

Informe anual **ome*** 2007

Un nuevo mapa de mercados y oportunidades

Formando parte de las redes
de negocios globales

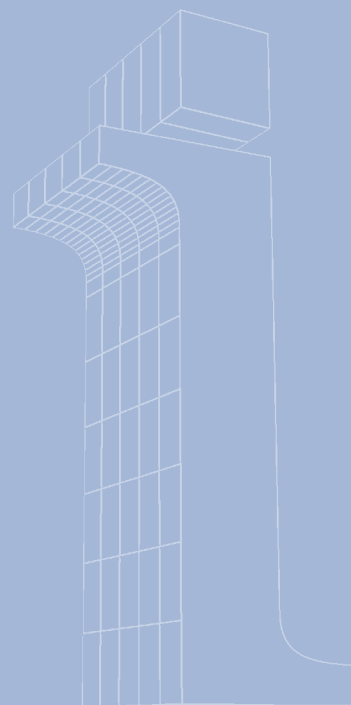
[VERSIÓN ABREVIADA]

Informe anual **ome*** 2007

Un nuevo mapa de mercados y oportunidades

Formando parte de las redes
de negocios globales

[VERSIÓN ABREVIADA]



Realización:

Dirección

Maite Ardèvol, directora del Observatorio de Mercados Exteriores del COPCA

Coordinación científica

Juan Tugores, coordinador del Foro de Entidades del Conocimiento (FEC), del Foro de Entidades del Conocimiento del Observatorio de Mercados Exteriores del COPCA, catedrático de Economía de la Universidad de Barcelona

Investigación

Antoni Fita, consultor del Observatorio de Mercados Exteriores del COPCA

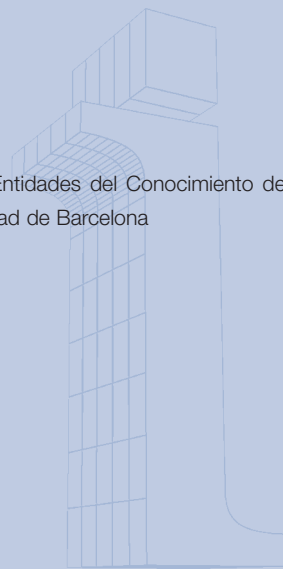
Colaboración

Guillem Estapé, consultor del Observatorio de Mercados Exteriores del COPCA

Edición:

Consorcio de Promoción Comercial de Cataluña (COPCA)

Departamento de Innovación, Universidades y Empresa
de la Generalitat de Cataluña



© Generalitat de Catalunya
Departamento de Innovación, Universidades y Empresa
Consorcio de Promoción Comercial de Cataluña (COPCA)

Primera edición : Barcelona, junio 2007

Tirada: 500 ejemplares

Diseño gráfico: Toni Zamora

Preimpresión e impresión: Addenda

D. L.: B-48.840-2007

Nota:

El COPCA no comparte necesariamente todas las opiniones expresadas en este documento.

Presentación

El Observatorio de Mercados Exteriores (OME) tiene como objetivo aportar conocimiento sobre el futuro de los mercados internacionales y de las nuevas realidades en la internacionalización de la empresa, con la finalidad de colaborar en la planificación de acciones empresariales y en la definición de políticas preactivas. Al mismo tiempo, desea contribuir a ganar capacidad de anticipación y de respuesta a los retos que hoy en día aparecen en el proceso de internacionalización de Cataluña y la empresa catalana.

Con los distintos trabajos de prospectiva que desarrolla, y con este segundo informe anual que se presenta, quiere contribuir a mejorar la capacidad de explorar el futuro de forma estructurada, consistente, plausible y útil.

El OME, que nace con vocación de servicio al tejido productivo, especialmente las pymes, se ha empezado a construir en el marco de un proyecto colaborador, que permita reunir a distintos expertos, analistas, grupos de reflexión e instituciones, con un núcleo de trabajo específico: el análisis de futuro.

El OME centra su tarea en tres ámbitos de análisis: tendencias de futuro globales de alcance transversal, tendencias de futuro en los mercados y sectores con mayor potencial de negocio para la empresa catalana y tendencias aplicadas sobre la competitividad, el comercio exterior, los modelos de negocio y la gestión empresarial. Los trabajos iniciados han sido los siguientes:

Tendencias globales

El objetivo en este ámbito de investigación es aportar conocimiento prospectivo sobre tendencias globales de alcance transversal, que facilite la planificación estratégica de la empresa. Estos trabajos surgen del equipo del OME, especializado en el análisis sistemático de nuevas tendencias, trasladando la información relevante de los principales centros de prospectiva internacional.

En esta área es preciso destacar el **Informe Anual del Observatorio**, que analiza los factores más relevantes que configuran la evolución probable de los mercados internacionales, su incidencia en el comercio mundial y en nuestro entorno económico y empresarial. Además se presenta el *segundo Informe anual, Un nuevo mapa de mercados y oportunidades: Formando parte en las redes de negocios globales*.

También es preciso citar los trabajos sobre las tendencias de fondo en consumo, tecnologías de la información y la comunicación (TIC), logística, *outsourcing*, que forman parte de los Papers OME. Además, en este ámbito también hay que mencionar la configuración del Barómetro de Relaciones Internacionales, sobre el futuro marco regulador del comercio internacional que se desarrollará en el marco del Acuerdo con la Cátedra OMC-Integración Regional de la Universidad de Barcelona, así como el indicador de atractividad de los mercados exteriores, estudio anual sobre la evolución de las variables que configuran el potencial de negocio, como son el entorno macroeconómico, los costes, los precios, la productividad del trabajo y el capital humano, la capacidad tecnológica, la adecuación del entorno para los negocios y las condiciones laborales.

Tendencias en mercados y sectores

El objetivo de este ámbito de investigación es aportar conocimiento estratégico de las tendencias de futuro sectoriales en distintos países y regiones internacionales, con el objetivo de impulsar un proce-

so de reflexión sobre los retos de la internacionalización de la economía catalana ante los cambios de la dinámica competitiva de los sectores y mercados.

En este sentido, es preciso mencionar la construcción permanente del mapa de mercados para la pyme catalana y el análisis de sectores con mejores oportunidades de negocio a medio plazo en estos países.

En este ámbito de trabajo se priorizan los mercados/países más dinámicos donde se producirán las mayores transformaciones a medio y largo plazo. La investigación se orienta a analizar la evolución previsible de los distintos sectores (con un horizonte temporal de 5-10 años) y a identificar posibles cambios en su estructura, en su dinámica competitiva, identificando tendencias y oportunidades en distintos países y regiones internacionales.

Es preciso destacar los trabajos finalizados sobre los escenarios globales en la evolución de los mercados emergentes, las oportunidades a medio y largo plazo para la pyme catalana de la ribera sur del Mediterráneo en distintos sectores, así como el análisis de oportunidades de la reciente ampliación de la UE. Hoy día también se analiza el futuro de los distintos sectores estratégicos de las economías más dinámicas de Asia, Europa Central y del Este y América Latina. Estos trabajos también forman parte de la colección Estudios OME.

Tendencias aplicadas

En este ámbito, el objetivo es, por una parte, aportar conocimiento relacionado con nuevos planteamientos sobre competitividad y comercio internacional, nuevas estrategias, nuevos modelos de gestión y organización internacional y su aplicación a nuestra realidad. Las series de esta colección surgen del trabajo del Foro de las Entidades del Conocimiento (FEC), formado por las principales universidades y escuelas de negocios de Cataluña, para canalizar la transferencia de conocimiento al mundo empresarial.

En este ámbito es preciso destacar los cinco trabajos finalizados: el análisis comparativo de las exportaciones catalanas, el estudio de la exportación y competitividad aplicada a escala de empresa y sector, la comparación internacional sobre estrategias, formas organizativas y factores clave de éxito, el análisis de nuevas vías de internacionalización: Las empresas nacidas globales, así como la gestión de la innovación en los procesos de internacionalización. También es preciso citar, de entre los iniciados actualmente, el trabajo sobre la internacionalización y función directiva: El perfil directivo de las empresas catalanas como determinante de la actividad al exterior o también el análisis de la evolución de la calidad comparada de las exportaciones catalanas o el estudio sobre las redes de empresas como factor clave de competitividad y el análisis de la evolución de la oferta al quinario de Cataluña. Todos estos trabajos conforman la colección de los Quaderns OME.

Por otra parte, un segundo objetivo en este ámbito de trabajo del OME es monitorizar de forma permanente la evolución del comercio e inversión de Cataluña en los mercados exteriores. En este sentido destacan los informes estadísticos periódicos pormenorizados por productos, países y zonas geográficas económicas; el análisis de la evolución temporal de la cuota de mercado de las exportaciones catalanas, o el informe sobre el clima exportador de Cataluña en colaboración con IDESCAT a partir de una encuesta a 600 empresas exportadoras para determinar la situación presente y futura de algunas de las variables que influyen en el comercio de Cataluña con el extranjero.

Finalmente, debemos destacar que uno de los ejes fundamentales del OME es destilar el conocimiento relevante para mejorar la toma de decisiones empresariales, permitiendo el desarrollo de nuevos modelos de negocio, nuevas estrategias de internacionalización y nuevas pautas de los mercados inter-

nacionales. Otro eje es hacer llegar de forma eficiente el conocimiento generado en la empresa catalana, prioritariamente a través de la Anella Internacional y las diferentes comunidades de práctica que la configuran, como un elemento dinamizador.

La Anella Internacional es un portal para impulsar la internacionalización de las empresas, asociaciones, agencias e instituciones de Cataluña. En ella se pueden encontrar desde los Informes del OME, hasta noticias de actualidad, agenda de actividades, tramitación de ayudas, etc. Se configura en comunidades de interés de ámbito sectorial y geográfico para el intercambio de experiencias y conocimiento sobre temáticas específicas y, a la vez, con la dimensión más importante: la colaboración empresarial. De hecho, esta plataforma actúa también como un elemento catalizador para configurar las redes locales abiertas a la inserción y a la participación en redes internacionales.

La combinación de ambos elementos, el conocimiento prospectivo y la vinculación a las redes basadas en las relaciones profesionales, globales y abiertas al exterior, puede potenciar una rápida detección de nuevas oportunidades, contribuir a ganar capacidad de anticipación y fomentar, al mismo tiempo, un mayor dinamismo empresarial.

Maite Ardèvol

Directora del Observatorio de Mercados Exteriores

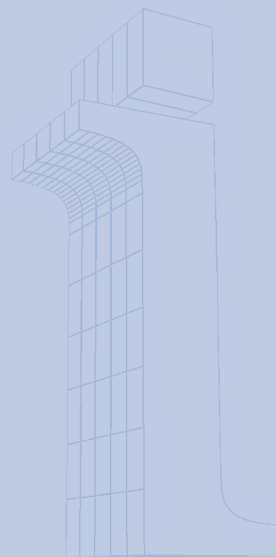
Sumario

10 tendencias de fondo: de la globalización del conocimiento a la inmaterialización del modelo de negocio	11
1. Intensificación de la globalización: analizando nuevas dimensiones	27
1.1. Conformación de redes globales de producción, ampliación de actividades y servicios <i>traded</i>	27
1.2. <i>Global sourcing of services</i>	28
1.3. <i>Global labor supply</i> y <i>task trade</i>	29
1.4. Globalización financiera	34
1.5. Límites al crecimiento	35
2. Expansión de la actividad y del comercio mundiales: nuevos aspectos de la creciente integración de las economías emergentes	39
2.1. ¿Hacia un <i>spiky world</i> ?	40
2.2. ¿Crecimiento de las desigualdades?	40
2.3. ¿Clase media global o sociedad <i>low cost</i> ?	40
2.4. <i>Catch up...</i> a ritmos desiguales	41
2.5. ¿ <i>Catch up</i> de los costes laborales?	45
2.6. ¿ <i>Catch up</i> en productividad?	45
2.7. ¿ <i>Catch up</i> en comercio? Comercio Sur-Sur al alza	46
2.8. ¿ <i>Catch up</i> en la calidad de sus exportaciones?	48
2.9. ¿ <i>Catch up</i> en servicios?	49
2.10. ¿ <i>Catch up</i> en inversiones?	50
2.11. ¿ <i>Catch up</i> en formación?	52
2.12. ¿ <i>Catch up</i> en calidad institucional?	53
2.13. Cataluña ante los mercados emergentes	54
3. Empresas e internacionalización: nuevas realidades	61
3.1. Margen extensivo y calidad de las exportaciones: impulso a la creatividad y a la innovación	62
3.2. Acelerar la internacionalización: el papel de los intangibles	63
Anexo 1: Índice de la versión completa del Informe anual 2007	67
Anexo 2: Colaboraciones externas extraídas de la versión completa	71
De las tendencias de futuro a la estrategia empresarial <i>Johan Peter Paludan, The Copenhagen Institute for Futures Studies</i>	71
El potencial de las nanociencias y las nanotecnologías <i>Josep Samitier, Universidad de Barcelona</i>	75
Centros de crecimiento global 2020: retos y oportunidades para los europeos <i>Stefan Bergheim, Deutsche Bank Research</i>	83

Cataluña será logística o no será <i>Ramon Tremosa Balcells, Universidad de Barcelona</i>	89
Asia: Desarrollo económico reciente y sus perspectivas <i>Alessandro Zanello, Fondo Monetario Internacional</i>	95
La base de la pirámide: una oportunidad desconocida <i>Miguel Ángel Rodríguez, IESE</i>	101
Comercio, inversión y fragmentación del mercado global: ¿América Latina está quedándose atrás? <i>Bernardo Kosacoff, Andrés López y Mara Pedrazzoli, CEPAL</i>	105
Las inversiones europeas en el Mediterráneo <i>Andreu Bassols, Dirección General de Relaciones Exteriores Comisión Europea</i>	111
Perspectivas de inversión en el África subsahariana en el sector de las pyme/pymi y el posicionamiento del Centro de Desarrollo de la Empresa en el marco del Acuerdo de Cotonou <i>Paolo Baldan, Centro de Desarrollo de la Empresa</i>	115
Las tendencias en los mercados emergentes de la Europa del Este <i>Bertrand Deprez, The Centre</i>	119
Oportunidades y retos en los mercados de América Latina <i>Josep Lluís Guasch, Banco Mundial</i>	125



*10 tendencias de fondo: de la
globalización del conocimiento
a la inmaterialización del modelo
de negocio*



10 tendencias de fondo: de la globalización del conocimiento a la inmaterialización del modelo de negocio

En esta sección se recoge, de forma sintética, aquellas tendencias de fondo que han alcanzado una mayor relevancia en 2007, según distintos expertos y los principales centros de prospectiva internacional. Se refuerzan algunas de las tendencias de fondo que se indicaban en el *Informe anual 2006*, y se incorporan nuevas visiones relacionadas con algunas de las tendencias ya indicadas. Éstas se analizan en el capítulo 1 del *Informe anual 2007* del OME, aportando nuevas perspectivas y ofreciéndonos un mapa de referencia. El capítulo 2 profundiza en el presente y el futuro de los mercados emergentes. En el capítulo 3 se destacan las nuevas realidades que contrastan y confirman estas tendencias de fondo, al mismo tiempo que se analizan las implicaciones y consecuencias de la creciente integración de las economías emergentes en la economía mundial y en nuestra realidad. En esta versión abreviada del Informe se sintetizan las principales ideas.

Las tendencias de fondo o macro tendencias¹ son fenómenos que pueden ser observados hoy y que evocan el potencial para el cambio. Son tendencias que nos definen el presente y el futuro, y la interacción entre las distintas tendencias es tan importante como cada una de las tendencias de fondo individualmente. El análisis de estas tendencias es el punto de partida del análisis de nuestra realidad, contiene cierta parte del conocimiento sobre el futuro y también elemen-

tos de incertidumbre. Es difícil prever cómo actuarán y reaccionarán la sociedad, las empresas y los individuos ante estas fuerzas, que a su vez contribuirán a condicionar el dibujo de este futuro probable.² Las tendencias de fondo tienen distintos significados para distintos individuos, empresas u organizaciones, y de forma consciente o no, generan reacciones u oposición cuando se reinterpretan según nuestra realidad, por ejemplo la globalización (vs. antiglobalización) individualización (vs. nuevas comunidades), aceleración del cambio (vs. *slow movement*). Estas *macro tendencias* pueden mantenerse en el tiempo o cambiar de dirección de repente a raíz de acontecimientos inesperados, con profundas consecuencias que generan una nueva tendencia o una tendencia de sentido contrario de mayor o menor intensidad. Se utilizan para elaborar escenarios en trabajos estratégicos en diferentes ámbitos de la gestión, desde la estrategia corporativa o la innovación en mercados al desarrollo de negocio, desarrollo de producto, marketing o recursos humanos.

1. La globalización se intensifica: ¿hacia un *spiky world*?

La interconexión creciente que se refleja en la expansión de flujos de personas, capitales, bie-

1. John Naisbitt define el término de *megatrends*, en 1982, en el *best seller* del mismo nombre. Desde entonces se ha utilizado ampliamente en los estudios de prospectiva en el análisis de tendencias. En octubre de 2006 publicó su último libro *Mind set*.
2. Existen modelos para la previsión de acontecimientos sociales y la medición del comportamiento social.

3. Informe anual 2006: «Tendències de futur i noves realitats». Paper OME n.º 1: *Tendències de futur en consum.* 2007, OME, COPCA.
4. CIFS 2007.
5. Torrent, R., 2007. *Quaderns OME, n.º 5: Futur del marc regulador.* 2007, OME, COPCA.
6. Como se indicaba en el Informe anual 2006 del OME.

nes, servicios, información, tecnologías y culturas no es un fenómeno nuevo, se intensifica y tendrá consecuencias distintas de cara al futuro. Millones de personas se han incorporado a la economía global en pocas décadas y, comparativamente con el pasado, con otros procesos de integración, el volumen y el impacto es mucho mayor.

Hoy día, las empresas y el capital son tal vez los ámbitos más globales. La inversión extranjera directa (IED) lidera los mecanismos de financiación privada que contribuyen a la articulación de la economía global y a la movilidad de las personas y se acerca a la inversión de capitales productivos como un mecanismo de conformación de la economía global. Estamos viviendo una división internacional creciente del trabajo y experimentamos, cada vez más, las cadenas de producción conjuntas (*global sharing production*) como se analiza en las secciones siguientes, y compartimos, cada vez más también, determinados valores en el consumo.³ La globalización se intensifica, nos hace más parecidos al mundo, orientados globalmente, pero también nos hace ser más conscientes de las diferencias locales y del anclaje territorial. La regionalización en los mercados y las empresas también crece.

A pesar de la creciente liberalización y expansión del comercio en muchos países y regiones, no parece que en un futuro próximo el mundo pueda ser dominado por un marco político y unos valores comunes. Se indica como escenario probable⁴ un mundo de naciones y regiones, con un libre comercio global pero con unos niveles de integración profunda tan sólo a escala regional.

Por ejemplo, la regionalización del marco legal comercial tampoco es un fenómeno nuevo, pero es ciertamente un fenómeno de expansión, principalmente en los países desarrollados, como Estados Unidos y la Unión Europea (UE) principalmente, pero también en el mundo en desarrollo, motivado no solamente por las relaciones económicas y comerciales, sino también y cada vez más por consideraciones políticas y de seguridad. Así mismo, influye en ello el riesgo de no conseguir un avance significativo en las negociaciones multilaterales. Por ejemplo, los países asiáticos se encuentran hoy en día entre los países más activos a la hora de impulsar los acuerdos regionales y sus acuerdos recíprocos, puesto que representan alre-

dedor de una cuarta parte del total de los acuerdos regionales existentes. Según el Asian Development Bank, el calendario de liberalización conducirá al establecimiento de un área regional de libre comercio, especialmente entre los países del sudeste, en un período de entre 10-15 años. De hecho, por ejemplo, la regionalización asiática ya se expresa en términos económicos. Las exportaciones intrarregionales entre los países del sudeste asiático representan alrededor del 55% del total exportado, un porcentaje solamente superado por la UE, cuyo comercio recíproco representa alrededor del 65% de los flujos totales (el porcentaje para los países del Nafta está alrededor del 45%).⁵

Como se analiza en los siguientes capítulos, las asimetrías en la distribución de beneficios, el limitado avance de los acuerdos multilaterales o el escenario de un *spiky world* en el que el talento, la creatividad y el dinamismo se concentran en determinados centros fundamentan esta tendencia. Los ritmos de convergencia son moderados entre regiones y economías emergentes, con diferencias importantes entre países.

Parece que también ciudadanos y consumidores tengan culturalmente distintos comportamientos y preferencias en los productos y servicios. Un número cada vez más creciente de multinacionales están haciendo productos de marketing a medida de cada mercado.

En los siguientes capítulos se analizan las principales implicaciones de la intensificación de la globalización, con la creciente integración en la economía mundial de las economías emergentes.

2. Convergencia info, bio, nanotecnología y especialmente energía

La convergencia entre la infotecnología, la biotecnología y la nanotecnología y tecnologías vinculadas a la energía será uno de los principales motores de cambio en los próximos años. Las empresas que sepan gestionar eficazmente estas tecnologías conseguirán tener una importante ventaja competitiva en el futuro.⁶

La tecnología de la información ha generado cambios muy importantes en las recientes década-

das: ordenadores personales, Internet, teléfonos móviles, robots industriales, PDA, iPods, etc. En 2020 los ordenadores procesarán 200 veces más rápido que hoy y tendrán una memoria 1.000 veces mayor. La convergencia entre ordenadores y redes proporciona un salto de innovación casi inimaginable, y ordenadores y robots aumentarán sus tareas más complejas. Con Internet, serán el abono para el nacimiento de nuevas industrias virtuales.

Los desarrollos biológicos nos han dado la fertilización in vitro, la selección genética y nuevos productos farmacéuticos. Los avances en el campo de la biotecnología nos han dotado de las herramientas para curar enfermedades, crear nuevos medicamentos y alimentos. La investigación en biotecnología abre la puerta a nuevos tratamientos, como la terapia de genes y el trasplante de órganos clonados. La modificación genética de plantas y animales podría librar al mundo del hambre. No obstante, la biotecnología abre numerosos interrogantes éticos: ¿Es aceptable manipular la vida? ¿La modificación genética de plantas y animales es otra forma de Occidente para explotar al tercer mundo? ¿Veremos con la biotecnología catástrofes biológicas?

La nanotecnología es la tecnología que permite crear estructuras, materiales y dispositivos a escala nanométrica (millonésima de milímetro). Sin embargo, ha implicado una convergencia de dominios que permiten la ingeniería a escala nano y la reconfiguración a escala molecular.

Muchos analistas consideran que la nanotecnología estará en el núcleo de las nuevas innovaciones tecnológicas de cara al futuro.⁷ La nanotecnología se ha convertido en el objetivo prioritario de la investigación en los ambientes científicos y universitarios en todo el mundo; una de las prioridades en el ámbito institucional (Estados Unidos, Japón y la Unión Europea han destinado recientemente importantes cantidades de recursos para el avance en investigaciones básicas en este campo). Se puede vislumbrar el alto potencial futuro de esta disciplina, especialmente porque impactará en un amplio abanico de industrias y servicios. Las aplicaciones más prometedoras de la nanotecnología se encuentran en los siguientes campos: producción, conversión y almacenaje de energía, mejo-

ra de la productividad agrícola, tratamiento de aguas, curación, diagnóstico de enfermedades, sistemas de administración de fármacos, procesamiento de alimentos, disminución de la contaminación atmosférica, construcción, monitoreo de la salud y detección y control de enfermedades con alto riesgo de contagio. La nanoelectrónica puede reemplazar en pocos años a la microelectrónica. Y, aún más allá, habrá nanomáquinas, robots microscópicos con nuevas aplicaciones médicas.

Uno de los retos del siglo XXI seguirá siendo la búsqueda de energía para los nuevos y viejos países industriales. Los expertos prevén un aumento del 60% de la demanda energética hasta 2030, con unos requerimientos de nuevas inversiones anuales de 568.000 millones de dólares.⁸ Encontrar alternativas al petróleo⁹ y la mejora sustancial de la eficiencia energética se convertirá en un objetivo prioritario. Hay una importante investigación en el campo de las energías sostenibles, eólica, solar y de los combustibles alternativos como el hidrógeno y los biocombustibles. En realidad, el consumo de energía en transporte, que representa un 50% del consumo total de energía, lo convierte en un aspecto caudal de la investigación y hace necesario como nunca hasta ahora el avance en este ámbito. La utilización de nuevas fuentes de materia prima comporta, a la vez, el uso de nuevos procesos tecnológicos y avances relacionados con la biotecnología. En el empleo de biocombustibles, también se entrevén algunos riesgos asociados, como la utilización de agricultura intensiva, que usa pesticidas y fertilizantes, y de maquinaria que emplea derivados del petróleo, la deforestación de grandes superficies para aumentar el cultivo de la materia prima, la sustitución de cultivos alimentarios o el aumento del precio de las materias primas en los mercados internacionales. La producción de etanol se ha duplicado en los últimos cinco años y la distribución de la producción por continentes en 2050 indica a América Latina y a África subsahariana como zonas con un mayor potencial de área cultivable, y entre las regiones más industrializadas se indica Oceanía. Se prevé que hacia el 2030 una cuarta parte de las necesidades de combustible en transporte podrán abastecerse con biocombustibles.¹⁰ Para algunos analistas, las próximas décadas también ofrecerán un progreso de la energía nuclear, la *tradicional fisión* y la *todavía no experimentada fusión*.

7. *Informe anual 2006*, OME, COPCA.
8. *Outlook 2007*, The World Future Society.
9. Artículo de Mariano Marzo, de la Universidad de Barcelona: «Precios del petróleo: ¿nuevo ciclo o ruptura?» en: *Informe anual 2006: «Tendències de futur i noves realitats»*, OME, COPCA.
10. Artículo OME, mayo 2007: «Los biocombustibles: ¿Una oportunidad para la inversión?», Unidad de análisis prospectiva del OME. COPCA, en www.anella.cat.

11. *Outlook 2007, The World Future Society.*

3. Envejecimiento global: limitando la superpoblación y urbanización creciente en el mundo en desarrollo

Es preciso poner de relieve el envejecimiento progresivo global de la población, con fuertes implicaciones en las pautas de consumo, en los mercados de trabajo, en las finanzas públicas y las de ahorro y en inversión y productividad, tanto en los países avanzados como en los emergentes como China. Algunas previsiones señalan que en el 2050, la población se reducirá un millón anualmente en los países industrializados: Italia tendrá un 22% menos de población, Japón un 14% menos; pero también algunos países emergentes perderán población, como es el caso de los Países Bálticos o Rusia. Hasta 2050, 9 países concentrarán el 50% del crecimiento de la población mundial, que son: India, Pakistán, Nigeria, República Democrática del Congo, Bangladesh, Uganda, Etiopía, Estados Unidos y China.

Desde mediados del siglo XX, los índices de natalidad han ido decreciendo, lo cual ralentiza el crecimiento de la población. De hecho, si esta tendencia no continúa, los expertos indican que la población puede llegar, hacia 2050, a entre 9.500 y 12.000 millones de personas.¹¹

En la mayor parte de los países de la OCDE, el envejecimiento está en las prioridades de la agenda política, y en la creciente preocupación social, con presiones sobre el sistema de pensiones, gastos en salud, dependencia e incidencia en las finanzas públicas. Esta dinámica refuerza las demandas de avances en ciencias de la vida (biomedicina, aplicaciones de las nanociencias, etc.) así como el papel de los sectores de la salud y las atenciones (ocio incluido) en las personas de edad. En algunas economías emergentes, como China, también afrontan retos similares, aunque con una incorporación aún masiva de jóvenes en los mercados de trabajo.

También se indican consecuencias que van desde un menor dinamismo social y la reducción de la población en edad de trabajar o la presión en los mercados laborales, en salarios, en mayor competencia internacional, hasta reacciones hacia *offshoring/outsourcing* y a una percepción distinta de la inmigración, con pronósticos de

ritmo neto de inmigraciones internacionales hacia regiones desarrolladas con una media anual de 2,2 millones de personas.

También es preciso señalar la urbanización creciente. En las economías en desarrollo puede representar la mitad del crecimiento poblacional en los próximos 50 años. El 48,3% del mundo, 6.500 millones de personas, viven en áreas urbanas, y en el mundo desarrollado, el 76% de la población. Los pronósticos indican que llegará al 53% el 2030, con 3.900 millones de personas.

De cada diez países que contribuirán al crecimiento urbano en más de la mitad entre 2025 y 2030, nueve serán países en desarrollo: Indonesia, Pakistán, Brasil, Nigeria, México, Etiopía, Irán, Colombia, Corea. El décimo es Alemania.

De las ciudades que crecen con más rapidez, el 2% se encuentra en países de renta alta, el 40% en países de renta media y un 60% en países de renta baja. Asia concentra el 60% de estas ciudades, África el 25% y América Latina el 15%. El crecimiento urbano se ha producido en ciudades de tamaño intermedio, con poblaciones de 1 a 5 millones de habitantes, de manera que ha aumentando su población un 80% en los últimos 20 años.

También hay que recordar que de las 21 megalópolis (más de 10 millones de habitantes) actuales sólo 4 están en países avanzados, con nuevas demandas de bienes y servicios, desde el agua hasta el transporte y con los problemas medioambientales asociados. A la vez, las ciudades representan las oportunidades que necesitan la gestión efectiva y la provisión de servicios para generar entornos seguros y saludables.

4. Prosperidad creciente y aumento de las desigualdades, cambios en las pautas de demanda, irrupción de las economías emergentes

El aumento de la prosperidad es una tendencia de fondo para la mayoría de la población en los países de la OCDE y para amplios grupos en las economías emergentes que están creciendo de forma notable, aunque con disparidades, que en algunos casos se acentuarán.

Aun así, las distancias con Estados Unidos y la UE se reducirán, si continúan las altas tasas de crecimiento económico y el aumento del empleo en los países en desarrollo, llevando a un aumento de prosperidad en estas economías,¹² en un proceso de convergencia gradual. Se estima que, por ejemplo, hacia 2030, países como China, México o Turquía tendrán una media de nivel de vida comparable a la de España actualmente. También se estima que el número de personas que vivirán en condiciones de extrema pobreza (menos de un dólar al día) se reducirá de los 1.100 millones actuales a 550 millones.¹³

Es necesario constatar la emergencia de una nueva clase media mundial, con impacto sobre la demanda mundial sin precedentes y con nuevas pautas de exigencia, como se analiza en los siguientes capítulos de esta versión abreviada del *Informe anual 2007*. Algunas estimaciones apuntan que en 2030 habrá 1.200 millones de personas en los países en desarrollo, con unos ingresos familiares de entre 16.800 y 72.000 dólares, expresados en PPA, un aumento considerable respecto a los 400 millones de personas actuales, con demanda de productos de calidad, niveles de educación internacionales, con poder adquisitivo para comprar automóviles, bienes duraderos o viajar al extranjero. Otras estimaciones también cuantifican hoy en día el segmento de rentas entre 3.000 y 20.000 dólares en 1.400 millones de personas, un hecho que representa un mercado de 12,5 billones de dólares. Por ejemplo, los pronósticos indican que la clase media rusa crecerá del 50% al 85% en los próximos 10 años, que la china lo hará del 5% al 40% y la brasileña del 25% al 50%.

No obstante, las asimetrías en la distribución de beneficios de la globalización entre países y dentro de cada sociedad abren interrogantes sobre los factores que puedan determinar la continuidad en las próximas décadas.

El crecimiento económico cambiará la demanda de nuevos productos, nuevos modelos de negocio y nuevas actividades. Cuando un país crece, aparecen nuevas necesidades, se consume más productos intangibles: ocio, entretenimiento, experiencias, servicios, ahorro, inversión, etc.¹⁴ El aumento de la prosperidad también cambia nuestro consumo de productos tradicionales, que tie-

nen que incorporar demandas de salud, calidad, confianza, origen, respeto por los animales, etc.

Mayor prosperidad y mayor consumo cambian las relaciones entre costes, precios y beneficios, la relación que había entre el precio y los costes de producción basada en la contribución de los recursos del trabajo y el capital ya no estará presente. La mayor parte del valor de los productos tangibles del futuro no estará en los costes de producto sino en el conocimiento que haya detrás del producto: diseño, desarrollo, marketing, distribución, etc. Por otra parte, como se profundiza en el capítulo 3 del *Informe anual* y se sintetiza en los siguientes apartados, la inserción de economías emergentes en la economía mundial ejerce una presión competitiva también sobre los trabajos más cualificados de los países desarrollados por la creciente cualificación en las economías emergentes, lo cual conducirá a una mejora de la posición relativa del trabajo cualificado y de los sectores intensivos en trabajo cualificado. Como se analiza en los capítulos siguientes, el proceso de convergencia en costes salariales en algunas economías emergentes también ha avanzado, abriendo ventanas de ventajas en costes en otros países. Esto incorpora una mayor presión sobre los individuos y las empresas, que tienen que estar más orientados al cambio, a la creatividad y a la innovación.

Las diferencias en la distribución de la renta entre sociedades pueden dar lugar a la polarización del consumo, a la fuerte demanda de lujo y bienes y servicios especialmente dirigidos a las personas con menos poder adquisitivo, y dar lugar a nuevas oportunidades y estrategias empresariales en nuevos segmentos de mercados situados en la base de la pirámide¹⁵ y de otros enfoques recientes complementarios que auguran una tendencia hacia la *corporate social innovation*.¹⁶

Se cuantifica que hay un segmento de 4.000 millones de personas en la base de la pirámide, con un poder de compra por debajo de los 3.000 dólares en términos de poder adquisitivo local (la renta en términos de dólares corrientes va desde 3,35 dólares al día en Brasil, a 2,11 dólares al día en China y 1,56 dólares en la India) y, conjuntamente, representan un poder de compra de 5 billones de dólares en términos de consumo global, con necesidades muy específicas. En términos de composición, se constatan diferencias notables entre países y

12. *Informe anual 2006. «Tendències de futur i noves realitats»*, OME. COPCA.
13. Banco Mundial, *Global Economic Prospects 2007*.
14. Paper OME n.º 1: *Tendències de futur en el consum*. 2007, OME. COPCA.
15. *The fortune at the bottom of the pyramid*, C.K. Prahalad y Stuart L. Hart., Strategy+Business n.º 26, invierno 2002 <www.strategy-business.com> y el trabajo reciente del CFI y World Resources Institute, donde por primera vez, además de medirse análisis de casos empresariales, se mide el potencial de este nuevo mercado en *The Next 4 billion: market size and business strategy at the base of the pyramid*. 2007 CFI, WRI, Alien L. Hammond, William J. Kramer, Robert S. Katz, Julia T. Tran, y Courtland Walker.
16. CIFS, *Future Orientation*, 2007.

17. CIFS, 2007, *The Creative Man*.

regiones. Por ejemplo, Nigeria concentra los segmentos de renta más bajos y en otros, como por ejemplo, Ucrania, se concentra en el segmento de renta más alto de la base de la pirámide. Las áreas rurales dominan en los mercados de África y Asia en estos segmentos de nuevos consumidores. Por el contrario, las áreas urbanas dominan en este mismo segmento en Europa del Este y en América Latina. También los modelos de gastos difieren, ya que la alimentación domina el gasto familiar, pero a medida que algunos segmentos de países y regiones aumentan la renta, el peso del gasto en alimentación disminuye, el gasto en vivienda se mantiene estable y el gasto en transporte y comunicación crece rápidamente. En todas las regiones, la mitad del gasto familiar en salud se destina a productos farmacéuticos.

Del total de 5 billones de dólares anuales, Asia (incluido Próximo Oriente) es el mayor. Con 2.860 millones de personas y una renta total de 3,47 billones, representa el 83% de la población y el 42% del poder de compra. Europa del Este, con 458.000 millones de dólares, incluye a 254 millones de personas y representa el 64% de la población, con el 36% de los ingresos. En América Latina, el mercado de la base de la pirámide es de 509.000 millones de dólares e incluye a 360 millones de personas, y esto representa el 70% de la población de la región y tan sólo un 28% del total de las rentas familiares, una proporción mucho menor que en otras regiones. África tiene un mercado de 429.000 millones de dólares, con un 95% de la población, 486 millones de personas y el 71% del poder de compra. Los sectores varían en dimensión: algunos son relativamente pequeños, como el del agua (20.000 millones de dólares) y las TIC (51.000 millones de dólares), pero este último muestra un rápido crecimiento. Otros son medios, como salud (158.000 millones de dólares), transporte (179.000 millones de dólares), vivienda (332.000 millones) y energía (433.000 millones). El sector que tiene una mayor dimensión es la alimentación, con 2,8 billones de dólares.

5. Individualización en una sociedad en red y más conectada que nunca

La individualización se refleja en el cambio de normas sociales colectivas que se orientan hacia

valores individuales. A pesar de que hay normas y valores sociales que tienen un papel menos relevante en la acción distintiva social, se genera una tendencia opuesta focalizada en la diferenciación basada en valores individuales y emerge un nuevo equilibrio entre la individualidad y los valores colectivos, la atomización del sistema de valores. La orientación del *branding* hacia la individualización es uno de los aspectos clave en el marketing y las ventas actuales. En los próximos años tendrá mayor impacto en la estrategia empresarial. La individualización puede leerse como la disolución gradual de los segmentos tradicionales. De hecho, cada vez menos se puede segmentar a los consumidores en categorías y mantener al mismo tiempo su consistencia interna como grupo.

Los nuevos consumidores esperan, cada vez más, productos individuales y únicos, adaptados a sus necesidades particulares. Los productos masivos no expresan nada personal sobre el consumidor. Esto implica o una amplia variedad de oferta o funciones y actividad que permitan al consumidor diseñar o acoplar el producto, un hecho que hoy en día, con la tecnología disponible, empieza a ser posible, y con los nuevos avances se abren nuevas oportunidades. Como se indicaba en el *Informe anual 2006*,¹⁷ esta tendencia es la consecuencia de la coexistencia de una nueva lógica social basada en la creatividad y la innovación, con la lógica industrial y la lógica emocional que dan respuesta a la necesidad de crecimiento personal, insatisfecha por las lógicas anteriores en las economías desarrolladas, que tienen cubiertas la mayor parte de las necesidades. La necesidad de crecimiento personal se vincula a la individualización, la creatividad, la autorrealización, la interactividad y la adaptabilidad a las redes.

Además, las nuevas generaciones de consumidores ya no son consumidores pasivos y la reciente evolución al Internet social (Web 2.0) ha dado al consumidor voz para poder expresar sus ideas a través de blogs, fotos, podcast, vídeos, prototipos, anuncios imaginarios de televisión, etc.

Existen ejemplos recientes de empresas que han dejado con éxito que los consumidores participen en la definición del producto y los servicios a su medida, y la consecuencia ha sido un fortalecimiento del vínculo marca-consumidor.

Estos nuevos consumidores evolucionan para convertirse en prosumidores que desean formar parte de la concepción de su producto y de la customización de sus gustos y necesidades.

La *net generation* combina nuevos valores colectivos con otros individuales y busca formar parte de comunidades de interés, idealmente comunidades globales de interés, cuyos miembros conozcan lo suficiente la temática objeto de la comunidad como para ser capaces de contrastar el conocimiento con otros miembros. Esta nueva generación muestra menos interés por la comunidad. El beneficio individual que, vinculado a la temática objeto de la comunidad, pueden obtener les ayuda a definirse como individuos, aunque continúen perteneciendo a un grupo.

La individualización está fuertemente vinculada a otras tendencias de fondo: prosperidad, desarrollo tecnológico, organización en redes, con la nueva lógica social basada en la creatividad y la innovación y con la urbanización creciente.

6. La creciente comercialización: del comercio de bienes al comercio de actividades y actividades *task trade*

La creciente comercialización se vincula a otras tendencias de fondo, como la creciente globalización, la prosperidad, la individualización y la digitalización. La digitalización ha facilitado poder llegar al consumidor globalmente y Internet promueve la comercialización reduciendo los costes de transacción que supone para la empresa llegar al mercado global. También ha permitido hacer más visibles productos más secundarios o minoritarios que quedan relegados por los de mayor venta y menor riesgo en los canales tradicionales de distribución. Chris Anderson describe el fenómeno como *the long tail*. La suma de las ventas de productos menos visibles es muy superior a la de los productos más populares en los canales de distribución tradicionales.

La intensificación de la globalización tiene una gran influencia en la creciente comercialización, como se pone de manifiesto en las siguientes secciones, con un creciente movimiento de bienes y servicios, personas y capitales. El volumen

del comercio mundial se triplicará hasta 2030. Prosperidad e individualización aceleran la comercialización, porque los consumidores disponen de más renta y a la vez solicitan bienes y servicios adaptados individualmente.

El comercio continuará creciendo, y tendrá distintas consecuencias, desde una mayor prosperidad hasta la especialización empresarial y laboral. Como se analiza en los siguientes apartados, las redes electrónicas y el desarrollo tecnológico permiten el intercambio creciente de trabajos, actividades, tareas, servicios *traded*, lo cual tiene implicaciones en las pautas de especialización de países y sociedades, con consecuencias sobre los niveles de renta y bienestar. La especialización afecta no sólo a los productos y servicios diferenciados, sino también a las fases y actividades del proceso productivo. En este sentido, las dinámicas comerciales, empresariales y financieras muestran también el papel creciente de las economías emergentes. Para la empresa significa que tendrá que distribuir cada vez más productos y más diferenciados y tendrá que concretar más el trabajo de desarrollo del producto, innovación, marketing y ventas. Eso impulsa a la economía del conocimiento hacia la creatividad.

La creciente comercialización da al individuo más posibilidades de selección, aumenta la presión competitiva en las empresas y genera un mercado creciente para nuevos productos. La mayor competencia presiona a las empresas hacia una mayor especialización y eficiencia. Algunas empresas se concentran en operaciones para ganar economías de escala, se centralizan y estandarizan. Otras hacen lo contrario y se concentran en la descentralización, flexibilización en segmentos de producción, inmaterialización, marketing y servicio al cliente.

Los cambios impulsados por Internet en el entorno de información en red, en la organización económica en las prácticas sociales de producción, han generado nuevas oportunidades. A la vez, estos cambios han aumentado el rol de la producción no comercializable, sin propietario en prácticas emergentes, por ejemplo en el desarrollo de software, investigación, vídeo, juegos multiusuario. Aumentan los ámbitos y modelos para una mayor producción de infor-

18. <www.theoscarproject.com>. European futurist conference, noviembre 2006.

mación y cultura de forma individual y cooperativa, descentralizada, sin fines comerciales e independientes de estrategias vinculadas a la propiedad. Por una parte, existe la disminución de los costes de los medios de producción (de computación, comunicación, almacenaje) que resultan asequibles a una parte importante de la población mundial, y por otra, se amplía la libertad individual para cooperar con otras aportando valor y sin limitación a los requerimientos de capital productivo.

Se identifican en este sentido ciertas actividades *anarquistas* en Internet que se extienden al mundo físico, posiblemente con importantes consecuencias para nuestro mundo comercializado.

Estas actividades *anarquistas* en Internet se caracterizan por una estructura descentralizada. Producen y distribuyen valor a partir del trabajo voluntario no remunerado. Intencionadamente, no tienen una orientación comercial, ofrecen alternativas a productos y servicios comerciales y utilizan protocolos y normas que estructuran el desarrollo.

La creciente preocupación por la copia ilegal de software, películas y música es una parte de estas actividades *anarquistas*, pero de hecho también hay iniciativas legales que compiten con productos y servicios comercializables, como por ejemplo el caso de wikipedia. Las personas, voluntariamente, contribuyen con un trabajo no remunerado a la iniciativa y eso puede extender el deseo idealista de alternativas no comerciales para productos comercializados. Por distintas razones, cada vez se generan más productos *anarquistas* y no comercializables, con una cantidad comparable a la oferta comercializada que desafía a la empresa comercializadora. *Open source* software como Linux, Open Office suite, o el explorador Firefox obligan a las empresas comerciales a desarrollar productos mejores con los que puedan continuar obteniendo dinero. Wikipedia desafía a la Enciclopedia Británica; como no puede compararse en cuanto a información a Wikipedia, tiene que diferenciarse ofreciendo confianza y credibilidad. O, por ejemplo, Youtube, cuyo contenido está producido por los usuarios, es más visto diariamente que ningún otro canal comercial televisivo.

Con este tipo de productos ha aparecido una nueva situación de competencia que hace que las empresas intenten convencer constantemente a sus usuarios de la superioridad de su producto. De hecho, los usuarios son los claros ganadores en esta situación y beneficiados por lo que respecta al precio. El productor comercial sólo puede competir ofreciendo un producto mucho mejor que la alternativa gratuita con garantías o servicio.

Este nuevo *anarquismo* no se limita a los productos de conocimiento digitales en Internet. También hay ejemplos de que esta tendencia se extiende a los productos del mundo físico, como es el caso del proyecto Oscar, que se inició en 1999 y que tiene por objeto diseñar y desarrollar un coche según los principios del *open source*. Este proyecto no parte de la idea de coche como vehículo con elementos de alta tecnología, sino que busca una simplicidad y funcionalidad que permita una extensión de la movilidad. El proyecto Oscar no es sólo la construcción de un coche, sino también la búsqueda de nuevas vías de movilidad y la difusión de la idea de *open source* al mundo físico, conformando una gran comunidad. En diciembre de 2005 apareció la versión 0.2.¹⁸

Otra iniciativa reciente es *one laptop per child*, de Nicholas Negroponte del MIT. En el mes de febrero de este año iniciaban la producción de un ordenador de 100 dólares para distribuir unos 100 millones a las escuelas de los países en desarrollo. Se desarrolla con una red de universidades y empresas que ponen a su disposición trabajo no remunerado. La *open source software* ayuda a mantener el precio bajo y además ofrece algunas innovaciones. De hecho, a raíz de esta iniciativa, Microsoft e Intel están desarrollando un *laptop* competidor por 400 dólares, también con objetivos similares.

La contraposición creciente de estos nuevos modelos cooperativos no remunerados ante el crecimiento del comercio de bienes servicios y obras, la atomización de valores, se vincula a la tendencia hacia la *corporate social innovation*, con una nueva lógica social basada en la creatividad y con la inmaterialización del modelo de negocio.

