal que es complementi amb productes relacionats de valor afegit. Existeixen grans oportunitats i interès per unir esforços amb les empreses estrangeres que

aportin know-how i experiència. En infraestructures, els països esmentats com Perú, Brasil, Xile, Mèxic, Colòmbia tenen un programa ambiciós de projectes en infraestructures per ser adjudicades com a concessions o PPP. En resum, la situació actual i les perspectives positives per a un creixement sostenible, fan que la regió sigui prou atractiva per captar exportacions i inversions.



Més informació:



[www.anella.cat](http://www.anella.cat)



OBSERVATORI  
DE MERCATS  
EXTERIORS