

Informe anual 2007

Un nou mapa de mercats i oportunitats

Prenent part en les xarxes
de negocis globals

Informe anual 2007

Un nou mapa de mercats i oportunitats

Prenent part en les xarxes
de negocis globals

Realització:

Direcció

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

Coordinació científica

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

Recerca

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

Col·laboració

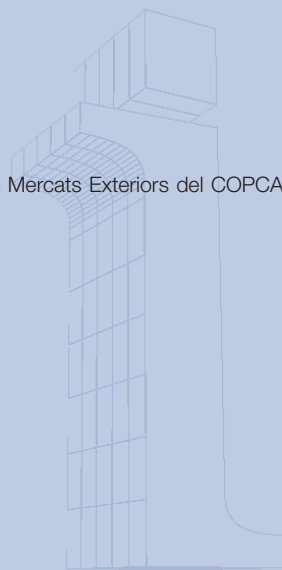
Guillem Estapé, consultor de l'Observatori de Mercats Exteriors del COPCA

Edició:

Consorci de Promoció Comercial de Catalunya, (COPCA)

Departament d'Innovació, Universitats i Empresa

Generalitat de Catalunya



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

Primera edició: Barcelona, juny 2007

Tiratge: 1.500 exemplars

Disseny gràfic: Toni Zamora

Preimpresió i impressió: Addenda

D.L.: B-48.842-2007

Nota:

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

Presentació

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

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

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

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

Tendències globals

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

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

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

Tendències en mercats i sectors

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

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

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

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

Tendències aplicades

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

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

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

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

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

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

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

Maite Ardèvol

Cap de l'Observatori de Mercats Exteriors

Sumari

Índex d'articles	9
Resum Executiu	11
10 tendències de fons: de la globalització del coneixement a la immaterialització del model de negoci	35
1. Perspectives i prospectiva: un mapa de referència	63
1.1. Perspectives a mitjà termini: un mapa general de referència	64
1.2. Present i futur de l'economia global i el seu entorn	68
1.2.1. Expansió en l'activitat i el comerç mundials	69
1.2.2. Pes creixent de les economies emergents... però amb disparitats	72
1.2.3. <i>Catch up...</i> a ritmes desiguals	83
1.2.4. Globalització financera	87
1.2.5. Conformació de les xarxes globals de producció	91
1.2.6. Globalització, creixement i societats	103
1.2.7. Qualitat institucional	105
1.2.8. Demografia	106
1.2.9. Límits al creixement	109
2. Present i futur dels mercats emergents	115
2.1. Creixement econòmic: Àsia mantindrà el lideratge	116
2.2. Expansió del consum: nova classe mitjana i reducció de la pobresa	125
2.3. El treball: participant en la <i>global labor supply</i>	136
2.4. Obertura exterior: la inversió s'accelera	140
2.5. Prospectiva sectorial	164
2.5.1. Xina	164
2.5.2. Índia	170
2.5.3. Brasil i Mèxic	174
2.5.4. Marroc, Algèria i Egipte	181
2.5.5. Turquia	190
2.5.6. Rússia	196
2.5.7. La progressiva ampliació: Romania, Bulgària i Croàcia	199
2.6. Catalunya davant els mercats emergents	205
3. Noves realitats	225
3.1. Producció i comerç globals	225
3.1.1. Fórmules organitzacionals de les empreses	226
3.1.2. Empreses i internacionalització	231
3.1.3. La qualitat de les exportacions	238
3.1.4. Sobre les fonts d'avantatges	242
3.1.5. Especialització vertical	244

3.1.6. Evolució del comerç mundial	245
3.1.7. El comerç en serveis	247
3.1.8. Principals exportadors i importadors	248
3.2. Treball i activitats en un món global	250
3.2.1. Cap a una oferta global de treball	252
3.2.2. Mecanismes de competència global als mercats de treball i activitats	252
3.2.3. Diferències de qualificació	254
3.2.4. Implicacions distributives	259
3.2.5. <i>Task Trade</i>	263
3.2.6. Tipologia de «tasques» o activitats	264
3.2.7. Globalització i canvis en l'organització empresarial: aplanament <i>versus</i> jerarquies	266
3.3. Finances globals: riscos de desequilibris i fragilitats?	268
3.3.1. El marc financer global	268
3.3.2. Desequilibris externs	269
3.3.3. Eventuals impactes d'una depreciació del dòlar: el paper d'Europa	272
3.3.4. Fragilitat financera internacional?	275
3.3.5. Noves realitats en les finances globals	276
Bibliografia	281

Índex d'articles

De les tendències de futur a l'estratègia empresarial <i>Johan Peter Paludan, The Copenhagen Institute for Futures Studies</i>	48
El potencial de les nanociències i les nanotecnologies <i>Josep Samitier, Universitat de Barcelona</i>	52
Centres de creixement global 2020: reptes i oportunitats per als europeus <i>Stefan Bergheim, Deutsche Bank Research</i>	77
Catalunya serà logística o no serà <i>Ramon Tremosa i Balcells, Universitat de Barcelona</i>	95
Àsia: Desenvolupament econòmic recent i les seves perspectives <i>Alessandro Zanello, Fons Monetari Internacional</i>	120
La base de la piràmide: una oportunitat desconeguda <i>Miguel Ángel Rodríguez, IESE</i>	131
Comerç, inversió i fragmentació del mercat global: s'està quedant enrere l'Amèrica llatina? <i>Bernardo Kosacoff, Andrés López i Mara Pedrazzoli, CEPAL</i>	147
Les inversions europees al Mediterrani <i>Andreu Bassols, Direcció General de Relacions Exteriors Comissió Europea</i>	152
Perspectives d'inversió a l'Àfrica subsahariana en el sector de les PIME/PIMI i el posicionament del Centre de Desenvolupament de l'Empresa en el marc de l'Acord de Cotonou <i>Paolo Baldan, Centre de Desenvolupament de l'Empresa</i>	155
Les tendències en els mercats emergents de l'Europa de l'Est <i>Bertrand Deprez, The Centre</i>	159
Oportunitats i reptes en els mercats de l'Amèrica Llatina <i>Josep Lluís Guasch, Banc Mundial</i>	215

Resum executiu

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

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

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

Estem vivint una creixent divisió internacional del treball, i experimentem de forma creixent cadenes de producció conjuntes globals (*global sharing production*), i compartim cada cop més, en el consum, determinats valors.

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

La regionalització del marc legal comercial és certament un fenomen en expansió principalment motivat no tan sols per les relacions econòmiques i comercials, sinó també i cada cop més per consideracions polítiques i de seguretat.

Les asimetries en la distribució de beneficis, el limitat avenç d'acords multilaterals o l'escenari d'un *spiky world* en què el talent, la creativitat i el dinamisme es concentra en determinats centres, fonamenten aquesta tendència. Els ritmes de convergència són moderats entre regions i economies emergents, amb diferències importants entre països. Ciutadans i consumidors també sembla que tenen culturalment diferents comportaments.

Convergència entre info, bio i nanotecnologia, i especialment energia

La convergència entre la infotecnologia, la biotecnologia i la nanotecnologia i les tecnologies vinculades a l'energia serà un dels principals motors del canvi els propers anys. Tanmateix, la biotecnologia obre nombrosos interrogants ètics. Molts analistes consideren que la nanotecnologia estarà al centre de les noves innovacions tecnològiques de cara al futur.

Un dels reptes del segle XXI continuarà sent la recerca d'energia per als nous i vells països industrials. Els experts preveuen un augment del 60% de la demanda energètica fins al 2030. Trobar alternatives al petroli i la millora substancial de l'eficiència energètica esdevindrà un objectiu prioritari. Hi ha una important recerca en el camp

de les energies sostenibles, eòlica, solar, i dels combustibles alternatius, com l'hidrogen i els biocombustibles. El consum d'energia en transport, que representa al voltant del 50% del consum total d'energia, el converteix en un aspecte cabdal de la recerca. Cap al 2030 es preveu que una quarta part de les necessitats de combustible en transport es podran abastir amb biocombustibles.

Envelliment global, limitant la sobrepoblació, i urbanització creixent en el món en desenvolupament

Cal posar de relleu el progressiu envelliment global de la població, amb fortes implicacions en les pautes de consum, en els mercats de treball, en les finances públiques i les d'estalvi, en inversió i productivitat, i tant als països avançats com als emergents, com la Xina.

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

En la major part dels països de l'OCDE, l'envelliment està en les prioritats de l'agenda política, amb pressions sobre el sistema de pensions, despeses en salut i dependència públiques. Aquesta dinàmica reforça les demandes d'avenços en ciències de la vida (biomedicina, aplicacions de les nanociències, etc.), així com el paper del sector de la salut.

També cal assenyalar la urbanització creixent. En les economies en desenvolupament, pot representar la meitat del creixement poblacional els propers 50 anys.

El creixement urbà s'ha produït en ciutats de grandària intermèdia, amb poblacions d'1 a 5 milions d'habitants, augmentant la seva població un 80% els darrers 20 anys.

També cal recordar que de les 21 megalòpolis —més de 10 milions d'habitants— actuals, només 4 estan en països avançats —amb noves demandes de béns i serveis, des de l'aigua fins al

transport... amb els problemes mediambientals associats. A la vegada, les ciutats representen llocs d'oportunitats que necessiten la gestió efectiva i la provisió de serveis per generar entorns segurs i saludables.

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

L'augment de la prosperitat és una tendència de fons per a la majoria de la població als països de l'OCDE i per a amplis grups en les economies emergents que estan creixent de forma notable, tot i que amb disparitats, que en alguns casos s'accentuaran, però en general amb un procés de convergència gradual. S'estima, per exemple, que cap al 2030 països com la Xina, Mèxic o Turquia tindran una mitjana de nivell de vida aproximadament comparable a la d'Espanya en l'actualitat. També s'estima que el nombre de persones que viuran en condicions d'extrema pobresa (menys d'un dòlar al dia) es reduirà dels 1.100 milions actuals a 550 milions al 2030.

Cal constatar l'emergència d'una nova classe mitjana mundial amb impacte sobre la demanda mundial sense precedents i amb noves pautes d'exigència. Algunes estimacions apunten que el 2030 hi haurà 1.200 milions de persones als països en desenvolupament, amb uns ingressos familiars entre 16.800 i 72.000 dòlars, expressats en PPA, un augment considerable respecte dels 400 milions de persones actuals, amb demandes de productes de qualitat, nivells d'educació internacionals, amb poder adquisitiu per comprar automòbils, béns duradors o viatjar a l'estranger.

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

La major part del valor dels productes tangibles del futur no estan en els costos de producció sinó

en el coneixement que hi hagi darrere del producte: disseny, desenvolupament, màrqueting, distribució, etc. La inserció d'economies emergents en l'economia mundial exerceix una pressió competitiva també sobre els treballs més qualificats dels països desenvolupats, per la creixent qualificació en les economies emergents, la qual cosa conduirà a una millora de la posició relativa del treball qualificat i dels sectors intensius en treball qualificat. Això incorpora major pressió sobre els individus i les empreses, que han d'estar més orientats al canvi, a la creativitat i a la innovació.

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

Es quantifica que hi ha un segment de 4 mil milions de persones a la base de la piràmide, amb un poder de compra per sota dels 3.000 \$ en termes de poder adquisitiu local, i conjuntament representen un poder de compra de 5 bilions de dòlars en termes de consum global, amb necessitats molt específiques.

Individualització en una societat en xarxa i més connectada que mai

La individualització es reflecteix en el canvi de normes socials col·lectives que s'orienten a valors individuals. Es genera una tendència oposada focalitzada en la diferenciació basada en valors individuals, i emergeix un nou equilibri entre individualitat i valors col·lectius, i l'atomització del sistema de valors. La individualització es pot llegir com la gradual dissolució dels segments tradicionals. De fet, cada cop menys es pot segmentar els consumidors en categories i mantenir, alhora, la seva consistència interna com a grup, i en els propers anys tindrà major impacte en l'estratègia empresarial.

Els nous consumidors esperen, cada cop més, productes individuals i únics, adaptats a les seves necessitats particulars. A més, les noves genera-

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

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

La comercialització creixent es vincula a altres tendències de fons, com ara la creixent globalització, la prosperitat, la individualització i la digitalització. La digitalització ha facilitat poder arribar al consumidor globalment, i Internet promou la comercialització reduint els costos de transacció que suposa per a l'empresa arribar al mercat global. També ha permès fer més visibles productes més secundaris o minoritaris, que queden relegats pels de major venda i menys risc en els canals tradicionals de distribució.

El volum del comerç mundial es triplicarà fins al 2030. Prosperitat i individualització acceleren la comercialització perquè els consumidors disposen de més renda, a la vegada que demanen béns i serveis adaptats individualment.

Les xarxes electròniques i el desenvolupament tecnològic permeten l'intercanvi creixent de treballs, activitats, tasques i serveis *traded*, la qual cosa té implicacions en les pautes d'especialització de països i societats, amb conseqüències sobre els nivells de renda i benestar.

La comercialització creixent dóna a l'individu més possibilitats de selecció, augmenta la pressió competitiva en les empreses, i genera un creixent mercat per a nous productes.

Els canvis impulsats per Internet han generat noves oportunitats. A la vegada, aquests canvis han augmentat el rol de la producció no comercialitzable, sense propietari amb pràctiques emergents, amb producció d'informació i de cultura de forma individual i cooperativa, descentralitzada, sense fins comercials i que no depèn d'estratègies vinculades a la propietat.

La creixent contraposició d'aquests nous models cooperatius no remunerats enfront del creixent

comerç de béns, serveis i tasques, i l'atomització de valors, es vincula a la tendència vers *corporate social innovation*, amb una nova lògica social basada en la creativitat i amb la immaterialització del model de negoci.

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

La divisió actual de l'economia global entre països desenvolupats i rics (economies del coneixement) i països en desenvolupament i pobres (economies industrials) desapareixerà gradualment. Tot i que el gruix d'incorporacions a l'oferta de treball global és de persones amb baixa qualificació procedents de països en desenvolupament, en termes relatius l'increment de persones amb alta qualificació també és significatiu. L'aprenentatge i la creativitat s'estendran com a factors de competitivitat els propers anys, i l'economia asiàtica serà la primera i més important a l'hora d'esdevenir intensiva en coneixement.

La globalització del coneixement augmentarà i les actuals diferències de qualitat de l'educació entre Europa i Àsia disminuiran els propers anys. Les conseqüències sobre les perspectives laborals i professionals als països industrialitzats és un debat obert. Més competència pot portar del *cheap manpower* al *cheap brainpower*. A més, l'aprenentatge esdevé més informal, cada cop són més comunes les fórmules del *learning by doing* als llocs de treball, i comença a ser un àmbit prioritari en la recerca pedagògica.

Els propers anys, noves eines per estimular la creativitat de forma col·lectiva i individual podran assegurar a les empreses una millor gestió per arrelar innovació i desenvolupament de coneixement a l'organització.

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

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

La tecnologia, el transport, la major obertura comercial i financera, i les facilitats per a la IED han propiciat un marc més favorable que mai per particionar la cadena de valor entre diferents localitzacions, conformant xarxes de producció globals entre proveïdors i clients per sobre de les fronteres nacionals.

Els processos productius es descentralitzen, donant lloc a xarxes globals de producció, a l'especialització en etapes o en activitats del procés productiu, que s'intercanvien físicament o electrònicament. Cal destacar el paper cada cop més important dels serveis en la configuració de xarxes globals, l'aparició de xarxes globals d'innovació, així com el paper cada cop més important que juguen les TIC, ampliant els serveis *traded* i consolidant les xarxes de treball, producció i innovació.

La nova dimensió social que està vivint Internet, sovint anomenada Web 2.0, amb un creixement exponencial genera noves oportunitats. De fet, s'espera que els propers anys cada empresa i organització de qualsevol dimensió tingui el seu propi panel d'usuaris ben organitzats participant i discutint sobre els productes, anuncis, inversions, resultats, serveis, i també innovació.

Les xarxes poden eliminar jerarquies i crear noves estructures socials obertes i descentralitzades per l'efecte aplanador de les TIC. Però també la necessitat de gestionar la complexitat global pot plantejar necessitats a escala global, concentració i jerarquització. Les xarxes desafien el pensament i les institucions tradicionals, les persones participen en xarxes molt diferents a les del passat. Amb el creixent individualisme, la idea de comunitat, de compartir interessos, valors, condicions de vida, solidaritat i identitat col·lectiva es transforma en la idea de xarxa, que no té un denominador comú i que es basa en la identitat individual, que no té contingut ètic, i és funcional.

Innovació social a l'alça

Hi ha senyals significatius que constaten l'inici d'una nova onada d'innovació social: el cost i la complexitat creixent de la innovació, el ràpid des-

envolupament d'habilitats i experiències en mercats emergents, el creixent *offshoring* en aquests països amb costos laborals baixos amb millora de la qualitat d'infraestructures i del treball, generant xarxes globals.

Cal constatar la necessitat creixent d'obrir el procés d'innovació a diferents *partners*, universitats, clients, proveïdors, socis estratègics, i la creixent orientació estratègica a focalitzar el procés d'innovació en el client, amb empreses i organitzacions que cada cop tenen més una base de clients globals, que fa de les xarxes d'innovació global un nou model en creixement. Altres enfocaments de la innovació com a procés social fan convergir aquest model amb la responsabilitat social corporativa.

La innovació social corporativa pot esdevenir un factor determinant a llarg termini en la configuració social. Conté un important potencial que ni les empreses ni la societat poden ignorar o deixar que esdevinguin accidentalment.

Immaterialització del model de negoci

Un nou paradigma econòmic, una nova lògica social basada en la creativitat i la innovació, la globalització del coneixement, del *working power* al *brain power*, *spiky world*, integració de les economies emergents també en l'economia del coneixement, del comerç de béns al comerç d'activitats, creixent pes del comerç de serveis, organització en xarxes, nou «anarquisme» a Internet que s'estén al món real, creixement social, innovació social corporativa, capital social, *bridging* social capital, economia social, capitalisme social... De fet, tot plegat sembla definir un futur en el qual el benefici no es l'únic objectiu, on les xarxes tenen més importància que mai, on es focalitza en negocis sostenibles, on el creixement personal, l'autorealització i la creativitat juguen un paper central i marquen la diferència localment i globalment, on allò immaterial guanya pes.

Algunes de les implicacions per als models de negoci

1. La part immaterial del valor del mercat de l'empresa arriba al 100% cada cop més, per a un major nombre d'empreses.

2. Creativitat i innovació són l'element central en una societat accelerada on la longevitat de productes, mercats i empreses cau significativament, i la conseqüència és un major creixement dels actius intangibles.

3. El valor es concentra cada cop més en els extrems de la cadena de valor (innovació, disseny, desenvolupament de producte, màrqueting i distribució), i els actius immaterials adquireixen més rellevància: marques comercials, xarxa, *know-how*, nous models de negoci disruptius, etc.

Intensificació de la globalització: analitzant noves dimensions

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

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

Conformació de xarxes globals de producció, amplien activitats i serveis *traded*

S'han conformat xarxes globals de producció o *global supply chains*, amb relacions entre proveïdors i clients que superen les fronteres nacionals, gràcies a les millores en els transports i les comunicacions, així com a la liberalització de les políti-

ques de la majoria de països. Les xarxes electròniques permeten desplaçar informacions i resultats de feines o «tasques» amb cada vegada més qualitat i efectivitat, ampliant l'àmbit de les activitats i serveis *traded*.

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

Un altre indicador freqüent és el del grau d'especialització vertical: la utilització d'*inputs* importats en les exportacions. En aquest cas, no sorprèn que els països petits tinguin valors més alts —amb Singapur en un lloc destacat. També mereixen atenció, a Europa, els valors de països com Irlanda, Hongria, Bèlgica o Estònia.

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

Un aspecte relacionat amb les implicacions de la progressiva conformació de xarxes de producció global, com una font addicional d'avantatges comparatius, es vincula a la capacitat de resposta a la «volatilitat» de la demanda en alguns sectors. Un estudi recent (Cuñat i Melitz, 2007) ava-

lua el paper de la flexibilitat en el mercat laboral, amb la conclusió que aquesta flexibilitat pot conferir avantatges (comparatius) en sectors amb elevada volatilitat. Un mecanisme addicional que es posaria en marxa serien els incentius addicionals a l'*outsourcing* de productes intermedis cap a països amb mercats de treballs més flexibles en sectors d'alta volatilitat: l'*offshoring* com a mecanisme alternatiu a la flexibilitat laboral «nacional». Es podria dir que aquests mecanismes ara habituals de la globalització serien formes d'«importar flexibilitat» al conjunt dels processos productius en què participen empreses nacionals.

Global sourcing of services

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

Cal tenir en compte que, malgrat que les dades de taxes de creixement del comerç en mercaderies semblen ser sistemàticament superiors a les de comerç en serveis, les primeres estan en alguna mesura afectades per la convenció comptable que les exportacions i importacions es registren pel seu valor total —i no pel valor afegit a cada país, amb la conseqüència que els ítems intermedis que travessen fronteres són computats més d'una vegada. La mesura en què aquest mecanisme de sobrevaloració afecta els serveis és

molt menor, i això modula les diferències de creixement. Això és important per a regions com Europa, les quals, segons algunes anàlisis (IMD, 2007), tenen en els serveis de qualitat més sofisticats un nucli de competitivitat encara més important per al futur.

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

Global supply labor i task trade

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

Les vies per les quals s'integren els mercats de treball són diverses. D'una banda, el mecanisme clàssic dels intercanvis comercials. La més gran competència entre productes —i serveis— de cada vegada més països en l'economia global suposaria així una intensificació de la competència indirecta dels factors de producció entre els quals el treball —de què disposen en abundància les economies emergents— ocuparia un lloc molt destacat. D'altra banda, els fluxos migratoris suposen una competència —però també una potencial complementarietat— més «directa». I recentment l'increment de la *partició internacional de la producció* mitjançant mecanismes com les inversions directes a l'estranger o l'*offshoring* internacional afegeix una nova via de connexió.

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

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

La tendència a un creixement suau de l'*offshoring*, però amb persistents increments els darrers anys (FMI, 2007), afecta també tipus de treballs i qualificacions diferents, perquè dels tradicionals processos productius de manufactures objecte d'*offshoring*, de limitat valor afegit, s'experimenta de forma creixent l'*offshoring* de serveis, que afecta no tan sols activitats de limitat valor afegit (com els *call centers*) sinó també tasques de més valor, des del *software* fins a determinats diagnòstics mèdics o parts del R+D.

L'ampliació dels mecanismes d'*offshoring*, així com les alarmes que periòdicament provoca, ha portat a un conjunt d'estudis sobre el seu impacte. Es destaca, d'una banda, els resultats agregats positius de millora sobre la productivitat; i de l'altra, el paper especialment rellevant de l'*offshoring* de serveis en aquests resultats. Els resultats agregats són positius, però en la seva descomposició o distribució tenen altres implicacions econòmiques o socials.

Una d'elles és que als països avançats es produiria una millora de la posició relativa del treball qualificat (i dels sectors intensius en treball qualificat) respecte al no qualificat (i sectors intensius en treball menys qualificat), atès que les economies emergents o en desenvolupament tenen com a factor més abundant el treball d'escassa qualificació. Els estudis empírics semblen confirmar, en general, aquesta predicció.

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

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

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

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

Els estudis de prospectiva del Banc Mundial (2007) també indiquen que, malgrat l'increment de l'oferta de treball qualificat, la composició de la demanda de treball global tendirà a generar

una ampliació dels diferencials entre retribucions del treball qualificat i no qualificat en les properes dècades.

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

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

Hem passat d'una primera fase en què la capacitat de ser transportada era la divisòria que feia que una mercaderia (i el treball incorporat a aquesta mercaderia) estigués subjecta a la competència internacional (inicialment via comerç), a una etapa en què, amb les noves realitats de les comunicacions i la revolució de les TIC, la divisòria rellevant passi a ser la codificabilitat o la susceptibilitat dels resultats d'un treball de ser lliurats electrònicament a distància sense que en minvi la qualitat. En canvi, les tasques que requereixen informació tàcita, amb un component personal o relacional més rellevant, quedarien exemptes d'aquesta major competència. L'aspecte nou és que aquesta divisòria no coincideix necessàriament amb la de menor o major qualificació.

La conseqüència immediata és que cada vegada més els països s'especialitzen en *tasques* o *activitats* en comptes d'articles complets, i que, per tant, hauria de parlar-se més d'*especialització en tasques* i de *comerç internacional en tasques*. El neologisme de *task trade* o *trading in tasks* ha emergit amb força en el títol d'anàlisi de Grossman i Rossi-Hansberg (2006).

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

A la vegada, també, el fet que de manera creixent les unitats sobre les quals prendre decisions de localització i/o inserció en xarxes globals són ja tasques o activitats, planteja qüestions com la necessitat o conveniència de revisar des de «polítiques sectorials» —que poden perdre efectivitat en sectors amb activitats o tasques heterogènies segons aquests criteris introduïts—, fins al tractament estadístic de dades, en què categories fins ara clares i clàssiques poden perdre homogeneïtat i significació.

Globalització financera

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

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

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

Les estratègies de gestió dels seus excedents financers per part dels països amb superàvits (amb

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

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

Però l'aspecte que genera més inquietud és la sospita que una etapa relativament perllongada d'estabilitat, baixos tipus d'interès, abundant liquiditat, etc., pugui haver «relaxat» la percepció dels riscos, portant a operacions, sovint amb recurs a l'endeutament, que poden tenir un final problemàtic si es produeixen resultats adversos que no han estat prou ben avaluats. La reducció de la qualitat del crèdit seria el primer símptoma.

Límits al creixement

Un dels trets més destacables dels darrers anys, amb importants fites el 2006 i 2007, és la renovada preocupació pels límits al creixement —o per un determinat model de creixement—, així com els debats sobre recursos energètics, sobre consum de matèries primeres no renovables i, de manera novedosa, els debats sobre el canvi climàtic i la seva relació de causalitat amb el

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

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

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

Aquestes dinàmiques comparatives són el punt de partida de debats a l'hora de negociar ade-

quacions entre demanda i oferta. Els països emergents insisteixen en el seu dret de repetir la trajectòria dels països ara ja avançats, mentre aquests insisteixen en el fet que la «pressió addicional» sobre els recursos és insostenible.

Les relacions de causalitat entre aquestes dinàmiques i el canvi climàtic centren bona part de les controvèrsies. Les preocupacions ja no són expressions minoritàries, sinó que arriben a bona part de l'opinió pública i organismes i institucions nacionals i multilaterals. Així, segons l'*Informe de perspectiva del Banc Mundial 2007*, per il·lustrar les dades objecte d'anàlisi i la preocupació pel que fa a les emissions carbòniques vinculades a l'efecte hivernacle, s'esperaria que, de continuar les tendències actuals amb les actuals tecnologies, el 2030 s'haurien incrementat les emissions anuals un 50%, i s'haurien arribat a duplicar el 2050. La consideració d'aquestes dades explica, d'una banda, els incentius que cal potenciar, els desenvolupaments científics i tecnològics que puguin aportar respostes i solucions, i de l'altra, la pressió creixent a acords internacionals que limitin —de manera percebuda com «equitativa»— aquestes tendències. La denominació de *commons* (béns comuns) referida als recursos no renovables i la qualitat mediambiental sembla estar ben justificada... incloses les grans dificultats per coordinar-ne de manera eficient la gestió.

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

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

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

Respecte al comerç internacional i pel que fa a mercaderies (Organització Mundial del Comerç, 2007), mostren un creixement del 8% (en termes reals, ja que en termes nominals seria del 15%), que torna a superar el creixement del PIB. Confirma la tendència dels darrers 10 anys d'una dinàmica exportadora per sobre de la variació del PIB, que es pot interpretar tant en termes de l'elevada sensibilitat (elasticitat) del comerç internacional respecte a la producció, com en termes del paper del comerç exterior com a «motor» o factor d'impuls del creixement econòmic.

Les previsions de l'FMI suggereixen també, pel que fa al comerç, una certa suavització respecte als elevats nivells assolits els darrers anys (en alguna mesura com a cautela enfront de dificultats de les negociacions comercials multilaterals com la Ronda Doha), amb els riscos de noves «temptacions proteccionistes», però també en alguna mesura com a resultat estadístic d'una certa consolidació de la *global sharing production*.

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

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

destacar les previsions referides a Turquia, Irlanda i Espanya.

Cap a un *spiky world*?

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

Creixement de les desigualtats?

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

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

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

Classe mitjana global o societat *low cost*?

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

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

Dels 400 milions de persones que entrarien en aquesta classificació del Banc Mundial el 2005, es preveu passar a 1200 milions el 2030. En els aspectes distributius internacionals associats a aquestes projeccions, destaca l'ascens dels països asiàtics a les categories alta i intermèdia.

Catch up... a ritmes desiguals

Emergeix una dinàmica en què les economies emergents (liderades per un subconjunt d'aquestes) estarien en procés d'anar «atrapant» les economies avançades —l'anomenat *catch up*— mitjançant el qual els indicadors econòmics, com PIB per capita i altres de relacionats, com poder adquisitiu, productivitat, consum energètic, pautes de consum, però també salaris i altres costos, etc., dels països emergents haurien de «convergir» amb els dels actuals països més avançats.

Algunes vessants d'aquests aspectes susciten controvèrsies que poden tenir lectures diverses. El *catch up* tecnològic implicarà canvis encara més radicals en les pautes d'especialització internacional? La convergència en costos «alleugerirà» la competència sobre els sectors més intensius en mà d'obra?

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

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

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

Les previsions a llarg termini continuen mostrant també un panorama optimista vers els països emergents. S'estima que, en conjunt, aquestes economies creixeran a una mitjana anual del 4% durant el període 2008-2030, al voltant d'un punt percentual superior a la mitjana mundial, i més d'un punt i mig respecte als països avançats. Totes les regions emergents sense excepció creixeran per sobre de la mitjana de les economies

més desenvolupades i, com a resultat, la participació dels països emergents i en desenvolupament en l'*output* global es preveu que augmenti del 23% actual al 33% el 2030. Àsia seguirà sent el principal focus dinàmic de l'economia mundial, amb la Xina i l'Índia al capdavant; no obstant això, s'espera que l'Àfrica vagi prenent el relleu de l'Europa de l'Est i la CEI com a segona regió més dinàmica, especialment els països mediterranis, liderats per Egipte, Algèria i el Marroc. La moderació que s'espera a llarg termini en els ritmes de creixement de l'Europa Oriental i la CEI s'argumenta principalment per les baixes taxes de natalitat, particularment en les exrepúbliques soviètiques.

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

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

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

La Xina i l'Índia explicaran gran part d'aquesta disminució, mentre que a l'Europa de l'Est i la CEI, el nord d'Àfrica i l'Orient Pròxim les projeccions assenyalen que es produirà una eradicació quasi completa de l'extrema pobresa. No serà aquest el cas d'Amèrica Llatina, encara que sí es preveu l'assoliment de l'objectiu de reduir la proporció a la meitat al 2015. L'Àfrica subsahariana,

però, malgrat el creixement alcista dels últims anys, és l'única regió on no es contempla que s'assoleixi l'objectiu a causa de l'elevat ritme de creixement de la població.

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

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

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

També *catch up* dels costos laborals?

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

Es contraposen els mecanismes d'igualació a la baixa pressions a curt termini, com es comentava a la secció anterior, i els mecanismes de difusió de la prosperitat que tendirien a igualar a l'alça, com a mínim a llarg termini.

L'apropament té, certament, ritmes molt diferents, mantenint en alguns casos diferencials molt notables i en d'altres erosionant els avantatges purament salarials, però en països en què sembla que emergeixen altres fonts d'avantatges competius (FMI, 2007).

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

Catch up en productivitat?

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

Per això, entre els factors explicatius de la creixent presència de les economies emergents,

especialment les asiàtiques, al comerç mundial, cal incloure el paper de l'evolució de la productivitat a aquests països.

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

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

El creixement del comerç ja no es limita als països emergents més dinàmics (molts d'ells en la categoria de *middle income*) sinó que, en conjunt, els països de renda baixa han experimentat notables increments, encara que, de vegades, partint de nivells molt baixos. L'Organització Mundial del Comerç ha destacat també com les dades del 2006 suposen un màxim històric en la presència exportadora dels països en desenvolupament, amb un 36% del total mundial. I amb les dades del Banc Mundial, els darrers 15 anys aquest percentatge pràcticament s'hauria duplicat.

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

Els darrers anys, les taxes de creixement, tant de les importacions com de les exportacions, en les economies emergents doblen les de les economies avançades, i les perspectives per als propers anys són que aquest ritme superior es mantingui (FMI, 2007, evolució del 2001 al 2012).

El creixement més intens s'està produint, i es seguirà produint, en els països asiàtics i de l'Europa de l'Est i la CEI, amb ritmes superiors a la mitjana mundial —situada al voltant del 6%—. És especialment significatiu l'augment de les importacions en la Comunitat d'Estats Independents, on més de la meitat d'aquest increment s'explica

per Rússia, el principal mercat de la regió, tot i que Ucraïna i el Kazakhstan hi estan contribuint també de manera important.

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

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

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

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

Tanmateix, la Xina, en la cursa per garantir el subministrament de matèries primeres i recursos energètics, ha firmat acords rellevants amb països de l'Àfrica subsahariana i d'Amèrica Llatina.

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

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

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

Catch up en la qualitat de les seves exportacions?

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

Una forma més concreta i pràctica de visualitzar el procés de *catch up* per part d'alguns països emergents fa servir dades respecte al grau de qualificació de les exportacions, tant de manufactures com de serveis. Aquests indicadors assenyalen no solament una presència creixent quantitativa dels països emergents sinó també

qualitativa respecte al grau de qualificació de les exportacions, tant de manufactures com de serveis la tendència mitjana és ascendent (FMI, 2007).

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

Catch up també en serveis?

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

Pel que fa al comerç en serveis, amb la importància quantitativa i qualitativa creixent ja comentada (entre d'altres raons pel seu valor afegit cada vegada més significatiu), cal constatar també el ràpid creixement de les exportacions de serveis a l'Índia, i en menor mesura a la Xina i al Brasil. El 2006, la Xina guanya un lloc (del 9 al 8) i l'Índia un altre (de l'11 al 10, amb un increment respecte a 2005 del 34% i una millora de 0,4 punts de quota mundial només el darrer any). Altres països asiàtics també guanyen posicions. Estats Units manté el lideratge, i destaca, també, que alguns països europeus, especialment Alemanya i el Regne Unit (però també alguns dels països «petits» més avançats) mantenen i fins i tot milloren les seves posicions amb més èxit que en el comerç de mercaderies.

Pel que fa a les importacions de serveis, cal destacar la important millora de l'Índia, que presenta un increment respecte a 2005 de les importacions de serveis d'un 40%. És l'altra cara de la moneda del potencial indi com a destinació d'*offshoring* de serveis... i una invitació a aprofitar aquesta extraordinària capacitat d'absorció de serveis per part de l'Índia. També els increments de Corea i el Brasil arriben al 20%, la qual cosa evidencia una vegada més que l'increment de la presència global és un camí de dues direccions.

Catch up en inversions?

En el primer quinquenni del nou mil·lenni, els fluxos d'inversió estrangera directa (IED) dirigits als països emergents han crescut a un ritme mitjà anual de quasi el 14%, mentre que les inversions directes en les economies desenvolupades han retrocedit, sobretot com a resultat de les caigudes —superiors al 10% anual— entre el 2001 i el 2003. Aquest creixement de la inversió estrangera en l'àrea emergent ha mantingut la mitjana del volum d'inversió global anual a un nivell similar al del *boom* inversor iniciat a mitjans de la dècada dels noranta. Tanmateix, això ha suposat que els països emergents i en desenvolupament hagin acaparat des del 2004 al voltant del 40% del volum total. Actualment, la inversió estrangera a l'Europa de l'Est, la CEI i l'Àfrica està batent rècords, mentre a Àsia manté el fort ritme dels últims anys, i només a l'Amèrica Llatina s'observa un cert retrocés.

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

De les economies emergents, Àsia continuarà sent el principal receptor d'inversions foranes, i la Xina seguirà concentrant-ne una gran part. No obstant això, es preveu una moderació en el ritme de creixement a la Xina, per la saturació en alguns sectors industrials, i a Hong Kong i Singapur, per l'elevat cost de localització, cosa que produirà una

certa relocització de les inversions directes cap a destinacions més barates, com alguns països de l'ASEAN, principalment Indonèsia i Vietnam, aquest últim reforçat per la seva recent incorporació a l'OMC. També s'espera que augmenti la inversió a l'Índia, tot i que de manera limitada.

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

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

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

Encara que l'elevada demanda de recursos naturals seguirà estimulando la inversió directa en els països emergents i en desenvolupament, i es

mantindrà la dinàmica de localitzar-hi les manufactures intensives en treball, la tendència és que la inversió en el sector serveis prengui el relleu al sector manufacturer. S'acceleraran l'*outsourcing* dels serveis, gràcies a la contínua davallada dels costos de telecomunicacions, i per tant augmentarà la competència en el mercat global tant d'activitats de poca qualificació, com els *call centers*, la introducció de dades i el processament de textos, com d'activitats de més qualificació, com el desenvolupament de *software*, serveis mèdics, consultoria i R+D. La localització d'alguns d'aquests serveis s'està expandint ja, a part de l'Índia, a l'Europa de l'Est i el nord d'Àfrica (Marroc i Egipte), i les inversions relacionades amb R+D es preveu que s'intensifiquin a l'Àsia i l'Europa de l'Est.

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

Catch up en formació?

Com es mencionava més amunt, segons les estimacions de l'FMI, encara que en termes absoluts una gran majoria de les incorporacions a l'oferta de treball global és de persones amb un nivell baix d'educació, també cal destacar que l'increment d'aquesta oferta amb nivell superior d'educació (universitària) ha estat d'un 50% des de 1980, i que està creixent més ràpidament en l'actualitat com a conseqüència de les apostes explícites per la qualificació de països com la Xina i l'Índia, així com pel bon nivell educatiu de molts dels països del centre i est d'Europa. Com es mencionava en la secció anterior, l'ampliació d'una gran oferta de *cheap manpower* proce-

dents de les economies emergents, amb una onada de *cheap brainpower*, a mesura que els milions (14 anuals) d'universitaris que generen Xina+Índia+Rússia (tants com tots els Estats Units), ben formats i motivats, s'incorporin amb empena al mercat global, té també implicacions no només en l'avenç en innovació sinó també en les pautes retributives als països més avançats.

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

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

Catch up en qualitat institucional?

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

L'Àfrica —tant el nord com l'àrea subsahariana— apareix en tercer lloc com a regió on s'han realitzat un nombre més elevat de reformes, just per darrere dels països de l'Europa de l'Est i la CEI i dels països de renda alta de l'OCDE. Dues terce-

res parts dels països del continent africà han implementat alguna reforma els dos últims anys, i Tanzània i Ghana figuren actualment entre els deu primers països més reformistes del món. Quant al rànquing 2007 i respecte a la facilitat per fer negocis, Sud-àfrica i Maurici es troben ja en posicions properes a Àustria, i Namíbia i prop de Portugal. A més, l'informe adverteix que aquesta tendència reformista seguirà avançant.

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

Aquesta situació contrasta amb l'evolució dels països de l'Europa de l'Est, on hi ha hagut un fort compromís per part dels governs d'afavorir les condicions de mercat i el clima de negocis. L'objectiu prioritari, ja des dels primers governs reformistes, d'integrar aquestes economies en la Unió Europea, ha suposat que anessin adoptant gradualment l'*acquis communautaire*. Actualment, Eslovènia ja forma part de la zona euro, i els països bàltics i Eslovàquia es troben dins del Mecanisme de Canvis Europeu-II, pas previ a la integració monetària. D'altra banda, Romania i Bulgària, que quedaren fora de la primera onada d'ampliació a l'est, s'han incorporat enguany a la Unió Europea. I la Comunitat d'Estats Independents, amb Geòrgia i Kazakhstan al capdavant, estan fent avenços importants, tot i que queda bastant camí per recórrer encara, sobretot en la millora dels sistemes judicials i la lluita contra la corrupció.

Així i tot, la percepció de la relativa lentitud del *catch up* per part de les economies emergents en moltes de les dimensions de la qualitat institucional respecte als països més avançats, es considera, en alguns àmbits, un actiu que cal valorar (IMD, 2007). I es destaca la importància com a factor explicatiu de pautes d'especialització en activitats d'elevada intensitat contractual, emer-

gint, doncs, la qualitat institucional com un veritable avantatge comparatiu, la importància del qual es manté fins i tot si altres fonts d'avantatge més «clàssiques» (qualificació del treball, capital, etc.) s'incorporen a l'anàlisi (Nunn, 2007).

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

Catalunya davant els mercats emergents

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

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

Aquest increment es deu tant a l'expansió de les exportacions cap als països avançats, principalment amb destinació a la Unió Europea (UE-15), com pel dinamisme, sobretot en anys més recents, dels països emergents i en desenvolupament.

Aquest avanç però, s'ha degut principalment al guany relatiu de les exportacions cap als països de l'Europa de l'Est i la CEI, que passen actualment a ser el segon mercat per a Catalunya, desbancant d'aquest lloc l'àrea llatinoamericana. No obstant

això, el més significatiu s'observa en el ritme de creixement de les exportacions cap als mercats asiàtics, on l'accelerat creixement econòmic d'aquesta àrea i el fort augment de les importacions no s'ha traduït en un *boom* exportador.

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

Comparant la distribució geogràfica de les exportacions del 2006 amb les regions de Rhône-Alps i la Llombardia, es pot comprovar com Catalunya té més dependència dels mercats europeus, i tot i l'augment de les exportacions cap a l'Europa de l'Est i la CEI, encara es troba, respecte a aquesta àrea, en una posició relativament inferior a les dues regions comparades. Per contra, en consonància amb els majors vincles culturals i històrics amb els països llatinoamericans, aquesta zona té més representació en les exportacions catalanes que en la resta. No obstant això, resulta altre cop significativa la notable diferència existent entre Catalunya i les dues regions comparades respecte a la regió asiàtica. En aquest sentit, el percentatge d'exportacions de la Llombardia als mercats asiàtics duplica el de Catalunya.

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

Pel que fa a les inversions directes catalanes a l'estranger durant el període 2001-2006, dues tercers parts han tingut com a principal destinació els països de la UE-15, i un 15% l'Amèrica Llatina. Aquest fet posa de manifest que la proximitat geogràfica i els vincles culturals i històrics són factors determinants a l'hora d'invertir a l'exterior. Per tant, tret de la regió americana, la presència catalana a la resta d'àrees emergents és relativament escassa.

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

Empreses i internacionalització: noves realitats

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

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

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

Els desenvolupaments analítics ratifiquen un diferencial sistemàtic de productivitat en favor de les empreses exportadores. La connexió entre internacionalització i millora de la productivitat troba aquí un vincle important, que pot ser útil a l'hora de contribuir a explicar la tendència a l'alça de la

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

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

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

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

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

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

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

Marge extensiu a Catalunya

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

Tanmateix, els resultats són diferents quan considerem els diferents mercats de destinació de les exportacions catalanes. Així, en general els països de la UE15, que són els que tenen una importància quantitativa més rellevant, tenen marges extensius que creixen de manera relativament lenta, fins al 37,7% el 2004, mentre que els països que van entrar a la Unió Europea amb l'ampliació de l'any 2004 presenten un creixement dels seus marges extensius molt més ràpid, fins a un 84,4% per l'últim any de l'estudi.

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

l'Europa de l'Est i la CEI (Comunitat d'Estatos Independents), especialment la Xina i l'Índia i les exrepúbliques soviètiques.

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

Accelerar la internacionalització: el paper dels intangibles

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

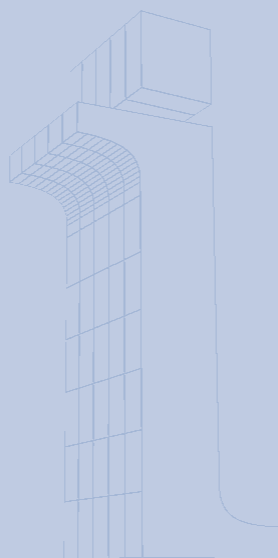
Els avenços en les noves tecnologies d'informació i comunicació (TIC) i la reducció de costos en comunicació, transport i producció està accelerant la internacionalització de les empreses, tan grans com pimes, i permeten arribar cada cop a mercats més llunyans. Com a resultat, la competència internacional està creixent en tots els sectors, i sigui per raons d'economies d'escala, de pèrdua de quota de mercat local o d'internacionalització dels principals clients, les empreses s'acaben plantejant el fet d'internacionalitzar-se.

En aquest sentit, actius intangibles com l'experiència, el coneixement, les xarxes de contactes i la tecnologia són elements distintius que faciliten el procés d'internacionalització.

El model tradicional d'internacionalització, és a dir, el gradual, caracteritzat per diverses etapes (exportacions irregulars, per mitjà d'agents, establiment d'una filial de vendes, i finalment producció a l'estranger) començant pels mercats més propers geogràficament i culturalment, està sent desplaçat cada cop més per les vies d'internacionalització accelerada: les *born* i *reborn* globals. Aquestes noves vies se solen saltar les

dues primeres etapes del model tradicional, començant per les exportacions directes o bé establint aliances estratègiques amb proveïdors o distribuïdors a l'estranger. El creixement en el mercat nacional té lloc simultàniament amb l'expansió internacional, i aquesta expansió cap a l'exterior s'estableix en funció dels millors mercats, independentment de la distància geogràfica i cultural, priorititzant la col·laboració amb proveïdors i altres socis empresarials. Tenen una orientació estratègica ben definida, i l'experiència internacional prèvia dels seus directius, amb visió global, i l'ús de les xarxes i canals internacionals són factors essencials.

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



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

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

Les tendències de fons o megatendències¹ són fenòmens que poden ser observats avui i que evoquen el potencial per al canvi. Són tendències que ens defineixen present i futur, i la interacció entre les diferents tendències és tan important com cadascuna de les tendències de fons individualment. L'anàlisi d'aquestes tendències és el punt de partida d'anàlisi de la nostra realitat. Contenen certa part de coneixement sobre el futur, i també elements d'incertesa. És difícil preveure com societats, empreses i indivi-

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

Al final d'aquesta secció, relacionat amb l'aplicació d'aquest anàlisi a l'estratègia empresarial, es vol remarcar l'article de John Peter Paludan, director del Copenhagen Institute for Futures Studies.

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

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

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

La interconnexió creixent que es reflecteix en l'expansió de fluxos de persones, capitals, béns, serveis, informació, tecnologies i cultures no és un fenomen nou, s'intensifica i tindrà conseqüències diferents de cara al futur. Milions de persones s'han incorporat a l'economia global en poques dècades, i comparativament amb el passat, amb altres processos d'integració, el volum i l'impacte és molt més gran, com es constata en el capítol 1.

Avui, empreses i capital són potser els àmbits més globals. La IED lidera els mecanismes de finançament privat que contribueixen a l'articulació de l'economia global i la mobilitat de persones s'apropa a la de capitals productius com a mecanisme de conformació de l'economia global. Estem vivint una creixent divisió internacional del treball, i experimentem de forma creixent cadenes de producció conjuntes globals (*global sharing production*), com s'analitza en els capítols 1 i 3, i compartim cada cop més, en el consum, determinats valors.³ La globalització s'intensifica, ens fa més semblants al món, orientats globalment, però també ens fa ser més conscients de les diferències locals i a l'ancoratge territorial. La regionalització en mercats i empreses també creix.

Tot i la creixent liberalització i expansió del comerç en molts països i regions, no sembla que en un futur proper el món pugui ser dominat per un marc polític i uns valors comuns. S'assenyala com a escenari probable⁴ un món de nacions i regions, amb lliure comerç global però amb nivells d'integració profunda tan sols a nivell regional.

Per exemple, la regionalització del marc legal comercial tampoc no és un fenomen nou, però és certament un fenomen en expansió principalment als països desenvolupats, com els Estats Units i la Unió Europea principalment, i també al món en desenvolupament, motivats no tan sols per les relacions econòmiques i comercials, sinó també i cada cop més per consideracions polítiques i de seguretat. Així mateix, hi influeix el risc de no aconseguir un avenç significatiu en les negociacions multilaterals. Per exemple, els països asiàtics es compten avui entre els països

més actius a l'hora d'impulsar els acords regionals i els seus acords recíprocs, que representen al voltant d'una quarta part del total d'acords regionals existents. Segons l'Asian Development Bank, el calendari de liberalització conduirà a l'establiment d'una àrea regional de lliure comerç, especialment entre els països del Sud-est, en un període d'entre 10 i 15 anys. De fet, per exemple la regionalització asiàtica ja s'expressa en termes econòmics. Les exportacions intraregionals entre els països del Sud-est asiàtic representen al voltant del 55 % del total exportat, un percentatge tan sols superat per la UE, el comerç recíproc de la qual representa al voltant del 65% dels fluxos totals (el percentatge per als països del Nafta es troba al voltant del 45%).⁵

Com s'analitza en el capítol 2, les asimetries en la distribució de beneficis, el limitat avenç d'acords multilaterals o l'escenari de un *spiky world* en què el talent, la creativitat i el dinamisme es concentri en determinats centres, fonamenten aquesta tendència. Els ritmes de convergència són moderats entre regions i economies emergents, amb diferències importants entre països.

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

Les principals implicacions de la intensificació de globalització, amb la creixent integració en l'economia mundial de les economies emergents, s'analitzen en el capítol 3.

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

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

La tecnologia de la informació ha generat canvis molt importants en les dècades recents: ordina-

dors personals, Internet, telèfons mòbils, robots industrials, PDA, iPods, etc. El 2020 els ordinadors processaran 200 vegades més ràpid que avui, tindran una memòria 1000 vegades més gran. La convergència entre ordinadors i xarxes proporciona un salt d'innovació quasi inimaginable, i ordinadors i robots augmentaran en les tasques més complexes, i amb Internet seran l'adob per al naixement de noves indústries virtuals.

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

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

Molts analistes consideren que la nanotecnologia estarà al centre de les noves innovacions tecnològiques de cara al futur.⁷ La nanotecnologia s'ha convertit en l'objectiu prioritari de recerca en ambients científics i universitaris de tot el món i una de les prioritats a nivell institucional (els Estats Units, el Japó i la Unió Europea han destinat recentment importants quantitats de recursos per a l'avenç en investigacions bàsiques en aquest camp). Es pot entreveure l'alt potencial futur d'aquesta disciplina, especialment perquè impactarà en un ampli ventall d'indústries i serveis. Les aplicacions més prometedores de la nanotecnologia es troben en: producció, conversió i emmagatzematge d'energia, millora en la productivitat agrícola, tractament d'aigües, cura i diagnòstic de malalties, sistemes d'administració de fàrmacs, processament d'aliments, pal·liar la

contaminació atmosfèrica, construcció, monitoratge de la salut i detecció i control de malalties amb alt risc de contagi. La nanoelectrònica pot reemplaçar en pocs anys la microelectrònica. I, encara més enllà, hi haurà nanomàquines, robots microscòpics amb noves aplicacions mèdiques.

En aquest sentit cal destacar l'article «El potencial de les nanociències i les nanotecnologies» de Josep Samitier (UB), que es pot trobar al final d'aquesta secció.

Un dels reptes del segle XXI continuarà sent la recerca d'energia per als nous i vells països industrials. Els experts preveuen un augment del 60% de la demanda energètica fins al 2030, amb uns requeriments de noves inversions anuals de 568.000 milions de dòlars.⁸ Trobar alternatives al petroli⁹ i la millora substancial de l'eficiència energètica esdevindrà un objectiu prioritari. Hi ha una important recerca en el camp de les energies sostenibles, eòlica, solar, i dels combustibles alternatius, com l'hidrogen i els biocombustibles. El consum d'energia en transport, que representa al voltant del 50% del consum total d'energia, el converteix en un aspecte cabdal de la recerca i fa necessari com mai l'avenç en aquest àmbit. La utilització de noves fonts de matèria primera també comporta, a la vegada, la utilització de nous processos tecnològics i, també, avenços relacionats amb la biotecnologia. En la utilització de biocombustibles també s'entreveuen alguns riscos associats, com ara la utilització d'agricultura intensiva, que utilitza pesticides i fertilitzants, i de maquinària que empra derivats del petroli, la desforestació de grans superfícies per augmentar el cultiu de la matèria primera, la substitució de cultius alimentaris i l'augment del preu de les matèries primeres en els mercats internacionals. La producció d'etanol s'ha doblat els darrers cinc anys, i la distribució de la producció per continent el 2050 assenyala l'Amèrica Llatina i l'Àfrica subsahariana com a zones amb major potencial d'àrea cultivable, i entre les regions més industrialitzades s'assenyala Oceania. Cap al 2030 es preveu que una quarta part de les necessitats de combustible en transport es podran abastir amb biocombustibles.¹⁰ Per a alguns analistes, les properes dècades també oferiran un progrés de l'energia nuclear, la tradicional fissió i la encara no experimentada fusió.

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

11. Outlook 2007, The World Future Society.

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

Cal posar en relleu el progressiu envelliment global de la població, amb fortes implicacions en les pautes de consum, en els mercats de treball, en les finances públiques i les d'estalvi, en inversió i productivitat, i tant als països avançats com als emergents, com la Xina. Algunes previsions assenyalen que el 2050 la població es reduirà un milió anualment als països industrialitzats: Itàlia tindrà un 22% menys de població, el Japó un 14% menys; però també alguns emergents perdran població, com en el cas dels països bàltics o Rússia. Fins al 2050, 9 països concentraran el 50% del creixement de la població mundial. Aquests 9 països són: Índia, Pakistan, Nigèria, Rep. Dem. del Congo, Bangladesh, Uganda, Etiòpia, EUA i Xina.

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

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

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

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

9 dels 10 països que contribuïran al creixement urbà en més de la meitat entre 2025 i 2030 són països en desenvolupament: Indonèsia, el Pakistan, el Brasil, Nigèria, Mèxic, Etiòpia, l'Iran, Colòmbia i Corea (el desè és Alemanya).

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

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

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

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

Així i tot, les distàncies amb els EUA i la UE es reduiran si continuen les altes taxes de creixement econòmic i l'augment de l'ocupació als països en desenvolupament, portant a un augment

de prosperitat en aquestes economies,¹² en un procés de convergència gradual. S'estima, per exemple, que cap al 2030 països com la Xina, Mèxic o Turquia tindran una mitjana de nivell de vida aproximadament comparable a la d'Espanya en l'actualitat. També s'estima que el nombre de persones que viuran en condicions d'extrema pobresa (menys d'un dòlar al dia) es reduirà dels 1.100 milions actuals a 550 milions al 2030.¹³

Cal constatar l'emergència d'una nova classe mitjana mundial amb impacte sobre la demanda mundial sense precedents i amb noves pautes d'exigència, com es detecta en el capítol 1 i es desenvolupa en el capítol 2.

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

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

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

Major prosperitat i major consum canvien les relacions entre costos, preus i beneficis. La relació

que hi havia entre el preu i els costos de producció, basada en la contribució dels recursos del treball i el capital, ja no serà present. La major part del valor dels productes tangibles del futur no estan en els costos de producció sinó en el coneixement que hi hagi darrere del producte: disseny, desenvolupament, màrqueting, distribució, etc. D'altra banda, com s'aprofundeix al capítol 3 de l'informe anual, la inserció d'economies emergents en l'economia mundial exerceix una pressió competitiva també sobre els treballs més qualificats dels països desenvolupats, per la creixent qualificació en les economies emergents, la qual cosa conduirà a una millora de la posició relativa del treball qualificat i dels sectors intensius en treball qualificat. També, com s'analitza en el capítol 1, el procés de convergència en costos salarials en algunes economies emergents ha avançat, obrint finestres d'avantatges en costos en altres països. Això incorpora més pressió sobre els individus i les empreses, que han d'estar més orientats al canvi, a la creativitat i la innovació.

També les diferències en la distribució de la renda intra societats poden donar lloc a la polarització en el consum, a la forta demanda de luxe i de béns i serveis específicament adreçats a les persones amb menys poder adquisitiu, donant lloc a noves oportunitats i estratègies empresarials en nous segments de mercats situats a la base de la piràmide¹⁵ i d'altres enfocaments recents complementaris que auguren una tendència vers la *corporate social innovation*.¹⁶

Es quantifica que hi ha un segment de 4 mil milions de persones a la base de la piràmide, amb un poder de compra per sota dels 3.000 \$ en termes de poder adquisitiu local (la renda en termes de dòlars corrents va des de 3,35 \$ per dia al Brasil, a 2,11 \$ per dia a la Xina i 1,56 \$ a l'Índia), i conjuntament representen un poder de compra de 5 bilions de dòlars en termes de consum global, amb necessitats molt específiques, com s'analitza en el capítol 2. En termes de composició, es constaten diferències notables entre països i regions. Per exemple, Nigèria concentra el segment de renda més baix, i a d'altres, com per exemple Ucraïna, es concentra en el segment de renda més alt de la base de la piràmide. Les àrees rurals dominen en els mercats d'Àfrica i Àsia en aquests segments de nous consumidors. Al contrari, les àrees urbanes dominen en aquest

12. *Informe anual 2006. Tendències de futur i noves realitats*, Observatori de Mercats Exteriors. COPCA.
13. Banc Mundial, 2007, *Global Economic Prospects 2007*.
14. Papers OME núm. 1: *Tendències de futur en el consum*. 2007, Observatori de Mercats Exteriors. COPCA.
15. *The fortune at the bottom of the pyramid* de CK Prahalad i Stuart L Hart, *Strategy+Business* núm. 26, hivern 2002 www.strategy-business.com i el recent treball del CFI i del World Resources Institute, on per primer cop, a banda de l'anàlisi de casos empresarials, es mesura el potencial d'aquest nou mercat a *The Next 4 billion: market size and business strategy at the base of the pyramid*. 2007 CFI, WRI, Allen L. Hammond, William J. Kramer, Robert S. Katz, Julia T. Tran, i Courtland Walker.
16. CIFS, *Future Orientation*, 2007.

17. CIFS, 2007, *Creative Man*.

mateix segment a l'Europa de l'Est i a l'Amèrica Llatina. També els models de despesa difereixen, ja que l'alimentació domina la despesa familiar, però a mesura que alguns segments de països i regions augmenten de renda, el pes de la despesa en alimentació disminueix, la despesa en habitatge es manté estable i la despesa en transport i comunicació creix ràpidament. En totes les regions, la meitat de la despesa familiar en salut es destina a productes farmacèutics.

Del total de 5 bilions de dòlars anuals, Àsia (incloent-hi l'Orient Pròxim) és qui té el poder de compra més gran. Amb 2.860 milions de persones i una renda total de 3,47 bilions, representa el 83% de la població i el 42% del poder de compra. L'Europa de l'Est representa 458.000 milions de dòlars, inclou 254 milions de persones i representa el 64% de la població, amb el 36% dels ingressos. A l'Amèrica Llatina, el mercat de la base de la piràmide és de 509.000 milions de dòlars i inclou 360 milions de persones, i això representa el 70% de la població de la regió i tan sols un 28% del total de rendes familiars, una proporció molt menor que en d'altres regions. Àfrica té un mercat de 429.000 milions de dòlars, amb un 95% de la població, 486 milions de persones i el 71% del poder de compra. Els sectors varien de dimensió: n'hi ha que són relativament petits, com el de l'aigua (20.000 milions de dòlars), i les TIC (51.000 milions de dòlars), però aquest darrer mostra un ràpid creixement. Altres són mitjans com salut (158.000 milions de dòlars), transport (179.000 milions de dòlars), habitatge (332.000 milions) i energia (433.000 milions). L'alimentació és el sector que té una dimensió més gran, amb 2,8 bilions de dòlars.

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

La individualització es reflecteix en el canvi de normes socials col·lectives que s'orienten a valors individuals. Malgrat que hi ha normes i valors socials, que tenen un paper menys rellevant en l'acció distintiva social, es genera una tendència oposada focalitzada en la diferenciació basada en valors individuals, i emergeix un nou equilibri entre individualitat i valors col·lectius, i l'atomització del sistema de valors. L'orientació del *bran-*

ding cap a la individualització és un dels aspectes claus en el màrqueting i les vendes actuals. Els propers anys tindrà més impacte en l'estratègia empresarial. La individualització es pot llegir com la gradual dissolució dels segments tradicionals. De fet, cada cop menys es pot segmentar els consumidors en categories i mantenir, alhora, la seva consistència interna com a grup.

Els nous consumidors esperen, cada cop més, productes individuals i únics, adaptats a les seves necessitats particulars. Els productes massius per a masses no expressen res personal sobre el consumidor. Això implica o una àmplia varietat d'oferta o funcions i activitats que permetin al consumidor dissenyar o acoblar el producte, un fet que avui, amb la tecnologia disponible, comença a ser possible, i amb els nous avenços s'obren noves oportunitats. Com s'assenyalava en l'informe anual 2006,¹⁷ aquesta tendència és conseqüència de la coexistència d'una nova lògica social basada en la creativitat i la innovació, amb la lògica industrial i la lògica emocional que dóna resposta a la necessitat de creixement personal, insatisfeta per les lògiques anteriors en les economies desenvolupades, que tenen cobertes la major part de necessitats. La necessitat de creixement personal es vincula a la individualització, la creativitat, l'autorealització, la interactivitat, l'adaptabilitat i a les xarxes.

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

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

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

La *net generation* combina nous valors col·lectius amb altres d'individuals i cerca formar part de comunitats d'interès, idealment comunitats glo-

bals d'interès, els membres de les quals coneixen prou la temàtica objecte de la comunitat com per ser capaços de contrastar coneixement amb altres membres. Aquesta nova generació mostra menys interès per la comunitat. El benefici individual que, vinculat a la temàtica objecte de la comunitat, poden obtenir els ajuda a definir-se com a individus, encara que continuïn pertanyent a un grup.

La individualització està fortament vinculada a d'altres tendències de fons: prosperitat, desenvolupament tecnològic, organització en xarxes, i amb la nova lògica social basada en la creativitat i la innovació, i també a la urbanització creixent.

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

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

La intensificació de la globalització té una gran influència en la creixent comercialització, com es posa de manifest en els capítols 1 i 3, amb un creixent moviment de béns i serveis, persones i capitals. El volum del comerç mundial es triplicarà fins al 2030. Prosperitat i individualització acceleren la comercialització perquè els consumidors disposen de més renda, a la vegada que demanen béns i serveis adaptats individualment.

El comerç continuarà creixent, i a la vegada tindrà també diferents conseqüències, des de major prosperitat fins a l'especialització empresarial i en el treball. Com s'analitza en els següents apartats, les xarxes electròniques i el desenvolupa-

ment tecnològic permeten l'intercanvi creixent de treballs, activitats, tasques i serveis *traded*, la qual cosa té implicacions en les pautes d'especialització de països i societats, amb conseqüències sobre els nivells de renda i benestar. L'especialització afecta no solament productes i serveis diferenciats, sinó també fases i activitats del procés productiu. En aquest sentit, les dinàmiques comercials, empresarials i financeres mostren, també, el paper creixent de les economies emergents. Per a l'empresa significa que haurà de distribuir cada cop més productes i més diferenciats i que haurà de concretar més el treball en desenvolupament de producte, innovació, màrqueting i vendes, i això impulsa l'economia del coneixement cap a la creativitat.

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

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

S'identifiquen, en aquest sentit, certes activitats «anarquistes» a Internet que s'estenen al món

18. www.theoscarproject.com. European futurist conference, novembre 2006.

físic; possiblement amb importants conseqüències per al nostre món comercialitzat.

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

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

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

Aquest nou «anarquisme» no es limita als productes de coneixement digitals a Internet. També hi ha exemples que aquesta tendència s'estén als productes del món físic, com en el cas del projecte Oscar, que es va iniciar el 1999 i que té l'objectiu de dissenyar i desenvolupar un cotxe

d'acord amb els principis de l'*open source*. Aquest projecte no parteix de la idea de cotxe com a vehicle ple d'elements d'alta tecnologia, sinó que busca una simplicitat i funcionalitat que permeti una extensió de la mobilitat. El projecte Oscar no és només la construcció d'un cotxe sinó la recerca de noves vies de mobilitat i la difusió de la idea de l'*open source* al món físic, conformant una gran comunitat. El desembre del 2005 va aparèixer la versió 0.2.¹⁸

Una altra iniciativa recent és *one laptop per child* de Nicholas Negroponte, del MIT. El mes de febrer d'enguany iniciaven la producció d'un ordinador de 100 dòlars, per distribuir-ne uns 100 milions a les escoles de països en desenvolupament. Es desenvolupa amb una xarxa d'universitats i empreses que posen a disposició treball no remunerat. L'*open source software* ajuda a mantenir el preu baix i ofereix algunes innovacions. De fet, arran d'aquesta iniciativa, Microsoft i Intel estan desenvolupant un *laptop* competidor per 400 dòlars, també amb objectius similars.