7. La globalización del conocimiento: ¿del *working power* al *brain power*, del *cheap man power* al *cheap brain power*? El aprendizaje se informaliza y la creatividad se organiza

La división actual de la economía global entre países desarrollados y ricos (economías del conocimiento) y países en desarrollo y pobres (economías industriales) desaparecerá gradualmente. Aunque, como se analiza en los siguientes apartados, el grueso de incorporaciones a la oferta de trabajo global es de personas con baja cualificación procedentes de países en desarrollo, en términos relativos el incremento de personas con alta cualificación también es significativo. El aprendizaje y la creatividad se extienden como factores de competitividad los próximos años y la economía asiática será la primera y más importante a la hora de hacerse intensiva en conocimiento. Del talento en el mundo en desarrollo, la India es responsable del 30%, China del 11% y Rusia del 10%.¹⁹ China ha adoptado recientemente una política a largo plazo para asegurar que los trabajadores de su país aumenten sus habilidades cada año. Con 750 millones de personas en el mercado de trabajo, es todo un reto para el sistema educativo chino. Corea del Sur lleva invirtiendo fuertemente en educación e investigación muchos años. El resultado ha sido que es el país del mundo con más doctores por cápita, pero también tiene a 20.000 doctores desempleados, un indicador claro de la dificultad de que el sistema educativo y el mercado laboral trabajen conjuntamente.

Recientemente, Corea del Sur ha empezado a invertir en el desarrollo de competencias de trabajadores no cualificados, la mayoría del total de los trabajadores. Las economías más fuertes de Asia, China, Corea del Sur y la India serán en gran medida las economías ricas de las economías del conocimiento. No solamente por el trabajo cualificado, como es el caso del *outsourcing* en la India, sino también en el ámbito de la investigación y el desarrollo. China tiene 820.000 estudiantes de doctorado y la India 2,5 millones de estudiantes universitarios. No obstante, en términos relativos la visión cambia.

La globalización del conocimiento aumentará y las actuales diferencias de calidad de la educación entre Europa y Asia disminuirán en los próximos años. Las consecuencias sobre las perspectivas laborales y profesionales en los países

industrializados es un debate abierto. Más competencia puede llevar del *cheap man power* al *cheap brain power*, como se analiza en los siguientes capítulos.

Otra dimensión de estos cambios es que el aprendizaje se hace más informal, cada vez son más comunes las formas *learning by doing* en los puestos de trabajo y empieza a ser un ámbito prioritario en la investigación pedagógica, a la vez que se desarrollan nuevas herramientas para cultivar la apreciada creatividad de los trabajadores a través de procesos cada vez más organizados y efectivos.

A la vez que se sistematiza la creatividad, el reconocimiento de las competencias informales aumenta. Hoy en día en muchas organizaciones también aumenta la preocupación por obtener el conocimiento de los trabajadores creativos. La pérdida de un trabajador creativo en muchas empresas significa una pérdida de aprendizaje importante de potencial de innovación para la empresa. En los próximos años, las nuevas herramientas para estimular la creatividad de forma colectiva e individual podrán asegurar a las empresas una mejor gestión para arraigar la innovación y el desarrollo del conocimiento a la organización. Para la empresa que quiera participar en la economía global es esencial una aproximación estratégica a la creatividad y al aprendizaje.

Esta tendencia está vinculada a la prosperidad creciente y a un *spiky world*, a la organización en redes, a la inmaterialización del modelo de negocio, a la nueva lógica social basada en la creatividad y la innovación.

8. Creciente organización del trabajo, la producción y la innovación en redes: de la comunidad a la red

La participación en redes es una parte natural del ser humano. Un elemento central en todas las redes es la comunicación, que ha motivado a la sociedad, la cultura, la identidad y la economía. La red se ha convertido en un término central que ha permeabilizado nuestra forma de pensar. Mejor movilidad, Internet, la telefonía móvil y la creciente prosperidad han revolucionado las oportunidades para la comunicación y la organización en red.

19. Estimaciones de Mckinsey Global Institute.

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.

La tecnología, el transporte, la mayor apertura comercial y financiera y las facilidades para la IED han propiciado un marco más favorable que nunca para repartir la cadena de valor entre distintos localizaciones, conformando redes de producción globales entre proveedores y clientes por encima de las fronteras nacionales. En un reciente trabajo europeo se evidencia el papel de las relaciones empresariales, más allá de las habituales con proveedores y clientes. Este aspecto es percibido por las empresas con un fuerte impacto en su productividad.²⁰ Los procesos productivos se descentralizan y dan lugar a redes globales de producción, a la especialización en etapas o en actividades del proceso productivo, que se intercambian física o electrónicamente, tal y como se analiza en los siguientes capítulos. Es preciso destacar el papel cada vez más importante de los servicios en la configuración de redes globales, la aparición de redes globales de innovación en su carácter más social, así como el papel cada vez más importante que desempeñan las TIC, también en la articulación de las redes de producción, coordinación de los procesos productivos, envío de resultados, etc., con mayor efectividad y calidad, ampliando los servicios *traded* y consolidando las redes de trabajo, producción e innovación.

La nueva dimensión social que está viviendo Internet, con frecuencia llamada Web 2.0, con la aparición de nuevos aplicativos y una nueva generación de usuarios con el deseo de compartir conocimiento, permite conformar grupos de redes locales e internacionales con objetivos e intereses comunes en pocas horas, completamente al margen de los jugadores conocidos y organizaciones *oficiales*. Las herramientas son los teléfonos móviles, sistemas wiki, blogs, mensajería instantánea, *iPods* y podcasts. De hecho, la Web 2.0 ha crecido exponencialmente. Como mínimo hay 55 millones de blogs; de hecho, se crea uno cada siete segundos, y una pequeña proporción está dedicada a productos y servicios, en positivo y en negativo; un pequeño porcentaje sobre 55 millones es una fuerza importante y genera un poderoso grupo de opinión. De hecho, se espera que en los próximos años cada empresa u organización de cualquier dimensión tenga su propio panel de usuarios bien organizados, participando, discutiendo sobre los productos, los anuncios, las inversiones, los resultados, los servicios y la innovación.

Esta tendencia está fuertemente conectada con el desarrollo de otras tendencias, digitalización, globalización, individualización, prosperidad y comercialización, innovación social, inmateralización.

El valor de una red crece exponencialmente con el número de miembros que participan en ella. Los cambios en la sociedad en red no suceden de forma lineal como lo hacen en la sociedad industrial; eso supone que los cambios que necesitaban décadas en el pasado, ahora suceden significativamente de forma más rápida.

La organización en red afecta, a la vez, al desarrollo tecnológico social y económico, por lo tanto, estamos viendo tan sólo el principio. El rápido potencial de desarrollo de la sociedad en red implica para la empresa, por una parte, que puede expansionarse rápidamente y, por otra, que cualquier industria puede quedarse fuera del mercado en poco tiempo.

Las redes pueden eliminar jerarquías y crear nuevas estructuras sociales abiertas y descentralizadas por el efecto igualador de las TIC. Pero la necesidad de gestionar la complejidad global también puede plantear necesidades a escala global, concentración y jerarquización. Las redes desafían al pensamiento y a las instituciones tradicionales, las personas participan en redes muy distintas de las del pasado. Citando al sociólogo Zygmunt Bauman en una reciente entrevista,²¹ ya no se depende del Estado o de otras instituciones sociales para asegurar oportunidades de autorrealización y profesión e identidad están vinculadas estrechamente. Con el creciente individualismo, la idea de comunidad, de compartir intereses, valores, condiciones de vida, solidaridad e identidad colectiva se transforma en la idea de red, que no tiene un denominador común y que se basa en la identidad individual, que no tiene contenido ético y es funcional.

9. Innovación social al alza

Hay señales significativas que constatan el nivel de una nueva onda de innovación social: el coste y la complejidad creciente de la innovación, el rápido desarrollo de habilidades y experiencias en mercados emergentes, el creciente *offshoring*

en estos países con costes laborales bajos con mejora de la calidad de infraestructuras y del trabajo generando redes globales. En un trabajo reciente, la India, Estados Unidos y China se destacan como destinos preferentes para el *offshoring* de I+D en los próximos años.²² También es preciso constatar la necesidad creciente de abrir el proceso de innovación a diferentes universidades, clientes, proveedores, *partners*, socios estratégicos y la creciente orientación estratégica a focalizar el proceso de innovación en el cliente, con empresas y organizaciones que tienen cada vez más una base de clientes globales, que hace de las redes de innovación global un nuevo modelo de crecimiento. Otros enfoques de la innovación como proceso social le hacen converger con la responsabilidad social corporativa. De momento, no son muchas las empresas que han evolucionado de la responsabilidad social corporativa a la innovación social corporativa, pero se desarrollan nuevas iniciativas en este sentido. La innovación y su aplicación es un creciente proceso social que abarca segmentos más amplios de la sociedad. Cada vez más, las actividades innovadoras corporativas se centran en la investigación y el desarrollo de las necesidades humanas.

Hoy día, la innovación social se categoriza bajo distintos conceptos: cambios políticos, cambios organizativos, cambios de actitud, desarrollo de mercados o tecnológico. Este último incluye, por ejemplo, muchos de los desarrollos en TIC y las nuevas formas de utilizar la telefonía móvil en las comunidades a partir de Internet, como *ohmynews.com*, *wikipedia*, *myspace.com*, blogs, Linux, probablemente no se describen habitualmente como innovación social.

La innovación social toma fuerza, por una parte, porque en el presente y en el futuro estamos ante grandes retos que generan esta necesidad por la innovación social, desde el punto de vista tanto comercial como social. Estos retos están relacionados con la integración, el envejecimiento de la población, enfermedades crónicas, enfermedades relacionadas con el estrés, el equilibrio entre el trabajo y la familia, crecientes desigualdades. En el mercado, la empresa se orienta cada vez más alrededor de la innovación social, con un creciente papel de los clientes, los medios de comunicación, la sociedad y los trabajadores. Aunque los cambios no lleguen tan rápido como los que se

derivan de otras tendencias, ahora se empieza a ser consciente de lo que es la innovación social y de cómo se puede desarrollar en la práctica.

La empresa siempre ha tenido un rol significativo en el crecimiento social y la innovación, pero, como norma, los esfuerzos se dirigen a generar beneficios con el desarrollo de nuevos productos, procesos y mercados.

Varias empresas han dado un primer paso hacia una aproximación más estratégica en términos de innovación social. Por una parte, su proceso de innovación se ha convertido en más social, y hace partícipe de ello a un mayor número de agentes. Por la otra, también ha sido su rol social, la responsabilidad social corporativa, lo que las ha hecho más innovadoras. En este sentido, también hay detractores que matizan el enfoque de la innovación hacia un proceso social y que opinan que la innovación y el cambio dependen ampliamente del individuo que tiene una idea en primer lugar o, en otras palabras, que el mundo necesita individuos que planteen las preguntas adecuadas, para que colectivamente puedan ser contestadas.²³

Las empresas, de forma creciente, ofrecen servicios, experiencias, para las cuales la implicación y *feedback* del cliente son parte del producto, e incluso cuando se producen y se ofrecen productos físicos hay una parte muy importante de servicio. No son las habilidades tecnológicas y las patentes de la empresa lo que determina su éxito comercial, sino su habilidad para entender y servir las necesidades de los usuarios; y puede hacerlo con un diálogo continuo con usuarios clientes. Ciertamente, los desarrollos en ciencia y tecnología proveen de nuevas oportunidades que se añaden al proceso, pero el desarrollo de una necesidad actúa también influenciando al desarrollo tecnológico y científico.

La responsabilidad social corporativa se ha convertido en parte del vocabulario de muchas empresas, y para algunas, sobre todo las más grandes, el compromiso social tiene la misma importancia que la información financiera y medioambiental en sus informes anuales. También los consumidores están más preocupados por el impacto social, porque los trabajadores quieren identificarse con valores de la empresa, y los nue-

22. The Economist Intelligence Unit 2007, *Sharing the idea, the emergence of global innovation*.
23. www.nowand-next.com

24. Informe anual 2006: «Tendències de futur i noves realitats». OME.
25. Arie de Geus, *Don't stop thinking about tomorrow*, CIFS, Copenhagen 2006.
26. Alvin Toffler, «Revolutionary Wealth» 2006.

vos medios de comunicación también han contribuido a una mayor transparencia. La competencia es global y los consumidores pueden encontrar alternativas con facilidad. A la vez, los medios de comunicación, políticos e instituciones se han vuelto más exigentes ante el comportamiento empresarial.²⁴

En el cambio de la CSR a la innovación social corporativa (CSI) se vuelve importante, por una parte, la focalización en oportunidades de negocio, en compras de control de riesgos y, por la otra, la importancia de alianzas y acuerdos de colaboración. La CSI puede convertirse en un factor determinante a largo plazo en la configuración social. Contiene un importante potencial que ni las empresas ni la sociedad pueden ignorar o dejar que sucedan accidentalmente. En el futuro, el crecimiento social y la innovación social serán un elemento estratégico.

Hay distintos ejemplos de innovación social: el que ya se ha comentado de los ordenadores a 100 dólares, o el del premio Nobel de la Paz Muhammed Yunus, fundador del Grameen Bank. DHL en Pakistán, en lugar de contribuir monetariamente en organizaciones de ayuda, asumió las actividades logísticas de transporte y la distribución de los suministros de emergencia. El principal producto de Aresa, empresa de biotecnología, es RedDetect, una planta genéticamente modificada que pasa del color verde al rojo cuando está expuesta a explosivos. Se utiliza en los lugares donde hay minas terrestres. Para evitar la propagación del material genéticamente modificado, la planta se ha esterilizado para que no produzca semillas.

10. Inmateralización del modelo de negocio

Un nuevo paradigma económico, una nueva lógica social basada en la creatividad y la innovación, la globalización del conocimiento, el paso del *working power* al *brain power*, *spiky world* integrado de las economías emergentes también en la economía del conocimiento, el paso del comercio de bienes al comercio de actividades, el creciente peso del comercio de servicios, la organización en redes, el nuevo *anarquismo* en Internet que se extiende al mundo real, crecimiento

social, innovación social corporativa, capital social, *bridging social capital*, economía social, capitalismo social, etc. De hecho, todo parece definir un futuro en el que el beneficio no es el único objetivo, las redes tienen más importancia que nunca, se focaliza en los negocios sostenibles, el crecimiento personal, la autorrealización y la creatividad desempeñan un papel central y marcan la diferencia local y globalmente allí donde lo inmaterial gana peso.

Arie de Geus²⁵ cree que el viejo capitalismo, como principal sistema económico, se diluye y basa su afirmación en el hecho de que el factor de producción más importante se ha ido trasladando de la tierra a la propiedad y al capital y ahora del capital a las personas, al talento y la creatividad. El capital ha perdido su posición dominante y se convierte en una *commodity* que ha perdido su estatus, de la misma manera que el beneficio en su manera tradicional. Incorporando también la visión de Alvin Toffler, los principales elementos del capitalismo: propiedad, mercado, capital, conceptos como el dinero, la ley de la oferta y la demanda se desdibujan. En su último libro²⁶ explica que los productos físicos y materiales contienen siempre elementos inmateriales y los aspectos inmateriales de la propiedad material se duplican varias veces diariamente. El motivo es que cada producto depende, cada vez más, de los resultados de la investigación, el desarrollo, la forma de gestión, las habilidades humanas, la creatividad, etc. La propiedad en el sistema capitalista tradicional se hace cada vez más intangible y cada vez más difícil de proteger. Toffler apunta que la consecuencia de que el conocimiento pueda ser explotado a la vez por distintas personas, al contrario que una cadena de montaje, junto con las nuevas tecnologías hace posible el ataque constante a la protección tradicional de los derechos inmateriales, la propiedad intelectual, las patentes y marcas en las que muchas industrias han basado su existencia. El Estado-nación ya no puede crear nuevos estándares, y si un producto funciona en el mercado, rápidamente se copia y se vende.

Algunas implicaciones para los modelos de negocio

1. La parte inmaterial del valor del mercado de la empresa llega al 100% cada vez más para un

mayor número de empresas. También las industrias manufactureras tradicionales van en esta dirección. En 1982 los activos intangibles representaban el 32% del valor del mercado de la empresa; 10 años después era del 62%. Toffler apunta que cada vez será más difícil para los inversores obtener garantías a través de activos materiales.

2. Personas y trabajadores son el activo más importante para las empresas y organizaciones. Creatividad e innovación son el elemento central en una sociedad acelerada en la que la longevidad de productos, mercados y empresas cae significativamente y la consecuencia es un mayor crecimiento de los activos intangibles.
3. La información y el conocimiento se convierten en una necesidad constante y la gestión requiere no solamente la preocupación por las finanzas de la empresa, sino también estar al día de los problemas y desarrollos sociales, medioambientales, políticos, culturales, emocionales y tecnológicos. También es un elemento básico de competitividad la capacidad de comprender y gestionar las tendencias de fondo, sobre el futuro tecnológico, social, económico, así como sobre los mercados. Será determinante en la supervivencia de la empresa. Según McKynsey,

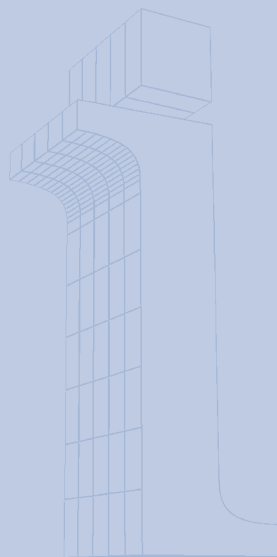
la mayor accesibilidad a la información y a la obtención del conocimiento será el aspecto que más importancia tendrá sobre la rentabilidad de la empresa y el segundo factor, por detrás de la innovación, que más contribuirá a acelerar el ritmo de los cambios en el espacio empresarial global.

4. El valor se concentra cada vez más en los extremos de la cadena de valor (innovación, diseño, desarrollo de producto, marketing y distribución) y los activos inmateriales adquieren más relevancia: marcas comerciales, red, *know-how*, nuevos modelos de negocio disruptivos, etc.
5. Avanzamos hacia un futuro donde la innovación social será tan o más importante que la innovación financiera o tecnológica. A diferencia del patrocinio tradicional de donaciones, organizaciones benéficas o responsabilidad social, la innovación social corporativa se basa en un modelo de negocio que genera beneficios. Hoy día, un mercado potencial de 4.000 millones de personas está en la base de la pirámide, una nueva clase media de 1.200 millones de personas en las economías emergentes de 2030 o una población mayor de 60 años que se triplicará hasta alcanzar 1.900 millones de personas.



CAPÍTULO 1

*Intensificación de la globalización:
analizando nuevas dimensiones*



1. Intensificación de la globalización: analizando nuevas dimensiones

En este segundo *Informe anual* se insiste en la intensificación de la globalización, que se consolida en algunas vertientes, llegando a una dimensión que hace que algunos cambios dejen de ser *cuantitativos* o incrementales y alcancen aspectos más cualitativos. Las fuertes implicaciones sobre la vida de las empresas, las personas y las sociedades se han puesto de relieve en las 10 tendencias de fondo indicadas en el apartado anterior y que ahora se analizan en esta sección de la versión abreviada del *Informe anual 2007*.

La etapa actual de globalización no tiene magnitudes comparables con otros procesos anteriores. Miles de millones de personas se han incorporado real o potencialmente a la economía global y lo han hecho en unas pocas décadas. Estas personas y países forman parte activa de las *redes de trabajo*, producción e innovación globales que favorecen pautas de especialización y actividades de creciente nivel de cualificación en el marco de unos avances tecnológicos y científicos de gran magnitud con unos flujos financieros más internacionales que nunca.

1.1. Conformación de redes globales de producción, ampliación de actividades y servicios *traded*

Se han conformado *redes globales de produc-*

ción o global supply chains, con relaciones entre proveedores y clientes que superan las fronteras nacionales, gracias a las mejoras en los transportes y las comunicaciones, así como a la liberalización de las políticas de la mayoría de los países. Las *redes electrónicas* permiten desplazar informaciones resultado de trabajos o *tareas* con cada vez más calidad y efectividad, ampliando el ámbito de las actividades y servicios *traded*.

Uno de los indicadores de esta realidad es, por ejemplo, la clara tendencia al alza, en las últimas décadas, del porcentaje que representan los *inputs* importados respecto al conjunto de *inputs* que se utilizan en el sector manufacturero (OCDE, 2007). También la IED lidera los mecanismos de financiación privada que contribuyen a articular la economía global (Banco Mundial, 2007), se ponen de relieve otros indicadores de articulación de redes globales que combinan procesos comerciales de *offshoring* y flujos migratorios. En el comercio de productos intermedios, el valor absoluto de las cifras es muy notable (Nordas, 2007) y, por ejemplo, se destacan las referidas a importaciones de productos intermedios de China y Brasil. También es preciso destacar el papel importante que tienen las exportaciones de productos intermedios en las economías desarrolladas (ver tabla 1.1).

Tabla 1.1. Porcentaje de productos intermedios en el comercio exterior de mercancías

	Importaciones	Exportaciones
EEUU	39,7	53,9
Japón	42,0	52,6
Alemania	47,8	47,0
Brasil	67,2	42,1
China	61,8	37,7
Sudáfrica	40,8	59,7

Fuente: Nordas (2007)

Otro indicador frecuente es el grado de especialización vertical: la utilización de *inputs* importados en las exportaciones. En este caso, no sorprende que los países pequeños tengan valores más altos; Singapur ocupa un lugar destacado. También merecen atención en Europa los valores de países como Irlanda, Hungría, Bélgica o Estonia.

Todo ello implica cambios en las pautas organizativas de las empresas de amplio alcance. Tiene implicaciones por lo que respecta a las pautas de especialización, que acaban determinando el lugar de cada país o sociedad en la nueva *división internacional del trabajo* y el subsiguiente nivel de renta de bienestar, tal y como se indica en la sección anterior y se analiza más adelante. Ya no se trata de especializarse tan sólo en determinados bienes o servicios, sino también en segmentos del proceso productivo, en *tareas* o *actividades* que después son objeto de intercambio o *trading in tasks*.

Un aspecto relacionado con las implicaciones de la progresiva conformación de redes de producción global, como una fuente adicional de ventajas comparativas, se vincula a la capacidad de respuesta a la *volatilidad* de la demanda en algunos sectores. Un estudio reciente (Cuñat y Melitz, 2007) evalúa el papel de la flexibilidad en el mercado laboral, y llega a la conclusión de que esta flexibilidad puede conferir ventajas (comparativas) en sectores con elevada volatilidad. Un mecanismo adicional que se pondría en marcha serían los incentivos adicionales al *outsourcing* de productos intermedios hacia países con mercados de trabajos más flexibles en sectores de alta volatilidad: el *offshoring* como mecanismo alternativo a la flexibilidad laboral nacional. Se podría decir que estos mecanismos, ahora habituales de la globa-

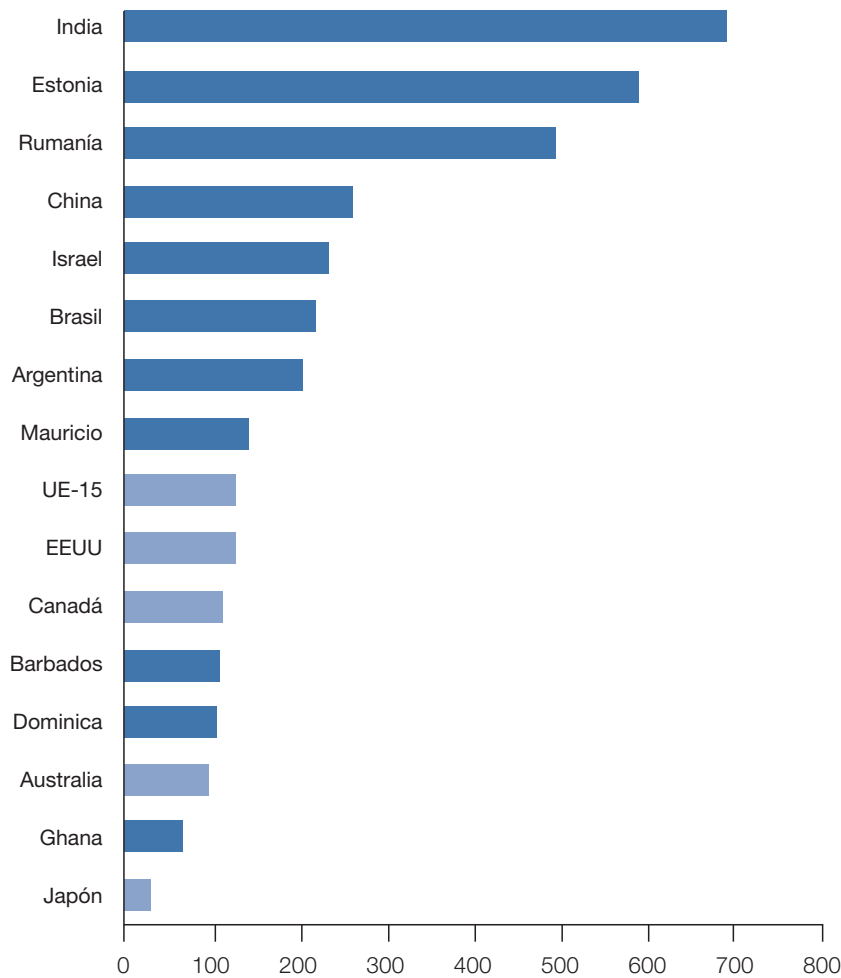
lización, serían formas de *importar flexibilidad* al conjunto de los procesos productivos en los que participan empresas nacionales.

1.2. Global sourcing of services

Las preocupaciones para el *offshoring* de servicios, *global sourcing of services*, derivan del cada vez más amplio alcance de los servicios afectados directamente, desde algunos de limitada cualificación a otros de mayor cualificación y sofisticación, como desarrollo del software, consultoría, I+D. Además, en un escenario de especialización vertical en tareas o actividades, algunos servicios tradicionalmente integrados en las empresas base pueden ser objeto de *global sourcing*. Los índices de crecimiento en los últimos años en las exportaciones de *bussines services* son significativos en distintos países. El caso de la India ya es muy conocido, pero también aparecen nuevas potencias como Estonia, Rumanía y otros países como China, Brasil o Argentina, y países pequeños como Mauricio, Barbados y Dominica (ver figura 1.1). El comercio de servicios (según datos de la OMC, 2007) creció en 2006 un 11% en términos nominales, aunque los componentes más tradicionales (transportes y viajes) lo hicieron el 8% y los servicios comerciales más actuales (servicios a empresas, telecomunicaciones, software, etc.) un 13%.

Hay que tener en cuenta que, a pesar de que los datos de los índices de crecimiento del comercio de las mercancías parecen ser sistemáticamente superiores a los del comercio de servicios, las primeras están, en alguna medida, afectadas por la convención contable de que las exportaciones e importaciones se registran por su valor total, y no por el *valor añadido* en cada país, con la consecuencia de que los ítems intermedios que atraviesan fronteras son computados más de una vez. La medida en que este mecanismo de *sobrevaloración* afecta a los servicios es mucho menor, y esto *modula* las diferencias de crecimiento. Eso es importante para regiones como Europa, que, según el análisis (IMD 2007), tienen en los servicios de calidad más sofisticados un núcleo de competitividad aún más importante para el futuro.

Figura 1.1. Tasas de crecimiento en las exportaciones de *business services*



Fuente: Banco Mundial (2007)

También hay que añadir que los datos estadísticos sobre el comercio internacional en servicios están sujetos a críticas y revisión (la OMC y el FMI están elaborando nuevas propuestas dada la situación actual de insatisfacción). Pero, en todo caso, parece bien establecido el papel cada vez más destacado de los servicios en la configuración de redes globales de actividad y producción.

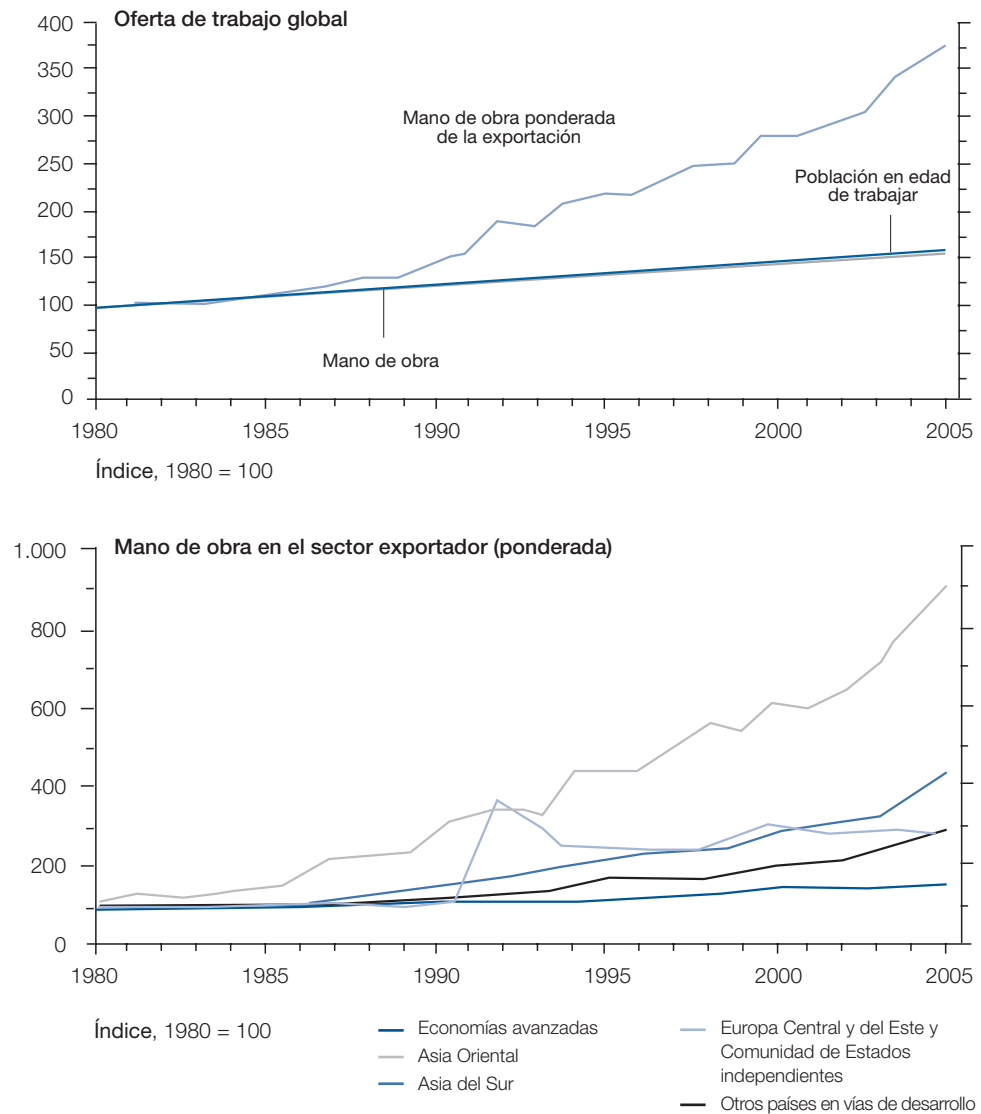
1.3. Global labor supply and task trade

Uno de los efectos potencialmente más importantes de todas estas dinámicas sería la integración creciente de los mercados de trabajo; se debate

hasta qué punto puede hablarse ya, de una oferta global de trabajo dentro de un mercado de trabajo global, indicativos de oportunidades de mejorar en eficiencia pero también de nuevas presiones competitivas con ajustes importantes.

Las vías por las cuales se integran los mercados de trabajo son diversas. Por una parte, los mecanismos clásicos de los intercambios comerciales. La mayor competencia entre productos y servicios de cada vez más países en la economía global supondría una intensificación de la competencia indirecta de los factores de producción, de entre los cuales el trabajo, del que disponen en abundancia las economías emergentes, ocuparía un lugar muy destacado. Por otra parte, los flujos migratorios suponen una competencia, pero

Figura 1.2. Oferta de trabajo global 1980-2005



Fuente: FMI, 2007

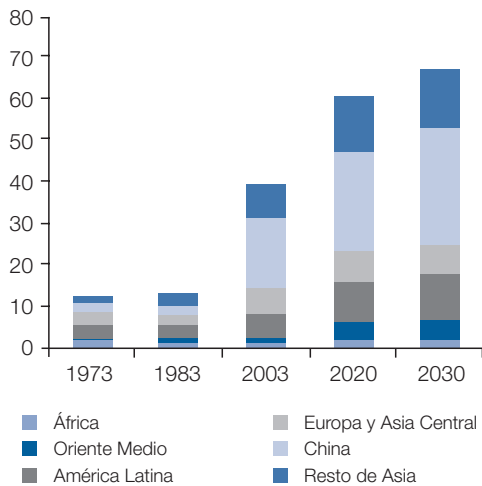
también una potencial complementariedad más directa. Y, recientemente, el incremento de la *partición internacional de la producción* mediante mecanismos como las inversiones directas al extranjero o el *offshoring* internacional añade una nueva vía de conexión.

Hay indicadores al respecto, como por ejemplo el hecho de que la oferta global del trabajo se haya cuadruplicado desde 1980 con un protagonismo destacado de los países asiáticos y del centro y el este de Europa (ver figura 1.2). También se constata de forma creciente que en el pasado y

en las proyecciones hasta 2030 (Banco Mundial, 2007) ha aumentado la penetración de importaciones de manufacturas de los países de *renta elevada* que se originan en economías emergentes y en desarrollo (ver figura 1.3). También por lo que se refiere al peso de los flujos migratorios en la oferta de trabajo global ha crecido el movimiento migratorio de los países en desarrollo hacia los países avanzados y de los flujos comerciales en el mismo sentido.

La tendencia a un crecimiento suave del *offshoring*, aunque también con persistentes incremen-

Figura 1.3. Porcentaje de las importaciones de manufacturas de los países de *renta elevada* que se originan en economías emergentes y en desarrollo



Fuente: Banco Mundial (2007)

tos en los últimos años (FMI, 2007), afecta también a los tipos de trabajo y cualificaciones distintas, porque de los tradicionales procesos productivos de manufacturas objeto de *offshoring*, de *valor añadido* limitado, se experimenta de forma creciente el *offshoring* de servicios, que afecta no solamente a las actividades de valor añadido limitado (como los *call centers*), sino también a tareas de más valor, desde el software hasta determinados diagnósticos médicos o partes de la I+D (ver figura 1.4).

La ampliación de los mecanismos del *offshoring*, así como las alarmas que periódicamente provo-

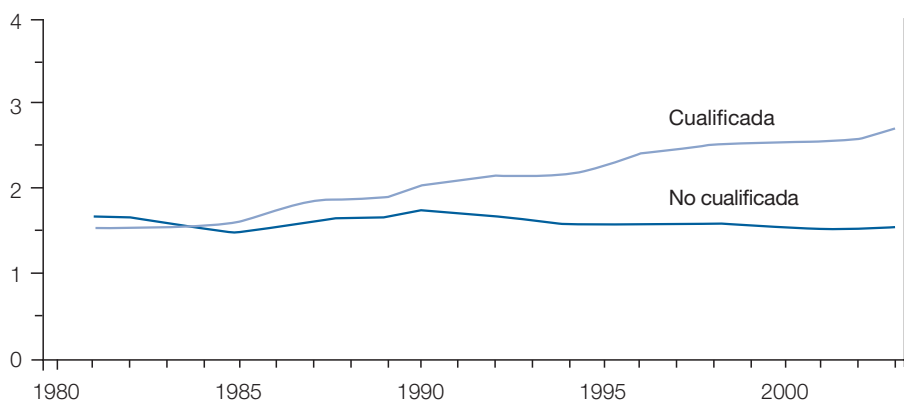
ca, ha conducido a elaborar un conjunto de estudios sobre su impacto. Destaca, por una parte, los resultados agregados positivos de mejora sobre la productividad y, por otra, el papel especialmente relevante del *offshoring* de servicios en estos resultados. Los resultados agregados son positivos, pero en su descomposición o distribución tienen otras implicaciones económicas o sociales.

Una de estas implicaciones es que en los países avanzados se produciría una mejora de la posición relativa del trabajo cualificado (y de los sectores intensivos en trabajo cualificado), respecto al no cualificado (y sectores intensivos en trabajo menos cualificado), dado que las economías emergentes o en desarrollo tienen como factor más abundante el trabajo de escasa cualificación. Los estudios empíricos parecen confirmar, en general, esta predicción.

A pesar de que se defiende (Feenstra, 2007) que el desplazamiento a países menos desarrollados de tareas intermedias (producción de componentes, etc.) con unos requerimientos de cualificación superiores a las inicialmente *deslocalizadas* aumenta la *media* de cualificaciones con el trasvase de sucesivas *tareas* de las economías avanzadas a las emergentes.

Esta creciente cualificación de los segmentos de los procesos productivos objeto de *offshoring* documenta uno de los motivos de preocupación para este tipo de *relocalizaciones* ya que se argumenta que el riesgo de que las personas y lugares de trabajo eventualmente afectados negativamente

Figura 1.4. *Offshoring* según grado de cualificación (porcentaje respecto a la producción bruta)



Fuente: FMI (2007)

en los países avanzados tengan una cualificación más alta, implica el riesgo de *desvalorización* de las inversiones efectuadas en este *capital humano*.

¿Cuál es el resultado de todo esto sobre la distribución de la renta? ¿Cómo están variando las posiciones relativas entre el trabajo cualificado y no cualificado? ¿Cómo incide en el conjunto de la distribución de la renta el trabajo y otros factores de producción? ¿Hay otras distinciones entre tipologías de trabajos y actividades que sean significativas desde la perspectiva de una mayor vulnerabilidad o solidez en el marco global? Los estudios empíricos son muy amplios y no siempre coincidentes, pero emergen algunas regularidades.

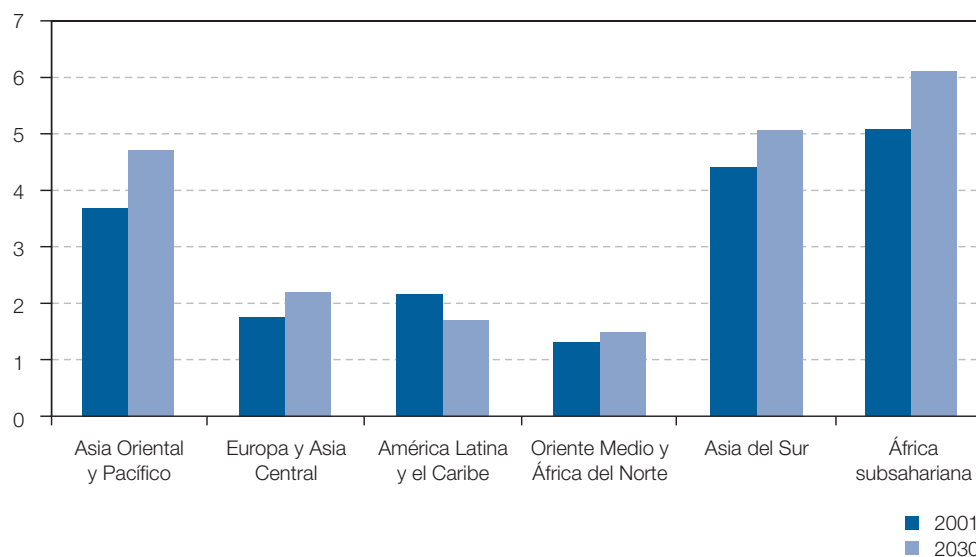
Una de ellas es la reducción de la proporción de la renta que retribuye al factor trabajo en los últimos años en los países avanzados, coincidiendo con la profundización de la globalización (FMI, 2007), tanto en Estados Unidos como en la Europa continental, Reino Unido, Canadá, Australia y Japón. El FMI destaca que la reducción ha sido más significativa en la Europa continental y Japón, y lo atribuye a la rigidez estructural, laboral y de otro tipo de estas economías. Pero a la vez se muestra la pérdida de posiciones relativas del empleo no cualificado respecto al cualificado en todas las regiones de los países avanzados. En los países anglosajones (incluido Estados Uni-

dos) la retribución relativa del trabajo cualificado ha mejorado, mientras que en Europa continental el sistema sociolaboral habría mantenido las posiciones relativas del trabajo menos cualificado que ha seguido empleado. Como en otras ocasiones, los países anglosajones lo habrían ajustado vía retribuciones, mientras que los europeos continentales lo habrían hecho vía empleo, pero la dinámica diferencial entre trabajos de distinto grado de cualificación habría sido análoga en lo que se refiere a la *vulnerabilidad* ante las crecientes presiones competitivas globales.

Los estudios de prospectiva del Banco Mundial, 2007 también indican que, a pesar del incremento de la oferta de trabajo cualificado, la composición de la demanda de trabajo global tendrá tendencia a generar una ampliación de los diferenciales entre retribuciones del trabajo cualificado y no cualificado en las próximas décadas (ver figura 1.5).

Un aspecto polémico es si la mejora de las cualificaciones, sobre todo en los países emergentes, puede llevar, a medio plazo, tal y como sugiere por ejemplo Garelli (IMD, 2007), a complementar una fase de gran oferta de *cheap man power* procedente de las economías emergentes con una oleada de *cheap brain power* a medida que los millones (14 anuales) de universitarios que generan China, la India y Rusia (tantos como todo Esta-

Figura 1.5. Rendimientos de la cualificación en distintas regiones de los países emergentes y en desarrollo (ratio de salarios de trabajo cualificado respecto al no cualificado) 2001-2030



Fuente: Banco Mundial (2007)

dos Unidos), bien formados y motivados, se incorporen con empuje al mercado global.

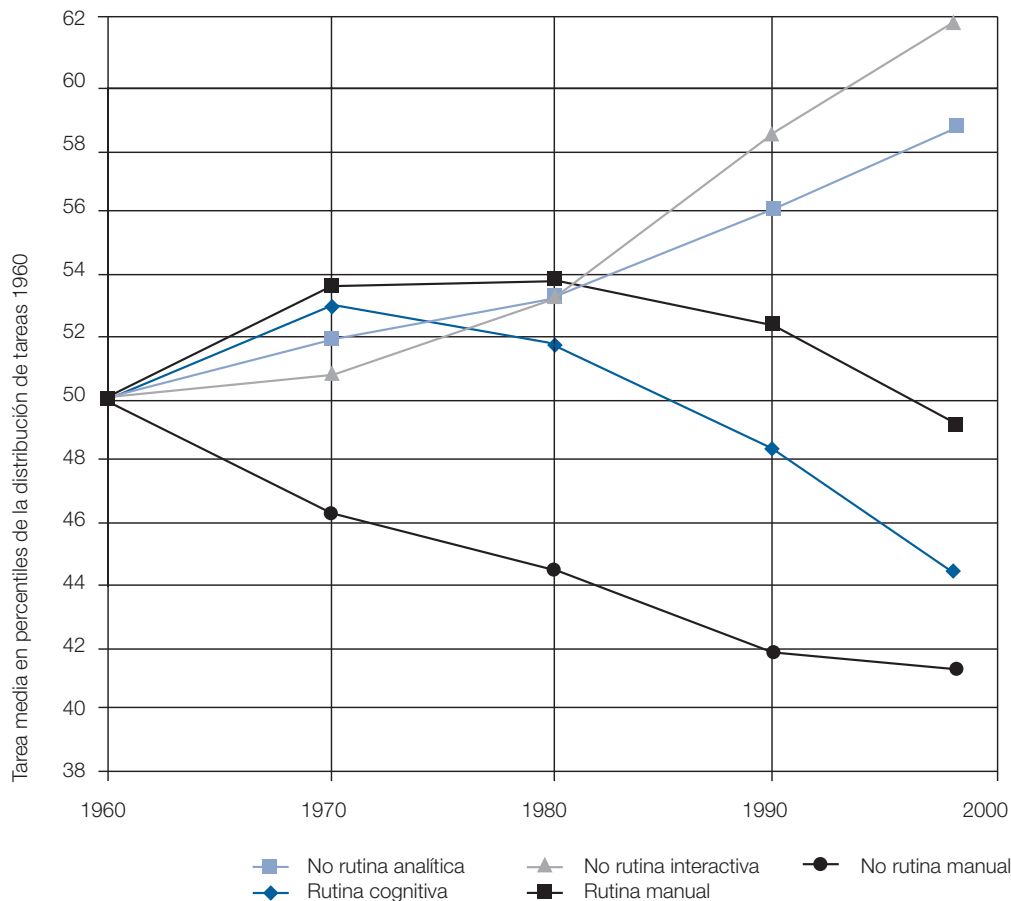
No se trata sólo de la presencia de más actores (países, empresas, personas), sino de redes de producción y creación de valor añadido que desbordan cada vez más las fronteras, alterando profundamente las pautas de especialización de los países y territorios. El análisis en términos de *task trade* proporciona un enfoque fértil de hasta dónde llega esta alteración de pautas.

Hemos pasado de una primera fase en la que la capacidad de ser transportada era la línea divisoria

de la revolución de las TIC, la divisoria relevante pasa a ser la *codificabilidad* o la susceptibilidad de los resultados de un trabajo de ser *entregado electrónicamente* a distancia sin pérdida de calidad. En cambio, las tareas que requieren información tácita, con un componente personal o relacional más relevante, quedarían exentas de esta mayor competencia. El aspecto nuevo es que esta divisoria no coincide necesariamente con la de menor o mayor cualificación (ver figura 1.6).

La consecuencia inmediata es que cada vez más los países se especializan en *tareas* o *actividades* en lugar de *artículos completos* y que, por lo

Figura 1.6. Tendencias en tareas de distintas tipologías



Fuente: Autor-Levy-Murmane (2003)

ría que hacía que una mercancía (y el trabajo que había incorporado en esta mercancía) estuviese sujeta a la competencia internacional (inicialmente vía comercio) a una etapa en la que, con las nuevas realidades de las comunicaciones y la

tanto, debería hablarse más de especialización en tareas y de comercio internacional de tareas. El neologismo de *task trade* o *trading in tasks* ha emergido con fuerza en el título de análisis de Grossman y Rossi-Hansberg (2006).

En la medida en que el *offshoring* internacional de actividades es una consecuencia natural de esta dinámica del *trade task* y que las tareas comercializables no coinciden necesariamente con la mayor o menor necesidad de cualificación, sino más por su codificabilidad, son importantes las consecuencias para cuestiones estratégicas del tipo: ¿Qué clase de cualificaciones se pueden/deben mantener en los países industrializados? ¿Qué cambios (posiblemente profundos) se requieren en los sistemas educativos formales e *in company* ante estas nuevas realidades? ¿Qué cualificaciones han de potenciar las economías emergentes para atraer la inversión extranjera u *offshoring* contractual?