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

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

La divisió actual de l'economia global entre països desenvolupats i rics (economies del coneixement) i països en desenvolupament i pobres (economies industrials) desapareixerà gradualment. Tot i que, com s'analitza en el capítol 1, el gruix d'incorporacions a l'oferta de treball global és de persones amb baixa qualificació procedents de països en desenvolupament, en termes relatius l'increment de persones amb alta qualificació també és significatiu. L'aprenentatge i la creativitat s'estenen com a factors de competitivitat els propers anys, i l'economia asiàtica serà la primera i més important a l'hora d'esdevenir

intensiva en coneixement. Del talent en el món en desenvolupament, l'Índia és responsable del 30%, la Xina i Rússia de l'11 i 10% respectivament.¹⁹ La Xina ha adoptat recentment una política a llarg termini per assegurar que els treballadors xinesos augmentin les seves habilitats cada any. Amb 750 milions de persones en el mercat de treball, és tot un repte per al sistema educatiu xinès. Corea del Sud porta invertint fortament en educació i recerca molts anys. El resultat ha estat que Corea del Sud és el país del món amb més doctorats per càpita, però també té 20.000 doctors desocupats, una clara indicació de la dificultat de que el sistema educatiu i el mercat laboral treballin conjuntament. Recentment, Corea del Sud ha començat a invertir en el desenvolupament de competències de treballadors no qualificats, la major part del total de treballadors. Les economies més fortes d'Àsia, la Xina, Corea del Sud i l'Índia seran, en gran mesura, les economies riques de les economies del coneixement. No tan sols pel treball qualificat, cas de l'*outsourcing* a l'Índia, sinó també en l'àmbit de la recerca i desenvolupament. La Xina té 820.000 estudiants de doctorat, i l'Índia 2,5 milions d'estudiants universitaris. Això no obstant, la visió canvia en termes relatius.

La globalització del coneixement augmentarà i les actuals diferències de qualitat de l'educació entre Europa i Àsia disminuiran els propers anys. Les conseqüències sobre les perspectives laborals i professionals als països industrialitzats és un debat obert. Més competència pot portar del *cheap manpower* al *cheap brainpower*, com s'analitza en el capítol 1.

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

A la vegada que es sistematitza la creativitat, el reconeixement de les competències informals augmenta. També augmenta avui en moltes organitzacions la preocupació per obtenir el coneixement dels treballadors creatius. La pèrdua d'un treballador creatiu en moltes empreses

significa una pèrdua d'aprenentatge important i de potencial d'innovació per a l'empresa. Els propers anys, noves eines per estimular la creativitat de forma col·lectiva i individual podran assegurar a les empreses una millor gestió per arrelar innovació i desenvolupament de coneixement a l'organització. Per a l'empresa que vol participar en l'economia global és essencial comptar amb una aproximació estratègica a la creativitat i l'aprenentatge.

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

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

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

La tecnologia, el transport, la major obertura comercial i financera, i les facilitats per a la IED han propiciat un marc més favorable que mai per particionar la cadena de valor entre diferents localitzacions, conformant xarxes de producció globals entre proveïdors i clients per sobre de les fronteres nacionals. En un recent treball europeu s'evidencia el paper de les relacions empresarials més enllà de les habituals en proveïdors i clients. Aquest aspecte és percebut per les empreses amb un fort impacte en la seva competitivitat.²⁰ Els processos productius es descentralitzen, donant lloc a xarxes globals de producció, a l'especialització en etapes o en activitats del procés productiu, que s'intercanvien físicament o electrònicament, com s'analitza en les seccions següents. Cal destacar el paper cada cop més important dels serveis en la configuració de xarxes globals, l'aparició de xarxes globals d'innova-

19. Estimacions 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.
22. The Economist Intelligence Unit 2007, *Sharing the idea, the emergence of global innovation*.

ció i el seu caràcter més social, així com el paper cada cop més important que juguen les TIC també en l'articulació de les xarxes de producció, en la coordinació del procés productiu, tramesa de resultats, etc., amb major efectivitat i qualitat, ampliant els serveis *traded* i consolidant les xarxes de treball, producció i innovació.

La nova dimensió social que està vivint Internet, sovint anomenada Web 2.0, amb l'aparició de nous aplicatius, i una nova generació d'usuaris amb el desig de compartir coneixement permet conformar grups de xarxes locals i internacionals amb objectius i interessos comuns en poques hores, al marge dels jugadors coneguts i organitzacions «oficials». Les eines van des de telèfons mòbils, wikis, blocs, missatgeria instantània, VoIP i podcasts. De fet, la Web 2.0 ha crescut exponencialment. Com a mínim, hi ha 55 milions de blocs; de fet se'n crea un cada 7 segons, i una petita proporció estan dedicats a productes i serveis. En positiu i en negatiu, un petit percentatge de 55 milions és una força important, i genera un poderós grup d'opinió. De fet, s'espera que els propers anys cada empresa i organització de qualsevol dimensió tingui el seu propi panel d'usuaris ben organitzats, participant i discutint sobre els productes, anuncis, inversions, resultats, serveis, i també innovació.

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

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

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

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

9. Innovació social a l'alça

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

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

La innovació social pren força, d'una banda, perquè en el present i en el futur estem davant grans reptes que generen aquesta necessitat per a la innovació social, tant des del punt de vista comercial, com des del punt de vista social. Reptes relacionats amb integració, envelliment de la població, malalties cròniques, malalties relacionades amb l'estrès, l'equilibri entre treball i família, creixents desigualtats. En el mercat, l'empresa s'orienta cada cop més al voltant de la innovació social, amb un creixent paper de clients, mitjans de comunicació, societat i treballadors. Tot i que els canvis no arribaran tant ràpid com els que es deriven d'altres tendències, ara es comença a ser conscient del que és la innovació social i de com es pot desenvolupar en la pràctica.

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

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

Les empreses, de forma creixent, ofereixen serveis i experiències, per a les quals la implicació i

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

La responsabilitat social corporativa ha esdevingut part del vocabulari de moltes empreses, i per a algunes, sobretot les més grans, el compromís social té la mateixa importància que la informació financera i mediambiental en els seus informes anuals. També els consumidors estan més preocupats per l'impacte social, perquè els treballadors es volen identificar amb valors de l'empresa, i els nous mitjans de comunicació també han contribuït a una major transparència. La competència és global i els consumidors poden trobar fàcilment alternatives. A la vegada, els mitjans de comunicació, polítics i institucions han esdevingut més exigents davant del comportament empresarial.²⁴

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

Hi ha diferents exemples en innovació social. El que ja s'ha comentat dels ordinadors a 100 dòlars o el del premi Nobel de la pau Muhammed Yunus, fundador del Grameen Bank. DHL, al Pakistan, en comptes de contribuir monetàriament a organitzacions d'ajuda va assumir les activitats logístiques de transport i la distribució dels subministraments d'emergència. El principal producte d'Aresa, empresa biotecnològica, és RedDetect, una planta genèticament modificada

23. www.nowand-next.com.

24. Informe anual 2006: *Tendències de futur i noves realitats*. Observatori de Mercats Exteriors. «10 tendències clau».

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

que passa del color verd al vermell quan està exposada a explosius. S'utilitza on hi ha mines terrestres. Per evitar la propagació del material genèticament modificat, la planta s'ha esterilitzat perquè no produeixi llavors.

10. Immaterialització del model de negoci

Un nou paradigma econòmic, una nova lògica social basada en la creativitat i la innovació, la globalització del coneixement, del *working power* al *brain power*, *spiky world*, integració de les economies emergents també en l'economia del coneixement, del comerç de béns al comerç d'activitats, creixent pes del comerç de serveis, organització en xarxes, nou «anarquisme» a Internet que s'estén al món real, creixement social, innovació social corporativa, capital social, *bridging social capital*, economia social, capitalisme social... De fet, tot plegat sembla definir un futur en el qual el benefici no es l'únic objectiu, on les xarxes tenen més importància que mai, on es focalitza en negocis sostenibles, on el creixement personal, l'autorealització i la creativitat juguen un paper central i marquen la diferència localment i globalment, on allò immaterial guanya pes.

Arie de Geus²⁵ creu que el vell capitalisme, com a principal sistema econòmic, es dilueix, i basa la seva afirmació en el fet que el factor de producció més important s'ha anat traslladant de la terra / la propietat al capital, i ara del capital a les persones, al talent i a la creativitat. El capital ha perdut la seva posició dominant i esdevé una *commodity* que ha perdut el seu status, de la mateixa manera que el benefici, en la seva forma tradicional. Incorporant també la visió d'Alvin Toffler, els elements principals del capitalisme (propietat, capital, mercats, conceptes com els diners, la llei de l'oferta i la demanda) es desdibuixen. En el seu darrer llibre²⁶ explica que els productes físics i materials contenen sempre elements immaterials, i els aspectes immaterials de la propietat material es dupliquen diverses vegades diàriament. El motiu és que cada producte depèn, cada cop més, dels resultats de recerca i desenvolupament, de la forma de gestió, de les habilitats humanes, de la creativitat... La propietat en el sistema capitalista tradicional esdevé cada cop més intangible i

cada cop més difícil de protegir. Toffler apunta que la conseqüència que el coneixement es pugui explotar a la vegada per diferents persones, al contrari que una cadena de muntatge junt amb les noves tecnologies, fan possible l'atac constant a la protecció tradicional dels drets immaterials, propietat intel·lectual, patents i marques en què moltes indústries han basat la seva existència. L'estat-nació ja no pot crear nous estàndards, i si un producte funciona en el mercat, ràpidament es copia i es ven.

Algunes de les implicacions per als models de negoci

1. La part immaterial del valor del mercat de l'empresa arriba al 100% cada cop més, per a un major nombre d'empreses. També les indústries manufactureres tradicionals van en aquesta direcció. El 1982 els actius intangibles representaven el 32% del valor de mercat de l'empresa; 10 anys després era del 62%. Toffler apunta que serà cada cop més difícil als inversors obtenir garanties a través d'actius materials.
2. Persones i treballadors esdevenen l'actiu més important per a empreses i organitzacions. Creativitat i innovació són l'element central en una societat accelerada on la longevitat de productes, mercats i empreses cau significativament, i la conseqüència és un major creixement dels actius intangibles.
3. La informació i el coneixement es converteixen en una necessitat constant, i la gestió requereix no tan sols la preocupació per les finances de l'empresa, sinó també estar al dia dels problemes i desenvolupaments socials, mediambientals, polítics, culturals, emocionals i tecnològics. També és un element bàsic de competitivitat la capacitat per comprendre i gestionar les tendències de fons, sobre el futur tecnològic, social i econòmic, així com sobre els mercats. També serà determinant en la supervivència de l'empresa. Segons Mckynsey, la major accessibilitat a la informació i a l'obtenció de coneixement serà l'aspecte que més importància tindrà sobre la rendibilitat de l'empresa i el segon factor, per darrere de la innovació, que més contribuirà a accelerar el ritme dels canvis en l'espai empresarial global.

4. El valor es concentra cada cop més en els extrems de la cadena de valor (innovació, disseny, desenvolupament de producte, màrqueting i distribució), i els actius immaterials adquireixen més rellevància: marques comercials, xarxa, *know-how*, nous models de negoci disruptius, etc.

5. Anem cap a un futur on la innovació social esdevindrà tan important o més que la innovació financera o tecnològica. A diferència

del tradicional patrocini, de donacions a organitzacions benèfiques o responsabilitat social, la innovació social corporativa es basa en un model de negoci que genera beneficis. Avui, un mercat potencial de 4.000 milions de persones és a la base de la piràmide, una nova classe mitjana de 1.200 milions de persones en les economies emergents el 2030, o una població més gran de 60 anys que es triplicarà, fins arribar a 1.900 milions de persones.

De les tendències de futur a l'estratègia empresarial

Johan Peter Paludan

Director

The Copenhagen Institute for Futures Studies

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

El procés de l'escenari consta de vuit passos:

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

2. Obtenir megatendències. L'actual llista de megatendències al CIFS consisteix en 15 megatendències. Són tendències com la demografia, la digitalització, la globalització, la individualització, la immaterialització, la democratització o la comercialització. La idea, en aquesta etapa, és agafar cada megatendència i analitzar quines conseqüències podria tenir per a la qüestió estudiada. El propòsit és, en primer lloc, observar tot allò que és prou segur. Això, per descomptat, implica feina, perquè les megatendències, per definició, són tendències àmplies. Extreure la connexió entre una megatendència donada i el tema que es tracta pot, d'aquesta manera, requerir alguna anàlisi.

3. Centrar-se en les incerteses. Quan s'han cobert els aspectes més segurs del futur llavors és hora de centrar-se en les veritables incerteses. Aquesta és una etapa central en el procés de l'escenari. En aquest punt, els participants s'han de centrar en la qüestió: què és allò que, d'una banda, és molt important per al tema (companyia, producte, mercat) i, d'altra, les incerteses de quina direcció seguirà. Cada incertesa ve en parells: «o bé... o», «de... a». Hi ha d'haver els oposats de cada un o un altre: funció o emocions, polarització o equalització, digitalització lenta o ràpida. El procés de definir incerteses pot acabar fàcilment amb 10-20 o 50 incerteses. Aquesta llista es pot reduir eliminant totes aquelles que no són veritables incerteses, no constitueixen realment oposats o no són realment rellevants per al tema.

4. Determinar les dues incerteses més rellevants. Triar les dues incerteses més rellevants és també una etapa molt important, perquè aquesta elecció determinarà els escenaris que es creïn. Per exemple: veritable globalització o «glocalització» (globalització/localització). El món acceptarà una globalització contínua en tots els fronts, p. ex. l'econòmic, el cultural, els mitjans de comunicació, els polítics, etc. O la «glocalització» és una millor aposta cap a la direcció veritable? Això no implica que la globalització es detindrà. La globalització, al cap i a la fi, és una megatendència. Això no obstant, implica que la gent voldrà combinar globalització en alguns aspectes, diríem els béns, i no en altres, per exemple la immigració. La glocalit-

zació implica així un rol continuat per a l'aspecte local. Un altre exemple seria: funció o emoció. La relació preu/qualitat, serà més important en el futur (funció), o l'impulsor important en el consum seran les marques, i els narradors (emocions) seran els dominants?

5. Entrecreuar les dues incerteses. Quan s'entrecreuen les incerteses es crea un esquelet per als quatre escenaris. Per exemple, els que es crearan quan es combini la veritable globalització amb la funció i amb l'emoció i la glocalització així mateix amb la funció i l'emoció.

6. Establir els escenaris. Ara s'han de desenvolupar els quatre escenaris que es fan possibles per l'elecció de les dues dimensions d'incertesa més importants. Aquí s'ha de crear quatre històries diferents i convincents sobre com podria ser el futur. El millor escenari és un «personatge rodó» que descrigui tots els «factors-PEST»: factors polítics, econòmics, socials i tècnics per als escenaris donats. La situació ideal és que cada escenari sigui tan convincent que molta gent digui: això sembla més probable.

7. Crear perfils. Cal crear perfils per a cada escenari en el qual s'esbrini com serà el nostre tema (companyia, producte, mercat). Per a cada escenari s'investiga quin tipus de desenvolupament empresarial cal, quin tipus de desenvolupament de producte és l'adient, quin tipus de desenvolupament de recursos humans es demanarà. En resum, es desenvoluparà una estratègia adient per a cada escenari. Ara ja s'ha vist la major part del camí que es recorre de les tendències a l'estratègia.

8. Escollir l'escenari. La fase final del procés de l'escenari és on es tria l'escenari més probable i més desitjat. Es pot ser tan bon actor en una àrea que es poden impulsar els desenvolupaments en una direcció preferida. Si aquest és el cas, primer s'ha d'estar segur de quina direcció es prefereix. També hom s'ha de concentrar en quin escenari és més probable. Tal vegada tots quatre escenaris siguin probables, però es pot veure que alguns són més importants que la resta i, per tant, necessiten una concentració més acurada pel que fa a l'estratègia.

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

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

El potencial de les nanociències i les nanotecnologies

Josep Samitier

Universitat de Barcelona

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

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

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

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

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

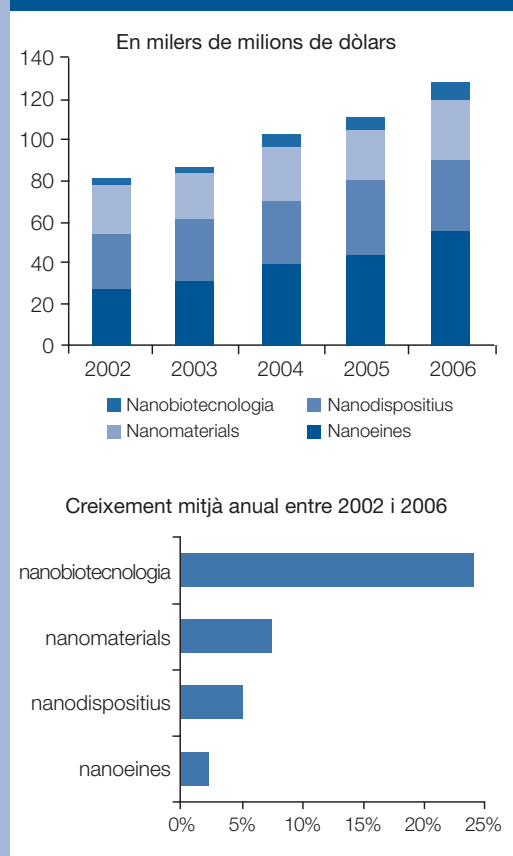
La nanobioteconologia té la seva àrea d'aportació a la medicina mitjançant nous sistemes de diagnòstic, tant a nivell molecular com per tècniques d'imatge, noves teràpies més selectives i eficients i com a suport tecnològic a la medicina regenerativa. Alhora, part d'aquests descobriments influiran també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

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

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

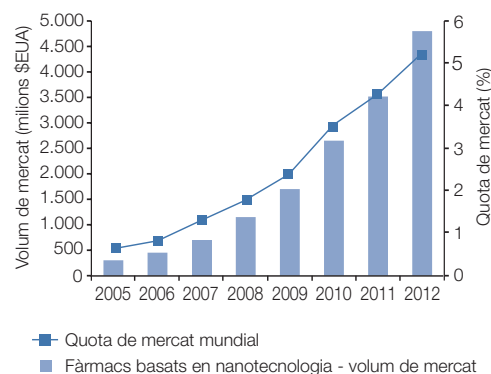
Si ens quedem amb l'evolució dels últims anys per veure com el creixement de la nanotecnologia pot arribar als valors predits tenim que:

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



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

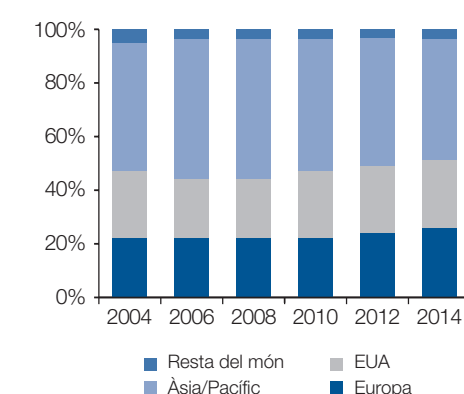
Figura 2. Mercat i quota de mercat mundial per a fàrmacs basats en nanotecnologia



Font: Moradi, 2005

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

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



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

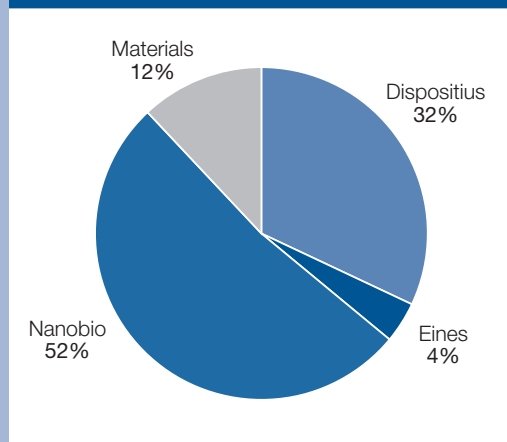
Taula 1. Inversions públiques en nanotecnologia, en milers d'euros

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

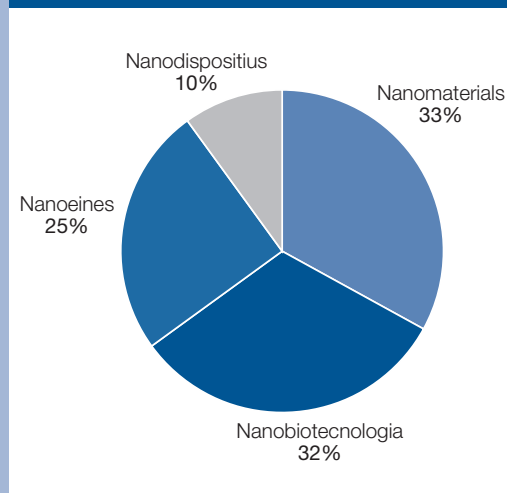
Font: Comissió Europea, 2005

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

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

Figura 4. Inversions mundials de capital risc en nanotecnologies

Font: Pauli et al. (2003)

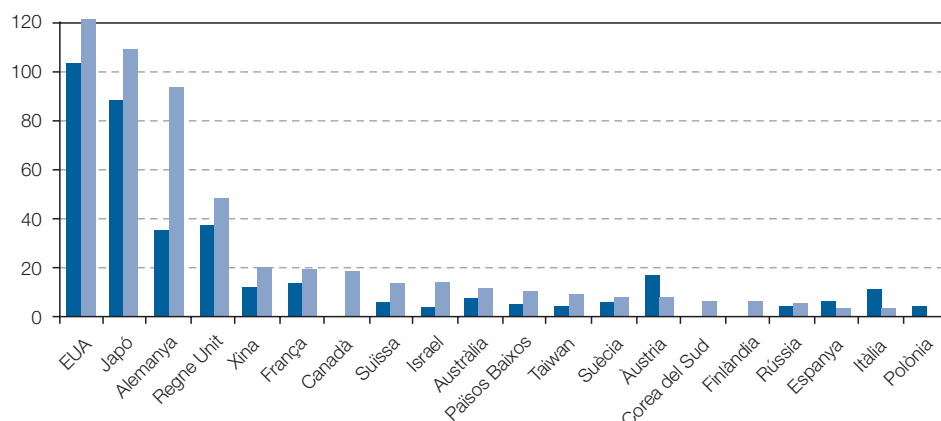
Figura 5. Distribució per segments de les empreses actives en nanotecnologies

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

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

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

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

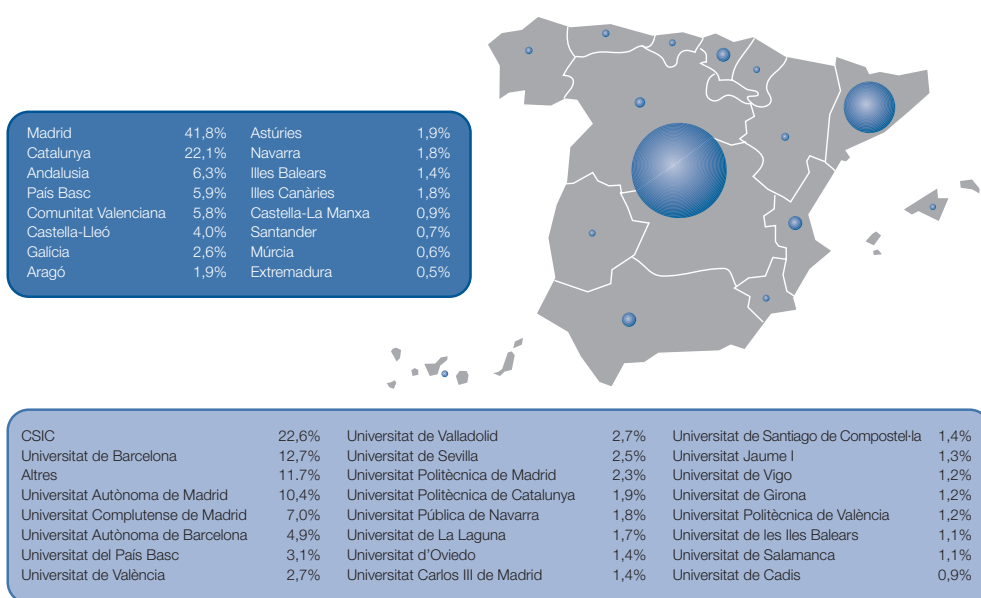


Font: Científica, 2003

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

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

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



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

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



levada productivitat científica de les universitats catalanes.

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

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

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

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Nanomaterials			14,000 (6)	23,000 (7)	7,000 (9)				22,000 (6)							
Nanomaterials and molecular architectures		21,800 (23)	22,900 (23)	24,200 (23)	25,900 (23)	28,800 (23)		21,000 (9)	13,000 (14)					800,000 (4)	340,000 (5)	
Basic nanomaterials (nanotubes, quantum dots)		13,000 (22)														
Nanoparticles	493 (9)				134 (4)	900 (9)	288 (4)		1,304 (4)		2,784 (4)		5,947 (4)		12,882 (4)	
Synthetic nanoparticles			40,000 (21)		46 (4)											
Metal oxide/metal nanoparticle		493 (9)					900 (9)									
Nanoparticles and composites		12,000 (12)									62,000 (12)					
Carbon black			3,000 (20)													
Carbon nanotubes						145 (11)				1,500 (17)						
Polymer nanocomposites										1,400 (21)						
Polymer dispersions		24,000 (12)	15,000 (21)		320 (21)		300 (10)				81,000 (12)					
Nano coatings		13,000 (22)				40,000 (12)										
Nanosurfaces																
Lateral nanostructures		1,600 (22)														
Nonmagnetic materials and devices		13,000 (12)			4,300 (9)					12,000 (9)	48,000 (12)					
Micronised substances (vitamines, pharmaceuticals)			1,000 (21)													
Aerogels						10,000 (18)										
Dendrimers							5-15 (10)									
Nanobiotechnologies																
Nano enabled drug delivery			3,300 (23)	4,000 (23)	5,300 (23)	6,200 (23)	7,600 (23)									
DNA chips						260 (24)	421 (24)	731 (24)	1,146 (24)	1,728 (24)	2,633 (24)	3,578 (24)	4,814 (24)			
Protein Chips			1,000 (23)				1,900 (23)									
Coronary Stents			100 (23)				400 (23)									
			2,100 (23)				5,300 (23)									
Nanotools					180 (9)		100 (6)		1,000 (6)							22,000 (5)
			24,700 (23)	39,900 (23)	45,900 (23)	53,000 (23)	61,000 (23)		1,200 (9)							
							3,000 (6)									
Nanodevices			26,600 (23)	26,600 (23)	30,800 (23)	33,600 (23)	37,300 (23)		6,000 (6)		9,000 (12)					
Measurement and analysis of nanostructures		2,000 (12)														
Nanoanalytics		3,000 (22)											5,500 (12)			
Semiconductor tools and instruments																
Nanotools, nanodevices, nanobiotech				73,000 (7)												

Taula 3. Compilacions de dades sobre mercats mundials per subàrees de la nanotecnologia, segons diverses fonts (cont.)																
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Nanoelectronics										12.000 (15)	300.000 (3)		40.000 (15)		76.000 (15)	300.000 (5)
Nanobased semiconductors																500.000 (3)
Organic semiconductors						500 (2)										
Nano-based ultra capacitors			38 (2)					355 (2)								
Nanostorage									18.000 (19)			65.700 (19)				
Sensors					9 (2)							340 (2)				
Nanointermediates					851 (4)		7.888 (4)		37.890 (4)		160.750 (4)		442.020 (4)		741.864 (4)	
Nano enabled products					12.001 (4)		43.455 (4)		110.944 (4)		344.204 (4)		962.511 (4)		1.818.126 (4)	
Nano enabled products in auto and aerospace					8.500											6.500 (2)
Automotive					1.110 (2)											70.000 (5)
Aerospace																
Sales in food and beverages sector			150 (16)		860 (16)			13.600 (25)			24.000 (16)		115.000 (25)			
Textiles																
Pharmaceuticals	100 (9)				140 (9)											180.000 (5)
Chemical processing																100.000 (5)
Healthcare															30.000 (4)	30.000 (5)
Sustainable processes																45.000 (5)
Ultra precise surface processing		3.000 (12)														
(1) http://freedonia.sonet.com/comicoms2/summary_0285-21108_ITM																
(2) Frost&Sullivan 2002																
(3) Alexander E. Braun, cited by AllenzGroup report																
(4) Lux Research 2004																
(5) NSF 2001																
(6) Datamine technology review																
(7) Deutsche Bank 2005																
(8) VDI Company survey																
(9) BCC 2002																
(10) SRI 2002																
(11) Mitsubishi Research Institute 2002																
(12) D. G. Bank 2002 (les dades són en euros)																
(13) UPI																
(14) Ili-Vs Review																
(15) FTM Consulting																
(16) Helmut Kaiser Consultancy, 2004																
(17) Stevenson, 2003																
(18) Aspen systems																
(19) NanoMarkets report																
(20) Reuters 2002																
(21) BASF 2002 (les dades són en euros)																
(22) VDI-TZ 1998 (les dades són en euros)																
(23) Fecht et al., 2002																
(24) Nanomarkets, Venture Development Associates, 2005																
(25) Certifica, 2006																

(1) http://freedonia.eonet.com/comiconsum2/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) BCC 2002

(10) SRI 2002

(11) Mitsubishi Research Institute 2002

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

(13) UPI

(14) IILVs Review

(15) FTM Consulting

(16) Helmut Kaiser Consultancy, 2004

(17) Stevenson, 2003

(18) Aspen systems

(19) NanoMarkets report

(20) Reuters 2002

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

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

(23) Fecht et al., 2002

(24) Nanomarkets, Venture Development Associates, 2005

(25) Cerifica, 2006

Conclusió

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

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

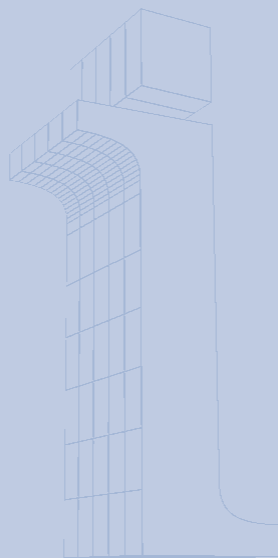
Referències

- Científica, *The Nanotechnology Opportunity Report*, edició 2003.
- Comissió Europea, *Some Figures about Nanotechnology R&D in Europe and Beyond*, Comissió Europea, Research DG, desembre de 2005.
- Comissió Europea: *Nanosciences and Nanotechnologies: An action plan for Europe for 2005 to 2009*, Communication, 2005.
- Comissió Europea: *Towards a European Strategy for Nanotechnology*, Communication, 2004.
- Comissió Europea: *The economic development of nanotechnology. An indicator based analysis 2006*.
- FECHT, H.-J., ILGNER, J., KÖHLER, T., MIETKE, S., WERNER, M., *Nanotechnology Market and Company Report - Finding Hidden Pearls*, WMtech Center of Excellence Micro and Nanomaterials, Ulm, 2003.
- Lux Research, *The Nanotech Report 2004*, 2004.
- Mitsubishi Research Institute 2002, citat per Kamei, S., *Promoting Japanese style Nanotechnology Enterprises*, 2002.
- NanoForum database a <www.nanoforum.org>, 2005.
- NanoInvestorNews database a <www.nanoinvestornews.com>, 2005.
- PAULL, R., WOLFE, J., HÉBERT, P., SINKULA, M.: *Investing in nanotechnology*: Nature Biotechnology Vol. 21, Núm. 10, p.1145, 2003.
- Plataforma española de nanomedicina a <www.nanomedspain.net>.
- Verein der Ingenieure - Technologiezentrum (VDI-TZ) *Nanotechnologie als wirtschaftlicher Wachstumsmarkt*, Company Survey, 2004.



CAPÍTOL 1

*Perspectives i prospectiva:
un mapa de referència*



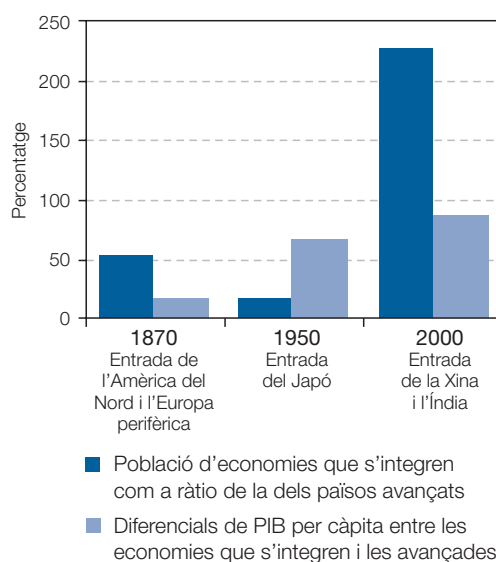
1. Perspectives i prospectiva: un mapa de referència

Quan el president de la Reserva Federal, Ben Bernanke, va intentar caracteritzar l'actual etapa d'integració econòmica global —Bernanke (2006)— va trobar elements comuns a altres èpoques, com canvis a la tecnologia que facilitaven els transports, les comunicacions i les vies comercials, així com les polítiques públiques que donaven en general suport a aquests processos, sense deixar d'esmentar tensions socials derivades del fet que no tots els sectors i grups socials eren afectats per igual i/o s'adaptaven de la mateixa manera a les noves realitats i regles del joc. Però també singularitzava alguns trets més específics de l'actual etapa de la globalització, entre els quals de manera destacada l'abast i rapidesa dels canvis. Milers de milions de persones s'han incorporat, realment o potencialment, a l'economia global, i ho han fet en poques dècades. Aquestes persones i països formen part activa de xarxes de producció globals en què accedeixen a pautes d'especialització i a activitats de creixent nivell de qualificació, en el marc d'uns avenços tecnològics i científics de gran magnitud, i amb uns fluxos financers més internacionals que mai.

En la mateixa línia, la figura 1.1 presenta les dades de l'historiador Angus Maddison (2007), que recull l'informe sobre Perspectives de l'OCDE (2007) per documentar les grans diferències entre l'actual fase d'incorporació a l'economia global de països com la Xina i l'Índia, en comparació amb les que va suposar en el seu moment altres

ampliacions, com la d'Amèrica del Nord i l'Europa perifèrica a la segona meitat del segle XIX i la de Japó a mitjans del segle XX. La figura destaca com ara l'increment de persones que operen als mercats mundials és molt més gran, com també ho és el diferencial de nivells de renda, amb l'impacte competitiu i sobre les pautes d'especialització que això pot implicar.

Figura 1.1. Magnitud de la incorporació de persones i de diferencials de nivell de vida a tres moments d'incorporació de països a l'economia global



Font: Maddison (2007)

Els efectes d'aquestes noves realitats desborden l'àmbit estrictament econòmic o empresarial. El professor de Princeton Alan Blinder (2006) ha insistit en que la globalització posa en marxa canvis tan amplis sobre la vida i el treball de les persones i les societats com els que en el seu moment van suposar les revolucions agrícola i industrial. Els sistemes social, polític, educatiu i de valors es poden veure profundament afectats. I la capacitat d'adaptació —o no— al nou entorn pot marcar diferències enormes entre països i societats. Altres autors, com Alvin Toffler, insisteixen en que no es tracta només de «noves realitats» sinó sobretot de «noves regles del joc», amb nous agents i protagonistes, amb empreses cada vegada amb més facilitat per «multinacionalitzar-se» i economies emergents amb més presència i voluntat de protagonisme.

Aquest capítol 1 ofereix un resum de les tendències a mitjà termini que poden determinar, a partir de la trajectòria fins ara, el futur de l'economia i les societats globals.

1.1. Perspectives a mitjà termini: un mapa general de referència

A aquesta secció 1.1 presentem algunes de les perspectives que subministren claus a curt i mitjà

termini per analitzar i interpretar els canvis en marxa. Alguns estudis recents proporcionen punts de partida amb voluntat sistemàtica.

Així, el Banc Mundial dedica el seu *Global Economic Prospect 2007* a la *Next Wave of Globalization*, i destaca els guanys que estan permetent un més ampli aprofitament dels recursos mundials propiciat pels canvis tecnològics i les polítiques de més obertura i inserció internacional d'una gran majoria de països, però es planteja els factors que poden determinar la continuïtat a les properes dècades d'aquestes dinàmiques, a la vista de les «asimetries» en la distribució dels beneficis de la globalització, entre països i dins de cada societat, així com altres factors com les noves realitats demogràfiques i la pressió sobre els recursos naturals d'un procés de creixement global. El Banc Mundial ofereix en aquesta publicació projeccions o escenaris que van fins al 2030.

També en una línia similar, diverses publicacions del Deutsche Bank Research, entre les quals la de Stephan Bergheim *Global Growth Centres 2020 - Challenges and choices for European policymakers*, avaluen com els *drivers* del creixement del PIB (creixement de la població, inversió, capital humà, obertura) poden ser conformatos per diverses tendències —agrupats en categories que van des de les de «individu i societat» a

Figura 1.2. Mapa de tendències del Deutsche Bank Research

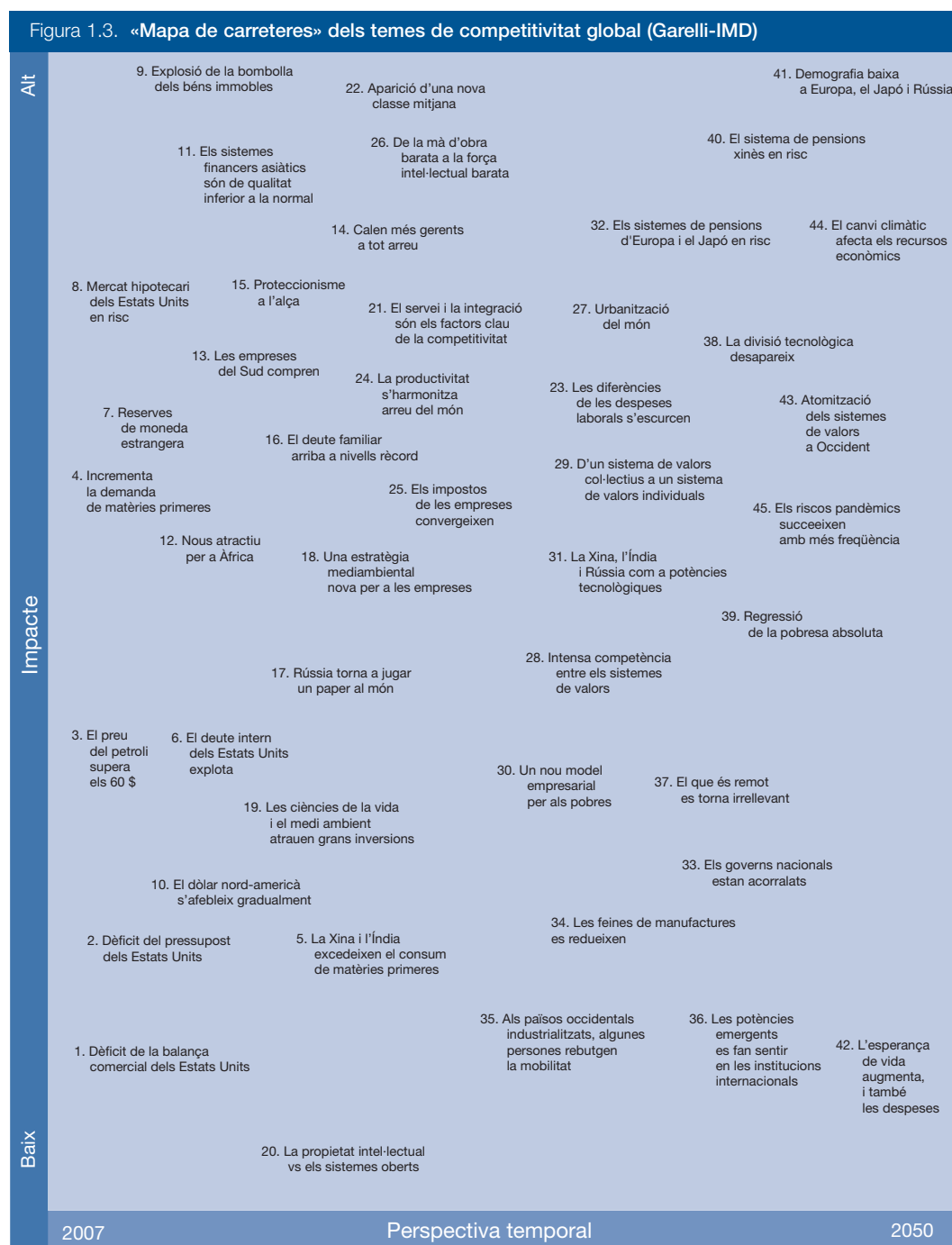


Font: Bergheim, Deutsche Bank Research (2006)

«institucions i entorn polític» passant per «formes organitzacionals i mercats», «innovació i tecnologia» i «recursos naturals»— que poden portar a dinàmiques que, més enllà de la uniformització, poden convertir determinats llocs en centres de creixement més pròspers que d'altres. Fent referència a la polèmica arran del títol del llibre de Thomas Friedman *La terra és plana*, s'abunda en com la globalització pot portar també des de diversos punts de vista a un *spiky world* en què

el talent, la creativitat o el dinamisme es concentren a determinats centres. La figura 1.2 recull el principal quadre-resum de tendències segons aquesta línia d'anàlisi.

L'edició 2007 de l'*Anuari del Centre de Competitivitat Mundial* de l'escola de negocis IMD inclou el «mapa de carreteres» de la competitivitat 2007-2050 elaborat per Stéphane Garelli —i que es recull a la figura 1.3— en que ubica els princi-



Font: IMD (2007)

pals trets amb incidència sobre l'escenari de la competitivitat global en dues dimensions: d'una banda la cronològica, a curt, mitjà i llarg termini, entre l'actualitat i la meitat del segle XXI, i de l'altra banda segons la magnitud del seu impacte potencial.

Resumirem a continuació algunes de les perspectives a mitjà termini que es deriven de l'actual «generació» d'anàlisi de les realitats i implicacions de la globalització. Els factors senyalats en aquest resum-introducció s'aprofundeixen en la resta d'aquest *Informe anual 2007*.

Continuïtat del procés de globalització, consolidant-se algunes vessants —i assolint una dimensió que fa que alguns canvis deixin de ser «quantitatius» o incrementals per considerar-se ja «qualitatius», començant per la pròpia noció que la globalització ha vingut per quedar-se i que la competència o la internacionalització ja no és una qüestió de «tria»: els sectors *traded* són cada vegada més amplis— amb implicacions sobre la vida de les empreses, les persones i les societats.

Conformació de «xarxes globals de producció» o «global supply chains», amb relacions entre proveïdors i clients per sobre de les fronteres nacionals, gràcies a les millores en els transports i les comunicacions, així com a la liberalització de les polítiques de la majoria de països. Les xarxes electròniques permeten desplaçar informacions i resultats de feines o tasques amb cada vegada més qualitat i efectivitat, ampliant l'àmbit de les activitats i serveis *traded*. Tot això implica canvis en les pautes organitzacionals de les empreses d'ampli abast. Això té implicacions pel que fa a les pautes d'especialització, que acaben determinant el lloc de cada país o societat a la nova divisió internacional del treball i el subsegüent nivell de renda i benestar. Ja no es tracta només d'especialitzar-se en determinats béns o serveis, sinó també en segments del procés productiu, en tasques o activitats que després són objecte d'intercanvis o *trading in tasks*.

Això implica una revalorització de la capacitat per gestionar la complexitat global. Les capacitats directives en aquest nous entorns (*global teams*, *global management*, *corporate governance*, etc.) emergeixen com un factor d'avantatge compe-

titius important. La gestió de la complexitat també revaloritza el paper de la qualitat institucional, entesa com la protecció fiable dels actius i dels contractes necessaris per un funcionament fluid dels negocis.

Aquestes noves formes d'aprofitar les potencialitats de la globalització (accés a una *global supply labor*, inversions als llocs en que la rendibilitat és més alta, fragmentació dels processos de producció per ubicar cada *task* al lloc en què és més eficient, productiva o rendible, organització de la producció segons pautes més flexibles, etc.) permeten millores d'eficiència i productivitat agregades notables. Són el dividend de la globalització. Però emergeixen també aspectes delicats, entre els quals els associats a les desigualtats en la capacitat, possibilitat o disposició a adaptar-se a les noves oportunitats, realitats i regles del joc. Això pot portar a conflictes o «friccions socials».

Altres riscos deriven de determinats desequilibris que han anat emergint. En l'àmbit financer, els desequilibris externs i les noves pautes de finançament internacional (en què els Estats Units i altres països avançats són els principals importadors nets de capitals, i els països asiàtics i els exportadors de petroli els principals exportadors nets) susciten polèmica sobre la seva desitjabilitat i sostenibilitat. Els desequilibris en els mercats hipotecaris i immobiliaris i el seu eventual «contagi» a les borses internacionals —algunes de les quals són periòdicament posades sota sospita de «sobrevolació»— també és objecte de preocupació, així com comportaments d'endeutament derivat d'un excés de «gana pel risc» de determinats operadors als mercats financers internacionals.

Les dinàmiques comercials, empresarials i financeres mostren un paper creixent dels països emergents, especialment de la Xina i l'Índia, i també, en determinats aspectes, de Rússia, el Brasil i Sud-àfrica. El paper més actiu en les onades de fusions i adquisicions internacionals —per conformar cada vegada més autèntiques «empreses globals»— d'empreses amb base a aquests països és objecte de preocupació, política i mediàtica, quan impliquen empreses o activitats emblemàtiques o «estratègiques» de països avançats. Les estratègies més actives en la utilització per part d'aquests països emergents del seu gran volum de reserves s'afegeix també a la preocupació de com es va

traduint en més poder empresarial i polític l'emergència comercial i competitiva d'aquests països. Aquesta dinàmica fa aflorar comportaments defensius, amb amenaces proteccionistes que dificulten concloure acords comercials multilaterals (Ronda Doha), revitalitzen acords regionals —enlloc de multilaterals— amb la incorporació de la Xina i Àsia Pacífic i del Sud amb més intensitat a aquesta dinàmica, i fan aflorar també un proteccionisme en els àmbits de les inversions estrangeres amb riscos d'esdevenir conflictes polítics. Les reformes iniciades amb molta prudència a l'FMI (i sense passar encara de propostes a altres organismes supranacionals, com les Nacions Unides) per adequar-se a la globalització amb un repartiment dels drets de vot més adequat a les noves realitats senyalitzen la detecció d'un problema cabdal d'articulació entre economia i política globals però també evidencien les seves enormes dificultats i tensions.

Guanys d'eficiència agregats, però amb canvis distributius, amb impacte sobre les tipologies de demandes econòmiques i sociopolítiques. Els canvis no es refereixen només a la vessant de la producció (oferta) sinó que són molt importants en el consum (demandes, gustos, preferències).

Reducció de la pobresa però tendència a l'increment de les desigualtats, en part per diferències en la capacitat o disposició d'adaptació a les noves realitats.

Debat sobre l'emergència d'una nova «classe mitjana mundial», per la qual aposten tant l'estudi del Banc Mundial (2007) com les perspectives Garelli-IMD (2007) amb incorporacions molt importants de segments de les economies emergents i en desenvolupament. Aquesta nova «classe mitjana» global pot suposar una font de demanda mundial —semblant a la que històricament han tingut les classes mitjanes als països desenvolupats— de mercaderies i serveis, però tindrà noves pautes d'exigència i qualitat.

Aquestes demandes de la classe mitjana conviuen amb les hipòtesis de «polarització» en la distribució de la renda que preveuen una forta demanda d'articles de luxe i gamma alta de qualitats —en què Europa ha tingut fins ara una posició competitiva d'avantatge. Però també s'apunta a una nova generació d'articles *low cost*: no només les mercaderies i els serveis —sovint importats— que han

originat aquesta denominació, sinó games d'articles adreçats explícitament a les persones de poder adquisitiu reduït també als països emergents i en desenvolupament: els ordinadors a 100 euros (o dòlars) i els automòbils a 3000 euros/dòlars en són una manifestació.

Un altre aspecte distributiu fa referència a les qualificacions, educatives i laborals. Encara que amb dades absolutes el gruix d'incorporacions a l'oferta de treball global és de persones amb baix nivell de qualificació procedents dels països en desenvolupament, en termes proporcionals l'increment en quantitat i qualitat de qualificacions superiors és notable, especialment a algunes de les economies emergents amb més vocació i tradició d'aposta per l'educació. Les xifres de titulats universitaris a la Xina, l'Índia, Rússia i altres societats de l'est d'Europa s'apropen a les dels Estats Units i Europa Occidental. Garelli-IMD (2007) associa a aquesta tendència l'emergència de la Xina, l'Índia (*the emerging brain power* en la denominació de la sotsdirectora del Centre de Competitivitat Mundial IMD) i Rússia com a noves potències també tecnològiques. La transició d'aquest grup de països des de *working power* cap a *brain power* n'és la conseqüència. Les implicacions sobre les perspectives laborals i professionals de les persones qualificades dels països ja industrialitzats és un debat obert. Encara que alguns temors inicials associats a l'*offshoring* semblen haver-se reduït —i els estudis tendeixen a mostrar millores agregades de productivitat i eficiència capaces de contrarrestar els impactes a curt termini de «més competència», com mostren Grossman – Rossihansberg (2006) o Amiti-Wei (2006)— també es parla de la transició des d'un escenari de *cheap manpower* a un altre de *cheap brainpower*.

També es important clarificar la divisòria entre les activitats o les tasques segons el seu grau de «vulnerabilitat» o «dependència» enfront de canvis globals. Les distincions entre tasques rutinàries o creatives, codificables o no codificables, es superposen a les associades només al grau de qualificació. Es revaloritzen el talent i la creativitat, en un sentit ampli que no inclou només la capacitat d'innovació científica i tecnològica sinó també la capacitat de detectar i anticipar-se a noves preferències, demandes o necessitats. Les revaloritzades tasques o activitats no només «salvaguarden» la competitivitat sinó que sovint són

intrínsecament més creatives i vitalment satisfactòries. Es podria dir, parafrasejant una cita de John Maynard Keynes, que es tracta de fer compatible la capacitat per competir amb la capacitat per «gaudir de la vida».

Altres canvis socials, amb fortes implicacions sobre les pautes de consum, les finances públiques i les d'estalvi, inversió i productivitat, són els derivats de la demografia. L'envelliment de la població als països avançats i alguns emergents —com la Xina— i la reducció de la natalitat —encara que amb una incorporació encara massiva de joves als mercats laborals a les economies emergents i en desenvolupament— tenen implicacions de tota mena. L'impacte d'aquests canvis sobre les pautes de demanda de béns i serveis seran importants i, en el cas de l'envelliment, les pressions sobre els sistemes de pensions i altres despeses com les sanitàries o de dependència també seran notables, amb incidència, als països del nostre entorn, sobre les finances públiques. Aquesta dinàmica reforça les demandes d'avanços en ciències de la vida (biomedicina, aplicacions de les nanociències, etc.), a més del paper dels sectors de la salut i les atencions (lleure inclòs) a les persones d'edat. La Xina també afronta problemes d'aquest tipus. L'expressió referida als països en desenvolupament que necessiten «*to get rich before getting older*» és una crua descripció d'aquesta vessant.

Altres canvis socials impliquen sistemes o escales de valors, inclosa la creixent preocupació ambiental que els debats sobre el canvi climàtic han accelerat en importants segments de l'opinió pública. Més enllà del debat, de vegades científic, sovint interessat, respecte a la magnitud i *timing* dels problemes i de les seves eventuais solucions, la sensibilització respecte a aquest tema requerirà ajustos a les empreses i al conjunt de la societat. També la creixent urbanització, especialment als països emergents i en desenvolupament (cal recordar que de les 21 megalòpolis —de més de 10 milions d'habitants actuals— només 4 estan a països avançats) amb noves demandes de béns i serveis, des de l'aigua fins al transport... i els problemes mediambientals associats (DB Research, 2007).

Però els ràpids canvis de la globalització impliquen també debats més de fons. Per exemple, entre els valors individuals i els socials o col·lectius, contraposició que de manera simplificada

s'utilitza de vegades per comparar els models occidentals i els asiàtics. La figura 1.3 recull l'expressió «intensa competència entre sistemes de valors», que implica no només l'anterior contraposició —i un eventual nou «equilibri» entre individualitat i valors col·lectius— sinó també d'altres com la dialèctica entre el paradigma de «*hard work, get rich*» i el d'«equilibri entre feina i qualitat de vida». Una altra complicació pot derivar de l'anomenada «atomització del sistema de valors» a occident, (Garelli-IMD, 2007) com a conseqüència d'una més gran heterogeneïtat associada a l'evolució de la distribució de la renda i les qualificacions, els fluxos migratoris, les capacitats o habilitats diferencials de resposta al nou entorn, etc. Aquestes eventuais dinàmiques poden dificultar, segons aquesta argumentació, el compromís amb valors comuns, amb objectius compartits, fent més important el revaloritzat paper del capital social com a forma d'articular o «teixir» interessos comuns entre els membres d'una societat. Especialment important són les modalitats de l'anomenat *bridging social capital* que «estableix ponts» entre diferents col·lectius reduint els efectes negatius de l'atomització de valors.

1.2. Present i futur de l'economia global i el seu entorn

La secció anterior ha presentat un mapa de referència de les perspectives del món global. Aquesta secció 1.2 concreta alguns dels trets més significatius tant del present —amb la necessària perspectiva històrica explicativa— com del futur a curt i mitjà termini.

Els primers 5 epígrafs tracten d'aspectes més estrictament econòmics i empresarials, que inclouen les tendències i perspectives en producció i comerç mundials, el paper relatiu de les economies avançades i les emergents i en desenvolupament, les dinàmiques i ritmes d'aproximació o *catch up* que poden incidir en les possibilitats i posicions competitives de cada país o grup de països, els avanços de la globalització financera, i la qüestió central de la conformació de xarxes globals de producció la inserció en les quals esdevé un repte i una oportunitat per a la competitivitat dels sectors, activitats o tasques que es desenvolupin a cada país o societat.

Els darrers 4 epígrafs incorporen dimensions més enllà de les estrictament econòmiques, com les socials (distribució de les rendes, demografia, envelliment, nova joventut, etc.) i les referides a la qualitat institucional, a més d'una referència breu al debat sobre els límits mediambientals al creixement.

1.2.1. Expansió en l'activitat i el comerç mundials

Malgrat la prolongació del cicle expansiu de l'economia mundial, i malgrat les fragilitats i amenaces prou conegudes, algunes de les quals es comenten més endavant, les anàlisi de perspectiva continuen en promig mantenint escenaris positius. Així el World Economic Outlook de l'FMI (abril 2007) combina a la figura 1.4 les dades des del 1970 amb projeccions a 5 anys vista —fins al 2012—. En el cas del PIB per càpita mundial les projeccions es mantenen per sobre de la tendència de les darreres dècades (mostrada a la figura) malgrat una certa «suavitització» del creixement. Les perspectives de les Nacions Unides (2007) tenen el mateix tarannà.

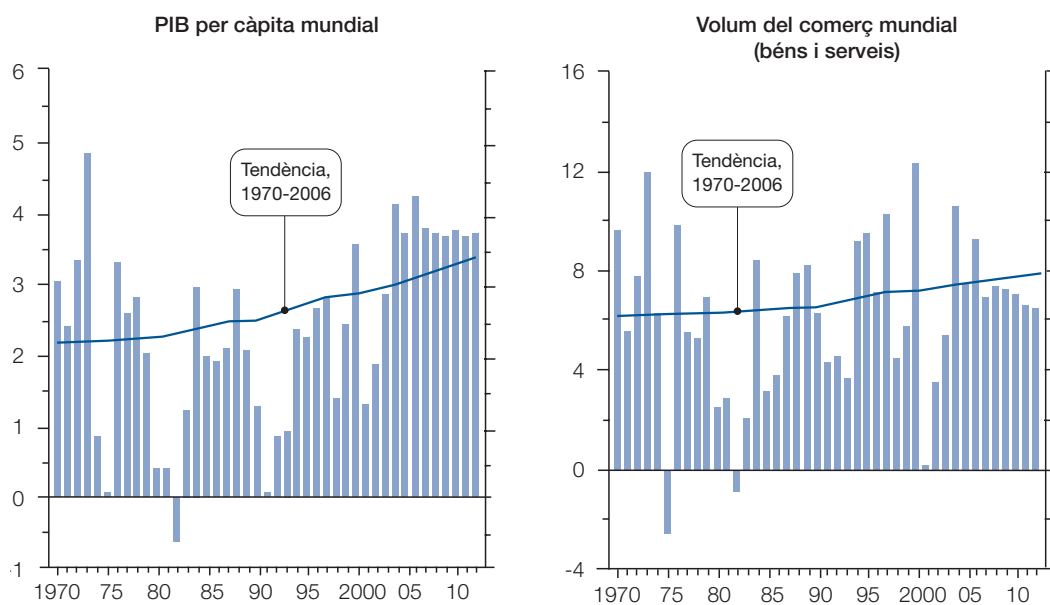
Per la seva banda, més a mitjà-llarg termini, l'estudi del Banc Mundial *Global Economic Prospects 2007: managing the next wave of Globalization* (Banc Mundial, 2007) formula uns

escenaris fins a 2030 que, en el cas «central» (entre optimisme i pessimisme) preveu que la producció mundial podria passar entre 2005 i 2030 de 35 bilions de dòlars a 72 bilions (a preus i tipus de canvi de mercat constants, és a dir, en termes reals), la qual cosa implica un creixement mitjà de l'economia mundial del 3% anual, que seria del 2,5% pels països de «renda alta» (segons la classificació del mateix Banc Mundial) i del 4,2% pel països emergents i en desenvolupament. La figura 1.5 mostra gràficament l'evolució del conjunt del PIB mundial prevista, així com el pes creixent de les economies emergents i en desenvolupament, que passarien de representar el 23% de la producció mundial el 2005 a ser el 33% el 2030.

Cal tenir en compte, a l'hora d'interpretar les dades, que si els càlculs es fan en termes de paritat del poder adquisitiu (prenent en consideració els diferencials del cost de la vida) el pes sobre el valor de la producció mundial de les economies emergents i en desenvolupament es força més elevat, com es documenta més endavant.

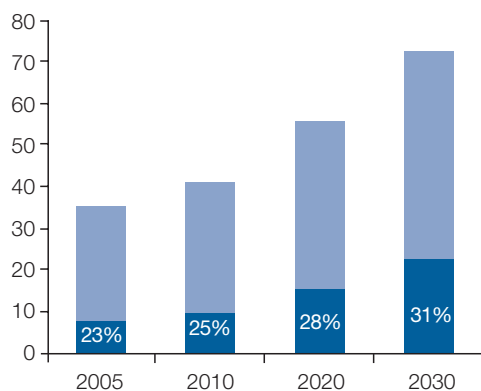
Respecte al comerç internacional, pel que fa a mercaderies, la figura 1.6 recull les dades de l'Organització Mundial del Comerç (2007) que mostren un creixement del 8% (en termes reals, ja que en termes nominals seria del 15%), que torna

Figura 1.4. PIB per càpita i volum del comerç mundial (1970-2012)



Font: FMI (2007a)

Figura 1.5. Projeccions de creixement del PIB mundial i el pes relatiu dels països de diferent nivell de desenvolupament. (PIB mundial en bilions de dòlars constants de 2001; percentatge del PIB mundial de les economies emergents i en desenvolupament)



Font: Banc Mundial (2007a)

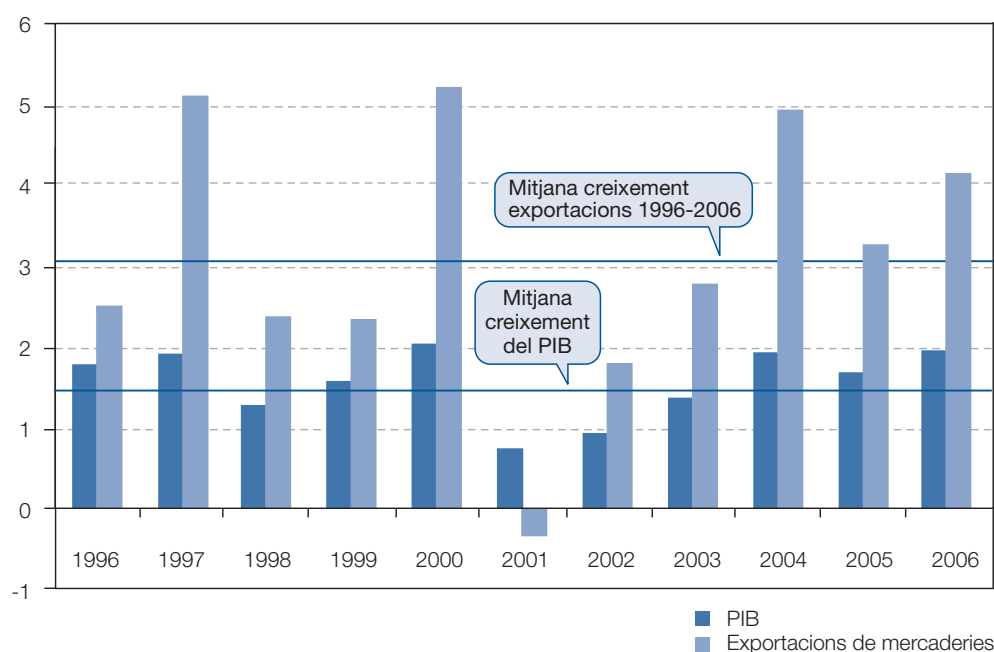
a superar el creixement del PIB. La figura 1.6 també recull la tendència dels darrers 10 anys del creixement del PIB i de les exportacions, documentant la sistemàtica dinàmica exportadora per sobre de la variació del PIB, que es pot interpretar tant en termes de l'elevada sensibilitat (elasticitat) del comerç internacional respecte a la pro-

ducció, com en termes del paper del comerç exterior com a «motor» o factor d'impuls dels creixement econòmic.

Pel que fa al futur del comerç mundial, malgrat que les previsions de l'FMI suggereixen també una certa suavització respecte als elevats nivells assolits els darrers anys (en alguna mesura com a cautela enfront de dificultats de les negociacions comercials multilaterals com la Ronda Doha, amb els riscos de noves «temptacions proteccionistes», però també en alguna mesura com a resultats estadístics d'una certa consolidació de la *global sharing production* que es comenta al llarg d'aquest Informe), les projeccions del Banc Mundial continuen mostrant una continuïtat del procés mitjançant el qual el comerç mundial ha crescut sistemàticament per sobre de la producció.

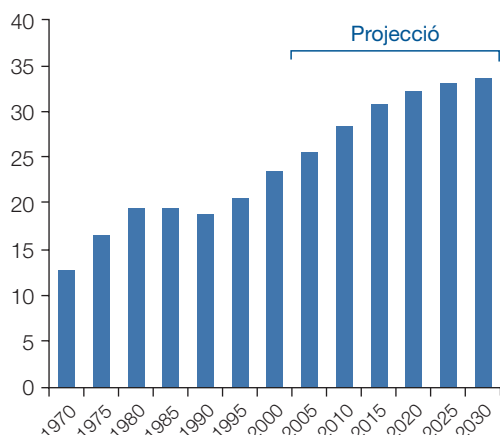
Amb una perspectiva a mitjà-llarg termini, la figura 1.7 mostra de manera combinada l'evolució de la ràtio exportacions/PIB mundial des de 1970 fins a l'actualitat així com les projeccions fins a 2030 del model de simulació del Banc Mundial. Això implicaria que el volum de comerç mundial es triplicaria entre 2005 i 2030, i que la ràtio mundial exportacions/PIB passaria del 25% al 35%.