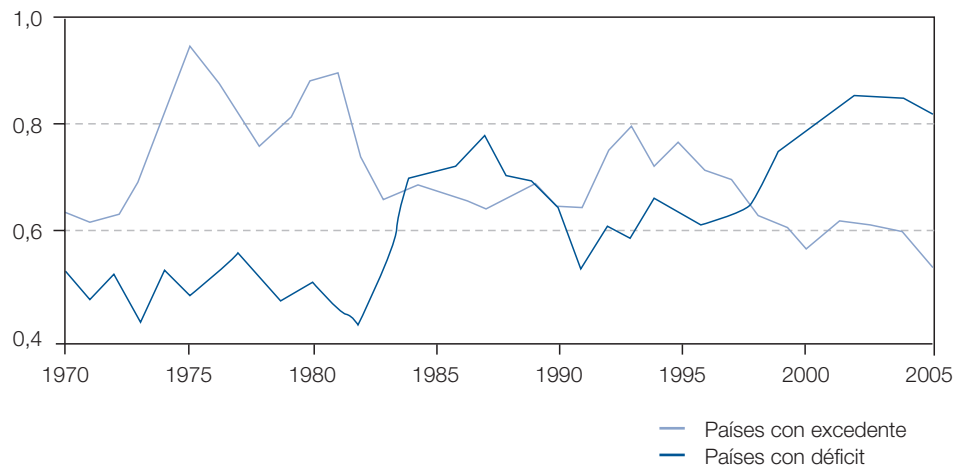
A la vez, el hecho de que de forma creciente las *unidades* sobre las que tomar decisiones de localización y/o inserción en redes globales son ya tareas o actividades, plantea cuestiones como la

zación, continúa a un ritmo que parece casi exponencial.

Los desequilibrios externos y las nuevas pautas de financiación internacional (en las que Estados Unidos y otros países avanzados son los principales importadores netos de capitales, y los países asiáticos y los exportadores de petróleo son los principales exportadores netos) suscitan polémica sobre su deseabilidad y sostenibilidad.

En 2007 también hay elementos, algunos novedosos, de fragilidad y preocupación. Desde principios del siglo XXI la renta relativa de los exportadores de capitales (países con superávit) se sitúa perceptiblemente por debajo de la renta relativa de los importadores de capitales (países con déficit por cuenta corriente) invirtiendo la regularidad histórica (ver figura 1.7).

Figura 1.7. Renta relativa según países exportadores o importadores de capital



Fuente: Prasad, Rajan y Subramanian, «The Paradox of Capital», FMI (2007)

necesidad o conveniencia de revisar desde *políticas sectoriales*, que pueden perder efectividad en sectores con actividades o tareas heterogéneas según estos criterios introducidos, hasta el tratamiento estadístico de datos en los que las categorías que hasta ahora eran claras y clásicas pueden perder significado y significación.

1.4. Globalización financiera

Respecto a la dimensión financiera de la globali-

Las estrategias de gestión de sus excedentes financieros por parte de los países con superávits (con excedentes de ahorro) han cambiado. En algunos casos, hasta ahora estos recursos se destinaban a *activos seguros* como las conocidas compras por parte de China de deuda pública de Estados Unidos que se traducían en incrementos de reservas oficiales de gran cuantía por parte de los países emergentes y exportadores de petróleo. Pero recientemente China y otros países toman posiciones para hacer un uso más activo de sus recursos financieros y ello implica toma de posiciones, inversores y/o control, en

empresas de todo el mundo, incluidas algunas *occidentales* relevantes.

Eso también tiene implicaciones geopolíticas, sobre todo cuando esta dinámica se superpone a la presencia creciente de adquisiciones e inversiones por parte de multinacionales con base en países emergentes. Es preciso indicar que el hecho de que los flujos netos de financiación vayan en el sentido descrito es compatible con el hecho de que las economías emergentes continúen recibiendo IED. La *calidad institucional* es, según el informe anual sobre la competitividad de la escuela de negocios IMD, el *talón de Aquiles*, de algunas de las economías emergentes, China incluida. Según estas interpretaciones, las economías avanzadas encontrarían en su superior calidad institucional un factor de competitividad importante, especialmente en actividades que requieren complejidad contractual y credibilidad.

Pero el aspecto que genera más inquietud es la sospecha de que una etapa relativamente prolongada de estabilidad, bajos tipos de interés, abundante liquidez, etc., pueda haber *relajado* la percepción de los riesgos, llevando a operaciones, con frecuencia con recurso al endeudamiento, que pueden tener un final problemático si se producen resultados adversos que no han sido lo suficientemente bien evaluados. La reducción de la *calidad del crédito* sería el primer síntoma.

Implicaciones cambiarias: la competitividad vía precios

La evolución 2000-2007 de los índices de los TCER de las principales monedas (dólar americano, euro, yen, renminbi o yuan chino) muestra que el proceso de lenta depreciación del dólar tiene como contrapartida la apreciación del euro, con la consiguiente pérdida de competitividad de precios, ya que la moneda china, a pesar del gran superávit de su economía, no estaría asumiendo ninguna parte del ajuste. La anunciada *flexibilización cambiaria* china del verano de 2005 no parece haber significado un cambio importante. El yen continúa con una depreciación, que algún mecanismo como el *carry trade* podría estar impulsando de forma suplementaria. Desde la

perspectiva europea, existe la duda acerca de en qué medida el euro tendría que asumir el grueso de un ajuste depreciatorio adicional del dólar americano.

Es preciso señalar, sin embargo, que la creciente especialización vertical abre también el debate sobre la efectividad de las alteraciones del tipo de cambio sobre los volúmenes de comercio. Los debates sobre la efectividad de las devaluaciones o los efectos de las depreciaciones del tipo de cambio se basan en el hecho de que estos movimientos encarecen los *artículos extranjeros importados* y abaratan los *artículos nacionales exportables*, unos argumentos que se complican cuando una parte sustancial de los artículos importados tiene un componente nacional en origen, o buena parte de los artículos exportados tienen un componente extranjero importado.

1.5. Límites al crecimiento

Uno de los rasgos más destacables de los últimos años, con importantes logros en 2006 y 2007, es la renovada preocupación por los límites al crecimiento, o por un determinado modelo de crecimiento, así como los debates sobre recursos energéticos, sobre el consumo de materias primas no renovables y, de forma novedosa, sobre el cambio climático y su relación de causalidad con el modelo de crecimiento. Tanto los impactos mediáticos debatidos, incluido el film de Al Gore, *Una verdad incómoda*, como los estudios con patrocinio de organismos internacionales o gubernamentales como el de Naciones Unidas en el marco de la convención sobre el cambio climático o el Informe Stern patrocinado por el Gobierno británico, abundan en esta dimensión que, de forma creciente, asume la opinión pública mundial. Recursos no renovables y condiciones de calidad del medio ambiente se convierten en *global commons*, o *bienes comunales globales* en la terminología que utiliza incluso el Banco Mundial (2007), con problemas de gestión e ingredientes de bienes públicos y externalidades que complican su administración eficiente y que requiere necesariamente de delicadas negociaciones para intentar llegar a soluciones coordinadas percibidas como equitativas.

Sin entrar en debates que sobrepasan a este *Informe anual*, es preciso constatar, por una parte, la tendencia al alza de los precios de muchas materias primas, energéticas y otros *inputs* productivos de naturaleza no renovable. En relación con fases anteriores de tendencias alcistas de los precios de la energía y otros *inputs* básicos se insiste en que ahora no se trata solamente (sólo, ni tal vez principalmente) de una cuestión de oferta —como los aumentos del precio del petróleo en función de la capacidad negociadora y de cohesión de la OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo), por ejemplo—, sino principalmente de presiones por el aspecto de la demanda, derivadas de los requerimientos crecientes de los países emergentes con rápida industrialización, por una parte, y de la adopción de pautas de consumo *occidentales*, por otra.

Existen argumentos que vinculan el proceso de crecimiento global a la demanda de algunas materias primas, especialmente las comparaciones de las relaciones entre crecimiento de la producción industrial y consumo de aluminio y cobre en los procesos de industrialización de las economías ahora ya avanzadas y de las nuevas economías emergentes. Las pautas parecen bastante comunes, e incluso se apuntaría a una mayor *intensidad en materias primas*, en el caso de las economías emergentes, por diversas razones que irían desde la rápida emulación hasta la *deslocalización* de actividades contaminantes.

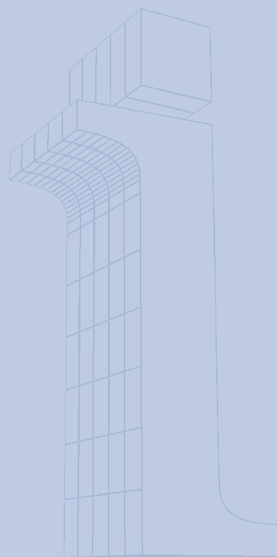
Estas dinámicas comparativas son el punto de partida de debates a la hora de negociar adecuaciones entre oferta y demanda. Los países emergentes insisten en su derecho a repetir la trayectoria de los ahora ya avanzados, mientras éstos insisten en el hecho de que la *presión adicional* sobre los recursos es insostenible.

Las relaciones de causalidad entre estas dinámicas y el cambio climático centran buena parte de las controversias. Las preocupaciones ya no son expresiones minoritarias, sino que llegan a buena parte de la opinión pública y organismos e instituciones nacionales y multilaterales. Así, según el informe de prospectiva del Banco Mundial (2007) para ilustrar los datos objeto de análisis y la preocupación por lo que se refiere a las emisiones carbónicas vinculadas al efecto invernadero, se esperaría que, de continuar con las tendencias y tecnologías actuales, en 2030 se habrían incrementado las emisiones anuales un 50% y se habrían llegado a duplicar en 2050. La consideración de estas fechas explica, por una parte, los incentivos a potenciar, los desarrollos científicos y tecnológicos que puedan aportar respuestas y soluciones y, por la otra, la presión creciente a los acuerdos internacionales que limiten, de manera percibida como *equitativa*, estas tendencias. La denominación de *commons* (bienes comunales) referida a los recursos no renovables y la calidad medioambiental, parece estar bien justificada..., incluidas las grandes dificultades para la coordinación eficiente de su gestión.



CAPÍTULO 2

Expansión de la actividad y del comercio mundiales: nuevos aspectos de la creciente integración de las economías emergentes



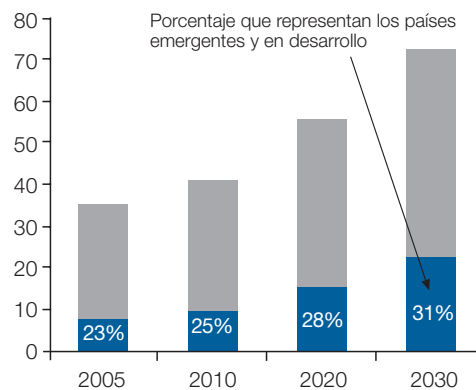
2. Expansión de la actividad y del comercio mundiales: nuevos aspectos de la creciente integración de las economías emergentes

A pesar de la prolongación del ciclo expansivo de la economía mundial y a pesar de las fragilidades y amenazas ya conocidas, los análisis continúan, de media, manteniendo escenarios positivos. Con proyecciones a cinco años vista, hasta 2012, los PIB per cápita mundiales se mantienen por encima de la tendencia de las últimas décadas, a pesar de una cierta *suavización* del crecimiento, según el FMI (abril 2007) y Naciones Unidas (2007). Las dinámicas comerciales, empresariales y financieras muestran un papel creciente de los países emergentes, especialmente de China y la India, así como, en determinados aspectos, de Rusia, Brasil y Sudáfrica.

El estudio del Banco Mundial, *Global Economic Prospects 2007*, prevé que la producción mundial podría pasar entre 2005 y 2030 de 35 billones a 73 billones de dólares (a precios y tipos de cambio constantes, es decir, en términos reales), lo cual implica una media de crecimiento de la economía mundial del 3% anual, que sería del 2,5% para los países de *renta alta* (según la clasificación del propio Banco Mundial) y del 4,2% para los países emergentes y en desarrollo (ver figura 2.1).

Respecto al comercio internacional y a las mercancías (OMC, 2007) muestran un crecimiento del 8% (en términos reales, ya que en términos nominales sería del 15%) que vuelve a superar el

Figura 2.1. Proyecciones de crecimiento del PIB mundial (billones de dólares constantes de 2001)



Fuente: Banco Mundial (2007)

crecimiento del PIB. Confirma la tendencia de los últimos 10 años de una dinámica exportadora por encima de la variación del PIB, que puede interpretarse, tanto en términos de la elevada sensibilidad (elasticidad) del comercio internacional respecto a la producción, como en términos del papel del comercio exterior como un motor o un factor de impulso del crecimiento económico. Las previsiones del FMI sugieren también, por lo que respecta al comercio, una cierta suavización respecto a los niveles elevados alcanzados los últimos años (en alguna medida como cautela ante las dificultades de las negociaciones comer-

ciales multilaterales como la ronda Doha), con los riesgos de nuevas *tentaciones proteccionistas*, pero también en alguna medida como resultado estadístico de una cierta consolidación de la *global sharing production*.

Según las proyecciones del Banco Mundial, el volumen del comercio mundial se triplicará entre 2005 y 2030, y la ratio mundial de exportaciones/PIB de 2030 pasará del 25% al 37%. Este organismo también constata el papel creciente de las economías emergentes.

La mejora de posiciones por parte de las economías emergentes y en desarrollo es recurrente en todos los análisis y perspectivas. Pero también son claras las diferencias, ya sean reales o potenciales, entre los distintos países o grupos de países. Nuevamente, los países asiáticos copan las primeras posiciones en los nuevos modelos prospectivos (DBR, 2007) pero en nuestro entorno más cercano, hay que destacar las previsiones referidas a Turquía, Irlanda y España.

2.1. ¿Hacia un *spiky world*?

El enfoque de Bergheim (DBR, 2006) resalta la no uniformidad del dinamismo y trata de detectar los *growth centers* a partir de variables que incluyen la inversión, el capital humano, la demografía y la apertura internacional. Este planteamiento ilustra uno de los aspectos del debate popularizado por Thomas Friedman sobre el concepto *the world is flat* y que ha dado lugar a todo tipo de *descripciones alternativas* de lo que implica la globalización. De este modo, Richard Florida destaca que la creatividad tiende a concentrarse en determinadas ubicaciones con capacidad para crear, atraer y retener talento, de modo que este comportamiento de la *creative class* llevaría hacia un *spiky world*.

2.2. ¿Crecimiento de las desigualdades?

Emergen, también, aspectos delicados, entre ellos los asociados a las desigualdades en la capacidad, posibilidad o disposición a adaptarse a las nuevas oportunidades, realidades y reglas del

juego. Esto puede llevar a conflictos o *fricciones sociales*.

El papel positivo del crecimiento que propicia el mejor aprovechamiento internacional de los recursos ha permitido avanzar en conjunto en la reducción de la pobreza a escala mundial. Estadísticamente, la combinación más frecuente ha sido la del crecimiento con incremento de las desigualdades. Sin embargo, se discute si se trata de un fenómeno transitorio derivado de los distintos ritmos con que personas o grupos se adaptan o benefician de las nuevas oportunidades del crecimiento, con la explicación alternativa o complementaria que el crecimiento en el mundo global está *desviado hacia el talento más escaso que otras dotaciones de factores*.

Un estudio detallado, elaborado por Sala Martín (2006) muestra una tendencia a una disminución reciente de la desigualdad global y inter-países, muy condicionada por China (de hecho, si se excluye a China del análisis, la reducción se convierte en incremento de la desigualdad), mientras que aflora una tendencia al incremento de la desigualdad intra-países.

2.3. ¿Clase media global o sociedad *low cost*?

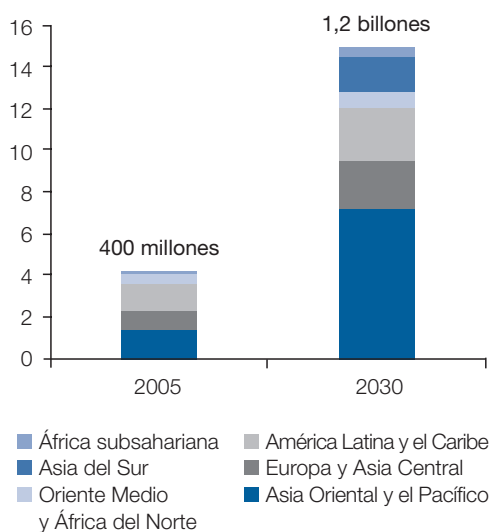
¿Qué implicaciones pueden tener estas tendencias sobre las tipologías y las pautas de demanda? Una mayor desigualdad viene asociada a una demanda rápida de artículos de lujo. Éste parece un ingrediente de cualquier análisis y prospectiva. Pero la evolución concreta de la distribución de la renta afecta a cuestiones como el futuro de las actividades *low cost*, de la llamada *democratización del lujo* (algunos tipos de lujo, incluidas las *imitaciones de calidad*) y la más reciente tendencia a artículos dirigidos a segmentos de bajo poder adquisitivo, como las iniciativas de «ordenadores a 100 euros» o «automóviles a 3.000 euros» (IMD, 2007), nuevos modelos de negocio orientados a la base de la pirámide.

Y también se discute el papel de las clases medias, núcleo importante de consumo interno en muchas economías. Los análisis al respecto van desde la anunciada desaparición de estas clases medias (subsumidas en una sociedad *low*

cost, según Gaggi-Narduzzi, 2006), hasta la emergencia de unas clases medias globales que podrían tener, a escala del mercado global, el mismo papel que hasta ahora han tenido en cada país las clases medias nacionales (Banco Mundial, 2007) como adquiriente del volumen y la variedad de mercancías y servicios que proporcionan las nuevas posibilidades tecnológicas y productivas de la globalización.

De los 400 millones de personas que entrarían en esta clasificación del Banco Mundial en 2005, se prevé pasar a 1.200 millones en 2030. En los aspectos distributivos internacionales asociados a estas proyecciones destaca el ascenso de los países asiáticos a las categorías alta e intermedia (ver figura 2.2).

Figura 2.2. Proyección de evolución de la *clase media global* (población en países de renta baja y media alta con ingresos de entre 4.000 y 17.000 dólares PPA)



Fuente: Banco Mundial (2007)

2.4. *Catch up...* a ritmos desiguales

Emerge una dinámica en la que las economías emergentes (lideradas por un subconjunto de ellas) estarían en proceso de ir *atrapando* a las economías avanzadas, el llamado *catch up*, mediante el cual los indicadores económicos, como el PIB per cápita y otros relacionados, como el poder adquisitivo, la productividad, el con-

sumo energético o las pautas de consumo, pero también los salarios y otros costes, etc. de los países emergentes, deberían converger con los de los actuales países más avanzados. Algunas vertientes de estos aspectos suscitan controversias que pueden tener lecturas diversas: ¿El *catch up* tecnológico implicará cambios aún más radicales en las pautas de especialización internacional? ¿La convergencia de los costes reducirá la competencia sobre los sectores más intensivos en mano de obra?

Respecto a la renta per cápita, por ejemplo (Banco Mundial, 2007), es preciso destacar el proceso de convergencia de todas las economías emergentes (con la excepción del África subsahariana) y constatar las desigualdades en su ritmo entre regiones y a la vez su moderada velocidad.

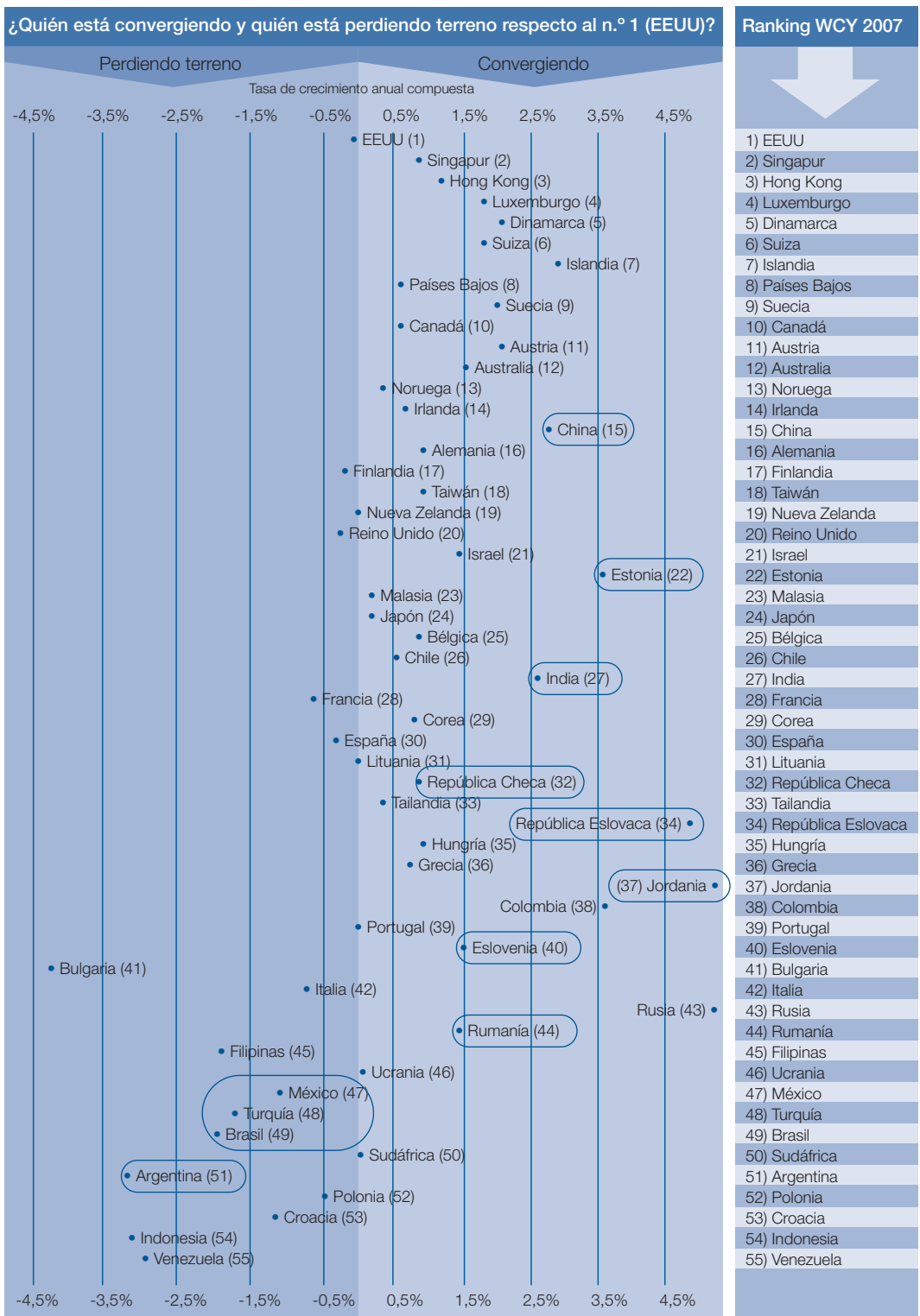
También se constata, por ejemplo, que entre 1997 y 2006, de las 55 economías analizadas 40 se habrían acercado a los indicadores de Estados Unidos y sólo 15 estarían perdiendo posiciones. Entre los países que ganan más terreno proporcionalmente afloran las dinámicas de China, Rusia, Estonia, Eslovaquia, India, Eslovenia y Rumanía. El *mix* de países asiáticos y de Europa Central y del Este vuelve a aparecer (IMD, 2007) (ver figura 2.3).

Por lo que se refiere al crecimiento económico, en las previsiones de corto plazo, para los próximos cinco años, el mayor dinamismo continuará concentrándose en los mercados asiáticos, donde, además del sólido crecimiento de China y la India, se prevé un repunte de las economías que forman parte del ASEAN, especialmente Indonesia, Vietnam y Filipinas, y en la Comunidad de Estados Independientes (CEI), donde seguirán destacando Rusia, Ucrania y Kazajstán. También África, donde se estima que durante los próximos cinco años se supere la cuota de crecimiento del 5% (FMI, 2007). El optimismo hacia África no parte solamente de la previsión de continuidad de precios elevados en las *comodities* y recursos energéticos, sino también de los avances alentadores en las reformas orientadas al mercado.

Las previsiones a largo plazo continúan mostrando un panorama optimista hacia los países emergentes. Se estima que, en conjunto, estas

Figura 2.3. Competitividad en perspectiva: grado de acercamiento a Estados Unidos 1997-2007

Por primera vez, el ranking WCY no sólo indica las posiciones competitivas de las naciones en 2007, sino que también indica su capacidad de converger con el líder (EEUU). Estas tendencias se basan en el rendimiento competitivo pasado, extraído de la base de datos más extensa sobre la competitividad mundial que ha creado el IMD durante dos décadas.



Fuente: IMD (2007)

economías crecerán a una media anual del 4% durante el período 2008-2030, alrededor de un punto porcentual superior a la media mundial, y más de un punto y medio respecto a los países avanzados. Todas las regiones emergentes, sin excepción, crecerán por encima del promedio de las economías más desarrolladas y, como resultado, se prevé que la participación de los países emergentes y en desarrollo en el *output* global aumente del 23% actual al 33% en 2030. Asia seguirá siendo el principal foco dinámico de la economía mundial, con China y la India al frente; a pesar de ello, se espera que África vaya tomando el relevo de Europa del Este y la CEI como segunda región más dinámica, especialmente los países mediterráneos, liderados por Egipto, Argelia y Marruecos. La moderación que se espera a largo plazo en los ritmos de crecimiento de Europa Oriental y la CEI se argumenta principalmente por las bajas tasas de natalidad, particularmente en las ex repúblicas soviéticas.

En cuanto a crecimientos del PIB real per cápita en el sur de Asia y en el África subsahariana, está siendo el más fuerte desde los años sesenta, y en Europa del Este y la CEI se están batiendo récords históricos. Las perspectivas de futuro son optimistas y las previsiones apuntan a una

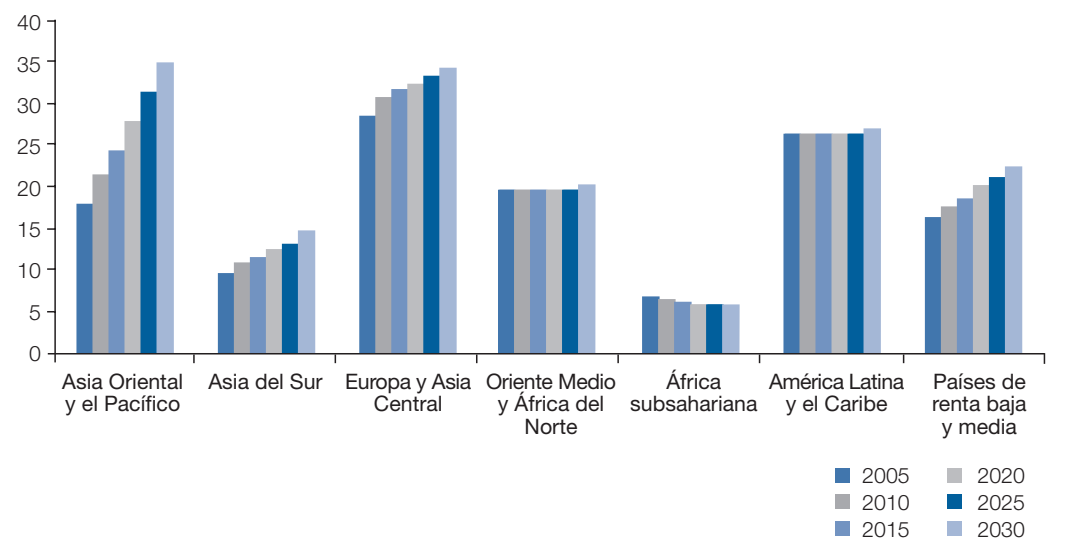
continuidad en el proceso de aumento sostenido de la renta per cápita en todos los mercados emergentes. Sin embargo, se espera que las ganancias sean más acusadas en Europa del Este y la CEI y en el sur y el este de Asia, donde se intensificará el proceso de convergencia con los países avanzados (ver figura 2.4).

Aunque la reducción de la pobreza haya tenido lugar en todas las regiones, la mayor parte se ha producido en Asia, especialmente en China y la India. Sólo en China, unos 500 millones de personas han salido de la extrema pobreza en los últimos 25 años.

Las proyecciones para 2030 indican que, a pesar de que la población mundial se incrementará en 1.500 millones de personas, el 97% en los países emergentes y en desarrollo, el porcentaje de población mundial en situación de extrema pobreza se habrá reducido al 4% y se verá concentrada mayoritariamente en el África subsahariana (ver figura 2.5).

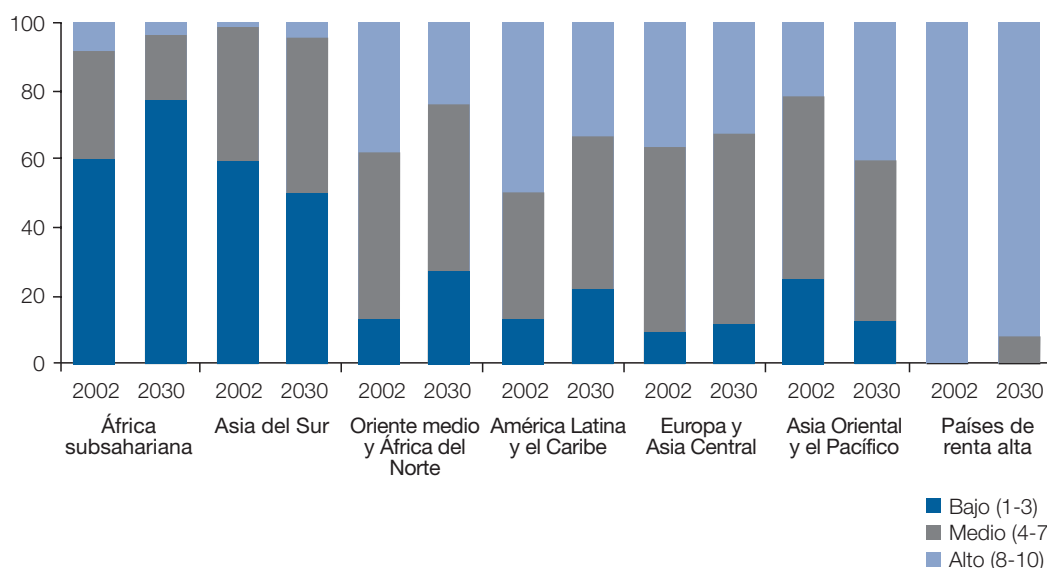
China y la India explicarán gran parte de esta disminución, mientras que las proyecciones indican que en Europa del Este y la CEI, el norte de África y Próximo Oriente se producirá una erradicación casi completa de la pobreza extrema. No

Figura 2.4. Grado de convergencia (proyecciones) de regiones emergentes y en desarrollo con los niveles de los países avanzados (Índice respecto al nivel 100 que en cada año sería el de los países de renta alta)



Fuente: Banco Mundial (2007)

Figura 2.5. Evolución 2000-2030 de la población de cada región en tres intervalos de deciles de la distribución global de la renta



Fuente: Banco Mundial (2007)

será éste el caso de América Latina, aunque sí se prevé la consecución del objetivo de reducir la proporción a la mitad en 2015. El África subsahariana, sin embargo, a pesar del crecimiento alcista de los últimos años, es la única región donde no se prevé que se alcance el objetivo a causa del elevado ritmo de crecimiento de la población.

Como consecuencia del crecimiento económico en los mercados emergentes, se estima que casi mil millones de nuevos consumidores entrarán en el mercado global en la próxima década y, en diez años, el consumo aumentará en más de 5 billones de dólares en las economías emergentes. Se espera que en China la clase media aumente hasta 250 millones de personas antes de 2015, y que esta cifra se duplique durante los siguientes diez años, el nivel de riqueza se centre en el segmento de edad comprendido entre los 25 y los 44 años. Por su parte, se estima que en Brasil, en este mismo período, la clase media aumente hasta el 50% de la población y en Rusia, hasta el 85%.

Las previsiones para 2030 apuntan a que la clase media en el conjunto de los países emergentes pase de los 400 millones de personas actuales a

más de 1.200 millones de personas, con un poder adquisitivo de entre 4.000 y 17.000 dólares (en términos PPA, año 2000), el 60% de las cuales se concentra en el continente asiático, un 17% en América Latina, un 15% en Europa del Este y la CEI y el 10% restante en África y Oriente Medio (Banco Mundial, 2007).

Aunque en la próxima década Estados Unidos se mantendrá como principal mercado de consumo, la mayor parte del aumento del consumo mundial se producirá en los mercados emergentes, especialmente en Asia. Teniendo en cuenta que China y la India concentrarán más de un tercio de la población mundial y serán responsables del 45% del crecimiento económico mundial durante la próxima década, es en estos dos países donde se espera un mayor aumento de la cuota de consumo respecto al total global, pasando del 5,2% actual al 11,5% en 2020. Rusia también casi duplicará su cuota hasta situarse alrededor del 3%. La otra cara de la moneda será la UE-15 y Japón, que perderán importante peso relativo, mientras que en los dos gigantes latinoamericanos, Brasil y México, no se esperan avances significativos, y su cuota conjunta (de cerca del 3%) se prevé que será superada por otro país del sudeste asiático, Corea del Sur.

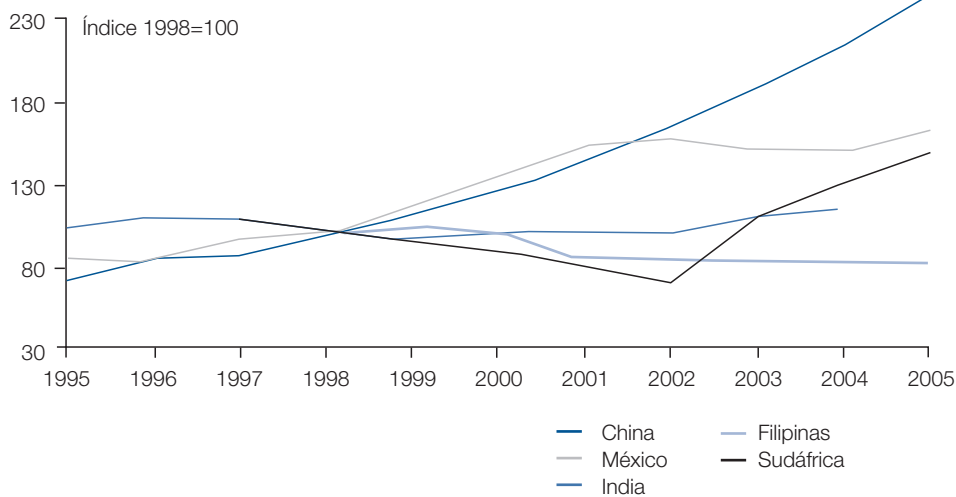
2.5. ¿Catch up de los costes laborales?

Desde la perspectiva de la competitividad de los países avanzados, con frecuencia, este *catch up* origina preocupaciones referidas a la creciente similitud de las economías emergentes con ellos en pautas de especialización, con los subsiguientes incrementos de presiones competitivas en un abanico de actividades y sectores cada vez más sofisticados y que se consideraban el núcleo de ventajas comparativas y competitivas de las economías desarrolladas. Pero en el otro lado de la

Redistribución de las ventajas de costes entre economías emergentes

Una implicación de esta heterogeneidad es un mecanismo de *rotación* entre los países respecto a la ventaja de costes salariales (Banco Mundial, 2007). Los salarios han aumentado en países como China y Sudáfrica, abriendo *ventanas de ventajas en costes* en países como Filipinas y otros asiáticos, no sólo en cuanto a las exportaciones a terceros países sino también en cuanto a exportaciones al mercado chino (ver figura 2.6).

Figura 2.6. Crecimiento de los salarios en diversos países en desarrollo



Fuente: Banco Mundial (2007)

balanza se detecta el mecanismo mediante el cual el acercamiento empieza a llegar eventualmente a los salarios y, en su caso, a los costes salariales.

Se contraponen los mecanismos de *igualación a la baja*, presionando a corto plazo, como se comentaba en la sección anterior, y los mecanismos de *difusión de la prosperidad*, que tenderían a igualar al alza, al menos a largo plazo.

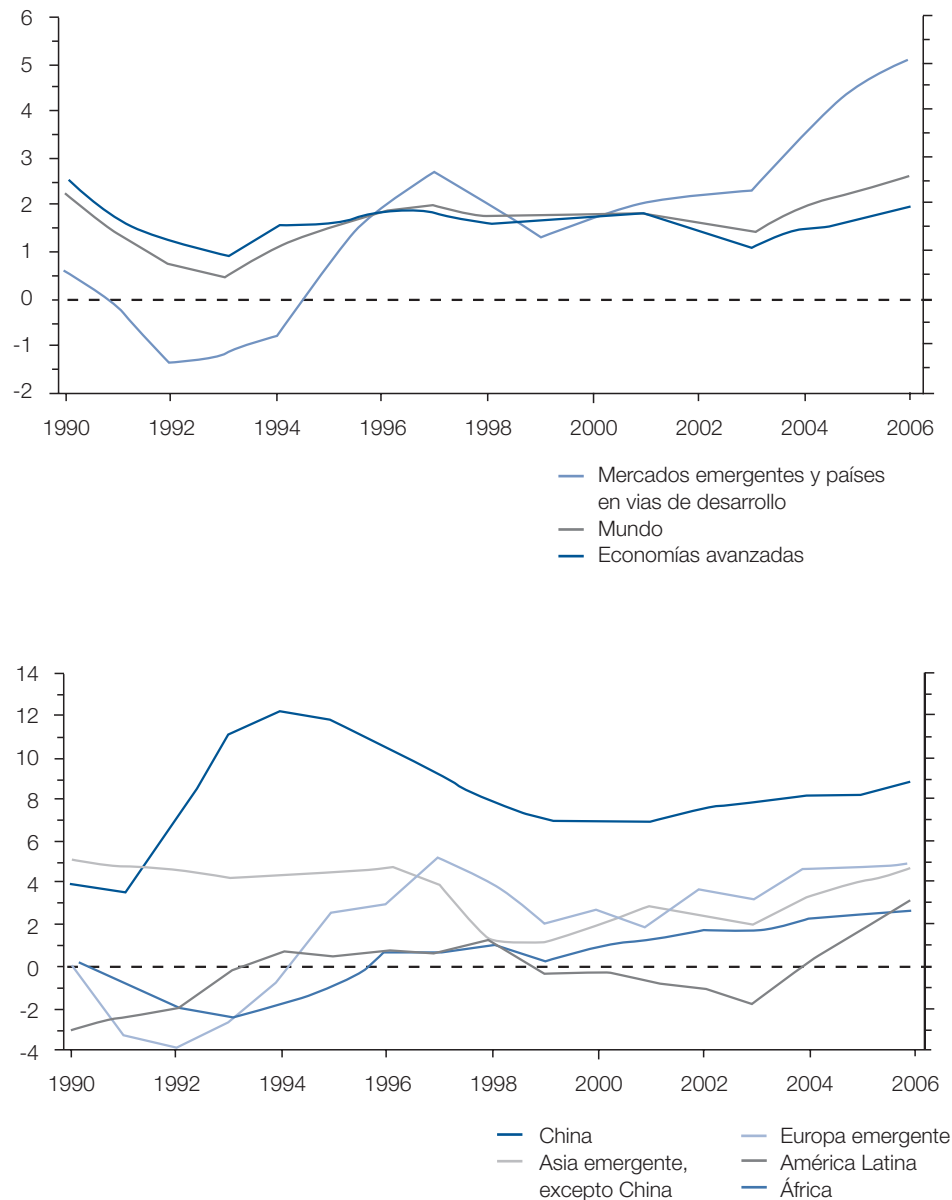
El acercamiento tiene ciertamente ritmos muy distintos, y mantiene en algunos casos diferenciales muy notables y en otros erosiona las ventajas puramente salariales, pero en países en los que parecen emerger otras fuentes de ventajas competitivas (FMI, 2007).

2.6. ¿Catch up en productividad?

La productividad centra gran parte de los estudios comparativos en la competitividad. De este modo, la metodología que utiliza uno de los más conocidos y publicitados, el «Global Competitiveness Report», del World Economic Forum (Davos), insiste en el papel capital de la productividad como base de las mejoras sostenibles en los niveles de vida y prosperidad. Por esta razón, entre los factores explicativos de la creciente presencia de las economías emergentes, especialmente las asiáticas, en el comercio mundial se tiene que incluir el papel de la evolución de la productividad en estos países.

Con datos del FMI, 2007, se muestra la aproximación gradual pero lenta a los niveles de

Figura 2.7. Evolución de la productividad (variaciones porcentuales)



Fuente: FMI (2007)

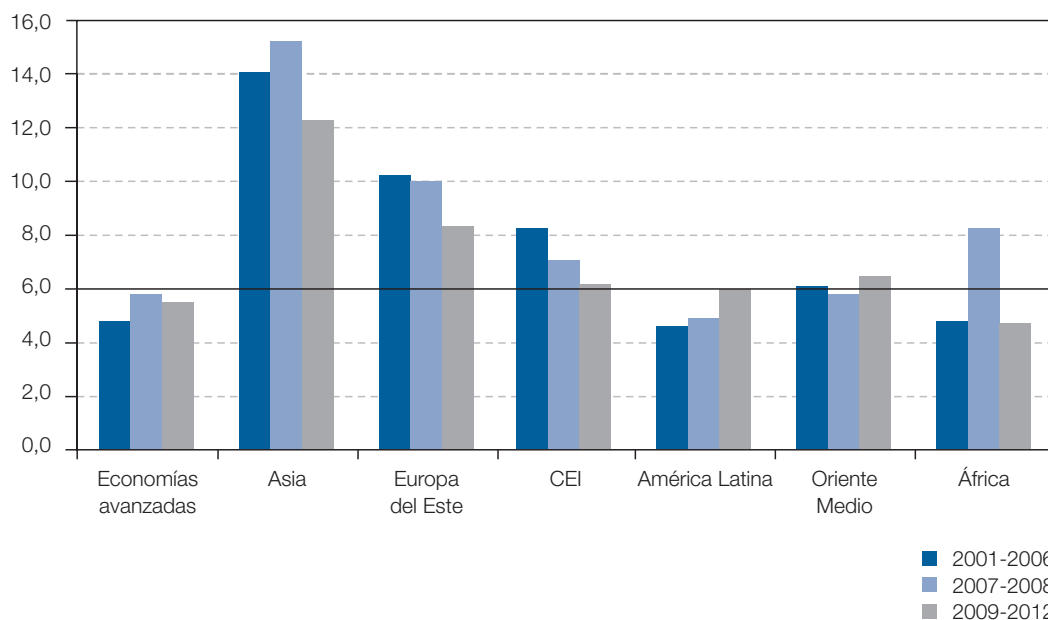
productividad occidentales (ver figura 2.7). Se trata de medidas *agregadas* de productividad y que, por lo tanto, incorporan diferencias entre sectores y segmentos muy notables. En este sentido, se constata cómo en determinados sectores de tecnología alta y media-alta, China está incorporando a la producción interna componentes antes importados, en gran medida gracias a las inversiones directas recibidas en estos sectores, que permiten una producción interna de más alta calidad y productividad.

2.7. ¿Catch up en comercio? Comercio Sur-Sur al alza

El crecimiento del comercio ya no se limita a los países emergentes más dinámicos (muchos de ellos en la categoría de *middle income*), sino que, en conjunto, los países de renta baja han experimentado notables incrementos, aunque a veces, partiendo de niveles muy bajos.

La Organización Mundial de Comercio ha destacado también que los datos de 2006 suponen un

Figura 2.8. Exportaciones de bienes y servicios (%TCMA)



Fuente: Elaboración OME a partir de los datos del FMI, WEO database

máximo histórico en la presencia exportadora de los países en desarrollo, con un 36% del total mundial. Y con los datos del Banco Mundial, en los últimos 15 años este porcentaje prácticamente se habría duplicado.

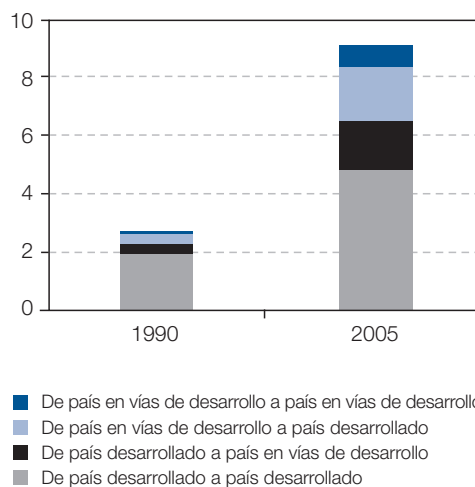
Por lo que respecta a la evolución de las exportaciones de mercancías desde 1960 hasta 2006, la UE mantiene el liderazgo, aunque las economías emergentes se acercan de forma sostenida.

En los últimos años, los índices de crecimiento, tanto de las importaciones como de las exportaciones, en las economías emergentes doblan los de las economías avanzadas, y las perspectivas para los próximos años son que este ritmo superior se mantenga (FMI, 2007, evolución de 2001 a 2012) (Ver figura 2.8).

El crecimiento más intenso se está produciendo y se seguirá produciendo en los países asiáticos y de la Europa del Este y la CEI, con ritmos superiores a la media mundial, situada alrededor del 6%. Es especialmente significativo el aumento de las importaciones en la Comunidad de Estados Independientes, donde más de la mitad de este incremento se explica por Rusia, el principal mercado de la región, aunque Ucrania y Kazajistán están contribuyendo considerablemente.

El crecimiento de las exportaciones chinas en 2006 ha sido del 27%, y ha duplicado prácticamente el promedio mundial del 15% (en términos reales el 8%). Otros países de los 30 primeros exportadores de mercancías que superan en 2006 el 20% de crecimiento de las exportaciones son la India, Polonia y Rusia, los Países Bálticos también tienen buenos registros.

Figura 2.9. Exportaciones de mercancías (billones de dólares)



Fuente: Banco Mundial (2007)

Por lo que respecta a la evolución de las importaciones, que son un buen indicador de la capacidad de absorción de exportaciones, de nuevo hay que destacar un incremento del 20% de las importaciones chinas. Pero los incrementos de importaciones más importantes en 2006 de entre los 30 primeros importadores, corresponden a Rusia (un 31%), la India (un 25%, ya en el lugar 17) y Polonia y la República Checa (un 22% cada uno).