Figura 1.6. Taxes percentuals de creixement del PIB i de les exportacions mundials de mercaderies 1996-2006



Font: OMC (2007)

Figura 1.7. Evolució de la ràtio mundial exportacions/PIB 1970-2005-2030



Font: Banc Mundial (2007a)

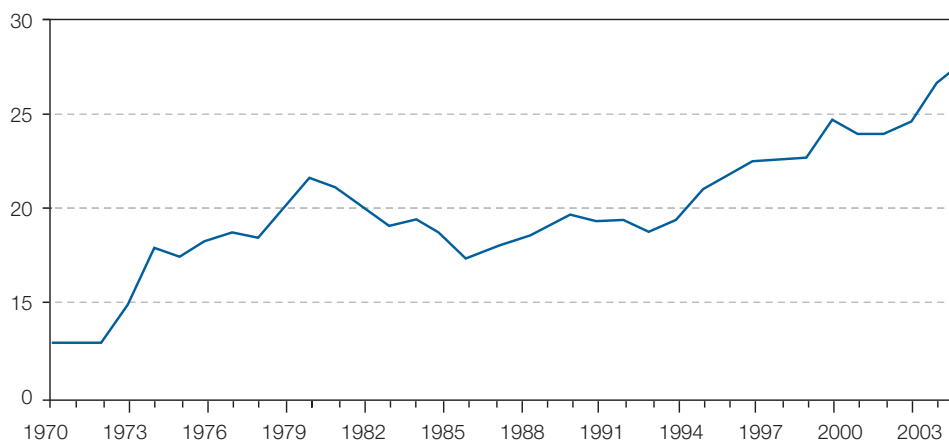
Òbviament, l'altra cara de la moneda de l'evolució de les exportacions és la correlativa variació de l'exposició comercial a les importacions. Defugint qualsevol connotació del comerç internacional com a joc de suma zero, les importacions reflecteixen les pressions competitives de l'economia cada vegada més oberta. La figura 1.8 mostra l'indicador d'exposició al comerç presentat per l'OCDE (2007), definit com el pes de les importacions de béns i serveis respecte al PIB mundial, i que mostra la clara tendència a l'alça.

Per concloure aquest epígraf té interès presentar evidències sobre la magnitud dels costos comercials, transports i comunicacions que han estat

un dels motors dels avanços en la internacionalització i la globalització.

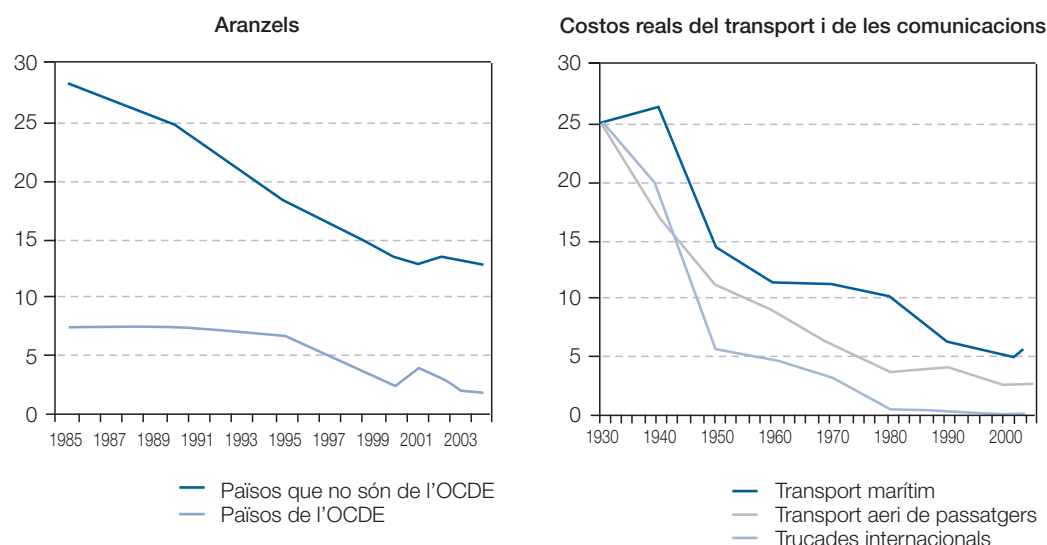
Les figures 1.9.a i 1.9.b resumeixen les dades sobre reducció dels «costos de transacció» amb el format amb què les presenta l'OCDE (2007). A l'esquerra de la figura a es mostra l'evolució des de 1985 dels aranzels mitjans dels països membres de l'OCDE (països desenvolupats) i dels no-OCDE (emergents i en desenvolupament), amb clara tendència a la reducció, amb nivells més baixos (en promig) dels països industrialitzats, però amb certes dificultats recents per continuar avançant com a mínim en la reducció multilateral de les mesures de protecció comercial (i amb més tendència a acords regionals, fins i tot a Àsia) en el marc de les dificultats de completar acords de la Ronda Doha. A la dreta de la figura 1.9.a es mostren les dades de Hummels (2006) sobre evolució del cost del transport marítim —el conegut estudi de Levinson xifra la reducció en el cost de l'embarcament per tona gràcies al contenidor en el pas de 5,83 dòlars a només 0,158— i aeri des de 1930, amb reduccions molt notables, superades per l'indicador de costos de les comunicacions. L'indicador present és el cost d'una trucada de 3 minuts entre Londres i Nova York, que hauria passat (en termes reals de dòlars americans de 2005) de 80 dòlars a 0,23 dòlars. La figura 1.9.b evidencia l'evolució dràstica del cost de processar informació (mesurat pel cost per milió d'operacions). La figura està en escala logarítmica (i això implica que el pendent de la línia representa la taxa de variació), essent visible

Figura 1.8. Exposició a les importacions (importacions/PIB mundial), 1970-2005



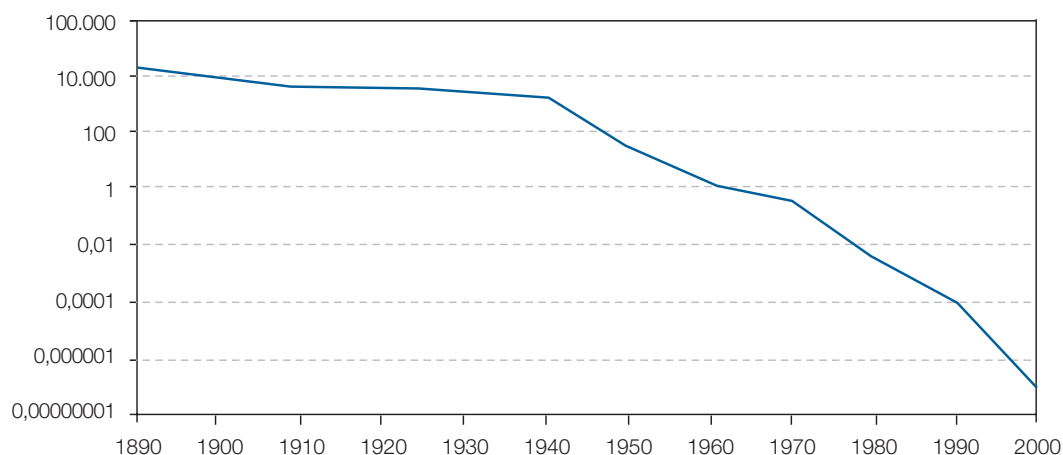
Font: OCDE (2007)

Figura 1.9.a Reducció dels aranzels (1984-2004) i dels costos de transport (marítim i aerí) i de les comunicacions (1930-2005)



Font: OCDE (2007)

Figura 1.9.b Evolució dels costos de processar informació (dòlars de 2005 per milió d'operacions; escala logarítmica)



Font: OCDE (2007)

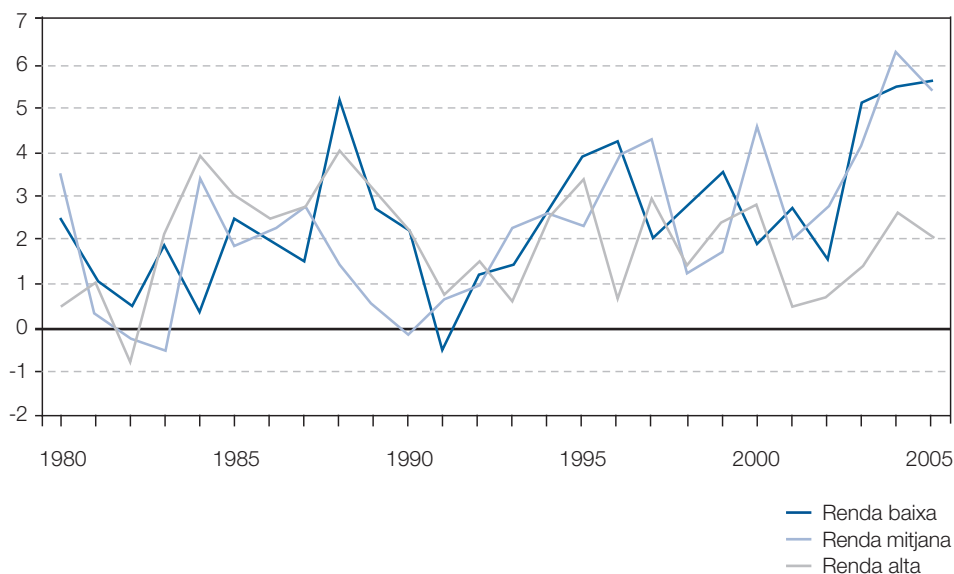
l'impacte dels avenços de les tecnologies de la informació i comunicació a les darreres dècades.

1.2.2. Pes creixent de les economies emegents... però amb disparitats

La millora de posicions per part de les economies emergents i en desenvolupament és recurrent a totes les anàlisis i perspectives, com es desenvolupa en el capítol 2. Però també són clares les diferències —ja reals i/o potencials— entre diversos països o grups de països.

Així la figura 1.10 mostra l'evolució de les taxes de creixement els darrers 25 anys dels tres grups de països segons la classificació que habitualment fa servir el Banc Mundial. Com insisteix aquest organisme, accentuant un dels aspectes positius de la globalització pel desenvolupament, aquestes dades mostrarien com des de finals de la passada dècada els països emergents i en desenvolupament (de rendes mitjanes i baixes) mostrarien un creixement «sistemàticament més ràpid» que els països de renda alta, i això «per primera vegada des de la descolonització» (World Development Indicators, 2007).

Figura 1.10. Diferencials de taxes de creixement del PIB per càpita 1980-2005



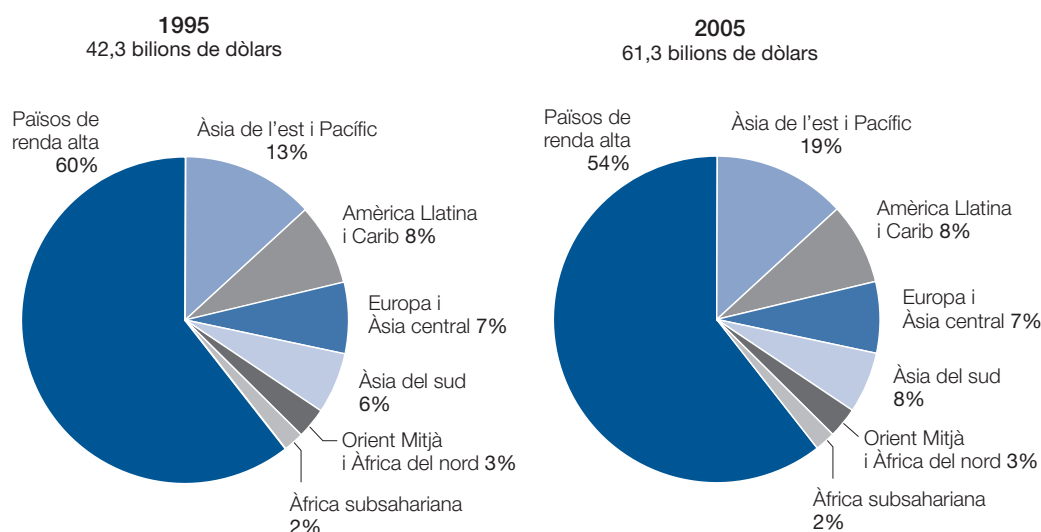
Font: Banc Mundial (2007)

Per la seva part, la figura 1.11 mostra les variacions en la distribució del valor de la producció mundial (una vegada efectuats ajustos per corregir diferencials de poder adquisitiu) entre 1995 i 2005, període en que el PIB mundial hauria crescut un 45%, des de 42 a 61 bilions (europeus, trillions americans) de dòlars en PPP constant. Els països emergents i en desenvolupament haurien passat de representar el 39% del PIB mundial així mesurat al 46%, de manera que, en conjunt, els països de renda eleva-

da cedeixen entre 6 i 7 punts percentuals que són «absorbits» gairebé íntegrament per Àsia del Pacífic, que passa del 13 al 19% del PIB mundial.

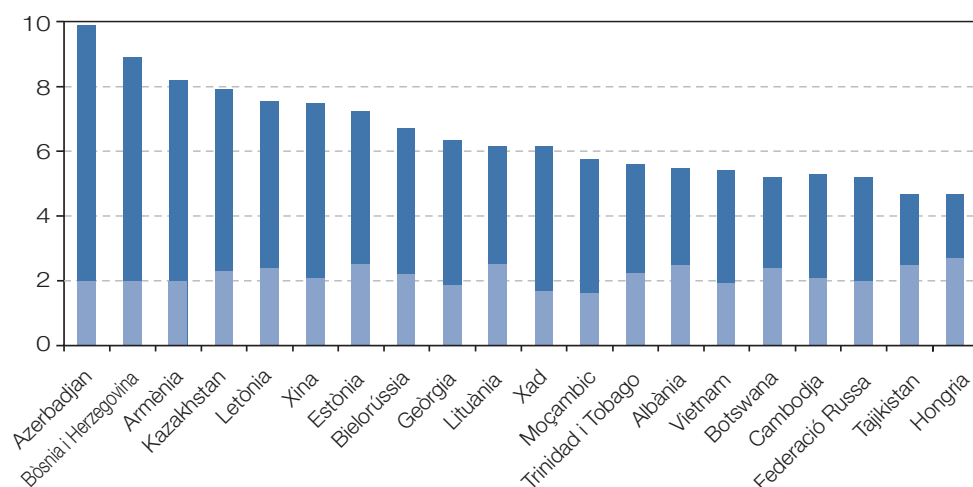
La mateixa font dels World Development Indicators (WDI, 2007) presenta un indicador per països de *country performance* en què compara les taxes de creixement de cada país amb la mitjana del grup de països que es trobaven en una situació de partida similar. Les figures 1.12.a i 1.12.b mostren els resul-

Figura 1.11. Variacions en les participacions a la producció mundial 1995-2005 (en dòlars constants de 2005 ajustats per la paritat de poder adquisitiu)



Font: World Development Indicators (WDI 2007), Banc Mundial (2007)

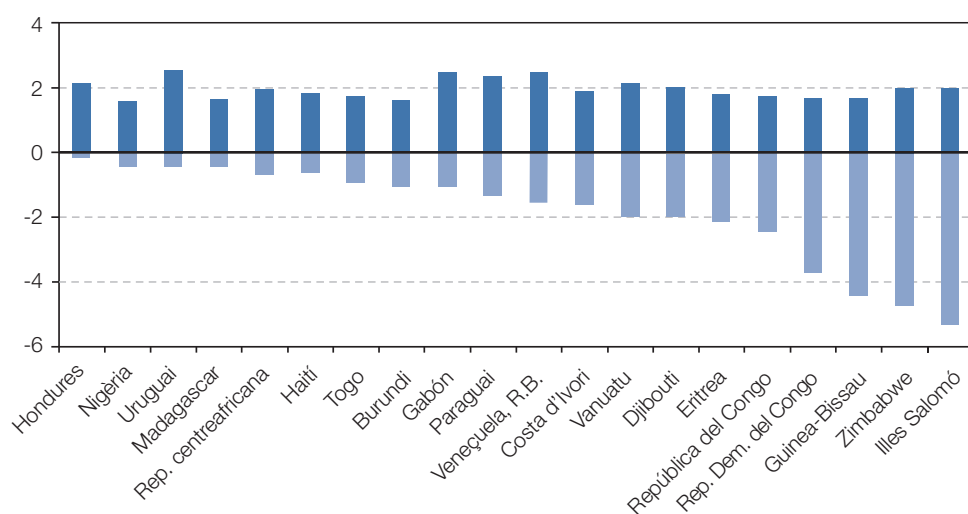
Figura 1.12.a Països amb millor comportament (en taxa de creixement del PIB per càpita) respecte als països semblants, 1995-2005



L'alçada en blau clar indica la mitjana dels països amb punt de partida semblant. L'alçada en blau fosc afegeix el diferencial del país en qüestió.

Font: (WDI 2007)

Figura 1.12.b Països amb pitjor comportament (en taxa de creixement del PIB per càpita) respecte als països semblants, 1995-2005



L'alçada en blau clar indica la mitjana dels països amb punt de partida semblant. L'alçada en blau fosc afegeix el diferencial del país en qüestió.

Font: (WDI 2007)

tats d'aquesta mesura. A la 1.12.a es recullen els *best performers* que més sobrepassen la mitjana dels països similars, mentre que a la 1.12.b apareixen els *worst performers* que presenten diferències negatives significatives respecte al seu grup.

Aquests diferencials de *performance* han donat lloc a molts estudis per esbrinar les diferències (alguns elements dels quals apareixen al llarg d'aquest Informe) i en tot cas subministren una informació comparativa significativa.

Retorn al passat?

Com a digressió es pot fer una referència al treball d'Angus Maddison de reconstrucció de sèries històriques molt llargues d'indicadors de prosperitat i riquesa. Malgrat el caràcter necessàriament molt indirecte de moltes estimacions i de les reticències que es podrien expressar, el treball de Maddison és probablement una de les referències més vàlides. La taula 1.1 presenta un dels resultats més notables en termes de l'evolució de la distribució mundial del PIB entre 1700 i 1995. Naturalment crida l'atenció la posició destacada inicial de països com la Xina i l'Índia que avui tornen a estar al capdavant del dinamisme en moltes estadístiques. A principis del segle XVIII, segons les dades de Maddison, la Xina, l'Índia i Europa devien tenir posicions similars, però les diferències en la incorporació i aprofitament de la revolució industrial al segle XIX van alterar les tendències. Això va evidenciar el potencial de les diferències tecnològiques i en productivitat per alterar la situació de proporcionalitat entre població i PIB. La nova revolució de la globalització podria portar, des de la perspectiva de les potències asiàtiques, a un cert «retorn al passat», en què l'apropament en els nivells tecnològics (accessibles via inversions estrangeres i R+D propi) podria disminuir les divergències respecte a la proporcionalitat entre demografia i PIB.

El mateix Maddison ha presentat també unes projeccions fins a 2015, que resumeix la taula 1.2. Els

Taula 1.1. Participacions (%) sobre el PIB mundial 1700-1995					
	1700	1820	1890	1952	1995
Xina	23,1	32,4	13,2	5,2	10,9
Índia	22,6	15,7	11,0	3,8	4,6
Japó	4,5	3,0	2,5	3,4	8,4
Europa	23,3	26,6	40,3	29,7	23,8
Estats Units	0,0	1,8	13,8	28,4	20,9

Font: Angus Maddison

països o grups de països estan ordenats a la taula segons el potencial projectat de creixement del PIB entre 1995 i 2015 i novament destaquen els diferencials en favor d'Àsia.

Is the world flat or spiky?

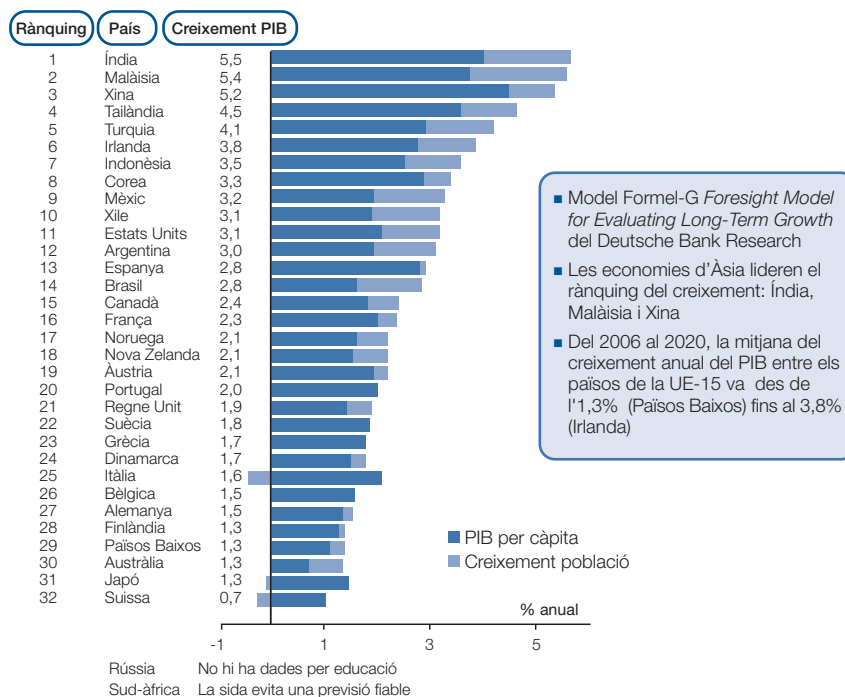
Amb una metodologia força diferent, el departament de recerca del Deutsche Bank elabora unes projeccions o *macro trends* mitjançant el seu model Formel-G (*Foresight Model for Evaluating Long-term Growth*). La figura recull els resultats estimats per al període 2006-2020 respecte a la taxa de creixement del PIB i la seva descomposició en població i PIB per càpita. Novament els països asiàtics copen les primeres posicions, però, en el nostre entorn més proper, cal destacar les previsions referides a Turquia, Irlanda i Espanya.

L'enfocament de Bergheim (DBResearch, 2006) ressalta la no-uniformitat del dinamisme, i tracta

Taula 1.2. Comportament passat i potencial futur de creixement 1952-2015 (taxes anuals mitjanes de variació)						
	1952-1978		1978-1995		1995-2015	
	PIB per càpita	Població	PIB per càpita	Població	PIB per càpita	Població
Xina	2,34	2,02	6,04	1,37	4,5	1,0
Àsia dinàmica	3,71	2,36	5,12	1,69	3,5	1,2
Índia	1,81	2,16	2,85	2,05	3,5	1,4
31 altres d'Àsia	1,81	2,35	1,35	2,32	2,0	1,8
Japó	6,66	1,11	2,68	0,52	1,3	0,2
Estats Units	2,10	1,34	1,47	0,99	1,3	0,2
32 capitalistes avançats	3,54	0,81	1,55	0,43	1,4	0,3
44 Amèrica Llatina	2,49	2,68	0,21	2,14	1,5	1,4
15 Ex URSS	3,15	1,31	-3,49	0,63	2,5	0,1
12 Europa de l'Est	3,53	0,79	-0,76	0,04	3,0	0,0
16 Orient Mitjà	4,37	2,78	-1,53	2,89	1,0	2,5
56 Àfrica	1,79	2,47	-0,71	2,91	1,0	2,5
217 Món	2,56	1,91	1,01	1,68	1,73	1,32

Font: Angus Maddison

Figura 1.13. Projeccions creixement PIB i PIB per càpita 2006-2020



Font: Bergheim, Deutsche Bank Research (2006)

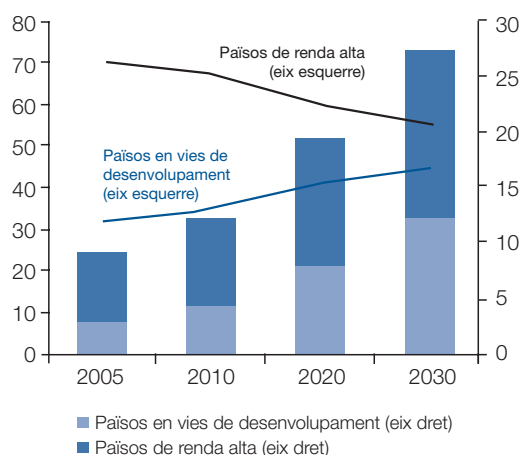
de detectar els *growth centers* basant-se en variables que inclouen la inversió, el capital humà, la demografia i l'obertura internacional. Destaquem en aquest sentit la col·laboració a aquest informe anual de Stefan Bergheim amb l'article: «Global Growth Centres 2020: Challenges and choices for Europeans» al final d'aquesta secció.

Aquest plantejament il·lustra una de les vessants del debat popularitzat per Thomas Friedman sobre si *the world is flat*, i que ha donat lloc a tot tipus de descripcions alternatives del que implica la globalització. Així Richard Florida destaca com la creativitat tendeix a concentrar-se en determinades ubicacions amb capacitat per crear, atreure i retenir talent, de manera que aquest comportament de la *creative class* portaria a un *spiky world*. La mateixa idea d'uns aprofitaments diferents dels potencials de la globalització —per factors «heretats» o per dinàmiques de resposta heterogènies— porta a una manera més moderada de descriure el món, també en contraposició al *flat world*, parlant de que *the world is bumpy*.

Aquestes projeccions de diferencials de creixement i dinamisme tenen la seva traducció en les perspectives sobre presència al comerç mundial a

les properes dècades i ratifiquen la presència creixent de les economies emergents i en desenvolupament. Per exemple, la figura 1.14 presenta les projeccions del Banc Mundial (2007a) pel que fa a comerç mundial (exportacions) fins a 2030 i el paper creixent de les economies emergents. (A la secció 3.1 s'ofereixen dades sobre els canvis en les posicions comercials entre 1997 i 2006).

Figura 1.14. Intensificació del comerç exterior 2005-2030 i participacions de països



Font: Banc Mundial (2007a)

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

Stefan Bergheim

Economista sènior
Deutsche Bank Research

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

Model de previsió per al creixement econòmic

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

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

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

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

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

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

Al 2020 continuaran prevalent grans diferències

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

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

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

Explicació de les diferències

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

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

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

El capital humà és la clau per al creixement

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

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

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

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

Obertura i bones institucions

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

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

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

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

Capital fixe

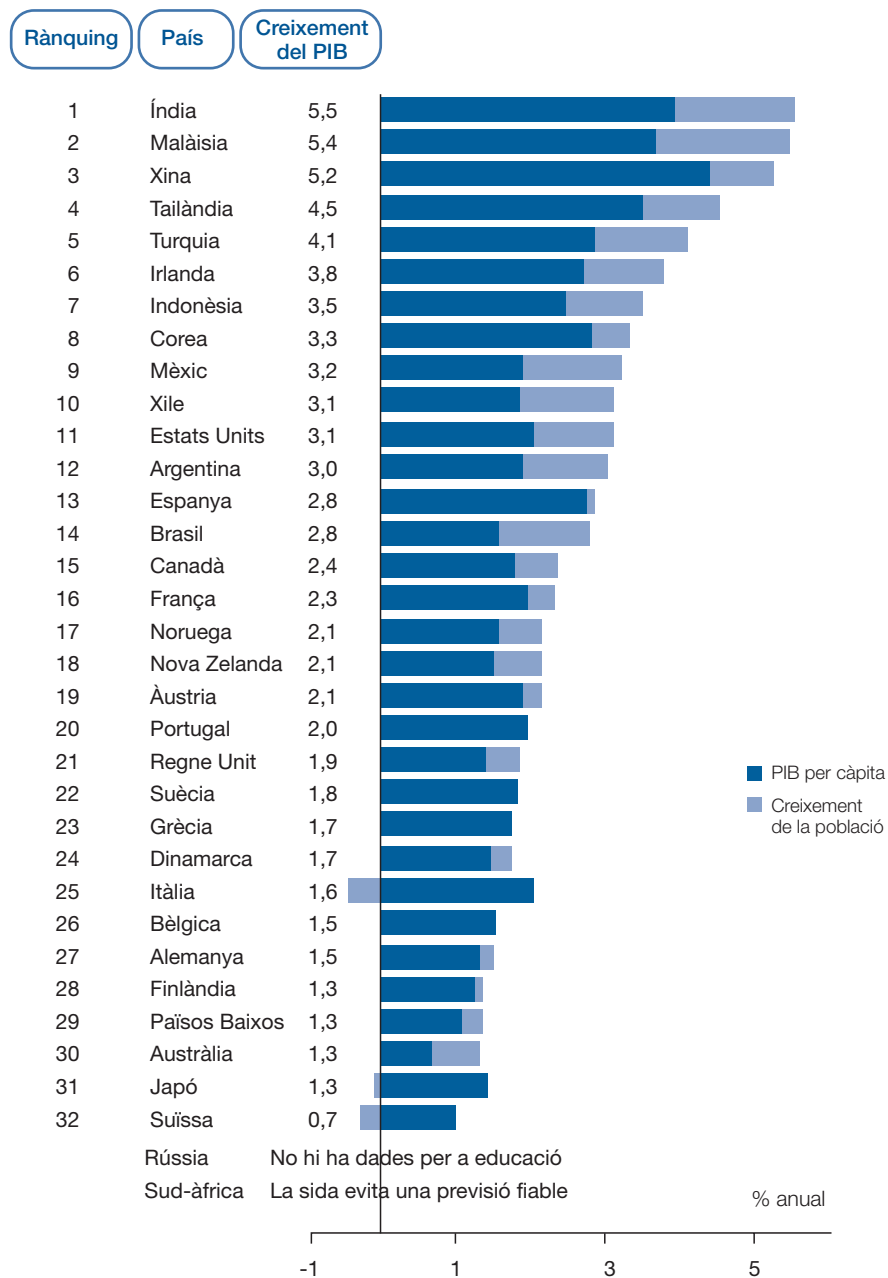
El quart i últim ingredient en la recepta de creixement és el capital fixe, l'acumulació de capital físic, com ara els edificis i les màquines. La tendència de les companyies a invertir en nou capital depèn dels guanys futurs que esperen aconseguir. Aquests guanys esperats han de ser comparats amb el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

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

Reptes per als europeus

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

Disposeu de més informació a:
www.dbresearch.com/globalgrowth

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

Font: Deutsche Bank Research

Taula 1. Índex de creixement 2006-2020

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

1.2.3. *Catch up...* a ritmes desiguals

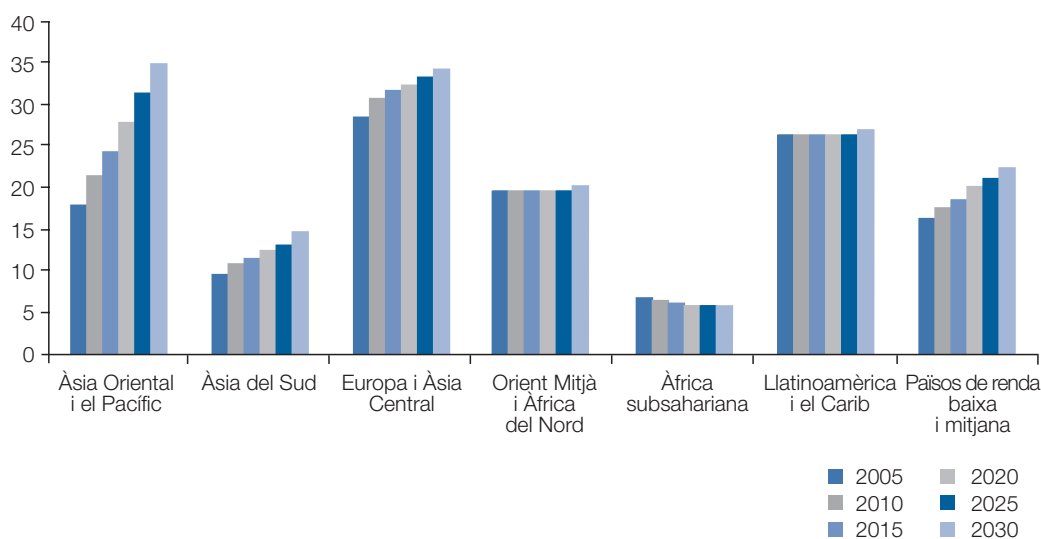
Com a conseqüència d'aquestes tendències hauria d'emergir un procés en què les economies emergents (liderades per un subconjunt d'economies) estarien en procés d'anar «atrapant» les economies avançades —l'anomenat *catch up*— mitjançant el qual els indicadors econòmics, com el PIB per càpita i altres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

La figura 1.15 mostra les projeccions de convergència en renda per càpita projectades pel Banc Mundial. Mostra les perspectives d'apropament al nivell (referència 100) dels països de renda alta per part dels grups de països. Cal destacar el procés de convergència mitjà (amb l'excepció de l'Àfrica subsahariana), les desigualtats en el seu ritme entre regions, però també la seva moderada velocitat.

Encara que, en conjunt, els països emergents segueixin una trajectòria de *catch up*, entre el grup de països de renda mitjana i baixa no hi ha les mateixes evidències de convergència. El Banc Mundial ofereix l'anàlisi recollida a la figura 1.16. Analitza la correlació entre el nivell de renda per càpita el 1995 i la taxa de creixement 1995-2005 dels països de renda baixa i mitjana i mostra com, de mitjana, hi ha una relació lleugerament positiva, és a dir, que els països amb millor posició inicial tendeixen a créixer més ràpid. Això debilita les evidències a favor d'una convergència de comportaments —com a mínim amb caràcter general— que s'associaria a una correlació negativa entre els nivells inicials de PIB per càpita i taxa de creixement. En tot cas el procés de *catch up* es referiria a un subconjunt de països emergents.

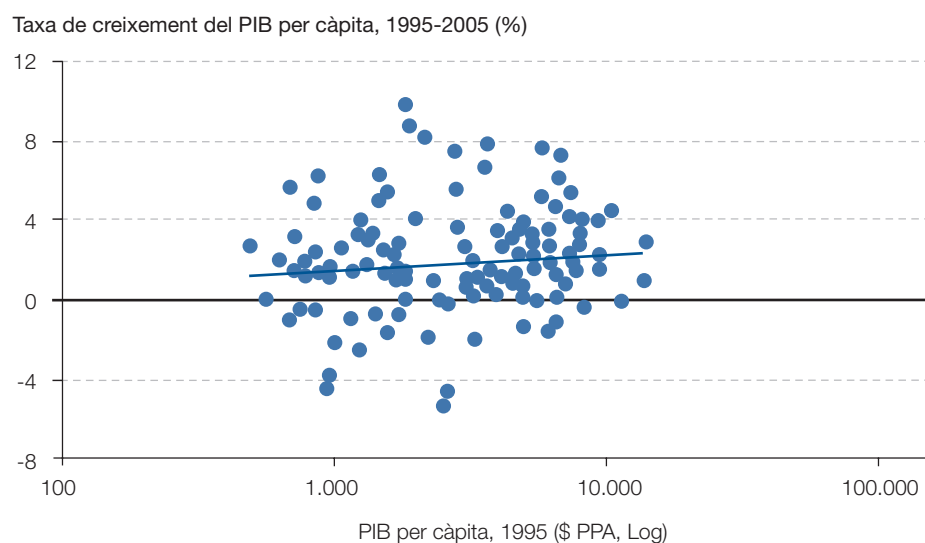
Una forma més concreta i pràctica de visualitzar el procés de *catch up* per part d'alguns països emergents és fer servir dades respecte al grau de qualificació de les exportacions, tant de manufactures com de serveis. Aquests indicadors senyalitzen no només una presència creixent quantitativa dels països emergents sinó també qualitativa. La figura 1.17 presenta les dades sobre el pes de les exportacions per part de diferents grups d'economies emergents i en desenvolupament de manufactures i serveis considerats «qualificats» (segons la classificació que fa servir l'FMI al seu estudi al World Economic

Figura 1.15. Grau de convergència (projeccions) de regions emergents i en desenvolupament amb els nivells dels països avançats (índex respecte al nivell 100 que en cada any seria els dels països de renda alta)



Font: Banc Mundial (2007)

Figura 1.16. Correlació entre nivell de PIB per càpita 1995 i taxa de creixement 1995-2005, països de renda mitjana i baixa segons la classificació del Banc Mundial



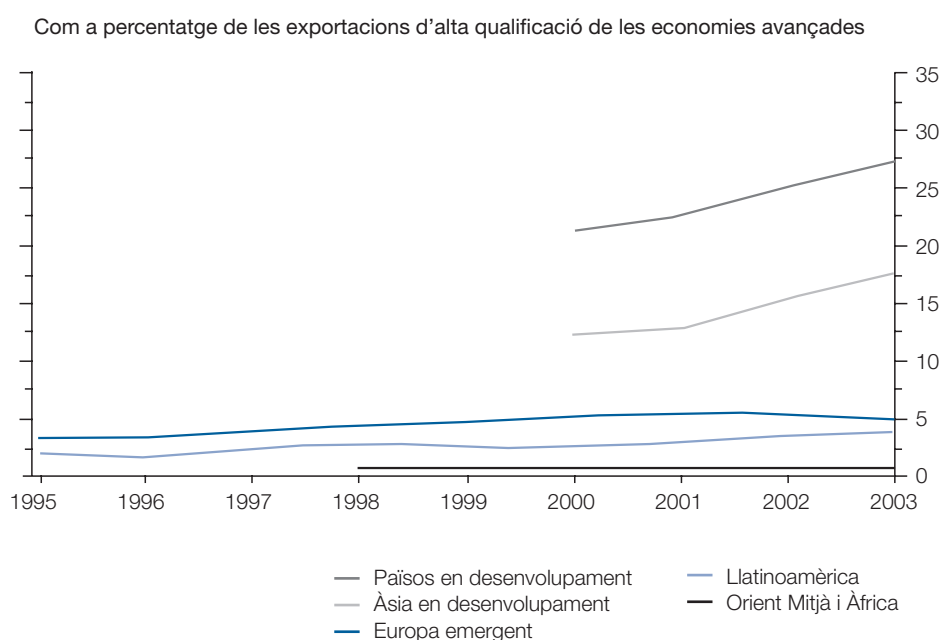
Font: Banc Mundial (2007)

Outlook d'abril de 2007) en proporció a les exportacions de les mateixes categories per part de les economies avançades. La tendència mitjana és ascendent, sobretot per l'impuls de les exportacions de l'Àsia emergent i de l'Europa emergent del centre i l'est.

També el missatge seleccionat per presentar l'*Anuari sobre competitivitat global* de l'esco-

la de negocis IMD 2007 ha estat precisament la «cursa» per apropar-se al lideratge dels Estats Units per part de països desenvolupats i emergents. La figura 1.18 reproduïx l'enfocament «Competitivitat en perspectiva» mitjançant el càlcul de la magnitud del *catch up* amb Estats Units de cadascun dels països objecte d'anàlisi per part d'IMD, en el període 1997-2007.

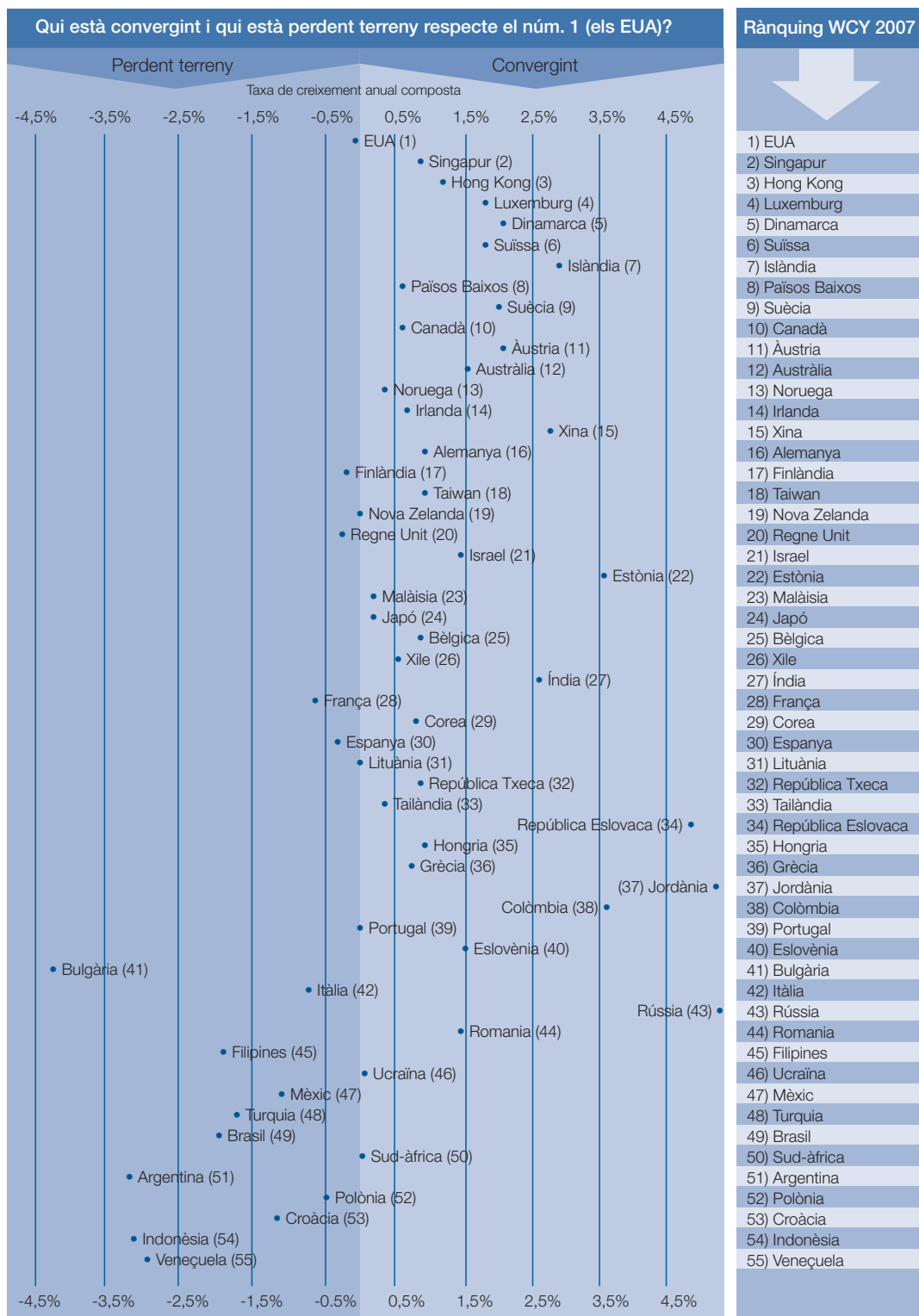
Figura 1.17. Exportacions de manufactures i serveis d'alta qualificació



Font: FMI (2007a)

Figura 1.18. Competitivitat en perspectiva: grau d'apropament als Estats Units 1997-2007

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



Font: Banc Mundial (2007)

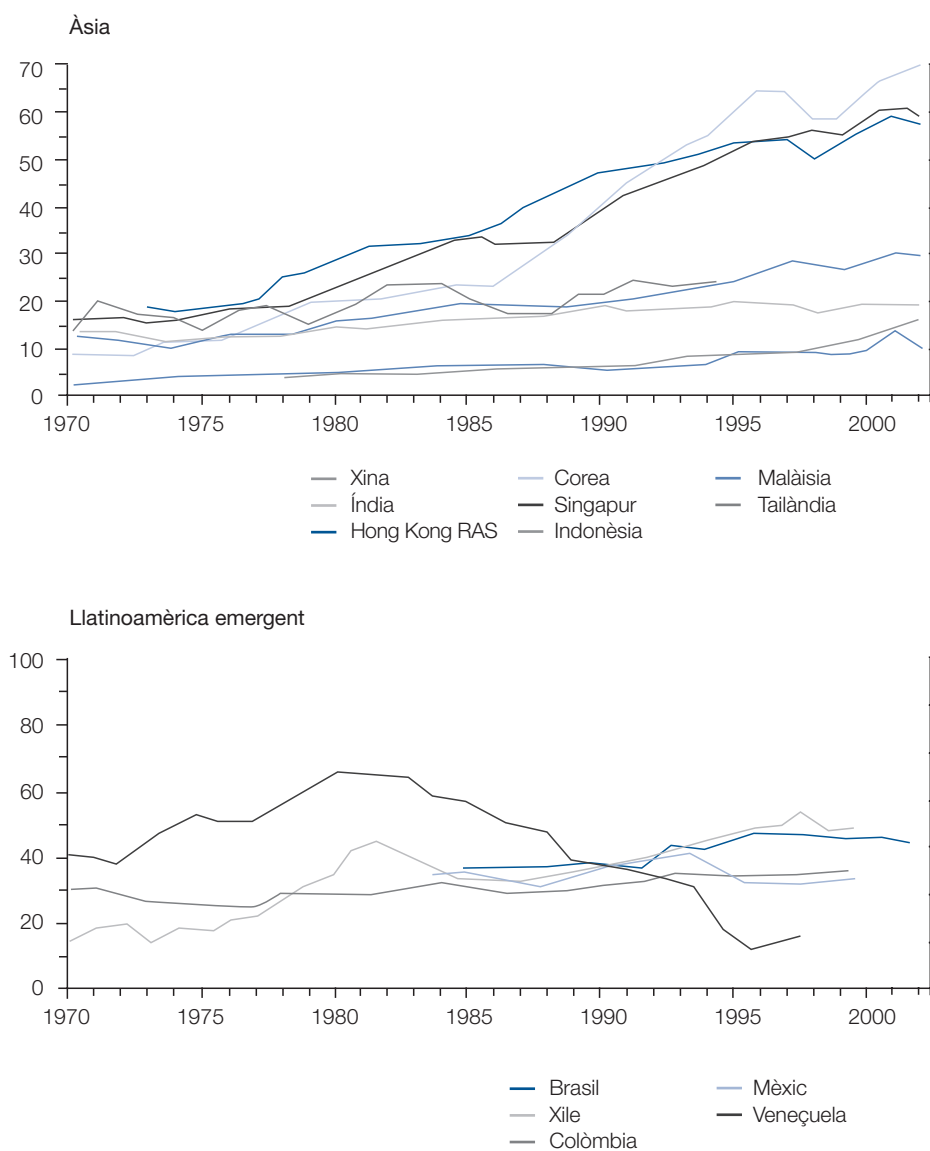
L'IMD (2007) constata com entre 1997 i 2006 40 de les 55 economies analitzades s'haurien apropat als indicadors dels Estats Units i només 15 estarien «perdent pistonada» en un procés que qualifica, en termes agregats, del *big shake up* en el poder econòmic i empresarial. Entre els països que més terreny guanyen proporcionalment n'hi ha alguns que pel baix punt de partida cal interpretar amb cautela, com Jordània o Colòmbia, però afloren les dinàmiques de la Xina, Rússia, Estònia, Eslovàquia, l'Índia i Eslovènia. La barreja de països asiàtics i d'Europa del centre i est torna a aparèixer. També cal assenyalar el diferencial de comportament entre els països de la UE-15. I és

un toc d'atenció les posicions endarrerides en aquests criteris —sempre discutibles— de països com el Brasil, l'Argentina, Turquia o Mèxic.

També *catch up* dels costos laborals?

Des de la perspectiva de la competitivitat dels països avançats, aquest *catch up* origina sovint preocupacions referides a la creixent similitud amb els països amb pautes d'especialització que assoleixen les economies emergents, amb els subsegüents increments de pressions competitives en un ventall d'activitats i sectors cada vega-

Figura 1.19. Evolució dels salaris de les economies emergents d'Àsia i Amèrica Llatina en comparació als dels Estats Units (com a percentatge del salari a la manufactura EUA en dòlars constants ajustats per PPP)



Font: FMI (2007a)

da més sofisticats i que es consideraven el nucli d'avantatges comparatius i competitius de les economies desenvolupades. Però a l'altre costat de la balança es detecta el mecanisme mitjançant el qual l'apropament comença a arribar eventualment als salaris i, en el seu cas, als costos salarials. Es contraposen així els mecanismes d'igualació a la baixa pressionats a curt termini (i recollits en el conegut títol d'un article de Richard Freeman, «Are your wages set in Beijing?») i els mecanismes de difusió de la prosperitat que tendrien a igualar a l'alça, com a mínim a llarg termini.

La figura 1.19 mostra dades de l'evolució dels salaris a diverses economies emergents en comparació als dels Estats Units. L'apropament té certament ritmes molt diferents, i manté en alguns casos diferencials molt notables i en d'altres erosiona els avantatges purament salarials... però en països en què sembla què emergeixen altres fonts d'avantatges competitius.

Redistribució d'avantatges en costos entre economies emergents

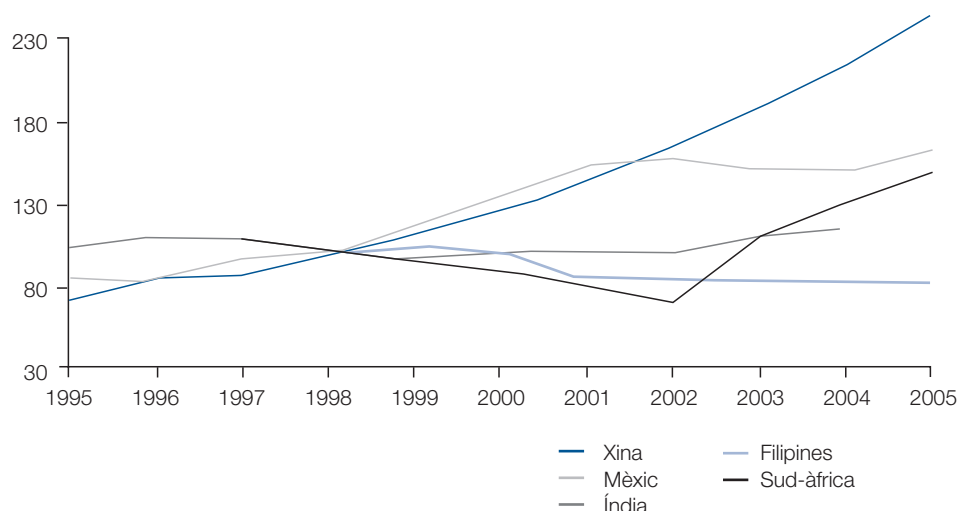
Una implicació d'aquesta heterogeneïtat és un mecanisme de «rotació» entre els països que es van convertint en els que tenen en cada etapa

avantatges de costos salarials. Els increments salarials més elevats a alguns països obren noves oportunitats a d'altres països de nivells de costos encara més baixos, i que accedeixen a l'economia global assolint «atractius» a les xarxes globals de producció. La figura 1.20 mostra, en particular, com els salaris han augmentat a països com la Xina i també a Sud-àfrica, obrint finestres d'avantatge en costos a països com Filipines i altres països asiàtics, no només pel que fa a les exportacions a tercers països sinó també a exportacions al mercat xinès.

1.2.4. Globalització financera

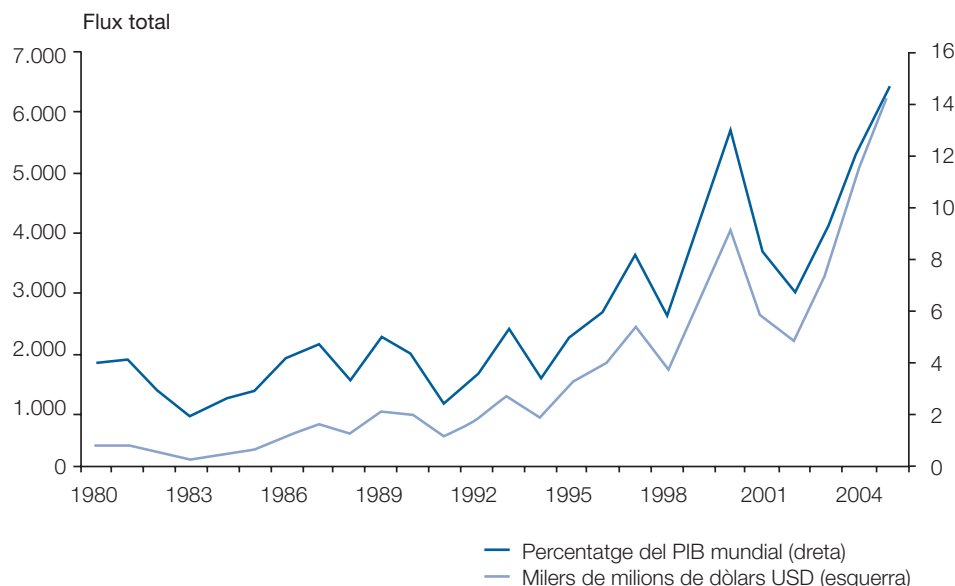
Pel que fa a la dimensió financera de la globalització, la figura 1.21 mostra l'evolució dels fluxes financers transfronters, en volum i com a percentatge del PIB mundial, des de 1980. La tendència a l'alça és clara i, més enllà de l'episodi crític en la transició del segle XX al XXI, continua a un ritme que sembla quasi exponencial. En els darrers anys l'escenari de baixos tipus d'interès, relativa abundància d'estalvi (*global savings glut*, en l'expressió que va popularitzar el 2005 l'actual president de la Reserva Federal, Bernanke) i abundant liquiditat als mercats, han propiciat una etapa de creixement estable. Però l'any 2007 també estan presents elements, alguns novedosos, de fragilitat i preocupació.

Figura 1.20. Creixement dels salaris a diversos països en desenvolupament



Font: Banc Mundial (2007a)

Figura 1.21. Fluxes financers transfronterers 1980-2006



Font: FMI (2007b)

La facilitat per finançar insuficiències d'estalvi nacional amb recursos procedents de la resta del món ha donat lloc a l'aparició d'uns desequilibris externs de magnitud històricament important. Però a més de la quantia, n'és objecte d'anàlisi la composició, ja que implica com a països receptors en termes nets de capitals sobretot els Estats Units, i també altres països desenvolupats (com es comenta a la secció 3.3, amb dades del 2006, els 6 primers països importadors nets de capitals són economies avançades), mentre que entre els exportadors nets de capitals, és a dir,

amb estalvi excedent que poden canalitzar a través del sistema financer internacional, figuren des d'economies avançades com el Japó i Alemanya, a economies emergents, amb la Xina al primer lloc del rànquing el 2006, i països exportadors de petroli i matèries primeres, com Aràbia i Rússia.

La figura 1.22 mostra com, de mitjana, des de principis del segle XXI la renda relativa dels exportadors de capitals (països amb superàvit) es situa perceptiblement per sota de la renda relativa dels

Figura 1.22. Disminució de la renda relativa per càpita dels països exportadors nets (superàvit) de capitals i increment de la renda relativa per càpita dels països receptors nets (dèficit) de capitals

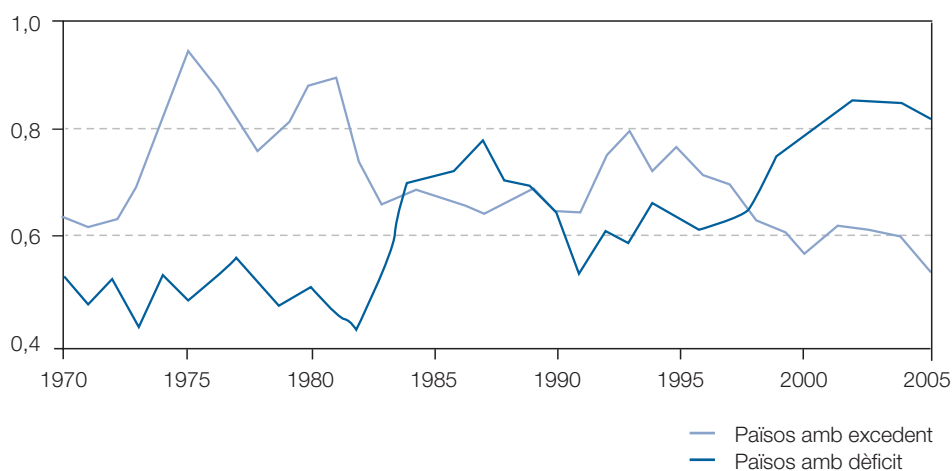
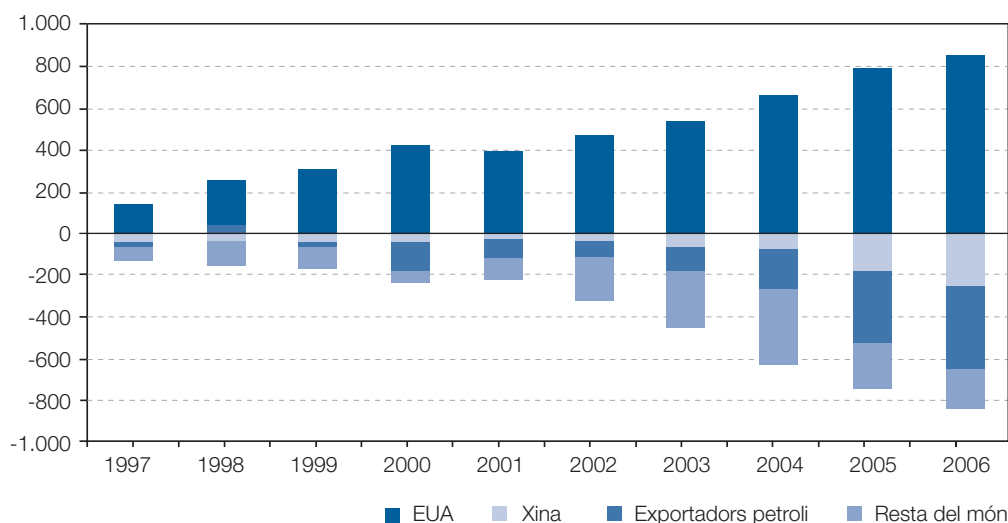
Font: Prasad, Rajan i Subramanian, *The Paradox of Capital*, FMI (2007)

Figura 1.23. Saldos balances per compte financer (entrades netes de capitals): EUA i Xina, exportadors petroli, 1997-2006 (xifres en milers de milions de dòlars)



Font: OCDE (2007)

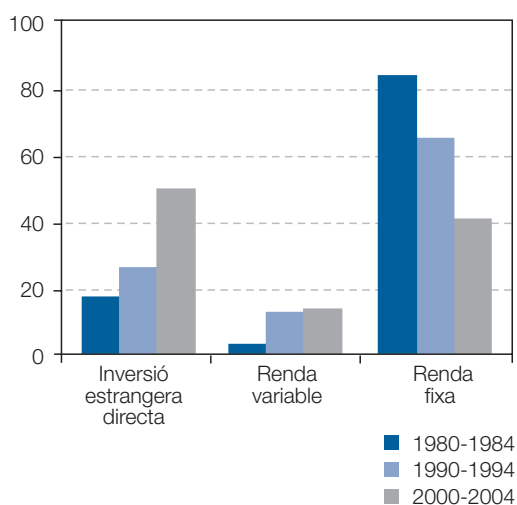
importadors de capitals (països amb dèficit per compte corrent), invertint la regularitat històrica.

Per la seva part, la figura 1.23 mostra l'emergència la darrera dècada d'un dels trets més comentats de la configuració actual dels saldos exteriors dels principals països de l'economia mundial: com els successius increments del saldo del compte financer (entrades netes de capitals, que té com a contrapartida a la balança de pagaments l'evolució en sentit oposat del saldo per compte corrent) dels Estats Units van essent finançats en bona mesura per la Xina i els països exportadors de petroli.

Un canvi recent fa referència a les estratègies de gestió dels seus excedents financers per part dels països superavitaris (amb excedent d'estalvi). En alguns casos fins ara aquests recursos es destinaven a actius segurs, com les conegudes compres per part de Xina de deute públic dels Estats Units, que es traduïen en increments de reserves oficials de gran quantia per part dels països emergents i exportadors de petroli (la secció 3.3 documenta aquest procés). Però recentment la Xina i altres països prenen posicions per fer un ús més «actiu» dels seus recursos financers, que implica presa de posicions —inversores i/o de control— a empreses d'arreu del món incloses algunes d'«occidentals» rellevants. Això no té només implicacions econò-

miques o financeres, sinó també geopolítiques. Sobretot quan aquesta dinàmica se superposa a la creixent presència d'adquisicions i inversions per part de multinacionals amb base a països emergents que conformen, en terminologia de *The Economist*, «the offspring of globalization». Les reaccions defensives i proteccionistes que això pot provocar són un dels temes econòmics i polítics globals que cal seguir.

Figura 1.24. Els mercats emergents atreuen més Inversió Estrangera Directa (IED) que d'altres tipus de fluxos financers



Font: Lane i Milesi-Ferretti, *The External Wealth of Nations Mark II*, citat a l'FMI (2007)

En tot cas, cal indicar com el fet que els fluxos nets de finançament vagin en el sentit descrit és compatible amb el fet que les economies emergents continuen rebent Inversió Estrangera Directa (IED) per aprofitar les seves oportunitats competitives. La figura 1.24 mostra el paper creixent de l'IED envers els mercats emergents, encara que les inversions directes entre països avançats continuen representant l'item principal d'aquest tipus d'inversions.

Enllaçant amb el que es comenta a la secció 1.2.7 sobre el paper de la qualitat institucional, han sorgit explicacions —per exemple, Ju-Wei (2006)— d'aquests moviments bidireccionals (inversió via IED des de les economies avançades a les emergents, inversió via compra de títols de deute en sentit contrari, essent les relacions entre els Estats Units i la Xina el cas paradigmàtic) que destaquen el paper de les diferències de qualitat institucional, que inclouria des dels riscos d'expropiació a la qualitat del sistema financer —que l'informe anual sobre competitivitat de l'escola de negocis IMD considera el «taló d'Aquil·les» d'algunes de les economies emergents, la Xina inclosa—. Segons aquestes interpretacions, les economies avançades trobarien en la seva superior qualitat institucional un factor de competitivitat important

especialment en activitats que requereixen complexitat contractual i credibilitat. A la secció 3.1 es comenten altres vessants d'aquests plantejaments.

Amb riscos...

Però l'aspecte que genera més inquietud, malgrat la «correcció política» dels molts dels estudis més o menys oficials o formals, és la sospita que una etapa relativament perllongada d'estabilitat, baixos tipus d'interès, abundant liquiditat, etc., pugui haver «relaxat» la percepció dels riscos, i portar així a operacions sovint amb recurs a endeutament que poden tenir un final problemàtic si es produeixen resultats adversos que no han estat prou ben avaluats. La reducció de la qualitat del crèdit seria el primer símptoma. Les «correccions» a les borses mundials del final de febrer i març de 2007, les dificultats d'alguns segments dels mercats hipotecaris als Estats Units, les recents vicissituds de les immobiliàries a Espanya, alguns problemes episòdics en operacions de *carry trade* en divises (endeutar-se en monedes amb tipus d'interès baixos per comprar actius en monedes amb tipus més alts per «guanyar-hi» amb la diferència... sempre que la primera

Figura 1.25. Evolució dels Tipus de Canvi Efectiu Real de les principals monedes 2000-2007 (un desplaçament a l'alça implica una apreciació efectiva real i, per tant, una pèrdua de competitivitat via preus)



Font: OCDE (2007)

moneda no s'apreciï de forma «inesperada» en l'endemig), tenen en comú aquesta infravaloració percebuda dels riscos. Sovint aquesta «ignorància del risc» és difícil de separar de l'anomenat «apetit pel risc» que descriuria la disposició a assumir posicions més arriscades per intentar millorar les expectatives de rendiment. Així com no sempre és fàcil separar —als mercats financers com a la vida quotidiana— la sana ambició de la imprudència o la temeritat. La sensació que per un cert percentatge dels inversors pugui haver creuat aquesta difusa divisòria, així com l'eventual amplificació que l'elevat grau d'endeutament d'aquests agents pugui produir en el conjunt del sistema financer global, és el principal ingredient de risc a les finances globals a l'actualitat.

Implicacions canviàries

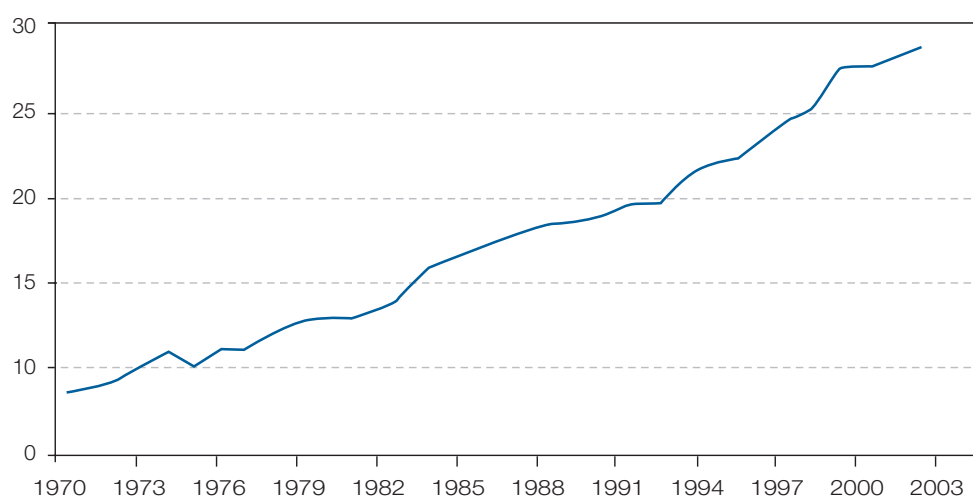
Els tipus de canvi incideixen sobre la competitivitat via preus de les mercaderies i serveis produïts als diferents països. En concret, el tipus de canvi efectiu real (TCER, que té en compte el paper de l'evolució dels preus a cada país, així com la competència efectiva entre els productes d'un país i els dels altres) és un ingredient essencial de la polièdrica noció de competitivitat. La figura 1.25 mostra l'evolució 2000-2007 dels índexs dels TCER de les prin-

cipals monedes (dòlar EUA, euro, ien i renminbi o iuan xinès). El procés de lenta depreciació del dòlar té com a contrapartida l'apreciació de l'euro, ja que la moneda xinesa —malgrat el gran superàvit de la seva economia— no estaria assumint pràcticament cap part de l'ajust a una nova configuració canviària, sense que l'anunciada «flexibilització canviària» xinesa de l'estiu de 2005 sembli haver significat un canvi important. El ien continua una depreciació que algun mecanisme com el *carry trade* podria estar impulsant de forma suplementària. Des de la perspectiva europea existeix el dubte sobre en quina mesura l'euro hauria d'assumir el gruix d'un ajust depreciatori addicional del dòlar EUA, com es comenta també a la secció 3.3.

1.2.5. Conformació de les xarxes globals de producció

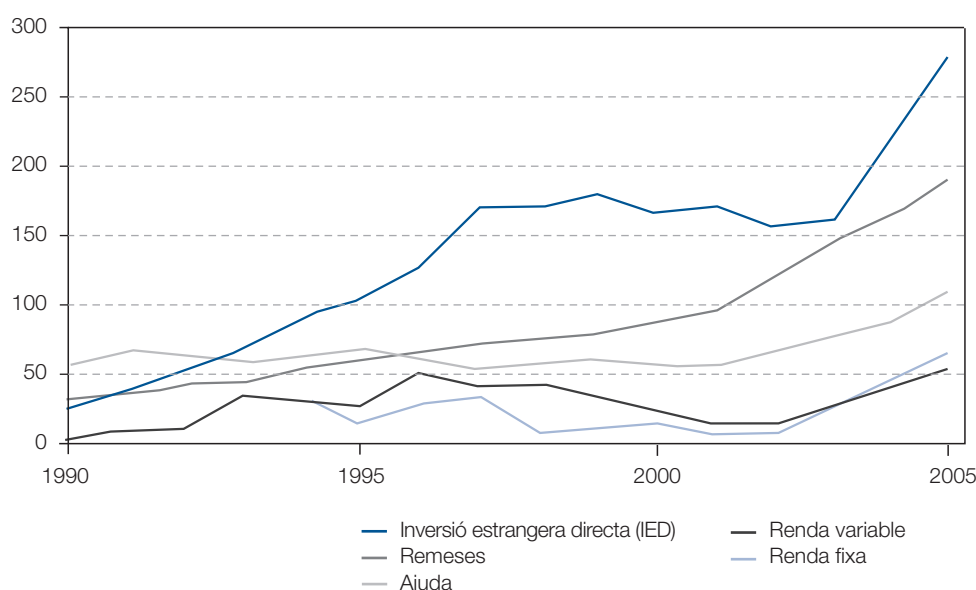
La conformació transnacional de la producció és un dels trets més característics de la globalització, així com una font de bona part de les seves més importants implicacions. Els canvis en les tecnologies de la comunicació i en els transports, combinats amb polítiques més orientades a l'obertura comercial i financera —inclosa la facilitat per inversions estrangeres— han propiciat un marc més favorable que mai per «particionar» la cadena de valor afegit entre diverses localitza-

Figura 1.26. Percentatge d'inputs importats a la producció de manufactures (principals països de l'OCDE)



Font: OCDE (2007)

Figura 1.27. Creixement IED, amb paper important remeses emigrants



Font: Banc Mundial (2007b)

cions, de manera que els processos productius s'han pogut descentralitzar per donar lloc a xarxes globals de producció (*global sharing production*), a més de xarxes globals de clients i proveïdors. Això ha afectat de manera profunda tant a la distribució territorial de l'activitat econòmica i de l'ocupació com a l'organització de les empreses. A l'anàlisi econòmica emergeix un nou paradigma que substitueix, d'una banda, l'argumentació d'Adam Smith en favor de l'especialització mitjançant la divisió dels treballs entre fases de la producció concentrades a un factoria per arguments sobre l'òptima distribució territorial de les activitats especialitzades que ara es poden coordinar amb facilitat malgrat les distàncies físiques (amb els guanys de productivitat i eficiència associats a un millor aprofitament de diferencials en capacitats i/o costos); i de l'altra banda es «trenca» el supòsit tradicional del comerç internacional des de David Ricardo de que els països s'especialitzen en mercaderies que després intercanvien: ara la unitat d'especialització ja no són (necessàriament) productes sencers, sinó etapes del procés de producció (sovint serveis, ara més fàcilment separables), o, com recull una certa terminologia, la producció es divideix en tasques els resultats de les quals s'intercanvien —físicament o electrònicament— donant lloc al *task trade*.

El capítol 3 —especialment les seccions 3.1 i 3.2— tracta amb més detall d'algunes de les implicacions d'aquestes noves realitats, però ara es poden oferir unes dades i perspectives sobre indicadors de la magnitud i l'abast d'aquest procés.

La figura 1.26 mostra una de les dades més utilitzades per mesurar la magnitud de la globalització de la producció o partició de la cadena de valor afegit. Es tracta del percentatge que representen els *inputs* importats respecte al conjunt d'*inputs* que s'utilitzen al sector manufacturer. La figura es refereix als principals països de l'OCDE i mostra una clara tendència a l'alça a les darreres dècades.

Un altre indicador és el volum d'Inversió Estrangera Directa (IED en sigles angleses), com a mecanisme mitjançant el qual les empreses multinacionals estableixen centres de producció arreu del món. Aquest indicador no incorpora la part de creació de xarxes globals de producció que es fan per la via de contractes amb proveïdors i/o clients estrangers, amb personalitat jurídica diferenciada, encara que de vegades estan sotmesos a un important control de l'empresa que lidera el conjunt del procés de producció.

La figura 1.27 mostra com, des de 1990, l'IED lidera els mecanismes de finançament privat que contribueixen a articular l'economia global, i a

més ho fan de forma directament productiva. Hem seleccionat aquesta figura ja que proporciona també informació del cada vegada més important paper de les «remeses» enviades pels immigrants als seus països d'origen, que superen ja l'ajut oficial, i agafen una dimensió semblant a la mateixa IED. Es tracta d'una evidència indirecta de com la mobilitat de persones va apropant-se a la de capitals productius com a mecanisme de conformació de l'economia global.

La secció 3.2 aprofundeix en altres indicadors d'articulació de xarxes globals que combinen processos comercials, d'*offshoring* i fluxos migratoris.

A un nivell més desagregat per països, les dues taules següents proporcionen dades —a partir d'un estudi de Nordas (2007) per al secretariat de la Organització Mundial de Comerç— sobre indicadors de l'anomenat «grau d'especialització vertical». Aquesta denominació —juntament amb la de *task trade*— és una de les que respon a aspectes cabdals de les noves modalitats de conformació global de la producció, en què les pautes d'especialització productiva no només tenen una dimensió horitzontal o geogràfica, sinó que a més cada país s'ha de posicionar dins de les etapes —«verticals»— de la creació de valor afegit, que donen lloc a diferents activitats o tasques.

La taula 1.3 recull per als 6 països de l'estudi de Nordas (2007) —3 d'avançats i 3 d'emergents, de diferents continents en cada grup— el percentatge de les operacions comercials internacionals de productes intermedis dins del total d'importacions (a banda de les energètiques). Es consideren «intermedis» categories —dins de la base de dades de Nacions Unides *UN Comtrade*— com «subministres industrials», parts i accessoris de béns de capital o «parts i accessoris d'equipament de transport», que suposen en conjunt prop de la meitat de les importacions totals mundials de mit-

Taula 1.3. Percentatge de productes intermedis en el comerç exterior de mercaderies, 2004

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

Font: Nordas (2007)

jana. La taula 1.3 recull les dades d'exportacions i importacions d'intermedis per l'any 2004. El valor absolut de les xifres és notable, i destaquen les referides a importacions de la Xina i el Brasil, indicatives d'un alt posicionament a aquestes «xarxes globals de producció». I també cal destacar el paper important que les exportacions de productes intermedis tenen a les economies desenvolupades (inclòs el paper regional de Sud-àfrica).

Amb dades més desagregades, la taula 1.4 mostra els índexs d'especialització vertical de Hummels-Ishii-Yi —basats en el contingut en importacions de les exportacions— per a una àmplia mostra de països, referits als dos sectors objecte de l'estudi de Nordas, electrònica i vehicles de motor, en què aquest procés d'especialització vertical és notori. Les diferències entre països són notables, amb un paper explicatiu pel que fa a la mida, ja que hi ha països petits que s'especialitzen en atreure determinats segments dels processos productius, que poden ser de valor afegit molt diferent.

Es vol assenyalar en relació al paper de diferents economies en les cadenes de producció global, la col·laboració d'en Ramon Tremosa en l'article «Catalunya serà logística o no serà» i l'anàlisi comparatiu amb Flandes.

Taula 1.4. Índex d'especialització vertical referit als sectors electrònica i vehicles de motor (dades referides a 2001)					
País	Electrònica	Vehicles de motor	País	Electrònica	Vehicles de motor
Albània	46,8	7,5	Malawi	70,0	79,7
Argentina	25,9	18,2	Malàisia	53,2	45,2
Austràlia	37,4	27,3	Malta	55,6	51,5
Àustria	37,5	47,7	Mèxic	43,1	37,6
Bangla Desh	9,9	13,4	Marroc	22,3	27,7
Bèlgica	44,4	69,9	Moçambic	53,8	62,5
Botswana	41,3	65,5	Països Baixos	50,6	44,9
Brasil	34,7	19,1	Nova Zelanda	25,5	39,5
Bulgària	6,1	6,9	Perú	22,3	10,9
Canadà	36,8	40,2	Filipines	71,6	45,9
Xile	27,4	36,4	Polònia	28,6	38,3
Xina	31,6	9,6	Portugal	35,5	30,9
Colòmbia	23,3	40,6	Romania	23,9	29,8
Croàcia	36,6	58,7	Rússia	27,6	15,2
Xipre	50,2	42,2	Singapur	79,4	47,1
República Txeca	43,3	42,2	Eslovàquia	38,0	54,4
Dinamarca	37,1	37,6	Eslovènia	38,0	40,1
Estònia	46,3	49,0	Sud-àfrica	16,6	22,7
Finlàndia	43,9	40,5	Espanya	28,4	38,5
França	17,4	21,3	Sri Lanka	61,7	24,9
Alemanya	20,2	19,6	Suècia	28,3	33,7
Grècia	23,8	5,6	Suïssa	25,5	19,2
Hong Kong	41,6	9,1	Xina Taipei	34,5	21,7
Hongria	66,5	64,6	Tanzània	55,1	23,0
Índia	20,6	4,6	Tailàndia	65,1	46,5
Indonèsia	25,2	28,3	Turquia	28,1	21,1
Irlanda	54,9	17,0	Uganda	44,2	34,1
Itàlia	23,8	25,1	Regne Unit	32,4	28,7
Japó	8,2	1,6	Uruguai	16,2	34,9
República de Corea	36,3	10,5	Estats Units	14,2	12,3
Letònia	48,5	38,7	Veneçuela	45,9	34,4
Lituània	41,5	39,7	Vietnam	40,5	39,5
Luxemburg	48,4	70,0	Zàmbia	27,2	43,9
Madagascar	84,6	80,0	Zimbawe	21,1	26,9
Mitjana de tots els països	37,4	34,1			

Font: Nordas (2007)

Catalunya serà logística o no serà

Ramon Tremosa i Balcells

Universitat de Barcelona

Què és la globalització?

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

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

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

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

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

Què és la logística?

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

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

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

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

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

Per què Flandes?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Taula 1. Comparació entre Catalunya i Flandes

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

* No inclou Brussel·les

** The World Factbook 2006, CIA, EUA

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

Taula 2. Comparació entre Catalunya i Flandes

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

* No inclou Brussel·les

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

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

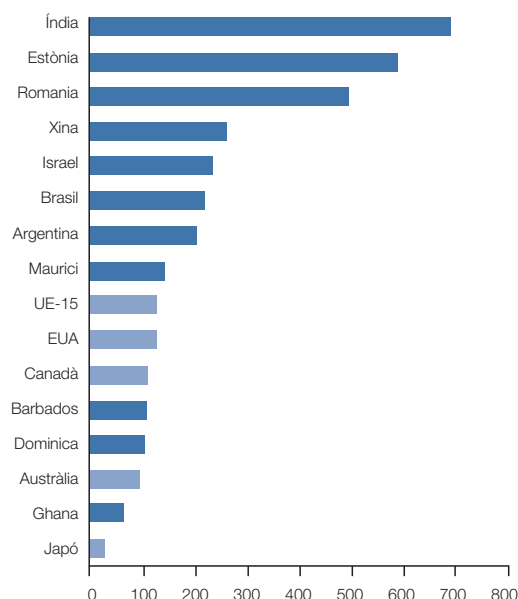
Font: Elaboració pròpia a partir de dades de l'Autoritat Portuària de Barcelona i Antwert Port Authority

El paper dels serveis

A les economies modernes els serveis tenen una importància creixent, i l'economia global no n'és una excepció, encara que inicialment els casos paradigmàtics de canvis en les pautes d'especialització es referien a activitats manufactureres. Les preocupacions per l'*offshoring* de serveis — o *global sourcing of services*— deriven del cada vegada més ampli abast de serveis afectats directament, des d'alguns de limitada qualificació (com la introducció de dades o *call centers*) a d'altres de més qualificació i sofisticació (com el desenvolupament de *software*, consultoria, R+D). Les estimacions d'estalvi de costos en serveis donen valors molt notables (xifres entre el 15% i el 60%). A més, en un escenari d'especialització «vertical» en tasques o activitats, alguns serveis tradicionalment «integrats» a les empreses base poden ser objecte de *global sourcing*.

La figura 1.28 mostra les taxes de creixement entre 1994 i 2003 en les exportacions de *business services* —categoria que engloba en aquesta estadística tots els serveis diferents dels transports, viatges i serveis públics— a diferents països. El cas d'Índia és força conegut, però també apareixen noves potències com Estònia, així com altres països com la Xina, el Brasil o Argentina i també països petits com Maurici, Barbados i Dominica. Cal tenir en compte que les dades estadístiques sobre comerç

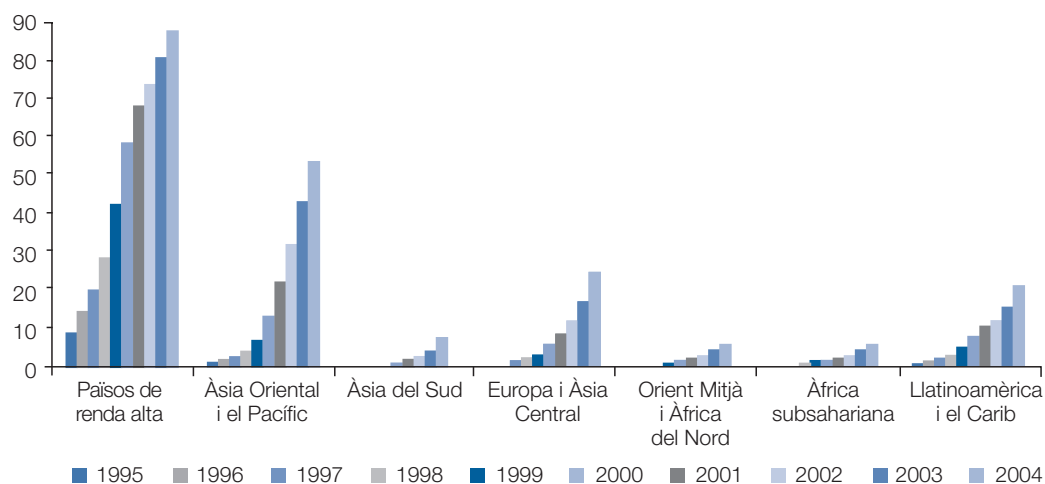
Figura 1.28. Percentatge de creixement exportacions de serveis a diversos països, 1994-2003



Font: Banc Mundial (2007a)

internacional en serveis estan subjectes a crítiques i revisió (l'OMC i l'FMI estan elaborant noves propostes atesa la insatisfactòria situació actual), però en tot cas sembla ben establert el paper cada vegada més destacat dels serveis en la configuració de xarxes globals d'activitat i producció. La secció 3.1.7 aprofundeix en aquest aspecte.

Figura 1.29. Adaptació de les diferents regions a les tecnologies modernes, 1995-2004 (telèfons mòbils per cada 100 habitants)



Font: Banc Mundial (2007a)

Incorporació a les tecnologies modernes

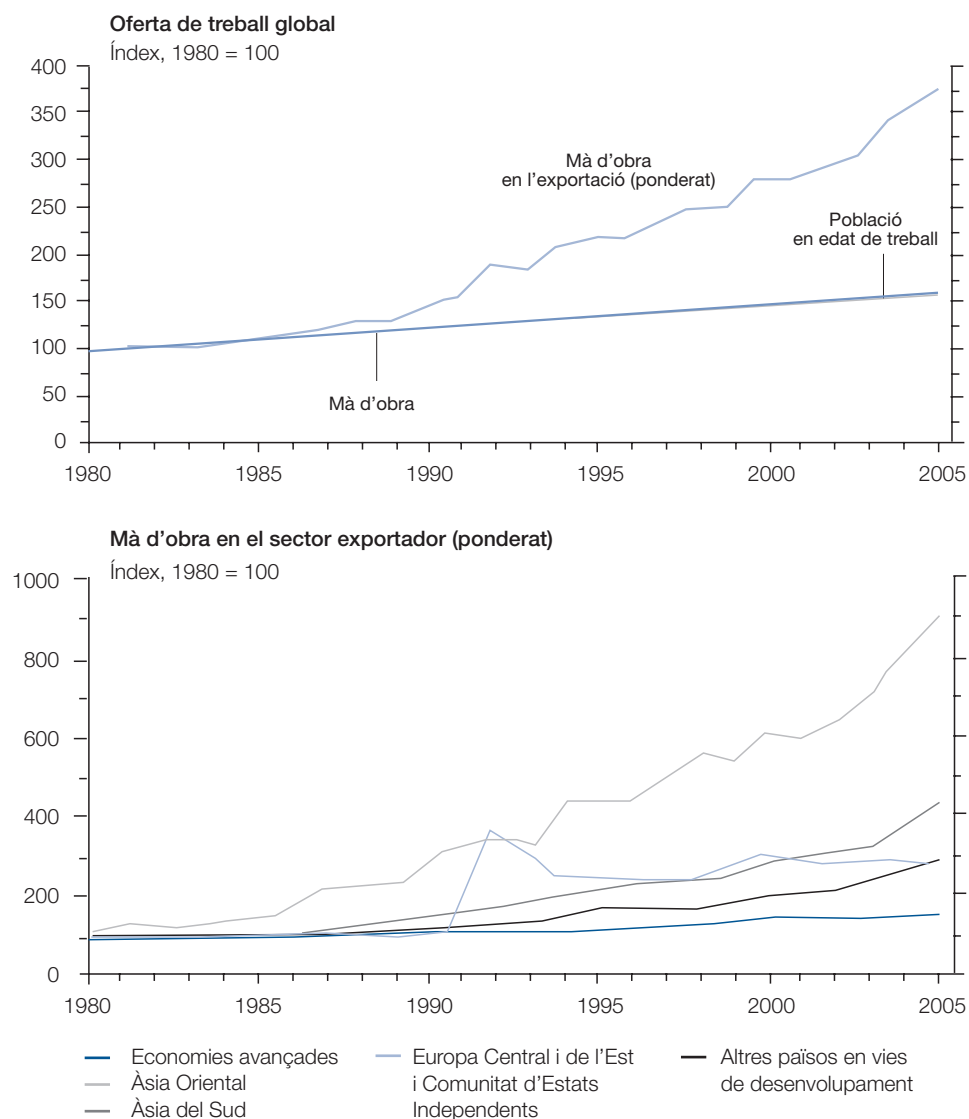
Un factor clau en l'articulació de les xarxes globals de producció és, com és prou conegut i ja s'ha comentat, el paper de les tecnologies modernes. Les interaccions entre les facilitats tecnològiques de comunicació d'informacions, coordinació de fases dels processos de producció, i tramesa de resultats, han ajudat a consolidar les xarxes de treball i producció, juntament amb creixents qualificacions a alguns dels països emergents. Les TIC han fet el món més petit (més enllà de si més pla o més *spiky*), o com a mínim han reduït el paper econòmic de les distàncies. Els països emergents han tingut l'oportunitat

d'accedir directament a algunes noves generacions de tecnologia. La figura 1.29 recull la facilitat i velocitat amb què totes les regions del món s'han incorporat a la telefonia mòbil, amb un procés de *catch up* molt més ràpid que, per exemple, la telefonia fixa, amb elevats costos fixos d'instal·lacions i línies.

Cap a una veritable «oferta global de treball»?

Un dels efectes potencialment més importants de totes aquestes dinàmiques seria la integració creixent dels mercats de treball, debatent-se fins a

Figura 1.30. Oferta de treball global



Font: FMI (2007a)

quin punt es pot parlar ja també d'una oferta global de treball dins d'un mercat de treball global. La figura 1.1 va presentar les dades de partida més bàsiques, evidenciant com, en comparació amb altres fases d'incorporació de països i persones a l'economia internacionalitzada mundial, l'actual suposava la més important numèricament, i com també era més gran que mai el diferencial previ entre països emergents i els «ja instal·lats» que podien ser indicatius d'oportunitats de millorar en eficiència, però també de noves «pressions competitives» amb ajustos importants.

Com es detalla a la secció 3.2, les vies per les quals s'integren els mercats de treball són diverses. D'una banda, el mecanisme clàssic dels intercanvis comercials que —com ja insistia Samuelson— suposen una manera indirecta de competir els factors de producció dels països que participen al comerç internacional. La competència més gran entre productes —i serveis— de cada vegada més països a l'economia global suposaria així una intensificació de la competència indirecta dels factors de producció entre els quals el treball —de què disposen en abundància les economies emergents— ocuparia un lloc molt destacat. D'altra banda, els fluxos migratoris suposen una competència —però també una potencial complementaritat— més directa. I recentment l'increment de la partició internacional de la producció mitjançant mecanismes com les inversions directes a l'estranger o l'*offshoring* internacional afegeix una nova via de connexió.

L'FMI (2007a) ha dedicat un capítol del seu *Informe Semestral* d'abril de 2007 al tema de la *globalization of labor*. Incorpora unes propostes operatives per mesurar l'oferta de treball global, essent la més senzilla la que es basa en ponderar la força de treball de cada país per la seva ràtio exportacions/PIB. La figura 1.30 mostra (a la part superior) com amb aquest criteri l'oferta global de treball s'hauria quadruplicat entre 1980 i 2005, amb un protagonisme destacat dels països asiàtics, així com del centre i l'est d'Europa. La part inferior descomposa geogràficament les contribucions a aquest *global labor supply*, i destaca la contribució dels països d'Àsia-Pacífic i també d'Àsia del Sud (que inclou l'Índia), a més de les aportacions que en el seu moment va suposar l'obertura dels països del centre i l'est d'Europa.

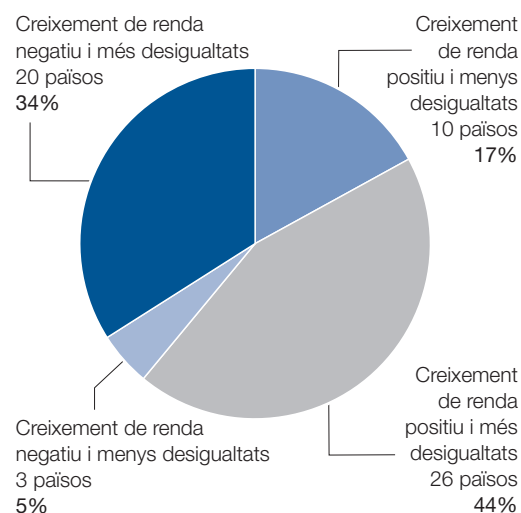
La secció 3.2 d'aquest Informe amplia les consideracions sobre la conformació d'una oferta global de treball i les seves implicacions sobre la distribució global de l'ocupació i les activitats.

1.2.6. Globalització, creixement i societats

Les implicacions socials de tots aquests processos són molt importants, com ja és prou (re)conegut. Algunes noves tendències en els hàbits de vida, consum, etc., afecten les pautes de demanda, que és important que tinguin en compte les empreses que aspiren a un posicionament competitiu. El capítol 2 analitza algunes d'aquestes dimensions. Però també afloren vessants controvertits. Entre ells destaquen les possibilitats, incorporades de manera creixent a les anàlisis més ortodoxes —Bernanke (2006), FMI (2007a) i Banc Mundial (2007) són referències— de conflictes o friccions socials sovint associades a asimetries o heterogeneïtat en la capacitat de resposta o aprofitament de les noves realitats, que poden portar a ampliar desigualtats en la percepció de la distribució dels beneficis de la globalització i a conflictes socials.

Aquestes dimensions socials de la globalització no només tenen repercussions sociopolítiques, sinó també econòmiques i empresarials, ja que l'evolució combinada del creixement i de la distri-

Figura 1.31. Creixement i desigualtat



Nota: Basat en 59 països observats.
Font: WDI, Banc Mundial (2007)

bució de la capacitat adquisitiva (entre països i a l'interior dels països) afecta al pes relatiu de la tipologia de demandes (productes, serveis, qualitats, etc.) que arriben al sistema productiu.

El paper positiu del creixement que propicia el millor aprofitament internacional dels recursos ha permès avançar, en conjunt, en la reducció de la pobresa a escala mundial. Però en canvi el seu impacte sobre la igualtat o equitat en la distribució de la renda és objecte de més polèmica. La figura 1.31 mostra les dades del Banc Mundial (WDI) pel que fa a les possibles combinacions entre creixement de la renda i evolució de la desigualtat.

La combinació estadísticament més freqüent seria, doncs, la de creixement amb increment de les desigualtats. Com també sembla clar que, en cas de reduccions dels nivells de renda, la desigualtat també tendeix a incrementar. En el primer cas es discuteix si es tracta d'un fenomen transitori derivat dels diferents ritmes amb què persones o grups s'adapten o es beneficien de les noves oportunitats del creixement, amb l'explicació alternativa o complementària de que el creixement al món global està «esbiaixat envers el talent», més escàs que altres dotacions de factors. En el segon cas es tracta d'una distribució desigual dels costos de la recessió o la crisi, sovint lligada a fragilitats institucionals com les que es comenten a l'epígraf següent.

Les dades es presten a moltes interpretacions, però un estudi detallat per part de Sala-i-Martin (2006) mostra, segons resumeix la Taula 1.5, una tendència a una disminució recent de la desigualtat global i inter-països, molt condicionada per la Xina (de fet, excloent la Xina de l'anàlisi, esdevé increment en la desigualtat), mentre que aflora una tendència a incrementar la desigualtat intra-països.

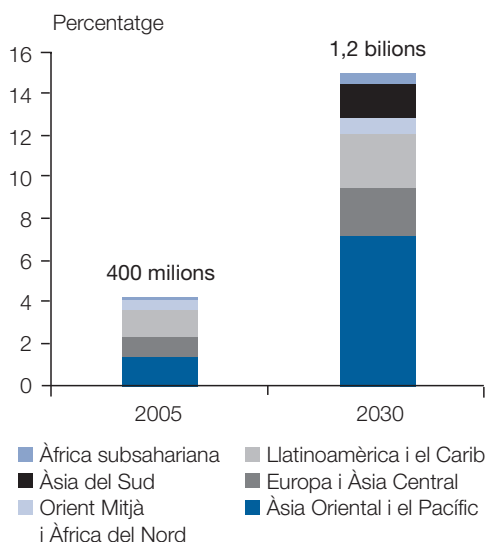
Taula 1.5. Descomposició de l'evolució de la desigualtat global: inter i intra-països (mesurada per l'índex de Theil)			
	Intra	Inter	Global
1970	0,255	0,557	0,812
1980	0,262	0,571	0,833
1990	0,261	0,557	0,818
2000	0,284	0,499	0,783

Font: Sala-i-Martin (2006)

Classe mitjana global o societat *low cost*?

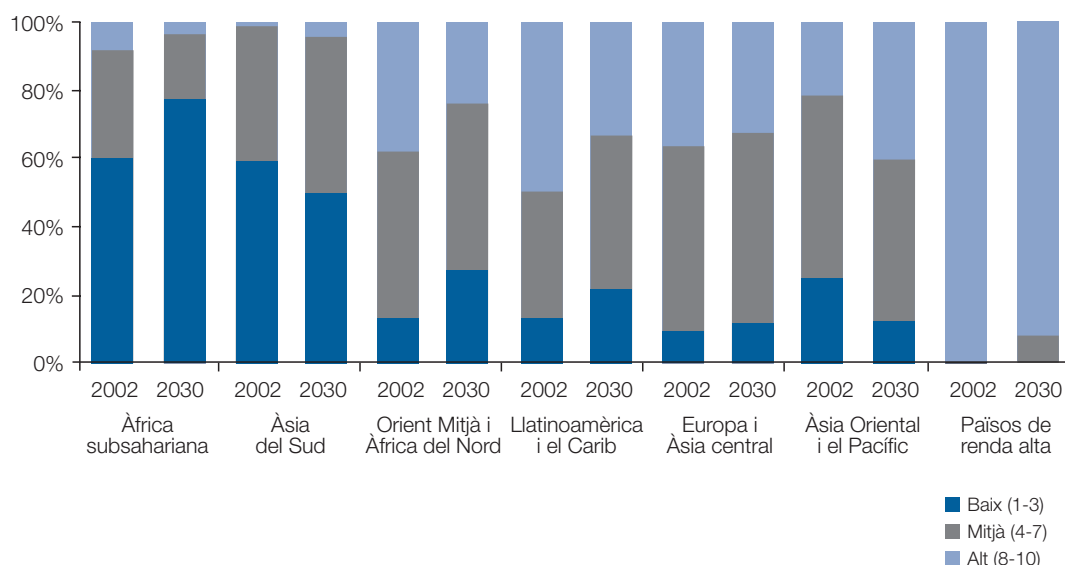
Quines implicacions poden tenir aquestes tendències sobre les tipologies i pautes de demanda? Una més gran desigualtat ve associada a una demanda ràpida d'articles de luxe. Aquest sembla un ingredient de qualsevol anàlisi i prospectiva. Però l'evolució concreta de la distribució de la renda afecta a qüestions com el futur de les activitats *low cost*, de l'anomenada «democratització del luxe» (alguns tipus de luxe, incloses imitacions de qualitat), i la més recent tendència a articles adreçats a segments de baix poder adquisitiu, com les iniciatives d'ordinadors a 100 euros o automòbils a 3.000 euros (IMD, 2007). I també es discuteix el paper de les classes mitjanes, nucli important de consum intern a moltes economies. Les anàlisis van des de la pregona «desaparició» d'aquestes classes mitjanes (subsumides en una societat *low cost* segons Gaggi-Narduzzi, 2006) fins a l'emergència d'unes classes mitjanes globals que podrien tenir, a escala del mercat global, el mateix paper que fins ara han tingut a cada país les classes mitjanes nacionals (Banc Mundial, 2007), com a adquirent del volum i varietat de mercaderies i serveis que proporcionen les noves possibilitats tecnològiques i

Figura 1.32. Projectió d'evolució de la classe mitjana global (població a països de renda baixa i mitjana-baixa amb ingressos entre 4.000 i 17.000 dòlars PPP)



Font: Banc Mundial (2007a)

Figura 1.33. Evolució 2000-2030 de la població de cada regió en tres intervals de decils de la distribució global de la renda



Font: Banc Mundial (2007)

productives de la globalització. Demandes de lleure en sentit ampli, qualitat de vida i atenció personal, relacionades amb la llar, aplicacions de les noves tecnologies, etc., tindrien un lloc destacat a les demandes d'aquestes noves classes mitjanes a les quals s'incorporarien milions de persones procedents d'actuals economies emergents i en desenvolupament. Dels 400 milions de persones que entrarien en aquesta classificació del Banc Mundial en 2005, es preveu passar a 1.200 milions el 2030.

La figura 1.32 mostra les projeccions del Banc Mundial d'evolució de la classe mitjana global.

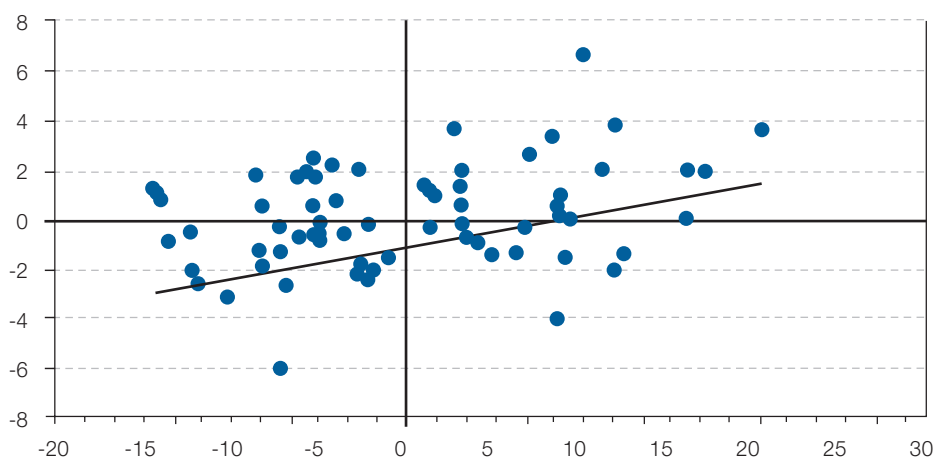
Amb més detall la figura 1.33 mostra els aspectes distributius internacionals associats a aquestes projeccions. Es mostra la variació del pes de les diverses regions a la distribució mundial de la renda entre 2000 i 2030. Destaca l'ascens dels països asiàtics en les categories alta i intermèdia.

1.2.7. Qualitat institucional

Un dels vessants més destacats a l'hora d'explicar diferències de prosperitat entre països, i de manera especial, diferències en la fiabilitat i atractiu dels països com a socis comercials i/o inver-

sors, és el referent a la qualitat institucional. Inclou dimensions tan rellevants com el respecte a la propietat, el compliment efectiu dels contractes i la seva tutela judicial, «l'imperi de la llei», l'absència de corrupció, expropiacions arbitràries, etc. Al capítol 3 es comenten alguns estudis referits a l'impacte de la qualitat institucional sobre fluxos comercials i inversors —i està en marxa un estudi a l'OME sobre aquest tema— que ressalten el paper estratègic d'aquestes dimensions. Fins i tot algunes anàlisi, com la de Treffer (2005), referida a les amenaces per a les economies avançades d'*outsourcing* en segments de creixent qualificació, troba en el grau de qualitat institucional d'aquestes economies desenvolupades una font d'avantatge competitiu amb perspectives de mantenir-se durant, com a mínim, dècades, i que esdevindria un actiu fonamental en el posicionament internacional d'aquestes societats (a més de l'explicació ja comentada de Wei-Ju (2006) sobre el paper de diferències en qualitat institucional per explicar la tipologia de fluxos financers internacionals). També en l'àmbit comercial una anàlisi de Do-Levchenko (2006) mostra com una excepció a la regla que l'obertura internacional tendeix a millorar la prosperitat dels països és el cas en què aquesta obertura amplifica el poder d'algunes empreses grans amb poder —econòmic i polític— als sectors exportador i/o importador, i que podrien fer servir aquest més gran

Figura 1.34. Correlació entre taxa de creixement 1982-2002 (residual no explicat per altres factors) i qualitat institucional inicial mesurada per l'índex de *quality governance*



Font: WDI, Banc Mundial (2007)

poder, en un context de feblesa de les institucions, per obtenir resultats que afavoreixin els seus interessos fins i tot en contra del conjunt de la població.

La figura 1.34 és una de les seleccionades pels WDI del Banc Mundial per visualitzar el paper de la qualitat institucional, mesurada en aquest cas mitjançant l'índex de *quality governance*. La figura mostra la correlació positiva entre aquest indicador de qualitat en un moment inicial (1982) i la taxa de creixement del PIB per càpita (tècnicament, el «residu» d'aquest creixement no explicat

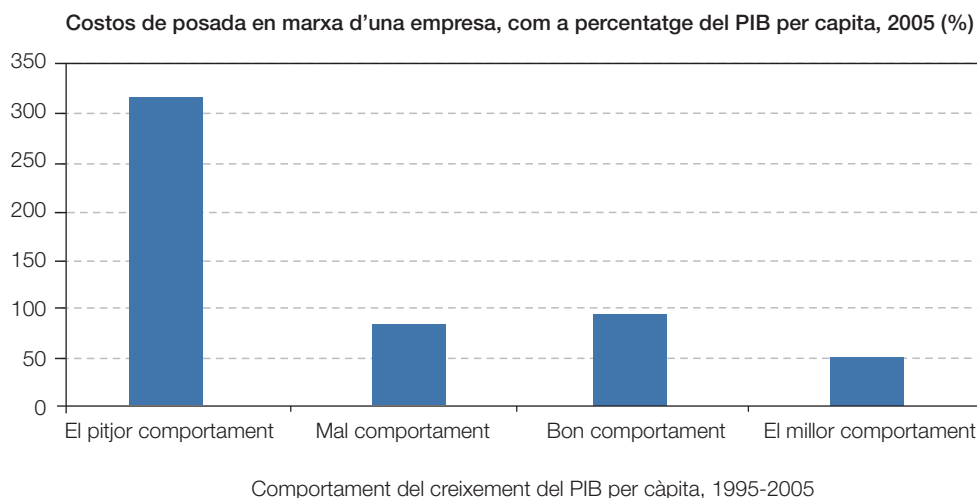
per l'evolució dels factors productius com el treball i el capital) en les dècades següents.

Una informació complementària l'ofereix la figura 1.35, que recull la correlació entre un altre indicador freqüent de qualitat com són els costos de posar en marxa un negoci.

1.2.8. Demografia

Els canvis demogràfics en marxa ja van ser estudiats a l'*Informe anual 2006* de l'OME. Les evi-

Figura 1.35. Correlació entre els costos de posada en marxa d'una empresa, com a percentatge del PIB per càpita (dades referides a 2005) i el comportament del creixement del PIB per càpita 1995-2005



Font: WDI, World Bank (2007)

dències respecte a la seva importància i les temptatives d'estimació del seu impacte continuen. No només afecten el potencial productiu —tant la incorporació de joves generacions com la jubilació de les de més edat— sinó que afecten les pautes de demandes i consum de manera molt significativa (*Deutsche Bank Research 2006 i 2007b* són bons exemples d'aquests estudis). També el seu impacte sobre els mercats financers mereix atenció.

La figura 1.36 mostra l'evolució des de 1950 i fins a 2050 de la ràtio entre població en edat de treballar respecte a la població fora d'aquestes franges d'edat, tant a nivell mundial com desglossada entre països avançats i en desenvolupament. Els països més avançats han arribat al sostre en aquesta cabdal ràtio mentre que les economies emergents i en desenvolupament encara disposen d'un període limitat de temps per aprofitar l'anomenat de vegades «dividend demogràfic» abans de començar a experimentar les conseqüències de l'envelliment.

Un aspecte rellevant és el referit als creixents compromisos i recursos necessaris per fer front a l'envelliment de la població, en bona mesura vinculats a despeses del sector públic. La taula 1.6 mostra les dades anticipades per l'OCDE als països desenvolupats membres d'aquesta orga-

nització, en termes de pensions, despeses sanitàries i de dependència. A banda de les interpretacions directes de les xifres, cal insistir en les implicacions en termes de sostenibilitat dels comptes públics. I cal reiterar com alguns dels estudis comparatius en matèria de competitivitat —com el del World Economic Forum— atorguen un paper destacat a l'anticipació d'aquests increments de despesa com a factor determinant del futur de la competitivitat.

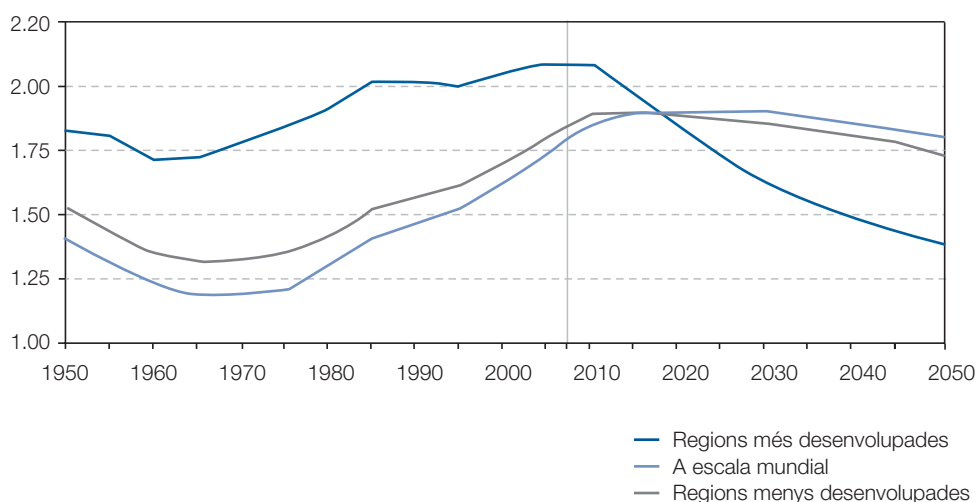
Però aquesta pressió no és exclusiva dels països avançats, sinó que també arriba als països emergents i en desenvolupament. La figura 1.37 mostra l'evolució entre 2005 i 2030 del nombre de persones de 65 o més anys d'edat com a percentatge del nombre de treballadors, desagregat per regions de l'economia mundial. La tendència a l'envelliment és clara no només als països de renda alta.

La figura 1.38 mostra com fins i tot a alguns països asiàtics, com Corea i la Xina, planeja de manera especial aquesta ombra sobre les fins ara espectaculars dinàmiques de creixement. Fins i tot l'expressió «*getting rich before becoming old*» s'esmenta com a restricció aplicable a la modernització i prosperitat d'alguns d'aquests països.

Figura 1.36. Evolució 1950-2050 de la ràtio entre població en edat de treballar i la resta

Trajectòria del creixement

Els països en vies de desenvolupament arriben al punt més alt de la seva oportunitat de beneficiar-se d'una alta ràtio entre treballadors i la resta



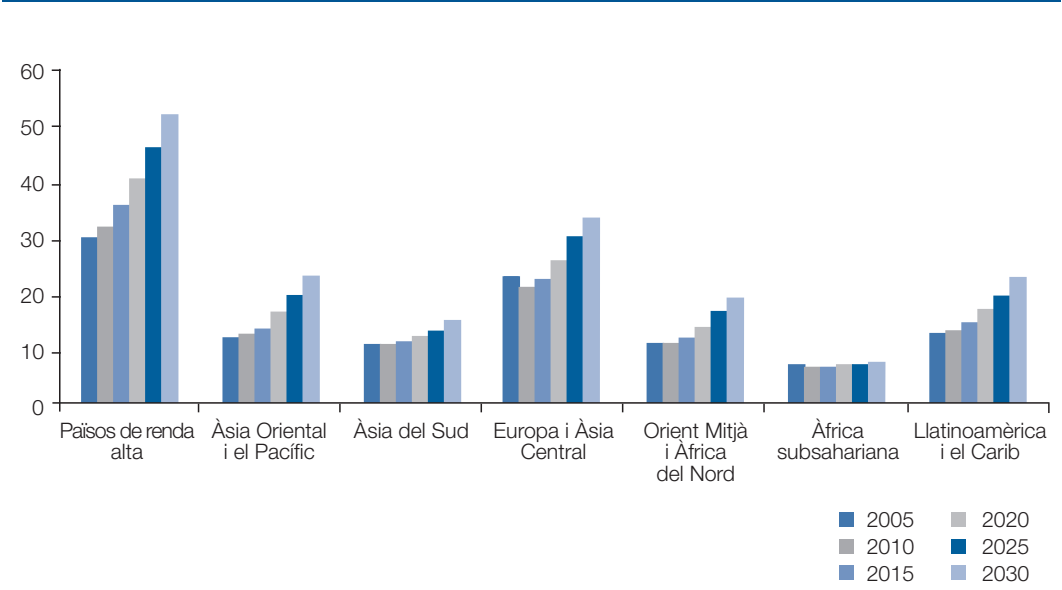
Font: Bloom-Canning (2006)

Taula 1.6. Pressió sobre la despesa derivada de l'envelliment de la població als països de l'OCDE, 2005-2025-2050. Les dades indiquen increments respecte a la situació de 2005, en percentatges del PIB

	Assistència sanitària		Assistència llarg termini		Pensions		Total	Creixement acumulat en ràtios de deute públic	
	2025	2050	2025	2050	2025	2050	2025	2050	2005-2050
Austràlia	1,8	4,2	0,5	2,0	1,0	1,7	3,3	7,9	176
Àustria	1,5	3,8	0,6	2,0	0,1	-1,0	2,2	4,8	111
Bèlgica	1,3	3,3	0,6	1,9	3,0	5,1	4,8	10,3	241
Canadà	1,9	4,1	0,6	2,1	0,8	1,7	3,3	7,9	176
Dinamarca	1,5	3,5	0,4	1,5	2,5	3,2	4,3	8,2	203
Finlàndia	1,8	3,6	0,8	2,4	2,8	3,3	5,4	9,3	241
França	1,5	3,5	0,4	1,7	1,2	2,1	3,1	7,3	164
Alemanya	1,5	3,6	0,8	1,9	0,2	2,0	2,5	7,5	153
Grècia	1,6	3,9	1,3	2,7	4,6	10,3	7,5	16,8	386
Irlanda	1,6	4,0	1,5	3,8	2,5	6,5	5,6	14,4	312
Itàlia	1,6	3,8	1,3	2,9	0,2	0,4	3,1	7,0	160
Japó	1,9	4,3	1,1	2,2	0,3	0,6	3,4	7,1	168
Luxemburg	1,4	3,7	1,3	3,1	3,7	7,4	6,3	14,3	326
Països Baixos	1,7	3,8	0,7	2,0	2,0	3,8	4,4	9,6	223
Nova Zelanda	1,8	4,3	0,6	2,0	3,2	5,9	5,7	12,0	283
Portugal	1,6	4,2	0,6	2,0	3,9	9,3	6,1	15,5	338
Espanya	1,6	4,1	1,1	2,4	1,8	7,0	4,5	13,5	276
Suècia	1,4	3,2	0,3	1,1	0,1	0,8	1,8	5,1	106
Regne Unit	1,4	3,4	0,4	1,7	0,9	1,8	2,9	7,0	156
Zona Euro	1,5	3,7	0,9	2,2	1,1	3,0	3,5	8,9	194

Font: OCDE (2007)

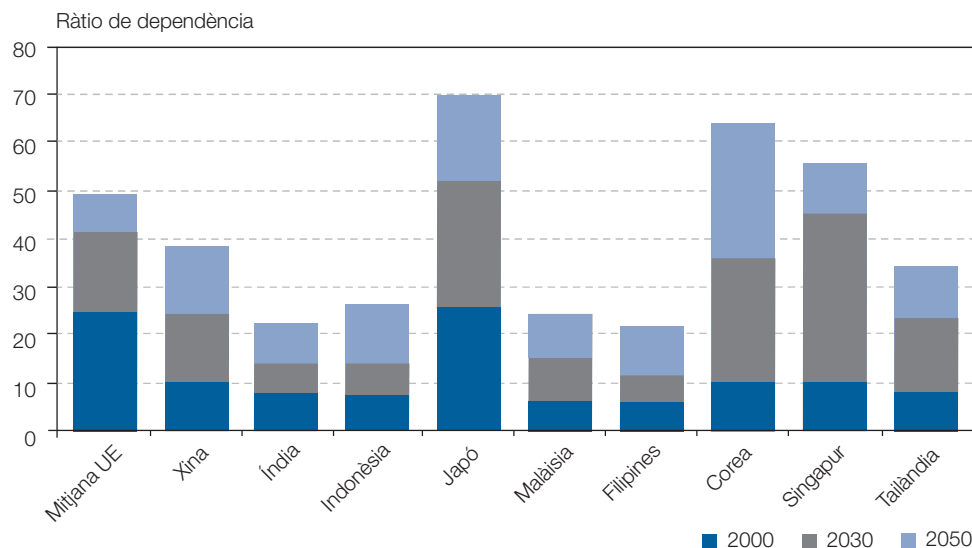
Figura 1.37. Persones de 65 o més anys d'edat, com a percentatge del nombre de treballadors, per regions, 2005-2030



Font: Banc Mundial (2007)

Figura 1.38. Persones de 65 o més anys d'edat, com a percentatge del nombre de treballadors, per països, 2000-2050

La majoria de països asiàtics seran la «segona onada» de societats envellides que segueix l'envelliment dels països industrials, inclòs el Japó.



Font: Heller (2006)

1.2.9. Límits al creixement

Un dels trets més destacables dels darrers anys, amb importants fites a 2006-2007, és la renovada preocupació pels límits al creixement —o per un determinat model de creixement—, així com els debats sobre recursos energètics, sobre consum de matèries primeres no renovables, i de manera novedosa, els debats sobre el canvi climàtic i la seva relació de causalitat amb el model creixement. Tant els impactes mediàtics debatuts —inclòs el film d'Al Gore *Una realitat incòmode*— com els estudis amb patrocini d'organismes internacionals o governamentals —com el de Nacions Unides en el marc de la Convenció sobre Canvi Climàtic, o l'*Informe Stern* patrocinat pel Govern britànic— abunden en aquesta dimensió que, de manera creixent, assumeix l'opinió pública mundial. Recursos no renovables i condicions de qualitat del medi ambient esdevenen *global commons* —o «béns comunals globals»— en la terminologia que fa servir fins i tot el Banc Mundial (2007a), amb problemes de gestió i ingredients de béns públics i externalitats, que compliquen la seva eficient administració, i que requereix necessàriament delicades negociacions per intentar arribar a solucions coordinades percebudes com equitatives.

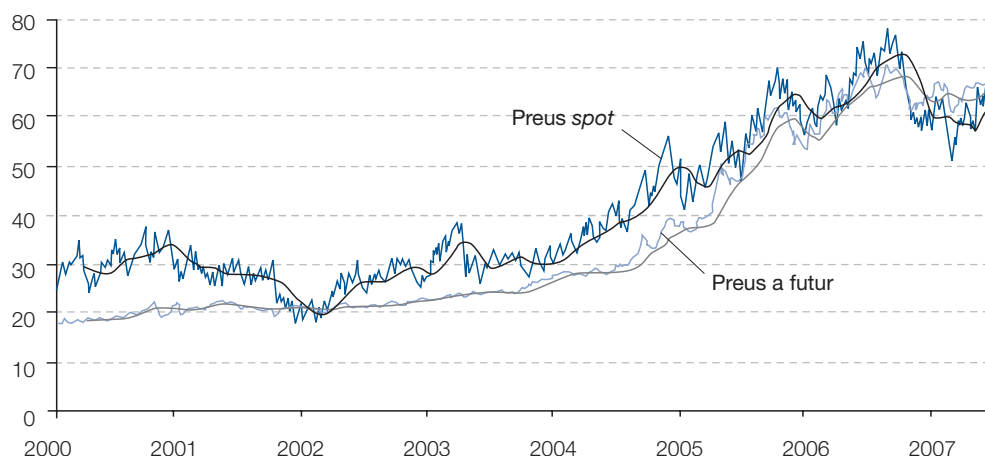
No és, òbviament, tasca d'aquest Informe avaluar aquestes polèmiques. Ens limitarem a esmentar les dades bàsiques i el seu impacte en el present i futur de l'economia global.

Serveixen unes dades seleccionades per il·lustrar algunes tendències.

La figura 1.39 mostra l'evolució del preu del petroli —*spot* i a futurs— confirmant la tendència a l'alça en un nou cicle ja apuntat a la contribució del prof. Marzo a l'*Informe anual OME 2006*. Per la seva banda la figura 1.40 recull les dades amb què l'FMI presenta la tendència també a l'alça dels preus de diverses *commodities*.

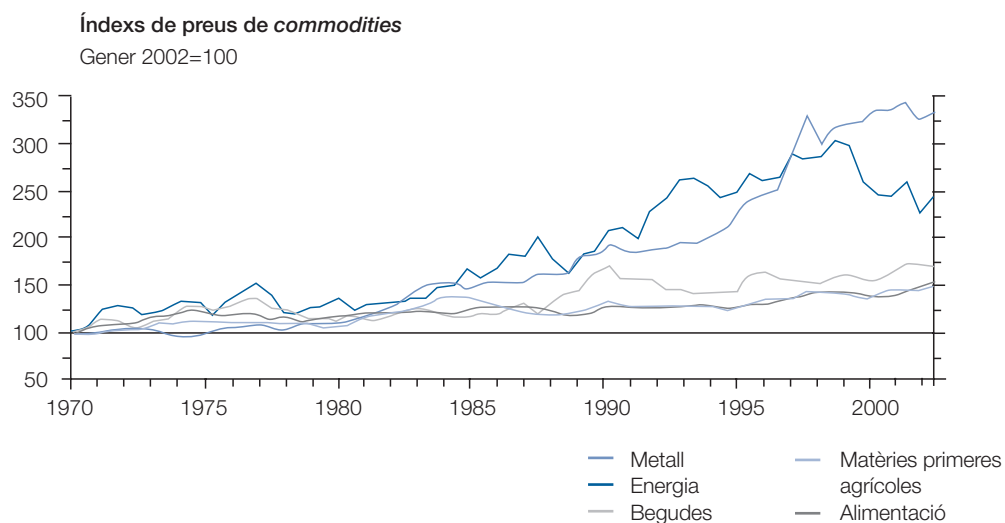
En relació a fases anteriors de tendències alcistes dels preus de l'energia i altres *inputs* bàsics, s'insisteix en que ara no es tracta (només ni potser principalment) d'una qüestió d'oferta (com les elevacions del preu del petroli en funció de la capacitat negociadora i cohesió de l'OPEP, per exemple) sinó principalment de pressions per la vessant de la demanda, derivades dels creixents requeriments dels països emergents amb ràpida industrialització d'una banda i adopció de pautes de consum «occidentals».

Figura 1.39. Evolució dels preus del petroli: preu spot i a futurs (contractes a 6 o 7 anys), (preus referits al West Texas Intermediat)



Font: OCDE (2007)

Figura 1.40. Índexs de preus de *commodities* i índexs d'alguns metalls i aliments



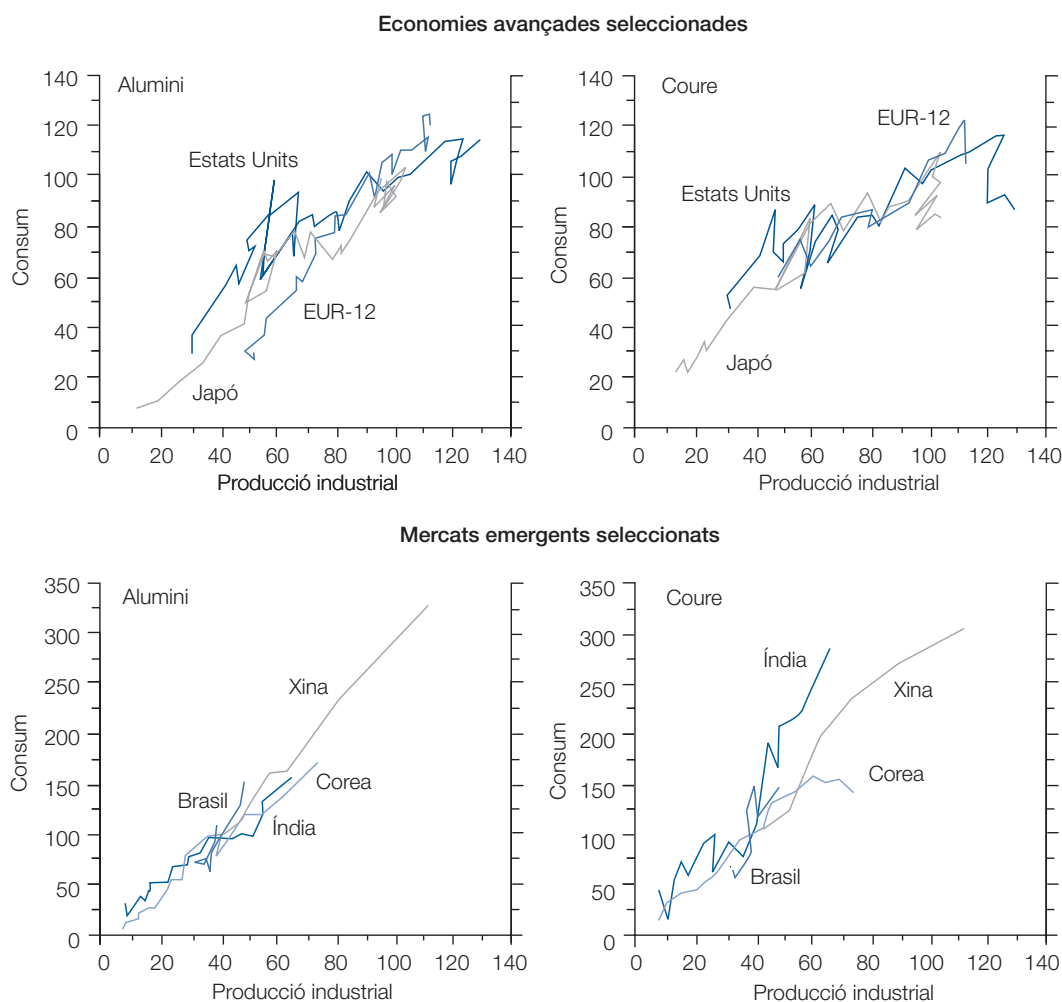
Font: FMI (2007a)

La figura 1.41 serveix per reflectir els arguments que vinculen el procés de creixement global amb la demanda d'algunes matèries primeres. Presenta de manera comparativa les relacions entre creixement de la producció industrial i consum d'alumini i coure en els processos d'industrialització de les economies ara ja avançades i de les noves economies emergents. Les pautes semblen força comunes, i fins i tot s'apuntaria a una major intensitat en matèries primeres en el cas de les economies emergents

per diverses raons que anirien des de la ràpida emulació fins a la «deslocalització» d'activitats contaminants.

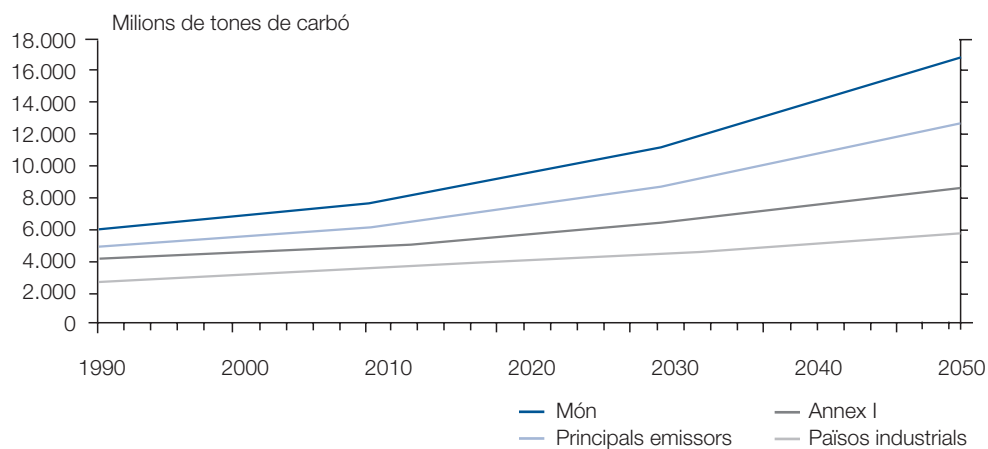
Aquestes dinàmiques comparatives són el punt de partida de debats a l'hora de negociar adequacions entre demanda i oferta. Els països emergents insisteixen en el seu dret a repetir la trajectòria dels ara ja avançats, mentre aquests insisteixen en com la «pressió addicional» sobre els recursos és insostenible.

Figura 1.41. Comparació entre les dinàmiques de països avançats i emergents: relació entre creixement de la producció industrial i consum de matèries primeres no renovables (casos de l'alumini i el coure)



Font: World Economic Outlook, FMI (2006)

Figura 1.42. Emissions carbòniques a països industrials, països Annex 1 (industrials més països de l'Europa de l'Est i ex URSS), i Annex 2 (els anteriors més la Xina, l'Índia, Indonèsia, Sud-àfrica i Mèxic)



Font: Banc Mundial (2007a)

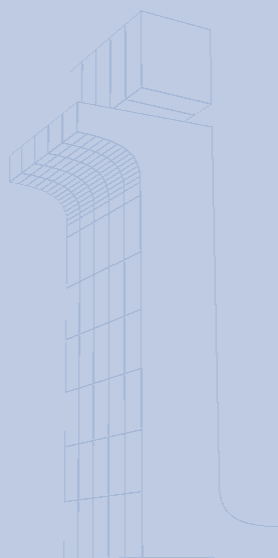
Les relacions de causalitat entre aquestes dinàmiques i el canvi climàtic centren bona part de les controvèrsies. Les preocupacions ja no són expressions minoritàries sinó que arriben a bona part de l'opinió pública i organismes i institucions nacionals i multilaterals. Serveixi la figura 1.42, extreta de l'*Informe de prospectiva* del Banc Mundial 2007, per il·lustrar les dades objecte d'anàlisi i preocupació pel que fa a les emissions carbòniques vinculades a l'efecte hivernacle. Segons aquestes dades s'esperaria que, de continuar les tendències actuals amb les actuals tecnologies, pel 2030 haurien incrementat les

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



CAPÍTOL 2

*Present i futur dels mercats
emergents*



2. Present i futur dels mercats emergents

L'actual etapa d'integració econòmica global es caracteritza de manera destacada per l'abast i rapidesa dels canvis, i sobretot perquè els principals protagonistes del nou dinamisme econòmic mundial són les economies emergents i en desenvolupament, on es concentra la major part de la població mundial. Els avenços tecnològics, per una banda, i els processos creixents d'obertura exterior, reformes de mercat i millores en el marc institucional, per l'altra, permeten que milions de persones, de països fins no fa massa considerats com «la perifèria», s'incorporin a l'economia global ràpidament, formant part activa de les xarxes de producció globals. Aquesta nova realitat té importants repercussions sobre la competitivitat i les pautes d'especialització dels països, i afecta no sols l'àmbit estrictament econòmic o empresarial, sinó també la vida de les persones. Aquests canvis i noves tendències, i les seves implicacions socials, s'han tractat des d'una perspectiva global en el primer capítol. És objectiu d'aquest segon capítol centrar l'anàlisi en els mercats emergents i en desenvolupament, per la creixent rellevància que estan adquirint en el context econòmic global, i identificar des d'una perspectiva tendencial i de futur quines són les economies i àrees regionals amb major capacitat d'expansió i d'inserció en els mercats globals. Val a dir que les projeccions que es presenten en l'estudi ni són les més optimistes ni les més catastrofistes. Els escenaris de futur que es dibuixen, i

que abasten en general fins al 2030, parteixen d'anàlisis prospectius *baseline*. En aquest sentit, les perspectives de creixement potencial i d'inserció d'algunes economies poden ser superiors a les que es reflecteixen en els anàlisis si, com s'adverteix en l'informe, s'acceleren certs processos de reforma, com pot ser el cas, per exemple, d'alguns països llatinoamericans o de l'Àfrica subsahariana.

El capítol s'estructura en sis apartats. En el primer s'analitza el creixement econòmic i s'identifiquen les àrees i països amb major potencial d'expansió, tenint en compte a més els processos de reforma orientats al mercat. Seguidament s'estudia el potencial consumidor i les noves pautes de demanda d'aquestes economies, analitzant les tendències de futur dels diferents segments de renda i la seva distribució, amb especial atenció a l'evolució de la pobresa, les classes mitjanes i la base de la piràmide. El tercer apartat se centra en la contribució actual i el potencial d'aquests països a l'oferta global de treball, tant des d'un punt de vista quantitatiu com qualitatiu, destacant l'emergència dels processos d'*offshoring*, l'evolució esperada en la qualificació de la mà d'obra i les implicacions en els salaris relatius. Posteriorment s'analitza l'impacte dels processos d'obertura exterior d'aquestes economies en el comerç mundial i en els fluxos d'inversió directa, i el paper que tindran en el futur dins el context de competència

global. S'examina la tendència futura tant dels fluxos comercials com d'inversió, identificant els països amb més atractiu potencial. El cinquè apartat presenta una selecció de països que, pel seu dinamisme esperat, potencialitat del mercat, característiques de la mà d'obra i obertura externa, poden oferir a l'empresariat català excel·lents oportunitats de negoci, tant via exportacions com via inversions directes, destacant en cadascun dels països els sectors amb més perspectives de creixement futur. Per últim, s'analitza el procés d'internacionalització de Catalunya en els últims anys, per esbrinar com s'està posicionant en el nou entorn global, i si aprofita el dinamisme econòmic de l'àrea emergent. Com a punt de referència s'efectua una anàlisi comparativa amb els altres dos motors regionals europeus: Rhône-Alps i Llombardia.