Además de los factores cíclicos favorables y el alza de los precios en las materias primas y recursos energéticos, las reformas liberalizadoras han tenido un papel destacado en la expansión del comercio. Los aranceles en los países emergentes y en desarrollo se sitúan actualmente en el 11% de promedio, 5 puntos porcentuales menos que en 1997 (Banco Mundial, 2007). La gran mayoría de las economías emergentes han reducido las restricciones comerciales desde 2000, destacando sobre todo China, la India, Egipto y Nigeria y gran parte de América Latina. También es interesante comparar los intercambios comerciales según su origen o destino, sean los países de renta alta (*Norte*) o los países en desarrollo (*Sur*). En la evolución de los intercambios entre 1990 y 2005, el comercio Sur-Sur creció el 13% anual, mientras que el comercio Norte-Norte lo hacía al 6% (ver figura 2.9). Es cierto que una parte del incremento Sur-Sur se debe a materias primas (energía incluida) pero también hay que evaluar que, de promedio, los países del Sur aplican aranceles más altos que los del Norte.

Sin embargo, China, en su carrera por garantizar el suministro de materias primas y recursos energéticos, ha firmado acuerdos relevantes con países del África subsahariana y de América Latina. Tanto en esta última región, como sobre todo en Asia, hay un impulso renovado de integración regional y, de hecho, más del 50% de las exportaciones asiáticas ya son intrarregionales. Asia se ha convertido en la segunda región a escala mundial con mayor nivel de exportaciones de mercancías, por detrás de Europa y en tercer lugar por lo que se refiere a los servicios, cerca de América del Norte. No obstante, Asia, junto con China y la India como principales fuerzas motoras, ha cambiado la dinámica del comercio Sur-Sur. Es la causa de la aceleración de las exportaciones de América Latina y África, principalmente de productos agrícolas y recursos naturales, y

está suponiendo que la dependencia de estas regiones con los países ricos vaya disminuyendo. Un tema abierto es cómo la negociación y la eventual puesta en marcha de acuerdos regionales entre economías emergentes y en desarrollo puede acentuar esta tendencia. Se debe seguir el interés de China por acuerdos tipo ASEAN+3 u otras fórmulas a escala asiática, de cara a la configuración de un área regional, como eventual contrapunto a un fracaso de las negociaciones multilaterales entabladas en Doha, al margen de las negociaciones chinas y de otros países asiáticos con países africanos y latinoamericanos con abundantes materias primas.

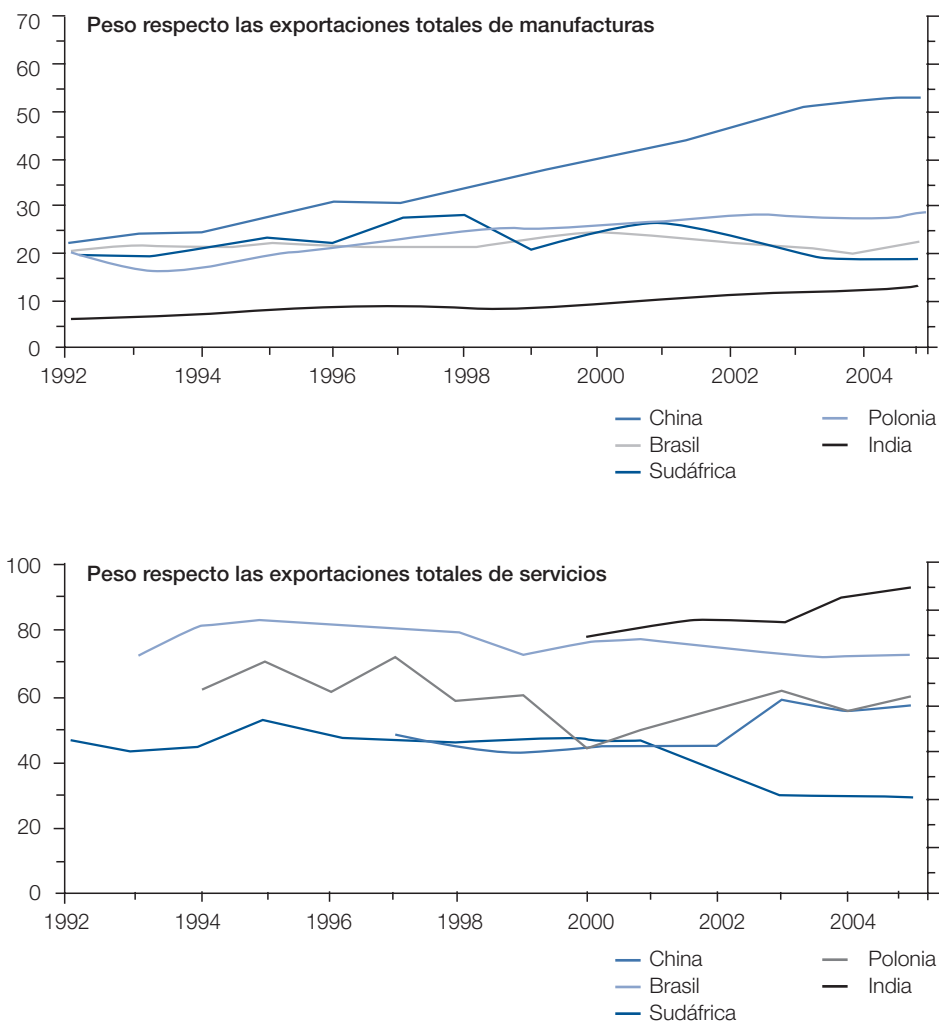
Los países emergentes pasarán a representar del tercio actual, a aproximadamente la mitad del comercio mundial en 2030, y cada vez más países abandonarán la periferia para convertirse en serios competidores.

2.8. ¿Catch up en la calidad de sus exportaciones?

El papel de la calidad de las exportaciones recibe una creciente atención. Las exigencias de unos consumidores cada vez más informados y sofisticados, así como los requerimientos de unos procesos productivos en los que también los estándares de calidad son cada vez más estrictos.

Una forma más concreta y práctica de visualizar el proceso de *catch up* por parte de algunos países emergentes utiliza datos respecto al grado de cualificación de las exportaciones, tanto de manufacturas como de servicios. Estos indicadores señalan una presencia creciente no sólo *cuantitativa* de los países emergentes, sino también *cualitativa* respecto al grado de cualificación de las exportaciones, tanto de manufacturas como de servicios. La tendencia media es ascendente (FMI, 2007) (ver figura 2.10). Las dos regiones más dinámicas en términos de mejora de la calidad han sido Asia emergente y los países de Europa Central y del Este (CEE-8) que se incorporaron a la UE en 2004. La evolución de la UE-15 y otros *candidatos* (de los cuales Bulgaria y Rumanía se han incorporado en 2007) es más modesta, pero superior a América Latina y a otros países indus-

Figura 2.10. Peso de los productos cualificados en las exportaciones de las economías en desarrollo



Fuente: FMI (2007)

trializados. La mejora de la calidad ha permitido a los países CEE-8 alcanzar ganancias en las cuotas de exportación mundiales, a pesar de apreciaciones cambiarias. Puede ser una lección para las economías como la española y la catalana, también con problemas de apreciación real.

2.9. ¿Catch up en servicios?

El peso de las exportaciones de servicios respecto al PIB ha pasado entre 1984 y 2004, por lo que se refiere a los países de renta alta, del 3,3% al 4,9%, mientras que para las economías en desarrollo, en conjunto ha pasado del 2,0% al 4,7%, una dimensión más de *catch up*. Los

datos también mostrarían que no es sólo un fenómeno asociado a la India (Asia-Sur) sino que alcanza prácticamente a todas las regiones del mundo emergente. Las preocupaciones por el potencial de la Europa del Este, expresada en Cataluña en estudios recientes, encuentran contrapartida empírica también en estos datos.

Por lo que respecta al comercio en servicios, la importancia cuantitativa y cualitativa creciente ya comentada (entre otras razones por su valor añadido cada vez más significativo), es preciso constatar el rápido crecimiento de las exportaciones de servicios en la India y, en menor medida, en China y Brasil (ver tabla 2.1). En 2006, China ganó un puesto (del 9 al 8) y la India otro (del 11 al 10), con un incremento res-

27. A finales del 2006, la Comisión Nacional de Desarrollo y Reformas china decidió controlar el excesivo crecimiento inversor, especialmente en el sector del acero, el carbón y la automoción (The Institute of International Finance, 2007).

pecto a 2005 del 34% y una mejora de 0,4 puntos de cuota mundial sólo en el último año. Otros países asiáticos también ganaron posiciones. Estados Unidos mantuvo el liderazgo y también destaca que algunos países europeos, especialmente Alemania y el Reino Unido (pero también algunos de los países *pequeños* más avanzados) mantuvieron e incluso mejoraron sus posiciones con más éxito que en el comercio de mercancías.

Tabla 2.1. Ranking de países exportadores de servicios, 2006

Lugar y porcentaje de las exportaciones mundiales; variación respecto a 2005 y 1997			
1. Estados Unidos	14,3	-0,4	-3,2
2. Reino Unido	8,2	+0,4	+1,7
3. Alemania	6,1	-0,1	+0,3
4. Japón	4,5	—	-0,7
5. Francia	4,1	-0,7	-2,0
6. Italia	3,7	-0,2	-1,8
7. España	3,7	-0,1	+0,4
8. China	3,2	+0,1	+1,3
9. Países Bajos	3,0	-0,2	-0,7
10. India	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. Bélgica	2,1	-0,1	**
15. Canadá	2,1	-0,1	-0,1
16. Corea del Sur	1,9	+0,1	—
17. Dinamarca	1,9	+0,2	+0,6
18. Luxemburgo	1,9	+0,2	**
19. Austria	1,8	-0,4	-0,4
20. Suecia	1,8	—	+0,5

+*: No figuraba entre los 30 primeros

** : Bélgica + Luxemburgo en conjunto + 1,1

Fuente: Elaboración OME a partir de los datos de la OMC (2007) y de las estadísticas de Comercio Internacional, 2005 y 2007.

Respecto a las importaciones de servicios, destaca la importante mejora de la India, que presenta un incremento respecto a 2005 de las importaciones de servicios de un 40%. Es la otra cara de la moneda del potencial indio como destino de *offshoring* de servicios, y una invitación a aprovechar esta extraordinaria capacidad de absorción de servicios por parte de la India. También los incrementos de Corea y Brasil llegan al 20%, evidenciando una vez más que el incremento de la presencia global es un camino de dos direcciones.

2.10. ¿Catch up en inversiones?

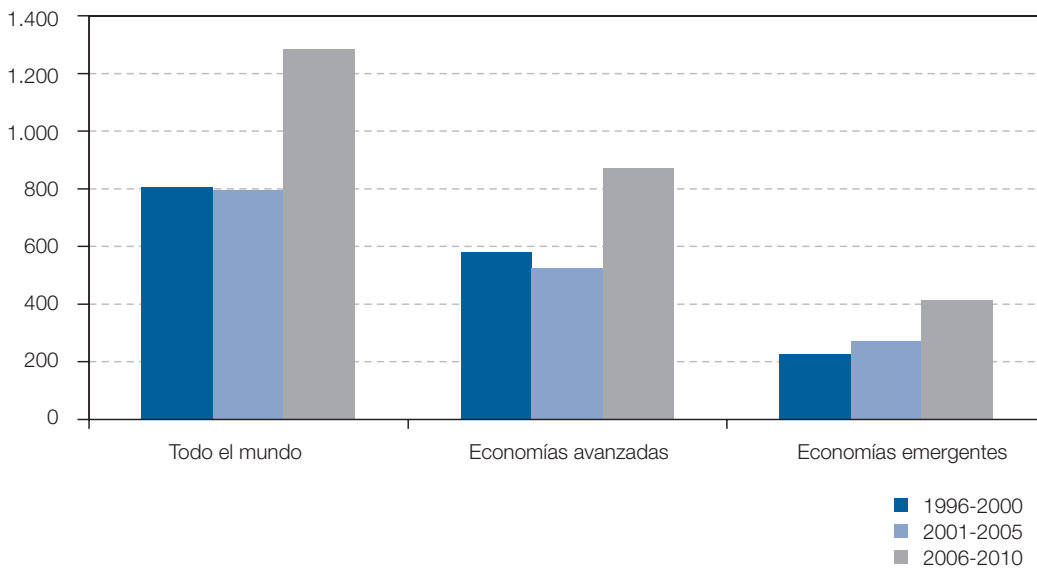
En el primer quinquenio del nuevo milenio, los flujos de inversión extranjera directa (IED) dirigidos a los países emergentes han crecido a un ritmo medio anual de casi el 14%, mientras que las inversiones directas en las economías desarrolladas han retrocedido, sobre todo como resultado de las caídas —superiores al 10% anual—, entre 2001 y 2003. Este crecimiento de la inversión extranjera en el área emergente ha mantenido la media del volumen de inversión global anual a un nivel similar al del boom inversor iniciado a mediados de la década de los noventa. Sin embargo, eso ha supuesto que los países emergentes y en desarrollo hayan acaparado, desde 2004, cerca del 40% del volumen total. Actualmente, la inversión extranjera en Europa del Este, la CEI y África están batiendo récords mientras en Asia se mantiene el fuerte ritmo de los últimos años, y sólo en América Latina se observa un cierto retroceso.

Se estima que los próximos años el ritmo de crecimiento de las inversiones en las economías avanzadas se acelere, lo cual contribuirá a aumentar de manera sustancial el volumen global de inversión directa (EIU, 2007). De 2006 a 2010 se prevé un flujo de entrada anual de IED de más de 800.000 millones de dólares en las economías avanzadas y de alrededor de 400.000 millones en las economías emergentes (ver figura 2.11).

De las economías emergentes, Asia continuará siendo el principal receptor de inversiones extranjeras, y China seguirá concentrando una gran parte de ellas (ver figura 2.12). No obstante, se prevé una moderación en el ritmo de crecimiento en China, por la saturación en algunos sectores industriales,²⁷ y en Hong Kong y Singapur, por el elevado coste de localización, produciéndose una cierta relocalización de las inversiones directas hacia los destinos más baratos, como algunos países de la ASEAN, principalmente Indonesia y Vietnam, este último reforzado por su reciente incorporación en la OMC. También se espera que aumente la inversión en la India, aunque de forma limitada.

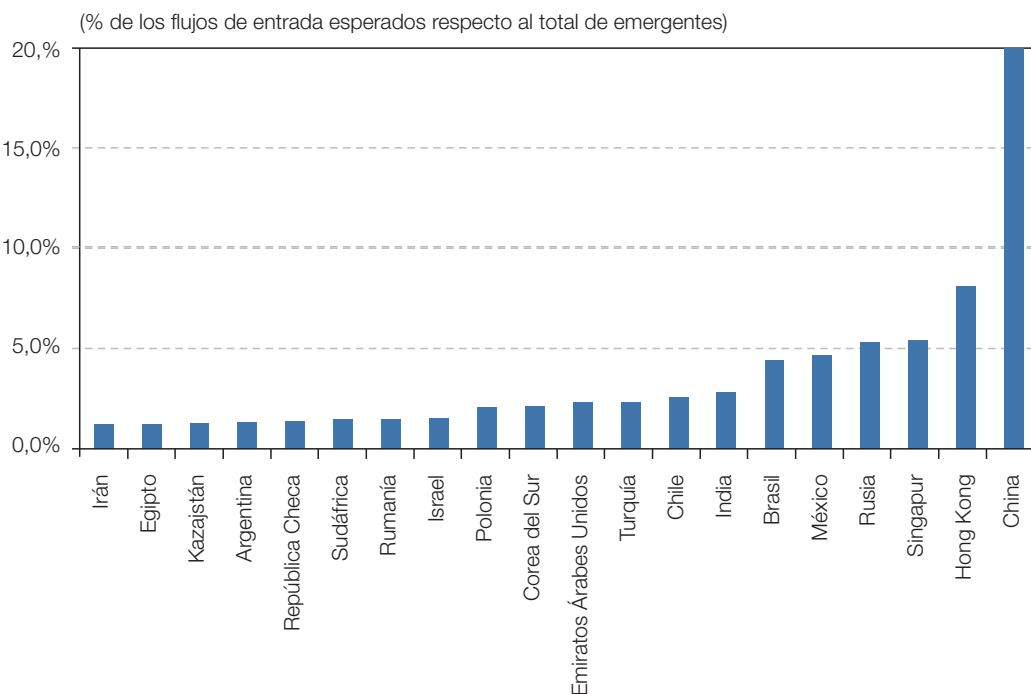
América Latina se vio afectada por la competencia de otros destinos *low cost*, con previsiones respecto al crecimiento de las inversiones extran-

Figura 2.11. Flujos de entrada IED (promedio anual por período; miles de millones de \$ de EEUU)



Fuente: Elaboración OME a partir de los datos de UNTACD y EIU

Figura 2.12. Ranking de los principales países emergentes perceptores de IED, 2006-2010



Fuente: Elaboración OME a partir de los datos de EIU

teras bastante moderadas. Brasil y México, seguidos a cierta distancia por Chile, concentraron la mayor parte de las inversiones. Como resultado de este crecimiento limitado, América Latina perdió peso relativo respecto al resto de los mercados emergentes y, previsiblemente, la

Europa del Este y la CEI pasaron a ocupar la segunda plaza como región emergente receptora de inversiones.

En relación con esta última región, cabe decir que la inversión en los nuevos miembros de la UE

se estabilizó, excepto en los Balcanes (últimos países incorporados), especialmente Rumanía. La tendencia era que la inversión se fuera expandiendo cada vez más al este, hacia Turquía y las repúblicas ex soviéticas, como Ucrania, Azerbaián, Kazajistán y, muy especialmente, Rusia. A pesar de que el clima de negocios no era el idóneo (regulación imprevisible, corrupción, etc.) este hecho no estaba afectando a los inversores, dadas las importantes oportunidades de negocio que ofrecía el enorme mercado ruso. Además, las previsiones de que Rusia iba a entrar próximamente a la OMC indicaban que tendría un impacto positivo tanto desde el punto de vista económico, como por la mejora del clima de negocios. Sin duda, fue uno de los principales destinos de IED en los siguientes años.

Los procesos de liberalización comercial y de movimientos de capital puestos en marcha en una parte importante de África y algunos países de Próximo Oriente hacían prever un aumento relevante de las inversiones en estas regiones y, muy especialmente, en el norte de África. Egipto se estaba erigiendo como principal receptor de la zona, gracias a los programas de privatización, flexibilidad del mercado de trabajo y liberalización de la entrada de capitales. Además, el acceso a los mercados de la UE favorecía a países mediterráneos como Marruecos, Argelia y Túnez.

Aunque la elevada demanda de recursos naturales siguió estimulando la inversión directa en los países emergentes y en desarrollo, y se mantuvo la dinámica de localizar en ellos las manufacturas intensivas en trabajo, la tendencia era que la inversión en el sector servicios tomara el relevo en el sector manufacturero. Se aceleró el *outsourcing* de los servicios, gracias a la continua caída de los costes de telecomunicaciones y, por lo tanto, aumentó la competencia en el mercado global, tanto de actividades de poca cualificación (los *call centers*, la introducción de datos y el procesamiento de textos), como de actividades de más cualificación (como el desarrollo de software, servicios médicos, consultoría e I+D). La localización de algunos de estos servicios se está expandiendo ya, aparte de la India, en Europa del Este y el Norte de África (Marruecos y Egipto) y se prevé que las inversiones relacionadas con I+D se intensifiquen en Asia y Europa del Este.

La inversión extranjera proveniente de los llamados BRIC (Brasil, Rusia, la India y China) y de los tigres asiáticos, empieza a ser destacable a escala global y ya totalizan casi una cuarta parte de la inversión directa mundial. Desde el punto de vista sectorial, casi dos terceras partes de las inversiones se han destinado a servicios, especialmente transporte, distribución, almacenaje y servicios financieros. No obstante, la minería y el petróleo están destacando, sobre todo en cuanto a las inversiones exteriores chinas; y por lo que respecta a las manufacturas, sobresalen la electrónica (tigres asiáticos) y la confección, en la búsqueda de países dentro del área regional de menor coste. También se observan movimientos en la India respecto a expandir a otros países de la zona servicios de tecnología e información.

2.11. ¿Catch up en formación?

Como se mencionaba anteriormente, según las estimaciones del FMI, aunque en términos absolutos una gran mayoría de las incorporaciones a la *oferta de trabajo global* es de personas con un nivel de educación bajo, también destaca que el incremento de esta oferta con un nivel superior de educación (universitaria) ha sido de un 50% desde 1980 y que está creciendo con más rapidez actualmente como consecuencia de las apuestas explícitas por la cualificación de países como China y la India, así como por el buen nivel educativo de muchos de los países del centro y del este de Europa. Como se mencionaba en la sección anterior, la ampliación de una gran oferta del *cheap man power* procedente de las economías emergentes con una oleada de *cheap brain power*, a medida que los millones de universitarios (14 anuales) que generan conjuntamente China, la India y Rusia, tanto como todo Estados Unidos, bien formados, motivados, se incorporen con empuje al mercado global, también tiene implicaciones no sólo en el avance en innovación, sino también en las pautas retributivas en los países más avanzados.

Como también se mencionaba en la sección anterior, el desplazamiento, debido a la globalización y especialmente al *offshoring*, hacia países menos desarrollados de tareas intermedias (producción de componentes, etc.) con unos reque-

rimientos de cualificación superiores a las inicialmente *deslocalizadas* causa el efecto de que la *media* de cualificaciones aumenta con el traspase de sucesivas *tareas* de las economías avanzadas hacia las emergentes.

Eso tiene su traducción en una presencia cada vez más importante en la *cesta de exportación* de los países emergentes y en el desarrollo de productos con más cualificación, tanto respecto a manufacturas como cuanto a servicios, como citábamos más arriba.

2.12. ¿Catch up en calidad institucional?

Las zonas donde se han dado los procesos de reforma más acelerados son, a la vez, las áreas con crecimiento más dinámico, como el sudeste asiático y los países de Europa del Este y la CEI (ver figura 2.13). Georgia, seguida de Rumanía, lidera el ranking de los países donde más reformas se han llevado a cabo durante los dos últimos años. En cuarto lugar se encuentra China (CFI, Doing Business, 2007). Por su parte, Kazajistán sube 20 puestos en el ranking mundial de 2007 de economías con mejor entorno de negocios, y se sitúa en un nivel similar al de Eslovenia. Así mismo, este ranking está liderado,

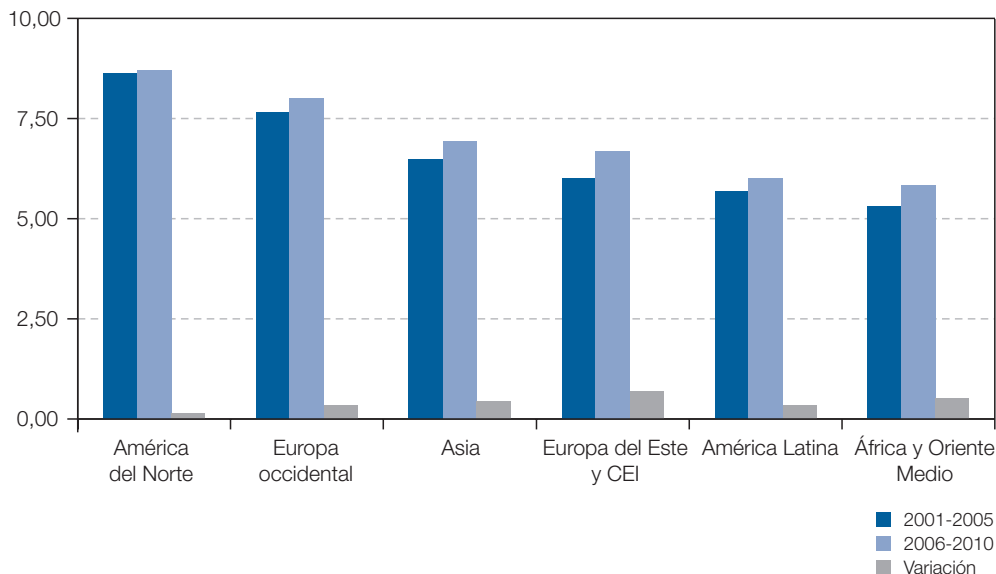
como es bien sabido, por Singapur, Hong Kong, Taiwán y Corea del Sur, donde, juntamente con los países más avanzados, se dan las condiciones más favorables para hacer negocios en ellos.

África, tanto el Norte como el área subsahariana, aparece en tercer lugar como región donde se han realizado un número más elevado de reformas, justo por detrás de los países de Europa del Este y la CEI y de los países de renta alta de la OCDE. Dos terceras partes de los países del continente africano han implementado alguna reforma en los dos últimos años y Tanzania y Ghana figuran actualmente entre los diez países más reformistas del mundo. Por lo que se refiere al ranking 2007 y a la facilidad para hacer negocios, Sudáfrica y Mauricio se encuentran ya en posiciones cercanas a Austria y Namibia, cerca de Portugal.²⁸ Además, el informe advierte que esta tendencia reformista seguirá avanzando.

Hay cierta coincidencia a la hora de destacar que la región latinoamericana, a pesar de su mejora en crecimiento y estabilidad macroeconómica, continuará lastrada por la debilidad de sus sistemas políticos y deficiencias en la educación y cualificación de la mano de obra (Fantoni, 2007; EIU, 2006). En algunos países ha aumentado la presión reguladora sobre el entorno de

28. A pesar de ello, es preciso decir que los indicadores que el Banco Mundial utiliza para medir la facilidad para hacer negocios no tienen en cuenta, entre otros, ni la proximidad a los grandes mercados ni la calidad de las infraestructuras. Por lo tanto, sólo se trata de una medida de las regulaciones respecto a la actividad de negocios.

Figura 2.13. Puntuación y ranking regional del clima de negocios (puntuación del 1 al 10 siendo 10 el clima óptimo)



Fuente: EIU

negocios, como Bolivia y Venezuela y, salvo casos como Chile o México, donde se han producido mejoras importantes, en general se ha avanzado poco en este terreno. Existe una necesidad de fortalecer las instituciones, reformar los mercados laborales y reducir la economía sumergida (FMI, 2007).

Esta situación contrasta con la evolución de los países de Europa del Este, donde ha habido un fuerte compromiso por parte de los gobiernos de favorecer las condiciones de mercado y el clima de negocios. El objetivo prioritario, ya desde los primeros gobiernos reformistas, de integrar estas economías en la UE, ha supuesto que fuesen adoptando gradualmente el acervo comunitario. Actualmente, Eslovenia ya forma parte de la zona euro y los Países Bálticos y Eslovaquia se encuentran dentro del Mecanismo de Cambios Europeo-II, paso previo a la integración monetaria. Por otra parte, Rumanía y Bulgaria, que quedaron fuera de la primera oleada de ampliación al Este, se han incorporado hoy en día a la UE. Y la CEI, con Georgia y Kazajstán al frente, están consiguiendo avances importantes, aunque aún queda bastante camino por recorrer, especialmente en la mejora de los sistemas judiciales y la lucha contra la corrupción.

Aun así, la percepción de la relativa lentitud del *catch up* por parte de las economías emergentes en muchas de las dimensiones de la *calidad institucional* respecto a los países más avanzados, se considera en algunos ámbitos un activo que es preciso valorar (IMD, 2007). Y se destaca su importancia como un factor explicativo de pautas de especialización en actividades de elevada intensidad contractual, emergiendo así la calidad institucional como una verdadera ventaja comparativa, cuya importancia se mantiene incluso si otras fuentes de ventaja más clásicas (cualificación del trabajo, capital, etc.) se incorporan al análisis (Nunn, 2007).

La calidad institucional aparece como un factor importante de competitividad, que puede mantener a Europa y al resto del mundo occidental especialmente en actividades que requieran complejidad contractual y credibilidad, actividades de servicios y de *gestión de la complejidad global*.

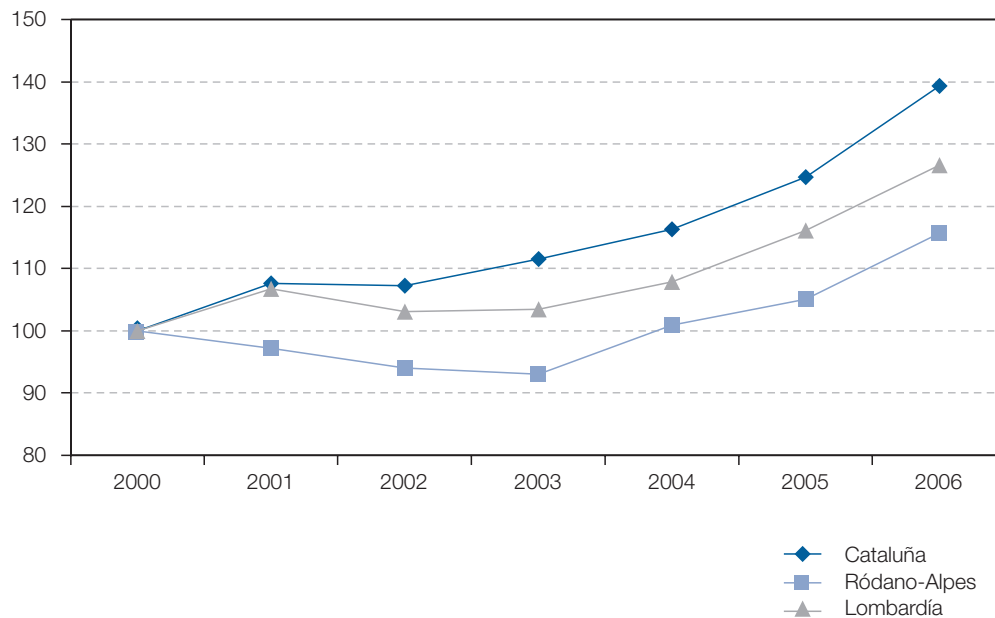
2.13. Cataluña ante los mercados emergentes

Durante el período 2001-2006, las exportaciones de mercancías catalanas han crecido a un ritmo medio anual de 5,7% en términos nominales, un punto porcentual por encima de la media de los países de la UE-15. El bienio 2002-2003 fue especialmente desfavorable, con unos porcentajes de incremento nominal de las ventas al exterior poco superiores al 1,1% en cada uno de estos ejercicios, mientras que la recuperación en los años 2004, 2005, 2006 ha sido ciertamente remarkable. En 2006, las exportaciones catalanas crecían a un ritmo superior al de los últimos seis años y superan en cuatro puntos porcentuales el crecimiento del PIB. Y el índice de crecimiento de las ventas catalanas al extranjero es superior al de las compras, un hecho que no sucedía desde 2001. Así mismo, comparativamente con Ródano-Alpes y Lombardía, el aumento de las exportaciones durante el período 2001-2006 ha sido superior (ver figura 2.14). Desde 2000, las exportaciones catalanas han aumentado un 40%, casi el doble que las lombardas y casi tres veces más que las exportaciones de Ródano-Alpes. Este incremento se debe tanto a la expansión de las exportaciones hacia los países avanzados, principalmente con destino a la UE-15, como al dinamismo, sobre todo en años más recientes, de los países emergentes y en desarrollo.

Este avance, sin embargo, se ha debido principalmente al aumento relativo de las exportaciones hacia los países de la Europa del Este y la CEI (ver figura 2.15), que actualmente pasan a ser el segundo mercado para Cataluña, desbancando de este lugar al área latinoamericana. No obstante, lo más significativo se observa en el ritmo de crecimiento de las exportaciones hacia los mercados asiáticos, donde el acelerado crecimiento económico de esta zona y el fuerte aumento de las importaciones no se ha traducido en un boom exportador.

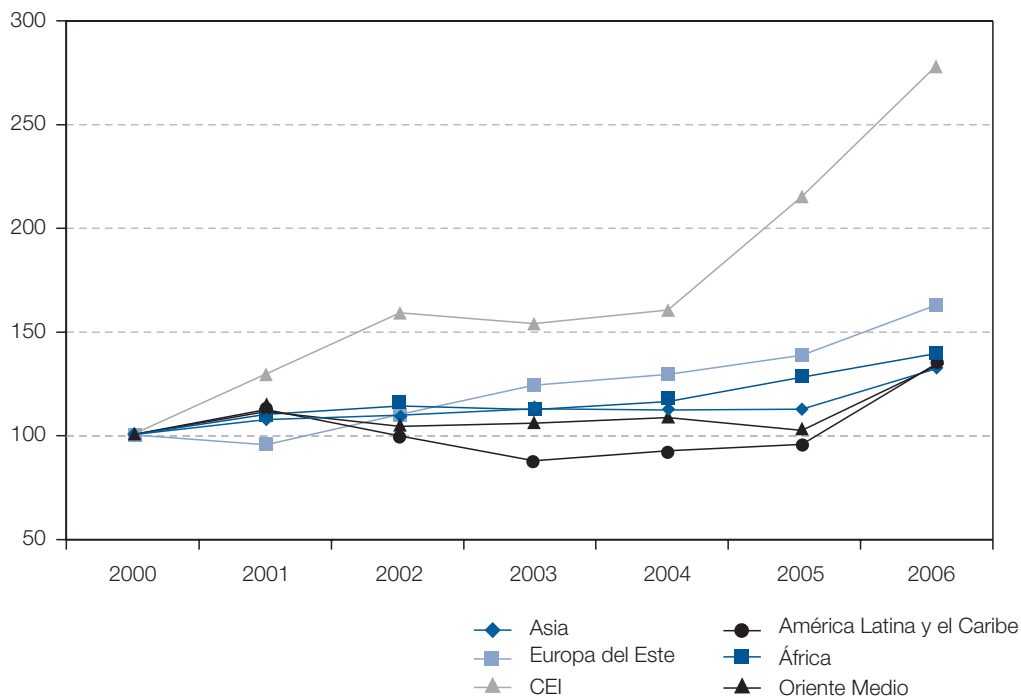
Es muy relevante el aumento de las exportaciones catalanas hacia el continente africano, de casi el 50%, sobre todo en el norte de África, en consonancia con el reciente dinamismo de la región; mientras que el menor impulso del área latinoamericana se ha visto reflejado en un crecimiento más moderado de las exportaciones hacia esta zona.

Figura 2.14. Evolución de las exportaciones 2000-2006 (año 2000=100)



Fuente: Elaboración OME a partir de los datos de la DG Aduanas, INSEE e ISTAT

Figura 2.15. Evolución de las exportaciones catalanas en los países emergentes 2000-2006 (año 2000=100)

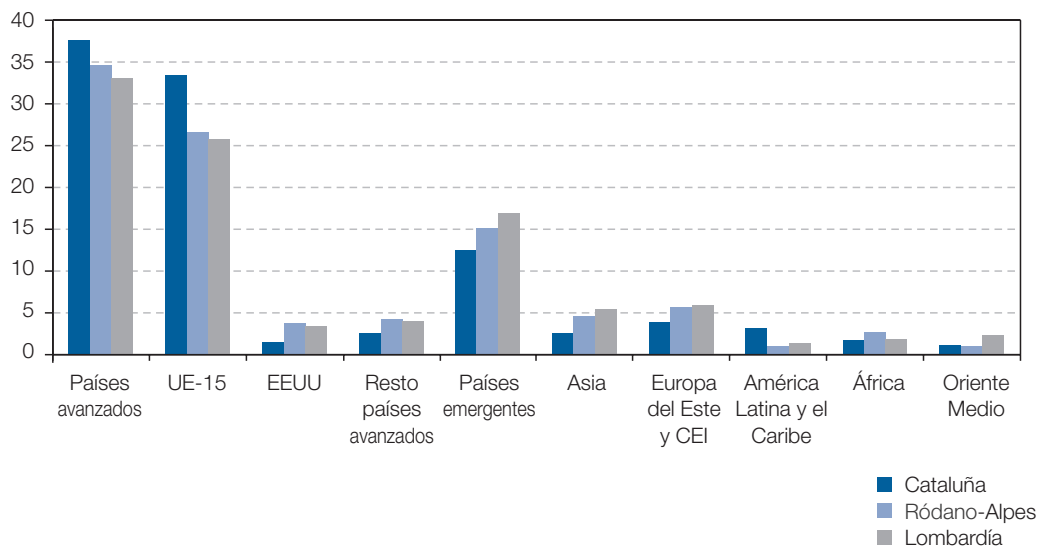


Fuente: Elaboración OME a partir de los datos de la DG Aduanas, INSEE e ISTAT

Comparando la distribución geográfica de las exportaciones de 2006 con las regiones de Ródano-Alpes y Lombardía, puede comprobarse que Cataluña tiene una mayor dependencia de los

mercados europeos y que, a pesar del aumento de las exportaciones hacia Europa del Este y la CEI, aún se encuentra, respecto a esta zona, en una posición relativamente inferior a las dos

Figura 2.16. Distribución geográfica de las exportaciones, año 2006 (%)



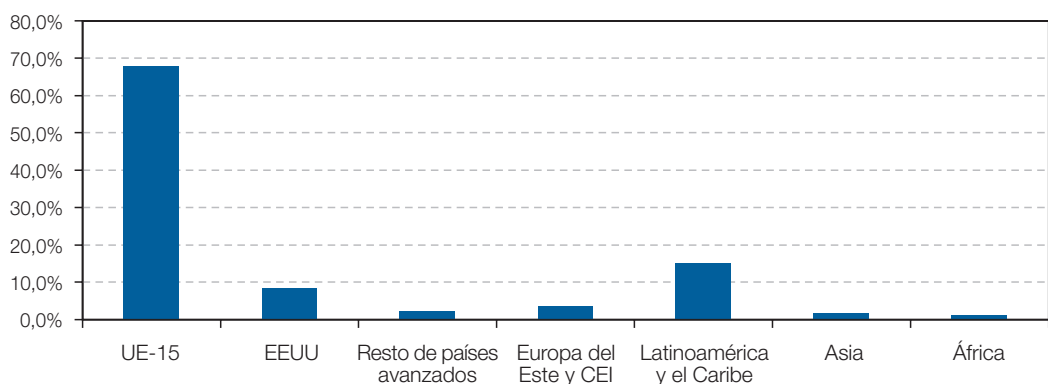
Fuente: Elaboración OME a partir de los datos de la DG Aduanas, INSEE y ISTAT

regiones comparadas (ver figura 2.16). Por el contrario, en consonancia con los mayores vínculos culturales e históricos con los países latinoamericanos, esta zona tiene una mayor representación en las exportaciones catalanas que en el resto. Sin embargo, resulta de nuevo significativo la notable diferencia existente entre Cataluña y las dos regiones comparadas respecto a la región asiática. En este sentido, el porcentaje de exportaciones de la Lombardía en los mercados asiáticos duplica el de Cataluña. Queda patente que, a pesar de que la empresa catalana ya ha empezado a dirigir el punto de mira hacia los paí-

ses emergentes, podría conseguir un potencial exportador aún más elevado si aumentase su presencia en los mercados asiáticos. Así pues, uno de los principales retos en estos momentos para Cataluña es acelerar el proceso de internacionalización hacia Asia, el foco de mayor dinamismo económico actual y, sin duda, del futuro.

Por lo que se refiere a las inversiones directas catalanas en el extranjero durante el período 2001-2006, dos terceras partes han tenido como principal destino los países de la UE-15 y un 15%, América Latina (ver figura 2.17). Este hecho

Figura 2.17. Destinación geográfica de la IED catalana por regiones. IED acumulada 2001-2006 (% respecto del total)



Fuente: Elaboración OME a partir de los datos de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio

pone de manifiesto que la proximidad geográfica y los vínculos culturales e históricos son factores determinantes en el momento de invertir en el exterior. Por lo tanto, salvo la región americana, la presencia catalana en el resto de las áreas emergentes es relativamente escasa.

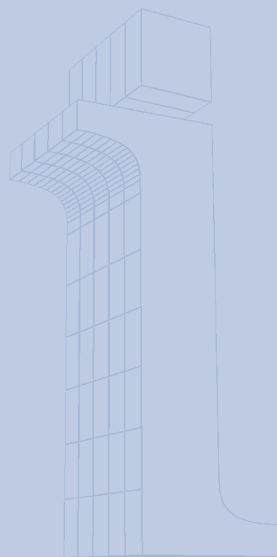
Otro aspecto que hay que destacar es el alto nivel de concentración de las inversiones catalanas. Veinte países totalizan el 96% de las inversiones realizadas en el exterior entre los años 2001 y 2006. Tan sólo cuatro países, Francia, el

Reino Unido, los Países Bajos y Estados Unidos explican más del 50% de las inversiones acumuladas durante el período. Por otra parte, más del 80% de las inversiones realizadas en América Latina se han concentrado en tres países, Brasil, Argentina y México, mientras Hungría y Rusia aglutinan casi tres cuartas partes de las inversiones destinadas a Europa del Este y la CEI. Al mismo tiempo, el 70% de las inversiones en los mercados asiáticos se han dirigido a China y la India. Marruecos concentra más de la mitad de las inversiones al continente africano.



CAPÍTULO 3

*Empresas e internacionalización:
nuevas realidades*



3. Empresas e internacionalización: nuevas realidades

La conformación de redes globales de producción, el aprovechamiento de las potencialidades de la globalización, la generación de redes globales de innovación o el acceso a una *global labor supply* (inversiones en los lugares en que la rentabilidad es más alta, la fragmentación de los procesos de producción para ubicar cada tarea en el lugar donde sea más eficiente, productiva o rentable, la organización de la producción según pautas más flexibles etc.) permiten mejoras notables en la eficiencia y la productividad agregadas. Son el *dividendo de la globalización*.

Eso implica una revalorización de la capacidad para *gestionar la complejidad global*. Las capacidades directivas en estos nuevos entornos (*global teams, global management, corporate governance, etc.*) emergen como un factor de ventajas competitivas importante.

Y, en este sentido, una de las líneas más importantes del análisis actual sobre comercio e inversión directa internacionales se centra en las características de las empresas con presencia internacional, exportadora y/o inversora.

Los desarrollos analíticos ratifican un diferencial sistemático de productividad a favor de las empresas exportadoras. La conexión entre internacionalización y mejora de la productividad encuentra aquí un vínculo importante, que

puede ser útil a la hora de contribuir a explicar la tendencia al alza de la productividad mundial: uno de los principales argumentos esgrimidos a favor de las nuevas realidades globales, asociados a la ganancia en eficiencia que propicia un mayor aprovechamiento de las ventajas de la especialización y la *división internacional del trabajo* ya no tan sólo entre los productos *acabados* sino también entre las etapas de producción, tareas o actividades de la red de valor añadido de un producto.

Bernard *et al.* (2007) analiza lo que denominan *exporter premia* o diferencial a favor de las empresas exportadoras respecto a determinados parámetros. Algunos resultados son que las empresas exportadoras tienen un 26% más de *valor añadido por trabajador* (una medida sencilla de la productividad), un 19% más de cualificación por trabajador y unos salarios un 17% superiores, siempre respecto a las empresas no exportadoras (ver tabla 3.1).

Las empresas exportadoras son más multiproducto. Otros resultados muestran que, cuando se tienen en cuenta las diferencias entre industrias, las empresas exportadoras producen un 27% más de productos que las que no son exportadoras de la misma industria, y también tienen un volumen de facturación por producto un 73% superior (ver tabla 3.2).

Tabla 3.1. Diferenciales entre exportadores y no exportadores (manufacturas EEUU, datos de 2002)			
Prima del exportador			
	1	2	3
Log de empleo	1,19	0,97	-
Log de remesas	1,48	1,08	0,08
Log de valor añadido por trabajador	0,26	0,11	0,10
Log de PFT	0,02	0,03	0,05
Log de salario	0,17	0,06	0,06
Log de capital por trabajador	0,32	0,12	0,04
Log de especialización por trabajador	0,19	0,11	0,19
Covariantes adicionales	Ninguno	Efectos fijos en la industria	Efectos fijos de la industria, log de empleo

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

Tabla 3.2. Diferenciales a favor de las empresas exportadoras: número de productos y facturación del producto (manufacturas EEUU, datos de 2002)		
Prima del exportador		
	1	2
Log de número de productos	0,23	0,27
Log de media de remesas/productos	1,25	0,73
Covariantes adicionales	Ninguno	Efectos fijos de la industria

Fuente: Bernard *et al.* (2007)

3.1. Margen extensivo y calidad de las exportaciones: impulso a la creatividad y a la innovación

El Informe anual OME, 2006 presentaba ya unas implicaciones de estos análisis y de las distintas capacidades/habilidades para sacar provecho de las nuevas posibilidades de mercados abiertos, así como (la otra cara de la moneda) para hacer frente a una mayor competencia. Y también se resaltaba la importancia que, en el nuevo marco global, los países fuesen capaces de mejorar respecto a las exportaciones, no sólo el llamado *margen intensivo* (las propias empresas exportarían más de los mismos productos a los mismos mercados exteriores) sino también, y de manera especial, el *margen extensivo* que supone la incorporación a la actividad exportadora de más empresas y/o más destinos. El papel de la calidad y la creatividad quedan claros al respecto.

Frecuentemente, uno de los obstáculos reside en los *costes iniciales* de la experiencia internacional (estudios de mercado, redes de distribución, *partners* fiables, etc.) que pueden contribuir a desbloquear, sobre todo para incentivar el «margen extensivo en sociedades de pequeña y mediana empresa, actuaciones públicas y/o en concertación con el sector privado» (Helpman-Melitz-Rubinstein, 2007).

Margen extensivo en Cataluña

Uno de los trabajos del OME, en el marco de la colección de Quaderns OME (ESCI-UPF, 2006) demuestra la importancia del margen extensivo sobre el margen intensivo por lo que respecta a la economía catalana. La primera conclusión a la que llegan es que, con muy pocas excepciones, la tendencia general del margen extensivo catalán durante el período 1988-2004 es claramente

creciente en todas las economías consideradas y para todos los mercados de destino. En el año 2004 el 36,5% del volumen exportado por Cataluña correspondía a productos que o no se exportaban o se hacía en cantidades muy pequeñas en 1988.

No obstante, los resultados son distintos cuando consideramos los diferentes mercados de destino de las exportaciones catalanas. Así, en general, los países de la UE-15, que son los que tienen una importancia cuantitativa más relevante, tienen márgenes extensivos que crecen de manera relativamente lenta, hasta el 37,7% en 2004, mientras que los países que entraron en la UE con la ampliación del año 2004 presentan un crecimiento de sus márgenes extensivos mucho más rápidos, hasta un 84,4% para el último año del estudio.