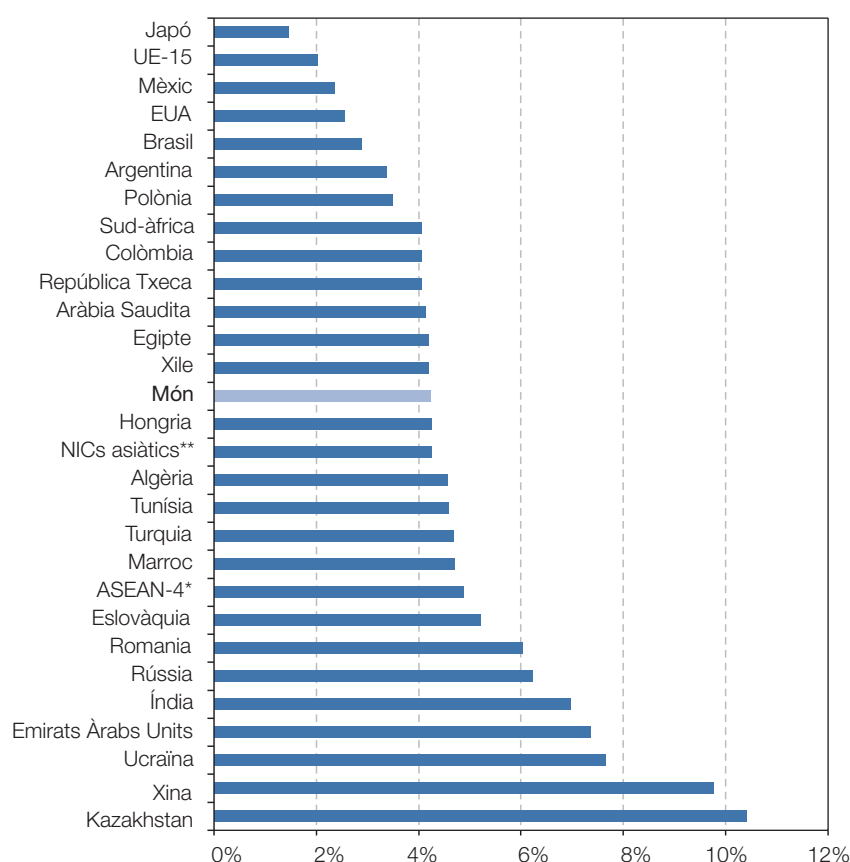
Com es manifestava en el capítol anterior, la capacitat de resposta a l'actual procés de globalització

pot marcar diferències enormes entre països i societats i ampliar les desigualtats en la percepció dels beneficis de la integració. Per aquest motiu, aquest capítol pretén aportar coneixement sobre el futur dels mercats emergents i facilitar la planificació estratègica empresarial per tal de contribuir a guanyar capacitat d'anticipació i resposta als reptes i oportunitats que aquestes economies plantegen.

2.1. Creixement econòmic: Àsia mantindrà el lideratge

L'economia mundial en la primera dècada del nou mil·lenni s'està caracteritzant per un ritme de creixement fort i sostingut. A diferència d'altres etapes de prosperitat global, el ràpid creixement és impulsat per les economies emergents,

Figura 2.1 Creixement del PIB real 2001-2006. Mitjana anual (en %)

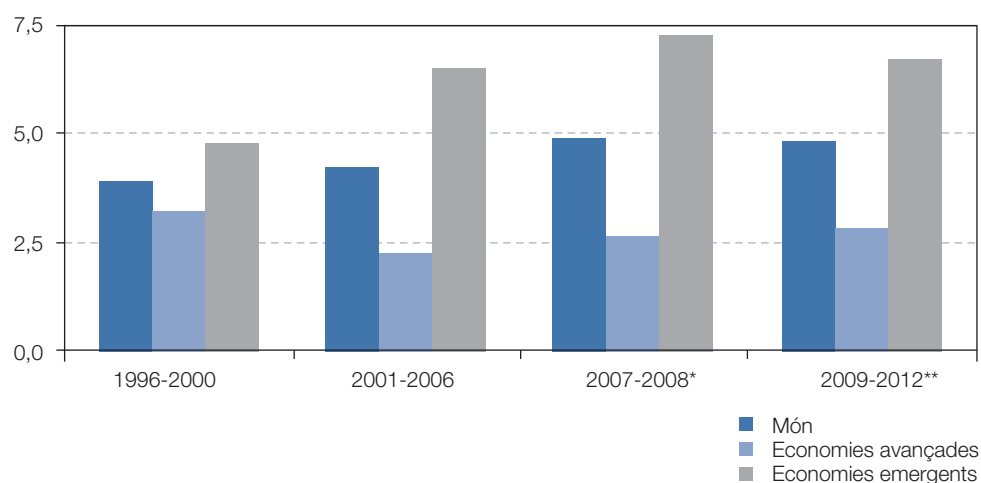


*Indonèsia, Malàisia, Filipines i Tailàndia

**Hong kong, Corea del Sud, Singapur i Taiwan

Font: FMI, World Economic Outlook Database, abril 2007; càlculs OME

Figura 2.2 PIB real. Creixement anual mitjà per període (en %)



*Estimació

**Previsió

Font: FMI, World Economic Outlook Database; càlculs OME

liderades sens dubte pels països asiàtics i de l'Europa de l'Est i la CEI (Comunitat d'Estat Independent), especialment la Xina, l'Índia i les exrepúbliques soviètiques (vegeu figura 2.1). A més, aquest extraordinari creixement no ha vingut acompanyat de processos inflacionistes desbocats, malgrat l'augment inevitable dels preus en l'energia i matèries primeres, la qual cosa ha permès ritmes de creixement sostinguts que no s'espera que es trunquin en els propers anys. Una de les claus d'aquest comportament es troba en el fort increment de la productivitat, que fa possible absorbir l'augment de preus, i permet alhora un creixement tant dels beneficis com dels salaris reals, la qual cosa afavoreix tant la inversió com el consum (Rajan, 2006).

Diversos són els factors que, combinats, expliquen aquest progrés en termes de productivitat. Per una banda, el desenvolupament tecnològic i l'extensió de l'ús de les tecnologies d'informació i comunicació (TIC). Per altra banda, les transformacions estructurals que es duen a terme a països emergents, especialment a l'Àsia i a l'Europa de l'Est (Shadler, et al., 2007). S'estan produint avenços molt importants tant en les reformes de mercat com en l'obertura a l'exterior, i els governs es mostren molt més conscients del seu paper com actors condicionants de l'entorn macroeconòmic i institucional.

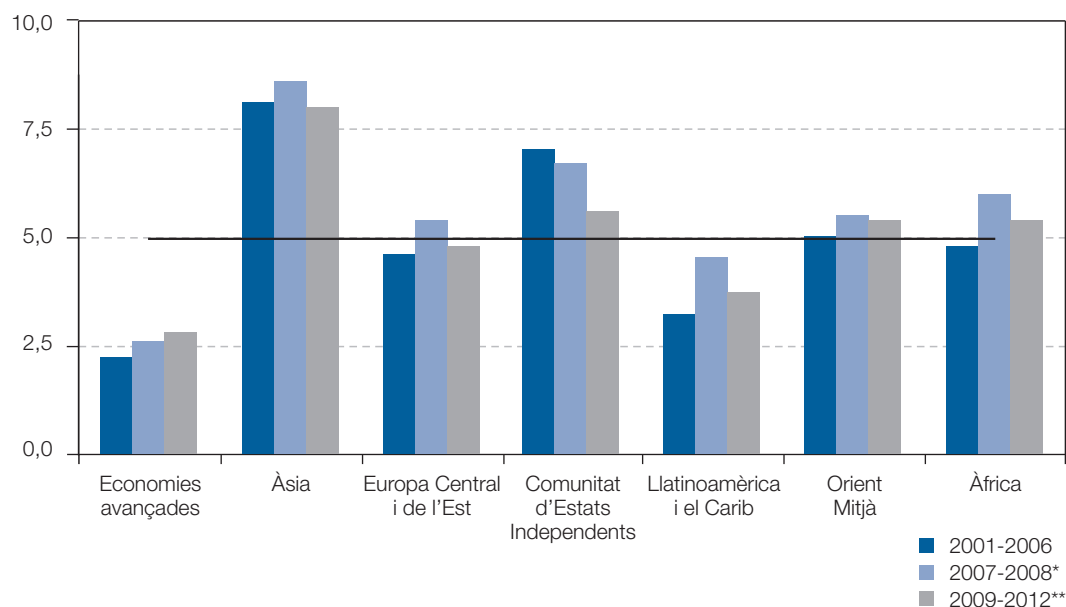
Al final d'aquesta secció s'inclou un article d'Alessandro Zanello, director adjunt del departament d'Àsia-Pacífic de l'FMI, on es dibuixen els recents desenvolupaments de les economies asiàtiques i les seves perspectives.

Les perspectives de creixement per als propers cinc anys no canvien gaire el quadre actual. L'economia mundial seguirà creixent de mitjana a un ritme proper al 5%, impulsat pels països emergents i en desenvolupament (figura 2.2). El major dinamisme continuarà concentrant-se en els mercats asiàtics, on a més del sòlid creixement de la Xina i l'Índia es preveu un repunt de les economies que formen part de l'ASEAN, especialment Indonèsia, el Vietnam i les Filipines, i a la Comunitat d'Estat Independent, on seguiran destacant Rússia, Ucraïna i el Kazakhstan. No obstant això, les previsions apunten a Àfrica com un nou focus important de dinamisme econòmic, on s'estima que durant els propers cinc anys es superi la quota de creixement del 5% (figura 2.3). Amèrica Llatina, malgrat la seva millora substancial en els últims anys, continua presentant les menors perspectives de creixement de tota l'àrea emergent, tot i que de mitjana superarà en més d'un punt percentual les taxes previstes pels països avançats.

L'optimisme vers Àfrica no versa només en la previsió de continuïtat de preus elevats en les

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

Figura 2.3 PIB real. Creixement anual mitjà per període (en %)



*Estimació

**Previsió

Font: FMI, World Economic Outlook Database; càlculs OME

commodities i recursos energètics, sinó també en els avenços encoratjadors en les reformes orientades al mercat. En l'últim informe del Banc Mundial relatiu a les regulacions de l'activitat empresarial, *Doing Business 2007*, Àfrica —tant el nord com l'àrea subsahariana— apareix en tercer lloc com a regió on s'han realitzat un nombre més elevat de reformes, just per darrera dels països de l'Europa de l'Est i la CEI i dels països de renda alta de l'OCDE. Dues tercers parts dels països del continent africà han implementat alguna reforma en els dos últims anys, i Tanzània i Ghana figuren actualment entre els deu primers països més reformistes del món. Quant al rànquing 2007, respecte a la facilitat per fer negocis, Sud-àfrica i Maurici es troben ja en posicions properes a Àustria, i Namíbia i prop de Portugal.¹ A més, l'informe adverteix que aquesta tendència reformista seguirà avançant, i destaca entre d'altres Burkina Faso, Moçambic, el Camerun, Nigèria i Zàmbia, i augura un panorama optimista respecte a les oportunitats creixents de negoci i d'atracció d'inversions que representarà per a la regió aquesta millora en l'entorn de negocis.

De fet, no és casualitat que les zones on s'han donat els processos de reforma més accelerats

siguin, a la vegada, les àrees amb creixement més dinàmic, com el Sud-est asiàtic i els països de l'Europa de l'Est i la CEI. Geòrgia, seguida de Romania, lideren el rànquing dels països on més reformes s'han dut a terme durant els dos últims anys, i en quart lloc es troba la Xina. Per la seva banda, el Kazakhstan puja vint llocs en el rànquing mundial 2007 d'economies amb millor entorn de negocis, situant-se a un nivell similar al d'Eslovènia. Tanmateix, aquest rànquing és encapçalat, com és ben sabut, pels *tigres asiàtics*² on, junt amb els països més avançats, es donen les condicions més favorables per fer-hi negocis.

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

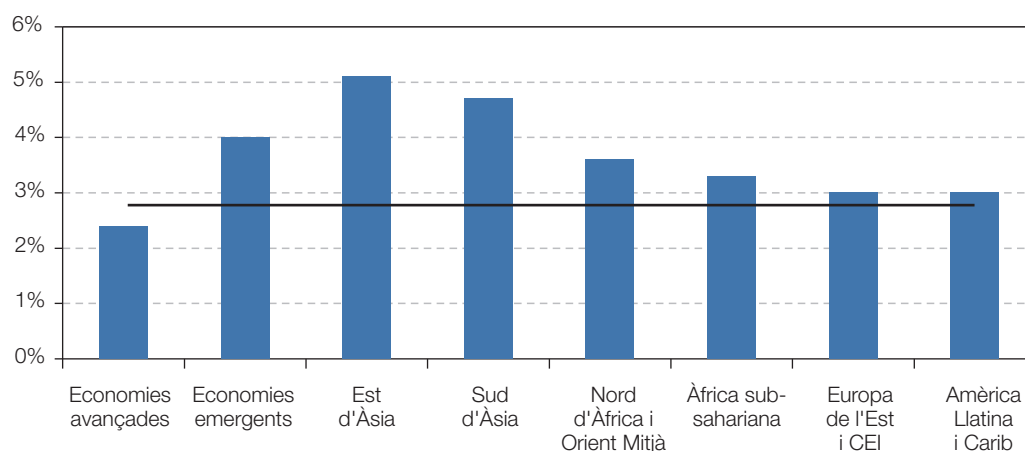
Aquesta situació contrasta amb l'evolució dels països de l'Europa de l'Est, on hi ha hagut un fort compromís per part dels governs d'afavorir les condicions de mercat i el clima de negocis. L'objectiu prioritari, ja des dels primers governs reformistes, d'integrar aquestes economies en la Unió Europea, ha suposat que anessin adoptant gradualment l'*acquis communautaire*. Actualment, Eslovènia ja forma part de la zona euro, i els països bàltics i Eslovàquia es troben dins del Mecanisme de Canvis Europeu-II, pas previ a la integració monetària. Per altra banda, Romania i Bulgària, que quedaren fora de la primera onada d'ampliació a l'est, s'han incorporat enguany a la Unió Europea. I la Comunitat d'Estats Independents, amb Geòrgia i Kazakhstan al capdavant, estan fent avenços importants, tot i que queda bastant camí per recórrer encara, sobretot en la millora dels sistemes judicials i la lluita contra la corrupció.

Les previsions a llarg termini continuen mostrant un panorama optimista vers els països emergents (figura 2.4). S'estima que, en conjunt, aquestes economies creixeran a un ritme mitjà anual del 4% durant el període 2008-2030, al voltant d'un punt percentual superior a la mitjana mundial, i més d'un punt i mig respecte als paï-

sos avançats. Totes les regions emergents sense excepció creixeran per sobre de la mitjana de les economies més desenvolupades i, com a resultat, la participació dels països emergents i en desenvolupament en l'*output* global es preveu que augmenti del 23% actual al 33% en el 2030. Àsia seguirà sent el principal focus dinàmic de l'economia mundial, amb la Xina i l'Índia al capdavant; no obstant això, s'espera que l'Àfrica vagi prenent el relleu de l'Europa de l'Est i la CEI, com a segona regió més dinàmica, especialment els països mediterranis, liderats per Egipte, Algèria i el Marroc. La moderació que s'espera a llarg termini en els ritmes de creixement de l'Europa Oriental i la CEI s'argumenta principalment per les baixes taxes de natalitat, particularment en les exrepúbliques soviètiques.

Tot i que en termes generals els diferents estudis de prospectiva coincideixen en les previsions, hi ha certes divergències pel que fa a l'Àfrica subsahariana. En aquest sentit, cal destacar el menor optimisme de l'Economist Intelligence Unit (EIU, 2006a) quant a les perspectives de creixement d'aquesta regió, principalment perquè consideren que la malaltia de la sida pot tenir a llarg termini importants costos socials i econòmics.

Figura 2.4 PIB real. Previsió del creixement anual mitjà període 2008-2030 (en %)



Font: Banc Mundial, *Global Economic Prospects 2007*

Àsia: desenvolupament econòmic recent i les seves perspectives

Alessandro Zanello

Director adjunt Departament Àsia i Pacífic
Fons Monetari Internacional

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

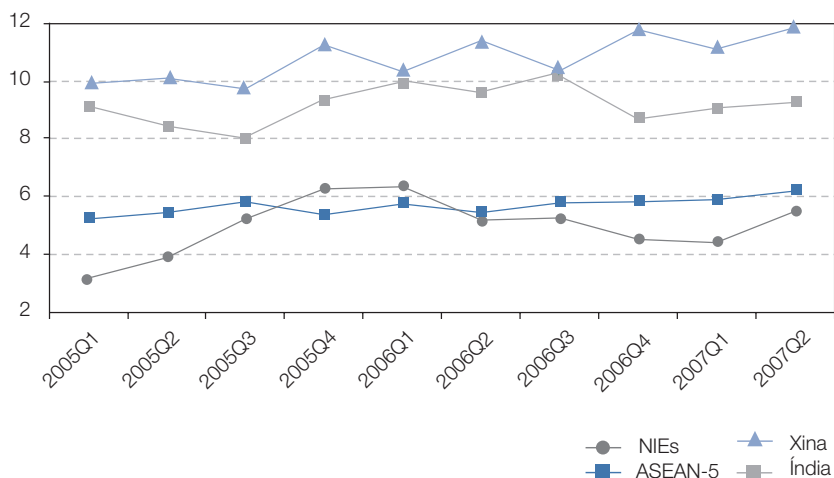
En resum, a mitjans de 2007 el creixement és més fort d'allò que s'esperava i la demanda interna està contribuint de manera creixent en una sèrie d'economies. Això no obstant, les exportacions continuen sent un gran impulsor del creixement i això crea vulnerabilitat pels impactes adversos des de l'exterior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

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

Desenvolupaments recents

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

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



Font: FMI

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

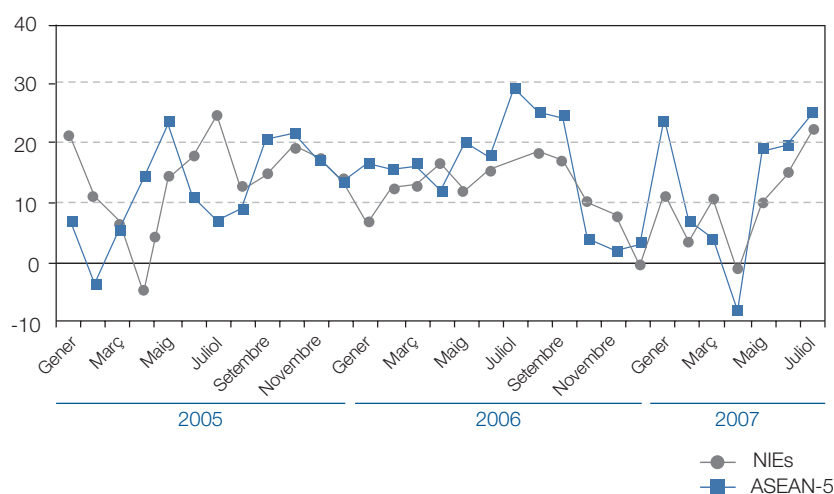
I allò que és més important, la contribució de la demanda interna al creixement en l'Àsia emergent ha mostrat signes de reforçament (especialment

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

L'activitat domèstica a gran part d'Àsia ha continuat essent ferma també durant el tercer trimestre d'aquest any. Les dades més recents suggereixen que la inversió sembla gaudir de bona salut

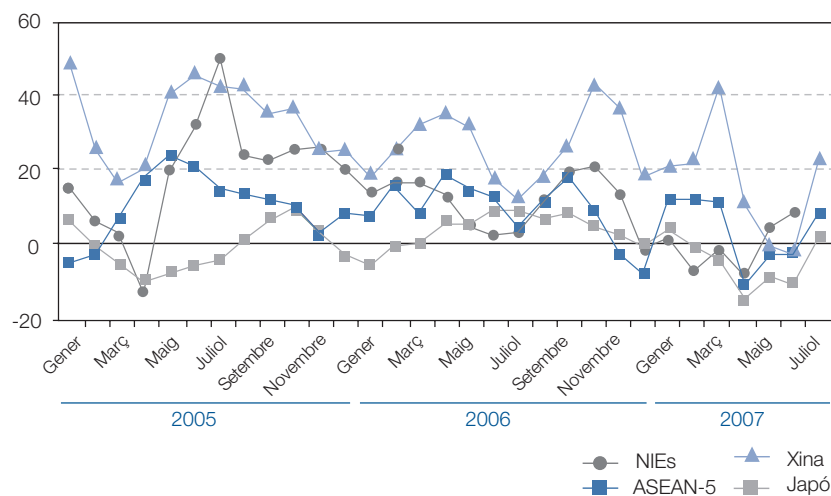
1. L'Àsia emergent es refereix a la Xina, Índia, Hong Kong, Corea, Singapur, Taiwan, província de Xina, Indonèsia, Malàisia, les Filipines i Tailàndia.
2. Les NIE comprenen Hong Kong SAR, Corea, Singapur i Taiwan, província de Xina.

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



Font: CEIC Data Company Ltd. and IMF staff calculations

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



Font: CEIC Data Company Ltd. and IMF staff calculations

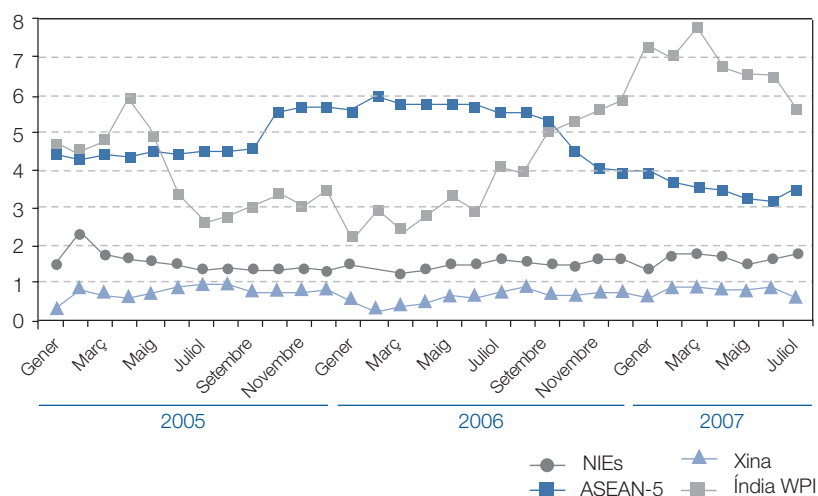
(Japó pot ser una excepció, això no obstant). La perspectiva més general pel que fa al consum domèstic es d'alguna manera menys clara, ateses les diverses lectures sobre la confiança del consumidor i altres indicadors d'alta freqüència en una sèrie de casos.

Després d'un alentiment a primers d'any, les exportacions arreu d'Àsia es van recuperar a mitjans de 2007 i han donat la sorpresa anant cap amunt. Les dades disponibles suggereixen que la demanda més gran per a les exportacions d'Àsia prové d'Europa, seguit per altres països d'Àsia, mentre la demanda d'Estats Units continua

essent baixa. Les exportacions de productes d'electrònica s'han recuperat d'una manera molt més modesta que les exportacions en general i les previsions per al sector són contradictòries.

Les pressions inflacionistes han seguit contingudes en la majoria de les economies. La inflació ha pujat a un 4% a finals de juliol, per damunt del 3,5% a finals de 2006, en major part degut a les puntes dels preus dels aliments. La Xina ha vist com els preus dels aliments pujaven al 18%, amb una inflació que s'accelerava al 6,5%, la més elevada en 10 anys. A l'Índia, per contra, l'índex de preus dels productes industrials ha

Figura 4. IPC subjacent (percentatge anual)



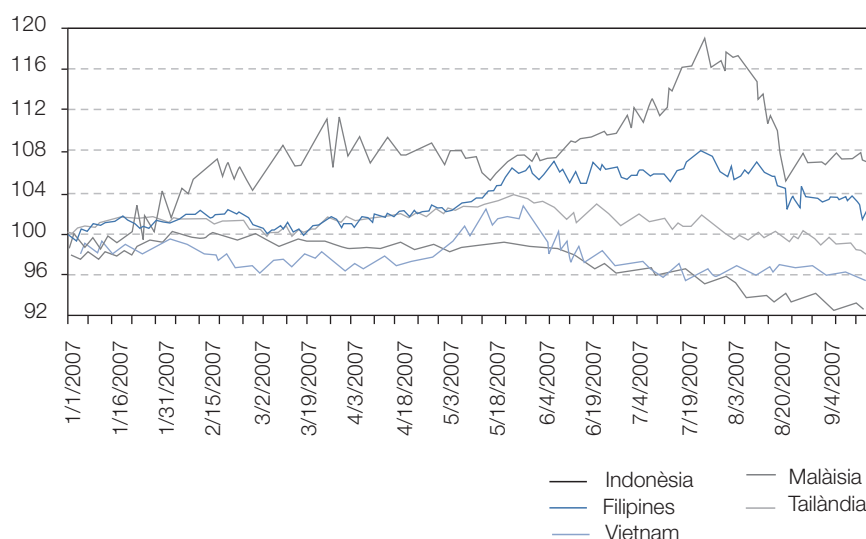
Font: CEIC Data Company Ltd. and IMF staff calculations

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



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

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



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

baixat gairebé 3 punts percentuals mentre la política monetària ha esdevingut més restrictiva. Amb els preus del petroli alentint-se d'alguna manera durant la primera part de l'any, els preus del combustible no han tingut un paper gaire determinant en l'evolució general dels preus.

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

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

La turbulència del mercat financer des de mitjans de juliol ha alterat el patró d'evolució dels tipus de

canvis, més recentment. S'han desfet posicions de *carry trade* del ien, tal com evidencia una accentuada pujada del ien japonès i una caiguda encara més accentuada en algunes de les divises «target», els dòlars australians i neozelandesos. A mitjans de setembre (quan es fa aquest escrit), el moviment del *carry trade* s'ha invertit parcialment, encara que la volatilitat en el mercat de divises i altres mercats continua essent alta.

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

Amb les reserves en moltes economies asiàtiques molt per damunt dels nivells necessaris per propòsits de liquiditat, una sèrie de bancs centrals han emès o estan considerant emetre Fons de Riquesa Sobirana. L'objectiu d'aquestes enti-

tats és incrementar els rendiments sobre les tinences de divises estrangeres, encara que en alguns casos (Corea) tenen un objectiu secundari d'ajudar a desenvolupar els mercats de capital locals. Queda per veure quin impacte, si és que n'hi ha, d'una gestió més agressiva d'aquesta gran quantitat de recursos financers tindrà sobre els mercats financers globals.

La perspectiva i els riscos

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

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

- *Contagi de les actuals turbulències del mercat financer.* Els bancs asiàtics no s'enfronten a riscos sistèmics atesa la seva exposició limitada a les «subprime» dels Estats Units i altres mercats amb el suport d'actius. Això no obstant, les condicions creditícies s'han ajustat en la regió, particularment per als prestataris de més risc. La volatilitat continuada dels mercats financers i l'aversion persistent al risc podria

desanimar els fluxos de capital a Àsia, amb repercussions en la confiança, la inversió i el creixement.

- *La turbulència financera persisteix (o empitjora) i porta a un alentiment del creixement més pronunciat d'allò que s'esperava, tant als Estats Units com a la zona euro.* Com s'ha dit abans, encara que la demanda domèstica en els països asiàtics hagi pujat i el comerç intraregional s'hagi incrementat, Àsia continua depenent de la demanda estrangera per al seu creixement. Si l'alentiment en les economies més importants és més pronunciat que les previsions actuals, les exportacions asiàtiques i el creixement es podrien veure afectats de manera negativa.
- *Els preus del petroli continuen essent vulnerables als esdeveniments geopolítics adversos.* No es pot descartar una punta dels preus d'oferta i les pressions inflacionistes associades. A més, la transferència dels preus del petroli mundials als preus nacionals ha continuat essent modesta en molts dels països emergents asiàtics fins ara, i qualsevol augment pronunciat és probable que repercuteixi en els consumidors, especialment si els beneficis corporatius o els ingressos pressupostaris baixen. Una inflació més alta podria minar les expectatives de compra de les llars i arrossegar cap avall la despesa privada.

Conclusió

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

2.2. Expansió del consum:

Nova classe mitjana i reducció de la pobresa

Com a resultat del fort ritme de creixement econòmic mundial i els guanys en productivitat, des de principis del nou mil·lenni s'ha produït un formidable augment de la renda per càpita en els països emergents i en desenvolupament —a raó d'un 4% de mitjana anual a nivell global— (vegeu figura 2.5). El creixement del PIB real per càpita a l'Àfrica subsahariana i el sud d'Àsia és el més fort des dels anys seixanta, i a l'Europa de l'Est i la CEI es baten rècords històrics. Les perspectives de futur són optimistes, i les previsions apunten a una continuïtat en el procés d'elevació sostinguda de la renda per càpita en tots els mercats emergents. S'espera però, que els guanys siguin més acusats a l'Europa de l'Est i la CEI i al sud i est asiàtic, on tindrà lloc un clar procés de convergència amb els països avançats (vegeu figures 2.6 i 2.7).

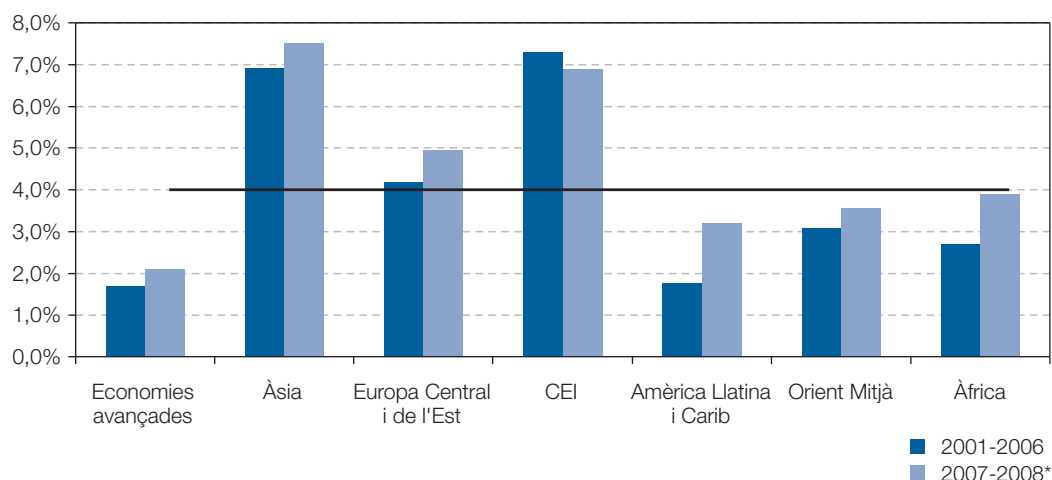
Com evidencia l'últim informe del Banc Mundial sobre els objectius de desenvolupament del Mil·lenni, *Global Monitoring Report 2007*, gràcies a aquest fort creixement de la renda per càpita en els últims anys, el nombre de persones que viuen en extrema pobresa (amb menys d'un dòlar diari) s'ha reduït en 135 milions entre 1999 i el 2004. Tot i que la reducció de la pobresa ha tingut lloc a totes les regions, la major part s'ha produït a Àsia, especialment a la Xina i l'Índia (figura 2.8).

Només a la Xina uns 500 milions de persones han sortit de l'extrema pobresa en els últims vint-i-cinc anys.

Les tendències actuals de creixement, i les previsions a mitjà termini, indiquen que l'objectiu de reduir a la meitat la pobresa al 2015 respecte al 1990 no sols s'aconseguirà sinó que fins i tot se sobrepassarà. El Banc Mundial estima que la proporció de població mundial en situació d'extrema pobresa se situarà en el 12% al 2015, disset punts percentuals menys que el 1990, i sis menys que l'any 2004. La Xina i l'Índia explicaran gran part d'aquesta disminució, mentre que a l'Europa de l'Est i la CEI, nord d'Àfrica i Orient Mitjà les projeccions assenyalen que es produirà una eradicació quasi completa de l'extrema pobresa. No serà aquest el cas d'Amèrica Llatina, encara que sí que es preveu l'assoliment de l'objectiu de reduir la proporció a la meitat al 2015. L'Àfrica subsahariana però, malgrat el creixement alcista dels últims anys, és la única regió on no es preveu que s'assoleixi l'objectiu a causa de l'elevat ritme de creixement de la població.

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

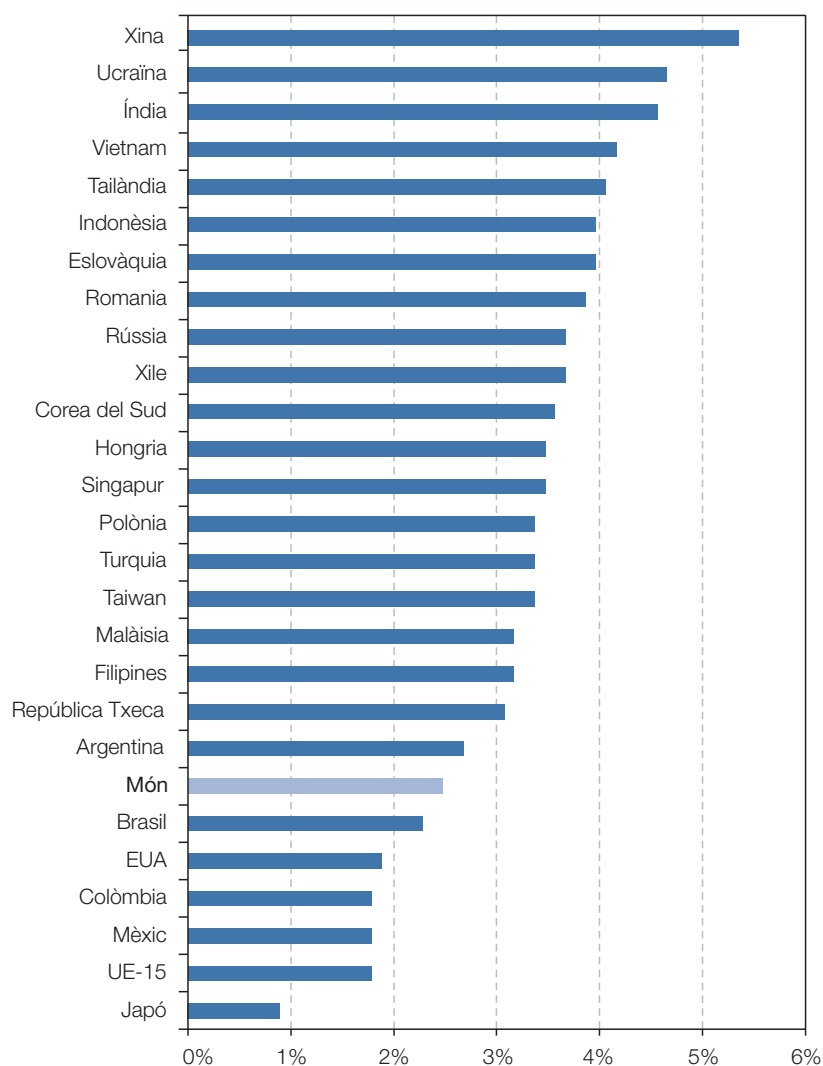
Figura 2.5 PIB real per càpita. Creixement mitjà anual per període (en%)



*Estimació

Font: FMI, World Economic Outlook Database; càlculs OME

Figura 2.6 PIB real per càpita. Prospectiva de creixement, període 2006-2020 (mitjana anual, en %)



Font: EIU

Figura 2.7 Renda per càpita. Prospectiva de creixement, període 2010-2030

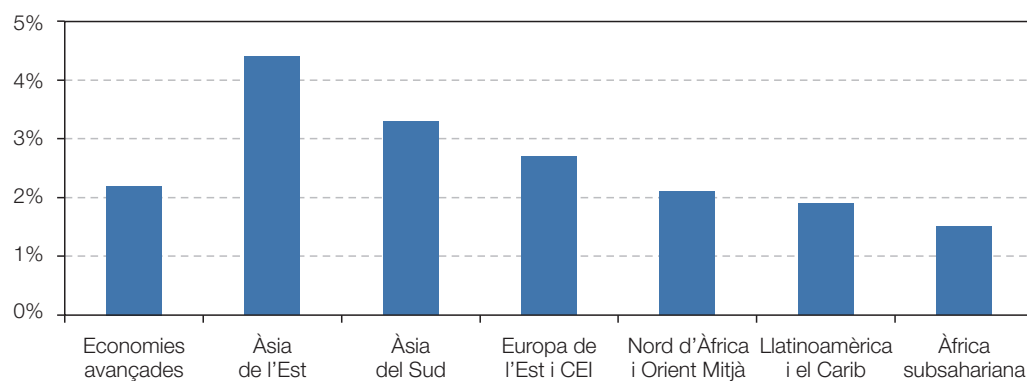
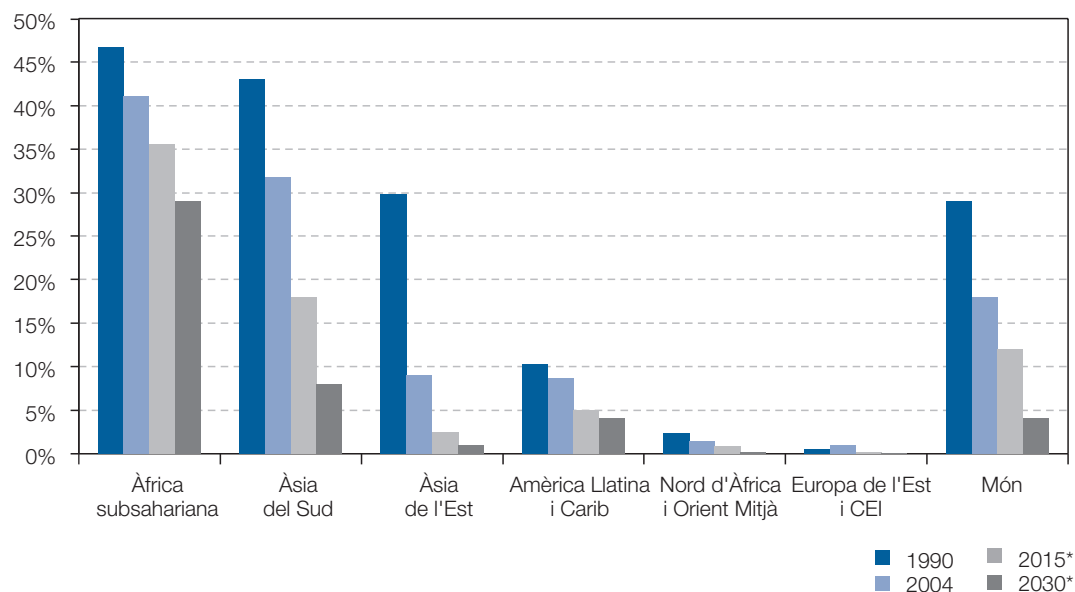
Font: Banc Mundial, *Global Economic Prospects 2007*

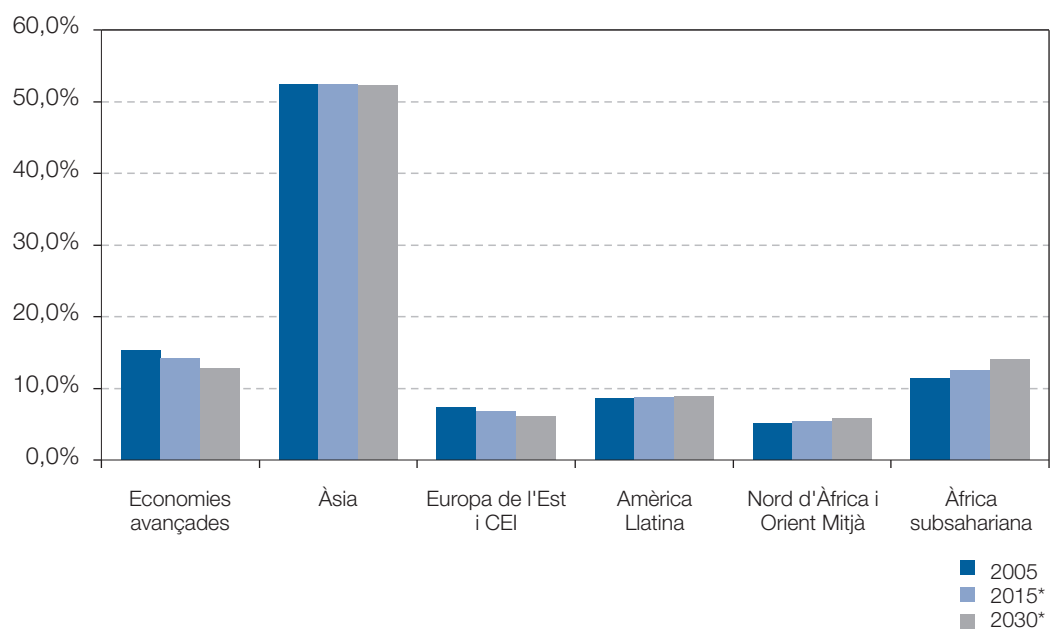
Figura 2.8 Percentatge de població en situació d'extrema pobresa



*Projecció

Font: Banc Mundial, *Global Monitoring Report, 2007; Global Economic Prospects 2007*

Figura 2.9 Població per àrees regionals. Anys 2005, 2015 i 2030 (en %)



*Projeccions

Font: Banc Mundial, *Demographic Projections 2007*

Com a conseqüència del creixement econòmic en els mercats emergents s'estima, doncs, que quasi mil milions de nous consumidors entraran

en el mercat global en la propera dècada, i en deu anys el consum augmentarà en més de 5 bilions de dòlars en les economies emergents.

A la Xina s'espera que la classe mitjana augmenti fins a 290 milions de persones abans del 2015, i que aquesta xifra es dobli durant els següents deu anys, i el nivell de riquesa es concentri en el segment d'edat comprès entre els 25 i 44 anys (Farrel, et al., 2006). Per la seva banda, al Brasil s'estima que en aquest mateix període la classe mitjana augmenti fins al 50% de la població i a Rússia fins al 85%. Com ja s'avançava en l'*Informe anual 2006* de l'Observatori de Mercats Exteriors (OME), els joves seran el segment de mercat predominant als països emergents i en desenvolupament, atesa l'estructura poblacional actual i les projeccions de creixement, en fase expansiva en contraposició als països avançats (vegeu figura 2.9).

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

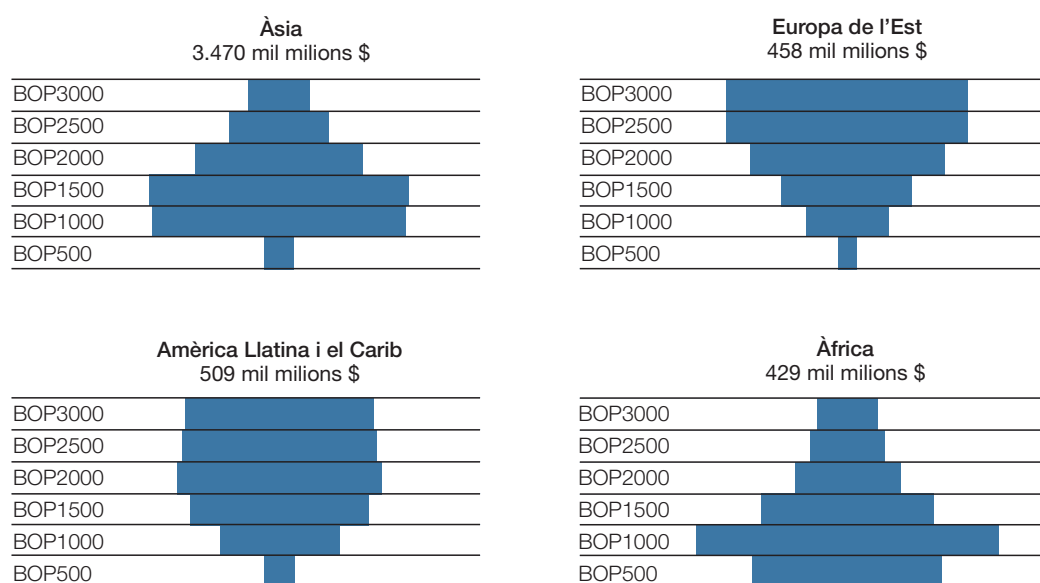
Tot i que en la propera dècada els EUA es mantindran com a principal mercat de consum, la major part de l'augment del consum mundial es produirà en els mercats emergents, especialment a l'Àsia. Tenint en compte que la Xina i l'Índia concentraran més d'un terç de la població mundial i seran responsables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

Aquest fort augment de les classes mitjanes en els països emergents, i la conseqüent emergència d'una nova classe mitjana global, amb poder adquisitiu per comprar cotxes, béns duradors i productes de qualitat, tindrà un fort impacte en la demanda

mundial, i implicarà una ampliació substancial del mercat per les empreses multinacionals. Però, a la vegada, les empreses hauran d'afrontar noves pautes d'exigència i saber adaptar-se als gustos i preferències del món emergent, particularment als desitjos dels consumidors asiàtics. A més, com a resultat de l'augment de la renda, és previsible que incrementi de manera important la demanda de serveis, especialment d'educació, sanitat i oci. En relació a aquest últim aspecte, un dels sectors que es poden veure més afavorits és el sector turístic, on s'espera un important creixement de la demanda en els propers anys provinent dels països emergents.

La capacitat de compra en els mercats emergents i en vies de desenvolupament, però, no es redueix a l'aparició d'aquesta nova classe mitjana. Com posa de manifest el recent treball del CFI/WRI, *Next 4 billion: market size and business strategy at the base of the pyramid*, s'estima que en el món hi ha uns 4 mil milions de persones amb ingressos baixos, per sota els 3.000 dòlars anuals per càpita (en termes PPA, any 2002), concentrats bàsicament en aquests països, que encara que viuen en condicions de relativa pobresa, constitueixen un mercat potencial desatès de 5 bilions de dòlars. La majoria d'aquesta població, que conforma la base de la piràmide econòmica (BOP), està poc integrada en l'economia de mercat global, amb necessitats específiques com l'accés a l'aigua i serveis sanitaris, electricitat, serveis financers, transport, telefonia, etc. Els seus ingressos provenen majoritàriament de l'economia informal i de les remeses d'emigrants. Però com s'argumenta en l'informe, baixos ingressos no significa no tenir cap ingrés, tenint en compte, a més, que una part substancial d'aquesta població se situa en els segments d'ingrés mitjà i alt dins la BOP (entre 1.000 i 2.500 dòlars en PPA), cosa que representa una capacitat de compra significativa. Aquest fet està motivant un creixent interès empresarial per aquest mercat BOP, i en els darrers anys s'han començat a donar, sobretot en empreses locals, iniciatives innovadores per poder satisfer les necessitats dels consumidors i productors BOP, especialment en els sectors de l'habitatge, agricultura, béns de consum i serveis financers. Cada cop hi ha més empreses i *starts-up* orientades a aquest mercat, i s'espera que en el futur aquesta dinàmica vagi en augment de manera substancial, per les oportunitats de negoci potencial que representa. No obstant això, l'èxit estarà en funció de les estratègies empresarials i la capacitat

Figura 2.10 Mercat BOP per segments de renda



Font: IFC/WCI (2007)

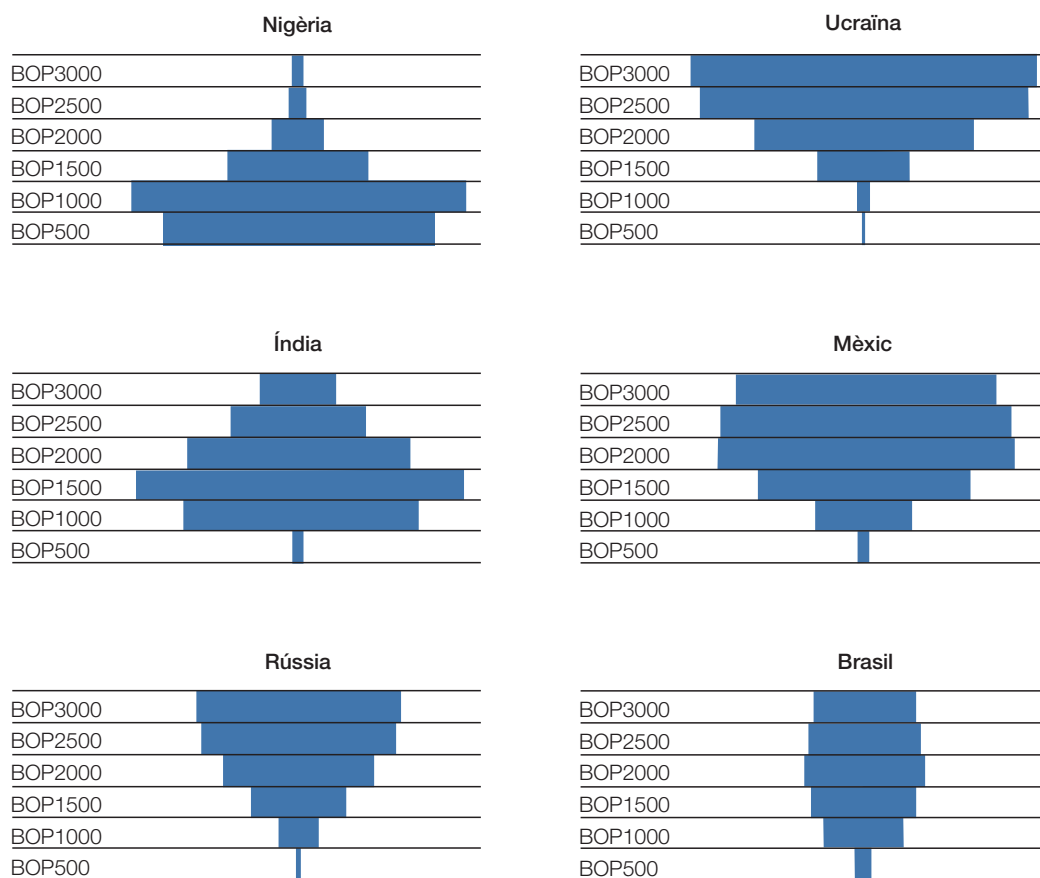
d'innovació i creativitat per adaptar-se a les necessitats específiques d'aquest segment de consumidors *low income*. Iniciatives com les d'ordinadors a 100 euros o automòbils a 3.000 euros (IMD, 2007), són exemples dels nous models de negoci orientats a la base de la piràmide.

L'estructura econòmica de la base de la piràmide, però, varia en funció de les regions i dels països. Així, a l'Àfrica el mercat es concentra en els segments de renda més baixos, mentre als països de l'Europa de l'Est es concentra en els segments de renda més alts (vegeu figura 2.10). Un exemple contraposat per països, dins d'aquestes dues regions, el trobem entre Nigèria i Ucraïna: en el primer, el mercat es concentra bàsicament en els segments per sota dels 1.000 dòlars, i en el segon per sobre dels 2.000 dòlars (figura 2.11). Un altre aspecte diferencial és que les àrees rurals dominen en els mercats BOP d'Àfrica i Àsia, i per contra les àrees urbanes dominen en la majoria de països de l'Europa de l'Est i Amèrica Llatina. Els segments de renda més elevats es troben a les àrees urbanes, cosa que suposa que a Europa de l'Est i Amèrica Llatina hi hagi més poder de compra i que, en casos com la Xina, per exemple, malgrat que predomini la població BOP a les àrees rurals, les millors oportunitats de negoci es presentin a les àrees urbanes (figura 2.12).

També els patrons de despesa difereixen segons el segment de renda. Encara que l'alimentació domina en el pressupost familiar en tots els segments, a nivells de renda més elevats el pes relatiu de la despesa en alimentació disminueix i la despesa en transport i telecomunicacions, especialment serveis de telefonia mòbil, augmenta significativament, mentre que la despesa en habitatge es manté estable. En totes les regions la meitat de la despesa familiar en salut es destina a productes farmacèutics. Els sectors varien en dimensió. Alguns són relativament petits, com el de l'aigua (20.000 milions de dòlars) i les TIC (51.000 milions de dòlars), però aquest darrer amb perspectives de ràpid creixement. Altres són mitjans, com salut (158.000 milions de dòlars), transport (179.000 milions de dòlars), habitatge (332.000 milions) i energia (433.000 milions). I el sector de l'alimentació és el més gran amb 2,8 bilions de dòlars.

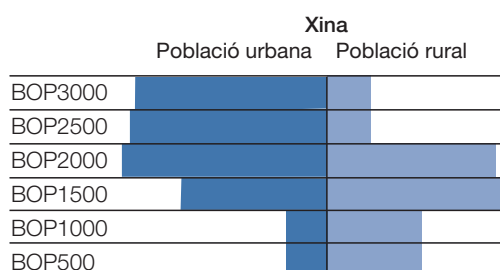
Per mida, el mercat asiàtic (incloent Orient Mitjà) és el més gran, amb 2.860 milions de persones —tres quartes parts concentrades a la Xina i l'Índia— amb una renda total de 3,47 bilions de dòlars, que representa el 83% de la població de la regió i el 42% del poder de compra respectivament. El mercat a l'Europa de l'Est és de 458.000 milions de dòlars —dels quals 164.000 milions corresponen a Rússia—

Figura 2.11 Despesa per segments de renda



Font: IFC/WCI (2007)

Figura 2.12 Població BOP urbana i rural per segments



Font: IFC/WCI (2007)

i inclou 254 milions de persones, que representen el 64% de la població amb el 36% dels ingressos. A l'Amèrica Llatina, el mercat de la base de la piràmide és de 509.000 milions de dòlars, i inclou 360 milions de persones, però

més de la meitat d'aquesta capacitat de compra i el 75% de la població BOP es concentra al Brasil i Mèxic. Àfrica té el mercat més petit, 429.000 milions de dòlars, amb un 95% de la població (486 milions de persones) i el 71% del poder de compra. Per tant, en aquesta última regió, el mercat de consum dominant es troba a la base de la piràmide, i quasi el 50% de la renda BOP es concentra en tres països: Sud-àfrica, Nigèria i Etiòpia.

A continuació s'inclou un article de Miguel Ángel Rodríguez, director del Base of the Pyramid Learning Laboratory de l'IESE, on exposa alguns dels prejudicis que les empreses han de vèncer i els principals reptes que han d'afrontar per competir amb èxit en la base de la piràmide. També presenta el cas de CEMEX, un exemple de com una empresa ha estat conscient d'aquests obstacles i ha sabut superar-los amb èxit.

La base de la piràmide: Una oportunitat desconeguda

Miguel Ángel Rodríguez

Director acadèmic IESE

Base of the Pyramid Learning Laboratory

Concepte i importància

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

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

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

Alguns prejudicis

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

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

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

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

Reptes principals

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

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

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

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

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

La innovació, clau de l'èxit

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

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

Cemex: Projecte «Patrimonio Hoy»

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

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

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

3. L'índex de Gini mesura fins a quin punt la distribució de la renda en un país es desvia de la distribució perfectament igualitària. Un valor 0 indica igualtat perfecta mentre que un valor 100 implica desigualtat perfecta.

En definitiva, l'augment generalitzat de la renda per càpita en les regions emergents a un ritme superior als països avançats, la reducció de l'extrema pobresa i l'ampliació de la classe mitjana a nivell global comportarà canvis sense precedents en la demanda mundial de béns i serveis, la qual cosa, a la vegada, portarà canvis substancials en les estratègies empresarials, que clarament s'orientaran cap als països emergents. Les oportunitats de negoci no només se centraran en la simple ampliació del mercat, sinó que la innovació i la creativitat seran fonamentals per penetrar en uns nous mercats amb noves exigències i gustos, i amb diferents estadis de consum segons els diferents segments de renda de la població. No obstant això, com ja s'ha esmentat, la prosperitat en aquestes àrees no serà homogènia. Les perspectives apunten que l'Àfrica subsahariana i Amèrica Llatina, tot i la seva millora en els nivells de vida, avançaran en menor mesura que la resta d'àrees emergents. Tant les estimacions de reducció de pobresa com de convergència en renda per càpita amb els països avançats, visualitzades anteriorment en les figures 2.7 i 2.8, posen en relleu que ambdues regions, encara que Amèrica Llatina en menor mesura, poden quedar enrere en el camí del progrés respecte el Sud i Est asiàtic i Europa de l'Est. Organismes com el Banc Mundial i el Fòrum Econòmic Mundial assenyalen com un dels principals factors d'aquesta menor prosperitat la major desigualtat existent en aquestes dues regions en la distribució de la renda. Diversos estudis (Banc Mundial 2007a) mostren una clara correlació positiva entre inequitat i pobresa i la seva elasticitat respecte al creixement, de manera que els països amb majors nivells de desigualtat avancen més lentament en la reducció de la pobresa que països amb major equitat. Altres estudis mostren com als països amb percentatges elevats d'economia informal (McKinsey, 2007), els nivells de productivitat són baixos, i això limita la possibilitat que gran part de la població pugui ascendir en l'escala de la renda.

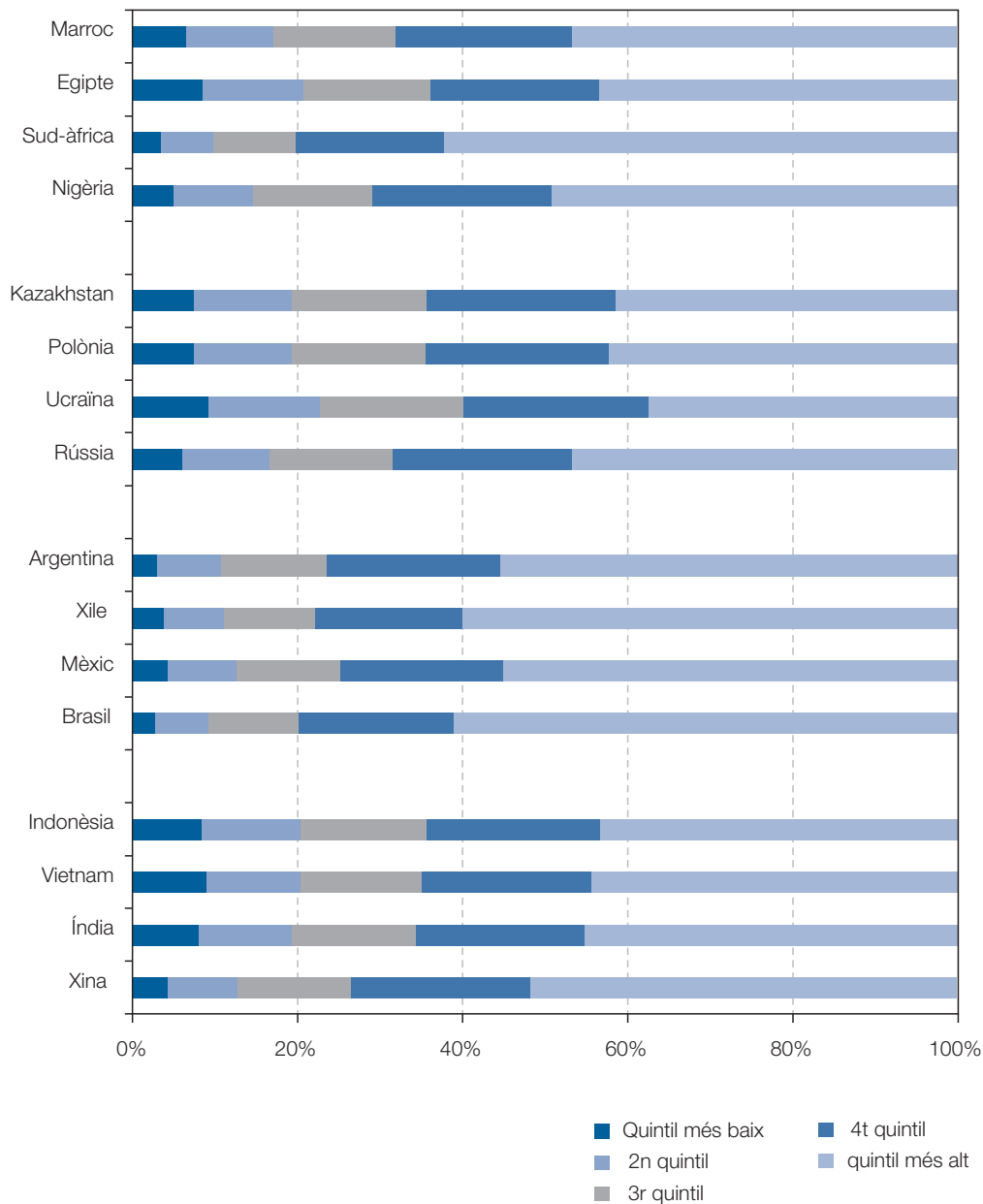
Les figures 2.13 i 2.14 mostren, respectivament, la distribució de la renda per subgrups de població (en quintils) i l'índex de Gini,³ d'una selecció de països de les diferents àrees emergents. En línees generals, s'observa com els

països llatinoamericans i de l'Àfrica subsahariana presenten una major desigualtat en la distribució de la renda que els països asiàtics, Àfrica del Nord i de l'Europa de l'Est i la CEI. En un extrem trobem al Brasil, Sud-àfrica i Xile, on el 20% de la població amb el nivell de renda més alt (cinquè quintil) disposa de més del 60% de la renda global del país, la qual cosa contrasta amb Ucraïna, el Kazakhstan, Indonèsia, Vietnam o Egipte, on la proporció baixa als voltants del 40%, amb una distribució de la renda més igualitària. En els països d'Europa de l'Est i la CEI, més del 50% de la renda es concentra entre el segon i quart quintil, fet que evidencia una major distribució de la renda entre la població, i un percentatge més gran de població (60%) amb poder adquisitiu mitjà. A Egipte, el Marroc i els països asiàtics també hi ha una part important de la renda concentrada en aquests quintils, tot i que és més acusada en els quintils de renda més elevada (tercer i quart). Dins dels asiàtics però, la Xina és el país que presenta una major desigualtat distributiva, similar a la que presenta Mèxic, però lluny dels casos extrems com el Brasil o Sud-àfrica.

Com s'assenyalava en el primer capítol (vegeu figures 1.32 i 1.33), és en les economies asiàtiques on s'espera una major tendència a disminuir la desigualtat en el futur, gràcies a les expectatives d'ampliació de les classes mitjanes i la reducció de la pobresa. En canvi, les perspectives de futur per a Amèrica Llatina no són tant optimistes en aquest sentit, mentre que les previsions per a l'Àfrica subsahariana apunten cap a una major desigualtat.

Una de les claus per reduir la desigualtat i la pobresa es troba en la millora de l'educació, ja que obre les portes a sortir dels estadis de renda més baixos, i facilita la mobilitat intersectorial cap a sectors de més alta remuneració. De la mateixa manera, la millora en la qualitat institucional és essencial per reduir l'economia informal i les distorsions que comporta la corrupció, l'evasió d'impostos i l'excessiva burocratització. El fet que en els darrers anys s'hagi iniciat a la major part dels països del continent Africà una clara tendència reformista orientada a l'economia de mercat i a la millora del marc institucional, i que el passat mes d'abril (2007) en la cimera dels països llatinoamericans a Santiago de Xile, sota els auspicis del Fòrum Eco-

Figura 2.13 Distribució de la renda (percentatge de la renda total per subgrups de població en quintils); Any 2003-2004*



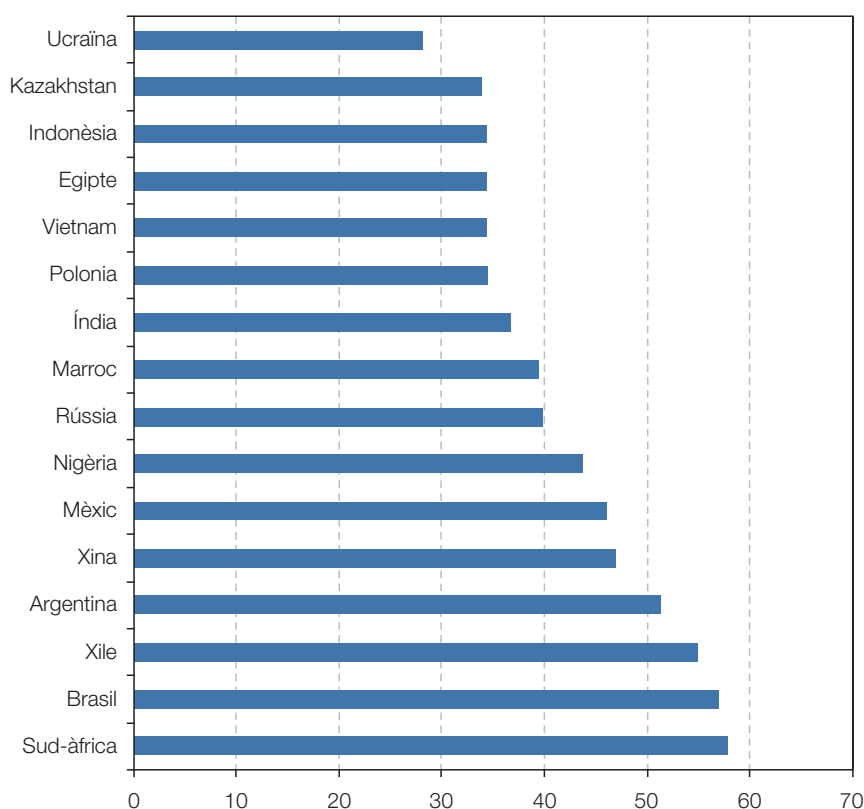
*Any 2002 per a Rússia, Polònia i Indonèsia; any 2000 per a Sud-àfrica, Egipte i el Marroc.