Si hacemos la desagregación por países, y dejando de lado los países de la ampliación, los crecimientos más importantes del margen extensivo de Cataluña en el período 1988-2004 los encontramos en Rusia, Libia, Brasil, China, Japón, Taiwán, la India, Corea del Sur y Hong Kong. En el año 2004, entre un 87% y un 97% de las exportaciones catalanas hacia estos países correspondían a productos que o no se exportaban o se hacía en cantidades muy pequeñas en 1988. Este hecho demuestra la diversificación en la exportación catalana hacia nuevos sectores en estos últimos años. Una diversificación más patente en los países emergentes, unos países que lideran e impulsan el crecimiento económico fuerte y sostenido de los últimos años, como los asiáticos y de la Europa del Este y la CEI (Comunidad de Estados Independientes) especialmente China y la India y las ex repúblicas soviéticas.

En comparación con otros países europeos, el margen extensivo de las exportaciones catalanas es superior a muchas economías comparables en dimensión, como pueden ser Irlanda, Grecia, Finlandia, Portugal o Hungría. Eso ratifica la importancia del margen extensivo del conjunto de las exportaciones catalanas, coincidiendo con el análisis temporal que se comentaba anteriormente y en el que se había constatado el fuerte incremento a lo largo del período 1988-2004.

3.2. Acelerar la internacionalización: el papel de los intangibles

El proceso creciente de globalización de la economía mundial y de integración de los mercados está transformando las estrategias empresariales. Hoy día ya no se trata de ver la internacionalización como un complemento del negocio local, sino que cada vez más domina la tendencia de contemplar el posicionamiento internacional como modelo de negocio. Eso explica el surgimiento, en los últimos años, de un fenómeno nuevo: la aparición de las empresas denominadas *born globals* o nacidas globales, que buscan la internacionalización prácticamente desde el momento de su constitución, un hecho que también se produce en Cataluña. El primer Quadern OME (ESADE, 2007) analiza algunos casos de éstos. De la misma forma, se está observando que empresas ya consolidadas están redefiniendo su posicionamiento internacional, desarrollando una perspectiva global de negocio para que les genere nuevas ventajas competitivas; son las llamadas *reborn globals*, es decir, las que se redefinen como globales.

Los avances en las nuevas TIC y la reducción de costes en comunicación, transporte y producción están acelerando la internacionalización de las empresas, tanto grandes como pymes, y permiten llegar cada vez más a mercados más lejanos. Como resultado de ello, la competencia internacional está creciendo en todos los sectores y, ya sea por razones de economías de escala, de pérdida de cuota de mercado local o de internacionalización de los principales clientes, las empresas acaban planteándose el hecho de internacionalizarse. En este sentido, activos intangibles como la experiencia, el conocimiento, las redes de contactos y la tecnología son elementos distintivos que facilitan el proceso de internacionalización.

El modelo tradicional de internacionalización, es decir, el gradual, caracterizado por diversas etapas (exportaciones irregulares, por medio de agentes, establecimiento de una filial de ventas y finalmente producción en el extranjero),²⁹ empezando por los mercados más cercanos geográficamente y culturalmente, está siendo desplazado cada vez más por las vías de internacionalización acelerada: las *born* y *reborn globals*. Estas nuevas vías suelen saltarse las dos primeras etapas del

29. Modelo de Uppsala (Johanson y Wiedersheim, 1975).

modelo tradicional, empezando por las exportaciones directas o estableciendo alianzas estratégicas con proveedores o distribuidores en el extranjero. El crecimiento en el mercado nacional tiene lugar simultáneamente con la expansión internacional, y esta expansión hacia el exterior se establece en función de los mejores merca-

dos, independientemente de la distancia geográfica y cultural, priorizando la colaboración con proveedores y otros socios empresariales. Tienen una orientación estratégica bien definida y la experiencia internacional previa de sus directivos con visión global; el uso de las redes y canales internacionales son factores esenciales.



ANEXO 1
*Índice de la versión completa
del Informe anual 2007*



Anexo 1

Índice de la versión completa del Informe anual 2007

Informe anual 2007
Observatorio de mercados exteriores
Un nuevo mapa de mercados y oportunidades
Formando parte de las redes de negocio globales

Índice

Presentación

Resumen ejecutivo

10 tendencias de fondo: de la globalización del conocimiento a la inmaterialización del modelo de negocio

1. Perspectivas y prospectiva: un mapa de referencia

- 1.1. Perspectivas a medio plazo: un mapa general de referencia
- 1.2. Presente y futuro de la economía global y su entorno
 - 1.2.1. Expansión en la actividad y el comercio mundiales
 - 1.2.2. Peso creciente de las economías emergentes... pero con disparidades
 - 1.2.3. *Catch up...* a ritmos desiguales
 - 1.2.4. Globalización financiera
 - 1.2.5. Conformación de redes globales de producción
 - 1.2.6. Globalización, crecimiento y sociedades
 - 1.2.7. Calidad institucional
 - 1.2.8. Demografía
 - 1.2.9. Límites al crecimiento

2. Presente y futuro de los mercados emergentes

- 2.1. Crecimiento económico: Asia mantendrá el liderazgo
- 2.2. Expansión del consumo: nueva clase media y reducción de la pobreza
- 2.3. El trabajo: participando en la *global labor supply*
- 2.4. Apertura exterior: la inversión se acelera

- 2.5. Prospectiva sectorial
 - 2.5.1. China
 - 2.5.2. India
 - 2.5.3. Brasil y México
 - 2.5.4. Marruecos, Argelia y Egipto
 - 2.5.5. Turquía
 - 2.5.6. Rusia
 - 2.5.7. La progresiva ampliación: Rumanía, Bulgaria y Croacia
- 2.6. Cataluña ante los mercados emergentes

3. Nuevas realidades

- 3.1. Producción y comercio globales
 - 3.1.1. Fórmulas organizacionales de las empresas
 - 3.1.2. Empresas e internacionalización
 - 3.1.3. La calidad de las exportaciones
 - 3.1.4. Sobre las fuentes de ventajas
 - 3.1.5. Especialización vertical
 - 3.1.6. Evolución del comercio mundial
 - 3.1.7. El comercio en servicios
 - 3.1.8. Principales exportadores e importadores
- 3.2. Trabajo y actividades en un mundo global
 - 3.2.1. Hacia una oferta global de trabajo
 - 3.2.2. Mecanismos de competencia global en los mercados de trabajo y actividades
 - 3.2.3. Diferencias de cualificación
 - 3.2.4. Implicaciones distributivas
 - 3.2.5. *Task trade*
 - 3.2.6. Tipología de *tareas* o actividades
 - 3.2.7. Globalización y cambios en la organización empresarial: nivelación versus jerarquías
- 3.3. Finanzas globales: ¿riesgos de desequilibrios y fragilidades?
 - 3.3.1. El marco financiero global
 - 3.3.2. Desequilibrios externos
 - 3.3.3. Eventuales impactos de una depreciación del dólar: el papel de Europa
 - 3.3.4. ¿Fragilidad financiera internacional?
 - 3.3.5. Nuevas realidades en las finanzas globales

Referencias



ANEXO 2

*Colaboraciones externas extraídas
de la versión completa*



De las tendencias de futuro a la estrategia empresarial

Johan Peter Paludan

Director

The Copenhagen Institute for Futures Studies

Las estrategias se preparan para que funcionen en el futuro, no para el pasado, a menos que uno sea un marido que regresa demasiado tarde a casa o un delincuente que deba enfrentarse a la justicia.

La dificultad que presenta el futuro es que no existe, y no es fácil estudiar algo que no existe. Los historiadores tropiezan con el mismo escollo. Podría afirmarse que éstos y los futuristas trabajan en dos aspectos del mismo tema, concretamente, el presente. Los historiadores trabajan basándose en unas memorias más o menos fiables, en aquello del pasado que permanece hoy en día. Los futuristas trabajan con la dinámica del presente y lo que podrían vincular a él, y lo que el pasado nos ha enseñado.

Hay muchas razones para estudiar el pasado, pero, de momento, dejaré que los historiadores debatan los méritos de estudiar el pasado. También existen muchas razones para trabajar con el futuro: es inspirador, por no decir divertido. El efecto *ajá* que se experimenta cuando, de pronto, se ve que las cosas empiezan a cuadrar puede ser muy estimulante. No obstante, la razón decisiva para trabajar con el futuro es que es el momento en que sucederán las decisiones y estrategias que se tomen en el presente.

Sin embargo, trabajar con el futuro es desesperante y a la vez inevitable. No se puede estudiar

algo que no existe y no se puede existir sin tener al menos la asunción de en qué tipo de futuro funcionarán las decisiones y estrategias.

El resultado de trabajar con el futuro puede tener tres vertientes:

- ser consciente de aquello en lo que se están basando las decisiones y estrategias que se toman;
- estimular la inspiración esperando que las decisiones y estrategias tomadas sean mejores;
- ser capaces de ver cuándo nos equivocamos, por ejemplo, obtener una advertencia y, de esta manera, tener la oportunidad de hacer algo al respecto.

A través de la historia se han desarrollado varias maneras de intentar predecir el futuro. La diferencia básica entre casi todos los primeros intentos de predecirlo, sea mediante bolas de cristal, las entrañas de las aves o la posición de los planetas, y los estudios modernos de futuros es que los estudios modernos de futuros reconocen tanto que nosotros, en cualquier momento dado, estamos enfrentándonos a múltiples futuros potenciales, como que cualquier afirmación sobre el futuro debe argumentarse con una línea «de ser así...». Los argumentos, los «si...», son muy importantes porque permiten ver con la mayor rapidez posible cuándo nos equivocamos.

Tal y como ha experimentado el Copenhagen Institute for Futures Studies, hay cuatro maneras de *atacar* el futuro:

- La **prognosis** se usa si se está interesado en el desarrollo de un área claramente definida y delimitada en un horizonte de tiempo corto. Aquí se estudia la situación actual y su pasado histórico y se hace una prognosis de lo que la situación podría ser en, por ejemplo, seis meses. La demografía es una categoría especial situada entre la prognosis y las megatendencias. Afortunadamente, la población cambia muy lentamente y, por ello, puede ser pronosticada hasta fechas bastante lejanas en el futuro. Por descontado, las pandemias o catástrofes naturales globales pueden causar una gran distorsión en este tipo de prognosis a largo plazo. El futuro es incierto. Por otra parte, la demografía tiene unas consecuencias tan vastas y de tan largo alcance que normalmente se considera una megatendencia.
- Las **megatendencias** son tendencias inerciales, grandes y vastas que caracterizan el desarrollo. Son unas tendencias que abarcan tanto que nada ni nadie se ve influenciado por ellas: ni las naciones, ni las compañías, ni las organizaciones, ni los individuos. Siempre debería incluirse el uso de las megatendencias si se está trabajando con cambios en una perspectiva de largo plazo.
- El **análisis de escenarios** es un método que desarrollaron originalmente los militares de Estados Unidos durante la Segunda Guerra Mundial. Se utilizaba como una forma de imaginar el resultado de una acción militar teniendo en cuenta todos los factores posibles. Básicamente, el propósito es crear unas imágenes alternativas, coherentes y relevantes de cómo puede ser el futuro. Creando más de una imagen, lo cual sería parecido a una prognosis, se incrementaría la probabilidad de haber tenido en cuenta la mayoría de las potencialidades. Los futuristas han estado utilizando este método durante 40 años; por lo tanto, el método ya ha sido más desarrollado y perfeccionado. Trabajar con escenarios es una forma de desarrollar una imagen y abrir la mente a la posibilidad de futuros potenciales muy distintos.
- Finalmente, los **comodines** se definen como acontecimientos que son extremadamente improbables, pero que comportarían un montón de consecuencias si se realizasen. Hoy en día, el 11 de septiembre ya es un comodín clásico. Los comodines pueden usarse cuando ya nos hemos formado una idea de cómo creemos que será el futuro. Para probar la vulnerabilidad pueden usarse comodines para explorar varios «que pasaría si...».

El Copenhagen Institute for Futures Studies hace ya varios años que usa escenarios cuando trabaja con compañías en su planteamiento estratégico. Como resultado de ello, hemos desarrollado un concepto llamado *procesos de escenarios basados en el diálogo*. Este concepto está basado en un diálogo entre futuristas y gente trabajando para la compañía. Aunque pueda parecer demasiado evidente, no siempre ha sido así. Cuando empezamos a trabajar con escenarios en los años ochenta observábamos a la compañía, después íbamos a casa y escribíamos los escenarios que después entregábamos a la compañía. Esta forma de trabajar no aseguraba una transferencia de propiedad de los futuristas a la compañía. El personal de la compañía tenía tendencia a decir que los escenarios parecían muy interesantes y que más adelante los estudiarían más atentamente. Esto normalmente no sucedía nunca. Por ello, la primera razón para un proceso basado en el diálogo es que es una precondition para conseguir un resultado. La segunda, es que los futuristas son siempre amateurs en la compañía, comparados con las personas que conocen su negocio mejor que los futuristas. No sería inteligente no contar con el conocimiento que cuenta la compañía.

El proceso del escenario tiene ocho pasos:

1. **Escoger el tema.** La franja de tiempo más común para los escenarios es de 10 años, un período lo suficientemente largo para que sea probable que alguna cosa cambie y demasiado corto para garantizar que la gente no piense que está entrando en la esfera de la ciencia ficción. No hay una regla rígida sobre si hay algún tema que deba contemplarse en una franja de tiempo más corta y otros en otra más larga. En esta etapa es igualmente importante dedicar algún tiempo a la definición precisa de

lo que trata el tema. ¿Es el futuro para un producto específico, es para la compañía en general? Cualquier tipo de vaguedad en esta cuestión hará que el trabajo en las etapas posteriores sea más difícil.

2. Obtener megatendencias. La lista actual del CIFS incluye 15 megatendencias, como la demografía, digitalización, globalización, individualización, inmateralización, democratización o comercialización. La idea en esta etapa es tomar cada megatendencia y analizar qué consecuencias podrían tener para la cuestión estudiada. El propósito es, en primer lugar, observar todo lo que sea bastante seguro. Esto, por descontado, implica trabajo, porque las megatendencias, por definición, son tendencias amplias. Extraer la conexión entre una megatendencia dada y el tema que se trata puede, de esta manera, requerir algún análisis.

3. Incertidumbres. Cuando se han cubierto los aspectos más seguros del futuro, entonces es momento de centrarse en las verdaderas incertidumbres. Ésta es una etapa central en el proceso del escenario. En este punto, los participantes deben centrarse en la cuestión: ¿qué es lo que, por una parte, es muy importante para el tema (compañía, producto, mercado) y, por otra, las incertidumbres de qué dirección seguirá? Cada incertidumbre va en pares: «o bien... o», «de... a». Tiene que haber los opuestos de cada uno: función o emociones, polarización o eculización, digitalización lenta o rápida. El proceso de definir incertidumbres puede acabar fácilmente con 10, 20 o 50 incertidumbres. Esta lista puede reducirse eliminando todas las que no son verdaderas incertidumbres, no constituyen realmente opuestos o no son realmente relevantes para el tema.

4. Las dos incertidumbres más relevantes. Escoger las dos incertidumbres más relevantes también es una etapa muy importante, porque esta elección determinará los escenarios que se creen. Por ejemplo: verdadera globalización o glocalización (globalización/localización). ¿El mundo aceptará una globalización continua en todos los frentes, por ejemplo el económico, el cultural, los medios de comunicación, los políticos, etc.? ¿O la glocalización es una mejor apuesta hacia la verdadera dirección? Eso no

implica que la globalización se detenga. La globalización, al fin y al cabo, es una megatendencia. Sin embargo, implica que la gente quiera combinar globalización en algunos aspectos, diríamos los bienes, y no en otros, por ejemplo la inmigración. La glocalización implica de este modo un rol continuado en cuanto al aspecto local. Otro ejemplo sería función o emoción. ¿La relación precio/calidad será más importante en el futuro (función), o el impulsor importante en el consumo serán las marcas, y los narradores (emociones) serán los dominantes?

5. Entrecruzar las dos incertidumbres. Cuando se entrecruzan las incertidumbres se crea un esqueleto para los cuatro escenarios que se crearán cuando se combine la verdadera globalización con la función y la emoción y glocalización, así mismo con la función y la emoción.

6. Establecer los escenarios. Ahora hay que desarrollar los cuatro escenarios que se hacen posibles debido a la elección de las dos dimensiones de incertidumbre más importantes. Aquí hay que crear cuatro historias distintas y convincentes sobre cómo podría ser el futuro. El mejor escenario es un *personaje redondo* que describa todos los *factores-PEST* (políticos, económicos, sociales y técnicos) para los escenarios dados. La situación ideal es que cada escenario sea tan convincente que mucha gente diga: esto parece más probable.

7. Crear perfiles: hay que crear perfiles para cada escenario en el que se averigüe cómo será nuestro tema (compañía, producto, mercado). Para cada escenario se investiga qué tipo de desarrollo empresarial es preciso, qué tipo de desarrollo de producto es el adecuado, qué tipo de desarrollo de recursos humanos se pedirá. En resumen, se desarrollará una estrategia adecuada para cada escenario. Ahora ya se ha visto la mayor parte del camino que se recorre de las tendencias a la estrategia.

8. Escoger el escenario. En la fase final del proceso del escenario es cuando se escoge el escenario más probable y más deseado. Se puede ser tan buen actor en un área que se pueden impulsar los desarrollos en una

dirección preferida. Si es éste el caso, primero se tiene que estar seguro de la dirección que se prefiere. También es necesario concentrarse en qué escenario es más probable. Quizá los cuatro escenarios sean probables, pero se puede ver que algunos son más importantes que el resto y, por lo tanto, requieren una concentración más cuidadosa por lo que respecta a la estrategia.

Así es como lo vemos en el CIFS por ahora, pero sabemos que el cambio es el único factor verdade-

ro predecible, de modo que también podemos cambiar de pensamiento mientras transcurre el tiempo. Lo que probablemente no cambie será que la estrategia debe basarse en asunciones sobre qué tipo de futuro se encontrará. Probablemente, también en el futuro será importante que estas asunciones sean explícitas. No necesariamente porque sean correctas, sino porque entonces se estará mejor situado si se está equivocado. En este aspecto la estrategia es como un presupuesto. Las desviaciones no son siempre malas, pero sí está mal si uno no sabe que está desviándose.

El potencial de las nanociencias y las nanotecnologías

Josep Samitier

Universidad de Barcelona

Las nanotecnologías, caracterizadas por el control de las propiedades de los materiales y dispositivos en la escala de la millonésima de milímetro, y las consiguientes ciencia, tecnología y comercialización que se desarrollan alrededor de ellas en el mundo, son ya una realidad. En el año 2004, gobiernos, empresas e inversores de todo el mundo gastaron conjuntamente más de 8.600 millones de dólares en I+D+i en el campo de nanotecnología. Desde que Nikolai Kondratieff publicó su teoría de ciclos económicos *long waves* en 1926, año en el que aún estaba vigente el ciclo de las industrias químicas y de la electricidad, se han sucedido dos ciclos más que podemos asignar al automóvil y a la electrónica y las TIC. La nanotecnología es una firme candidata, según diferentes expertos, para iniciar un sexto ciclo Kondratieff, posiblemente en combinación con la biotecnología. El hecho de que se señale la nanotecnología como serio aspirante a liderar este ciclo se debe a que las potenciales aplicaciones de la nanotecnología se encuentran en todos los sectores.

Sin embargo, la nanotecnología está aún en la frontera entre la realidad científica y los análisis de prospectiva a largo plazo, entre los primeros resultados y las expectativas de futuro. Hay que tener en cuenta que con el término *nanotecnología* no nos referimos a un único concepto, sino que se trata de un conjunto de tecnologías y

enfoques distintos. En este sentido es conveniente analizar las diferentes aproximaciones y desarrollos que están estableciéndose en subáreas de la nanotecnología como nanomateriales, nanoelectrónica, nanobiotecnología y nanomedicina, nanoherramientas o nanodispositivos.

Se espera que los nanomateriales tengan una gran influencia en todos los campos en los que actualmente el desarrollo de nuevos materiales sea un factor esencial. Esto incluye recubrimientos ultradelgados, superficies activas, así como una nueva generación de la ingeniería química (procesos de catálisis).

La nanoelectrónica tiene su mayor impacto en las TIC, para continuar (o superar) las predicciones de la ley empírica de Moore, que inexorablemente se ha ido cumpliendo desde la aparición de los primeros circuitos electrónicos integrados en la década de los sesenta del siglo pasado. Así, cada 18 meses se va doblando la capacidad de almacenamiento (memoria por unidad de área) y la velocidad de procesamiento de los circuitos integrados.

La nanobiotecnología tiene su área de aportación en medicina mediante nuevos sistemas de diagnóstico tanto molecular como por técnicas de imagen, nuevas terapias más selectivas y eficientes y como soporte tecnológico a la medicina

regenerativa. Asimismo, parte de estos descubrimientos influirán también en la industria agrícola y alimentaria.

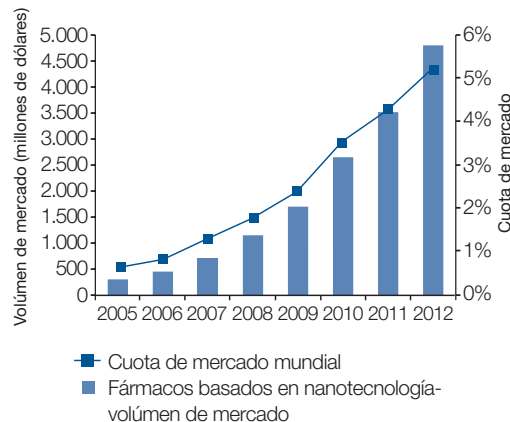
Las nanoherramientas y nanoinstrumentos son necesarios como parte de la instrumentación que permita el propio desarrollo y uso de las nanotecnologías: nuevos sistemas de microscopía y máquinas de ultraprecisión.

A causa de este impacto esperado de la nanotecnología, es conveniente ver los volúmenes de mercado esperados según diferentes fuentes. Muchos de los análisis de mercado se originan a partir del año 2000 con un horizonte esperado hasta 2015. La National Science Foundation en el año 2001 estimó que el mercado mundial para los productos nanotecnológicos sería de 1 billón de dólares para el 2015. Es cierto que dependiendo de la definición de nanotecnología y su contribución al valor final del producto, así como al grado de optimismo, podemos encontrar cifras más moderadas, como los 150.000 millones de dólares en 2010 (Mitsubishi Institute, 2002) y los 2,6 billones de dólares en 2014 (Lux Research, 2004).

Si nos quedamos con la evolución en los últimos años para ver cómo el crecimiento de la nanotecnología puede alcanzar los valores predichos, tenemos:

tecnología y del impacto en el mercado mundial (ver figura 2).

Figura 2. Mercado y cuota de mercado mundial para fármacos basados en nanotecnología

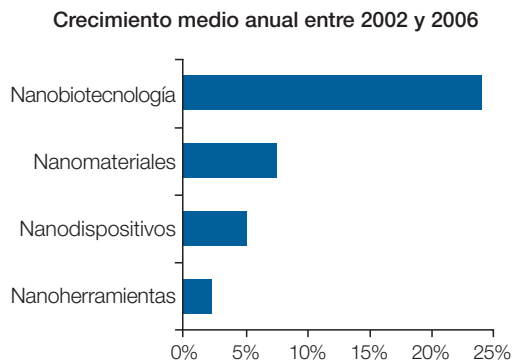
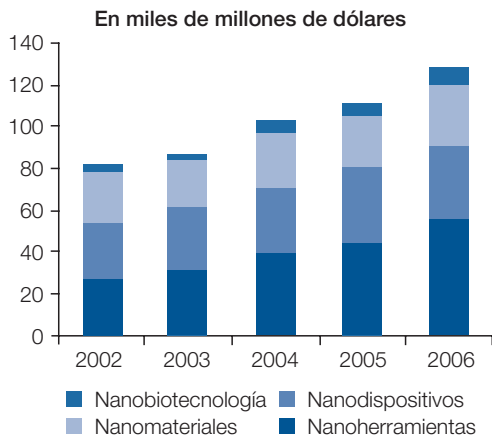


Fuente: Moradi, 2005

Una vez vistas las perspectivas a escala mundial (ver tabla 3 de recopilación de datos sobre perspectivas económicas) es interesante ver la repercusión por áreas geográficas (figura 3).

En este sentido es interesante analizar comparativamente los datos de la inversión pública de los diferentes países en I+D+i en el campo de la nanotecnología según datos recogidos por la Comi-

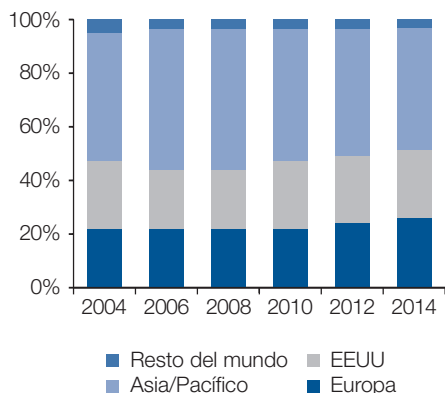
Figura 1. Mercado mundial para los distintos segmentos de nanotecnología



En un ámbito concreto como es el de la producción de nuevos fármacos, es interesante ver la evolución prevista de la influencia de la nano-

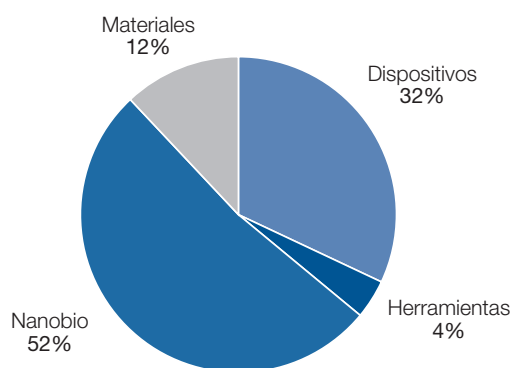
sión Europea (2005). En este sentido, si juntamos toda la inversión europea, estamos a un nivel comparable al de Estados Unidos.

Figura 3. Porcentaje de ventas globales de productos incorporando nanotecnología según áreas geográficas



Teniendo en cuenta que estamos en un sector incipiente desde el punto de vista del desarrollo económico e industrial, seguramente es interesante el análisis e inversiones que están haciendo las empresas de capital riesgo. En este sentido el gráfico de la figura 5 muestra que las aplicaciones en *nanobio* concentran más de la mitad de las inversiones de capital riesgo en nanotecnologías.

Figura 4. Inversiones mundiales de capital riesgo en nanotecnologías



Fuente: Pauli *et al.*, 2003

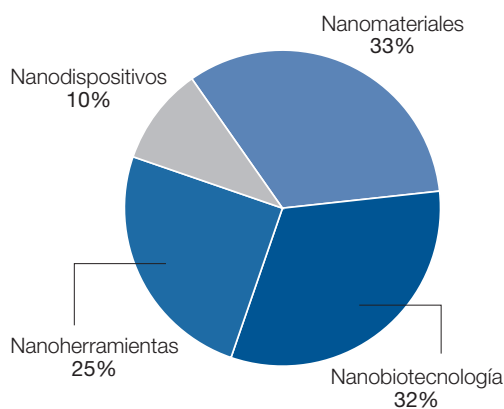
Es interesante comparar este gráfico con el obtenido al analizar las empresas activas ya en este momento en nanotecnologías según sectores, así como por la distribución de empresas e institutos de investigación en nanotecnologías (datos de Científica, 2003).

Tabla 1. Inversiones públicas en nanotecnología (miles de euros)

EEUU (Federal)	910.000
Japón	750.000
Comisión Europea	370.000
EEUU (Estados)	333.300
Alemania	293.100
Francia	223.900
Corea del Sur	173.300
Reino Unido	133.000
China	83.300
Taiwán	75.900
Australia	62.000
Bélgica	60.000
Italia	60.000
Israel	46.000
Países Bajos	42.300
Canadá	37.900
Irlanda	33.000
Suiza	18.500
Indonesia	16.700
Suecia	15.000
Finlandia	14.500
Austria	13.100
España	12.500
México	10.000
Nueva Zelanda	9.200
Dinamarca	8.600
Singapur	8.400
Noruega	7.000
Brasil	5.800
Tailandia	4.200
India	3.800
Malasia	3.800
Rumanía	3.100
Sudáfrica	1.900
Grecia	1.200
Polonia	1.000
Lituania	1.000
Otros	2.800
Total	3.850.000

Fuente: Comisión Europea, 2005

Figura 5. Distribución por segmentos de las empresas activas en nanotecnologías



Fuente: Análisis realizado por Fetch *et al.*, 2003

	Productos	Mercado (millardos de \$)	Conductos Producto	Compañías
Entrega de fármacos	21	5,40	98	113
Biomateriales	8	0,07	9	32
Imaginería <i>in vitro</i>	3	0,02	8	15
Diagnósticos <i>in vitro</i>	2	0,78	30	35
Implantes activos	1	0,65	5	6
Fármacos y terapia	0	0	7	7
Total	35	6,90	157	208

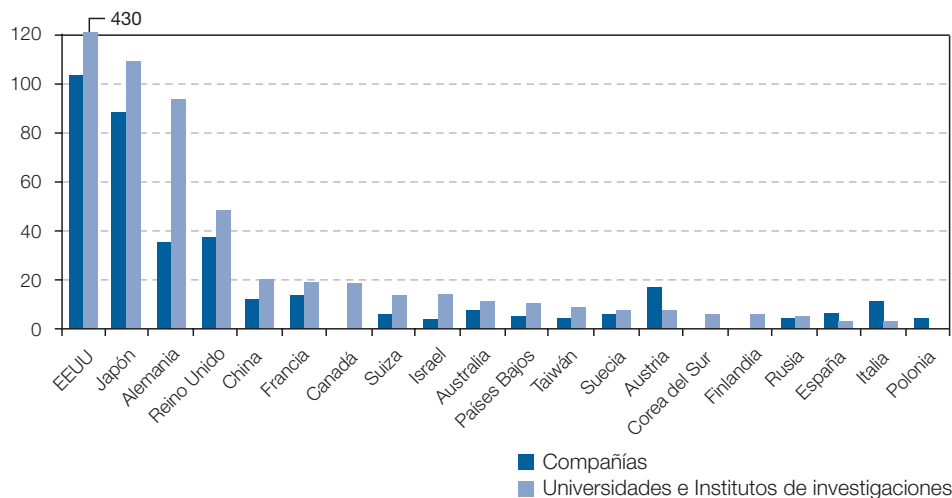
La situación en Catalunya puede analizarse a partir de la productividad científica que se observa en el gráfico 7, donde se aprecia la concentra-

ción de clústers más importantes de Estados Unidos y Europa en este ámbito.

Conclusión

Se pone de manifiesto las grandes expectativas industriales que la aplicación de la nanotecnología tiene para múltiples sectores, así como la rápida evolución que está teniendo en diferentes países europeos la investigación en nanotecnologías, como una oportunidad interdisciplinar para la innovación. La nanotecnología se presenta en todos los sectores analizados como elemento clave para todos aquellos productos que requieren un desarrollo de I+D intensivo y en los que la reducción de dimensiones, peso, materiales y consumo de energía presentan ventajas competitivas, sin olvidar nuevos ámbitos de aplicación

Figura 6. Distribución por países de empresas y centros de investigación activos en nanotecnología



Fuente: Científica, 2003

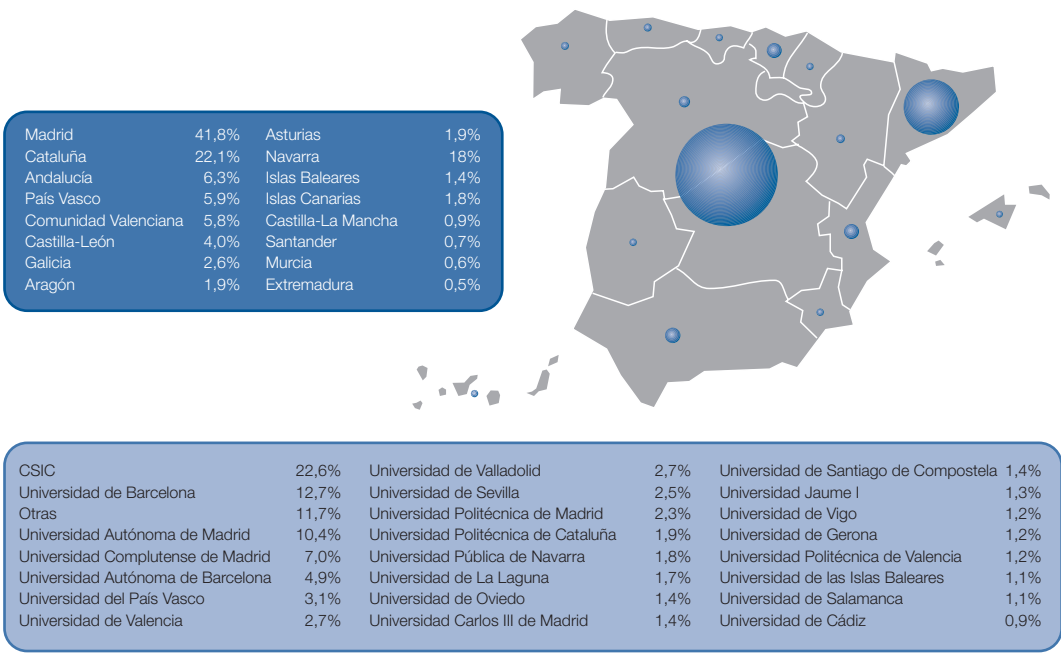
ción de centros del CSIC en la comunidad de Madrid y la elevada productividad científica de las universidades catalanas.

Desde el punto de vista económico, no hay datos específicos para Cataluña en el ámbito de la nanotecnología, pero sí que en algunos sectores se está alcanzando una masa crítica y una presencia internacional destacada, como es el caso de la nanomedicina o aplicaciones de la nanotecnología a la biomedicina, como muestra el gráfico de la figura 8, donde aparecen los

que los nuevos procesos nanotecnológicos permiten afrontar.

Se constata que en el país existe masa crítica científica suficiente y lo suficientemente competitiva como para nutrir al tejido empresarial de nuestro país con desarrollos avanzados y que diferentes iniciativas de redes (Nanospain, plataformas españolas de nanomedicina, nanoelectrónica, química sostenible, etc.), reuniones como los Think Tanks de 2004 y 2005 organizados por los parques científicos de Barcelona y Madrid,

Figura 7. La actividad desarrollada en nanotecnología por los diversos actores nacionales (académicos y empresariales) ha sido cuantificada en el estudio de dos maneras: por un lado, con un indicador sobre la existencia o no de actividad detectada en proyectos, patentes, y redes temáticas; por el otro, mediante indicadores porcentuales con los artículos y actas de congresos detectados con INSPEC y Current Contents



Fuente: CINM (Círculo de Innovación en Microsistemas y Nanotecnología). El CIMN es una iniciativa conjunta de la Dirección General de Universidades e Investigación de la Consejería de Educación de la Comunidad de Madrid y del Instituto Nacional de Técnica Aeroespacial (INTA).

Figura 8. Clúster en nanomedicina en Estados Unidos y Europa. Cabe destacar que en Cataluña se visualizan con impacto a escala mundial la presencia tanto de centros de investigación [Parque Científico de Barcelona-Universidad de Barcelona y el Instituto de Bioingeniería de Cataluña (IBEC)] como de empresas. Estas están participando de forma activa en los proyectos CENIT Oncnosis para diagnóstico de cáncer y liderado por Lab. Ferrer Internacional y Nanopharma



Tabla 3. Compilaciones de datos sobre mercados mundiales por subáreas de la nanotecnología, según varias fuentes

	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)											
Nanomaterials and molecular architectures		13,000 (22)	22,900 (23)	24,200 (23)	25,900 (23)	28,800 (23)		21,000 (9)	22,000 (6)					800,000 (4)	340,000 (5)	
Basic nanomaterials (nanotubes, quantum dots)					134 (4)		288 (4)		1,304 (4)		2,784 (4)		5,947 (4)		12,882 (4)	
Nanoparticles	493 (9)				46 (4)	900 (9)										
Synthetic nanoparticles			40,000 (21)				900 (9)									
Metal oxide/metal nanoparticle		493 (9)														
Nanoparticles and composites		12,000 (12)	3,000 (20)			145 (11)	5,7 (10)				62,000 (12)					
Carbon black																
Carbon nanotubes																
Polymer nanocomposites			15,000 (21)		320 (21)		300 (10)		1,500 (17)							
Polymer dispersions		24,000 (12)							1,400 (21)							
Nano coatings		13,000 (22)				40,000 (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)	100 (6)	1,000 (6)							22,000 (5)
Nanodevices							3,000 (6)		1,200 (9)							
Measurement and analysis of nanostructures		2,000 (12)									9,000 (12)					
Nanoanalytics		3,000 (22)														
Semiconductor tools and instruments																
Nanotools, nanodevices, nanobiotech				73,000 (7)									5,500 (12)			

Tabla 3. Compilaciones de datos sobre mercados mundiales por subáreas de la nanotecnología, según varias fuentes (cont.)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Nanoelectronics										12.000 (15)	300.000 (3)	40.000 (15)	76.000 (15)		300.000 (5)	
Nanobased semiconductors						500 (2)		355 (2)	18.000 (19)			65.700 (19)				500.000 (3)
Organic semiconductors												340 (2)				
Nano-based ultra capacitors			38 (2)				7.888 (4)		37.890 (4)		160.750 (4)	442.020 (4)			741.864 (4)	
Nanostorage					9 (2)											
Sensors					851 (4)											
Nanointermediates																
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 (4)	30.000 (5)
Sustainable processes																
Ultra precise surface processing						3.000 (12)										45.000 (5)

(1) http://freedomia.eonet.com/comicoms2/summary_0285-21108_ITM

(2) Frost&Sullivan 2002

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

(4) Lux Research 2004

(5) NSF 2001

(6) Datamine technology review

(7) Deutsche Bank 2005

(8) VDI Company survey

(9) ECC 2002

(10) SRI 2002

(11) Mitsubishi Research Institute 2002

(12) D. G. Bank 2002 (los datos están en euros)

(13) UPI

(14) III-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 (los datos están en euros)

(22) VDI-TZ 1998 (los datos están en euros)

(23) Fecht *et al.*, 2002

(24) NanoMarkets, Venture Development Associates, 2005

(25) Certifca, 2006

con el auspicio de la FECYT encuentros, y las primeras resoluciones de las convocatorias Ingenio 2010 (proyectos CENIT) así lo demuestran.

Referencias

Científica, *The Nanotechnology Opportunity Report*, edición de 2003

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

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

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

Comisión 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 Com-*

pany Report - Finding Hidden Pearls, WMtech Center of Excellence Micro and Nanomaterials, Ulm, 2003.

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

Mitsubishi Research Institute 2002, citado por KAMEI, S., *Promoting Japanese style Nanotechnology Enterprises*, 2002.

NanoForum database en <www.nanoforum.org>, 2005.

NanoInvestorNews database en <www.nanoinvestornews.com>, 2005.

PAULL, R., WOLFE, J., HÉBERT, P., SINKULA, M.: *Investing in nanotechnology*, en: *Nature Biotechnology* Vol. 21, n.º 10, p. 1.145, 2003.

Plataforma española de nanomedicina en <www.nanomedspain.net>.

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

Centros de crecimiento global 2020: retos y oportunidades para los europeos

Stefan Bergheim

Economista sénior
Deutsche Bank Research

Durante las próximas décadas, la expansión de las economías asiáticas continuará siendo uno de los desarrollos más importantes en la economía global. Japón inició su ascensión durante los años sesenta, *tigres* como Corea y Taiwán durante los años setenta, China a principios de los noventa y la India a principios de los noventa. Parece que la fórmula para el éxito económico esté pasando de un país al otro de la región. Pero es preciso preguntarse cuáles son los ingredientes de esta receta. ¿Continuará la expansión de China y la India? ¿Por qué hay países que continúan atrasados en Asia y en todo el mundo? ¿Y qué retos plantean estos hechos a los gobiernos, empresas e individuos de los países ricos?

Modelo de previsión para el crecimiento económico

Sólo un análisis atento y sistemático puede proporcionar las respuestas a estas preguntas. El Deutsche Bank Research (DBR) ha desarrollado Formel-G, su modelo de previsión para evaluar el crecimiento económico y, de este modo, proporcionar una estructura para reflexionar sobre el crecimiento económico a medio plazo y generar previsiones para el crecimiento del PIB hasta 2020. El modelo tiene tres aspectos: primero, el objetivo

final es el crecimiento del PIB, la medida más relevante para la actividad económica en los mercados. Segundo, hay cuatro factores para el crecimiento del PIB: el crecimiento de la población, los cambios en el capital humano, los cambios en la apertura del comercio y la acumulación del capital físico. Y tercero, un análisis de tendencias de amplio alcance que intenta captar las fisuras estructurales. El primer y segundo aspectos están vinculados por una ecuación econométrica, mientras que el segundo y el tercero están vinculados por un enfoque menos formal, pero a la vez sistemático.¹

Las previsiones del modelo apoyan el punto de vista de que la expansión de las economías asiáticas continuará produciéndose durante las siguientes décadas. De 2006 a 2020, la India será el actor principal de los 32 países analizados. Se espera que su PIB crezca una media del 5,5% anual. El fuerte crecimiento de la población del 1,5% anual contribuye a su impresionante actuación a medio plazo. En segundo lugar, es probable que Malasia experimente un crecimiento del PIB del 5,4% anual, mientras que su PIB per cápita, hoy en día, triplica ya al de la India. En tercer lugar, es probable que China experimente el crecimiento más alto de ingresos per cápita, pero el lento crecimiento de su población limita la ganancia del PIB global a un 5,2% anual durante 2006-2020 según el Formel-G.

1. El modelo se presenta en detalle en Bergheim, Stefan, 2005: Centros de crecimiento global, 2020, DBR, Current Issues, disponible en <www.dresearch.com/globalgrowth>

No obstante, no todas las economías crecerán de una manera tan intensa. En Asia, Indonesia es un ejemplo de un país que aún no ha aplicado la receta para el éxito económico. Lo más seguro es que en 2020 su nivel de ingresos per cápita haya caído detrás del de la India. Los países de América Latina tampoco se encuentran entre los punteros en crecimiento: el crecimiento del PIB esperado del 3% significa que perderán terreno en los rankings internacionales de niveles de ingresos. Por otra parte, también prevalecerán diferencias significativas entre los países ricos: mientras que Irlanda, Estados Unidos y España experimentarán un crecimiento del PIB del 3% o más anual, Japón y Suiza podrán ver solamente un 1%. La figura 1 muestra el ranking de los 32 países.

En el 2020 continuarán prevaleciendo grandes diferencias

En 2020 continuará habiendo en el mundo diferencias muy importantes entre países. Habrá economías muy ricas de crecimiento rápido como Estados Unidos, economías ricas de crecimiento lento como Japón y Suiza y economías pobres con un crecimiento extremadamente rápido como la India y economías pobres de crecimiento lento como Indonesia. En 2020, la India será aún un país relativamente pobre con un promedio del PIB per cápita de solamente el 20% del nivel de Estados Unidos (incluso en términos de PPA). De todas maneras, estas previsiones no son definitivas. Las políticas económicas pueden influir, y lo harán en los resultados. Algunos países aplicarán la receta para el éxito de una forma más directa que la que normalmente se habría esperado, mientras que otros pueden perder su perspectiva de forma inesperada.

Las diferencias tan importantes que hay entre los países implican que las empresas europeas deba tomar decisiones difíciles. Algunos mercados pueden ser ubicaciones de productos atractivos hoy en día, pero un incremento rápido de los sueldos puede terminar con este atractivo en los próximos años. Otros países pueden ser solamente mercados pequeños para los productos europeos de alta calidad ahora, pero conseguir una considerable importancia más adelante. De nuevo, otros pueden experimentar un estancamiento de su

crecimiento global de ingresos, pero presentar todavía excelentes oportunidades para los productos europeos debido a los altos niveles de renta. Más generalmente, la expansión de Asia fuerza a todas las compañías a volver a revisar y fijar sus modelos de negocios regularmente —o enfrentarse a ser marginados por los competidores en el propio país o en el extranjero.

Explicación de las diferencias

El marco Formel-G no sólo produce previsiones para el crecimiento del PIB, sino que también permite un análisis sistemático de las fuentes del crecimiento y de las fuerzas y debilidades específicas de cada país. Eso implica que el modelo puede ser utilizado también como un programa para las políticas económicas. Al fin y al cabo, el éxito económico no cae sencillamente del cielo. Los países pobres no tienen ninguna garantía de crecer más rápidamente que los países ricos. Si éste fuese el caso, entonces no habría diferencias en los niveles de renta hoy en día. Los países pobres pueden tener más *potencial al alza*, pero la cuestión clave es si harán uso de ese potencial. El éxito económico requiere un duro trabajo y unas decisiones políticas correctas, tanto en los países pobres como en los ricos. Estas decisiones deben ser analizadas para generar previsiones fiables para el crecimiento del PIB. Afortunadamente para los que hacen las previsiones de crecimiento, pero desgraciadamente para los que toman las decisiones políticas, una gran proporción del crecimiento de la siguiente década dependerá de las decisiones que se tomaron hace mucho tiempo.

La demografía es un ejemplo de un desarrollo lento que puede perverse de forma razonable a bastantes años vista. Por ejemplo, la política de un solo hijo promulgada en China hace más de dos décadas implica que cada vez entren menos jóvenes en el mercado laboral en los próximos años. En Japón y algunos países europeos, la ausencia de políticas de protección a la familia ha provocado que los índices de nacimientos caigan por debajo de un nivel de sustitución: cada generación sólo se sustituye en dos tercios. Las poblaciones en disminución serán (o continuarán siendo) una característica de Japón,

Suiza e Italia. En estos países, la inmigración no será bastante importante como para compensar el declive natural. En contraste, se espera que Malasia, la India y México experimenten un crecimiento de población de alrededor del 1,5% anual. La población de la India superará a la de China en unas pocas décadas.

Con sus poblaciones en conjunto estancadas o en disminución, los países ricos podrían decidir hacer un mejor uso de los recursos laborales existentes. Durante las pasadas décadas, el caso opuesto fue el de varios países europeos: semanas de trabajo más cortas, aumento del paro y jubilaciones anticipadas llevaron a un declive en los «inputs» laborales. El total de horas trabajadas per cápita cayó casi un 10% en Austria y Alemania entre 1994 y 2004. España presenta un gran contraste, con un aumento de horas trabajadas per cápita de más del 30%. Ampliar la edad de jubilación, reducir el paro, integrar a más mujeres en el mercado laboral y aumentar la inmigración son opciones para todos los países ricos. De todas formas, estos cambios requieren importantes cambios sociales que desafían algunos intereses creados. Los países que ejercen estas opciones verán un crecimiento futuro más importante de su renta per cápita.

El capital humano es la clave para el crecimiento

Un segundo ingrediente de movimiento lento en la receta para el éxito económico es el capital humano: el cerebro humano es una de las principales fuentes de riqueza y crecimiento. Los incrementos de capital humano conducen a un incremento de los niveles económicos. El mejor criterio disponible es el promedio de años de educación per cápita del grupo de edad de 25 a 64 años. Las mejoras en los países ricos vienen principalmente de los índices de licenciados universitarios o de estudios superiores. Desgraciadamente, pasan muchos años, incluso décadas, antes de que las políticas de cambios que se toman en el presente lleguen a producir un número más elevado de graduados superiores en el futuro. Por decirlo de otra forma, las carencias de hoy de trabajadores altamente cualifica-

dos son el resultado de los errores políticos cometidos hace una década o incluso antes.

Igual que en el caso del crecimiento de población, hay diferencias importantes entre los países, tanto en el nivel como en la tasa de crecimiento del capital humano. Alemania tiene un nivel muy alto de 13,5 años, pero está experimentando un estancamiento. Por el contrario, en la India la media de escolarización es menos de 5 años, pero actualmente el número de personas que van a la escuela aumenta con rapidez. En España, el promedio actual del nivel de educación no se encuentra entre los más altos. Sin embargo, casi el 40% de los jóvenes españoles se gradúan con estudios superiores en la universidad, comparado con el índice de graduación del 10% de entre los que tienen de 55 a 64 años. Como consecuencia, los nuevos miembros que entran en el mercado laboral están mucho mejor educados que los que lo abandonan, y el nivel medio del capital humano de la fuerza laboral está aumentando rápidamente.

Más capital humano también permite más innovación. Existe una alta correlación entre la media de años de educación y el gasto en I+D. Los países pobres, normalmente, no invierten demasiado en investigación, y en lugar de ello tienden a copiar las mejores prácticas del exterior.

Apertura y buenas instituciones

Si un país comercia más con otros países, entonces la presión competitiva sobre las empresas y el gobierno aumenta y ello comporta una ganancia en eficiencia y un potencial de producción más elevado. Las instituciones pobres y que no favorecen los negocios, simplemente no son compatibles con el acceso de extranjeros al mercado abierto. Por ello, la apertura también puede ser utilizada como una «proxy» para la calidad institucional, un concepto que incluso es más difícil de medir que la apertura. Además, el país puede beneficiarse del progreso tecnológico que viene incorporado en los bienes de capital importados y puede realizar economías de escala en producción. Se puede obtener más producción con la misma cantidad de capital humano.

La mejor medida de la apertura de un país se basa en el porcentaje de importaciones y exportaciones respecto del producto interior bruto. No obstante, sólo el porcentaje de comercio en el PIB no es apropiada, porque los países pequeños comercian de forma más natural con el extranjero que los países más grandes. Al fin y al cabo, las empresas en los países grandes tienen muchos clientes a quienes vender y de los cuales aprenden en su propio país, por lo que tienen menos necesidad de mirar hacia el exterior. Por lo tanto, el DBR, para generar las medidas de apertura, ajusta la cuota de comercio por la dimensión del país con la ayuda de análisis de regresión.

Durante los años 2003-2004 Alemania, Bélgica y los Países Bajos estaban entre las economías más abiertas del mundo. Pero lo que importa para el crecimiento del PIB es el cambio en la apertura. Los países no están destinados a permanecer cerrados y pobres por siempre. Los países asiáticos como Malasia, China y Corea ya están con la mirada puesta en lo más alto del ranking de apertura. La rápida apertura hacia el resto del mundo durante los pasados años explican gran parte de su éxito económico. Los cambios que estamos viendo en Asia y Europa pueden ser un ejemplo para otras áreas del mundo que aún deben alcanzarlos, como es el caso de América Latina.

La medida de apertura también es una ayuda en el momento de detectar los puntos relativamente débiles de los países: por ejemplo, Finlandia está menos integrada en la economía global de lo que puede creerse. Su participación de comercio en el PIB es casi igual a la de Alemania, pero es una economía mucho más pequeña. Por descontado que en este caso es importante la ubicación, como también en la economía globalizada. Mucho más lejos, la India es un país pobre en parte porque aún está demasiado cerrado y tiene unas instituciones que obstaculizan los negocios y que sólo pueden sobrevivir detrás de barreras muy altas.

Capital fijo

El cuarto ingrediente y último en la receta de crecimiento es el capital fijo, la acumulación de

capital físico como los edificios y las máquinas. La tendencia de las compañías a invertir en nuevo capital depende de las ganancias futuras que esperen conseguir. Estas ganancias esperadas tienen que compararse con el coste del capital en los mercados financieros. El boom actual de inversión en China, con una inversión valorada en más del 40% del PIB, en parte surge de los tipos de interés muy por debajo de la tasa de crecimiento del PIB nominal (una buena aproximación de las expectativas de retorno económico). Finalmente, esta rápida velocidad de acumulación de capital deberá disminuir, aunque probablemente de forma no tan rápida como lo hizo en las economías de los tigres asiáticos a finales de los años noventa.

En los países ricos hay diferencias importantes en las tasas de inversión y de incremento del stock de capital. Japón tiene una tasa de inversión muy alta, pero también una tasa de depreciación elevada. Así, su stock de capital está creciendo pero sólo lentamente. En Estados Unidos y España se puede ver un crecimiento más rápido de stock de capital (en parte proveniente de la inversión en vivienda). Aunque es muy difícil que persistan las excepcionales tasas de incremento de los años pasados, deberían continuar relativamente altas y explican por qué Estados Unidos y España se encuentran entre los países de la OCDE con las tasas de crecimiento del PIB más altas esperadas entre 2006 y 2020.

Retos para los europeos

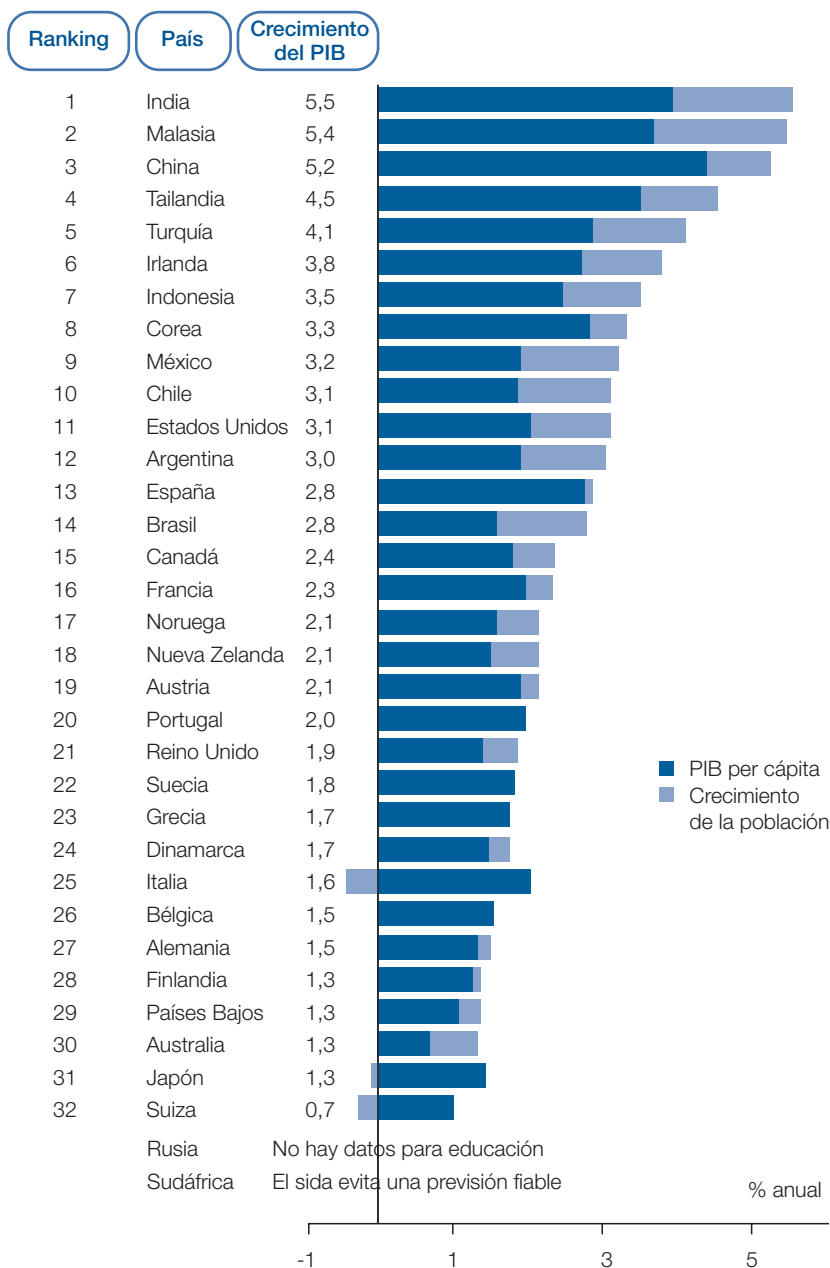
La integración de las grandes economías asiáticas dentro de la economía global plantea importantes desafíos para los gobiernos, las empresas y los individuos europeos. Los gobiernos deben garantizar que sus países se beneficien de la globalización, permitiendo las importaciones de productos más baratos del extranjero, pero también proporcionando nuevas oportunidades a los trabajadores de las industrias en declive en el propio país. Para hacer frente a estos retos son precisos mercados laborales flexibles y un largo aprendizaje. Además, deberían hacer que sus economías fuesen cuanto más fuertes mejor, fomentando un sistema de inno-

vación eficiente y mercados financieros líquidos. Las empresas deben ser conscientes de las fuentes de ubicaciones más atractivas del mundo, sea para la manufactura de trabajo intensivo o para las actividades de investigación de alta especialización. Y los individuos de los países ricos tienen que ser conscientes de las oportunidades y retos a los que se enfrentan. ¿Su producto puede ser enviado desde China

en un contenedor de 12 pies o puede ser codificado en ceros y unos y ser enviado desde la India? Será entonces cuando podrán explorar mejores oportunidades de trabajo, que pueden incluir incluso un cambio de industria o de trabajo en mitad de su vida.

Disponen de más información en <www.dbresearch.com/glogalgrowth>

Figura 1. *Formel-G*: Ranking del crecimiento del PIB 2006-2020



Fuente: Deutsche Bank Research

Tabla 1. Índice de crecimiento 2006-2020		PIB per cápita	Crecimiento de población	PIB total, previsión del modelo con tendencia
India	IN	3,93	1,61	5,54
Malasia	MY	3,68	1,74	5,43
China	CN	4,39	0,83	5,23
Tailandia	TH	3,48	1,01	4,49
Turquía	TR	2,87	1,20	4,07
Irlanda	IE	2,69	1,07	3,76
Indonesia	ID	2,47	1,01	3,48
Corea	KR	2,82	0,47	3,29
México	MX	1,88	1,33	3,21
Chile	CL	1,85	1,26	3,11
Estados Unidos	EUA	2,08	1,02	3,10
Argentina	AR	1,91	1,10	3,01
España	ES	2,78	0,04	2,82
Brasil	BR	1,57	1,18	2,76
Canadá	CA	1,80	0,54	2,36
Francia	FR	1,96	0,34	2,30
Noruega	NO	1,59	0,56	2,15
Nueva Zelanda	NZ	1,48	0,66	2,15
Austria	AT	1,92	0,20	2,13
Portugal	PT	1,95	0,01	1,96
Reino Unido	GB	1,40	0,45	1,85
Suecia	SE	1,80	0,01	1,81
Grecia	GR	1,75	-0,01	1,74
Dinamarca	DK	1,45	0,27	1,72
Italia	IT	2,02	-0,43	1,59
Bélgica	BE	1,51	-0,03	1,49
Alemania	DE	1,36	0,11	1,47
Finlandia	FI	1,22	0,12	1,34
Países Bajos	NL	1,06	0,27	1,33
Australia	AU	0,68	0,65	1,33
Japón	JP	1,41	-0,10	1,31
Suiza	CH	0,98	-0,28	0,70

Cataluña será logística o no será

Ramon Tremosa Balcells

Universidad de Barcelona

¿Qué es la globalización?

Nos guste o no vivimos un proceso imparable y trepidante de globalización. Este proceso está comportando un crecimiento espectacular de los intercambios económicos y comerciales que, hoy en día aún se da, principalmente entre países de un mismo continente, pero que, cada vez con más frecuencia, se producirá entre países de distintos continentes. Este proceso de globalización, que se ha retomado con firme voluntad desde Europa después de la Segunda Guerra Mundial, mediante un claro proceso de integración comercial, toma un impulso global con la caída del muro de Berlín y tiene como uno de sus signos más visibles de futuro la creación del euro. Este proceso de globalización, que desplaza de forma creciente a personas, mercancías y capitales (actualmente el factor capital ya es un factor de producción perfectamente móvil entre muchos países), sólo se detendrá en los próximos decenios si nuevas guerras mundiales o grandes catástrofes naturales hacen retroceder a los países hacia postulados proteccionistas. Este proceso de globalización, que ha generado espectaculares crecimientos económicos en algunos países emergentes como China (obtenido a cualquier precio), está tentado a otros grandes países emergentes como la India o Brasil: tal vez podrían empezar a imitar algunos de los aspectos más cuestionables del modelo chino, como el

peculiar sistema de tipos de cambio fijo, artificialmente devaluado por medio de un estricto control de capitales, para competir aún más agresivamente con el primer mundo.

La reciente ampliación de la UE hacia el Este hace que Cataluña se vuelva aún más periférica, al desplazar más hacia oriente el centro de gravedad económico y demográfico europeo; y lo será aún más si consideramos que Rusia algún día se incorporará a la economía de mercado: entonces, el centro geográfico de Europa se situará entre Berlín y Vilnius. Cataluña está ubicada al sudeste de Europa y hoy en día aún está relativamente cerca del centro de gravedad económico europeo, escasamente a dos o tres días de camión de lo que se conoce como la *gran banana*: el área en forma de plátano que abarca desde el norte de Italia hasta Londres, pasando por el sudoeste de Alemania, París y Benelux. La caída del muro de Berlín en 1989 situó, sin embargo, casi a tocar de esta gran banana, a todo un conjunto de países con salarios bajos pero con un alto potencial de productividad. De hecho, los países del centro y del este de Europa, regresan justo ahora a su lugar natural de siempre. Los 40 años de comunismo fueron una excepción, un paréntesis histórico, que separó brutalmente a estos países de sus centros de gravedad naturales: los dos grandes países de lengua alemana. Desde Cataluña es preciso ser

conscientes de los azares y oportunidades que brinda la historia: si el muro de Berlín hubiese caído cinco años antes, por ejemplo, seguramente Volkswagen no habría invertido nunca en Martorell y lo habría hecho en Alemania del Este, Polonia, la República Checa o Hungría.

A pesar de los riesgos que comporta la globalización, con el crecimiento de los intercambios comerciales intercontinentales se presenta una gran oportunidad para Cataluña: la intensificación de los intercambios europeos con Asia dinamizará el transporte marítimo en el Mediterráneo. De hecho, el tráfico entre Asia y Europa representa casi un tercio del comercio marítimo mundial este-oeste (cerca de 35 MT anuales), al mismo tiempo que la UE ya se ha convertido en 2006 en el primer socio comercial de China, con unos índices de crecimiento anuales superiores al 10%. El comercio entre Asia y Europa se ha duplicado en los últimos cinco años y se prevé que este crecimiento se siga produciendo en el futuro, lo cual mejorará las perspectivas de negocio de los grandes puertos del Mediterráneo occidental.

¿Qué es la logística?

La nueva economía que genera la sociedad del conocimiento, de la información y de las nuevas tecnologías obliga a reformular cierta visión de la industria que se tiene en Cataluña. Si se estudian los países más avanzados del mundo en los diferentes sectores de la nueva economía, se comprueba que ninguno de ellos ha renunciado ni sacrificado su industria tradicional. La industria en el siglo XIX era monoemplazamiento, en cambio, la industria del siglo XXI es multiemplazamiento, hasta el punto de que hoy, cuando se construye una fábrica, también se hace pensando y considerando futuros usos alternativos a partir de su posible deslocalización al cabo de unos pocos años. Sin embargo, en contra de una cierta visión muy extendida en el país, que enfatiza que Cataluña es una economía de servicios y que por ello se puede abandonar la industria a su suerte, en todo el Primer Mundo, los gobiernos y las empresas defienden con decisión todos y cada uno de sus sectores industriales tradicionales. Lo hacen por esta razón: sólo exis-

te economía del conocimiento si existe industria tradicional.

En el nuevo orden mundial, marcado por la globalización, la competitividad y la economía del conocimiento, las infraestructuras de movilidad (tanto de mercancías como de personas e información) tienen un papel determinante. En este nuevo contexto, la logística ya no es solamente un simple transporte de mercancías. Actualmente, un producto se diseña en un primer punto, se fabrica en un segundo punto, se controla desde un tercer punto y se vende en un cuarto punto. En la revolución industrial los productos se fabricaban y eran vendidos en los mercados. En la revolución del conocimiento, los productos se fabrican, se venden y se vuelven a fabricar al cabo de muy poco tiempo a partir del test y de las correcciones que hacen en ellos los consumidores. Hace 30 años, el ciclo de vida de los productos era muy largo, y llegaban a durar años o meses; hoy en día este ciclo de vida está bajando de meses a semanas, puesto que el objetivo último de las empresas es eliminar los estocs. En este nuevo contexto, la logística abarca el ciclo productivo entero y, además del producto, también hay que mover personas e información, por lo que las infraestructuras de transporte terrestre, marítimas y aéreas y las de las telecomunicaciones son un elemento clave de la competitividad.

La nueva organización de la cadena logística a escala mundial implica un cambio radical en la concepción y en el aspecto de los puertos actuales respecto a los puertos comerciales tradicionales. Los clientes cada vez más piden tarifas intermodales vinculadas al transporte integral de puerta a puerta, es decir, desde el punto de salida tierra adentro hasta el punto de llegada, también tierra adentro. Los puertos, por lo tanto, tienen que diversificar sus actividades, incorporándose y ofreciendo las funciones y los servicios de almacenaje, transporte, servicios logísticos y servicios de distribución. Las conexiones de los puertos con las otras grandes infraestructuras pasan a ser claves en la competitividad de un territorio y las sinergias que las diferentes infraestructuras puedan ser capaces de generar entre ellas determinará su éxito o fracaso en los circuitos intercontinentales. En Barcelona, el puerto y el aeropuerto pueden constituir una pla-

taforma intermodal con una gran potencialidad y las sinergias potenciales con el puerto de Barcelona son fabulosas; por ejemplo, cada barco que descarga contenedores en el puerto de Barcelona proveniente de Asia supone vuelos directos intercontinentales asiáticos en el aeropuerto del Prat llenos de ejecutivos y técnicos para cuidar de su descarga y distribución.

Actualmente, en Cataluña, muchos ayuntamientos principalmente de la región metropolitana de Barcelona no quieren puertos secos, ni centros internacionales de mercancías, ni tráfico de contenedores en sus términos municipales. Estos ayuntamientos podrían mirarse en el espejo del socialismo aragonés, que comprende que la logística es un sector económico clave para el futuro. En contra del prejuicio ideológico dominante en tantos ayuntamientos metropolitanos que no quieren acoger actividades logísticas, Aragón se ha convertido para la Comisión Europea (gracias a una visión más moderna de su también gobierno socialista) en la región europea modélica en el desarrollo logístico. Si algún país del centro o del Este de Europa pide consejo y asesoramiento para potenciar en él este sector, en Bruselas les envían directamente a Zaragoza.

¿Por qué Flandes?

En un contexto en el cual en toda Europa avanza la deslocalización industrial a favor de diversos continentes emergentes, aunque con diferencias significativas por lo que respecta a su intensidad, los estados y las regiones europeas han de replantearse cuál tiene que ser su futuro productivo. Uno de los mejores ejemplos que debería intentar seguir Cataluña es el de Flandes, que históricamente ha sido la región de los agricultores pobres de Bélgica: en el transcurso del siglo XX, sin embargo, han pasado de pobres a ricos gracias a la creciente integración en la economía global y al impacto económico y logístico de los puertos flamencos, liderados por el puerto de Amberes, segundo de Europa y cuarto del mundo. En el caso de Flandes puede afirmarse que por los puertos ha ido entrando la prosperidad. Valonia, en cambio, potencia económica de Bélgica en industria pesada en el

siglo XIX, no ha sabido recuperarse de la crisis industrial que en los últimos 30 años ha ido castigando otros territorios del norte de Europa, como Liverpool y Hamburgo.

Así, el hecho de ser una región-plaza logística y una de las principales puertas de entrada del comercio con Europa de otros continentes ha permitido a Flandes consolidar los principales sectores productivos ya existentes, algunos de los cuales, sorprendentemente, son muy parecidos a los que tiene Cataluña: material de transporte, químico y farmacéutico. Además, ser una región-plaza logística y ser una de las principales puertas de entrada del comercio de Europa con otros continentes ha permitido a Flandes captar nuevos sectores de actividad, como la nanotecnología. Ser capital logística y una de las principales puertas de entrada del comercio con Europa de otros continentes ha permitido a Flandes especializar los sectores productivos tradicionales en procesos de creación de valor añadido superior: llegan a los puertos flamencos productos semielaborados de otros continentes, que son descargados y a los que se les incorpora valor.

Cuando el producto se ha terminado, se carga de nuevo y, o bien se distribuye al continente europeo, o bien se exporta a otro continente. Así, por ejemplo, la mejor forma de garantizar que Volkswagen siga en Cataluña es conseguir que el puerto de Barcelona sea la puerta de entrada de todo lo que esta multinacional alemana fabrica y fabricará en Asia con destino a Europa. Los puertos del Norte de Europa son una pieza clave en la cadena de creación de valor, ampliando su área de influencia hacia el interior del territorio continental por medio de los *puertos secos*, generando servicios más allá del ámbito portuario.

Flandes se encuentra en el centro de la región más productiva y poblada de la UE: sus vecinos son Francia, Alemania, los Países Bajos y, al otro lado del mar, Gran Bretaña. Flandes es un modelo para Cataluña del aprovechamiento de las posibilidades de una ubicación geográfica central, de corredor y tierra de paso, en un contexto europeo de creciente integración económica y comercial. En este sentido, Flandes lleva ventaja y marca un posible camino para la economía catalana. Bélgica figura en el undécimo

lugar mundial por el volumen de sus exportaciones en el año 2006. Dado que un 80% de las materias se generan allí, Flandes fue el décimo cuarto exportador mundial, y multiplicó por cuatro las exportaciones de Cataluña, a pesar de ser un país tan pequeño en extensión como la provincia de Lérida. Su potencial exportador tendría que ser un referente para la economía catalana.

Flandes tiene cuatro puertos, de los cuales destaca el puerto de Amberes. Dispone también del quinto aeropuerto europeo en tráfico de mercancías y una de las redes más densas del mundo de transporte por carretera, ferrocarril y canales de navegación. Gracias al puerto de Amberes, Flandes es la región líder en logística en Europa, en cooperación con los puertos de Zeebrugge (líder en tráfico de automóviles en Europa) y Gante. Amberes es el puerto más eficiente en la intermodalidad barco-tren y es una referencia para el puerto de Barcelona. La complementariedad de los cuatro puertos flamencos es el modelo a seguir por los dos grandes puertos catalanes, a los que se puede añadir Valencia: los beneficios de la cooperación de estos tres puertos son infinitamente mayores que los beneficios de competir en solitario.

Flandes es el primer clúster automovilístico mundial por delante de Illinois (Chicago). Ocho multinacionales fabrican en Flandes (Volkswagen, Ford, Opel, Volvo, Toyota, Fiat, Honda y DAF) y otras seis multinacionales que no fabrican allí vehículos tienen plantas logísticas para Europa (Hyundai, Isuzu, Subaru, Mazda, HD y Bridgestone). En el sector del automóvil, Flandes es el mejor ejemplo de las economías de aglomeración, determinantes para la competitividad: en Flandes los beneficios de la rápida difusión de nuevas tecnologías son altísimos, nuevos procedimientos y en la cantidad y calidad de su oferta laboral. Si algo sabemos con certeza a 50 años vista es que el sector del automóvil seguirá en Flandes, gracias a ser plataforma logística, y no es preciso sufrir como en Cataluña por si Volkswagen se va dentro de 10 años. La mejor manera de retenerla y de hacer que otras multinaciona-

les que tienen fábricas en otras regiones instalen en él plataformas logísticas, es que el puerto de Barcelona sea puerta de entrada de los componentes que las multinacionales del automóvil fabriquen en Asia.

Del mismo modo, Flandes es hoy el segundo clúster químico del mundo por detrás de Texas (Houston). Diez de los veinte productores mundiales del sector están ubicados allí: Bayer, BASF, Proviron, Borealis, Solvin, BP, Degussa, Monsanto, Du Pont y Chevron. E igual que sucede con el automóvil, otras multinacionales del sector que no fabrican allí tienen plantas logísticas para Europa: Total, Tessengerlo, Haneka, Eva Europe, McBride, etc. De esta manera Flandes genera el 8% de las ventas de la UE y el 17% de las exportaciones de la UE. Finalmente, el hecho de que tantas multinacionales tengan sede en el territorio de Flandes explica por qué las universidades flamencas figuran entre las primeras del mundo: gracias a las inversiones en I+D que financian en el territorio donde están instaladas, hoy, por ejemplo, Flandes es líder mundial en investigación en nanotecnología. Automóvil, químico y farmacéutico... ¡qué parecido con la economía catalana!

Flandes, hoy por hoy, es la mejor base logística de Europa (*Macroeconomic Strengths & Weaknesses Study*, 2004, Cushman & Wakefield). Los cinco principales atractivos de Flandes para hacer negocios allí son la calidad de vida y de la mano de obra, las excelentes infraestructuras de comunicaciones y telecomunicaciones, la estabilidad de su clima social y la excelente logística (*Ernst & Young*). En comparación con la productividad norteamericana, expresada en base 100, la productividad flamenca llegó al índice de 113 por hora trabajada (OCDE, «Estimates of Labor Productivity for 2004»). Las infraestructuras de telecomunicaciones están muy desarrolladas: el 96% de las empresas están conectadas a Internet, con un 70% de media de banda ancha, frente al 89% de media de la UE, con un 53% de media de banda ancha (Eurostat, 2005). Flandes es, por todo ello, un camino posible a seguir.

Tabla 1. Comparación entre Cataluña y Flandes		
	Cataluña	Flandes*
Superficie	32.000 Km ²	14.000 Km ²
Población, 2006	7,1 millones habitantes	6,0 millones habitantes
PIB, 2006	163.000 millones €	170.000 millones €
Exportaciones, 2006	42.000 millones €	182.000 millones €
Tasa de crecimiento exportaciones 2006/2005	4,6%	16,4%
% de las exportaciones sobre el total estatal	28%	81%
Posición ranking mundial de exportadores**	36	14
Grado de apertura = [(X + Q) / PIB] * 100		
Año 1995	42%	165%
Año 2005	65%	210%

* No incluye a Bruselas.

** The World Factbook 2006, CIA, EEUU.

Fuente: Elaboración propia e Idescat, Belgostat, Flanders in Figures y CIA

Tabla 2. Comparación entre Cataluña y Flandes		
	Cataluña	Flandes*
I+D en porcentaje del PIB, 2004	1,34%	2,25%
Patentes de alta tecnología	44	222
PIB per cápita, 2004	23.533 €	27.517 €
Productividad por trabajador, 2003	54.573 €	64.963 €
Exportaciones por sectores productivos año 2005, en millones de € y en % del total		
Industrias químicas	9.323 (22%)	27.119 (16%)
Vehículos de motor	8.955 (21%)	21.315 (12%)
Maquinaria y material eléctrico	4.197 (10%)	26.862 (15%)
Productos agroalimentarios	3.609 (8%)	6.299 (4%)
Textil, cuero, calzado y confección	2.946 (7%)	5.436 (3%)
Metalurgia y productos metálicos	2.317 (7%)	11.898 (6%)
En el año 2005 Flandes exportó 31.235 millones de € en productos minerales; 12.814 millones de € en joyas, perlas y diamantes; 8.800 millones de € en fibras sintéticas, piel artificial y caucho; 3.996 millones de € en producción biológica, silvicultura y plantas; y 3.593 millones de € en madera, papel y cartón.		
Exportaciones por nivel tecnológico, año 2005, en % del total		
Alto	18%	26%
Medio-alto	53%	48%
Medio-bajo	11%	14%
Bajo	18%	12%

* No incluye a Bruselas.

Fuente: Elaboración propia y Eurostat, Idescat, Belgostat, Flanders in Figures

Tabla 3. Comparación entre los puertos de Amberes y Barcelona, años 2005 y 2006		
	Puerto de Amberes	Puerto de Barcelona
Ranking mundial	4	26
Ranking europeo	2	13
Tráfico en millones de toneladas		
Año 2006	167.372.296	46.406.199
Año 2005	160.054.365	45.038.526
Tráfico esperado en millones de toneladas		
Año 2008	185	55
Año 2011	210	70
Tráfico en contenedores TEU		
Año 2006	7.018.799	2.318.239
Año 2005	6.488.029	2.071.480
% de paquetización de los contenedores	78%	-
% de mercancías descargadas en trenes	27%	6%
% de mercancías descargadas en barcas	36%	-
% de mercancías descargadas en camiones	37%	94%
Tiempo medio de espera mercancías	6 h	18 h
Puertos con los que se conforma el frente portuario regional	Zeebrugge, Gante y Ostende	Tarragona
Área portuaria estricta	22.057 ha	2.000 ha
Tráfico de trenes al día	220	18

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Autoridad Portuaria de Barcelona y Antwerp Port Authority

Asia: desarrollo económico reciente y sus perspectivas

Alessandro Zanello

Director adjunto Departamento Asia y Pacífico
Fondo Monetario Internacional

Este artículo proporciona un resumen de los recientes desarrollos y perspectivas de las economías asiáticas desde un punto de vista macroeconómico.

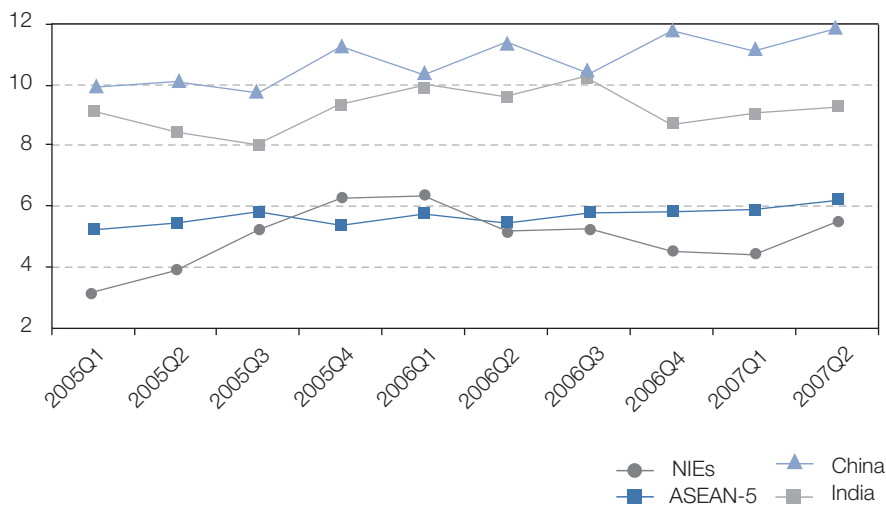
En resumen, a mediados de 2007, el crecimiento es más fuerte de lo que se esperaba y la demanda interna está contribuyendo crecientemente en una serie de economías. No obstante, las exportaciones continúan siendo un gran impulsor del crecimiento y ello crea vulnerabilidad para los impactos adversos desde el exterior de la región. Desde este punto de vista, las perspectivas se enturbian a

causa de las turbulencias de los mercados financieros globales que han sucedido en el mundo desde finales de julio. No obstante, los marcos políticos y los fundamentales mejorados dan motivos para el optimismo. Y es probable que Asia continúe siendo un lugar atractivo en la economía global.

Desarrollos recientes

El crecimiento en la mayor parte de Asia continuó aumentando durante la primera mitad de 2007,

Figura 1. Asia emergente: Crecimiento del PIB (en tasa interanual, %)



Fuente: FMI

1. Asia emergente se refiere a China, India, Hong Kong, Corea, Singapur, Taiwán, provincia de China, Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia.
2. Las NIE comprenden Hong Kong SAR, Corea, Singapur y Taiwán, provincia de China.

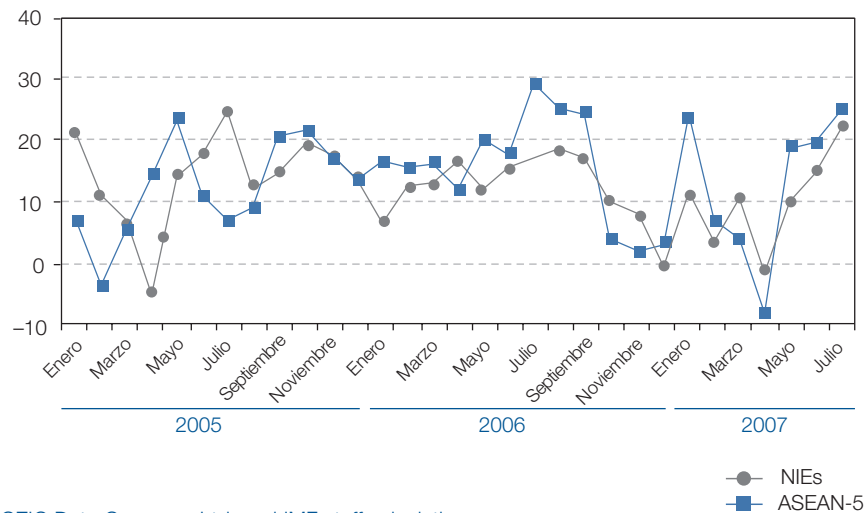
particularmente, en la zona de Asia emergente.¹ Mientras que la China y la India continúan liderando el grupo con tasas de crecimiento anual cercanos al 10%, la velocidad de la actividad en general tendió a ser ligeramente más alta en las economías de reciente industrialización (NIE)² y el ASEAN-5 (Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam). En el Asia industrializada, los resultados en Japón se contrajeron en el segundo trimestre, mientras Australia y Nueva Zelanda informaban de un fuerte crecimiento. En conjunto, el crecimiento regional ha excedido las previsiones que se habían hecho previamente.

Y lo que es más importante, la contribución de la demanda interna al crecimiento en el Asia emer-

gente ha mostrado signos de reforzamiento (especialmente en la NIE, exceptuando Tailandia). El crecimiento en la China y la India aún está liderado por la inversión, pero con distintas tendencias subyacentes. En la China, el crecimiento repuntó a pesar de los esfuerzos de las autoridades para aminorar la velocidad de la inversión, mientras las exportaciones y el consumo privado se reforzaban. El crecimiento de la India, por el contrario, refleja unas fuertes ganancias de la productividad y se presenta más sostenible. El consumo y las exportaciones netas continúan contribuyendo al crecimiento, pero se han ralentizado hace poco.

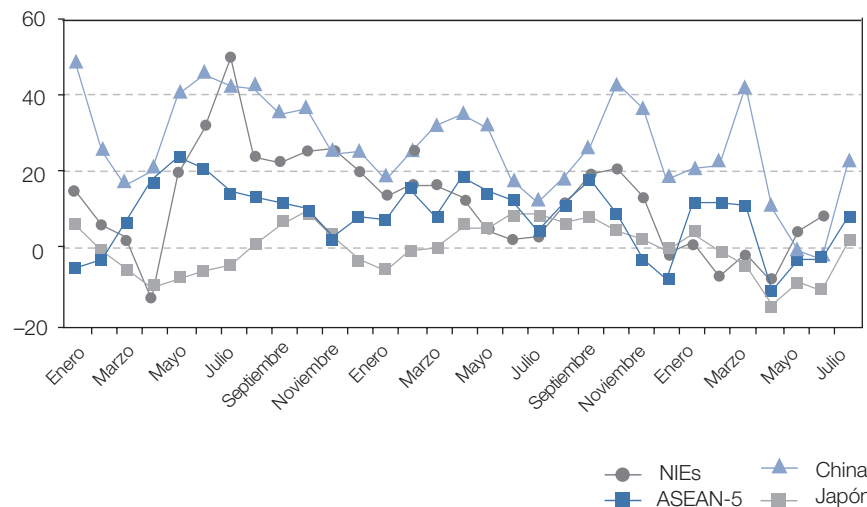
La actividad doméstica en gran parte de Asia ha seguido siendo robusta, también durante el ter-

Figura 2. Asia emergente: Exportaciones de bienes (tasas de crecimiento intertrimestral en %)



Fuente: CEIC Data Company Ltd. and IMF staff calculations

Figura 3. Exportaciones de material electrónico (tasa de crecimiento intertrimestral en %)



Fuente: CEIC Data Company Ltd. and IMF staff calculations

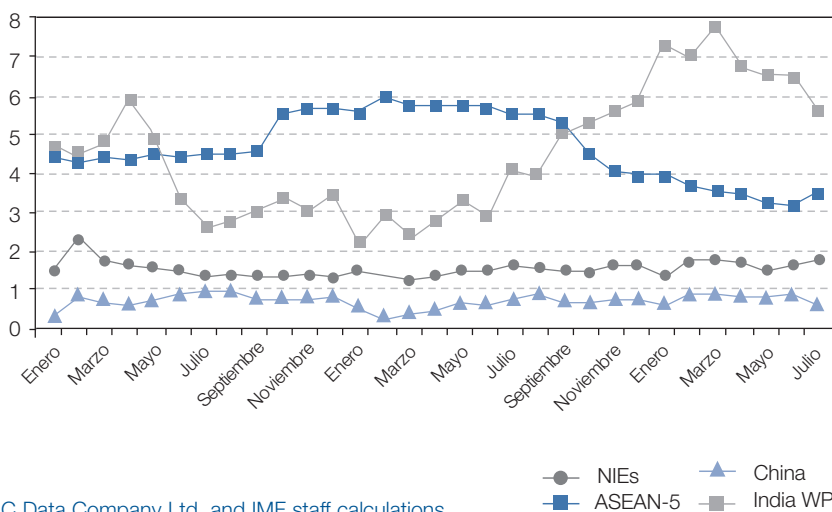
cer trimestre de este año. Los datos más recientes sugieren que la inversión parece gozar de buena salud (Japón puede ser una excepción, sin embargo). La perspectiva más general por lo que se refiere al consumo doméstico es, de alguna forma, menos clara, dadas las diversas lecturas sobre la confianza del consumidor y otros indicadores de alta frecuencia en una serie de casos.

Después de una ralentización a primeros de año, las exportaciones en toda Asia se recuperaron a mediados de 2007 y han dado la sorpresa subiendo. Los datos disponibles sugieren que la mayor demanda para las exportaciones de Asia proviene de Europa, seguida de otros países de Asia, mientras la demanda de Estados Unidos

continúa siendo baja. Las exportaciones de productos de electrónica se han recuperado de una forma mucho más modesta que las exportaciones en general y las previsiones para el sector son contradictorias.

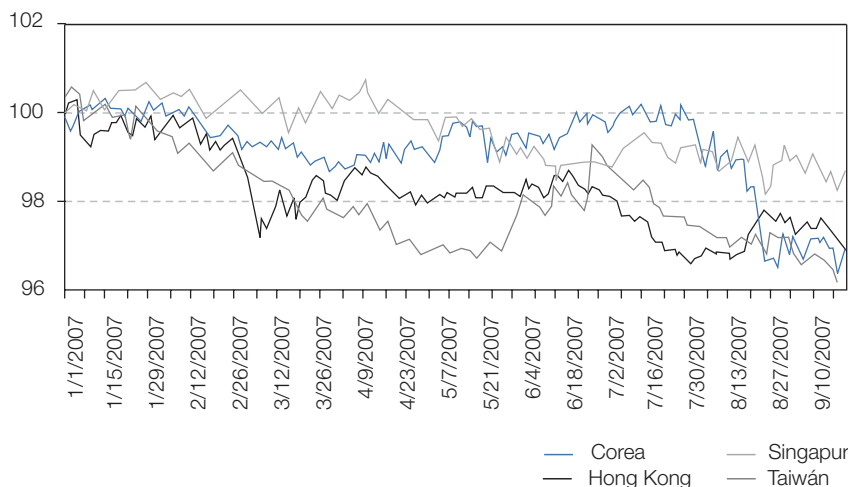
Las presiones inflacionistas han seguido contenidas en la mayor parte de las economías. La inflación ha aumentado un 4% a finales de julio, por encima del 3,5% a finales de 2006, en gran medida, debido a los repuntes de los precios de los alimentos. La China ha visto cómo los precios de los alimentos subían un 18%, con una inflación que se aceleraba un 6,5%, la más elevada en 10 años. En la India, por el contrario, el índice de precios de la producción industrial ha bajado casi 3 puntos

Figura 4. IPC subyacente (porcentaje anual)



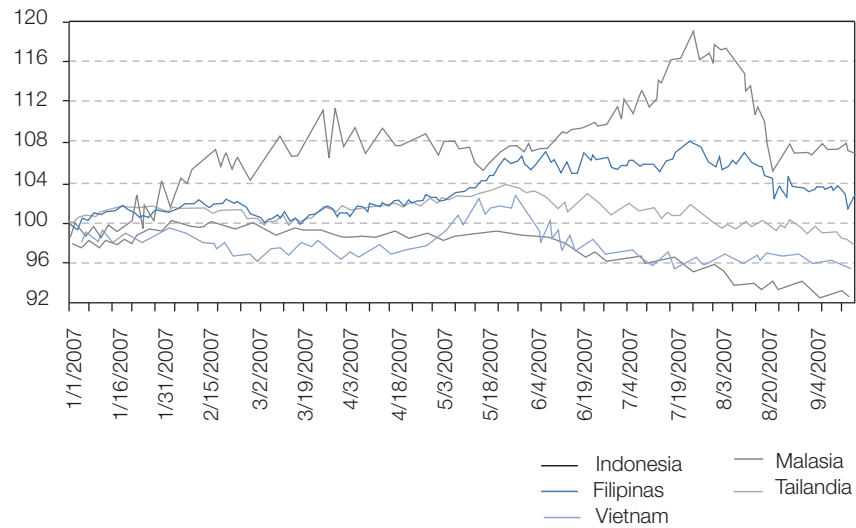
Fuente: CEIC Data Company Ltd. and IMF staff calculations

Figura 5. Nies: tipo de cambio efectivo nominal (1 de enero de 2007 = 100)



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

Figura 6. ASEAN-5: tipo de cambio efectivo nominal (1 de enero de 2007 = 100)



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

porcentuales, mientras la política monetaria se ha hecho más restrictiva. Con los precios del petróleo ralentizándose de alguna forma durante la primera parte del año, los precios del combustible no han desempeñado un papel demasiado determinante en el desarrollo de los precios en conjunto.

La mayoría de países de la región continúan experimentando grandes superávits de la balanza por cuenta corriente. Con las exportaciones en general sorprendentemente arriba y el coste total de las importaciones de petróleo decreciendo, los superávits de la balanza por cuenta corriente de la región, durante la primera mitad de 2007, han superado el resultado del año pasado. La China, India, Hong Kong y Singapur registraron las mayores ganancias en sus posiciones externas.

La evolución de los tipos de cambio en Asia variaron substancialmente la primera mitad del año. Mientras el renminbi chino se apreciaba en un modesto 2% en términos nominales efectivos, todas las divisas de las NIE y varias divisas del ASEAN-5 se depreciaban. Por el contrario, el bath tailandés aumentó un 20% y la rupia india y el peso filipino se elevaron alrededor del 8% a finales de junio. El dólar australiano y el dólar neozelandés también continúan fortaleciéndose.

La turbulencia del mercado financiero desde mediados de julio ha alterado el patrón de la evo-

lución de los tipos de cambio más recientemente. Se han deshecho posiciones de *carry trade* del yen, tal como evidencia una acentuada subida del yen japonés y una caída aún más acentuada en algunas de las divisas «target», los dólares australianos y neozelandeses. A mediados de septiembre (cuando se redacta este escrito), el movimiento del *carry trade* se ha invertido parcialmente, aunque la volatilidad en el mercado de divisas y otros mercados continúa siendo alta.

Con una fuerte competitividad y unas entradas de capital continuadas, las reservas han seguido creciendo con fuerza en la región, de nuevo lideradas por China. Las reservas oficiales del Asia emergente como conjunto llegaron a unos 2,7 billones de dólares a finales de agosto, por encima de los 2,3 billones de dólares a finales de 2006. Comparado con el año pasado, el índice de reserva acumulada trimestral en la China duplicó a 130 millardos de dólares la primera mitad de este año, reflejándose en su mayoría los grandes superávits comerciales. El índice de acumulación de reserva en la India y el ASEAN-5 también se ha acelerado el 2007, impulsado al mismo tiempo por los desarrollos de las cuentas corrientes y las cuentas de capital.

Con las reservas en muchas economías asiáticas muy por encima de los niveles necesarios para propósitos de liquidez, una serie de bancos cen-

trales han emitido o están considerando emitir Fondos de Riqueza Soberana. El objetivo de estas entidades es incrementar los rendimientos sobre las tenencias de divisas extranjeras, aunque en algunos casos (Corea) tienen un objetivo secundario de ayudar a desarrollar los mercados de capital locales. Queda por ver qué impacto, si es que lo tiene, de una gestión más agresiva de esta gran cantidad de recursos financieros tendrá sobre los mercados financieros globales.