Font: Banc Mundial, *World development Indicators 2007*

nòmic Mundial, els governs de la regió es comprometessin a prioritzar l'educació, la innovació i les reformes institucionals, especialment en l'apartat fiscal, permeten ser moderadament optimistes quant a l'objectiu d'aconseguir una distribució de la renda més equitativa en el futur i una

millora important de la productivitat. Encara que és aviat per valorar els fruits d'aquestes reformes, depenent de la seva continuïtat i aprofundiment, aquestes dues regions podrien avançar més ràpidament del que reflecteixen les actuals projeccions de futur.

Figura 2.14 Índex de Gini



Nota: Un valor 0 indica igualtat perfecta, mentre que un valor 100 representa desigualtat perfecta.

Font: Banc Mundial, *World Development Indicators* 2007

2.3. El treball: participant en la *global supply labor*

La inserció progressiva dels països emergents i en desenvolupament en l'economia mundial a través dels mecanismes del comerç, les migracions i els processos d'*offshoring* està comportant la creació d'un mercat laboral cada cop més integrat a nivell global. Com s'assenyalava en la secció 1.2.5 d'aquest Informe, l'oferta global de treball s'hauria quadruplicat en els últims vint-i-cinc anys, especialment per la contribució dels països asiàtics i de l'Europa de l'Est, i les previsions apunten que es podria tornar a duplicar de cara al 2050 (FMI, 2007a).

L'obertura comercial i financera dels països emergents, junt amb els avanços tecnològics i la reducció dels costos de transport i comunicacions, està permetent «particionar» les cadenes de valor i localitzar cada fase on es pugui fer amb

més eficiència, donant lloc a xarxes globals de producció (*global sharing production*) i a l'especialització ja no de productes sinó d'etapes i tasques del procés productiu. Com s'esmentava en el primer capítol, actualment ja no sols es poden descentralitzar activitats manufactureres sinó també tasques i serveis abans integrats a les empreses i ara comercials, donant lloc a noves modalitats de conformació global de la producció com l'*offshoring* de serveis i el *task trade*, la qual cosa condueix a l'emergència del *global sourcing of services*.

Aquesta creixent integració global de la producció i dels serveis té implicacions importants en els mercats de treball, i n'accelera la integració global. Per una banda, s'està produint una redistribució de l'ocupació manufacturera entre els països avançats i els emergents, encara que l'ocupació global augmenta, atès que els guanys en els països emergents són superiors

a les pèrdues dels avançats. El creixement en els països emergents però, no s'ha produït en la mateixa intensitat. Així, per exemple, la Xina i l'Índia s'han convertit en els principals focus de producció manufacturera i, en conjunt, Àsia ha experimentant un fort creixement ocupacional des de principis dels noranta, que contrasta amb l'evolució d'Amèrica Llatina, on països com el Brasil i l'Argentina fins i tot han patit un cert declivi (Banc Mundial, 2007a). Per altra banda, l'ocupació en el sector serveis creix tant en els països avançats com en les regions

emergents, i el fort increment observat en algunes economies emergents, com per exemple l'Índia o el Brasil, es deu en certa mesura al fenomen vinculat a l'*offshoring* de serveis. S'evidencia, doncs, que el procés de modernització i desenvolupament econòmic dels països emergents s'accelera, ja que al desplaçament tradicional de l'ocupació del sector agrícola a l'industrial, s'hi afegeix a la vegada el sector serveis, gràcies al nou paradigma de l'*offshoring* de serveis i el *task trade* (vegeu figura 2.15).

Figura 2.15 Evolució de la participació de l'ocupació per sectors 1995-2005 (en %)

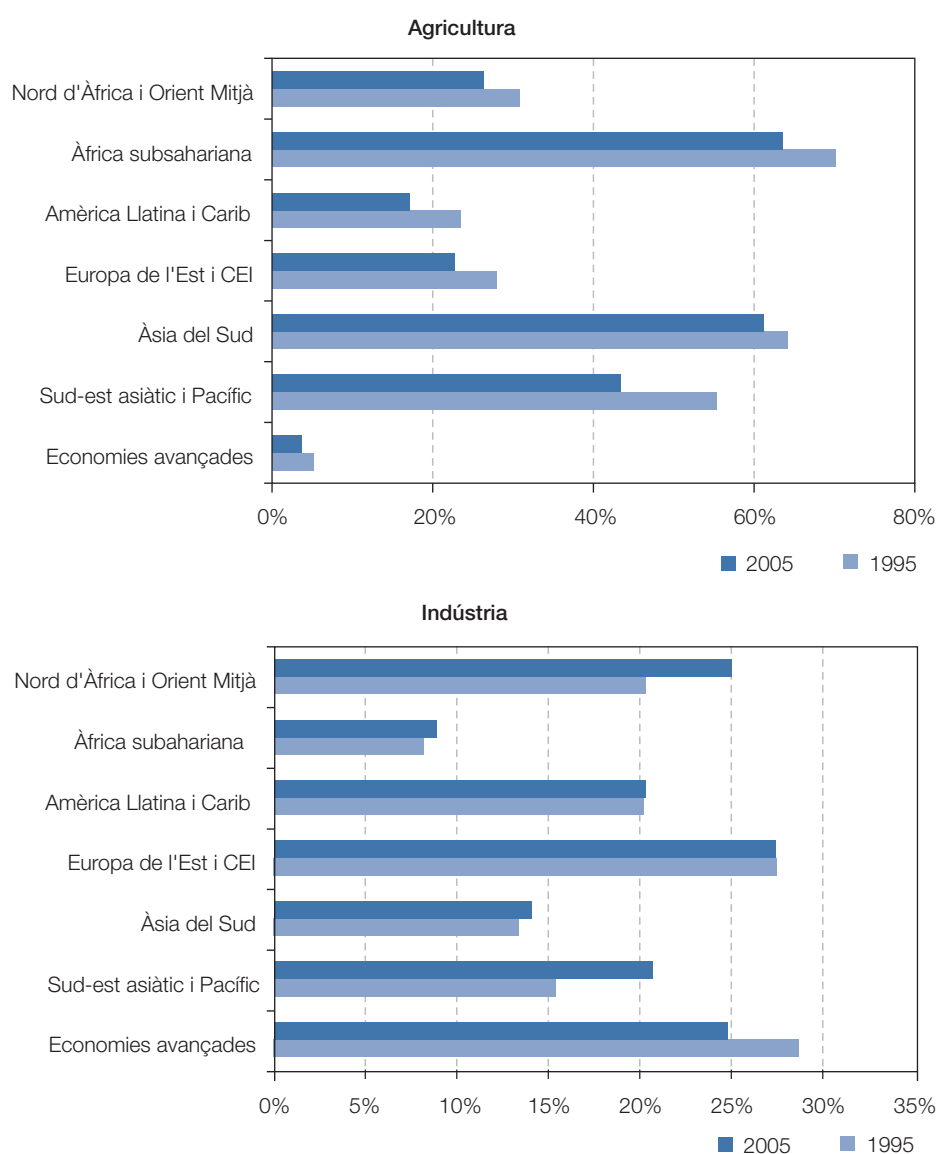
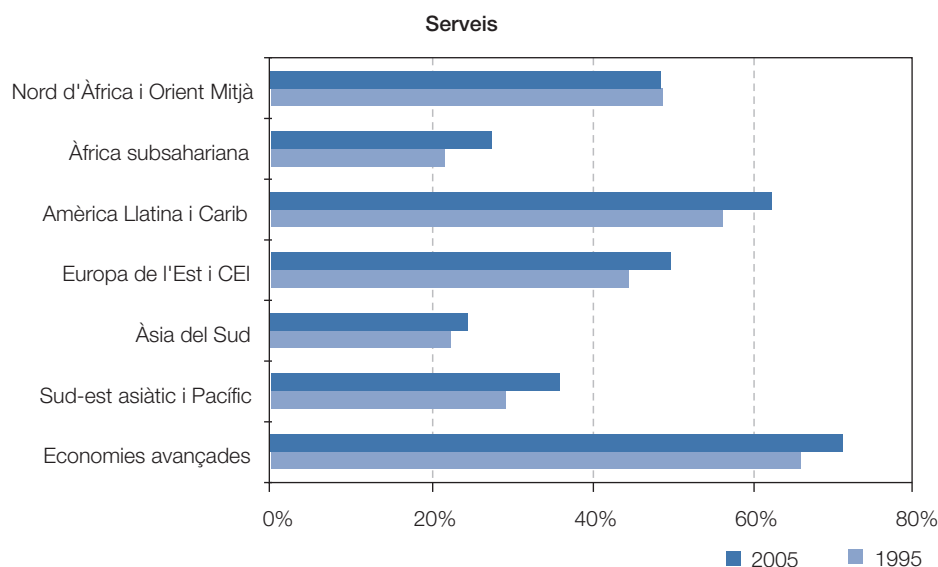


Figura 2.15 Evolució de la participació de l'ocupació per sectors 1995-2005 (en %) (continuació)



Font: Banc Mundial (2007a)

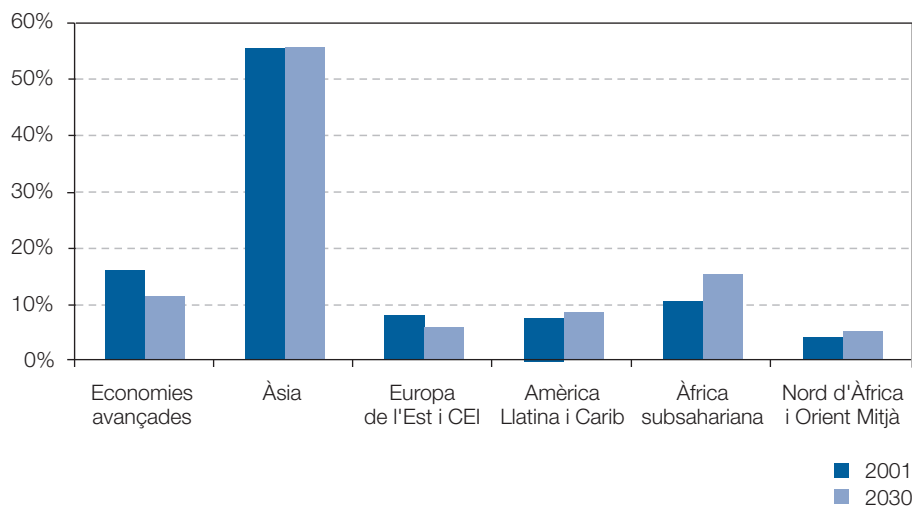
La transferència d'activitats amb requeriments de baix nivell de qualificació dels països avançats cap als països emergents i en desenvolupament ha augmentat la demanda relativa i els salaris relatius dels treballadors qualificats en els primers, però contràriament al que es podria esperar, aquesta circumstància també s'està produint en els últims anys en les economies emergents. Com es detalla en l'apartat 3.2 de l'Informe, una de les explicacions es trobaria en els nous avenços tecnològics, especialment les TIC, que permeten desplaçar a països menys desenvolupats tasques intermèdies i serveis amb requeriments de qualificació superior a les inicialment deslocalitzades, incrementant la demanda de mà d'obra qualificada en aquestes regions. De fet, encara que en termes absoluts una gran majoria de l'ampliació de l'oferta global de treball ha estat de persones amb baix nivell educatiu, l'oferta amb nivell superior (universitària) està creixent ràpidament en l'actualitat, com a conseqüència de les apostes per la qualificació de països com la Xina i l'Índia, i els bons nivells educatius existents en els tigres asiàtics (com Corea del Sud) i els països d'Europa de l'Est i la CEI. La transferència tecnològica via comerç i inversions estrangeres directes està incrementant tant la demanda com els salaris relatius de la mà d'obra qualificada en molts països emergents, principalment del Sud-est asiàtic i de l'Europa de l'Est (Fita, 2007), encara que

també en alguns països llatinoamericans com el Brasil, Mèxic i Xile (Banc Mundial, 2007a).

Tot això es tradueix en un augment significatiu de la qualitat de les exportacions de béns i serveis, especialment provinents d'Àsia i Europa de l'Est, que veuen així incrementar la demanda global dels seus productes, a la vegada que s'intensifica la tendència alcista dels salaris. En la secció 1.2.3 es feia esment de l'increment dels costos salarials, sobretot en els tigres asiàtics i, més recentment, a la Xina i l'Índia (vegeu les figures 1.19 i 1.20), fet que està obrint la porta per accedir a les xarxes globals de producció a altres països amb costos laborals més baixos, com Indonèsia, el Vietnam i les Filipines. Un procés similar s'observa a l'Europa central i de l'Est, on les activitats més intensives en mà d'obra poc qualificada s'estan traslladant cada cop més a l'Orient, cap als Balcans i Ucraïna, amb menors costos salarials. No obstant això, tret de casos com Sud-àfrica, el Brasil o Xile, en general a Àfrica i Amèrica Llatina l'evolució salarial està sent més moderada a causa del gran excedent de mà d'obra per absorbir.

Les perspectives pel 2030 indiquen que el 90% de la força de treball mundial es concentrarà en els països emergents i en desenvolupament (vegeu figura 2.16). Tan sols la Xina i l'Índia sumaran quasi

Figura 2.16 Distribució de l'oferta global de treball. Prospectiva 2030



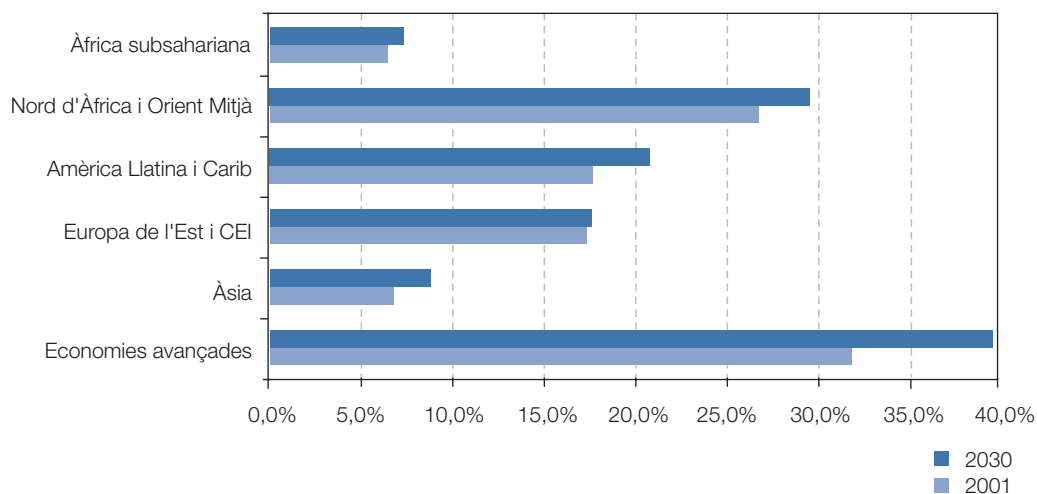
Font: Elaboració OME, segons les dades del Banc Mundial, *Global Economic Prospects 2007*

el 40% de l'oferta global i, en conjunt, Àsia aglutinarà més de la meitat de la força laboral. Tot i que per raons demogràfiques l'oferta es contraurà als països avançats i de l'Europa de l'Est, a escala mundial augmentarà per la major expansió en les àrees emergents. En aquest sentit, el major ritme de creixement de la força laboral tindrà lloc a l'Àfrica subsahariana, que passarà a ser la segona regió amb més oferta de mà d'obra, darrera d'Àsia.

L'oferta de mà d'obra qualificada creixerà a un ritme molt més elevat que la no qualificada, però

malgrat això es preveu que al 2030 encara una gran majoria de l'oferta global de treball seguirà presentant baixos nivells de qualificació. Com es pot apreciar en la figura 2.17, la proporció de treballadors qualificats respecte a l'oferta total de treball augmentarà en totes les regions sense excepció. Les ràtios més elevades es trobaran al Nord d'Àfrica i a l'Orient Mitjà, Amèrica Llatina i Europa de l'Est i la CEI. No obstant això, Àsia serà l'àrea emergent on en valors absoluts es concentrarà la major part de la mà d'obra qualificada. Tant sols l'Índia o la Xina superaran en nombre de tre-

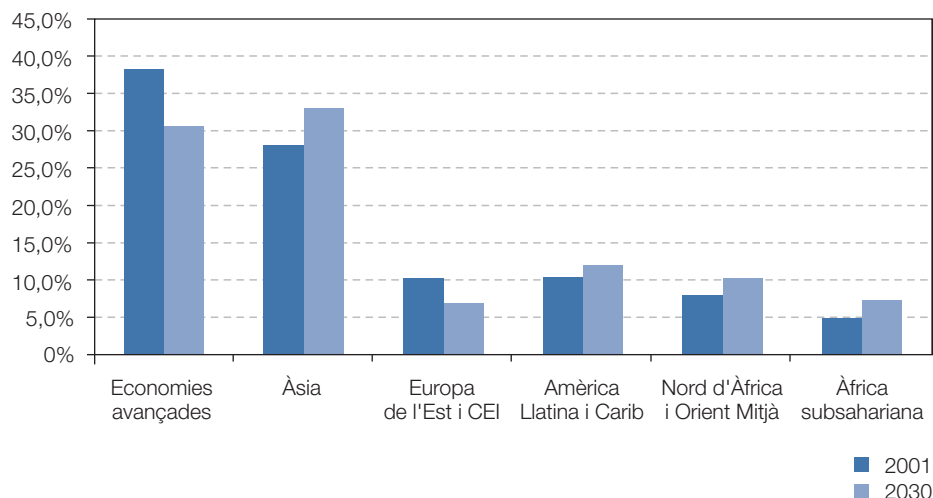
Figura 2.17 Proporció de treballadors qualificats respecte total força laboral per regions. Prospectiva 2030



Font: Elaboració OME, segons les dades del Banc Mundial, *Global Economic Prospects 2007*

4. En l'apartat 3.2 de l'Informe s'amplien i es detallen les implicacions de l'oferta global de treball tant en la distribució global ocupacional i d'activitats com de la renda, particularment en els països avançats.

Figura 2.18 Distribució regional de l'oferta de mà d'obra qualificada. Prospectiva 2030



Font: Elaboració OME, segons les dades del Banc Mundial, *Global Economic Prospects 2007*

balladors qualificats al total de mà d'obra qualificada de l'Europa de l'Est i la CEI o de l'Àfrica subsahariana. Al 2030 es preveu que Àsia tingui un terç de la força de treball qualificat mundial, superant fins i tot l'oferta conjunta dels països avançats (figura 2.18). Per tant, si s'afegeixen les projeccions de la resta d'economies emergents i en desenvolupament, s'obté com a resultat que al 2030 el 70% de l'oferta global de treball qualificat es trobarà a les àrees emergents.⁴

2.4. L'obertura exterior: la inversió s'accelera

El ràpid creixement econòmic en els països emergents ha estat conduït principalment per la inversió estrangera i l'expansió de les exportacions. La introducció de les noves tecnologies i els processos d'obertura exterior (liberalització comercial i de capitals), especialment al Sud i Est asiàtic i a l'Europa de l'Est, ha permès a les empreses fragmentar la cadena de valor i localitzar les diferents parts dels processos productius en funció dels avantatges competitiu de cada país o regió. Com a conseqüència, en els últims anys s'està produint un increment de la productivitat i de la renda per càpita a escala mundial, un augment important de la mobilitat dels fluxos de capital, un ràpid creixement del comerç internacional, una major integració dels mercats i, en definitiva, una major globalització de l'economia mundial.

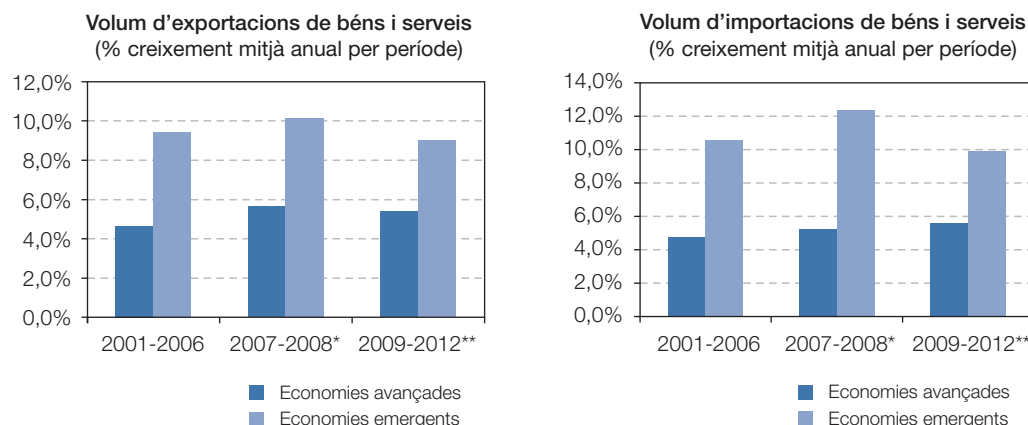
Malgrat les temptacions proteccionistes, l'augment de la demanda de béns i serveis que està tenint lloc actualment, i que en un futur serà més pronunciat per l'increment de la renda mundial, en particular en l'àrea emergent, pressionarà a favor de polítiques cada cop més aperturistes, i per tant és previsible una tendència creixent a la integració global.

Al final d'aquesta secció s'inclouen una sèrie d'articles, aportats per diferents organismes internacionals, que visualitzen per a les regions d'Amèrica Llatina, la Mediterrània, Àfrica subsahariana i Europa de l'Est aspectes relacionats amb els processos d'integració econòmica de cadascuna d'aquestes àrees emergents i les dificultats i reptes que han de superar per seguir aprofundint en la seva inserció en l'economia mundial.

El comerç exterior: Àsia, principal potència dinamitzadora

El comerç internacional està creixent a ritmes superiors al PIB mundial, i de nou són els països emergents i en desenvolupament els que lideren l'expansió. Les taxes de creixement tant de les importacions com de les exportacions en les economies emergents doblen les de les economies avançades, i les perspectives pels propers anys són que aquest ritme superior es mantingui (vegeu

Figura 2.19 Volum d'exportacions i importacions de béns i serveis (% creixement mitjà anual per període)



*Estimació

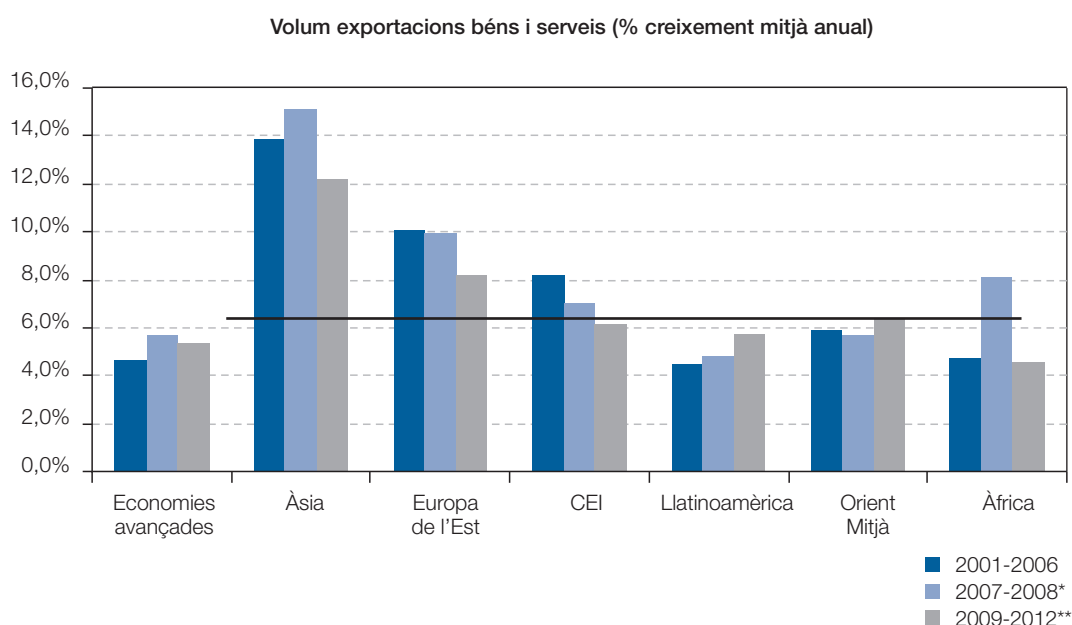
**Previsió

Font: FMI, World Economic Outlook Database, abril 2007; càlculs OME

figura 2.19). El creixement més intens s'està produint, i es seguirà produint, en els països asiàtics i de l'Europa de l'Est i la CEI, amb ritmes superiors a la mitjana mundial —situada al voltant del 6%— (vegeu figura 2.20). És especialment significatiu l'augment de les importacions en la Comunitat d'Estats Independents, on més de la meitat d'aquest increment s'explica per Rússia, el principal mercat de la regió, tot i que Ucraïna i el Kazakhstan hi contribueixen també de manera important.

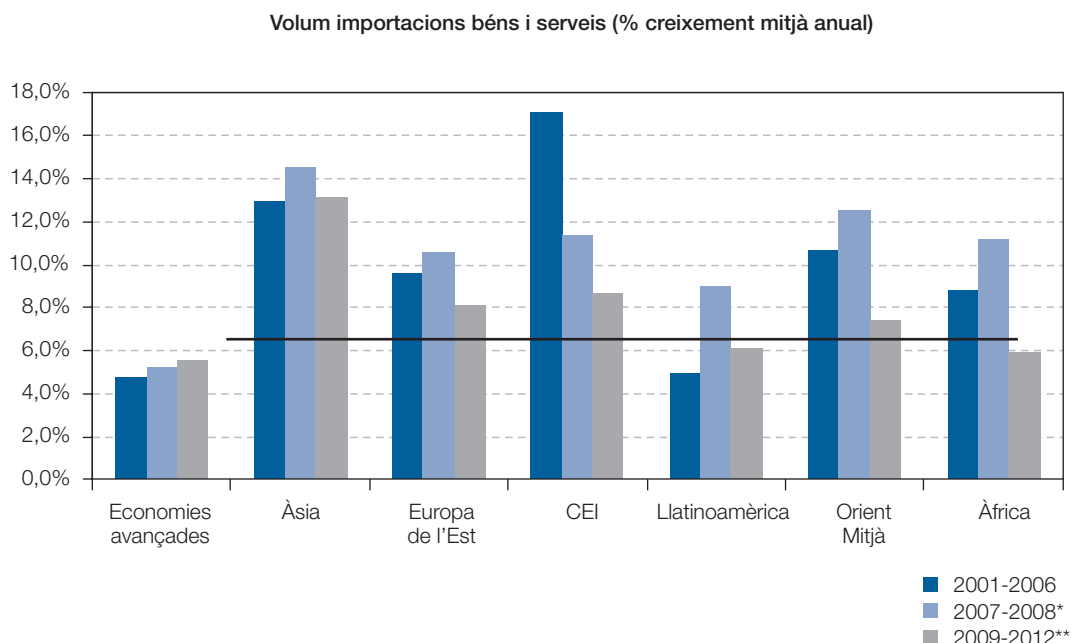
A més dels factors cíclics favorables i l'alça de preus en les matèries primeres i recursos energètics, les reformes liberalitzadores han tingut un paper destacat en l'expansió del comerç. Els aranzels en els països emergents i en desenvolupament se situen actualment de mitjana en l'11%, 5 punts percentuals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

Figura 2.20 Volum d'exportacions i importacions béns i serveis (% creixement mitjà anual)



5. Papers OME, núm 2; «Tendències en comerç i inversió mundial: Catalunya en el context global», Observatori de Mercats Exteriors, COPCA, maig 2007 (disponible a www.anella.cat).

Figura 2.20 Volum d'exportacions i importacions béns i serveis (% creixement mitjà anual) (continuació)



*Estimació

**Previsió

Font: FMI, World Economic Outlook Database, abril 2007; càlculs OME

Xina i Índia, Egipte i Nigèria, i gran part d'Amèrica Llatina. Cada cop hi ha més interès en no quedar-se fora de l'OMC. En aquest sentit, el Vietnam ha estat l'últim país en ingressar-hi i Rússia està a l'espera.

Tot i que el juliol de l'any passat se suspengués la ronda de negociacions de Doha, a principis d'any (7 de febrer) es va arribar a l'acord de reobrir les negociacions, i per tant hi ha esperances de que el procés liberalitzador continuï avançant. En tot cas, la dinàmica de reformes comercials unilaterals i d'acords comercials preferencials no sembla que s'aturi. A més, ja no es tracta d'acords Nord-Sud, com per exemple la voluntat actual de la Unió Europea de prioritzar les relacions comercials amb l'ASEAN, Mercosur, la CEI i Mediterrani, sinó també Sud-Sud. La Xina, en la cursa per garantir el subministrament de matèries primeres i recursos energètics, ha firmat acords rellevants amb països de l'Àfrica subsahariana i d'Amèrica Llatina. Tant en aquesta última regió, com sobretot a l'Àsia, hi ha un impuls renovat d'integració regional, i de fet més del 50% de les exportacions asiàtiques ja són intraregionals. Àsia s'ha convertit en la segona regió a nivell mundial amb major

nivell d'exportacions de mercaderies, per darrera d'Europa, i en tercer lloc quant a serveis, prop d'Amèrica del Nord.⁵ Tanmateix, Àsia, amb la Xina i l'Índia com a principals forces motores, ha canviat la dinàmica del comerç Sud-Sud. És la causa de l'acceleració de les exportacions d'Amèrica Llatina i Àfrica, principalment de productes agrícoles i recursos naturals, i està suposant que la dependència d'aquestes regions en relació amb els països rics vagi disminuint.

Les previsions a llarg termini assenyalen que el comerç internacional continuarà creixent a un ritme superior a l'*output* mundial. Els països emergents passaran a representar d'un terç actual a aproximadament la meitat del comerç mundial al 2030, i cada cop més països abandonaran la *perifèria* per convertir-se en seriosos competidors. La major part d'aquest creixement ja no vindrà donat per les manufactures sinó pel sector serveis, on destacaran les telecomunicacions, els serveis empresarials, la informàtica i les finances. Encara que actualment els països avançats dominen aquest tipus de comerç, ja hi ha algunes economies emergents, com l'Índia, i en menor mesura la Xina i el Brasil, on les exporta-

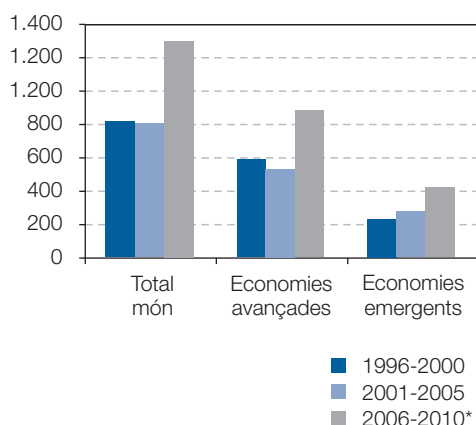
cions de serveis estan experimentant un ràpid creixement, i aquesta tendència anirà expandint-se per la resta d'economies emergents. Països com la Xina, l'Índia, Egipte, el Marroc, Maurici, el Salvador o Moldàvia ja formen part de l'Acord d'Informació i Tecnologia (ITA) de l'Organització Mundial del Comerç, acord que pretén liberalitzar el sector de les TIC, i s'espera que en el futur s'hi vagin incorporant més països emergents. Per tant, la globalització dels serveis serà el següent pas en el procés d'integració mundial.

Les inversions estrangeres: Tendència cada cop més a l'Est, i Àfrica en el punt de mira

En el primer quinquenni del nou mil·lenni els fluxos d'inversió estrangera directa (IED) dirigits als països emergents han crescut a un ritme mitjà anual de quasi el 14%, mentre les inversions directes en les economies desenvolupades han retrocedit significativament, sobretot com a resultat de les caigudes —superiors al 10% anual— que van tenir lloc entre el 2001 i el 2003. Gràcies a aquest creixement de la inversió estrangera en l'àrea emergent, el volum d'inversió global s'ha mantingut en mitjana anual a un nivell similar al del *boom* inversor iniciat a mitjans de la dècada dels noranta. Tanmateix, això ha suposat que els països emergents i en desenvolupament hagin acaparat des del 2004 al voltant del 40% del volum total. Actualment la inversió estrangera a Europa de l'Est, la CEI i Àfrica està batent rècords, mentre a Àsia manté el fort ritme dels últims anys, i només a Amèrica Llatina s'observa un cert retrocés.

En els propers anys s'estima que el ritme de creixement de les inversions en les economies avançades s'acceleri, cosa que contribuirà a augmentar de manera substancial el volum global d'inversió directa (figura 2.21). Aquesta previsió ve motivada per la perspectiva d'una nova onada de fusions i adquisicions transfrontereres, tant dins el context europeu, on continuarà la tendència ascendent de creació d'empreses paneuropees, com a escala transatlàntica, ateses les expectatives d'una major integració entre la UE i els EUA. Principalment els fluxos aniran de la UE cap als EUA ja que per a moltes empreses europees serà una via d'internacionalitzar funcions com l'I+D, i de guanyar accés als avantatges tecnològics nord-americans.

Figura 2.21 Fluxos d'entrada d'IED. Mitjana anual per període (milers de milions \$ EUA)



*Prospectiva.

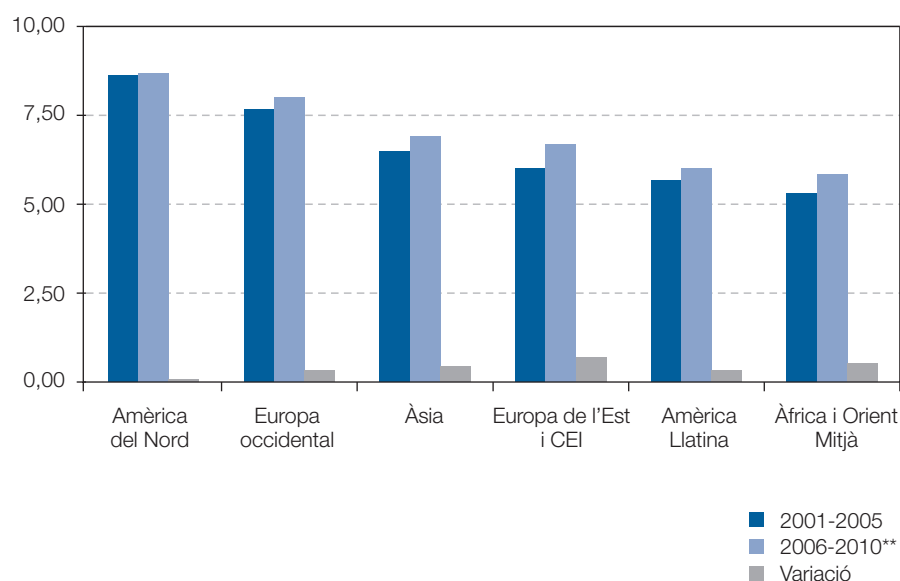
Font: UNCTAD; EIU; càlculs OME

En les economies emergents també s'espera que el creixement de les IED continuï boiant. Primer, per les perspectives futures de creixement econòmic sostingut i la tendència global de millora del clima de negocis (figura 2.22). Segon, perquè continuarà la tendència creixent per part de les empreses multinacionals d'invertir en els mercats més grans, bé sigui per servir al mercat local o bé sigui per adquirir una posició estratègica; i tercer, perquè aquest tipus d'inversió, *market-seeking*, es veurà complementada cada cop més per la inversió de tipus *efficiency-seeking*, és a dir, aquella motivada per la recerca de millores d'eficiència, accelerant el procés d'integració internacional de les xarxes de producció. En aquest sentit, s'està evidenciant cada vegada més una major pressió en la competència global, la qual cosa està empenyent les empreses a buscar destinacions de més baixos costos, especialment pel que fa a mà d'obra qualificada. A més, la tendència alcista en els preus de les *commodities* seguirà estimulants la inversió en recursos naturals.

Àsia continuarà sent el principal receptor d'inversions foranies, i la Xina seguirà concentrant-ne gran part (figures 2.23 i 2.24). No obstant això, es preveu una moderació en el ritme de creixement a la Xina, per la saturació en alguns sectors industrials,⁶ i a Hong Kong i Singapur, per l'elevat cost de localització, la qual cosa farà que es produeixi una certa *relocalització* de les inversions

6. A finals del 2006, la Comissió Nacional de Desenvolupament i Reformes xineses va decidir controlar l'excessiu creixement inversor, especialment en el sector de l'acer, el carbó i l'automoció (The Institute of International Finance, 2007).

Figura 2.22 Puntuació* i rànquing regional del clima de negocis



*Puntuació d'1 a 10, essent 10 clima òptim.

El model inclou, a més de la regulació, les infraestructures i la dotació de capital humà.

**Previsió.

Font: EIU

directes cap a destinacions més barates com alguns països de l'ASEAN, principalment Indonèsia i el Vietnam, aquest últim reforçat per la seva recent incorporació a l'OMC. També s'espera que augmenti la inversió a l'Índia, tot i que de manera limitada en un principi, per la manca d'infraestructures i la poca flexibilitat del mercat de treball.

Amèrica Llatina es veurà afectada per la competència d'altres destinacions *low cost*, la qual cosa junt amb els baixos nivells de capital humà, infraestructures deficientes i un procés de millora de l'entorn de negocis més lent que d'altres regions, fa preveure un creixement de les inversions estrangeres bastant moderat. El Brasil i Mèxic, seguits a certa distància per Xile, concentraran la major part de les inversions. Com a resultat d'aquestes perspectives de creixement limitat, perdrà pes relatiu respecte a la resta de mercats emergents, i previsiblement l'Europa de l'Est i la CEI passaran a ocupar la segona plaça quant a regió emergent receptora d'inversions.

En relació a aquesta última regió, val a dir que la inversió en els nous membres de la UE s'estabilitzarà, exceptuant en els Balcans —últims paï-

sos incorporats—, especialment a Romania. La tendència és que la inversió es vagi expandint cada cop més a l'est, cap a Turquia i les antigues repúbliques soviètiques com Ucraïna, Azerbaijan, el Kazakhstan i, molt especialment, Rússia. Malgrat que el clima de negocis no sigui l'ídoni (regulació imprevisible, corrupció, etc.), aquest fet no està afectant als inversors, ateses les importants oportunitats de negoci que ofereix l'enorme mercat rus. A més, les previsions que Rússia entri properament a l'OMC tindran un impacte positiu tant des del punt de vista econòmic com per la millora del clima de negocis i, sens dubte, serà una de les principals destinacions d'IED en els propers anys.

La millora previsible del clima de negocis i els processos de liberalització comercial i de moviments de capital posats en marxa en una part important d'Àfrica i alguns països de l'Orient Mitjà fan preveure un augment rellevant de les inversions en aquestes regions, i molt especialment al Nord d'Àfrica. Egipte s'està erigint com a principal receptor de la zona, gràcies als programes de privatització, flexibilitat del mercat de treball i liberalització de l'entrada de capitals. A més, l'accés als mercats de la UE afavoreixen els països medi-

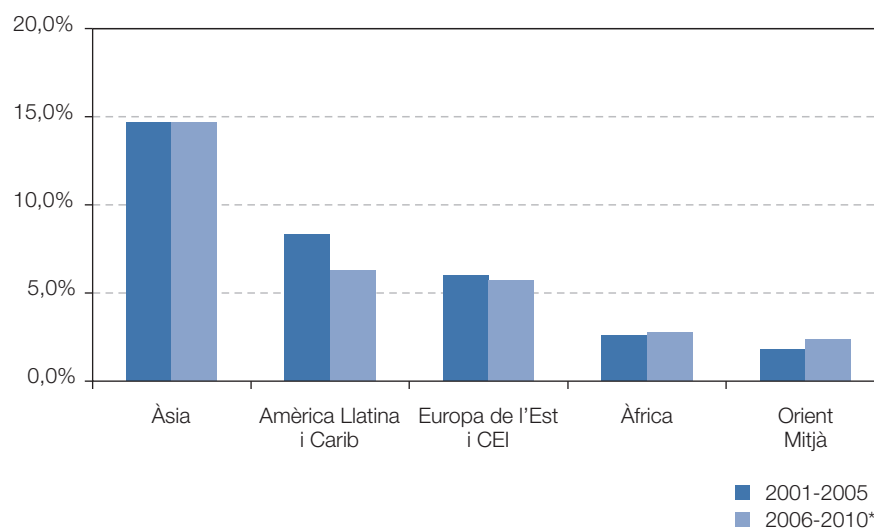
terranis com el Marroc, Algèria i Tunísia. Quant a l'Àfrica subsahariana seguirà dominant Sud-àfrica, Nigèria i Angola, i la principal força d'atracció en aquesta zona, igual que a l'Orient Mitjà, continuarà sent la seva riquesa en matèries primeres i recursos energètics. A causa de la inestabilitat política i el conflicte àrab-israelià, de moment les inversions es concentren en pocs països de l'Orient Mitjà, entre els quals destaca de manera molt rellevant els Emirats Àrabs Units, país que en els últims anys ha emprès importants mesures desregulatòries.

Encara que l'elevada demanda de recursos naturals seguirà estimulant la inversió directa en els països emergents i en desenvolupament, i es mantindrà la dinàmica de localitzar-hi les manufactures intensives en treball, la tendència a mitjà termini és que la inversió en el sector serveis prengui el relleu al sector manufacturer. S'accelerarà l'*outsourcing* dels serveis, gràcies a la continua davallada dels costos de telecomunicacions, i per tant augmentarà la competència en el mercat global tant d'activitats de poca qualificació, com els *call centers*, la introducció de dades i el processament de textos, com a activitats de més qualificació, com el desenvolupament de *software*, serveis mèdics, consultoria i I+D. La localització d'alguns d'aquests serveis s'està expandint ja a part de

l'Índia, a l'Europa de l'Est i al Nord d'Àfrica (el Marroc i Egipte), i les inversions relacionades amb I+D es preveu s'intensifiquin a Àsia i Europa de l'Est. Turisme, finances i construcció són altres dels serveis on s'espera un fort dinamisme de la inversió a mitjà termini (The Institute of International Finance, 2007).

Una altra de les tendències rellevants serà la major importància que adquiriran les inversions Sud-Sud i l'augment dels fluxos Sud-Nord. El creixement econòmic i el desenvolupament empresarial als països emergents està conduint a l'aparició d'importantes empreses multinacionals, encara que fins al moment les seves inversions exteriors es localitzen majoritàriament dins de la mateixa regió, beneficiant-se de la proximitat i els lligams culturals (Fita, 2007; UNCTAD, 2006). Actualment, al voltant del 12% de les empreses multinacionals que figuren a la llista Fortune 500 procedeixen dels països emergents, mentre que al 1990 no arribaven al 4%. El predomini asiàtic és ben palès, de les top 100 multinacionals de països emergents, 77 són asiàtiques, repartides bàsicament entre els tigres i la Xina, i la resta són llatinoamericanes —el Brasil i Mèxic en concentren la major part— i africanes, fonamentalment sud-africanes. La inversió estrangera provinent dels anomenats BRIC (Brasil, Rússia, Índia i Xina) i dels tigres

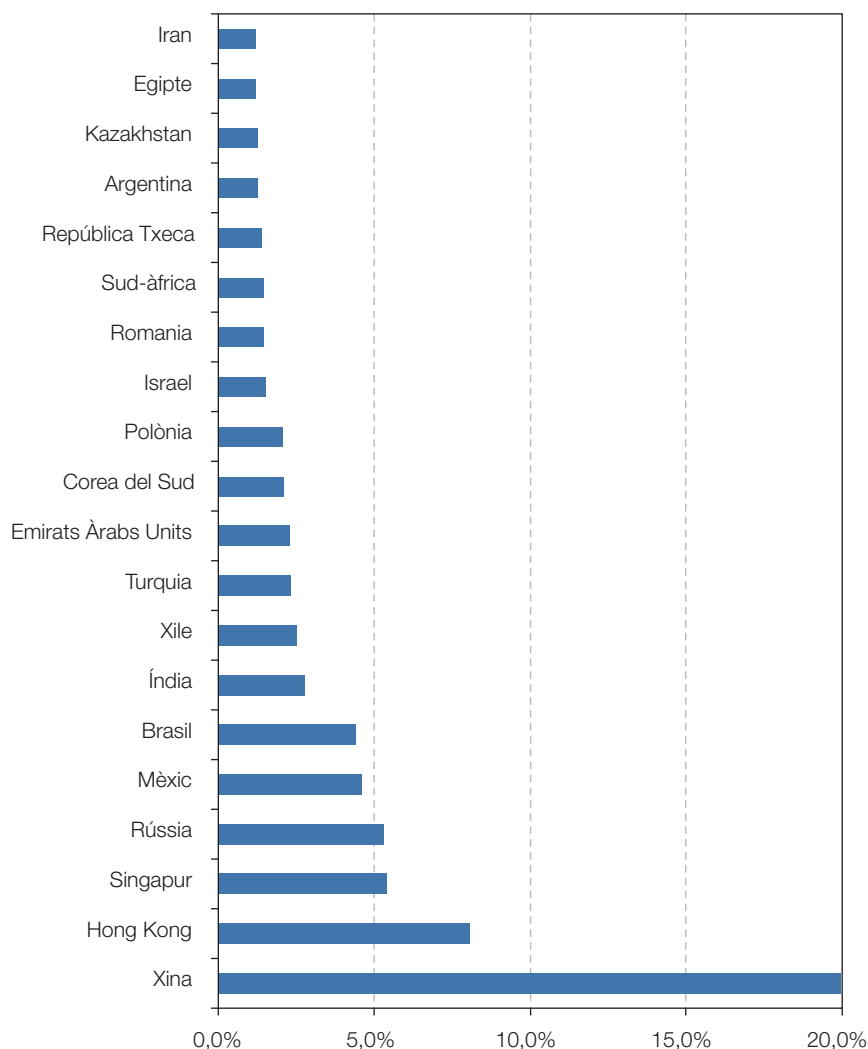
Figura 2.23 Fluxos d'entrada d'IED. Mitjana anual per període (en % respecte total món)



*Prospectiva

Font: Elaboració OME segons les dades de l'UNCTAD i l'EIU

Figura 2.24 Rànquing principals països emergents receptors d'IED. Prospectiva 2006-2010
(% fluxos d'entrada esperats respecte total emergents)



Font: EIU; càlculs OME

asiàtics comença a ser destacable a escala mundial, i ja totalitzen quasi una quarta part de la inversió directa mundial. Des d'un punt de vista sectorial quasi dos tercers parts de les inversions s'han destinat a serveis, especialment transport, distribució, emmagatzematge, i serveis financers. No obstant això, destaquen la mineria i el petroli, sobretot pel que fa a les inversions exteriors xineses; i respecte a les manufactures, sobresurten l'electrònica (tigres asiàtics) i la confecció, en la recerca de països dins l'àrea regional de menor cost. També s'observen moviments a l'Índia d'expandir a altres països de la zona serveis de tecnologia i informació. En

general dominen les inversions de tipus *market-seeking* i *efficiency-seeking*, però en el futur s'expandiran les de caire estratègic. Moltes companyies dels BRIC estan ja buscant establir la seva presència en zones estratègiques.

Així doncs, encara que a mitjà termini molts dels països emergents seguiran mantenint-se com a receptors nets, la tendència és que es vagi ampliant la seva presència exterior tant cap altres països emergents com als països avançats. En conseqüència, la competitivitat a nivell mundial augmentarà, i ja no tant sols en el sector manufacturer, sinó també en els serveis.

Comerç, inversió i fragmentació del mercat global: s'està quedant enrere l'Amèrica Llatina?¹

Bernardo Kosacoff,² Andrés López³
i Mara Pedrazzoli⁴
CEPAL

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

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

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

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

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

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

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

1. Aquesta és una versió resumida d'un treball del mateix nom que es publicarà a: «Después de DOHA: la Agenda emergente del Sistema de Comercio Internacional», Roberto Bouzas (editor), Marcial Pous Editores (Madrid) en prensa.
2. Comissió Econòmica per a l'Amèrica Llatina i el Carib (CEPAL)-Nacions Unides.
3. Centre d'Investigacions per a la Transformació (CENIT) i Universitat de Buenos Aires (UBA).
4. Centre d'Investigacions per a la Transformació (CENIT).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Referències:

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

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

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

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

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

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

Les inversions europees al Mediterrani

Andreu Bassols

Cap d'Unitat Adjunt d'Euromed i Assumptes Regionals
Direcció General de Relacions Exteriors
Comissió Europea

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Paolo Baldan

Cap del Departament de Gestió d'Operacions
Centre per al Desenvolupament de l'Empresa^{1,2}

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Argumentació per a l'assistència directa a les empreses

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

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

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

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

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

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

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

Posicionament del mandat del CDE

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

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

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

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

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

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

Regionalització

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

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

El CDE: interfície entre les xarxes ACP i EU

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

Marc de procediment de l'assistència del CDE

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

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

Estatut institucional del CDE i pressupost

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

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

Bertrand Deprez

The Centre

Introducció

Els països de l'Europa de l'Est han experimentat un creixement econòmic important el 2006, tendència que segurament continuarà durant el 2007.¹ Les perspectives econòmiques favorables en l'àmbit mundial (especialment als mercats emergents), així com el creixement sostingut dels països de la zona euro, mouen a l'optimisme. Segons el Fons Monetari Internacional, el creixement de la zona de l'Europa de l'Est (incloent-hi els estats membres de la Unió Europea, els països de l'Europa del sud-est i Turquia) s'aproparà al 5,5% el 2007. El 2006, la mitjana del PIB per habitant dels països de l'Europa de l'Est era similar a les de Corea, Malàisia, Rússia, Tailàndia i Sud-àfrica.

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

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

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

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

Un context econòmic favorable el 2006

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Els fruits de les reformes estructurals

Una adaptació ràpida

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

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

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

Un marc adaptat

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

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

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

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

Els riscos de crisi

Els riscos de reescalfament

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

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

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

«El cansament de les reformes»

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

La difícil integració al mercat europeu

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

Conclusió

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

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

Referències

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

EU8+2 Regular Economic Report, Maig 2007, Banc Mundial.

Sale temps pour la nouvelle Europe, Març 2006, Charles Wyplosz.

The Dynamics of Product Quality and International Competitiveness, 2007, Philip R. Lane and Gian Maria Milesi-Ferrett, IMF Working Paper.

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

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

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

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

Hot and bothered, 2007, The Economist.

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

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

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

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

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

Price Water House Coopers, <www.pwc.com>.

McKinsey, <www.mckinsey.com>.

Banque Mondiale, <www.banquemondiale.org/>.

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

2.5. Prospectiva sectorial

A continuació es destaquen alguns dels països amb millors perspectives de creixement en el futur, i que pel seu estat de les reformes i potencialitat del seu mercat intern poden oferir grans oportunitats de negoci a les empreses catalanes. De la regió asiàtica es distingeix la Xina i l'Índia; de l'àrea llatinoamericana, el Brasil i Mèxic, de l'Europa més oriental, Rússia i Turquia, i del continent africà, el Marroc, Algèria i Egipte. Les projeccions assenyalen, a més, que alguns d'aquests països, concretament la Xina, l'Índia, Rússia i el Brasil (els anomenats BRIC), esdevindran les principals forces econòmiques mundials en les properes dècades, i per tant el futur passa per posicionar-s'hi. Per aquest motiu, en cadascun dels països seleccionats s'identifiquen alguns dels sectors que presenten una major perspectiva d'expansió en el futur. Tanmateix, s'inclou en aquest apartat els principals resultats obtinguts en l'estudi OME núm. 8 «Tendències comercials i oportunitats d'inversió als nous països de la UE», que analitza la realitat econòmica i les tendències que poden ser predominants en un futur immediat dels dos països que han entrat a la Unió Europea l'1 de gener de 2007, Bulgària i Romania, i d'un tercer país, Croàcia, que es troba en fase de negociacions i que s'espera que a mitjà termini pugui acabar formant part de la Unió Europea.

2.5.1. Xina

La Xina és el país més poblat del món, amb més de 1.300 milions d'habitants (una cinquena part de la població mundial), i a finals del 2007 o al 2008 podria convertir-se ja en la tercera potència econòmica mundial en termes de PIB. Les perspectives d'elevat creixement pels propers 15 anys, al voltant del 6% de mitjana anual, fa preveure que a finals de la propera dècada passi a ser la primera potència econòmica en termes de PPA, i la segona en termes de PIB corrent, per darrera els EUA. Com a conseqüència d'aquest fort ritme de creixement, s'espera que la renda per càpita es dobli al 2020 situant-se al voltant dels 10.000 dòlars en termes de PPA. Tanmateix, el Banc Mundial estima que la població en situació d'extrema pobresa es reduirà de l'actual 14% fins a poc més d'un 1% al 2030; mentre que Farrel, et al. (2006) calculen que en vint anys el 60% de la població

urbana serà de classe mitjana alta, enfront del 9% actual, la qual cosa convertirà la Xina en un dels principals mercats de consum del món.

Tot i que en els propers vint anys s'estima que la població incrementarà en quasi 150 milions de persones, el creixement demogràfic a la Xina s'està alentint a causa del descens de la fertilitat i el retard en l'edat de procreació. Com a resultat, les projeccions demogràfiques indiquen que cap al 2040 la Xina es veurà desbancada per l'Índia com a primera potència en termes de població. Aquest alentiment, a més, es traduirà en un envelliment progressiu de la població. S'espera que a principis de la propera dècada el percentatge de població en edat de treballar (entre 15 i 64 anys) assoleixi el nivell màxim —un 72,2%— i a partir d'aquí s'iniciï un procés descendent fins arribar a poc més del 60% al 2050, un nivell semblant al previst per als EUA però quasi cinc punts percentuals per sota del nivell estimat per a l'Índia. En conseqüència, es preveu una tendència creixent en la ràtio de dependència, que algunes anàlisis situen fins i tot per sobre de la ràtio dels EUA al 2050, advertint dels problemes que pot comportar al sistema de pensions xinès si no es prenen mesures de reforma en els propers anys (Trinh, 2006).

La forta expansió econòmica de la Xina ha estat impulsada fins ara per les inversions i les exportacions de manufactures. La conjunció, per una banda, de la política aperturista del govern xinès, afavorint la inversió estrangera, la creació de zones econòmiques especials, i la liberalització comercial —que ha culminat en l'ingrés a l'OMC al 2001—, i per l'altra, l'ingent dotació de mà d'obra barata, ha conduït a un patró de creixement basat en la industrialització, principalment intensiva en mà d'obra i orientada a l'exportació. En els últims anys, el resultat dels avenços en les telecomunicacions, la transferència de tecnologia, el *reverse engineering* i el progressiu increment de mà d'obra qualificada ha permès que la Xina ja no només tingui avantatges comparatius en sectors intensius en mà d'obra barata poc qualificada, com el tèxtil i confecció i el calçat, sinó en sectors de major sofisticació tecnològica, especialment material elèctric i electrònic i automoció. La Xina està plenament integrada en les cadenes globals de producció, principalment com a punt d'assemblatge de productes finals. Això es posa de manifest en l'alt contingut de béns intermedis en les

importacions procedents de la resta d'Àsia, especialment de parts i components, les importacions de recursos naturals provinents d'Àfrica i Amèrica Llatina, i l'exportació de productes finals cada cop de major intensitat tecnològica als mercats occidentals. En conseqüència, la Xina té un paper fonamental en el procés d'integració econòmica, especialment en la regió asiàtica, i és un factor clau del creixement de les economies llatinoamericanes i africanes en els últims anys.

Aquest patró de creixement, però, està creant importants desequilibris econòmics. En primer lloc, l'excessiu pes de la indústria en el PIB vers el sector serveis (la indústria està contribuint en més del 65% al creixement, mentre que els serveis no arriben a explicar el 30%), la qual cosa està ja repercutint en alguns sectors com el tèxtil, el carbó, l'energia elèctrica o l'automoció, amb excés de capacitat productiva. En segon lloc, la degradació del medi ambient, font de preocupació pel fet que si continua l'actual ritme de creixement liderat per la indústria, els requeriments d'energia i recursos naturals suposaran una càrrega pesada al medi ambient no sostenible a llarg termini. En tercer lloc, la creixent desigualtat entre la renda per càpita urbana i rural, on la ràtio es situa ja lleugerament per sobre de 3, i el diferent estadi de desenvolupament entre les províncies costaneres, predominantment industrials, i de l'interior, predominantment agrícoles.

En l'11è Programa quinquennal (2006-2010), el govern xinès preveu la necessitat de corregir aquests desequilibris i estableix com a prioritat a mitjà i llarg termini canviar el patró de creixement d'inversió i exportacions cap el consum domèstic (Asian Development Bank, 2007). Es planteja com a objectiu reduir l'èmfasi sobre les inversions i exportacions i augmentar el consum, a més d'incrementar el pes dels serveis en l'economia, actualment per sota del pes mitjà dels països asiàtics. De fet, a finals del 2006, la Comissió Nacional de Desenvolupament i Reformes xinès va decidir controlar l'excessiu creixement inversor, especialment en els sectors saturats com el de l'acer, el carbó i l'automoció. Tanmateix, el programa planifica impulsar el desenvolupament de les àrees rurals i regions menys desenvolupades mitjançant l'augment de la inversió pública en infraestructures, educació i salut. També s'endureix la política mediambiental. En aquest sentit,

en els dos primers mesos del 2007 l'Administració Estatal de Protecció del Medi Ambient va suspendre 80 projectes de construcció prèviament aprovats per diferents governs regionals.

Així doncs es perfila un canvi en l'estructura econòmica del país. Des del punt de vista de la demanda, i tenint en compte els objectius governamentals i l'augment previst de la renda per càpita, el consum intern guanyarà protagonisme en els propers anys com a factor de creixement vers les inversions i les exportacions, fins ara els màxims impulsors. Des de la perspectiva de l'oferta, és d'esperar un procés de terciarització, en què guanyarà importància el sector serveis en detriment de la indústria. Aquests canvis tindran, a la vegada, repercussions importants en les estratègies empresarials. Per una banda, com que el mercat xinès esdevindrà un dels més importants del món, hi haurà una tendència creixent per part de les empreses multinacionals d'invertir a la Xina amb l'objectiu de servir al mercat local i, per tant, el tipus d'inversió *market-seeking* passarà a ser previsiblement l'estratègia empresarial dominant. No obstant això, la inversió de tipus *efficiency-seeking* seguirà tenint lloc, però orientada cada cop més en la recerca de millores d'eficiència en els serveis i en indústries amb requeriments de qualificació i intensitat tecnològica més elevades.

Sens dubte, la Xina és una de les destinacions més atractives del món per a l'exportació i les inversions directes. No obstant això, penetrar-hi no és fàcil. A més de les barreres culturals i administratives, en molts sectors ja hi ha una gran competència, tant local com estrangera, que anirà en augment en el futur. Ara bé, la grandària del mercat, la progressiva expansió de la classe mitjana i la millora prevista en tots els segments de renda, ofereix excel·lents oportunitats de negoci no sols a les empreses orientades als consumidors de renda mitjana i alta, sinó de manera especial a aquelles empreses creatives i innovadores que puguin dissenyar productes adaptats a les necessitats específiques dels consumidors *low income*. A més, la tendència creixent de les empreses xineses de millorar la qualitat i la sofisticació tecnològica dels seus productes pot ser aprofitada per les empreses fabricants de parts i components d'alt nivell de qualificació i contingut tecnològic. No obstant

això, on més possibilitats de negoci s'espera és en el sector serveis (distribució i comerç al detall, telecomunicacions, serveis financers i serveis empresarials), sector que s'expandirà significativament en els propers anys i on Occident té importants avantatges comparatius. Tanmateix, la creixent preocupació pel medi ambient a la Xina, reflectida en l'11è Programa quinquennal, obre grans oportunitats per a les empreses especialitzades en infraestructures, tecnologies i serveis relacionats amb el medi ambient. A continuació es detallen alguns dels sectors amb majors perspectives de creixement pels propers anys.

Sector del medi ambient: enorme potencial gràcies al canvi d'orientació en la política mediambiental

El *boom* econòmic de la Xina ha comportat una important degradació mediambiental. Per una banda, destaca la baixa qualitat i escassetat de l'aigua. Segons el Banc Mundial, 700 milions de persones no tenen accés a aigua neta, i estan obligades a consumir aigua contaminada, degut a l'escàs tractament d'aigües residuals tant en la indústria com a les ciutats. Per l'altra, la greu contaminació de l'aire. 16 de les 20 ciutats del món amb l'aire més contaminat són en territori xinès, i l'Administració Estatal de Protecció del Medi Ambient reconeix que dos tercers parts de la població urbana viu en ciutats on la qualitat de l'aire és dolenta. L'OMS calcula que més de 250.000 persones moren cada any a la Xina a causa de la contaminació. Segons l'EIA (Energy Information Administration) el consum d'energia primària per unitat de producte a la Xina és, per exemple, quatre vegades superior al d'Alemanya o set vegades superior al de Japó, la qual cosa posa de relleu la ineficient utilització dels recursos energètics i la necessitat de millora dels mètodes de producció en àrees en què s'ha d'aconseguir un consum energètic més eficient. A més, la principal font d'energia primària (al voltant del 65%) és el carbó, i una part important de les centrals energètiques basades en la crema de carbó són obsoletes, la qual cosa agreuja l'emissió de gasos contaminants. Tanmateix, l'increment del parc motoritzat i el fet que la major part de vehicles no comptin amb catalitzadors o filtres s'afegeix com a causa contaminant.

El govern xinès ha començat a ser conscient del problema mediambiental, i ha endurit la legislació i ha establert com un dels principals objectius de l'11è Pla quinquennal (2006-2010) controlar el desenvolupament sota criteris de sostenibilitat, incrementant l'eficiència energètica, augmentant la utilització d'energies renovables, i millorar la protecció del medi ambient. En aquest sentit l'Administració Estatal de Protecció del Medi Ambient ha anunciat un pla d'inversions per al període 2006-2010 per valor de 160.000 milions de dòlars destinats a la protecció mediambiental, principalment centrats a fer front a la contaminació de l'aire i de l'aigua, i ha començat a suspendre projectes aprovats per governs regionals. Tanmateix, al 2006 va entrar en vigència per primer cop una llei sobre energies renovables, que establia l'objectiu d'obtenir d'aquestes fonts el 10% de l'energia al 2020. En relació a la millora de la qualitat de l'aigua, la legislació preveu la construcció de plantes depuradores d'aigua per a totes les ciutats amb una població superior a 500.000 habitants.

S'estima que les inversions en energies renovables poden superar els 150.000 milions de dòlars en els propers 15 anys, amb un important desenvolupament de l'energia eòlica i solar (Heymann, 2006), mentre que en relació amb la construcció de plantes de tractament d'aigües i depuradores es calculen unes necessitats d'inversió de 200.000 milions de dòlars. Les empreses europees presenten considerables avantatges tant en tecnologia com en *know-how* en aquestes àrees com el tractament d'aigües, energies renovables i control de contaminació, i en els serveis associats, la qual cosa les situa en una posició força competitiva per entrar en el mercat mediambiental xinès, amb enorme potencial de creixement. A més, aquest canvi d'orientació cap a una millor protecció del medi ambient tindrà un important impacte en sectors com la construcció, maquinària, química i automoció, que també pot ser aprofitat per les empreses occidentals amb tecnologies i *know-how* respectuoses amb el medi ambient.