La perspectiva y los riesgos

Mirando hacia el futuro, el escenario de fondo para Asia sigue siendo ampliamente favorable a corto plazo. El crecimiento de la región tendría que llegar al 8% en 2007 (en su mayoría sin cambios desde 2006) antes de moderarse a un 7,25% en 2008. Esta proyección refleja una ralentización en las economías más importantes de la región (China, Japón e India) así como las NIE, resultado de un crecimiento más lento en los Estados Unidos y en la zona euro. Se prevé que la demanda de inversiones de media pierda un poco de impulso en línea con el crecimiento y las exportaciones mientras el crecimiento del consumo bajaría modestamente. Se espera que el crecimiento siga siendo robusto en el ASEAN-5 aunque con la ayuda, en algunos casos, de la inversión pública. Sin embargo, hablando en términos generales, dada la integración del Asia emergente en el sistema comercial global, no se esperan desconexiones significativas de la demanda exterior a corto plazo.

Aunque la línea de fondo de la previsión a corto plazo para Asia sea alentadora, los riesgos de encontrarse con inconvenientes se han incrementado. Estos son principalmente externos, especialmente:

- *Contagio de las actuales turbulencias del mercado financiero.* Los bancos asiáticos no se enfrentan a riesgos sistémicos, dado que su exposición a las subprime de los Estados Unidos y otros mercados respaldados por activos es limitada. No obstante, las condiciones crediticias se han ajustado en la región, particularmente, para los prestatarios de más riesgo. La volatilidad continuada de los mercados finan-

cieros y la aversión persistente al riesgo podría desanimar los flujos de capital en Asia, con repercusiones en la confianza, la inversión y el crecimiento.

- *La turbulencia financiera persiste (o empeora) conduciendo a una ralentización del crecimiento más pronunciado de lo que se esperaba tanto en Estados Unidos como en la zona euro.* Como se ha dicho antes, aunque la demanda doméstica en los países asiáticos haya aumentado y el comercio intrarregional se haya incrementado, Asia continúa dependiendo de la demanda extranjera para su crecimiento. Si la ralentización en las economías más importantes es más pronunciada de lo que se había proyectado actualmente, las exportaciones asiáticas y el crecimiento se podrían ver afectados de manera negativa.
- *Los precios del petróleo siguen siendo vulnerables a los acontecimientos geopolíticos adversos.* No se puede descartar un repunte de los precios relacionados con la provisión y las presiones de la inflación asociada. Además, la transferencia de los precios del petróleo mundiales a los precios nacionales ha seguido siendo modesta en muchos de los países emergentes asiáticos hasta ahora y cualquier aumento pronunciado es probable que repercuta en los consumidores, especialmente si los beneficios corporativos o los ingresos presupuestarios bajan. Una inflación más alta podría minar las expectativas de compra de los hogares y arrastrar hacia abajo el gasto privado.

Conclusión

No sería justo concluir este breve resumen con una nota negativa. Puede ser que se nos presenten aguas turbulentas a medio plazo, pero no debemos olvidar que Asia ha recorrido un gran trecho en la construcción de los soportes macroeconómicos, instituciones y marcos normativos, que garantizan su capacidad de resistencia en tiempos de prueba. Al margen de los posibles problemas cíclicos, el crecimiento de la región se espera que siga siendo el más rápido del mundo y Asia siga siendo un lugar atractivo para la economía global.

La base de la pirámide: una oportunidad desconocida

Miguel Ángel Rodríguez

Director académico, IESE

Base of the Pyramid Learning Laboratory

Concepto e importancia

La base de la pirámide (BDP) la constituyen los más de 4.000 millones de personas que subsisten, o tratan de hacerlo, con menos de dos dólares diarios. En esencia, se trata de que las empresas contribuyan a satisfacer de una forma rentable las ingentes necesidades de todo tipo que tienen los que han sufrido el infortunio de nacer en la BDP. Es decir, no se trata de mera filantropía, sino de una forma totalmente genuina de hacer negocio.

La BDP es un concepto nuevo para buena parte del mundo empresarial. Sin embargo, como explicaremos a lo largo del artículo, las empresas harían bien en incorporarlo a sus valores, a su estrategia y a su concepción de la gestión. Los motivos, algunos de los cuales se presentan a continuación, son diversos. En primer lugar, porque la problemática medioambiental, social y económica existente hoy en día a escala planetaria es imposible de afrontar si nos olvidamos de dos terceras partes de la población mundial. En segundo lugar, porque la empresa es la institución social que tiene una mayor capacidad y, por lo tanto, una mayor responsabilidad a la hora de revertir dicha problemática. Además, porque la sociedad civil está exigiendo a las empresas que se comporten de forma responsable. Asimismo, porque este estado de las cosas es, al menos, una de las causas más impor-

tantes de la desesperación que mueve a algunas personas a inmolar su vida en las nuevas formas de terrorismo por todos conocidas. Por último, porque la BDP constituye para las empresas la oportunidad más importante de crecer de forma sana en las próximas décadas. Como prueba de ello, baste con un simple ejemplo: según el Banco Interamericano de Desarrollo, el tamaño potencial del mercado de la BDP en América Latina es de 534.006 millones de dólares. Aunque el artículo se centra en este último argumento, las empresas tienen que ser conscientes de que todas las motivaciones señaladas están fuertemente relacionadas entre sí, de forma que los argumentos éticos e instrumentales se refuerzan mutuamente. A continuación se exponen algunos prejuicios que las empresas deben desechar para percibir la oportunidad y los principales retos que han de afrontar para competir con éxito en la base de la pirámide. Entre los numerosos casos que podríamos describir, el proyecto «Patrimonio Hoy», que se presenta en el recuadro, es un ejemplo de cómo una empresa, en este caso CEMEX, ha sido consciente de dichos obstáculos y ha sabido superarlos con éxito.

Algunos prejuicios

El primer prejuicio que las empresas tienen que superar es considerar que donde sólo hay pobre-

za no puede haber un mercado ni siquiera en potencia. En este sentido, muchos directivos no tienen en cuenta que en la BDP lo único que se percibe a simple vista es la renta, de menos de dos dólares, de que disponen sus miembros. Sin embargo, se olvidan de la enorme importancia que tiene la economía informal (pequeñas empresas, agricultura de subsistencia, trueque, etc.), que en muchos países donde predomina la BDP es mayor que la formal. Asimismo, según los estudios del economista Hernando de Soto (cuyas ideas, según el ex presidente Clinton, son las que tienen mayor potencial para acabar con la pobreza), los activos extralegales (viviendas y propiedades agrícolas) de la BDP mundial totalizan la increíble cifra de 9,3 billones de dólares; nada más y nada menos que, por ejemplo, 46,5 veces los préstamos del Banco Mundial durante los últimos 30 años o 93 veces la asistencia al desarrollo otorgada por los gobiernos.

Otro prejuicio fuertemente arraigado es que, para competir en la BDP, basta con simplificar los productos o servicios ofertados en los mercados de alto poder adquisitivo. Como hemos tenido la oportunidad de comprobar al estudiar en profundidad los casos donde las empresas están operando con éxito en la BDP, se trata de una asunción que lleva al fracaso. Para tener éxito, los productos y servicios ofertados en la BDP han de partir de un profundo conocimiento de las necesidades de ésta y de procesos de innovación que permitan satisfacerlas.

Por último, otro prejuicio o problema es ignorar que, aunque parezca una contradicción en sus términos, vivir en la BDP es muy caro. Los precios que los componentes de la BDP pagan, incluso por productos y servicios de primera necesidad, son más caros o, con frecuencia, escandalosamente más caros que los que tienen que abonar los niveles más altos de la pirámide socioeconómica.

Principales retos

Como hemos visto, las empresas tienen que vencer falsas asunciones para poder operar con éxito en la BDP. Asimismo, tienen que salvar obstáculos reales, como los que veremos a continuación.

Los mercados de la BDP adolecen de una serie de carencias en cuanto a infraestructuras físicas como las relacionadas con el transporte, el agua, la luz, etc. Por otra parte, tienen unas infraestructuras sociales diferentes de las usuales en los mercados de altos ingresos; de forma resumida, en lugar de contratos legales y derechos de propiedad intelectual, en la BDP priman los contratos informales, no legales. Las empresas que tienen éxito son capaces de salvar dichas dificultades e incluso de convertirlas en oportunidades.

Otro problema real, tanto para las empresas que deciden entrar en la BDP como para los componentes de ésta, es la falta de crédito. Por ello, muchos de los modelos de negocio exitosos contemplan de qué manera pueden acceder al crédito los clientes potenciales. Algunos incluso tienen como elemento central este tema. Asimismo, los ingresos de los clientes potenciales de la BDP son escasos e irregulares. Por ello, las empresas deben ser mucho más conscientes de la necesidad de crear valor con sus propuestas. Algunas empresas han vencido esta dificultad basando sus modelos de negocio en facilitar el acceso compartido a bienes y servicios.

Otra importantísima barrera que hay que superar es el tremendo desconocimiento sobre los clientes y el mercado de la BDP que tienen las empresas. Y en muchas ocasiones han de salvar un obstáculo previo: percatarse de que realmente no saben nada. Sólo de esta forma podrán acercarse con humildad, respeto y apertura a la BDP y aprender qué pueden hacer, de qué manera... y con quién. Porque otro importante reto es reconocer la necesidad de establecer alianzas con socios no tradicionales como líderes comunales, ONG de diferentes tipos, etc. La práctica totalidad de los modelos de negocio exitosos que hemos tenido la oportunidad de conocer en detalle incluyen este tipo de alianzas.

La innovación, clave del éxito

En el breve repaso sobre los prejuicios y retos que implica la BDP se percibe la tremenda importancia que tiene la innovación. Las empresas que están operando exitosamente en la BDP han desarrollado innovaciones no sólo relacionadas

con los productos y servicios, sino con los propios modelos de negocio que les permiten conocer y satisfacer dicho mercado. Innovaciones en marketing, en distribución, en I+D, en fabricación, etc. Si hubiera que señalar una sola clave del éxito, sin duda ésta sería la capacidad de innovar. Y tras ella y, al mismo tiempo, como condiciones necesarias para la misma, la capacidad de dialogar, confiar y colaborar. En este sentido, a sus implicaciones positivas para la sostenibilidad económica, social y medioambiental del planeta, la BDP podría suponer algo más: la promoción de un cambio sustancial en la forma de operar de las empresas, de modo que éstas sean realmente responsables y sostenibles.

Cemex: proyecto «Patrimonio Hoy»

Cemex, fundada en 1906, es una de las principales empresas de la industria del cemento a escala mundial. En el año 1998 decidió impulsar el proyecto «Patrimonio Hoy», con el que pretendía aumentar sus ventas en el segmento de bajos ingresos. En este sector, es muy corriente que la propia familia sea quien construya o amplíe su vivienda. A fin de cumplir con su objetivo, Cemex formó un equipo integrado por directivos de la empresa y asesores externos que estuvo viviendo durante año y medio en Mesa Colorada, población situada en una de las zonas más deprimidas de México. Nada más instalarse, conscientes de que no sabían nada de la realidad de las personas de bajos ingresos y de los autoconstructores, redactaron y firmaron una *Declaración de ignorancia*. Gracias a la investigación que llevaron a cabo vieron que los tres principales problemas de los autoconstructores eran la falta de preparación técnica, el pésimo servicio que recibían de los distribuidores y la falta de crédito. Todo ello alargaba

y encarecía considerablemente el período de construcción.

Con la información obtenida, diseñaron y lanzaron el proyecto «Patrimonio Hoy», que combina el acceso al crédito, la asesoría técnica y la venta de cemento y de todos los materiales necesarios para la construcción. El acceso al crédito se organiza mediante la creación de sistemas de ahorro formados por tres integrantes, de tal modo que la presión grupal favorece la devolución del crédito; dicho sistema está inspirado en las *tandas*, institución social mediante la cual los pobres mejicanos se ayudan mutuamente. Asimismo, Cemex creó unas oficinas en cada comunidad denominadas *células*, que cuentan con la presencia de un arquitecto y en donde se ofrecen servicios de asesoramiento técnico a los participantes del proyecto. En este mismo lugar se realizan los pagos y los talleres de formación sobre técnicas de construcción. Por último, Cemex buscó la colaboración de los distribuidores para participar en el proyecto. Aquellos interesados en hacerlo se comprometían a mejorar la calidad del servicio, cuyo nivel es evaluado regularmente mediante encuestas de satisfacción a los autoconstructores. Asimismo, el modelo de negocio es totalmente novedoso y en él colaboran de diversas formas ONG, líderes locales y la administración mexicana. Con estos elementos Cemex ha creado un sistema que permite reducir el tiempo de construcción en un 75% y el coste en un 40%, al mismo tiempo que ha aumentado considerablemente sus ventas.

Dado el éxito obtenido, Cemex ha ido implantando progresivamente el programa hasta cubrir todo México y está introduciéndolo en otros países en desarrollo. Hasta el momento, más de 120.000 familias se han beneficiado, y cada mes entre 1.500 y 1.600 nuevos clientes se unen a este programa.

Comercio, inversión y fragmentación del mercado global: ¿América Latina está quedándose atrás?¹

**Bernardo Kosacoff,² Andrés López³
y Mara Pedrazzoli⁴**
CEPAL

En los últimos años América Latina ha exhibido una sólida *performance* de crecimiento, ayudada tanto por un contexto internacional favorable —incluidos precios elevados para sus principales *commodities* de exportación— como por un manejo macroeconómico prudente, particularmente en materia fiscal, y por una política económica que busca, en general, mantener tipos de cambio altos, lo cual ha derivado en un desempeño exportador dinámico.

Pese a estos datos favorables, y a los pronósticos que mayoritariamente auguran que en los próximos años la región continuará exhibiendo un buen desempeño macroeconómico, a juicio de numerosos observadores —entre quienes nos incluimos— es preciso aprovechar este período de *bonanza* para encarar las transformaciones estructurales necesarias para posicionar a la región en un sendero de crecimiento sostenible en el tiempo y que permita, además, ir resolviendo los graves problemas sociales que le afectan desde hace décadas y que se han agravado en los últimos años.

Dentro de los temas incluidos en esa agenda de transformaciones aparece en un lugar destacado la cuestión de cómo se insertan los países de la región en la economía mundial, que se caracteriza, actualmente, por una creciente integración de las economías nacionales —a través del comer-

cio, la inversión, las finanzas, etc.— y la cada vez mayor internacionalización de la producción a través de las llamadas cadenas globales de valor (CGV).

No hay dudas de que en las últimas dos décadas la mayor parte de los países de la región dieron pasos sustantivos hacia la liberalización de sus economías, por lo cual, ahora, están mucho más abiertos al comercio y a los flujos de capital que en cualquier otro momento posterior a la crisis del treinta.

Los resultados de esa mayor integración son, sin embargo, debatibles. Un punto central en este sentido es que varios trabajos recientes muestran, recogiendo argumentos que economistas de tradiciones *heterodoxas* (como los estructuralistas) han venido señalando tiempo atrás, que la forma en la que los países se insertan en la economía mundial es un elemento determinante de sus posibilidades de desarrollo a largo plazo.

En consecuencia, al preguntarse, como lo hace el título de este trabajo, si América Latina está *quedándose atrás* en el nuevo escenario global, no debemos mirar únicamente las tasas de crecimiento de las exportaciones, el saldo de la balanza comercial o la posición en el ranking de atracción de IED, sino, fundamentalmente, la naturaleza de los respectivos flujos de comercio

1. Ésta es una versión resumida de un trabajo del mismo nombre que se publicará en: Después de DOHA: La Agenda Emergente del Sistema de Comercio Internacional, Roberto Bouzas (editor), Marcial Pons Editores (Madrid) en prensa.
2. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)- Naciones Unidas.
3. Centro de Investigaciones para la Transformación (CENIT) y Universidad de Buenos Aires (UBA).
4. Centro de Investigaciones para la Transformación (CENIT).

e inversión, así como las condiciones domésticas prevalecientes en los países de la región, los que son determinantes clave del impacto de la integración sobre las perspectivas de desarrollo económico y social.

Para analizar apropiadamente estos fenómenos es preciso entender los cambios que ha venido sufriendo la economía mundial en las últimas décadas. Si bien la transnacionalización del sistema productivo es un fenómeno antiguo, las tendencias en esa dirección se han profundizado claramente en años recientes, y han dado lugar al surgimiento de «sistemas internacionales de producción integrada» (UNCTAD, 2002), «redes globales de producción» o las ya mencionadas «cadenas globales de valor» (Gereffi *et al.*, 2001).

Los motores que están detrás de la creciente difusión y alcance de las CGV incluyen el avance de las nuevas TIC, las que contribuyen a reducir los costes de coordinación, logística y monitoreo de operaciones realizadas de forma geográficamente descentralizada, la baja de los costos de transporte —evidenciada no sólo en el campo de las mercancías físicas, sino también en la circulación de intangibles— y la liberalización del comercio y la IED —acompañada por la proliferación de diversas formas de acuerdos bi o plurinacionales, que van desde procesos de integración regional hasta tratados de inversión. Todos estos factores facilitan la redefinición de las estrategias a escala global de quienes son los principales actores de las CGV: las grandes empresas transnacionales (ET).

Las oportunidades y retos que surgen a partir del fenómeno de las CGV son variadas y sus efectos no siempre son homogéneos. La inserción en las CGV puede contribuir a diversificar las exportaciones, generar nuevos empleos y adquirir nuevas capacidades tecnológicas en consonancia con las mejores prácticas internacionales, fortaleciendo la competitividad de los países más atrasados. Sin embargo, los efectos distributivos y los *spillovers* (derrames) sobre las economías domésticas —y por ende, más en general, sus impactos sobre el desarrollo— son más difusos.

La revisión de la evidencia empírica disponible muestra que los países en desarrollo, como grupo, han sabido aprovechar mejor los cambios

estructurales ocurridos a escala internacional vis a vis lo ocurrido en décadas anteriores, tanto en términos de atracción de flujos de IED —inclusiva aquella destinada a realizar actividades de I+D— como de *modernización* del patrón de especialización comercial.

La integración a las redes globales de producción o CGV constituyó, en este sentido, un mecanismo clave para el *catching-up* de varios países que permanecían atrasados en términos de prácticas productivas, estándares tecnológicos, recursos humanos, etc. con relación a los países centrales. No obstante, esa integración distó de ser homogénea dentro del grupo de los países en desarrollo. Así, al analizar con mayor detalle cómo se sucedieron estos cambios en América Latina, se advierte que la región en su conjunto no parece haber logrado aún una inserción en la economía global que permita garantizar un sendero sostenible de crecimiento en el largo plazo.

En primer lugar, es preciso notar que *los países latinoamericanos* como un todo constituyen, en realidad, un conjunto sumamente heterogéneo —en el interior de los países también hay realidades fragmentadas, resultado de la heterogeneidad estructural que caracteriza al grueso de las naciones de la región. De hecho, algunas economías regionales todavía permanecen bastante aisladas de las nuevas tendencias internacionales, puesto que en ellas persisten estructuras sociales y económicas tradicionales. Entretanto, otros países pequeños —ubicados en la zona de América Central y el Caribe— se integran en el mundo a través de la disponibilidad de mano de obra barata —que permite exportar, fundamentalmente a Estados Unidos desde vestuario hasta instrumental médico o electrónica a través de esquemas de *maquila* o similares— o mediante la provisión de servicios turísticos, financieros o de transporte.

Finalmente, entre las economías más grandes se distinguen dos modelos diferentes, uno más basado en mano de obra barata —similar al descrito en el párrafo anterior— (México) y otro que en realidad es parte de modelos más mercado-internistas de desarrollo, en donde la integración parte en gran medida de la disponibilidad de recursos naturales abundantes, complementados en algunos casos con mercados internos

relativamente extensos (Argentina, Chile, varios países andinos y, en cierta medida, también Brasil forman parte de este grupo).

Más allá de estas variantes, el hecho es que, si bien el nuevo modelo económico implementado tras la industrialización por sustitución de importaciones permitió alcanzar un mayor grado de integración de la región en la economía global, es igualmente cierto que América Latina todavía no ha podido traducir satisfactoriamente esta nueva orientación en resultados concretos, ni desde el punto de vista cuantitativo ni, más importante aún, desde una perspectiva cualitativa.

En el plano cuantitativo, la participación de la región en los flujos de comercio e IED (tanto recibidos como emitidos) es inferior a la que se observaba 30 ó 40 años atrás. Asimismo, América Latina se inserta débilmente en algunas nuevas tendencias, tales como la descentralización de actividades de I+D o la tercerización de servicios empresariales basados en la tecnología.

Si vamos a lo cualitativo, más allá de la existencia de diferentes patrones de especialización en el interior de América Latina, todos están basados fundamentalmente en ventajas comparativas estáticas, sean recursos naturales en América del Sur o costes laborales bajos en América Central y el Caribe —área en la que también son importantes los recursos naturales vinculados al turismo en la mayor parte de los países.

En cualquier caso, el análisis de las canastas exportadoras de los países de la región a la luz de algunos criterios utilizados habitualmente para juzgar su *calidad* —por ejemplo, la productividad relativa, el ritmo de progreso tecnológico, las tasas de crecimiento de los mercados de destino— revela fuertes desventajas vis a vis, por ejemplo, el núcleo dinámico de países de Asia Oriental, que ha venido creciendo a tasas muy rápidas desde hace ya varias décadas. Aún en los casos que parecen ser excepciones a esa regla —fundamentalmente México y Costa Rica—, las exportaciones de bienes de alto contenido tecnológico se basan en un muy escaso grado de integración local y la dinámica innovadora se sitúa fundamentalmente fuera de las fronteras de los países, factores que limitan fuertemente los impactos de esa actividad exportadora

sobre el resto de la economía (Cimoli, 2005; Hausman *et al.*, 2005).

También hay diferencias, dentro de la región, en cuanto al nivel de inserción en las CGV, mucho mayor en el caso de América Central y el Caribe. La participación en CGV podría ser, a priori, un factor positivo para el crecimiento de los países en desarrollo. Por un lado, las redes globales de producción son un importante canal para ganar participación en los mercados internacionales de manera *fácil* —en relación con la situación de una firma que tuviera que lanzarse sola a competir en el exterior— y permite incluso la internacionalización indirecta de las empresas locales que se relacionan con las firmas que participan de las CGV de forma directa. Por otro lado, desde una perspectiva microeconómica, la participación de las firmas locales en las CGV contribuye a fortalecer su competitividad, en tanto que deben enfrentar una demanda más exigente (proceso de aprendizaje a través de la exportación, o *learning by exporting*) y, además, puede estimular el desarrollo de nuevos procesos de aprendizaje derivados de las relaciones establecidas con los otros agentes de la cadena (proceso de aprendizaje a través de la interacción, o *learning by interacting*). Sin embargo, estas potenciales ventajas no parecen materializarse de manera evidente en el caso de América Latina, ya que las formas predominantes de inserción dentro de las CGV, basadas en maquilas, zonas de libre procesamiento, etc., dieron lugar a esquemas en donde los países de la región se especializan en etapas trabajo-intensivas de la cadena de valor, en base principalmente a ventajas pecuniarias —en lugar de descansar en el desarrollo de capacidades locales— y que funcionan como modelos de enclave cuyos frutos no se transfieren al resto de la economía. Asimismo, estos esquemas están sujetos a amenazas de relocalización hacia otros países con costes laborales bajos, siendo entonces muy dependientes de la existencia de costes de transporte relativamente elevados para ciertas mercancías y/o de preferencias arancelarias. De hecho, se observa que, para las firmas de capital nacional, el ingreso a las CGV es más difícil y, una vez en ellas, están sujetas a fuertes presiones de costes, tiempo, calidad, etc. para mantener su lugar. Mientras tanto, para las filiales de ET el ingreso obviamente es más sencillo, pero suelen estar más desvinculadas del resto de la econo-

mía de los países huéspedes (Bair y Dussel Peters, 2006; Giuliani *et al.*, 2005).

En definitiva, para ponerlo en términos más informales, América Latina participa *poco y mal* en las CGV: son sólo unos pocos países los que intervinen en esas cadenas y, además, lo hacen en los eslabones de menor valor agregado, lo cual, sumado al hecho del bajo nivel de integración nacional y la falta de internalización de un núcleo innovativo dinámico, debilita el surgimiento de potenciales efectos de derrame en el interior de las economías nacionales. Las causas que están detrás de estas tendencias son variadas, y van desde factores propios del ámbito internacional (restricciones al comercio en los mercados de destino, estrategias de las ET, formas de gobierno de las CGV), hasta otros, probablemente más relevantes, que pertenecen a la esfera local/regional (escaso número y acotada dinámica tecnológica de las *multilatinas*, instituciones débiles, estructuras productivas y sociales heterogéneas, capital humano escaso y poco orientado hacia disciplinas vinculadas con el mundo de la producción y la tecnología, sistemas nacionales de innovación desarticulados, carencia de políticas públicas de estímulo a la competitividad y el mejoramiento tecnológico).

En todo caso, queda claro que una política macroeconómica más sólida y la preservación de tipos de cambio altos o *competitivos* difícilmente sean, per se, condiciones suficientes (aunque seguramente son necesarias) para mejorar el patrón de inserción de América Latina en la economía global de modo tal que dicha inserción se constituya en un factor positivo para las aspiraciones de desarrollo económico y social de los países de la región. América Latina enfrenta hoy un desafío mayor que en el pasado para alcanzar este objetivo, ya que debe buscar su *lugar* en un mundo posterior a la entrada de China a la economía global. En particular, los países de la región deben promover la generación de condiciones para convertirse en localizaciones atractivas para el desarrollo de actividades que formen parte de las CGV, al tiempo que tienen que buscar incrementar los derrames que pueden surgir de dichas actividades y evitar insertarse de forma permanente en etapas de las cadenas en las que la competencia descansa exclusivamente sobre costes (principalmente bajos salarios), dado que

las ventajas estáticas, en particular las basadas en mano de obra barata, ya no son un buen anclaje para incorporarse a las corrientes mundiales de comercio e inversión.

Afortunadamente, en la región hay varios ejemplos exitosos, aunque todavía aislados, que muestran que las estrategias de integración basadas en recursos humanos de alta calificación o capacidades innovativas de clase mundial son posibles para América Latina. En este sentido, programas de estudios microeconómico que puedan tanto profundizar en el conocimiento de los casos exitosos ya consolidados, como descubrir otros que potencialmente puedan convertirse en nuevas *estrellas* en la región, constituyen un insumo básico para el diseño de políticas tendientes a consolidar dichos casos exitosos —así como a incrementar las externalidades hacia los respectivos países de origen— y, tarea fundamental, a generar las condiciones para que surjan muchos más ejemplos similares, que lleven gradualmente a un cambio radical en la forma en que la región se inserta en la economía mundial.

Para alcanzar este objetivo, son necesarias varias condiciones. En primer lugar, es preciso que surjan *visiones compartidas* acerca de cuáles son las estrategias deseables de desarrollo. En otras palabras, el Estado, el mundo de los negocios y el sector académico deben alcanzar consensos en torno a la necesidad de transformar las estructuras productivas y los patrones de especialización de los países de la región. Asimismo, hay que tener en cuenta que los casos exitosos de integración actualmente presentes en la región son resultantes de procesos evolutivos de larga duración en los que se combinan diferentes tipos de políticas públicas, según el caso, e iniciativas empresarias privadas. Esto implica que los cambios necesarios no serán inmediatos ni podrán provenir únicamente de la acción del mercado o de políticas diseñadas de manera tecnocrática por burócratas *iluminados*. Finalmente, las tareas a encarar incluyen el avance en las negociaciones internacionales sobre comercio e inversión —buscando tanto levantar barreras proteccionistas que puedan existir en terceros países como ampliar el margen de maniobra para llevar adelante algunas políticas que hoy se encuentran limitadas en el marco de la OMC,

pero que pueden ser importantes para alcanzar los objetivos de desarrollo planteados en este trabajo—, como, fundamentalmente, en las transformaciones locales necesarias para generar las condiciones que permitan cambiar los patrones de especialización y facilitar los procesos de jerarquización en las CGV para las firmas locales. Como dijimos antes, la existencia de casos exitosos de integración a la economía mundial dentro de la región indica que las debilidades del actual patrón de especialización no tienen nada de inevitable. Creemos, entonces, que es posible un cambio positivo y que los factores mencionados en los últimos párrafos, junto con otras iniciativas en la misma dirección, podrán contribuir a que la integración en la economía mundial genere mejores resultados para los países de América Latina que los hasta ahora cosechados.

Referencias:

- BAIR, J. y E. DUSSEL PETERS, «Global Commodity Chains and Endogenous Growth: Export Dynamism and Development in Honduras and Mexico», *World Development*, Vol. 34, N.º 2, 2006.
- CIMOLI, M. (ed.), *Heterogeneidad Estructural, Asimetrías Tecnológicas y Crecimiento en América Latina*, CEPAL/BID, Santiago de Chile, 2005.
- GEREFFI, G., J. HUMPHREY, R. KAPLINSKY y T. STURGEON, «Globalisation, Value Chains and Development» en G. Gereffi y R. Kaplinsky (ed.), «The Value of Value Chains», *IDS Bulletin Special Issue*, University of Sussex, 2001.
- GIULIANI, E., C. PIETROBELLI y R. RABELLOTTI, «Upgrading in Global Value Chains: Lessons from Latin American Clusters», *World Development*, Vol. 33, N.º 4, 2005.
- HAUSMANN, R., J. HWANG y D. RODRIK, «What you export matters», *NBER Working Paper N.º 11905*, 2005.
- UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, Nueva York: Naciones Unidas, 2002.

Las inversiones europeas en el Mediterráneo

Andreu Bassols

Jefe de Unidad Adjunto, Euromed
y Asuntos regionales
Dirección General de Relaciones Exteriores -
Comisión Europea

Los socios mediterráneos del partenariado euro-mediterráneo¹ son un mercado importante, de aproximadamente 250 millones de consumidores. Es el mercado más cercano a Europa, y es preciso recordar que, históricamente, es el más antiguo por lo que se refiere a Europa y tal vez el mundo. La Asociación Euromediterránea está basada, en gran parte, en la conclusión de acuerdos de libre cambio entre la UE y los países socios del sur. En la Declaración de Barcelona de 1995, el único dato que se encuentra, el único objetivo con un plazo es, precisamente, la creación de una zona de libre cambio euromediterránea para el año 2010.

La zona de libre cambio tiene dos objetivos: la apertura económica del sur, que tendría que propulsar las reformas y modernizar el tejido industrial y productivo; y la constitución de un espacio de confianza para facilitar las inversiones europeas.

Con una visión tal vez simplificadora podríamos decir que, en la Conferencia de Barcelona, el primero de estos objetivos era fundamentalmente un objetivo europeo. Europa creía y cree que, sin reformas institucionales y legales profundas, las economías de sur del Mediterráneo no podrían avanzar. Por el contrario, el segundo objetivo era un objetivo especialmente deseado por nuestros socios mediterráneos. Ellos creían y creen que sin inversiones extranjeras no podrán hacer fren-

te al aumento exponencial de jóvenes que buscan su primer empleo. Las inversiones son, para nuestros socios mediterráneos, la piedra angular sobre la que reposa el crecimiento económico. Sin inversiones no habrá empleo de calidad, sin inversiones europeas no habrá tecnología innovadora y, finalmente, no habrá comercio y exportaciones competitivas.

Después de 12 años de Asociación Euromediterránea cabe preguntarse cuál es la situación. ¿Cuáles son los objetivos conseguidos? ¿Qué se ha hecho y qué no se ha podido hacer? El balance económico de la Asociación Euromediterránea es más positivo de lo que muchos pretenden: existen acuerdos de asociación firmados y en vigor con todos los socios mediterráneos excepto con uno, Siria, que por razones políticas aún no se ha podido firmar; el Acuerdo de Agadir de libre cambio entre cuatro países del sur (Marruecos, Túnez, Egipto y Jordania) entró en vigor en julio de 2006; y el nuevo protocolo euro-mediterráneo de origen se aplica en la mayoría de los países y permite la cooperación industrial y la reexportación de productos industriales, continuando bajo el régimen preferencial de importación en Europa. Además de estos avances jurídicos e institucionales, el conjunto de la región del sur del Mediterráneo presenta unas cifras macroeconómicas bastante positivas: crecimiento del 4,8% en 2006, a pesar de la guerra que afectó a

1. Marruecos, Argelia, Túnez, Egipto, Jordania, Palestina, Israel. Líbano, Siria y Turquía.

Israel y muy considerablemente al Líbano; estabilización del déficit público (media regional del 4,9%) y de la inflación (4,1%) y descenso del paro (media regional del 12,6%). Estas cifras son estimulantes, sobre todo si tenemos en cuenta la persistencia del conflicto en Próximo Oriente, que afecta a economías importantes de la región, y si no olvidamos la situación en los años noventa con perspectivas muy pesimistas en las economías mediterráneas no productoras de petróleo.

Sin embargo, es cierto que existe un apartado en el que los resultados han estado por debajo de las expectativas: las inversiones. Excepto en algunos países como por ejemplo Marruecos, las empresas continúan invirtiendo modestamente en el sur del Mediterráneo. El crecimiento esperado como consecuencia de la entrada en aplicación de los Acuerdos de Asociación no se ha producido. Europa continúa siendo el primer socio económico de la región, pero otros países están aumentando su presencia en mayor medida que Europa. Del total de los aproximadamente 40.000 millones de euros en IED de 2005 en la región de los 10 países socios mediterráneos, el 42% tenía origen europeo. Los países del Golfo se convertirán pronto en grandes inversores en el Mediterráneo sur. Hoy día ya son el origen del 15% de los proyectos de inversión directa, pero con un 28% del valor total. China empieza a hacer notar su presencia por toda la región mediterránea, en especial en los proyectos de construcción, pero también en la industria. Cada vez se ve con más claridad que la globalización también afecta al Mediterráneo, y Europa tiene importantes competidores en una región considerada, durante mucho tiempo, como una zona de influencia privilegiada de la UE. En el período 2003-2005, el último del que tenemos cifras fiables y definitivas, Asia era el principal inversor en Argelia, Egipto y Turquía. Europa era el principal inversor en Marruecos y Túnez y Estados Unidos el primer inversor en Israel. Ambos reciben el 50% de las inversiones totales extranjeras. El otro 50% va a parar a los otros ocho socios mediterráneos, con una población de 175 millones. Demasiado poco para poder activar el desarrollo de grandes países como Egipto y Marruecos. Los dos primeros países receptores de inversiones continúan siendo las dos economías más modernas de la región, Turquía e Israel, lo que parece indicar que los principales factores de

atracción inversora son los mercados y la competitividad y no, como muchos piensan, los bajos costes laborales o los recursos naturales.

La Comisión Europea, responsable de estructurar la asociación económica euromediterránea, ha establecido una política basada en dos grandes ejes de acción: la mejora de la atracción y la promoción de las inversiones. Mejorar el atractivo significa, entre otros elementos, mejorar el marco reglamentario, la tramitación de las autorizaciones, la seguridad jurídica, la resolución de los conflictos eventuales, la transparencia administrativa y, en definitiva, impulsar el estado de derecho y la gestión pública que necesita una economía moderna. Esto se lleva a cabo con una política de colaboración entre las administraciones de los estados mediterráneos y la Comisión. Es una de las tareas principales de la Política Europea de Vecindad (PEV). La PEV es el instrumento que permite fijarse objetivos comunes, discutir e incluso negociar las reformas, impulsarlas y, algunas veces, negociarlas. La UE ha concluido planes de acción nacionales en el contexto de la PEV con todos los países mediterráneos excepto Siria y Argelia. La PEV trabaja de manera bilateral; en el ámbito multilateral del Proceso de Barcelona, el trabajo de armonización y de modernización reglamentaria se hace a través del Grupo de Cooperación Industrial, también financiado por la Comisión y a través del Grupo Ad Hoc sobre las Inversiones, constituido en 2007, a partir del mandato de la Conferencia de Ministros de Asuntos Exteriores Euromediterráneos.

En el campo de la promoción de las inversiones, la Comisión ha financiado durante muchos años el programa de cooperación ANIMA, la red euromediterránea de agencias de promoción de inversiones. El programa ANIMA, que finaliza este año, continuará con el lanzamiento de otro programa de cooperación de 9 millones de euros, que incluirá no sólo la continuidad de la red de agencias, sino también la dinamización de actividades específicas de promoción de las inversiones, en la línea del anterior programa Med-Invest.

Pero, evidentemente, el gran programa de apoyo a las inversiones de la Comisión Europea es su contribución anual de 32 millones de euros a la FEMIP, la Facilidad Euromediterránea de Inversiones que, en el seno del Banco Europeo de Inver-

siones se encarga de las inversiones públicas europeas en el Mediterráneo.

Estos 32 millones permiten al Banco contribuir al fondo de capital riesgo y realizar las asistencias técnicas vinculadas a los grandes proyectos de inversión. Además, la Comisión aporta los fondos necesarios para las bonificaciones de intereses de algunos préstamos del Banco. Todo ello hace posible que el Banco dedique cerca de 2.000 millones de euros anuales en inversiones para nuestros socios mediterráneos. La FEMIP es, hoy en día, el primer banco en inversiones de la región.

Las inversiones son el motor de todas las economías y el medio para crear vínculos productivos y sociales de larga duración. Constituyen un instru-

mento de transmisión del *know-how* industrial y de los servicios. Los pasos del sur del Mediterráneo necesitan las inversiones europeas, aunque la dependencia es mutua, porque Europa no puede prescindir de un mercado de proximidad en crecimiento que ofrece oportunidades de futuro. Un mercado esencial para nuestras provisiones energéticas, países de tránsito y origen de inmigración, destino turístico, región de producción de frutas y hortalizas mediterráneas, zona de tránsito de las grandes rutas marítimas transoceánicas. Si favorecemos las inversiones, si afrontamos juntos el futuro, podremos hacer frente a retos comunes. Las inversiones, el capital físico y humano compartido, son la mejor garantía de estabilidad de una región más abierta y profundamente vinculada a Europa, España y Cataluña.

Perspectivas de inversión en el África subsahariana en el sector de las PYME/PYMI y el posicionamiento del Centro de Desarrollo de la Empresa en el marco del Acuerdo de Cotonou

Paolo Baldan

Jefe del Departamento de Gestión de operaciones
Centro de Desarrollo de la Empresa^{1,2}

Si se desea alcanzar uno de los principales objetivos de desarrollo del milenio, es decir, la reducción a la mitad de la pobreza en África de aquí a 2015, será preciso reorientar fundamentalmente las políticas nacionales e internacionales para estimular el crecimiento.

Es preciso una nueva *arquitectura* para la provisión de la ayuda a África. La ayuda deberá concentrarse, sobre todo, en el desarrollo de las capacidades de producción.

Se prevé que los APE (Acuerdos de Partenariado Económico) tendrán que reforzar las iniciativas de integración regional ya existentes en los países ACP (África, el Caribe y el Pacífico). Éstos permitirían reforzar e intensificar la integración regional y, en consecuencia, ampliar los mercados de los países ACP. Ello favorecería la emergencia de las economías de escala, permitiría mejorar los niveles de calificación, reducir los costes de producción y de transacción, mejorar la competitividad de los países ACP y, finalmente, atraer más inversiones hacia las economías de los países ACP. Este nuevo apunte pretende que los APE definan las políticas comerciales que deberán ir acompañadas de políticas de desarrollo.

Dicho esto, las negociaciones en los APE deben tratarse con flexibilidad, si bien es cierto que la implantación de estos acuerdos entraña una

reestructuración de las economías implicadas. Este hecho se presenta incluso como una necesidad para mejorar los resultados comerciales. Sin embargo, este proceso de reestructuración debe llevarse a cabo teniendo en cuenta los problemas económicos y sociales de los países ACP implicados, así como su capacidad para adaptarse a este nuevo entorno comercial. Según las reglas de la OMC, los plazos y los medios de este proceso deberán ser tratados caso por caso. Es útil recordar que la integración europea se ha basado, entre otros, en la agricultura y la preferencia comunitaria. Sin embargo, los APE hoy en día parecen sólidamente basados en el concepto del *libre* cambio que abra la puerta a un desarme tarifario y no tarifario, que podría ser algo fatal para las economías ya muy debilitadas por el flujo de productos de importación de estos últimos años, aumentando de forma exponencial a partir de Asia.

Si los países africanos quieren ser competitivos en el plano internacional es preciso que refuercen los vínculos entre los sectores exportadores y el resto de la economía, creando y desarrollando las capacidades locales necesarias, tanto en infraestructura material y potencial de producción, como de organismos de apoyo a la inversión privada.

Esta política de desarrollo de la empresa debe basarse en una estrategia de integración regional

1. El CDE, que ha tenido lugar bajo el Acuerdo de Cotonou en el Centro para el Desarrollo Industrial (CDI), cuenta con 30 años de existencia. Actualmente está en curso un estudio ordenado por la Comisión Europea para establecer el posicionamiento del CDE en el marco de la puesta en marcha de las orientaciones principales de la política de cooperación de la UE, que son la integración regional y los APE.
2. Los puntos de vista expresados en este artículo pertenecen a su autor y no reflejan necesariamente los puntos de vista del CDE.

para pasar de mercados internos exigüos a mercados más amplios para hacer caer las barreras aduaneras que han reducido el comercio intracomunitario a porcentajes insignificantes.

Las organizaciones de integración regional acuerdan la prioridad de la implantación de ejes de comunicación estructuradores en el ámbito regional, de modo que la mejora de la infraestructura regional, que es la precondition para fomentar a los inversores nacionales e internacionales, pueda mantener la visión de una integración económica y responder a los desafíos de los mercados.

Las nuevas políticas industriales de los países del continente tienen que estar centradas en las filiales generadoras de empleos sostenibles. Tienen que estar especialmente dirigidas a los distintos sectores que se basan en los recursos endógenos y con un fuerte potencial para satisfacer los deseos nacionales y de exportación, tanto en la región como en la internacionalización.

El dispositivo de ayuda al sector privado del Fondo Europeo de Desarrollo

Las disposiciones del Acuerdo prevén instrumentos diferenciados según se trate de acciones a realizar a nivel macro, meso o micro, pero insiste en la necesidad de un enfoque integrado. En este marco, el papel del Centro para el Desarrollo de la Empresa (CDE) en tanto que institución que emana del Acuerdo, se inscribe en la estrategia de desarrollo del sector privado y se traduce especialmente en la provisión de servicios no financieros a las empresas en los países ACP y en el apoyo a las iniciativas de los operadores económicos ACP y UE.

Argumentos para la asistencia directa a las empresas

Aunque la puesta en marcha de las reformas macroeconómicas y reglamentarias sean indispensables para crear las estructuras apropiadas para garantizar el crecimiento económico, no tienen demasiada utilidad. Sin embargo, ante los escollos como la ausencia de un grupo activo de

empresas autóctonas, de un sector privado próspero, tecnologías apropiadas y efectivos suficientes de personal de gestión y de dirección con formación y experiencia adecuadas. Éstos son obstáculos muy concretos para el desarrollo económico, tanto en el sector industrial como en el de la empresa en una gran cantidad de países ACP.

Los principales obstáculos a los que se enfrentan las pymes son los siguientes:

- dimensión reducida de los mercados locales;
- coste de factores relativamente elevados (los gastos de mano de obra en los países ACP pueden ser muy elevados debido a una baja productividad);
- falta de recursos financieros;
- escasez de divisas;
- falta de información y de *know-how* comercial y técnico;
- número limitado de industriales cualificados.

Para poder superar los obstáculos que se han descrito, las pymes necesitan los siguientes elementos:

- información sobre tecnología, productos, mercados y fuentes de equipamiento;
- estudios de inversión y plan de gestión;
- financiación en capitales y préstamos;
- acceso a los mercados extranjeros o vínculos comerciales con empresas más experimentadas de otras regiones del mundo;
- *know-how* industrial y competencias en materia de gestión, incluido el plano comercial y de marketing;
- formación;
- asistencia técnica;
- auditorías técnicas y diagnósticos;

- socios válidos capaces idealmente de proporcionar personal directivo, financiaciones, así como un acceso a los mercados extranjeros.

En cuanto a la asistencia a las pymes/pymis de los países ACP, puede observarse que hay un número limitado de mecanismos que proveen una ayuda directa, sea individual o agrupada, sobre la base de una demanda de los beneficiarios y con los gastos compartidos. En efecto, numerosas instituciones y programas se concentran hoy en día en una asistencia en cuanto a las organizaciones intermedias y no tienen los mecanismos de asistencia directa en beneficio del grupo objetivo de las pymes/pymis, más que de una forma muy limitada.

Posicionamiento del mandato del CDE

El CDE cuenta, a través de estas acciones de asistencia directa a las empresas, con un posicionamiento específico en la ayuda al sector privado y completa las políticas y estrategias de los proveedores de fondos y otros actores institucionales internacionales de la cooperación al desarrollo. Si la mayor parte de estos últimos dirigen sus actividades hacia los niveles meso y macro, el CDE se concentra en el ámbito del apoyo a las empresas y, a partir de este anclaje estratégico, amplía su asistencia a los prestatarios de servicios locales y a las organizaciones intermediarias del sector privado (especialmente las asociaciones profesionales, los patronatos, las cámaras de comercio).

Por lo que se refiere a las organizaciones intermediarias del sector privado, se trata tanto de reforzar su capacidad de proveer los servicios de apoyo a las empresas (servicios en general de tipo genérico) como de ayudarlas en la preparación y el desarrollo de planes de acciones de diálogo público/privado vinculados a la mejora del entorno de las inversiones y de las actividades de lobby ante las autoridades públicas nacionales y especialmente regionales en el marco de los Acuerdos de Partenariado Económico.

Este enfoque integrado opera en un entorno económico y comercial internacional que ha cambiado radicalmente desde la creación del Centro.

Los grandes ejes a cuyo alrededor el Centro desplegará su acción son: el enfoque sectorial, el enfoque regional, la descentralización y el refuerzo de la colaboración con las instituciones financieras, públicas y privadas. El enfoque sectorial debe permitir seleccionar, en el seno de las regiones o de un conjunto de países, los sectores o las acciones temáticas más viables en términos económicos, sociales y técnicos. Por esta razón, las regiones y los sectores son dos entidades complementarias en la definición de los programas del CDE.

El objetivo del programa sectorial será, después de haber analizado los principales aspectos del sector, establecer una estrategia para *contribuir* al desarrollo del sector, siguiendo los objetivos generales del CDE, aplicados al sector en cuestión y en colaboración con los beneficiarios y otros implicados que persigan el mismo objetivo central. Se trata de inscribir especialmente las acciones particulares de apoyo a las empresas y a las organizaciones intermediarias del sector privado ACP en una visión plurianual y un programa coherente de desarrollo.

Este enfoque deberá integrarse tanto como sea posible con los programas llevados a cabo en el ámbito regional y con las declinaciones nacionales para mejorar la competitividad de las empresas en el marco de los APE. Frente a los próximos vencimientos de la apertura de los mercados, el reto para los países ACP es preservar y consolidar su tejido empresarial y desarrollarlo y diversificarlo en los mercados nacionales, regionales e internacionales. Las autoridades públicas deben situar en el centro de esta política al sector privado. Tiene que construirse un plan de desarrollo del sector privado para reforzar la economía y la modernización de las empresas, conjuntamente con las organizaciones profesionales y los socios en el desarrollo. También se deben llevar a cabo en el ámbito reglamentario para mejorar el entorno de los negocios; hay que proporcionar fuentes de financiación para asegurar la financiación de las inversiones. Por lo que respecta al CDE, los puntos de aplicación son esencialmente el diagnóstico de modernización en la parte superior y el seguimiento de las empresas en la inferior. En los sectores considerados prioritarios y generadores de crecimiento, el CDE aportará su experiencia

para contribuir a la mejora de la competitividad de las empresas y especialmente en los campos técnico, de gestión, control de calidad, formación de los recursos humanos y acceso a los mercados.

Regionalización

En cuanto a los países ACP, es importante dotarse de estructuras flexibles de ayuda cercana, rápida y directa a las pymes/pymis. El CDE tiene que volver a desplegarse sobre el terreno en el ámbito regional con servicios descentralizados, cuya función sería trabajar directamente con las organizaciones regionales ACP, en el ámbito público y las organizaciones intermediarias del sector privado, llamadas a desempeñar un papel importante en la puesta en marcha de los APE. Estas oficinas regionales garantizarían, además, la gestión de la red de *antenas* del CDE a escala nacional o subregional en la región. En consecuencia, se tiene que poder proporcionar recursos humanos y financieros para alcanzar este objetivo de regionalización con una delegación de poderes significativa.

El CDE: interfaz entre las redes ACP y UE

El CDE se define igualmente como una interfaz entre las empresas ACP y el tejido industrial y de los negocios de la UE. En este marco, el CDE moviliza los recursos existentes en la UE tanto financieros como técnicos (experiencia, tecnología, *know-how*) e identifica los mercados de la UE para los productos acabados y semiacabados provenientes de los países ACP. Para llevar a cabo su misión de movilización eficaz de los recursos en Europa, el Centro se apoya en una red a la vez técnica (asociación de empresas, centros técnicos y formación, polos de competencia, salones especializados, experiencia), financiera (instituciones de financiación para el desarrollo, bancos comerciales, fondos de capital riesgo) e institucional (agencias de coopera-

ción al desarrollo, instituciones especializadas en la promoción del sector privado en los países ACP). Esta característica de interfaz nos distingue de los programas e instrumentos de apoyo al sector privado como, por ejemplo, los fondos de gastos compartidos del SFI/Banco Mundial.

Marco de procedimiento de asistencia del CDE

No se podría hablar de apoyo al sector privado sin insistir en la necesidad de dotarse de procedimientos adaptados a las empresas. El CDE debe disponer de los reglamentos financieros y procedimientos compatibles con las exigencias de estos beneficiarios (las pymes y las organizaciones intermediarias). Estas exigencias se refieren tanto a los plazos de trato de los dossiers y de la contractualización, como a la documentación y la información requeridas para la constitución de los dossiers de solicitudes. Los órganos de tutela del Centro deben asegurarse de que los procedimientos con los que cuenta el CDE siguen siendo compatibles con su mandato y preservan su especificidad para responder mejor a las necesidades de las empresas.

Estatuto institucional del CDE y presupuesto

En el marco de las mutaciones actuales donde los APE definen políticas comerciales que deberán acompañarse de políticas de desarrollo, el CDE tiene que estar dotado de los medios financieros para desempeñar plenamente el papel de organización internacional con carácter técnico, neutro y perenne especializado en la promoción y el apoyo al sector privado ACP en el marco del partenariado ACP/UE. Su impacto final dependerá esencialmente de los medios financieros a su disposición y de los que pueda movilizar. El FED (Fondo Europeo de Desarrollo) y las cooperaciones bilaterales tienen un especial interés en utilizar el CDE como un instrumento a su servicio para la ejecución con el menor coste de su programa de promoción de las pymes en los países de ACP.

Las tendencias en los mercados emergentes de la Europa del Este

Bertrand Deprez

The Centre

Introducción

Los países de Europa del Este han experimentado un importante crecimiento económico en 2006 y esta tendencia seguramente continuará durante 2007. Las perspectivas económicas favorables en el ámbito mundial (especialmente en los mercados emergentes) así como el crecimiento sostenido de los países de la zona euro incitan al optimismo. Según el Fondo Monetario Internacional (FMI), el crecimiento de la zona de Europa del Este (incluidos los estados miembros de la UE, los países de Europa del sudeste y Turquía) se aproximará al 5,5% en 2007. En 2006, la media del PIB por habitante de los países de Europa del Este era similar a la de Corea, Malasia, Rusia, Tailandia y Sudáfrica.

El crecimiento económico de los mercados emergentes en Europa del Este acelera su convergencia con los países de Europa Occidental. El estado de las reformas económicas en algunos nuevos estados miembros de la UE está tan avanzado que algunos de sus estándares sociales y económicos son similares a los de las economías industriales avanzadas. Sin embargo, continúa habiendo riesgos debido a los déficits públicos, los riesgos inflacionistas, la detención de las reformas y los desequilibrios que se hayan podido desarrollar. Estos desequilibrios económicos van acompañados de un debilitamiento del

poder político en algunos países de la región, cuyo síntoma más evidente ha sido el desencadenamiento de disturbios en Hungría y Eslovaquia en 2006.

Es muy probable que estos mercados emergentes sigan experimentando un fuerte crecimiento en los próximos años si aún hay luz verde en Europa y en el mundo. No obstante, la situación será más contrastada de lo que ha sido durante la pasada década. Los mercados que obtendrán mejores resultados serán los que hayan aprovechado los años de fuerte crecimiento para emprender profundas reformas en su mercado, de cara a su completa integración en el mercado único europeo.

El crecimiento de los países emergentes en Europa del Este

Un contexto económico favorable en 2006

El crecimiento de los mercados emergentes de Europa del Este se aceleró y alcanzó el 6% en 2006. Las exportaciones continuaron con fuerza, gracias a la aceleración del crecimiento en Europa Occidental, en particular en Alemania. Por otra parte, la demanda interna se aceleró: la inversión siguió beneficiándose de las entradas masivas de

1. Este documento sigue la clasificación utilizada por el Fondo Monetario Internacional (FMI) para calificar a las economías emergentes de la Europa del Este y no tiene en consideración a las Repúblicas de la antigua Yugoslavia ni Albania. En 2006, el crecimiento en estos países era similar al resto de la región (5,3% en 2006 según el Banco Europeo de Reconstrucción); el proceso de privatización así como el desarrollo del turismo son dos factores importantes para el desarrollo de estos países.

Tabla 8 Países emergentes de Europa: PIB real				
	2005	2006	2007	2008
Países emergentes de Europa del Este	5,5	6,0	5,5	5,3
Turquía	7,4	5,5	5,0	6,0
Turquía no incluida	4,7	6,2	5,7	4,9
Países Bálticos	9,0	9,7	8,7	7,0
Estonia	10,5	11,4	9,9	7,9
Letonia	10,2	11,9	10,5	7,0
Lituania	7,6	7,5	7,0	6,5
Europa Central	4,4	5,7	5,2	4,7
Hungría	4,2	3,9	2,8	3,0
Polonia	3,5	5,8	5,8	5,0
República Eslovaca	6,0	8,2	8,2	7,5
República Checa	6,1	6,1	4,8	4,3
Europa del Sudeste	4,4	6,7	6,0	4,9
Bulgaria	5,5	6,2	6,0	6,0
Croacia	4,3	4,6	4,7	4,5
Malta	2,2	2,5	2,3	2,3
Rumanía	4,1	7,7	6,5	4,8
Para memoria Eslovenia	4,0	5,2	4,5	4,0

Fuente: «Perspectivas de la economía mundial», abril de 2007, Fondo Monetario Internacional (FMI)

IED (el 5% del PIB de cada país de Europa del Este). El consumo se vio impulsado por el aumento de la contratación y de los salarios reales, así como por los préstamos vinculados a la persistencia de entradas masivas de capital, transferencias de los capitales de la zona UE y de los incentivos fiscales (principalmente a la República Checa, Bulgaria y Rumanía). Los déficits de las transacciones corrientes fueron bastante importantes, pero estuvieron muy financiados en la mayoría de los países. La inflación está controlada. Los precios de las materias primas son elevados y no han dejado de aumentar, pero hay señales de relajación.

El crecimiento sostenido se ha visto acompañado de un saldo positivo de creación de empleo en todos los países (0,7% en Hungría y 6,7% en Estonia). La disminución de parte de la población activa, así como el envejecimiento de la pirámide de las edades han contribuido a hacer bajar los índices de desempleo en los países de Europa del Este.

Pero algunas sombras han enturbiado la buena tendencia de los mercados emergentes en Europa del Este. El crecimiento se ha visto afectado

negativamente en Hungría debido a una dinámica de inversiones más débil, al introducir un programa de austeridad para reducir los déficits públicos en 2006. Turquía ha experimentado tasas de crecimientos fuertes desde 2002 (7,4% en 2005 y 6,1% en 2006), que podrían caer como consecuencia del reciente endurecimiento de su política monetaria y de las incertidumbres políticas vinculadas a la adhesión a la UE. Igualmente han aparecido otros *outputs gaps*, en 2006 en Rumanía, Bulgaria y los Países Bálticos.

Especialización en los mercados emergentes de Europa del Este

Una de las tendencias importantes de los mercados emergentes en Europa del Este es el cambio de algunas de sus variables fundamentales. En el pasado, el crecimiento de la zona estaba vinculado a los precios de las materias primas, mientras que hoy en día el crecimiento recae cada vez más en el consumo y la inversión, que sin duda serán los principales factores del alza del PIB en los próximos años. El crecimiento de las inversiones en 2006 estuvo marcado por una importante

expansión en el campo de la construcción (en particular en Rumanía y Lituania) y en el campo del equipamiento (en particular en la República Checa, Polonia y Eslovaquia).

La estructura de los mercados se modifica igualmente, los sectores de actividades industriales y de servicios ocupan un lugar creciente. Las economías de los Países Bálticos, Eslovaquia, Bulgaria y Rumanía están cada vez más dominadas por el sector de los servicios. La parte del sector de las actividades industriales ocupa un lugar predominante en la República Checa y un lugar creciente en Hungría, Polonia, Eslovenia, Bulgaria y en Rumanía, con la apertura reciente de nuevas fábricas de automóviles, por ejemplo. Estas tendencias deberían continuar, según la firma Price Waterhouse Coopers. Por ejemplo, una parte de la producción automovilística mundial migrará a Europa Central y llegará a alcanzar los 6 millardos de dólares en el transcurso de los cinco próximos años.

La especialización en los sectores de servicios es el indicador de la creciente madurez de algunos mercados emergentes en Europa del Este, tal y como muestra el ejemplo de Eslovaquia o de algunas zonas urbanas en Polonia. Eslovaquia, la economía más dinámica de los países de Europa Central, ha experimentado en 2006 un fuerte crecimiento del valor añadido en el sector de los servicios, acelerado por una fuerte producción e ingresos inmobiliarios importantes. Los sectores del comercio de distribución, reparaciones de vehículos motorizados, así como del alquiler inmobiliario han ocupado un lugar más importante en la economía de este país. Otro ejemplo es la especialización de los grandes centros urbanos en Europa del Este, como el formado por Varsovia, que buscan especializarse en el sector de los servicios y beneficiarse del coste de la mano de obra aún bajo, de los incentivos fiscales vinculados a las zonas económicas especiales y sobre todo de una mano de obra abundante, trabajadora y cualificada. De 50 a 60 grandes grupos (IBM, HP, Shell, Fiat, Motorola, etc.) han instalado un servicio interno o externo en Polonia desde finales de los años noventa y la agencia polaca de la información y las inversiones extranjeras (la Papiiz) intenta atraer empresas de los campos de I+D, incluidos la biotecnología y la farmacia.

Los frutos de las reformas estructurales

Una adaptación rápida

La buena actuación de los mercados emergentes de Europa del Este (especialmente de los estados miembros de la UE) en gran parte se explica por la rapidez de su transformación estructural. La mutación de la economía planificada de estos países se ha hecho rápidamente gracias a una privatización de una reestructuración extensiva, al mismo tiempo que el desmantelamiento de las barreras comerciales y de un flujo creciente de inversiones extranjeras. Estos países se benefician igualmente de una mano de obra altamente cualificada y a mejor precio que en Europa Occidental (el diferencial entre un salario húngaro y un salario francés es de 1 a 5).

Un estudio del FMI, que se ha llevado a cabo en el período 1994-2004 ha demostrado que los países de Europa del Este, de ahora en adelante miembros de la UE, se han beneficiado plenamente de su capacidad de recuperación desde los años noventa; la correlación de la transformación estructural en estos países con la mejora tecnológica y cualitativa de su producción ha permitido un aumento muy rápido de sus participaciones de mercado en el ámbito mundial. Por ejemplo, un país como Estonia escogió reformarse en profundidad en los años noventa y desarrollar una apertura radical al comercio, impuestos bajos y un mercado de trabajo muy poco protector desde mediados de los años noventa. Entonces Estonia registró un crecimiento ininterrumpido, y se acercó al 7% desde principios de los años de 2000, al mismo tiempo que conseguía reformar sus gastos públicos mientras el índice de paro pasó de un 10% en 1997 al 4,2% en 2006.

Un marco adaptado

Otro ejemplo de reforma estructural radical es la introducción de la *flat tax*, un impuesto que aplica la misma tasa de imposición a todos los ingresos imponibles. Eslovaquia ha puesto en marcha un *flat tax* con un índice de imposición del 19% en cuentas de los distintos impuestos sobre la renta, las sociedades y las plusvalías. Según un estudio de investigadores de la Harvard Business Scho-

ol, esto le ha permitido mejorar la competitividad y detener el efecto distorsionante de una fiscalidad penalizadora para la inversión extranjera. Este impuesto se ha introducido en otros países de Europa del Este (Lituania, Letonia, Estonia, Rumanía) y simboliza la transformación estructural de los mercados emergentes europeos y su atractivo ante las empresas europeas y mundiales. En esta región, el índice de gravamen sobre las sociedades promedio es un tercio menos elevado que en Europa del Oeste.

Los mercados emergentes de Europa del Este disponen de otras ventajas. La proximidad de infraestructuras fiables, el nivel aún bajo del salario y la proximidad geográfica y cultural con Europa Occidental son otros factores que contribuyen al éxito de estos mercados. Si se hace caso a la opinión de la sociedad consultora americana McKinsey, las inversiones y el proceso de deslocalización de los mercados emergentes de Europa del Este no tendría que disminuir. Un estudio de este gabinete prevé que los puestos creados en Europa del Este en el marco de las deslocalizaciones podrían triplicarse entre 2005 y 2008. La externalización al extranjero de los procesos (*business process outsourcing* o *BPO*, en inglés) por empresas de Europa Occidental habrá generado 130.000 puestos de trabajo en los países de esta región de aquí a 2008.

El nuevo ciclo del Fondo Estructural Europeo y de los fondos de preacceso a la UE (307,9 millardos de euros de 2007 a 2013) permitirá igualmente ayudar a la inversión de las infraestructuras y financiar una política de innovación en los mercados. Los nuevos estados miembros deberían recibir, en el período 2007-2013, el 51,3% de los recursos totales de la política de cohesión, sea de las dotaciones que representan alrededor del 3,5% de su PIB (incluso si es seguro que la mayoría de estos estados no tendrán la capacidad de absorber la totalidad de este dinero). Aunque el conjunto de estos factores puede hacer pensar que estos países quieren reproducir un escenario *a la irlandesa*, situándose al nivel rápidamente, la situación sigue contrastada mientras el ajuste de estos mercados a los estándares de la zona euro y del mercado único podría entorpecer su crecimiento.

Los riesgos de crisis

Los riesgos de recalentamiento

Hoy en día, el futuro de los mercados emergentes de Europa del Este suscita más inquietudes. Los *Tigres Bálticos* hace poco han mostrado signos inquietantes de recalentamiento con un índice de inflación del 8,9% en Estonia en el mes de abril de 2007. Algunos comentaristas agitan el espectro de una repetición inútil de la crisis asiática en Europa del Este. Este riesgo de recalentamiento, además, se ha unido a un sofocamiento de la ola de reformas en los países del Este y con el riesgo que representa incurrir en el proceso de convergencia entre las economías de Europa del Este y del Oeste.

Las presiones inflacionistas son crecientes en muchos mercados de Europa del Este. Estas presiones están alimentadas por la migración de millones de trabajadores en Europa Occidental (incluso si este movimiento parece disminuir) y el aumento rápido de los créditos. En 2006, el déficit en la balanza de pagos de Letonia equivalía al 20% del PIB, a causa de la burbuja inmobiliaria que se ha formado en los Países Bálticos y que podría afectar negativamente al crecimiento en estos países. Los riesgos inflacionistas existen tanto en Polonia, la República Checa, Rumanía y Eslovaquia, según el Banco Mundial.

El cansancio de las reformas

Este peligro se ve reforzado por el síndrome del *cansancio de las reformas* que ha afectado al conjunto de los países de la región. Muchos países no han aprovechado la oportunidad del crecimiento económico de estos últimos años para mejorar el estado de sus finanzas públicas. La adhesión al euro se ha retrasado en la mayoría de los nuevos estados miembros, excepto Eslovenia, y sólo Eslovaquia parece en condiciones, tal vez, de respetar los criterios de convergencia a principios de 2009. Hungría vive una situación económica difícil por el estado preocupante de las finanzas públicas. Los deseos de reforma son importantes en estos países: reforma de las políticas fiscales (especialmente en Letonia, Bulgaria y Rumanía), reforma de los mercados de

trabajo (para hacer bajar un índice de paro muy elevado); del sistema agrícola; los sistemas sanitarios que aún conservan los estigmas del antiguo sistema centralizado; sistemas jurídicos y de transparencia (según un informe de la ONG Transparency Internacional, publicado en 2006, la República Checa, Lituania, Letonia, Eslovaquia y Polonia tienen *serios problemas de corrupción*). El envejecimiento de la población en esta región es también otra cuestión preocupante a medio plazo (el promedio de edad de un esloveno en 2025 será de 47,4 años, la más anciana del mundo). Estos países necesitan una nueva serie de *macrorreformas*.

La difícil integración al mercado europeo

La situación aún es complicada por los criterios de convergencia para la introducción del euro que quieren seguir algunos países de Europa del Este y que son una fuente de vulnerabilidad considerable en caso de perturbaciones exteriores inesperadas o de un debilitamiento del marco de la política económica nacional. Adoptar el euro impone conducir políticas económicas excesivamente restrictivas para los países de Europa del Este (2% de inflación, 3% de déficit público respecto al PIB, etc.). La introducción del euro en estos países plantea un verdadero dilema, ya que si el mantenimiento de la competitividad exterior en el marco de un régimen de cambio fijo podría exigir costosos ajustes de la demanda, la entrada en la zona euro ofrece el mejor medio de hacer frente a los desequilibrios entre las monedas para estos mercados emergentes. El futuro de los mercados emergentes también depende de la evolución política de la UE, ya que los debates entre estos miembros en el momento del acuerdo político sobre el Tratado Europeo en Bruselas en junio de 2007 han demostrado que algunos países quisieran dirigir la UE hacia una reforma más proteccionista que, seguramente, tendría una influencia en las economías de Europa del Este.

Conclusión

A pesar de que el balance de estos seis años sea decididamente positivo, la situación hoy en día parece volverse más contrastada. El crecimiento

de los mercados europeos de Europa del Este tendría que continuar en 2007, pero el nivel de actuación, además, tendría que variar de un país a otro. Los mercados emergentes de Europa del Este tienen que enfrentarse a sus primeras dificultades verdaderas desde principios de 2000, mientras los mercados continúan su evolución hacia una mayor especialización en la producción industrial y el sector de los servicios. Muchas de estas dificultades tienen un origen estructural y es necesario que prosigan las reformas que se han visto moderadas con la adhesión a la UE.

La adaptación de los mercados emergentes a la integración en un gran mercado europeo es, sin duda, una clave para el futuro de estos países, pero también para el futuro del conjunto del continente europeo.

Referencias

Perspectives de l'économie mondiale, abril de 2007, Fondo Monetario Internacional

Lane y Gian Maria Milesi-Ferrett, IMF Working Paper

CCEQ - Candidate and Pre-Accession Countries' Economies Quarterly, 2007, Comisión Europea

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-spécialisation 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 Waterhouse Coopers, www.pwc.com

McKinsey, www.mckinsey.com

Banque Mondiale, www.banquemondiale.org/

European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), www.ebrd.com/fr/index.htm

Oportunidades y retos en los mercados de América Latina

Josep Lluís Guasch¹

Senior advisor. Región América Latina y Caribe
Banco Mundial

Perspectivas

Resurgimiento del crecimiento en América Latina

En los últimos años se han visto algunas tendencias prometedoras, puesto que se han producido fuertes recuperaciones de las tasas de crecimiento en casi todos los países de la región desde 2003. Los últimos tres años han sido testigos de las tasas de crecimiento más elevadas desde finales de la década de los setenta. Durante este período, la región de América Latina y Caribe (LAC) ha mostrado señales de una mejora económica significativa, y ha experimentado las tasas de crecimiento más altas desde finales de los años setenta. La media del crecimiento de la región fue de un 5% aproximadamente desde 2003 hasta 2006, mejor que la

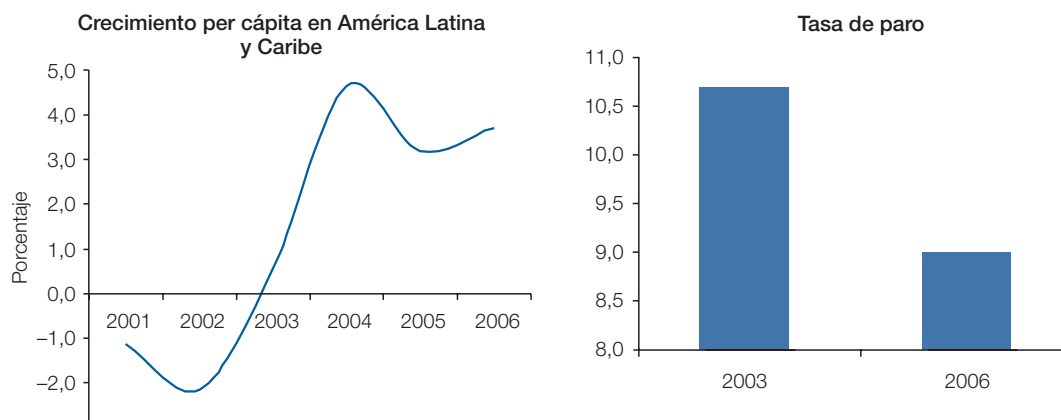
de la OCDE, aunque un poco más baja que la del crecimiento de Asia Oriental. Entre finales de 2003 y finales de 2006, Chile, la República Dominicana, Ecuador y Perú alcanzaron unas tasas de crecimiento per cápita por encima del 3,5%, mientras que la tasa de crecimiento anual per cápita de Argentina, Uruguay y Venezuela fue superior al 7%. La media del crecimiento per cápita de la región durante los últimos tres años ha sido de un 2,7%, y ahora se encontraría a un nivel que no se había visto desde mediados de los años setenta, cuando la región experimentó tasas de crecimiento de alrededor del 3%. Si se tiene en cuenta que durante los últimos 30 años la media del crecimiento per cápita en la región ha sido de alrededor del 1,13% y que en pocas ocasiones ha alcanzado una media superior al 2,5% durante un período de 3 años, esta consecución es casi remarcable y, tal vez,

1. Senior advisor, Región América Latina y Caribe, Banco Mundial y profesor de Economía de la Universidad de California, San Diego. Los descubrimientos, interpretaciones y conclusiones expresados en este documento pertenecen completamente al autor. No representan necesariamente el punto de vista del Banco Mundial, sus directores ejecutivos o los países que representan.

Resumen de datos de América Latina y Caribe

Población	542,9 millones
PIB per cápita (Método Atlas) (\$ de EEUU circulante)	450 \$ EEUU (Haití) a 7,310 \$ EEUU (México)
Población que vive con menos de 1 \$ de EEUU al día (%)	8,5
Población que vive con menos de 2 \$ de EEUU al día (%)	20,6
Porcentaje de la renta que poseen los más ricos 10%	41,2
Porcentaje de la renta que poseen los más pobres 10%	1,1
Asistencia a la escuela secundaria (% neto)	67,5
Índice Gini de desigualdades de distribución renta	53,3
Índice de mortandad por debajo de 5 (por 1.000)	31,4
Inicio de un negocio (duración en días)	73,3
Inicio de un negocio (coste en % de PIB)	48,1

Figura 1. Crecimiento del PIB per cápita y paro en América Latina



Fuente: Banco Mundial, 2007

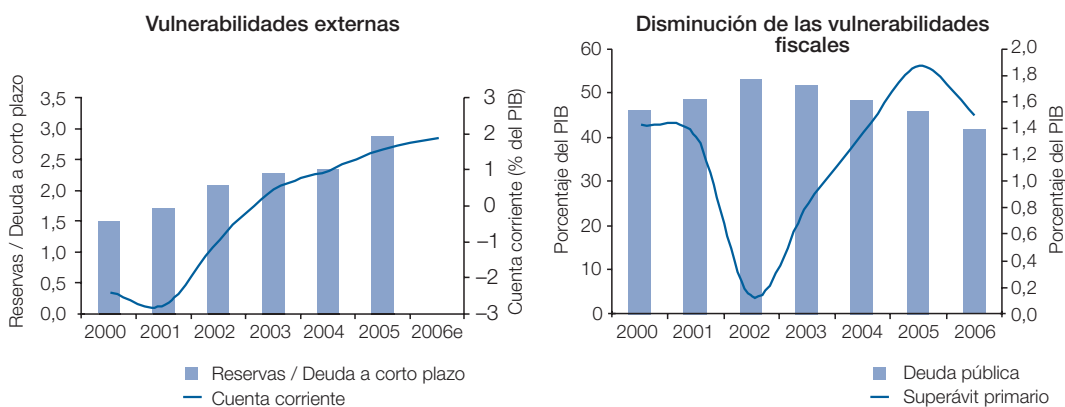
podría interpretarse como el resultado de una aceleración en los índices de crecimiento estructurales, quizá debidos a las importantes reformas implementadas por una gran cantidad de países en la región durante la década de los años noventa. Además, este crecimiento ha venido acompañado por fuertes creaciones de empleo, en contraste con los períodos de crecimiento previos (ver figura 1). Se están empezando a invertir las tendencias anteriores que iban hacia un incremento del paro y de los índices de informalidad, principalmente como consecuencia de la ralentización y la crisis que tuvo lugar en el cambio de milenio.

Importante gestión macroeconómica

En el frente macro, América Latina ha realizado importantes progresos durante los últimos años.

Comparando la situación de hoy en día con la de principios y mediados de los años noventa, los países latinoamericanos tienen mejores marcos macroeconómicos, están más abiertos al comercio, tienen servicios financieros mejor desarrollados y casi en todos los países el gasto público en sanidad se ha incrementado y la cobertura en educación se ha ampliado. Aunque eso no debe entenderse como un indicador de que no se tenga que progresar más en estas áreas (por ejemplo, la apertura al comercio en América Latina aún es baja y los mercados financieros, aunque mejoren, son relativamente insuficientes), estas mejoras significativas en el marco macroeconómico han contribuido, con toda probabilidad, positivamente al crecimiento del PIB. La mayor parte de los países han utilizado este período de gran crecimiento y mejoras en factores externos (por ejemplo, precios de mercancías,

Figura 2. Aprovechar los buenos tiempos para reducir vulnerabilidades



Fuente: Banco Mundial, 2007

tipos de interés bajos) para reducir significativamente su vulnerabilidad hacia los choques externos e internos. Han acumulado reservas internacionales, reducido los ratios deuda/PIB y mejorado mucho la divisa y vencimiento de la composición de la deuda. Por otra parte, han mantenido superávits tanto en la balanza por cuenta corriente como en la balanza fiscal primaria (ver figura 2).

Por ejemplo, tal y como se muestra en la figura 3, la media de la balanza fiscal primaria de la región se ha incrementado del 0,1% del PIB en 2002 al 1,5% del PIB en 2006. De forma parecida, la deuda pública ha ido bajando desde 2002 y ahora estaría alrededor del 40% del PIB. En el frente externo, las reservas se han incrementado del 35% al 40% de la M2, mientras la balanza por cuenta corriente ha cambiado del 2% de déficit durante 1990-1997 al 1% de excedente durante 2003-2006. Como resultado, la región hoy en día es menos vulnerable de lo que solía serlo hace algunos años.

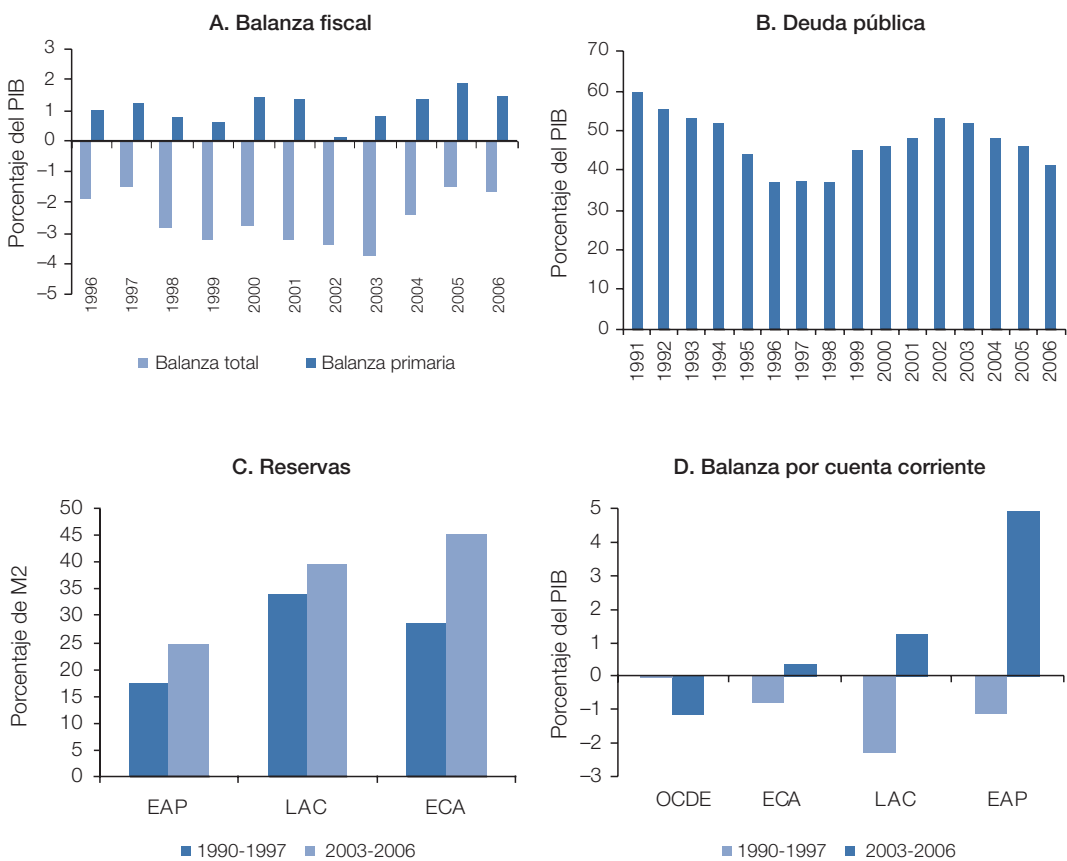
Progreso en equidad y reducción de pobreza

También ha habido un progreso modesto en equidad y reducción de pobreza, aunque las desigualdades en la distribución de la renta continúan siendo entre las más altas del mundo (ver figura 4). Mientras la mayoría de los países de LAC están en el camino de alcanzar los objetivos de desarrollo humano del milenio (MDG), algunos de ellos aún están retrasados y por detrás en los objetivos de extrema pobreza. No parece probable que la región de LAC como conjunto llegue a los objetivos de extrema pobreza en 2015.

Progreso y compromiso en las mejoras del clima de inversión

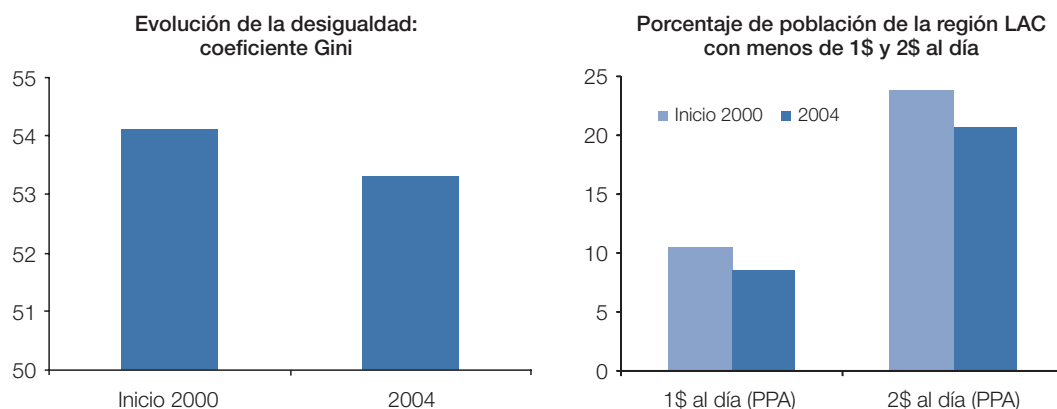
Aunque la mayoría de los países de América Latina están situados de la mitad hacia abajo en los rankings de los estándares del clima de inversión (WEF, Banco Mundial) se han hecho progresos

Figura 3. Las vulnerabilidades han disminuido drásticamente



Fuente: Cálculos del personal del Banco Mundial

Figura 4. Reducción de la pobreza y equidad



Fuente: Banco Mundial, 2007

Tabla 1. Principales reformadores del clima de negocios

Economía	Apertura de una empresa	Manejo de licencias	Contrato de trabajadores	Registro de la propiedad	Obtención de crédito	Protección de las inversiones	Pago de impuestos	Comercio transfronterizo	Cumplimiento de contratos	Cierre de una empresa
Georgia	■	■	■		■			■	■	
Rumanía		■	■		■	■		■		■
México	■					■	■			
China	■				■	■		■		
Perú	■				■	■			■	X
Francia		■			■			■	■	■
Croacia	■			■					■	
Guatemala	■	■		■						
Ghana				■			■	■		
Tanzania	■			■				■		

Nota: Las economías están clasificadas según el número e impacto de las reformas. Primero, *Doing Business* selecciona estas economías según la mejora en la clasificación de la facilidad para hacer negocios durante el año anterior. A mayor mejora, mejor es la clasificación como reformista. X indica una reforma negativa.

Fuente: Base de datos de Doing Business

significativos en estos últimos años. La mayoría de los países parecen comprometidos a mejorar los climas de negocios, un área en la que la región ha ido retrasada respecto a otros países de ingresos medios, en particular en la estructura y la complejidad del sistema de impuestos y el respeto a los contratos. Como se evidencia en la tabla 1, tres de los reformistas más importantes son países de América Latina, cuyos esfuerzos prosiguen.

Crecimiento de las exportaciones

La región de LAC también ha experimentado en los últimos cinco años un boom en la exportación, aunque éstas estén concentradas en el sector primario, con unas tasas de crecimiento anuales de

las exportaciones por encima del 25% en muchos países, como Perú, Chile, Argentina o Brasil. No obstante, las exportaciones no tradicionales están aumentando mucho en volumen y número de nuevos productos. Además, un factor muy interesante y bienvenido es el crecimiento significativo de la demanda interna en los últimos tres años en la mayoría de los países de alrededor del 10%, principalmente propulsados por el crecimiento económico, los sueldos y la inversión privada.

Retos

Sin embargo, un fuerte marco macroeconómico no es suficiente para predecir un crecimiento

alto y sostenido. Aunque el resultado reciente de la región sea bastante impresionante, si nos fijamos en los estándares históricos, hasta ahora el recorrido ha sido de tres años y ha estado conducido, en gran medida, por una serie de factores externos, como un entorno global favorable, precios altos de las mercancías, auge de materias primas y bienes intermedios desde países como China, la India, etc. Para garantizar este crecimiento alto sostenible, los países tienen que complementar sus marcos macroeconómicos fuertes con un entorno microeconómico bueno, conducido por reformas en el amplio régimen de clima de inversiones. Estos temas no han recibido toda la atención que se ha dedicado a los temas de estabilidad macroeconómica y la agenda política correspondiente se ha desarrollado de forma desigual en la región. Recientemente, los países han empezado a centrarse en las reformas microeconómicas y las mejoras en los climas de inversiones en busca de este crecimiento sostenible tan difícil de conseguir. Todas las estimaciones usuales y los rankings muestran que la región de América Latina presenta una carencia de reformas microeconómicas y está muy por debajo de la media (WEF, 2006; DBR, 2006). Dado el gran impacto en el desarrollo de estas reformas, puede afirmarse que los climas de inversiones pobres en América Latina podrían ser los responsables de sus índices relativamente bajos de inversión y del crecimiento total del factor productividad.

Claramente, en principio, existe una vasta gama de factores microeconómicos que pueden afectar a la productividad y la inversión. Los factores clave son los siguientes: (i) la calidad del gobierno, las instituciones y las leyes; (ii) la disponibilidad y calidad de las infraestructuras físicas; (iii) el desarrollo del sector financiero y el acceso de las compañías a los servicios financieros, y (iv) educación, formación y sistema nacional de innovación. Las inversiones en infraestructuras están recuperándose pero aún son muy bajas en muchos países. Ha habido progresos continuos en educación y cobertura de servicios sanitarios, pero la calidad de la educación continúa siendo una preocupación. También se han producido muchas mejoras en la productividad y en la contratación formal, pero la innovación de las empresas aún conti-

nua siendo baja y los niveles de informalidad siguen siendo altos. El acceso a los servicios básicos (educación, salud, infraestructuras, servicios financieros) está aumentando, pero las diferencias en el acceso según niveles de ingresos y grupos étnicos continúan siendo inmensas. En algunos países, la falta de competencia en algunos sectores clave (por ejemplo las telecomunicaciones, la energía y las finanzas) evita el acceso a estos sectores que presentan baja calidad, mientras los precios continúan siendo elevados y desaniman a la competencia y al crecimiento. De la misma forma, se ha progresado en los regímenes comerciales y en el refuerzo de los sectores financieros (fuerte liberalización financiera, reformas intensas de los mercados de capitales y supervisión del sistema bancario y de pensiones), a pesar de que aún es necesario más para incrementar la integración de la región en la economía global, y mejorar los relativamente insuficientes mercados financieros de LAC. A continuación se detallan los retos clave que ya están abordando los países de América Latina.

Infraestructuras

Mejorar la eficiencia de los servicios de infraestructuras y modernizar los marcos reguladores y legales correspondientes son prioridades clave para América Latina. En particular, para garantizar la cobertura universal y apoyar crecimientos moderados-altos, los niveles de inversión tienen que incrementarse considerablemente, desde el actual 2% a niveles de un 4% a un 6% del PIB. Además, América Latina tiene que incrementar la eficiencia de sus gastos en el área de infraestructuras. En este aspecto, una mejora en el gobierno y unos marcos reguladores modernos desempeñan un papel crítico, de la misma forma que garantizar la selección correcta de proyectos, la evaluación y supervisión apropiada y procesos transparentes de adquisición. La mayoría de los países, como Perú, México, Brasil y Chile están avanzando en esta área con propuestas de infraestructuras ambiciosas en proyectos de carreteras, puertos, aeropuertos, agua y condiciones de salubridad, gas, electricidad, que tienen que ser concedidas o garantizadas mediante partenariados públicos-privados (PPP).

Acceso al crédito

Un segundo reto clave es la expansión del acceso al crédito. Un sistema financiero que funcione bien es un importante componente del clima de inversión. De hecho, las empresas con acceso al crédito tienden a tener una productividad mucho más elevada, son más propensas a innovar y es menos probable que se impliquen en corrupción. Además, la región parece tener suficiente espacio para mejorar en este aspecto, porque va muy por detrás de los países de ingresos altos y de algunas otras regiones del mundo en desarrollo, tanto en términos de mejora financiera como en temas de acceso a los servicios financieros. Parece que los problemas de acceso son particularmente importantes para las empresas pequeñas y medianas, que de forma consistente usan menos los productos financieros que las firmas más importantes.

Innovación, desarrollo tecnológico y capital humano

Un tercer reto clave es el de fomentar la innovación, el desarrollo tecnológico y el capital humano, destinado a ascender en la cadena de valor y garantizar el difícil reto de un crecimiento sostenido elevado. Todos los indicadores relevantes muestran que los países de América Latina van retrasados en esta área. La figura 5 muestra las inversiones en I+D relativamente bajas, incluso

respecto al PIB per cápita. Las buenas noticias son que los países están convirtiendo las innovaciones y el desarrollo tecnológico y el capital humano en prioridades de primer orden para su apoyo y reforma.

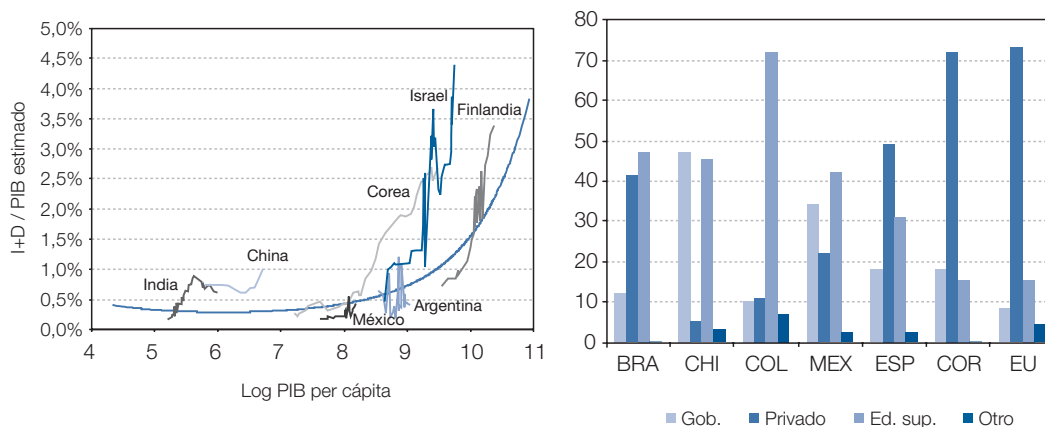
Gobernanza

Finalmente, la agenda de gobernanza, que engloba el refuerzo de las leyes, las mejoras de las instituciones y los marcos reguladores, se presenta como una política clave prioritaria para la mejora de los resultados económicos de la región. Eso se refleja, por una parte, en unos sólidos enlaces entre, por un lado, niveles bajos de corrupción y crimen y un incremento del cumplimiento de las normas, y, por otro lado, en los altos niveles de productividad y salarios en las empresas.

Oportunidades

En conjunto, existen motivos suficientes para un optimismo prudente sobre las perspectivas de crecimiento a largo plazo y para que América Latina aumente su potencial en términos de crecimiento económico y consiga el desarrollo de otras regiones como Asia Oriental, que ha conseguido reducir a la mitad los índices de pobreza en la última década. Los temas macroeconómicos

Figura 5. Países exitosos en I+D: inversión en I+D en relación con el PIB per cápita y porcentajes de inversión pública y privada

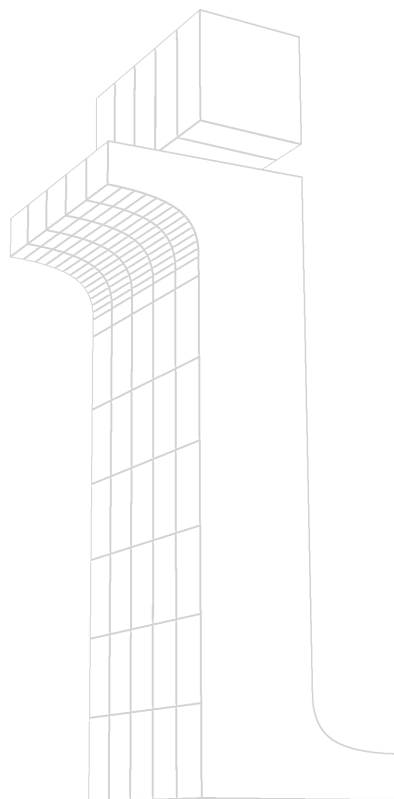


Fuente: Banco Mundial, 2007

parecen estar bien controlados. El enfoque ahora se centra en la agenda micro, y parece haber un compromiso creíble, con iniciativas en marcha, para tratar estos temas microeconómicos para mejorar la competitividad global.

En este contexto, una serie de países de América Latina parecen ser un lugar muy atractivo para las exportaciones o para las inversiones extranjeras directas tanto de las pymes como de las empresas grandes catalanas. Algunos de estos países, México a través del NAFTA, América Central a través del CAFTA y Chile y Perú (por ratificar este año) a través del FTA, tienen un acceso sin aranceles al mercado de Estados Unidos. Además, la demanda interna está creciendo significativamente y hay una alta demanda para el consumo interno y la producción para

exportaciones de productos de alto valor añadido en prácticamente todos los sectores. Aún es preciso que el boom de la producción y las exportaciones en el sector de materias primas de recursos naturales y agricultura se complemente con productos relacionados de valor añadido. Existen grandes oportunidades e interés por unir esfuerzos con las empresas extranjeras que aporten *know-how* y experiencia. En infraestructuras, como los países mencionados como Perú, Brasil, Chile y México, Colombia tiene un programa ambicioso de proyectos en infraestructuras para ser adjudicadas como concesiones o PPP. En resumen, la situación actual y las perspectivas positivas para un crecimiento sostenible hacen que la región sea lo suficientemente atractiva para captar exportaciones e inversiones.



Más información:



www.anella.cat



OBSERVATORI
DE MERCATS
EXTERIORS