Sector aeronàutic: el mercat amb més potencial de creixement del món

La indústria aeronàutica és un dels sectors amb les expectatives de creixement més elevades pels

grans canvis que tenen lloc a escala mundial, amb l'aparició de línees aèries de baix cost, l'obertura de noves rutes regionals, la liberalització del mercat atlàntic i el fort creixement d'Àsia.

El mercat aeronàutic de la Xina és el de major potencial de creixement del món a causa de diversos factors: una major liberalització del seu espai aeri intern i de l'increment de rutes cap aquest país des de països tercers, una major consolidació i creixement de les seves tres grans línees aèries nacionals i una major capacitat de viatjar dels seus ciutadans.⁷ Les previsions apunten que el trànsit de passatgers a la Xina creixerà a un ritme sostingut anual del 8% en els pròxims vint anys, tres punts per sobre de la mitjana mundial, i tindrà unes necessitats de compra d'avions de 2.616 unitats segons Boeing, i de 1.790 unitats segons Airbus (aquesta menor previsió es deu a la hipòtesis de compra d'avions més grans), que en valor suposen uns 213 bilions de dòlars segons Boeing, i uns 241 bilions de dòlars segons Airbus. De manera que la Xina se situarà com el segon mercat aeronàutic mundial, per darrera dels EUA.

La indústria local s'estructura en dos grans conglomerats, China Aviation Industry Corporation I i II (AVIC I i AVIC II), controlades per l'Estat i formades per unes 200 entitats entre empreses manufactureres, centres de recerca i centres d'assemblatge, que concentren quasi el 100% de la producció local. AVIC I està especialitzada en defensa nacional, i en la fabricació de jets (ARJ-21) i avions regionals. Tot i que la subcontractació és molt incipient, participa en alguns programes d'Airbus, i en la fabricació de components per a motors per a General Electric i Rolls Royce. A més ha creat una *joint venture* amb Boeing a Tianjin per la fabricació de components pel nou 787 Dreamliner. L'ARJ-21 serà el primer avió regional desenvolupat a la Xina, constarà de 100 places i està previst que es comercialitzi al 2009 amb un preu entre un 15% i un 20% inferior al dels seus competidors. Mentre que el disseny i l'estructura els duren a terme empreses xineses, les parts interiors, motors i sistemes serà proveïda per empreses europees i nord-americanes. Per altra banda, AVIC II fabrica avions petits, helicòpters i motors. Col·labora estretament amb el centre d'enginyeria d'Airbus a Beijing, i té una *joint venture* amb Eurocopter per la fabricació de l'EC175.

La Xina comença a definir-se ja com a nou pol productiu i de subcontractació aeronàutic. Per una banda, per la construcció d'avions propis com l'ARJ-21; i per l'altra, pel baix cost (un enginyer cobra uns 2.400 euros/any) i el factor *offset* industrial (compensació de l'exportador per aconseguir la venda), que incrementarà exponencialment la subcontractació. A més, està desenvolupant capacitats en tots els àmbits, des del disseny i fabricació fins al test, amb un capital humà cada cop més preparat, i amb més de 30 centres tecnològics i d'R+D, fet que impulsarà projectes de coproducció i codesenvolupament amb els grans fabricants com Airbus i Boeing.

Atès que la indústria local xinesa està en una fase inicial de posicionament a nivell internacional, hi ha importants oportunitats d'acords i aliances entre les empreses catalanes i xineses, amb unes expectatives de negoci considerables, tenint en compte l'enorme potencial de creixement del sector.

Sector químic: forta expansió vinculada als sectors de l'electrònica, automòbil, construcció i consum privat

La Xina s'ha convertit en el quart productor mundial de productes químics, per darrera dels EUA, Japó i Alemanya, i un dels principals consumidors, amb un ritme de creixement del consum en els deu últims anys al voltant del 12% anual, enfront el 4% dels EUA i la Unió Europea.

La indústria es troba concentrada principalment en la producció de química bàsica (acapara aproximadament el 70% de la quota de mercat) degut a la gran demanda de plàstics per les indústries d'automoció, material elèctric i electrònic, joguines i construcció. No obstant això, el govern té planificat incentivar en els propers anys la producció de química especial i augmentar la seva participació en la producció global fins al 45%, mitjançant incentius a la inversió, especialment en les regions menys desenvolupades de l'oest del país. En aquest sentit, les perspectives de creixement de productes com additius, adhesius, aromes i essències, i productes farmacèutics són considerables.

La producció de tints i additius s'està beneficiant del *boom* tèxtil existent en la regió asiàtica. Més de

7. Estudis OME, núm. 7, «El sector de l'aeronàutica: nous jugadors i noves oportunitats», Observatori de Mercats Exteriors, COPCA, 2007.

8. Estudis OME, núm. 4, «Tendències de futur en el sector d'alimentació i begudes», Observatori de Mercats Exteriors, COPCA, 2007.

la meitat de les fibres sintètiques es produeixen a Àsia, de les quals la meitat es produeixen a la Xina. A més, la Xina és el principal productor mundial de tints sintètics, i en molts casos la qualitat no arriba als estàndards requerits, la qual cosa ofereix oportunitats de negoci per a les empreses estrangeres. Tanmateix, el consum intern de cosmètics és molt alt, especialment a les ciutats. La Xina és el segon consumidor de cosmètics d'Àsia després del Japó, i l'augment de la renda per càpita prevista per als propers anys comportarà una major demanda d'aquests productes.

En el camp farmacèutic, la Xina lidera la producció mundial de vitamines. A més, el cost per desenvolupar un fàrmac és sis vegades inferior al cost als EUA o la UE, i els processos de proves i tests clínics requereixen un 30% menys de temps. No obstant això, en el segment dels genèrics d'alta qualitat i de patents es troben encara lluny de ser competitius, i atesa la creixent demanda de fàrmacs d'alta qualitat suposa un elevat potencial de negoci per a les empreses farmacèutiques catalanes. En aquest sentit, la política del govern xinès està orientada a afavorir les inversions en activitats R+D; i si avancen les reformes per millorar els drets de la propietat intel·lectual, el domini dels genèrics xinesos es reduirà a favor dels medicaments estrangers de major qualitat. A més, l'envelliment de la població afavorirà la producció de medicaments amb qualitats preventives.

La capacitat de producció actual és insuficient per cobrir la demanda prevista per als propers anys en la major part dels segments. En conjunt, un terç de la demanda és coberta per les importacions. La demanda incrementarà especialment per l'expansió de la indústria automobilística, on les previsions apunten que la Xina serà el principal productor mundial d'automòbils al 2020, la construcció d'habitatges per la urbanització creixent (components de plàstic i pintures), la indústria de telecomunicacions (mòbils, pantalles planes) i el consum privat. En conseqüència, la necessitat d'incrementar la capacitat de producció i d'eleva la qualitat dels productes suposa grans oportunitats de negoci per a les empreses estrangeres, sobretot per aquelles que desenvolupin productes respectuosos amb el medi ambient.

El Deutsche Bank Research preveu un creixement anual per al conjunt del sector del 10% fins

al 2015, que situarà la Xina com a segon productor químic mundial, per darrera els EUA, amb una quota de mercat del 13%, equivalent a uns 400.000 milions d'euros. Les multinacionals occidentals del sector ja s'estan posicionant a la Xina via acords i *joint ventures* tant per les perspectives de vendes com pels avantatges de costos, i no només en processos de producció de baix valor afegit, sinó també en centres R+D i productes d'alt valor afegit.

Sector de l'alimentació i distribució: increment potencial de la demanda de productes processats de qualitat

La Xina és una de les destinacions més atractives per a l'exportació de productes alimentaris. S'espera que en els propers anys es dupliqui la població potencial demandant de productes importats, que arribarà als 500 milions de persones i s'estendrà a les zones menys desenvolupades. Els productes alimentaris processats només representen el 30% del total del consum a la Xina, en comparació al 80% dels EUA, la qual cosa suposa un potencial enorme d'expansió d'aquest tipus de productes. Els majors increments s'esperen en el menjar per a nadons, greixos i olis, lactis i productes cuinats i deshidratats.⁸

El consumidor xinès destina un 31% del seu pressupost a l'alimentació i begudes i s'espera que s'incrementi prop d'un punt percentual el 2015, mantenint la tendència creixent de la despesa alimentària en termes absoluts. La política de fill únic per família, i l'increment de renda està propiciant una major atenció de les famílies pel seu fill, la qual cosa s'ha traduït en una tendència alcista en el menjar per a nadons. El sector dels lactis s'ha vist afavorit per les recomanacions del govern de consumir aquests tipus de productes davant la deficiència de calci tradicional en el menjar xinès, i està penetrant en les àrees rurals. Tanmateix, l'augment dels ingressos, especialment en les àrees urbanes, ha augmentat la demanda d'aliments més sofisticats i de millor qualitat, amb una tendència creixent a valorar els seus continguts nutricionals, la qual cosa contribueix a una major presència de productes importats d'alta qualitat. Els sucres de fruita i verdures i l'aigua embotellada també estan experimentant alts creixements en les zones urbanes. En les grans ciutats, sobretot

en el segment de població jove, el consum fora de la llar s'ha popularitzat, la qual cosa està contribuint a l'expansió del sector de la restauració i les cadenes de *fast-food*. Per exemple, més del 90% dels treballadors d'entre 18 i 35 anys a Beijing mengen fora de la llar freqüentment.

Atesos els diferents nivells de desenvolupament entre regions no es pot parlar d'un mercat únic. On no existeixen xarxes globals de distribució, les xarxes locals són deficientes, i els fabricants tenen dificultats per vendre fora de les seves zones naturals d'influència. Les ineficiències del mercat del transport i la logística dificulten la distribució, cosa que comporta una fragmentació de les xarxes de distribució i dels majoristes. En conseqüència, la major part dels negocis es porten a terme en l'àmbit regional i provincial. La venda al detall i l'hostaleria són els canals més utilitzats per la distribució dels aliments importats, entre els quals destaquen els hipermercats, els grans magatzems i els supermercats. Aquests últims són els més estesos i arriben a les ciutats interiors de mida mitjana, on hi ha escassa presència d'altres formats de distribució. Les cadenes de supermercats estan dominades per empreses xineses, on destaquen Lianhua i Hualian, amb base a Xangai. Els hipermercats són els que han experimentat el major creixement en els últims anys i on tenen major presència els detallistes internacionals (destaquen Carrefour i Wal-Mart). Per altra banda, on es preveuen majors possibilitats d'expansió són les botigues de conveniència, de moment concentrades en gran part a Xangai i la província de Guangdong i dominades per companyies estatals (Being Quick, Kedi i All-days), i les botigues de descompte, concepte recentment introduït de la mà de Carrefour, i on l'empresa espanyola Dia s'ha començat a introduir.

Tant pel que fa a la venda de productes com a la distribució, les oportunitats de negoci se centren cada cop més a les ciutats mitjanes i petites, atesa la forta competència existent en les grans ciutats. Hi ha una enorme massa de consumidors de renda mitjana-baixa a la qual les empreses poden vendre els seus productes si són capaços d'ajustar preus i adaptar-los a les seves necessitats. De la mateixa manera, els canals de distribució com els hipermercats o centres comercials han de tenir en compte també els requeriments

dels xinesos. Per una banda, són grans consumidors d'aliments frescos, per la qual cosa ha d'haver-hi un constant subministrament d'aquests productes; i per l'altra, hi ha un limitat nivell d'automòbils encara, la qual cosa dificulta la ubicació del local.

Sector de l'automoció: principal productor mundial de vehicles a finals de la propera dècada

L'any passat (2006) la Xina es va convertir en el tercer productor mundial de vehicles, amb 7,28 milions d'unitats produïdes, i en el segon mercat del món, superant ja al Japó, amb 7,22 milions d'unitats venudes (European Commission, 2007). Atesa la baixa penetració d'automòbils en el país (21 vehicles per 1000 habitants) i el fort augment previst de la renda, s'estima que les vendes creixeran a un ritme del 15% en els propers anys, i superaran els 9 milions de vehicles matriculats al 2010. Aquest *boom* anirà associat a un canvi en el perfil dels vehicles, amb un creixent pes dels cotxes de baixa cilindrada. Es preveu que els vehicles de menys d'1,6 litres, que l'any 2005 suposaven el 22,7% del total d'unitats venudes, passin a representar el 50,5% al 2010, i que siguin els fabricants locals xinesos els que lideren les vendes en aquests segment.

El creixement de la indústria d'automoció a la Xina ha estat vertiginós a causa de l'entrada de les grans multinacionals i els seus acords de *joint venture* amb els tres grans grups xinesos de propietat estatal, FAW (First Auto Works), SAIC (Shanghai Automotive) i Dongfeng Motor, i el recent sorgiment d'empreses xineses independents amb alts ritmes d'expansió, com ara Chery i Geely, orientades a la producció de vehicles *low cost*. Si bé la indústria està integrada per més de 120 empreses amb llicència de fabricació, només unes 50 mostren producció real, i d'aquestes només deu concentren el 60% de la producció, mentre que gran part de la resta d'empreses produeixen només al voltant de 10.000 unitats l'any.⁹ El fort ritme inversor dels últims anys ha provocat una sobre capacitat de producció, que ha obligat el govern a controlar les inversions per evitar la saturació. S'espera, no obstant això, que la sobre capacitat es resolgui en els propers anys davant l'enorme potencial de

9. Estudis OME, núm. 1, «Tendències en el sector de components d'automoció a Europa de l'Est i la Xina», Observatori de Mercats Exteriors, COPCA, 2007.

creixement de la demanda interna. Tanmateix, el govern està afavorint la internacionalització de la indústria, però és necessari que millori tant la qualitat com el disseny i la seguretat perquè el volum d'exportacions de vehicles sigui significatiu.

La indústria es troba fragmentada en 4 zones, que s'han desenvolupat al voltant dels grans grups estatals: al nord-est (províncies de Jilin, Liaoning, Beijing i Tianjing) on destaca el grup FAW; a la costa central (Xangai, Jiangsu i Zhejiang) principal centre del grup SAIC; al sud (Guangdong) on hi ha una forta implantació d'empreses japoneses, i al centre del país (Hubei) on està ubicada Dongfeng Motor. Aquesta fragmentació territorial ha influït en l'estructura de la indústria de proveïdors, que s'ha anat implantant al voltant d'aquestes grans empreses. A la Xina hi ha més de 4.000 empreses productores de components, que en molts casos formen part dels grups empresarials fabricants, i una gran proporció no tenen la dimensió ni tecnologia suficients per sobreviure en el futur. Convien amb els proveïdors multinacionals, i són ja presents la pràctica totalitat dels grans grups de primer nivell (Tier 1), mentre les expectatives de fortes vendes i els baixos costos segueixen impulsant la inversió d'empreses de components de nivells inferiors. La complexitat i fragmentació de la indústria fa que els fabricants es relacionin directament amb tot tipus de proveïdors, enlloc de treballar amb uns pocs Tier 1. No obstant això, en els propers deu anys s'espera que aquest elevat grau d'ineficiència i fragmentació es corregeixi per la millora de les infraestructures i la progressiva maduració de la indústria, i tingui lloc una major vertebració territorial i integració vertical, la qual cosa implicarà majors nivells d'intercanvis, processos d'absorcions i eliminació de moltes empreses ineficients. També, els increments salarials en les àrees costaneres, juntament amb els incentius oferts pels governs de les províncies interiors, fomentaran l'expansió del sector cap a l'interior, com és el cas de l'empresa xinesa Geely, que s'ha implantat a Gansu i Xiangtan.

Les perspectives apunten que la Xina passarà a ser el primer productor mundial de vehicles a finals de la propera dècada, i es convertirà en un centre global de compres. Tot i l'evolució cap a productes de millor qualitat i contingut tecnològic encara hi ha fortes mancances, la qual cosa

comporta avantatges per les empreses estrangeres proveïdores de components d'alt contingut tecnològic, particularment aquelles que introdueixin millores mediambientals.

2.5.2. Índia

L'Índia és la segona potència mundial, darrera la Xina, en termes de població (18% de la població mundial), i va en camí de ser-ho en termes econòmics. És un dels països amb les perspectives d'expansió econòmica més elevades, amb un ritme de creixement mitjà anual estimat pels propers quinze anys superior al 5%, que situarà el país com a setena potència mundial en termes de PIB corrent al 2020, i tercera potència, darrera la Xina i els EUA, en termes de PPA. Es calcula que la renda per càpita augmentarà quasi un 4% de mitjana anual durant aquests anys, fins a situar-se per sobre els 5.000 dòlars (en PPA) al 2020, i es preveu que més de 100 milions de persones sortiran, com a conseqüència, de l'extrema pobresa. Tanmateix, serà un dels països amb el nivell de població més jove. A partir del 2010 més del 65% de la població se situarà entre els 15 i els 64 anys, percentatge que anirà en augment fins a quasi tocar el 70% a finals de la dècada dels 30. Malgrat la posterior reducció, a meitat del segle XXI el percentatge es mantindrà per sobre del 65% —10 punts més que Alemanya i 5 punts més que la Xina i els EUA—.

Per altra banda, la liberalització econòmica i l'obertura exterior, elements claus del *boom* econòmic dels últims anys, continuarà avançant en el futur. Malgrat que les tarifes aranzelàries s'han reduït a més de la meitat des de 1990, fins el 20% en mitjana ponderada, aquest nivell encara és elevat si es compara amb altres països asiàtics. Actualment ja s'estan desenvolupant noves zones econòmiques especials (SEZ), especialment en les àrees rurals, i s'estan portant a terme aliances i acords comercials tant amb els països avançats com, particularment, amb els països de la regió: la Xina i l'ASEAN. Al mateix temps s'estan accelerant les polítiques d'obertura a la inversió estrangera, i millorant tant el sistema legal com la legislació mercantil.

Un aspecte que caracteritza l'economia índia és el pes creixent que està adquirint el sector ser-

veis, que ja suposa el 55% del PIB en valor afegit, enfront el 26% de la indústria. El més rellevant, però, és la qualitat de la mà d'obra en cadascun dels sectors. Segons l'informe de l'Asian Development Bank (2007), el 70% dels nous llocs de treball creats entre 1994 i el 2004 en el sector manufacturer foren ocupats per treballadors sense estudis secundaris, mentre que el 55% dels nous treballadors en el sector serveis tenen estudis secundaris o superiors. Aquest fet, unit a la creixent especialització en serveis de tecnologia i informació (IT), està donant lloc al que alguns ja anomenen la transformació de l'Índia del *working power* al *brain power*. En aquest sentit, s'està consolidant una vasta base de mà d'obra qualificada; es graduen quasi tres milions d'universitaris a l'any, dels quals 200.000 són enginyers (sis vegades més que a Alemanya).

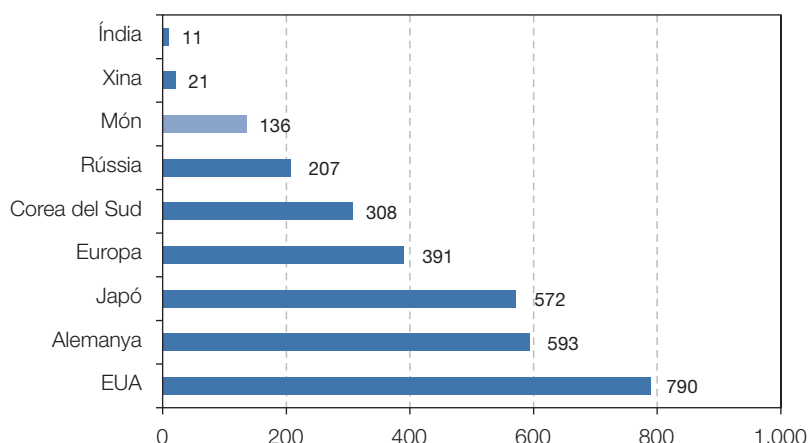
En síntesi, el gran dinamisme econòmic previst per als propers anys, i l'emergència d'una classe mitjana cada cop més àmplia, converteix a l'Índia en un dels mercats més grans i atractius del món. La capacitat industrial actual és molt limitada per abastir aquest gran mercat en expansió, i per tant es preveu un fort augment de les inversions i importacions en el futur, cosa que ofereix excel·lents oportunitats a les empreses estrangeres. Un dels principals obstacles són les deficiències en infraestructures, tant del sector elèctric com de comunicació i transports, que suposen importants «colls d'ampolla» per a l'economia del país. Aquestes deficiències però, es

poden convertir en importants oportunitats per als inversors privats, tant domèstics com estrangers, davant els actuals projectes governamentals a gran escala de millora. A continuació ressaltarem alguns dels sectors amb millors perspectives de creixement en el futur.

Sector de l'automoció: *boom* dels automòbils *low cost*

A l'Índia està prosperant la indústria de l'automòbil però encara és relativament petita. El nombre de vehicles (cotxes i camions) per cada 1000 habitants és molt baix, 11, i per sota de la densitat existent a la Xina (figura 2.25). Actualment hi ha deu companyies. La més gran és Maruti Udyog Ltd., amb una capacitat de producció actual de 350.000 unitats, que espera augmentar en 100.000 més al 2008. En segon lloc es troba Hyundai Motors, amb 250.000 unitats, que espera incrementar-les en 150.000 més en dos anys. I en tercer lloc destaca Tata Motors amb 150.000 unitats, també amb perspectives d'incrementar la producció en 75.000 unitats més a curt termini. Mahindra&Mahindra tanca el grup d'empreses amb producció superior a les 100.000 unitats. Honda, General Motors i Ford es troben implantades ja a l'Índia, però en nivells de producció inferiors a les 30.000 unitats, tot i que en totes es preveu un increment de la capacitat de producció en els propers anys. A molt curt termini la producció global sobrepassarà el milió d'unitats, i

Figura 2.25 Nombre de vehicles per 1.000 habitants, 2005



Font: German Motor Industry Association

s'espera un *boom* en el sector, especialment en el segment de *low cost*, davant l'enorme potencial del mercat domèstic i el ràpid creixement de la classe mitjana, amb creixent demanda per a la mobilitat. La instal·lació de les grans companyies està arrastrant a la indústria de components d'automoció, i estan sorgint empreses independents, algunes de les quals ja reconegudes internacionalment com Tube Investments i Bharat Forge.

A més, les expectatives de creixement de la indústria no es basen tant sols en el potencial del mercat domèstic sinó també en les exportacions a altres mercats emergents. Hyundai ja està utilitzant el país com a base de les seves exportacions pels cotxes de petita dimensió, i Ford hi produeix automòbils per al mercat sud-africà, mentre que el grup Tata està intentant ja penetrar al mercat europeu.

Sector de la construcció (infraestructures, residencial i comercial): boom associat en la demanda de béns de gran consum i acer

Nacions Unides estima que el percentatge de població urbana a l'Índia passarà del 28% actual al 40% al 2030, cosa que implica que un total de 600 milions de persones viuran en un entorn urbà, el doble que en l'actualitat. Tres ciutats concentraran al voltant de trenta milions de persones: Mumbai, Delhi i Kolkata; mentre que Bangalore i Chennai superaran els 10 milions d'habitants. Altres previsions apunten fins i tot, basant-se en l'experiència de la Xina, que la població urbana podria arribar al 60% al 2030 —uns 900 milions de persones. Com a resultat de l'augment demogràfic i la creixent urbanització de la població, es preveu una expansió massiva de les infraestructures (ports, aeroports, carreteres, escoles, etc.) i els habitatges. El Deutsche Bank Research estima que, atès el creixement de la població i l'increment de la renda, es crearà una necessitat de construcció de 10 milions de nous habitatges per any fins al 2030. A més, aquesta expansió de la construcció residencial portarà associada una demanda creixent de béns de consum durador (electrodomèstics) i de la llar.

L'Índia s'ha convertit en el principal mercat pel desenvolupament de *software*, serveis de tec-

nologia i informació (IT) i serveis empresarials i financers, la qual cosa ha disparat la demanda d'espai d'oficines. S'estima que en els propers cinc anys seran necessaris 55 milions de metres quadrats extres d'oficines per any, només en el segment de nivell *premium* (Just, et al., 2006). Pel que fa a la ubicació, les ciutats índies s'acostumen a dividir en tres grups principals: Tier I, que comprèn la capital, Delhi; el centre financer, Mumbai; i el *hub* IT, Bangalore. Tier II, que comprèn les ciutats de Hyderabad, Pune i Chennai, considerades per les empreses com destinacions alternatives d'*offshoring* de serveis, amb important base de mà d'obra qualificada. I el Tier III, un grup de quaranta ciutats de més d'un milió d'habitants, que malgrat no estar encara del tot preparades es troben ja al punt de mira de les companyies, entre les quals destaquen: Kolkata, Nagpur, Ahmadabad, Chandigarh, Indore, Kochi, Trivandrum i Mangalore. La gran demanda al Tier I, amb el consegüent increment de preus del sòl i dels lloguers, està fent que les empreses s'ubiquin ja a zones perifèriques d'aquestes ciutats, i l'èxit de Bangalore està impulsant altres ciutats a atreure inversions. El Tier II presenta un avantatge de costos d'entre un 15-20% inferior al Tier I, i el Tier III fins a un 30%. Així, la competència entre ciutats augmentarà en el futur, i es fa previsible una convergència entre el Tier II i el III.

El mercat de distribució i comerç al detall, i especialment de cadenes i centres comercials està poc desenvolupat a l'Índia a causa del proteccionisme del govern. Des de l'any 2006, però, s'ha obert aquest mercat a la inversió estrangera, fet que ha permès una participació del 51%. S'espera que les cadenes comercials creixin a un ritme superior al 16% anual fins al 2025, i es produeixi un *boom* en la construcció de centres comercials i grans supermercats a les grans ciutats. No obstant això, l'expansió d'aquests centres anirà vinculat al progrés de millora de les infraestructures al país. Aquestes perspectives es deuen al fet que el 50% del consum privat actual es destina a aquest sector, i a la previsió d'un ràpid creixement de la classe mitjana, que configura al mercat de distribució i venda minorista de l'Índia com el de major potencial de creixement de tot el món. Tots els sectors de béns de consum es veuran beneficiats, especialment els d'ús diari i personal i els béns de luxe.

Un dels punts clau en aquests moments és la millora de les infraestructures, especialment del sector elèctric i de comunicació i transports. Es calcula una necessitat d'inversions per valor de 150 mil milions de dòlars, la meitat per al sector energètic i la resta per a comunicacions i transports. Hi ha projectades inversions a gran escala, centrades en l'expansió de centrals energètiques, ports, aeroports, xarxa ferroviària, carreteres, etc. A més, la celebració dels Jocs de la Commonwealth al 2010 està actuant d'estímul addicional a la construcció.

El fort dinamisme constructor previst tant en l'àrea residencial i comercial com d'infraestructures portarà associat un *boom* en el sector de l'acer. La indústria siderúrgica haurà d'incrementar la seva capacitat molt significativament per fer front a la gran demanda esperada, fruit de la construcció i d'altres sectors de gran potencial com el de l'automòbil. El Ministeri de l'Acer indi ha establert l'objectiu de produir 90 milions de tones per al 2020 la qual cosa, tenint en compte que la producció actual se situa en els 38 milions de tones, suposa un ritme de creixement anual superior al 6% per als propers anys. Malgrat la modernització de les fonderies, encara hi ha una part important de plantes per reestructurar. La productivitat laboral és molt baixa, 144 tones anuals per treballador enfront les 600 tones a Europa occidental; el cost laboral però, també és molt baix, aproximadament 1 € per hora contra els 26 €/hora a Alemanya. El subsector de l'acer inoxidable apareix com un dels de menor desenvolupament. Per altra banda, no s'espera que a mitjà termini l'Índia pugui ser autosuficient, a causa de l'alt creixement previst del consum i la demanda de productes d'alta qualitat, que no podrà subministrar en la quantia suficient, la qual cosa manté bones perspectives per als exportadors europeus. Les grans multinacionals del sector estan ja situades al país, i el grup TissenKrupp lidera la producció en el país amb més de 16 milions de tones anuals. Li segueixen per importància la Steel Authority of India (SAIL), amb més de 12 milions de tones anuals, i la Tata Steel, amb quasi 5 milions de tones. Aquestes dos empreses índies han començat la carrera de la globalització i ja estan jugant un paper important en el context global, adquirint companyies de la regió.

Els serveis IT i de suport empresarial: expansió cap a la consultoria i la telemedicina

La combinació d'una base ampla de mà d'obra qualificada, els baixos costos, el domini de l'anglès, el règim fiscal i l'extensió de les xarxes de comunicació ha fet de l'Índia el principal centre de localització del món dels serveis IT, *software* i suport empresarial (*call centers*, processos administratius i contables, etc). Actualment els serveis s'estenen ja cap a àrees de major valor afegit com la consultoria (financera, tècnica i legal) i la telemedicina. L'alta qualitat que ofereixen les empreses índies manté l'evolució creixent de la demanda, la qual cosa fa preveure fins i tot una mancança de mà d'obra per al 2010 en el sector IT del voltant de mig milió de persones, i ja s'està reclutant personal de països de l'entorn com Bangladesh, el Pakistan i la Xina. A més, les empreses índies comencen a penetrar en els mercats occidentals, mentre les grans empreses proveïdores de serveis IT i consultores occidentals s'expandeixen en el país. Les expectatives de creixement continuen sent molt favorables, especialment en els serveis de més alt nivell com la consultoria i telemedicina, on s'esperen creixements de dos dígits per als propers anys.

El sector farmacèutic: *outsourcing* de la recerca bàsica i proves clíniques

El mercat de genèrics a l'Índia està experimentant un creixement molt ràpid, oferint importants oportunitats empresarials, i s'està configurant com un dels principals mercats mundials. La indústria índia ha prosperat gràcies al *reverse engineering* per l'absència del procés de patents en el país, que permet la producció de medicines a molt baix preu. Tot i el canvi en la reglamentació per la protecció de patents, que suposarà una racionalització de les empreses, sobretot petites, les expectatives de creixement són molt altes, tenint en compte que en els propers anys vencen concessions de patents per un valor estimat de 40.000 milions de dòlars. S'espera que la facturació de la indústria farmacèutica a l'Índia, actualment per sobre dels 8.000 milions de dòlars, es dobli en els propers cinc anys, i passi a dominar tota la cadena de producció en la propera dècada. Les grans companyies índies estan penetrant tant en els mercats europeus com nord-americans, i

en destaquen entre d'altres Ranbaxy, Dr. Reddy's, Wockhardt, Cipla, Nicholas Piramal i Lupin, que es configuraran com a importants jugadors globals. Al mateix temps hi ha una tendència creixent de les empreses occidentals a externalitzar recerca bàsica atès l'alt nivell dels professionals indis, amb inferior cost laboral (un terç dels seus homòlegs catalans), i els processos de proves i tests clínics, que requereixen un terç menys de temps i cost que a Europa i els EUA. A més, es preveu que augmenti de manera important la col·laboració entre les grans farmacèutiques índies i occidentals, fins i tot amb co-desenvolupament de patents.

2.5.3. Brasil i Mèxic

El Brasil és la primera potencia econòmica d'Amèrica Llatina i el cinquè país més poblat del món (prop de 190 milions de persones). Les projeccions fins al 2050 de Nacions Unides indiquen que la població continuarà creixent, però a un ritme inferior al que s'ha observat fins ara. Això no obstant, la població és mantindrà relativament jove en els propers anys, i el segment en edat de treballar (15-64 anys) s'estima que passi del 65% actual al 67,2% al 2020 (CEPAL, 2007). Per la seva banda, Mèxic és la segona economia més gran de la regió, i també la segona més poblada, amb prop de 107 milions d'habitants. Les projeccions poblacionals mostren un ritme de creixement al voltant de l'1,4% anual fins al 2020, la qual cosa situarà el país com a dècima potencia mundial en termes de població a finals de la propera dècada, desplaçant el Japó d'aquesta posició. A més, la població serà relativament jove, amb una mitjana d'edat de 31 anys al 2020.

El potencial de creixement econòmic d'ambdós països és sòlid, però inferior al dels països emergents asiàtics. S'estima que el Brasil creixerà a un ritme mitjà anual del 3,3% fins al 2020, i que Mèxic creixerà a un ritme més moderat del 3%. Això els posicionarà al 2020, respectivament, com a vuitena i dotzena potencia econòmica mundial en termes de PPA. De resultes, es calcula que la renda per càpita augmentarà un 50% al Brasil i més d'un 30% a Mèxic, fins a situar-se al 2020, en termes de PPA, en els 12.000 dòlars i 11.000 dòlars respectivament. Aquestes expectatives de creixement però, contrasten amb l'evolució esperada dels paï-

sos asiàtics, especialment de la Xina, on es preveu que la renda per càpita es dobli durant el mateix període i, com a conseqüència, que convergeixi amb els nivells de renda del Brasil en termes de PPA al final de la propera dècada.

Aquestes menors expectatives de creixement en els països llatinoamericans respecte a les economies asiàtiques s'argumenten per diversos factors:

- L'alt percentatge d'economia submergida. Per exemple, al Brasil quasi el 40% de la renda nacional és generada per l'economia informal, xifres molt superiors a l'Índia i la Xina, països que juntament amb Rússia formen el BRIC (símbol dels canvis i oportunitats presentats pel dinamisme dels mercats emergents). Aquesta economia informal és fruit de la corrupció i la burocràcia, que juntament amb l'evasió d'impostos, distorsiona seriosament la competitivitat i dificulta la millora en la productivitat (McKinsey & Company, 2007). Segons aquests autors, el Brasil hauria de tenir el compromís, amb una visió a llarg termini, de reduir la seva economia informal a la meitat, fins el 20% del PIB al 2018.
- La inadequada infraestructura. El Banc Mundial calcula que per promoure un creixement econòmic sostingut i assolir els nivells d'infraestructures que tenen Corea del Sud o les regions desenvolupades de la Xina (vegeu figura 2.26), el Brasil i Mèxic han d'augmentar les inversions en infraestructures (en el cas del Brasil de la xifra actual del 2,4% del PIB anual a una xifra entre el 5 i 7%, cosa que suposa una inversió addicional de 20 a 36 mil milions de dòlars per any). Això només es podrà aconseguir agafant com a model experiències amb èxit a nivell internacional en les quals s'ha complementat la inversió pública directa amb la inversió privada. Un clar exemple el trobem en el programa de Xile de millora de la infraestructura vial que actualment es troba en la tercera dècada.
- L'elevada desigualtat en la distribució de la renda i els baixos nivells educatius en relació a gran part dels països asiàtics, clar fre a l'acumulació de capital humà i condicionant important del creixement.

Figura 2.26 Els camins empedrats del Brasil

	Ponderació =			
	33% 33% 33%			
	Infraestructura total	Infraestructura de distribució	Infraestructura de transport marítim i fluvial	Infraestructura ecològica
Estats Units	1,00	1,00	1,00	1,00
Xile	0,97	0,88	0,93	1,09
Corea del Sud	0,78	0,68	0,73	0,92
Xina	0,63	0,61	0,66	0,63
Índia	0,56	0,63	0,49	0,58
Brasil	0,50	0,46	0,47	0,56
Mèxic	0,47	0,54	0,48	0,39

Índex: Nivell d'Estats Units al 2004 = 1,0

Font: *IMD World Competitiveness Yearbook, 2004*, anàlisi de McKinsey Global Institute

El passat abril (2007), però, en la cimera dels països llatinoamericans a Santiago de Xile, sota els auspicis del Fòrum Econòmic Mundial es va donar un important pas endavant. Tots els governs de la regió es van comprometre a prioritzar l'educació, la innovació i les reformes institucionals, especialment en l'apartat fiscal, amb l'objectiu d'aconseguir una distribució de la renda més equitativa i una millora important de la productivitat. Encara que és aviat per calibrar els fruits d'aquesta cimera, es comença ja a parlar del *Consenso de Santiago* (en clara referència al *Consenso de Washington* de principis dels noranta, que va suposar l'obertura comercial i la lluita contra la inflació a la regió) que podria portar en el futur a la reducció de la desigualtat i a un augment de la competitivitat. Així doncs, tenint en compte els progressos substancials assolits ja en termes d'estabilitat macroeconòmica i obertura exterior tant al Brasil com a Mèxic, en funció del ritme de les properes reformes prioritzades a la cimera de Santiago, es pot esperar un escenari de futur més brillant fins ara del que s'ha tingut en compte, la qual cosa incrementa encara més l'atractiu d'aquests dos grans mercats, tant pel que fa a les inversions com a les exportacions. Ambdós països, a més, es veuen afavorits pel fet de constituir-se també com a plataformes d'accés d'altres grans mercats del continent, el Brasil del Mercosur, i Mèxic de l'enorme mercat nord-americà. A conti-

nuació exposem alguns dels sectors amb més potencial de creixement en ambdós països.

El sector agrícola i miner (principalment soja, ferro i etanol) al Brasil, els grans beneficiaris del futur

L'agricultura i la mineria són els sectors amb millors perspectives de creixement al Brasil. Aquest país té clars avantatges en agricultura gràcies a la seva extensa oferta de terra cultivable, que abasta el 41% de tot el terreny cultivable d'Amèrica Llatina. El seu avantatge comparatiu és particularment gran en cultius intensius, en especial la soja.

La ràpida expansió de les economies asiàtiques, i el seu alt ritme de creixement esperat per als propers anys, afavorirà l'explotació agrícola i de primeres matèries del Brasil. La Xina, importador net d'aliments, tindrà un important efecte en la demanda de productes agraris, cada cop de major valor afegit a causa de l'augment previst de la classe mitjana urbana xinesa. A aquest augment de la demanda externa se li afegirà el major dinamisme esperat del gran mercat intern brasiler. De la mateixa manera, la ràpida industrialització de la Xina i l'Índia repercutirà molt favorablement en primeres matèries com el mineral de ferro, que ja ha passat a ser el principal capítol exportador del Brasil.

Per altra banda, l'augment del preu del petroli i l'actual debat sobre els efectes del canvi climàtic està plantejant la utilització de fonts d'energia no contaminants de cara al futur. Una de les propostes consisteix a substituir els combustibles fòssils per biocombustibles, com l'etanol, que es veu des del Brasil com una font de riquesa alternativa per a les àrees rurals amb poc rendiment. La producció mundial d'etanol s'ha doblat des de principis del nou mil·lenni fins a situar-se per sobre dels 9 mil milions de galons, o un 1,2% del consum total global de combustibles (OME, 2007a), i el Brasil, que el produeix a partir de la canya de sucre, n'és el principal productor mundial, amb quasi el 50% del total ofert i ocupant a més de 500.000 persones. Les previsions apunten a un augment molt significatiu de la demanda d'aquest producte, especialment en el transport. En aquest sentit, s'estima que dels 6,5 mil milions de litres exportats avui dia, es passi a exportar d'entre 50 a 200 mil milions de litres al 2020. Per cobrir aquesta demanda, les empreses brasileres hauran d'incrementar significativament la seva capacitat productiva, amb un cost estimat de més de 100 mil milions de dòlars en terres, instal·lacions i infraestructures de distribució. Per tant el sector de l'etanol i les tecnologies relacionades es configuren com els sectors de major potencial de creixement en el futur, oferint grans oportunitats de negoci als inversors estrangers.

El sector de l'automoció al Brasil, porta d'accés als mercats emergents

El Brasil és un dels 10 primers productors i exportadors de cotxes del món. Es tracta d'un sector important de l'economia brasilera caracteritzat per l'important nombre de vendes nacionals, la gran capacitat exportadora, sobretot cap als mercats emergents i la producció de vehicles lleugers. Actualment, els menors costos laborals, la millor infraestructura i la forta competència entre els estats ha provocat la descentralització de l'empresa automobilística cap al nord del país. El sector tendirà a créixer entre un 3% i un 4% en els propers anys i les tendències del sector seran les següents:

- Creixement de les vendes nacionals
- Major dinamisme de les vendes de vehicles lleugers, tot i que les de vehicles pesats també

tindran una evolució creixent, especialment els camions i autobusos

- Augment de les exportacions cap a Mèxic i Argentina gràcies a la signatura d'acords bilaterals.

Marques com GM, Daimler-Chrysler i Ford tenen grans plantes productives al Brasil i competeixen en el segment de cotxes compactes amb Fiat, Peugeot, Renault-Citroen, VW, Toyota i Honda, també instal·lades al país.

El segment de les muntadores d'automòbils s'ha consolidat al Brasil creant un conjunt homogeni d'empreses, totes elles multinacionals estrangeres. El segment està actualment completament internacionalitzat, amb totes les seves empreses multinacionals de capital estranger i amb un elevat grau de *know-how* generat al propi país i que s'incorpora als vehicles. Existeixen grans oportunitats de negoci per a les empreses estrangeres, que es veurien afavorides per l'obertura del mercat, les polítiques públiques creades pel sector i la previsió de creixement de l'economia brasilera. Hi ha la possibilitat de que les muntadores actuïn com a socis en el desenvolupament de vehicles cap a altres mercats, especialment els països en desenvolupament i de baixa renda, amb característiques similars a les del Brasil.

També cal destacar la fabricació de furgonetes, camions i autobusos. El Brasil és el tercer productor mundial d'autobusos. Es tracta d'un sector fortament exportador, amb facilitat per respondre a l'actuació d'altres mercats, i on la presència d'empreses brasileres a d'altres països fomenta la seva presència en els mercats internacionals. El creixement ininterromput del sector en els darrers anys i el dèficit del transport públic brasiler fa pensar que en els propers anys continuarà la tendència a l'alça del sector.

Decisions estratègiques operacionals estan reformulant la indústria automobilística nacional. La racionalització de la base de proveïdors, l'augment dels nivells de terciarització i la major proximitat entre proveïdors i muntadores formen part de les estratègies més recents de la indústria automobilística. En un futur a curt termini, sembla que el model de condomini industrial, caracteritzat per la localització d'alguns proveïdors molt

pròxims a les muntadores, prevaldrà sobre la resta. Es tracta d'un sistema que afavoreix els components d'alt cost logístic, amb una clara importància cap a les relacions de serveis. A llarg termini, les empreses hauran d'adaptar-se a un fort procés d'integració i es transformaran en empreses completament verticals, amb un producte totalment integrat.

El sector de l'alimentació al Brasil, aposta clara per la innovació

El negoci agroalimentari al Brasil representa el 9,5% del PIB nacional, participa en el 16% del PIB industrial i en un 20% de l'ocupació de la indústria de transformació del país. El nombre d'establiments del sector va arribar als 42.200 el 2005, dels quals un 87% aproximadament són PIMES i només un 0,9% es poden considerar grans empreses.¹⁰ El sector de l'alimentació i begudes és el sector amb més superàvit entre tots els sectors exportadors del Brasil, i se situa entre els primers països exportadors d'aliments del món. Destaquen com a principals subsectors en volum de facturació els derivats carnis, el cafè i els cereals, seguits dels olis i els lactis. Els principals països als quals el Brasil ven aquests productes són els Països Baixos, Rússia i els Estats Units.

Malgrat la forta competitivitat del Brasil com a productor d'aliments, el seu mercat domèstic té un fort potencial de creixement ja que l'esperat increment del nivell de renda fomentarà la demanda del sector. Aquesta perspectiva de creixement ha atret multinacionals que lideren el mercat malgrat la presència de diverses marques locals. És el cas de Nestlé com a companyia amb una gran varietat de marques o de Coca-Cola, Ambev o Del Valle que lideren les vendes en el mercat de les begudes. El mercat brasiler és el cinquè mercat mundial de cervesa, liderat per Ambev amb una quota del 68% i el tercer mercat mundial de refrescos, amb Coca-Cola que comprèn el 70% del mercat. A part d'això, les begudes energètiques i d'esport tenen un fort potencial de creixement i s'espera que els pròxims anys la seva venda augmenti un 98% i un 62% respectivament.

Les oportunitats per a les empreses catalanes en el mercat brasiler provenen del desenvolupament de nous productes. Nous productes que han de

sorgir dels canvis en els hàbits de consum, entre els quals:

- Canvis demogràfics i socials: predomini de les llars de solters, augment de la participació de la dona en el món laboral, menor índex de natalitat, una major esperança de vida, increment del fenomen de la urbanització i una classe mitjana creixent.
- Cerca de la salut i d'alternatives alimentàries més saludables: productes baixos en greixos, fruites, verdures, suc...
- Cerca de la conveniència: increment de menjar preparat, snacks i pasta als supermercats.
- Canvis en els envasos i formats: està sorgint una necessitat creixent de comoditat que sustenta el desenvolupament de nous productes per atraure determinats grups de consumidors.

Els supermercats són el principal canal de distribució, amb un 60% de les vendes, seguits dels hipermercats, amb un 39%. En un context global, destaca el creixement dels centres comercials, que s'han duplicat des del 1994, i se situen preferentment a la perifèria de les ciutats.

Molt potencial per explotar en el sector turístic al Brasil

Malgrat el gran potencial turístic del Brasil, aquest sector només representa el 2,8% del PIB nacional, mentre que aquest xifra arriba al 3,6% a escala mundial. Actualment el Brasil representa l'1,1% del turisme mundial.

Les principals regions d'origen dels turistes són Europa (38%), Amèrica del Sud (37,5%) i Amèrica del Nord (19,3%). Pel que fa als països, el principal emissor de turistes és Argentina, seguida dels Estats Units i Alemanya.

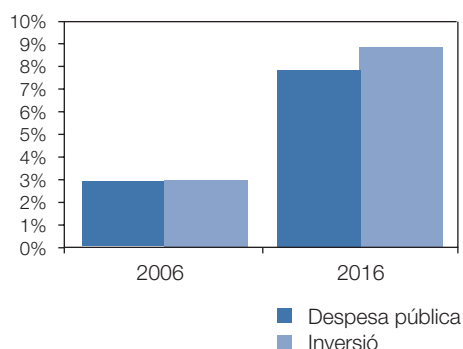
L'arribada de turistes al Brasil ha tingut un constant augment des de fa 10 anys. El sector es caracteritza per la seva heterogeneïtat, a causa del gran nombre d'operadors turístics a la zona, amb una clara tendència a la professionalització d'aquests operadors gràcies al creixement del

10. Estudis OME, núm. 4, «Tendències de futur en el sector d'alimentació i begudes», Observatori de Mercats Exteriors, COPCA, 2007.

mercat. El potencial turístic fa que les principals cadenes hoteleres mundials continuïn invertint en el mercat brasiler, especialment al sud-est del país, que és la regió més visitada gràcies a la platja i el sol. Rio de Janeiro i São Paulo són les ciutats més turístiques.

Per tal de promocionar i potenciar el sector, el govern de Lula va posar en marxa el Plan Nacional de Turisme 2003-2007, que properament tindrà la seva continuïtat amb un substancial increment relatiu de la despesa pública i de la inversió en el turisme (vegeu figura 2.27). Alhora es vol fer front a la manca d'infraestructures, connexions aèries i la inseguretat ciutadana. Gràcies a totes aquestes mesures, s'espera que l'evolució del turisme al Brasil sigui constant i tingui un creixement sostingut, concretament del 4,3% anual entre el 2007 i el 2013 (en termes reals).

Figura 2.27 Percentatge de la despesa pública i de la inversió en el turisme del Brasil 2006 i tendències 2007



Font: PriceWaterhouseCoopers

Brasil: altres sectors amb oportunitats de negoci

Altres oportunitats de negoci les trobem en la indústria manufacturera, força variada i amb un gran potencial de creixement (acer, petroquímica, minera...). Els serveis a les empreses també constitueixen un sector en creixement, especialment els serveis d'informació.

Altres sectors importants al país els trobem en l'equipament de transport i l'energia, que es confirmen com uns dels sectors amb perspectives

de creixement en el futur. Els plans de govern per al desenvolupament d'infraestructures viàries i energètiques concentraran la inversió estrangera en el sector dels transports i de les energies alternatives, cosa que provoca una bona oportunitat de negoci en vista de les necessitats per cobrir. Les característiques i necessitats del sector de transport es presenten a continuació:

- En el transport per carreteres, que comprèn el 60% del transport de mercaderies i el 95% dels viatgers, només el 10% de la xarxa de carreteres està asfaltada.
- La proporció de la xarxa ferroviària és petita en comparació amb les dimensions del país.
- En el sector dels trens urbans i metros, es necessiten millores en el funcionament, la modernització i l'ampliació de la xarxa.
- El sector dels aeroports té un important dinamisme i creixement i representa el 3% del PIB nacional. Actualment, el Brasil disposa de 65 aeroports, 10 dels quals internacionals, i es connecta amb tots els continents per via aèria.
- En els ports, cal augmentar el nombre de concessions portuàries per aconseguir una major operativitat del sector.
- El volum de transport per les vies fluvials ha augmentat un 11% els darrers anys, cosa que permet abaratir el cost dels productes destinats a l'exportació.

Pel que fa a l'energia, el Brasil utilitza principalment el petroli i l'energia hidroelèctrica per cobrir el 83% de les seves necessitats energètiques. L'augment de la demanda energètica i l'estat de les infraestructures d'energia hidroelèctrica, que desaprofita la riquesa de recursos naturals en aigua dolça, fan preveure oportunitats de negoci en el sector per a la iniciativa privada.

Aquest *boom* en equipaments de transport i energia, ha portat el govern brasiler a preocupar-se per la riquesa i abundància dels recursos naturals del país i a elaborar una de les legislacions més avançades del món en matèria de medi ambient. Una legislació que presenta oportunitats per a les empreses del sector en temes de trac-

tament de residus i nivell de contaminació de les instal·lacions així com pel que fa a les consultories que tractin els impactes ambientals.

Les anàlisis de prospectiva també assenyalen els serveis financers com un dels de major expansió en el futur. La major estabilitat macroeconòmica, la recent reforma jurídica i l'augment de la renda per càpita, accelerarà el mercat del crèdit privat, actualment molt baix (30% del PIB) i amb un terç dels préstecs provinents de la banca pública, especialment en el segment de crèdits als consumidors de baixos ingressos. Això suposarà, a més, un augment de la demanda de béns de consum i afavorirà el comerç al detall, altres sectors amb perspectives brillants al Brasil. Addicionalment, l'augment previst en la demanda d'habitatges expandirà el mercat d'hipoteques, mentre que l'augment de l'estalvi afavorirà el desenvolupament del mercat de capitals. Per tant, atesa la baixa participació estrangera en el sector bancari, s'obren importants possibilitats de negoci en aquesta àrea.

Mèxic: cap a l'especialització de productes de mitjana i alta tecnologia, particularment automòbils i electrònica

Mèxic és una de les economies més obertes del món, amb acords de lliure comerç amb Amèrica del Nord, la UE, el Japó i molts altres països, i el principal receptor d'inversions estrangeres d'Amèrica Llatina, amb aproximadament unes 26.000 filials de multinacionals instal·lades al territori. A diferència del Brasil, on el tipus d'inversions predominants són les de *resource* i *market seeking*, a Mèxic hi prevalen les d'*efficiency-seeking* atesos els avantatges de localització del país, tant pels baixos costos laborals com per la seva proximitat al gran mercat dels EUA. Així, Mèxic s'ha configurat com una plataforma d'exportació gràcies al Tractat de lliure comerç amb Amèrica del Nord (NAFTA), i ha donat lloc a una ràpida expansió del sector manufacturer, especialment en la indústria *maquiladora*, i en particular en els sectors de l'electrònica, l'automòbil i el tèxtil.

No obstant això, l'augment dels costos laborals en els últims anys i la creixent competència asiàtica ha comportat que els sectors més intensius en mà d'obra com el tèxtil i la confecció, el calçat

i les joguines estiguin perdent important pes relatiu en l'activitat econòmica. Davant aquest fet, la intenció del govern és moure's gradualment cap a productes de major intensitat tecnològica i, en aquest sentit, ja s'han començat a crear parcs industrials com el de Silicon Border a Mexicali. Tot i que la disponibilitat de mà d'obra qualificada és superior a la del Brasil, el nivell de capital humà a Mèxic és relativament baix comparat amb els països de l'OCDE, els tigres asiàtics, Xile o l'Índia. Per tant, es fan necessàries la reforma educativa i la dotació de majors recursos a la innovació, prioritats recollides en el *Consenso de Santiago*, la qual cosa permet mirar el futur amb cert optimisme. Resulta esperançador la recent notícia que el govern està preparant una reforma fiscal àmplia, on es preveu incrementar l'eficiència de la despesa pública i la diversificació de la font d'ingressos, ara depenent del petroli, així com millorar la transparència i la detecció d'evasió d'impostos.

L'avantatge de proximitat amb els EUA es continuarà explotant en el futur, especialment en productes d'elevat pes com maquinària pesada i camions, on són importants els costos de transport. El sector de l'automòbil és un dels més importants de l'economia mexicana, i amb importants expectatives de creixement. Actualment Mèxic és l'onzè productor de cotxes del món, amb un pes en les exportacions de manufactures superior al 20%. La major part dels constructors tenen filials, i General Motors, DaimlerChrysler, Nissan, Volkswagen i Ford acaparen més del 90% de la quota de mercat. El tractat de lliure comerç amb el Japó al 2005 ha disparat les inversions provinents d'aquest país especialment en aquest sector, i les perspectives de futur són optimistes per tal que l'automoció segueixi en la seva tendència ascendent. La producció supera ja els 1,7 milions de vehicles anuals, i les vendes domèstiques s'han situat ja al voltant de les 100.000 unitats mensuals. De fet, s'espera que aquestes xifres augmentin en el futur pel creixement de la renda i l'ampliació de la classe mitjana. El principal atractiu d'aquest sector segueix sent però, l'enorme mercat nord-americà. Els costos relatius de producció més baixos i el nivell tecnològic elevat, amb importants nivells de productivitat, són avantatges rellevants, que units a l'existència d'un ample teixit d'empreses subministradores domèstiques, ubicades majoritària-

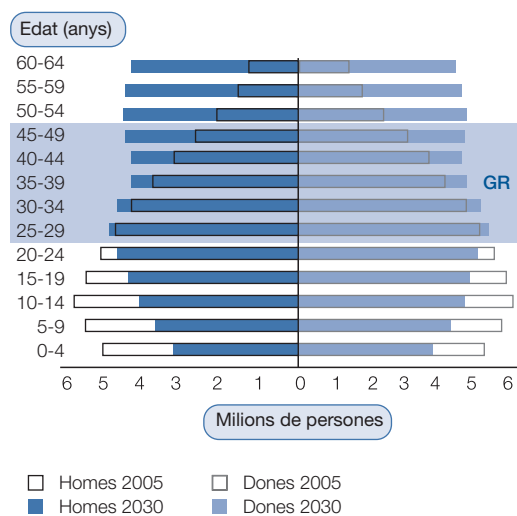
ment a la frontera, atorga a la indústria mexicana de l'automòbil un important avantatge comparatiu. Per tant, aquest sector ofereix excel·lents oportunitats per als inversors i exportadors estrangers, especialment en components.

Un altre dels principals receptors d'inversió estrangera en els últims anys, i de major potencial en el futur és el sector de l'electrònica, també orientat a l'exportació. Aquesta indústria, que inclou tant equips com components elèctrics i electrònics, suposa més d'un terç de les exportacions de manufactures, entre els quals destaquen els equips de telecomunicacions, i es concentra a la Baja California (Tijuana i Mexicali) i Guadalajara. Tot i que s'espera una especialització progressiva en el sector electrònic cap a productes de mitjana-alta tecnologia, la indústria seguirà depenent en gran mesura de les importacions de béns intermedis i components, la qual cosa afavorirà els subministresadors estrangers.

El sector de l'habitatge i la construcció a Mèxic: *boom* immobiliari

El gran potencial que té l'habitatge a Mèxic es posa de manifest amb l'esforç governamental realitzat els últims anys per impulsar el compliment dels programes d'habitatge i en la tendència creixent de la població. La població pujarà a Mèxic fins a mitjans del present segle, quan assolirà un màxim de 130 milions d'habitants. En aquest comportament, destaca que l'estrat de 25 a 49 anys (on se centra la població en edat de formar llars i que requereixen, per tant, d'un habitatge) es seguirà incrementant i es calcula que assolirà el 2030 prop dels 46 milions d'individus, un 21,5% més que els existents actualment (vegeu figura 2.28). Els fluxos creixents de població jove portaran a una major demanda d'habitatges en les pròximes dècades, mentre que les millors condicions laborals permetran, entre d'altres factors, la possibilitat que aquesta demanda potencial es transformi en real. L'èxit dels programes socials com el de *Oportunidades* de Mèxic —que està reduint la taxa d'atur i els nivells de pobresa al país—, juntament amb l'expansió demogràfica prevista i la tendència ascendent en la renda per càpita fa que el mercat immobiliari esdevingui, juntament amb el mercat financer on es preveu que les hipoteques es tripliquin al 2020, un dels sectors més prometedors pels propers anys.

Figura 2.28 Piràmide poblacional de Mèxic 2005-2030



Font: BBVA Bancomer amb dades de Conapo

La demanda potencial es podria satisfer amb nous habitatges, cosa que portarà a la necessitat d'incrementar la inversió privada en el sector de la construcció. La demanda de materials per a la construcció a Mèxic és molt fort i les empreses no són capaces de satisfer-la sense recórrer a les importacions de l'exterior, cosa que obre les portes del sector de la construcció a les empreses estrangeres. Es tracta d'un sector caracteritzat per la seva estreta relació amb l'evolució de l'activitat econòmica general, amb unes previsions molt favorables, i que actualment és un dels que té més pes en el PIB industrial a Mèxic.

El bon moment de la construcció està afavorint també:

- El consum de ciment; s'assoleix un consum per habitant dels més alts en els últims 10 anys i unes molt bones expectatives.
- La indústria petroliera i la química associada, on s'observa un gran dinamisme lligat al creixement de l'edificació i la inversió pública en el segment de l'obra petroliera.
- L'habitatge turístic, sobretot en la compra dels nord-americans cap a destins com Cancún, la Ribera Maya, Acapulco o Els Cabos, així com l'emergència d'altres mercats. La favorable

evolució del mercat turístic està atraient IED al sector i podria ser un segment amb un fort desenvolupament a mitjà i llarg termini.

- L'obra comercial i de serveis porta una tendència a l'alça els últims anys, gràcies a que la inversió en espais d'oficina està elevat la seva rendibilitat i comença a atraure fons de capital estranger.

El sector de les tecnologies de la informació a Mèxic: la necessitat de créixer

Tot i que es tracta del mercat més gran d'Amèrica Llatina, el país presenta uns índexs de penetració, ús o inversió en tecnologies de la informació i el coneixement (TIC) molt inferiors als de països emergents de característiques similars. Països com el Brasil o l'Índia es troben fortament posicionats en els mercats internacionals i a més, la relocalització d'una gran part de la producció global de béns de TI a la Xina i altres països ha tingut un impacte significatiu en la situació del sector a Mèxic.

Tot i això, el balanç del sector en els difícils anys que ha passat la indústria a escala mundial pot considerar-se positiu. Es tracta d'una indústria jove que ha crescut més que l'economia mexicana i compta amb les bases per continuar aquesta tendència gràcies als avantatges de què disposa: personal qualificat de baix cost, possibilitat d'entrada al mercat llatinoamericà i proximitat i facilitats d'entrada al mercat nord-americà gràcies al NAFTA.

S'espera un creixement mitjà del 16% fins el 2010 de la indústria de les TIC a Mèxic (Economist Intelligence Unit), un percentatge superior al de la mitjana mundial. El sector es preveu que sigui un dels més dinàmics d'Amèrica Llatina:

- L'índex de penetració de la telefonia mòbil podria arribar al 61% al 2010.
- La telefonia fixa creixerà a un ritme més lent i es preveu que cobreixi un 20% de la població al 2010.
- El desenvolupament del *software* serà important els propers anys, ja que el govern s'ha proposat com a objectiu arribar als 5.000 milions de dòlars de producció al 2010.

- El comerç electrònic també es preveu que es desenvolupi en els propers anys, especialment a través dels bancs.

Davant d'aquestes bones perspectives, les principals oportunitats en el mercat mexicà de TI les trobem a:

- L'Administració: les diferents administracions mexicanes han fet un esforç els últims anys i estan disposades a incorporar les TI en diferents àmbits on tenen un futur prometedor i un gran mercat potencial: teleeducació, seguretat pública, salut i lluita contra la pobresa.
- Externalització: amb molt camí per recórrer i amb moltes possibilitats tan d'activitats purament tecnològiques (*software*, monitorització de xarxes...) com de processos.
- *Software*: es preveu un gran potencial de desenvolupament vinculat a l'enorme expectativa de terciarització de serveis a Mèxic, ja que només el 25% de les empreses utilitza aquests serveis.
- Àrees de servei TI: gestió d'infraestructures (nous aeroports, projectes ferroviaris, autopistes...), seguretat (es tracta d'un camp de gran interès i un creixement previsible per a empreses i organitzacions mexicanes), serveis TI convencionals per a empreses... Es tracta d'una àrea molt més atractiva que la de béns electrònics.

En definitiva, la indústria de les TI a Mèxic pot representar una gran oportunitat econòmica, al mateix temps que un gran repte. Irlanda, l'Índia, Israel o el Brasil, entre d'altres, són els principals rivals a vèncer en aquesta indústria, cosa que implica formular i posar en marxa estratègies que permetin a les noves empreses entrants assolir un avantatge competitiu en aquest sector.

2.5.4. Marroc. Algèria i Egipte¹¹

Des d'un punt de vista econòmic, les perspectives d'aquests tres països són força favorables i s'estima que continuaran amb un creixement ferm els pròxims 2 anys al voltant del 5%, percentatge clarament superior a la mitjana dels

11. Aquest apartat resumeix els principals resultats i conclusions obtinguts en el treball Estudis OME núm. 3, «Sectors emergents als països del Mediterrani», Observatori de Mercats exteriors, COPCA, 2007.

darrers 5 anys. Els principals factors que impulsen aquesta tendència són:

- La recuperació moderada d'Europa en termes de creixement i d'inversió, que ha generat una major demanda de les exportacions en aquests països.
- Els ingressos derivats del petroli, una part dels quals han anat en forma d'inversió estrangera directa i inversions en títols de capital des dels països exportadors de petroli d'ingrés elevat, principalment els països del Golf.
- L'entorn de negocis és molt més favorable del que ho era fa tan sols una dècada. Els països de la regió del mediterrani (on s'engloben el Marroc, Algèria i Egipte) han dut a terme polítiques que han contribuït a una economia més oberta i dinàmica i a donar confiança i seguretat als operadors estrangers. Les institucions jurídiques també han evolucionat ràpidament, en particular les relacionades amb la competència, el dret duaner i la propietat privada.

Sens dubte, una marc idoni per establir lligams empresarials entre aquests tres països i els països mediterranis del continent europeu. Així, és previsible un augment de les inversions i de les exportacions europees com a conseqüència dels intercanvis derivats d'una major integració econòmica entre dues ribes, cada cop més evident. Aquest fet pot venir afavorit per la possible continuïtat dels plans d'acció cap a una zona de lliure comerç, associada a la Unió Europea i prevista pel 2010.

Analtzant més detalladament cada país per separat, el Marroc és el país de la regió mediterrània que ha tingut una taxa de creixement econòmic més elevada el 2006, concretament del 7%. Es tracta d'un dels països mediterranis que més ha progressat cap a un model d'economia de mercat oberta a l'exterior, ja que existeix un consens polític i social per situar el país al nivell competitiu internacional. En aquest sentit, el Marroc és un dels participants més actius cap a la possible consecució de l'àrea de lliure comerç euromediterrània el 2010 i alhora va signar un tractat de lliure comerç amb els Estats Units que va entrar en vigor l'any 2006. La proximitat geogràfica, la mà d'obra relativament barata i amb notable

capacitat d'aprenentatge, recursos naturals no explotats i una plataforma de producció i exportació a la UE, el Nord d'Àfrica i els EUA són els principals avantatges del país. En definitiva, el Marroc ofereix importants oportunitats de negoci a les empreses catalanes, que han de mirar d'aprofitar la complementarietat de les dues economies i els avantatges comparatius del país

L'economia d'Algèria, país que concentra el 90% de la població al llarg de la costa mediterrània, es troba immersa en una transició lenta però progressiva cap a una economia de mercat oberta, en un context social i de seguretat difícil, però en clara millora. The Economist preveu un creixement del PIB real proper al 6% anual des del 2008 fins al 2011. Avui encara, es tracta d'una economia que depèn totalment de la indústria dels hidrocarburs. L'acord d'associació amb la Unió Europea permetrà a Algèria exportar mercaderies lliures d'aranzels com a compensació a l'aixecament gradual dels seus propis aranzels i realitzar una transició sense problemes cap a una economia de mercat. A més, Algèria ha entrat l'any 2007 a l'OMC i el país també ha signat acords bilaterals amb una vintena de nacions, incloent-hi la majoria de països europeus, així com l'inici d'un acord comercial amb els Estats Units el 2001, que inclou el disseny de programes de liberalització i de modernització del sistema duaner, entre d'altres. En conclusió, un país amb una estructura social jove, molt proper geogràficament, amb una gran dimensió de mercat i sobretot amb un gran potencial de creixement que esdevé un repte i una gran oportunitat per a les empreses catalanes.

Egipte presenta una pressió demogràfica cada vegada més gran, ja que, segons el *Fons de Població de les Nacions Unides (UNFPA)*, pot superar els 125 milions de persones el 2050. Això comporta una sèrie de reptes socials com un elevat índex d'atur i un nivell baix de renda per càpita, tot i els bons resultats macroeconòmics, insuficients en relació amb l'augment poblacional. Malgrat això, és indubtable que Egipte, sobretot des del 2004, ha realitzat importants esforços per reformar la seva economia, altament centralitzada. Entre aquestes reformes hi ha la privatització d'empreses públiques, la reestructuració del sector financer o la disminució dels subsidis estatals. A això s'hi afegeix l'acord

d'associació entre Egipte, membre de l'OMC des del 1995, i la UE que va entrar en vigor el 2004 i estableix progressivament una àrea de lliure comerç en un període de dotze anys, especialment pels productes industrials. Davant aquestes perspectives, es preveuen creixements del PIB per sobre del 5% anual des de l'any 2007 fins el 2011, amb percentatges propers al 7% aquest any i el proper. El dolç moment que viu el país egipci és un bon al·licient per les empreses catalanes, que, malgrat que històricament la seva presència en aquest país ha estat marginal, la proximitat cultural i la nova àrea de lliure comerç del mediterrani seran determinants per iniciar un període de benefici mutu.

A continuació ens centrarem en una sèrie de sectors importants per a les economies estudiades i els seus socis comercials. Els criteris utilitzats es deuen al major vincle comercial i inversor present però també al seu potencial tenint en compte les característiques del teixit empresarial català.

El sector agroalimentari: oportunitats de negoci diferents en funció del país

A diferència del mercat europeu, la major part del consum d'aquests països encara s'adreça cap als productes agrícoles no processats. Tanmateix, l'evolució de factors socioeconòmics com la urbanització, la incorporació laboral de la dona, l'aparició de classe mitjana urbana... està accelerant els canvis en els hàbits de consum des dels productes bàsics cap als manufacturats fet que indica unes bones perspectives de desenvolupament del mercat agroalimentari a la regió i noves oportunitats de negoci per les empreses estrangeres. A això se li ha d'afegir el fet que la demanda alimentària es preveu doblar entre el 2000 i el 2015 en aquest països.

El Marroc és un país agrícola amb un gran potencial encara per explotar. La indústria agroalimentària atrau el 12% de la inversió estrangera gràcies a la varietat de la producció agrícola i la situació geogràfica que propicia les primeres collites de la temporada del mercat europeu. Actualment s'ha posat en marxa la segona fase del programa de *leasing* de la superfície agrícola estatal de gairebé 100.000 hectàrees, on Espanya hi té privilegis com a inversor estranger.

Altres oportunitats de negoci per a l'empresa catalana en el mercat marroquí les trobem per una banda en la modernització de les indústries locals amb vocació exportadora, ja que la major part d'aquest material l'aconsegueixen gràcies a la importació, i, per altra banda, en relació amb l'embalatge, si tenim en compte que el fabricant marroquí no ofereix en general gaire diversitat de gamma. Tot això ve acompanyat del creixement del poder de les cadenes de supermercats en la distribució enfront de les formes tradicionals, la qual cosa facilita la introducció dels productes estrangers.

La previsió va encaminada a una allau de la competència externa a partir de la signatura dels diversos acords de liberalització comercial: amb la UE progressivament fins el 2012, amb els Estats Units i amb els països de l'acord d'Agadir. Així, les empreses marroquines, tot i que actualment són les que millor compleixen els requeriments normatius, hauran d'esforçar-se per satisfer els estàndards internacionals en termes d'higiene, puntualitat, qualitat, respecte al medi ambient, embalatge o traçabilitat. Igualment, caldrà que millorin els nivells de màrqueting i embalatge actuals. En tots aquests aspectes, previsiblement hi haurà una demanda de serveis tècnics (laboratoris) externs i de renovació en maquinària.

A Algèria, principal importador d'aliments de l'Àfrica, existeix un gran dinamisme del sector agroalimentari local. Aquesta indústria, gràcies a la creació de nombroses empreses privades, constitueix una de les forces del creixement actual de l'economia algeriana. Aquest dinamisme també es reflecteix en l'important nombre d'empreses que s'han acollit als projectes de modernització productiva i es constata l'aparició de grans grups alimentaris privats, competitius i innovadors. A més, s'espera que el dinamisme continuarà en els propers anys com a conseqüència de la posada en pràctica d'un Pla nacional de desenvolupament del sector agroalimentari (PNDAGRO) previst especialment per a les zones rurals.

En el marc del Pla nacional per al desenvolupament agrícola (PNDA), ja en funcionament, s'està rellançant el sector vinícola amb la previsió d'ajuts financers per plantar vinya i la introducció de nous ceps. En aquest sector, existeix la possibili-

tat d'associar-se amb una societat algeriana per explotar el seu domini vinícola, així com oportunitats per la banda dels *inputs*. També hi ha interès per la formació, l'assistència tècnica i la reestructuració del sector en el seu conjunt així com per als sectors relacionats com ara l'embotellament, el condicionament i la distribució. En un altre àmbit, cal destacar també que el mercat local de la cervesa està en plena expansió.

Altres sectors que potenciarà el PNDA són el lacti (amb prioritats com l'atracció d'inversors privats locals i estrangers, el potencial de desenvolupament i l'obertura del sector de la col·lecta de la llet, la necessitat de millora del bestiar i l'adquisició dels coneixements dels professionals estrangers) i la pesca, amb oportunitats per les pimes catalanes pel que fa a la posada a punt dels equips nàutics, l'assistència tècnica, la formació i l'avaluació dels recursos marins.

A Egipte, el potencial agrícola es troba a les grans explotacions públiques i privades localitzades a les noves terres. L'objectiu del govern és augmentar en un 50% la superfície agrícola d'aquí al 2017, i també que l'agricultura biològica assoleixi el 2% de la superfície agrícola útil en els propers 20 anys. Cal destacar que Egipte es troba entre els primers exportadors mundials de productes agrícoles biològics, fet que provoca una necessitat d'acompanyament tècnic i assessorament per a les grans empreses productores o transformadores i el desenvolupament de la logística per garantir la qualitat del producte.

Els beneficis en el sector agroalimentari egipci són: els impostos, drets de propietat de la terra, costos laborals i preus de l'energia baixos, la disponibilitat de l'aigua a cost zero, la possibilitat d'aprofitar el comerç internacional i les previsions de creixement demogràfic.

Les oportunitats de negoci de les empreses ubicades a l'estranger radiquen en una escassa oferta que no cobreix la demanda del país. Així, pel que fa a l'equipament i la maquinària agrícola, el 90% s'importa; aquest fet, afegit a l'increment anual del 5% de la demanda, ha d'estimular les empreses estrangeres a comercialitzar productes com hivernacles, materials de refrigeració, embalatge i tècniques de refrigeració cap aquest país. Un altre exemple similar és el dels productes fitosa-

nitaris locals, que només cobreixen un terç de les necessitats egípcies.

El sector del tèxtil i la confecció: noves tendències en els mercats marroquí i egipci

La plena liberalització dels intercanvis tèxtils a partir de l'1 de gener del 2005 i els canvis experimentats en la distribució, han fet que el sector tèxtil i de la confecció d'aquests països experimenti un procés de transformació i adaptació. Davant la irrupció dels països asiàtics, sembla que els quedi la possibilitat de situar-se com a «segona millor opció» si finalment es formalitza l'àrea de lliure comerç euromediterrània pel 2010, especialment vàlida en el cas del tèxtil i la confecció. Aquest fet es veu afavorit per la demanda de personalització creixent del producte i els efectes de la moda, tendències favorables al manteniment de la producció amb proximitat immediata al mercat final.

Per al Marroc, la indústria del tèxtil i la confecció continua sent la més important en termes d'ocupació i del valor de les exportacions (dóna feina a 200.000 persones i genera el 33% de les exportacions). Actualment es duen a terme una sèrie d'actuacions per a recuperar-se de la fi de l'Acord Multifibres i l'explosió de la competència asiàtica així com per superar el desequilibri entre el tèxtil, amb escassa capacitat i competitivitat, i la confecció. Entre aquestes actuacions destaca la substitució dels teixits bàsics per matèries primeres més cares, normalment de l'exterior, la simplificació dels tràmits per facilitar l'aprovisionament exterior i la construcció de plataformes logístiques privades que gaudirien d'avantatges fiscals associades a l'exportació. A tot això s'ha d'afegir l'expansió del port de Tànger-Med que hauria de finalitzar a mitjans de 2007 i que permetrà reduir costos elevats de transport.

Una de les oportunitats per a les empreses estrangeres la trobem en els subministradors de maquinària i equipament i l'assistència tècnica associada, ja que el tèxtil marroquí tendirà a adaptar els seus processos de producció per tal de servir sèries molt curtes (de 300 a 400 peces). La primera especialitat del Marroc són els texans i s'estima que el potencial d'aquest producte encara és major. Pel que fa a les samarretes i polos, la pro-

ducció s'haurà de reorientar cap a la utilització de cotó més elaborat i, en conseqüència, necessitarà adaptar la maquinària; l'empresa de casa nostra pot contribuir-hi. També és necessari donar un pas endavant pel que fa a les capacitats de creació de moda, més concretament en el desenvolupament de les competències en màrqueting i en la creació de productes i col·leccions. És probable, per tant, que en un futur pròxim s'incrementi la demanda en formació i en eines en aquest sentit.

El creixement del sector a Egipte se situa entorn al 6,5% anual i es considera que el seu potencial és encara major, amb un augment molt elevat de les exportacions tot i l'acabament de l'Acord Multifibres. Es tracta del primer productor mundial de cotó de qualitat i compta amb una estructura integrada verticalment, és a dir, capaç de produir tant teixits com confecció. Mentre que els primers es troben en mans de les empreses estatals que no disposen de la tecnologia per convertir aquest cotó en fil de gran qualitat, les activitats de confecció es concentren en el sector privat, que presenta un gran dinamisme, amb unes 3.000 empreses exportadores de més de 25 treballadors i una previsió d'augment de les exportacions del 20% anual fins el 2010.

Un dels principals avantatges competitius d'Egipte és el baix cost de producció en relació als països de la regió, tant pel que fa al cost de l'energia (un 60% més econòmic que a Turquia), com als costos de l'aigua i la mà d'obra que, per a aquest sector, són un dels més baixos a escala mundial, així com per iniciar l'activitat manufacturera. A més, el Ministeri d'inversions i l'autoritat general per a la inversió i les zones franques (GAFI) estan imprimint més dinamisme al sector privat mitjançant la promoció de la inversió estrangera i la millora de l'entorn de negocis. Així també, en el marc del Programa de modernització industrial, iniciat el 2004, es desenvolupen assistències tècniques per augmentar les capacitats de l'empresa local, en les quals hi poden participar les empreses europees.

En conclusió, un país amb uns grans avantatges en el sector tèxtil i de la confecció i on les autoritats estan treballant per dinamitzar-lo i incentivar la inversió estrangera. Amb aquest entorn, les empreses catalanes han d'aprofitar la utilització de les zones industrials qualificades, de les quals

les empreses tèxtils són les principals usuàries amb el 80% del total; unes zones propícies per a les empreses estrangeres ja que faciliten l'augment de les exportacions (sobretot als Estats Units amb comandes de marques com Wal-Mart, Liz Claiborne, Target, Fruit of the Loom, Levi's, Lee, Gap, Banana Republic, Tommy Hilfiger, Gloria Vanderbilt, etc.) i la millora de la productivitat i la qualitat. En l'àmbit de la confecció s'obre la possibilitat en el futur pròxim perquè Egipte requereixi maquinària tèxtil i serveis relacionats amb la formació i l'assistència tècnica en disseny, màrqueting i logística.

El sector del turisme: moltes zones per explotar amb un clima ideal per al sector

El turisme ha experimentat un ràpid creixement en aquests països els darrers anys, sobretot a Egipte i el Marroc. Les perspectives indiquen que el flux de turistes es podria doblar d'aquí al 2025 (UNDF, 2005), gràcies a la bona conservació i la diversitat d'atractius, la qualitat del clima i la competitivitat en preus, entre d'altres. A més, l'augment de l'estàndard de vida i el desenvolupament de la classe mitjana a la regió podria significar un creixement ràpid del turisme domèstic.

Cal tenir en compte els canvis que s'estan produint en la demanda turística europea en general, també reflectits en la catalana, per poder veure les oportunitats d'aquest sector en els diferents països. Entre aquests destaquen la diversificació de serveis entorn de les vacances de platja, l'envelliment demogràfic, l'increment del turisme de curta durada i fins i tot impulsu, la democratització de productes turístics que es consideraven de luxe, el fort creixement de les activitats turístiques vinculades a l'activitat professional i el possible desenvolupament d'activitats vinculades al turisme de salut.

L'entrada de turistes al Marroc s'ha doblat els últims 10 anys. Els espanyols hi tenen un pes important ja que són els segons visitants estrangers a aquest país. Per al 2010, s'ha fixat l'objectiu d'arribar als 10 milions de turistes, mitjançant la coordinació de les activitats de promoció, la capacitat aèria, la liberalització del sector i la capacitat hotelera, incentius fiscals, facilitats de finançament, liberalització de la regulació i l'obertura a la inversió estrangera.

Els principals atractius del Marroc són les dues ribes marítimes extenses i de platges llargues amb sol durant tot l'any i que estan en gran part encara per explotar, els pobles i ciutats amb tradició històrica i cultural i els deserts i muntanyes pràcticament verges. La varietat del país permet oferir una oferta diferent per cada tipus de visitant: turisme de platja, amb un potencial enorme, turisme de golf, arribada de creuers, turisme rural, amb previsió de multiplicar per 10 el nombre de visitants i en menor mesura el relacionat amb els festivals, el senderisme i el turisme de benestar i salut, un tipus de turisme que últimament s'intenta impulsar des del govern marroquí.

Existeix un gran potencial per a l'empresa catalana perquè pugui contribuir a augmentar la qualitat formativa. Una formació encaminada al personal d'hoteleria, restauració i serveis de turisme, actualment un dels punts febles del desenvolupament del sector. Es preveu un augment en el nombre de diplomats, però sense que es traslladi en una major qualitat.

En el cas d'Algèria, el país compta amb una situació geogràfica de proximitat per acollir els turistes europeus i de casa nostra. A més disposa d'una enorme franja marítima (1.200 quilòmetres), així com una xarxa de carreteres i una infraestructura aeroportuària desenvolupada.

El 2004, el govern algerià va llançar una estratègia de desenvolupament del sector amb l'objectiu d'assolir els 3,1 milions de turistes el 2013 (1,9 milions d'estrangers) i doblar l'allotjament fins els 187.000 llits anuals. L'estratègia ha identificat un nombre important de zones d'expansió turística, parts de les quals sobre el litoral, que les autoritats es proposen de promocionar i atraure la inversió privada. Tot això, juntament amb la normalització de la situació interna i el creixement econòmic sostingut fan preveure que les inversions nacionals i internacionals arribaran a mitjà termini. Casos com el retorn de les companyies aèries internacionals al país, com Iberia a principis del 2007, l'obertura d'un nou aeroport a Alger i els plans d'inversions d'algunes cadenes hoteleres internacionals, són alguns dels senyals de reactivació.

L'interès per la inversió estrangera es pot localitzar en l'allotjament hotelier i en el desenvolupament de competències de personal adequades per atendre

el turista, ja que en el país hi ha un retard en aquest aspecte i s'estima que més del 80% dels hotels no compleixen la normativa internacional.

El turisme a Egipte es reparteix entre les activitats culturals de la vall del Nil (sobretot turisme europeu) i el turisme de platja (mar Roig, Sinaí i Mediterrani). El mar Roig és una zona en plena expansió turística i ideal per al turisme de sol i platja tot l'any. El sector sembla que cada cop es ressent menys dels esdeveniments polítics i la tendència a l'alça de visitants continua, impulsada per una política de preus baixos i la diversitat en l'origen de les arribades.

El govern egipci ha llançat un ambiciós pla, Turisme 2015, amb l'objectiu d'assolir els 18 milions de turistes el 2015, la urbanització de 500 quilòmetres de litoral de platja, i la construcció i la rehabilitació de diversos aeroports. A més, el pla preveu els terrenys i els ajuts fiscals per a la construcció d'urbanitzacions de vacances i complexos hotelers.

Les oportunitats per a l'empresa catalana en el mercat egipci van associades a les activitats de desenvolupament d'infraestructures que hauran d'acompanyar el creixement urbanístic: instal·lacions elèctriques i de telecomunicacions, tractament d'aigua... i també a les empreses de serveis associades a la promoció, el màrqueting, l'elaboració d'estudis de viabilitat i la gestió d'aquests complexos immobiliaris. Altres oportunitats les podem trobar en l'equipament i instal·lacions per portar a terme les activitats d'esbarjo associades als esports nàutics o en la implantació d'instituts i escoles d'hoteleria estrangeres que ajudin a potenciar les competències de la gent que hi treballa.

El sector de la construcció i el medi ambient: necessitat de recórrer als mercats exteriors

Amb el creixement ràpid de la població en aquests 3 països (s'estima arribar als 221,8 milions de persones el 2050, gairebé un 60% més que l'any 2006) i una urbanització i una industrialització que s'accelera, el sector de la construcció i el medi ambient esdevé clau en aquest països. Davant la transferència progressiva de l'activitat al sector privat, els processos de reducció aranzelària i d'homologació a les normes europees i

la demanda de la població, s'espera que la demanda d'habitatge, urbanització del territori i infraestructures augmenti. Per tant, s'obren perspectives i oportunitats interessants per a la inversió en aquests sectors, dels quals l'empresa catalana pot treure'n profit.

Els sectors relacionats amb la construcció també creixeran de forma dinàmica. Tant Egipte com el Marroc poden presentar oportunitats per a la producció de material de construcció orientada a l'exportació, mentre que Algèria és clarament un país receptor de material. Els tres països presenten també oportunitats per a la importació de maquinària de construcció, atenent al factor diferencial que constitueix el preu.

El creixement de l'activitat industrial i la urbanització ràpida produeixen en aquests països un desgast ambiental que amenaça la qualitat de vida de la població i directament el sector turístic, clau per a les economies. Caldrà desenvolupar infraestructures de tractament de residus i de protecció del medi. L'extensió de les necessitats futures en relació a l'aigua i el medi ambient és tal que els estats no poden afrontar-les en solitari i deixen pas a la iniciativa privada, sovint de la mà del finançament internacional. En general, tots aquests països es recolzen en els fons multilaterals (Banc Mundial, Banc Europeu d'Inversions...) i en l'ajuda bilateral.

La construcció al Marroc és molt diversificada. L'habitatge social a través del programa Ciutats sense barraques, el turisme, la construcció de *villes économiques* com les dedicades a l'*offshoring*, i les *villes nouvelles* al costat de les grans ciutats, els programes d'alt nivell vora el mar, la rehabilitació dels centres de les ciutats... han impulsat el sector des del 2004 i forneixen el Marroc de moltes oportunitats d'inversió.

L'auge de la construcció afavoreix directament altres sectors econòmics. Així, el valor afegit del material de construcció ha augmentat un 25% en el període 2002-2005, tot i que encara existeix la possibilitat d'importar alguns materials determinats, especialment per al sector de la gamma alta residencial i per a l'hoteleria, com cuines o sanitaris.

En matèria de medi ambient, el Marroc és un dels països del món amb major potencial de

desenvolupament de l'energia eòlica i solar, i el primer en consum d'energies renovables del Magrib. El Pla d'acció nacional pel medi ambient (PANE) del 2002 és el marc estratègic que indica les prioritats i planifica la gestió dels recursos naturals i la protecció del medi ambient. A través del Mecanisme de Desenvolupament Net (MDP) articula les iniciatives nacionals i internacionals en matèria de desenvolupament sostenible al Marroc mitjançant contractes de la gestió de l'explotació i la distribució de les reserves d'aigua potable, l'electricitat i el sanejament; empreses franceses, italianes i espanyoles ja s'han beneficiat amb alguns d'aquests contractes.

Altres oportunitats per a les empreses catalanes en el sector del medi ambient les trobem a través de l'Oficina Nacional d'Aigua Potable (ONEP), òrgan responsable d'atorgar concessions en la distribució de l'aigua en els àmbits rural i urbà, i en el Fons de Descontaminació Industrial (FODEP), el qual finança projectes de descontaminació d'empreses industrials i projectes integrats al procés de producció industrial: reducció de pol·lució, ús de tecnologies netes...

A Algèria, la construcció és el segon sector econòmic i s'ha beneficiat d'una atenció especial per part de les autoritats públiques arran de la manca d'habitatge i el retard en el desenvolupament de les infraestructures del país. Això ha anat acompanyat de la renda dels hidrocarburs que ha permès realitzar grans obres amb fons públic.

El govern preveu millorar les condicions socials de la població a través del Programa complementari de recolzament al creixement 2005-09 (PSCS). La meitat del pressupost es destinarà al sector de la construcció amb habitatge social (lliurament d'un milió d'habitatges en aquest el període) i sobretot a infraestructures de base (transports, obres públiques, sector de l'aigua).

A diferència d'altres sectors de l'economia algeriana, en la construcció, el sector privat domina l'activitat amb l'aparició d'importantes empreses aquests darrers anys i la presència d'empreses xineses en el sector, que s'enduen la majoria dels projectes. Tot i això, el sector és fortament dependent de les importacions quant a materials i maquinària de construcció.

Algèria pateix seriosos problemes ambientals que el govern preveu atenuar amb un pressupost de 970 milions de dòlars en el període 2001-2010: desertificació i desforestació, manca d'aigua, urbanització descontrolada del litoral, pol·lució industrial i urbana. A més, en el marc del programa PCSC, també hi són presents una sèrie de projectes que presenten oportunitats en serveis d'enginyeria i formació, en equips de recollida, de soterrament, compostatge, incineradors...

Amb gairebé 70 milions d'habitants i una forta concentració demogràfica, les necessitats d'Egipte en matèria d'infraestructures relacionades amb el transport i l'aigua i, més recentment, amb el medi ambient són importants i es realitzen sovint en forma de grans projectes. A més, cal tenir present que el país està desenvolupant les seves capacitats econòmiques, principalment en els àmbits turístic i energètic; tot plegat genera una forta activitat constructora al país.

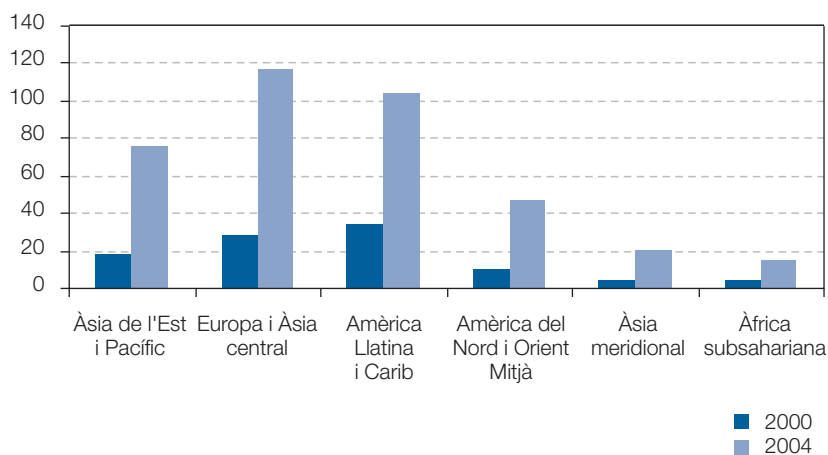
Egipte és quasi autosuficient pel que fa a materials de construcció, disposa d'estudis de consultoria nacionals i de grups empresarials amb capacitat per dur a terme els grans projectes de construcció. Tanmateix, la quantitat i el volum dels projectes que es duen a terme en el sector al país ofereix moltes possibilitats de suport tècnic i de gestió per part de les empreses estrangeres, sovint a través de fórmules de col·laboració amb les locals. També existeixen oportunitats per proveir de maquinària per la construcció a les empreses locals.

El mercat del medi ambient a Egipte es calcula que té una progressió del 10% anual i que està mancat encara de coneixement tècnic i de tecnologia. Els Estats Units, el Regne Unit, França, Alemanya i Itàlia són els principals proveïdors i els principals camps d'activitat es troben en l'adaptació a les normes ambientals, especialment les que es refereixen a la pol·lució de l'aigua del Nil, la gestió de l'aigua i dels residus sòlids i l'explotació de les energies renovables. Grans oportunitats per a les empreses catalanes, amb poca presència actualment en aquest sector.

El sector de l'electrònica i les TIC: sector estratègic pels països del nord d'Àfrica

El sector, a escala global, ha superat l'estancament dels ingressos i les grans pèrdues que es van donar el 2001-02 i les inversions en el sector de les TIC segueixen desenvolupant-se amb força. L'*OECD Information Technology Outlook 2006* preveia que el creixement del sector seria del 6% anual, i aquest ha superat el previst, sobretot impulsat per l'augment de la despesa en TIC, superior en les economies desenvolupades on molts d'aquests productes ja s'han generalitzat. És per això que, en general, aquests països ofereixen més oportunitats en termes de dinamisme. El creixement ha estat especialment alt en els segments d'internet (figura 2.29) i de telefonia mòbil.

Figura 2.29 Usuaris d'Internet. 2000-2004 (per 1.000 persones)



Font: Banc Mundial

Taula 2.1 Accés a telefonia i Internet als tres països del nord d'Àfrica, 2005

	Telefonia fixa		Telefonia mòbil		Internet	
	Abonats	Densitat (%)	Abonats	Densitat (%)	Internautes	Densitat (%)
Marroc	1.341.200	4,49	12.358.000	41,34	4.500.000	15,00
Algèria	2.572.000	7,81	13.661.000	41,50	1.950.000	5,92
Egipte	10.582.000	14,32	14.045.000	18,43	5.000.000	7,18

Font: ARPT Algèria, setembre 2006

Emmarcant el procés de globalització a escala mundial, aquests països estan construint una oferta internacional de serveis que atregui l'interès de la inversió estrangera. A la taula 2.1 s'observa com les noves tecnologies encara no estan a l'abast de la major part del país, tot i l'esforç dels governs en establir estratègies electròniques per a millorar les capacitats internes, la competitivitat dels seus proveïdors de serveis TIC, el desenvolupament de l'e-govern i la reducció de la fractura digital existent en llurs societats.

Si bé en una primera etapa les principals oportunitats en aquests països es trobaven en el desplegament de la xarxa de telecomunicacions i la liberalització del sector, és probable que estiguem començant una nova etapa, que afavoreixi més la petita i mitjana empresa relacionada amb el desplegament de serveis que tenen com a base les TIC; en aquesta etapa les empreses catalanes hi poden tenir una oportunitat important.

Des de finals del 2004, els esforços per estendre la competència i impulsar el sector de les telecomunicacions al Marroc han tornat. Des de llavors, l'agència reguladora (ANRT) ha llançat un programa que preveu un conjunt coherent de regulacions que modernitzen i complementen les existents i ha reprès l'atorgament de noves llicències. Per la seva banda, la Secretaria d'Estat per a les Telecomunicacions (SEPTI) ha presentat l'estratègia e-Marroc 2010 amb la intenció que la contribució de les TIC al PIB sigui del 10% el 2010 i amb l'objectiu de generalitzar les noves tecnologies de la informació, el desenvolupament de les infraestructures i l'acceleració de la liberalització i la competència, mentre que el govern marroquí també ha llançat, el 2006, una estratègia d'acollida de l'*offshore* europeu, amb la creació de zones d'acollida TIC.

Aquest conjunt d'iniciatives sembla que estan donant el seu fruit i el 2006 la Unió Internacional de les Telecomunicacions (UIT) va classificar el Marroc com el primer país africà en telecomunicacions i tecnologies de la informació. Un dels segments més dinàmics al Marroc és el dels mòbils; el setembre del 2006 va assolir una taxa de penetració de gairebé el 50%, amb una forta substitució del telèfon fix pel mòbil. Pel que fa al mercat d'Internet, ha augmentat el 75% el 2006 (el 97,5% dels nous abonats a Internet eren per ADSL) però la taxa de penetració encara és feble i, entre les possibles causes, es troben l'alt índex d'analfabetisme i els alts costos del sector.

El Marroc es troba ben posicionat en l'àmbit internacional en el negoci de l'*offshoring*, on el govern ha dissenyat l'estratègia *Offshoring 2010*, que pretén treure profit a les multilocalitzacions de França, Suïssa, Bèlgica i Espanya en 10 sectors. Aquesta estratègia té tres components: la creació de zones dedicades, la millora en la capacitat humana i un paquet d'incentius fiscals a la inversió. Una altra oportunitat per a les empreses catalanes al Marroc es troba en els serveis informàtics, a causa de la manca d'empreses locals de consultoria; de moment França és el país que n'està traient un profit més gran. Per últim, la ràdio i la televisió és un dels altres sectors que s'anirà liberalitzant, amb l'entrada als operadors privats a partir del 2005; es tracta d'un mercat atractiu, superior als 30 milions d'habitants, i amb una demanda d'oci televisiu creixent.

Fa tres anys, Algèria se situava a la cua de països del nord d'Àfrica en tecnologies de la informació. Avui, gràcies al calendari de reformes del sector de les telecomunicacions fixat pel govern algerià l'any 2000, el país s'ha situat en una posició compara-

12. Aquest apartat resumeix els principals resultats i conclusions obtinguts en el treball Estudis OME núm. 3, «Sectors emergents als països del Mediterrani», Observatori de Mercats exteriors, COPCA, 2007.

ble o, com en el cas de la telefonia mòbil, fins i tot per davant de molts d'aquests països.

L'any 2006 el nombre d'abonats al mòbil va ser de 20,4 milions, és a dir, un 62% de penetració, fet que situa Algèria com un dels països emergents més afavorits en termes d'accessibilitat i de disponibilitat d'aquest mitjà de comunicació. L'any 2007 es podrien lliurar dues llicències addicionals per a l'explotació i la comercialització de telefonia mòbil de tercera generació. Podria ser que el país es trobés a l'inici d'un procés d'informatització bastant generalitzat; la taxa de penetració de l'ordinador personal és encara baixa (12% de la població) i únicament les grans empreses es troben equipades, ja que la proporció entre les pimes és insignificant i l'equipament informàtic de les administracions públiques és en gran part obsolet. De totes maneres, els ingressos pels recursos energètics han millorat la perspectiva econòmica del país i les famílies i, d'altra banda, es constata l'arribada de directius d'empresa joves i una major presència de les empreses de serveis informàtics.

Les oportunitats empresarials s'associen a les necessitats d'inversió que estan realitzant els operadors fixos i mòbils, on destaca l'esforç de l'operador públic Algérie Telecom (AT) des de mitjans del 2004 i la previsió d'una inversió de 2.500 milions de dòlars en cinc anys fins el 2010. A més, també es preveu que els serveis de valor afegit creixin amb força en els propers anys (*call center*, veu sobre IP, SMS gateway, difusió i contingut).

Egipte és un país que ha combinat, durant aquests darrers anys, el creixement econòmic amb un entorn institucional i de costos favorables per al desenvolupament del sector de les telecomunicacions (que ha tingut un creixement dels ingressos anual del 14% de mitjana) i el sector audiovisual (Egipte és considerat un dels principals productors del món àrab). Pyramid Smart Village és una zona propera al Caire amb un entorn favorable per a la instal·lació de les empreses del sector de la tecnologia de la informació i de les telecomunicacions i que compta amb incentius econòmics.

El país ha tingut un augment en *outsourcing*, impulsat pel baix cost de la mà d'obra. Només l'Índia pot competir en aquest sentit i es consta-

ta que els costos en aquest país s'estan incrementant. Segons A.T.Kearny, Egipte és a la posició 12 dels països líders en *outsourcing*, i és el primer país de la regió d'Àfrica i Orient Mitjà.

Com a resultat de la política de desenvolupament i expansió de la xarxa de telefonia, el nombre de línies fixes contractades ha passat de 3,9 milions a finals del 1998 a 10,4 milions el 2005. Pel que fa al mercat d'Internet, gràcies a l'adopció del servei d'Internet gratuït i a la iniciativa públicoprivada per millorar l'accés de banda ampla en general, i en especial, per incrementar la utilització de la banda ampla entre les pimes, el mercat ha crescut de 150.000 usuaris a 5 milions i s'espera que, a mitjan 2007, els usuaris representin el 10% de la població (uns 7 milions).

En definitiva, el desenvolupament ràpid de les infraestructures de telecomunicacions fixes i mòbils ofereix possibilitats per als proveïdors d'equipament d'infraestructura i per a empreses i particulars. A això s'hi uneix la fi del monopoli de l'operador estatal en telefonia fixa i les comunicacions internacionals, Télécom Egypt, que ha suposat el llançament d'un paquet de llicències en altres camps relacionats. El 2006 s'ha lliurat finalment la tercera llicència.

2.5.5. Turquia¹²

Ens trobem davant el tercer país més poblat d'Europa i un dels 10 majors mercats emergents del món. Les tendències assenyalen, segons les Nacions Unides, que el creixement demogràfic es moderarà entorn a un 1,1% anual i que la proporció de la població en edat de treballar augmentarà significativament, com a mínim fins el 2015. Amb aquesta perspectiva, l'estalvi i la inversió locals s'incrementaran molt, amb la possibilitat que contribueixin al creixement econòmic futur.

Els nivells d'educació generals a Turquia són relativament baixos, però l'índex de matriculació a l'ensenyament secundari ha augmentat progressivament, acostant-se als nivells dels països d'Europa central i de l'est. El país compta amb una xarxa d'universitats estrangeres i un grup d'universitats locals que assoleixen estàndards europeus i que tenen en l'anglès la seva llengua d'ensenyament.

La constant inestabilitat política al llarg dels anys noranta ha sofert un gir. Els resultats de les eleccions de l'any 2002 han permès al Partit de la Justícia i el Desenvolupament (AKP), formació de centredreta islamista moderada, portar a terme una sèrie de polítiques d'estabilitat macroeconòmica i d'acostament a la Unió Europea en un context de creixement favorable. Aquestes polítiques han tingut la seva culminació a finals del 2005 quan es van obrir les negociacions per l'entrada del país a la Unió Europea.

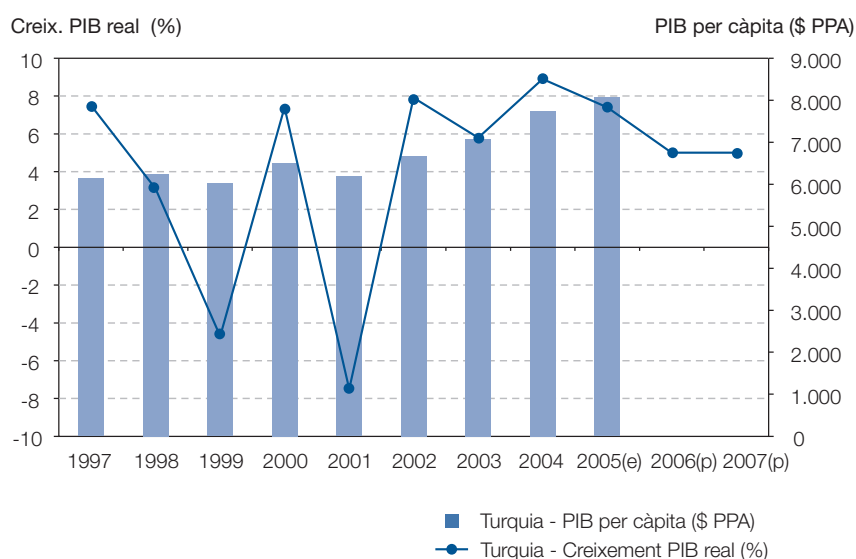
Turquia es troba avui dia amb una perspectiva optimista. D'una banda la situació política interna permet implementar polítiques econòmiques amb una major estabilitat i coherència (el Banc Central va esdevenir un organisme independent, es va promulgar una llei que fixava l'estabilitat monetària com a principal prioritat i es va establir un tipus de canvi flotant). Polítiques que han permès un creixement superior al tradicional (4,5% de mitjana 2002-2006). A més, la signatura d'un nou programa amb l'FMI el 2005 pels propers tres anys ha de permetre una major transparència pressupostària i que es redueixin les possibilitats d'una nova crisi.

D'altra banda, el procés de convergència amb la UE ha fet que Turquia hagi de fer front a l'adaptació del cabdal comunitari, tant des del punt de vista econòmic com dels drets humans. Això està obligant l'estat a desvincular-se de l'activitat eco-

nòmica i incentivar la competència. El creixement econòmic dels darrers anys és conseqüència d'aprofitar aquestes condicions favorables de l'entorn econòmic global; les exportacions turques han passat de significar el 20% del PIB el 1994 al 30% el 2003. La millora de l'entorn empresarial, les perspectives dels acords comercials amb la UE i altres països (com ara Egipte) i l'eliminació de l'Acord Multifibres són alguns dels motius que podrien fer que les exportacions assolissin el 40% del PIB el 2010. Tot i que l'atracció d'inversió estrangera encara és un repte pendent (menys de l'1% del PIB), el 2003 es va aprovar una llei que regula la reducció de les traves administratives i la introducció d'incentius a l'entrada d'inversió estrangera, i a més s'ha creat el Consell Consultiu per a la Inversió el 2004; tot això ha provocat un augment en l'entrada de capitals de llarg termini.

Recentment el govern ha aprovat el nou pla de desenvolupament per al període 2007-2013 amb els objectius d'augmentar en 65% l'ingrés per càpita, crear 620.000 llocs de treball, reduir la inflació al 3%, disminuir el pes del sector agrícola, i impulsar el pla de privatitzacions fins abaixar el valor generat per a les empreses estatals des del 9% fins al 3,3% del PIB. Tot això, dins un entorn de creixement estable amb la perspectiva que el PIB augmenti a un ritme del 5% l'any 2007 i del 6% el 2008 (figura 2.30).

Figura 2.30 Turquia. Creixement del PIB



Font: Banc Mundial

El sector agroalimentari a Turquia: necessitats en recerca i innovació

Turquia és el principal país productor i exportador agroalimentari de la regió mediterrània. Aquesta activitat representa el 16% de la producció industrial i constitueix el 6% del PIB agregat turc. Tot i això, encara queda recorregut per a la millora en qualitat i higiene per aconseguir els estàndards de normalització dels productes, així com en recerca i innovació, dos aspectes on podran demandar serveis d'assessorament externs. El sector també té certes mancances en comercialització, màrqueting i marques.

Diversos subsectors destaquen en el mercat turc. En primer lloc trobem els cereals: la meitat de la superfície conreada del país es dedica als cereals i, de fet, el país és un gran productor de farina i de pastes alimentàries que s'orienta tant al mercat intern com a l'exportació (que representa el 25% de la producció local de pastes). Les destinacions exteriors dels productes transformats a partir dels cereals són principalment l'Àsia, amb una participació del 60% però que previsiblement augmentarà més amb la incorporació recent de l'Índia i la Xina com a mercats; i en segon terme l'Àfrica (23%). Sembla que l'empresa catalana pot aprofitar Turquia com a pont per a introduir-se en els mercats més llunyans, probablement a través de partenariats amb socis locals.

Turquia és un dels primers productors mundials de productes hortícoles i compta amb una gran varietat de climes que li permet conrear de tot excepte els productes tropicals (taula 2.2). Tanmateix, la proporció que es destina a l'exportació és encara modesta, tot i que previsiblement augmentarà com a conseqüència de les inversions que s'han dut a terme per millorar la qualitat i els estàndards de les fruites i hortalisses els darrers anys.

En tercer lloc, els turcs són el primer país pesquer de la regió de l'Orient Pròxim i Mitjà (les exportacions més destacades són les de llabarro i tonyina frescos). Les possibilitats de negoci per desenvolupar es troben en la generació de grans reserves d'aigua dolça, la introducció de noves espècies de granja, la formació i l'assistència tècnica, els ajuts del Ministeri d'Agricultura

per desenvolupar aquest sector de la pesca i, finalment, la modernització de la flota pesquera i de les tècniques i els equips per a la distribució.

Taula 2.2 Producció i classificació mundial de productes agrícoles a Turquia, 2004

	Producció (milions de tones)	Rànking mundial
Tomàquet	9,5	3r
Cogombre	1,7	2n
Pebrot	1,7	2n
Taronja	1,2	11è
Raïm	3,6	6è
Avellana	0,5	1r
Llimona	0,5	10è
Mandarina	0,6	4t
Préssec	0,4	6è
Pera	0,3	9è
Albercoc	0,4	1r
Cirera	0,2	1r

Font: Missions Économiques

Finalment, ens trobem davant d'un país productor de maquinària agrícola; això pot conduir a la possibilitat que els productors de maquinària catalans s'associïn amb productors turcs per aprofitar la mà d'obra de baix cost, amb una orientació cap al mercat extern. Cal recordar que la maquinària agrícola gaudeix d'aranzels zero per als productes procedents de la UE. D'altra banda, el sector agroalimentari consumeix gairebé el 50% de la demanda turca d'embalatge en un context favorable per l'evolució dels hàbits de consum. En especial, l'embalatge de plàstic és el que surt més beneficiat de la major sofisticació de la demanda i representa la meitat de les importacions del sector de l'embalatge. El govern turc s'ha proposat doblar el percentatge d'embalatges reciclats en 10 anys.

En definitiva, un país amb potencial per convertir-se en un poderós competidor en el mercat agroalimentari amb els tradicionals països europeus dominadors d'aquest mercat, a més d'oferir un ampli mercat interior, amb certs nínxols de mercats d'interès per a l'exportador i unes immillorables oportunitats d'inversió.

El tèxtil i la confecció a Turquia: oportunitats en una de les potències mundials

Turquia és una potència mundial en el sector tèxtil i la confecció i un dels principals socis comercials de la Unió Europea (taules 2.3 i 2.4). Gairebé ella sola dobla la producció i exportació de la resta dels països mediterranis. El 20% de les 500 empreses més grans a Turquia pertanyen a aquest sector i l'activitat es concentra a les regions de Tràcia i l'Egeu (la part més occidental). Entre els avantatges destaquen:

- L'existència de matèries primeres, en especial el cotó, però també fibra sintètica i artificial, i la integració sectorial, que inclou l'acabament de qualitat en el tèxtil i la producció d'accessoris per a la confecció.
- La seva situació geogràfica estratègica, la unió duanera amb la UE i els acords de lliure comerç amb el Marroc, Tunísia i Egipte, que preveuen la baixada progressiva dels aranzels sobre els teixits turcs i, al mateix temps, facilitaran les inversions i el comerç de la indústria turca cap a aquests països.
- La mentalitat de l'empresari turc i la flexibilitat per moure part de la producció a països d'Eu-

ropa central i de l'est, de les repúbliques turcòfones de l'Àsia central i del nord de l'Àfrica per guanyar en competitivitat.

La indústria tèxtil es caracteritza per la seva especialització en el cotó; de fet, es troba entre els 10 primers productors mundials. Tanmateix, malgrat la modernització en maquinària i l'augment de la productivitat els darrers anys, Turquia encara importa una gran quantitat de matèries primeres. A més, es tracta del tercer exportador mundial de roba per a la llar (11% del total mundial) i el primer proveïdor de la UE. Les empreses d'aquest segment han invertit en maquinària moderna que els permet superar l'organització familiar i cobrir gairebé la totalitat de la gamma de productes amb bons nivells de qualitat i de capacitat de producció. Per últim, els empresaris turcs estan entrant a competir en preu en productes de gamma intermèdia en els mercats exteriors (un 10% de les exportacions són de marques turques); això ve afavorit pel fet que 10 milions de turcs tenen una renda similar a la mitjana europea, i la meitat de la població es troba per sota dels 25 anys, fet que impulsa la demanda de roba esportiva i de moda.

Les oportunitats per a les empreses catalanes es troben en la maquinària i comercialització de fibres,

Taula 2.3 Els 5 principals socis comercials de tèxtils amb la UE-25, 2005

	Exportacions	% Participació	Importacions	% Participació
1	Estats Units	13,4	Xina	22,9
2	Romania	10,9	Turquia	16,4
3	Tunísia	6,7	Índia	11,6
4	Turquia	6,6	Paquistàn	7,1
5	Marroc	6,2	Suïssa	5,2

Font: Eurostat

Taula 2.4 Els 10 principals socis comercials de confecció amb la UE-25, 2005

	Exportacions	% Participació	Importacions	% Participació
1	Suïssa	16,8	Xina	32,4
2	Estats Units	14,1	Turquia	14,3
3	Rússia	12,0	Romania	6,4
4	Japó	8,4	Índia	6,2
5	Noruega	4,5	Bangladesh	6,2

Font: Eurostat

fills i teixits, més les que recauen al voltant de la producció de tèxtils d'ús industrial o cap a tercers sectors (nàutica, etc.). Pel que fa a la confecció, s'ha desenvolupat un conjunt d'empreses independents, capaces d'elaborar les seves pròpies col·leccions tant per al mercat domèstic com per a l'exterior. Tot i així, les empreses turques encara necessiten suport en el disseny i el màrqueting.

El turisme a Turquia: una aposta futura cap a la diversificació

El turisme suposa al voltant de l'11,5% del PIB i ocupa directa o indirectament gairebé el 8% de la població. Els darrers 15 anys el sector ha avançat de forma espectacular tant pel que fa al nombre de visites com pels ingressos i es trobava ja en el 9è i 8è lloc mundial, respectivament, en aquests aspectes el 2005. Els turistes són principalment europeus: alemanys (22,7%), britànics (7,9%) i búlgars (7,5%) i també russos (9,2%). A més, la tendència és a una major europeïtzació del turisme. Més del 90% del turisme es concentra a la regió occidental del país, sobretot al voltant de la ciutat mediterrània d'Antalya (37%), a Marmara per la presència d'Istanbul (33%), i a la regió de l'Egeu (21%). La concentració a les regions del Mediterrani i Egeu indica el predomini del turisme de platja i, per tant, la seva alta estacionalitat (vegeu figura 2.31)

Turquia es troba situada en un nucli geotermal important amb unes 1.300 fonts termals amb propietats medicinals situades tant vora el mar com a les zones de muntanya. Actualment, només prop del 5% de les fonts s'estan explotant, gairebé totes a la província d'Anatòlia. A més, el país ofereix condicions orogràfiques molt bones pel turisme de natura, ja que gairebé la meitat del seu territori està comprès per muntanyes d'una altitud entre 1.500 i 3.000 metres amb un perfil molt semblant al dels Alps.

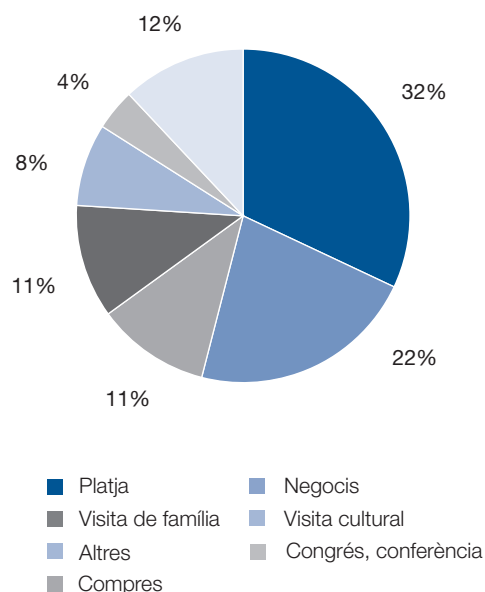
El govern turc preveu acollir 32 milions de turistes el 2010, fet que suposaria que la capacitat hotelera hauria d'assolir el milió de llits, amb la prioritat de diversificar l'activitat turística més enllà de la platja, cercant tenir en compte altres regions i atractius. Així:

- S'ha desenvolupat darrerament el turisme associat al golf al voltant d'Antalya.

- S'està desenvolupant una capacitat important per organitzar i atraure congressos i conferències de renom mundial; el país se situa en el lloc 21 a nivell mundial segons l'OMT.
- S'estan projectant o duent a terme nombroses inversions públiques i privades de ports de lleure, lligades a la prioritat del Ministeri de Turisme pel sector nàutic.
- El govern pretén fomentar la inversió en centres de cura i l'obertura d'hotels balnearis, atesa l'escassa capacitat hotelera actual del turisme termal. Segons els estudis de les autoritats, les inversions es podran recuperar en 3 o 4 anys.

Altres oportunitats que deriven del sector turístic són les que tenen a veure amb el desenvolupament turístic respectuós amb el medi ambient i amb la planificació urbanística, i amb la rehabilitació i modernització de gran part dels hotels que es van construir en una primera fase. Igualment, l'expansió hotelera i de les residències turístiques suposen una bona oportunitat per a la demanda d'equipaments relacionats. Alguns grups hotelers ja presents a Turquia són Sol Melià, Barceló Hotels i Iberostar.

Figura 2.31 Motivació dels visitants, 2004



Font: Institut Turc d'Estadístiques

La construcció i el medi ambient a Turquia: un sector a l'alça

El sector s'està recuperant després de superar la crisi econòmica i financera del 2001, i l'any 2005, el creixement anual ha estat superior al 21%. Aquesta recuperació ha vingut impulsada pel creixement de la demanda privada; en concret, la millora de l'ambient econòmic, amb una disminució dels tipus d'interès, i l'increment de la renda familiar han impulsat la demanda en habitatge nou, sobretot a les zones urbanes del país (recordeu que Turquia és un país amb una població jove). El govern turc ha realitzat reformes que també han contribuït a una major demanda d'instal·lacions i d'oficines, així com terrenys i locals per a l'activitat comercial.

La migració envers la ciutat, l'augment demogràfic, la urbanització ràpida, l'increment de la renda i la industrialització són elements que ajuden que aquesta tendència a l'alça continuï en el futur pròxim.

Entre les principals 225 constructores internacionals, 7 són turques i s'adrecen a mercats exteriors, sobretot a Rússia i els països de l'Àsia central. Aquestes grans empreses compten normalment amb empreses filials de producció i comercialització de materials de construcció, dels quals el país en fabrica una gran varietat. Per a cada tipus de producte, trobem en general un grup reduït d'empreses exportadores que són les que dominen el mercat:

- En productes de ceràmica, Turquia n'és el tercer exportador mundial.
- En portes i finestres amb perfil de PVC, els productors dominen el mercat local i són exportadors als països de l'Àsia central i Alemanya.
- En aïllament tèrmic el mercat s'avalua en 700 milions de dòlars l'any.
- El revestiment de sòl es troba en expansió i els productors locals s'adrecen als països àrabs, Rússia i l'Àsia central.
- El segment de les calefaccions i l'aire condicionat es troba en fort creixement (increment del 30% anual el 2005 de les instal·lacions d'aire

condicionat), tot i que encara hi ha alguns tipus d'instal·lacions industrials que cal importar.

Com a conseqüència d'aquest domini de les empreses turques locals, resta difícil a l'empresa estrangera tenir una presència en aquest mercat; les oportunitats es reserven a algunes enginyeries en projectes amb tecnologies molt concretes o que requereixen finançament extern elevat. Tanmateix, es constata que els darrers anys han augmentat la presència dels inversors en el mercat immobiliari.

Pel que fa al compliment de les regulacions ambientals, les autoritats turques cada cop són més exigents i, alhora, la legislació turca s'està adaptant ràpidament a la normativa ambiental de la UE. Tot i això, les necessitats en tecnologia i consultoria per a les empreses locals es podran cobrir amb productes locals, de qualitat similar i amb preus inferiors als importats. Les oportunitats per a les empreses catalanes sorgeixen de l'interès per finançar el sector ambiental per part dels organismes internacionals (Banc Mundial, Banc Europeu d'Inversions, Banc Islàmic per al Desenvolupament...) i dels acords bilaterals subscrits en àmbits de cooperació ambiental, també amb Espanya. Els principals demandants en aquest cas són les institucions turques mitjançant concursos i licitacions, i les oportunitats es troben en la rehabilitació de les plantes de tractament d'aigua, la millora de la gestió dels recursos d'aigua i dels serveis municipals, el tractament de les aigües residuals i sanejament, la gestió i eliminació de residus, el diagnòstic i control de les fruites, els sistemes de reciclatge...

El sector de l'electrònica i les TIC a Turquia: un futur molt atractiu

Turquia és el dotzé mercat mundial i el cinquè europeu pel que fa als mòbils, un mercat darrerament força canviant. Malgrat tot, el grup Türk Telecom es constitueix com l'únic operador capaç d'oferir serveis de telefonia fixa i mòbil, a més de l'accés a Internet.

Les taxes de penetració de fix, mòbil i Internet per sota de les dels països desenvolupats i la mida del mercat fan preveure que el mercat turc continuarà sent atractiu en el futur. En el cas dels mòbils,

es preveu que el 2011 hi podria haver una taxa de penetració del 70%, amb una competència forta els propers cinc anys, sobretot en la publicitat i en els plans de tarifes. A més es preveuen inversions importants en les infraestructures de xarxa i el llançament imminent de les llicències 3G.

Pel que fa al mercat d'usuaris d'Internet, amb una taxa de penetració del 21%, Turquia és el vuitè mercat europeu d'internautes, la majoria dels quals són joves de les grans ciutats. Malgrat que la major part del material informàtic, el *software* i els equips són actualment importats, es preveu que, en un futur, augmentarà la participació turca en el mercat internacional de desenvolupament informàtic.

Turquia destaca per la importància en la producció i exportació de diversos productes electrònics:

- És un país productor d'electrodomèstics a través de la subcontractació de marques estrangeres. El principal producte és el televisor en color; aproximadament el 40% de televisors que es venen a Europa provenen de Turquia. Altres productes que s'exporten al mercat europeu són els forns, les neveres, les rentadores i els rentaplats. De fet, un terç de les marques blanques que es venen a Europa són d'origen turc.
- La indústria de components per a l'automòbil és força important en el cas turc, ja que representa la segona partida en les exportacions del país després del tèxtil. El procés de convergència cap a la UE, la tendència del sector de l'automòbil a aprovisionar-se en forma global i, sobretot, la millora en la qualitat i la productivitat dels darrers anys de les empreses, els permet exportar directament o vendre a empreses que fabriquen a Turquia.
- Un mercat relacionat és el d'equips de control i mesura. S'aplica principalment als sectors exportadors que han de respectar les normes de qualitat i els estàndards internacionals: automòbil, electrodomèstic, tèxtil i confecció i petroquímic.

Les oportunitats tenen a veure amb la inversió estrangera en les produccions adreçades a l'exportació o a través de proveir components electrònics al mercat turc; existeix la possibilitat d'accedir als mercats turcòfons de l'Àsia central

a partir de la producció a Turquia i la intermediació d'agents. També poden existir oportunitats pel que fa a la recuperació d'electrodomèstics usats com estableixen les directives europees. En el mercat de l'automòbil, de gran importància i tradició en la indústria catalana, existeixen oportunitats per millorar les capacitats de les plantes de producció de components: treball del metall, motlles per a la transformació del plàstic, millora del tractament de les superfícies, sistemes de connexió, automatismes...

2.5.6. Rússia

Rússia és el país més gran en extensió del món, i compta amb les majors reserves de gas natural, la qual cosa el situa com a principal productor mundial d'aquest recurs natural. La forta expansió econòmica dels últims anys es preveu que continuï, amb un ritme de creixement mitjà anual per sobre del 3% fins al 2020, que el posicionarà com a vuitena potencia econòmica del món, just per darrera l'Índia, en termes de PIB corrent. El creixement de la renda per càpita s'estima fins i tot superior (4%) pel mateix període, ateses les perspectives de reducció de la població. En aquest sentit, a diferència d'altres països emergents, a Rússia s'està produint un procés d'envelliment de la població, que anirà en augment en els propers anys a causa de la baixa taxa de natalitat dels anys vuitanta. Això, unit a l'alta taxa de mortalitat, motivada en part per l'alimentació amb alt contingut en greixos i l'elevat consum d'alcohol (Banc Mundial, 2006c), fa que Rússia s'enfronti a una davallada important de la població en el futur, especialment en les regions centrals. Les projeccions per al 2050 apunten que la població, actualment al voltant de 142 milions de persones, es podria reduir fins a un 17% si no es corregeix la situació actual. El Banc Mundial estima que per compensar-ho seria necessari un flux anual d'un milió d'immigrants, i exigeix al govern rus que flexibilitzi les lleis d'immigració, actualment bastant conservadores.

Un dels principals problemes que sovint plantegen les empreses, tant domèstiques com estrangeres, és el clima de negocis poc favorable existent a Rússia. Malgrat els avanços promoguts pel govern des de l'any 2000, els nivells de corrupció són encara elevats, i hi continua havent deficièn-

cies en l'administració d'impostos, incertesa en les regulacions i baixa qualitat en el sistema legal. De fet, les inversions estrangeres directes a Rússia estan molt per sota del seu potencial, i s'han concentrat fins ara en els recursos naturals i els metalls, on el país té clars avantatges comparatius. A pesar d'aquests obstacles, en els últims anys ha augmentat considerablement la inversió estrangera, especialment en el sector de béns de consum, distribució i comerç al detall, atreta per l'espectacular increment que s'està donant en la renda disponible (s'ha doblat en els últims cinc anys), i el conseqüent *boom* del consum privat que, a més, està disparant les importacions. Tanmateix, l'ingrés de Rússia a l'Organització Mundial del Comerç, previsiblement l'any vinent (2008), afavorirà la credibilitat política, millorarà la qualitat institucional i accelerarà les reformes, per la qual cosa s'espera un fort increment de les inversions estrangeres en els propers anys. Per altra banda, tot i que les barreres aranzelàries no són actualment gaire elevades (els aranzels se situen de mitjana al voltant del 12%), amb l'accés a l'OMC s'estima que aquestes es reduiran a la meitat, i per tant el comerç exterior es trobarà força liberalitzat.

L'economia russa es caracteritza per la seva elevada dependència dels recursos naturals (petroli i gas natural), que representen una cinquena part del PIB i més de la meitat de les exportacions, i la baixa competitivitat de la indústria manufacturera. Aquesta indústria té un pes relatiu molt baix (20%) en el PIB en comparació dels altres països emergents com els BRIC, i un nivell de productivitat clarament inferior al del Brasil i Sud-àfrica (un 40% i un 30% per sota respectivament), semblant al de la Xina, i només superior al de l'Índia (Banc Mundial, 2007d). Però com que els costos laborals són molt superiors al d'aquests països, Rússia es troba en clar desavantatge competitiu. Per intentar resoldre aquests aspectes, el Ministeri de Desenvolupament rus ha preparat recentment (2006) tot un seguit de mesures per diversificar la indústria i estimular la inversió cap a sectors d'elevada sofisticació tecnològica i orientats a la innovació, entre les quals destaquen: avantatges fiscals, recursos I+D, condicions favorables per importar components i equipament modern, creació de SEZ (zones ecològiques especials) en ciutats portuàries i programes de formació. En conseqüència, tenint en

compte, a més, la gran dimensió del mercat rus, amb un nivell de renda en tendència creixent, s'obren importants oportunitats de negoci per als inversors i empreses exportadores, especialment de parts i components i d'equipaments de mitjana i alta intensitat tecnològica, i dels sectors de distribució i béns de consum. Seguidament destaquem alguns dels sectors amb importants possibilitats d'expansió.

Sector d'alimentació i begudes: preferència pels productes estrangers.

El mercat d'alimentació i begudes rus és un dels mercats més importants del món i el de més dinamisme, amb taxes de creixement de dos dígits. Les previsions apunten que aquest mercat arribi als 350 mil milions d'euros al 2010, i que dupliqui el volum de l'any 2005, fonamentat per l'augment de la renda disponible. La indústria de processament d'aliments és una de les més dinàmiques de l'economia russa i representa quasi una cinquena part del total de la indústria manufacturera. A més, per segments, Rússia és el cinquè mercat mundial en cervesa i el quart en confiteria.

Donada la gran demanda d'aliments i begudes, i les preferències dels consumidors russos per la diversitat i els productes foranis de millor qualitat, Rússia importa el 60% del que consumeix. Un 44% dels productes venuts a comerços detallistes són importats, així com el 90% dels aliments preparats en restaurants i cafès a la part occidental, i gairebé la totalitat del segment vitivinícola.¹³ El consumidor rus destina de mitjana prop del 49% del seu pressupost a alimentació i begudes i, tot i que es preveu una reducció d'aquest percentatge en els propers anys, seguirà tenint un pes molt rellevant, al voltant del 45% al 2015 (taula 2.5). Els sucres, els làctics, l'aigua embotellada i les begudes gasoses són els subsectors on s'espera una major potencialitat de creixement.

El 75% de la població russa viu en àrees urbanes, i es troba concentrada majoritàriament a la part occidental del país, que compta amb tretze ciutats de més d'un milió d'habitants, de les quals destaquen Moscou, Sant Petersburg o Chelyabinsk. Aquesta circumstància, i el fet que l'estil de vida de la societat russa estigui canviant, amb menys disponibilitat de temps per menjar, fa pre-

13. Estudis OME, núm. 4, «Tendències de futur en el sector d'alimentació i begudes», Observatori de Mercats Exteriors, COPCA, 2007.

vegeu una tendència creixent en les vendes de menjar preparat, congelats i *snacks*, actualment ja en expansió. Tanmateix, existeixen grans diferències en els nivells de renda tant entre capes socials com entre regions (Moscou, Sant Petersburg i les regions on estan ubicades algunes de les indústries extractives com Yamalo-Nenetski o Shakhlin concentren gran part de la població rica), la qual cosa ofereix oportunitats per a diferents tipus de negocis. Per exemple, s'estan desenvolupant sucursals econòmics i botigues de descompte per a consumidors d'ingressos baixos, mentre que, per altra banda, estan prosperant les marques importades, aliments *premium* i l'obertura de restaurants i cafès, sobretot a Moscou i Sant Petersburg. Un altre dels aspectes destacables és la creixent preocupació per la salut i s'aprecia ja una tendència a consumir més fruita fresca, verdures i lactis, i aigua embotellada. A més, el govern, preocupat per la seguretat alimentària, va introduir al 2005 nous estàndards oficials d'etiquetatge.

Taula 2.5 Despesa del consumidor a Rússia

Despesa del consumidor per concepte	2005	2015
Menjar i begudes alcohòliques	37,8%	33,4%
Begudes alcohòliques i tabac	11,0%	11,8%
Roba	9,5%	9,6%
Habitatge	14,0%	15,0%
Béns de la llar i serveis	5,4%	4,5%
Béns per a la salut i serveis mèdics	2,3%	2,3%
Transport	8,4%	9,7%
Comunicacions	1,4%	1,6%
Oci i esbarjo	5,2%	6,4%
Educació	0,2%	0,2%
Hotels i càtering	2,6%	3,2%
Resta	2,3%	2,3%
Total	100%	100%

Font: Euromonitor

El fort dinamisme del sector està atraient l'atenció de les multinacionals estrangeres que han començat a establir-s'hi i a adquirir actius russos (Coca-Cola, HBC, Mars&Heinz, etc). Els canals de distribució també estan experimentant canvis importants (vegeu taula 2.6). Els hipermercats, que és un format relativament nou a Rússia, actualment dominat per Auchan, i els supermer-

cats, dominats per la cadena Perekrestock, tendiran a créixer força, en detriment de les botigues tradicionals i els mercats de carrer, que perdran un notable pes relatiu. Això no obstant, els tipus d'establiments on s'espera la major expansió són les botigues de descompte (el format més comú per als consumidors amb baixos nivells de renda) i les de conveniència.

Taula 2.6 Quota de mercat per tipus d'establiment

Tipus d'establiments	2005	2015
Hipermercats	3%	12%
Supermercats	10%	15%
Botigues de descompte	10%	21%
Botigues tradicionals/adrogueries	41%	25%
Street markets	21%	15%
Quioscs	15%	12%

Font: PriceWaterhouseCoopers

Sector de l'automoció: boom de les marques internacionals i segment *low cost*

La demanda de vehicles a Rússia creixerà de manera molt substancial en els propers anys. Per una banda, per l'augment del nivell de vida i l'ampliació de la classe mitjana, i per l'altra perquè el nivell actual de motorització al país és baix, al voltant de 200 vehicles per 1000 habitants, un terç menys per exemple que Corea del Sud i un 65% menys que Alemanya. Es calcula que al 2015 les unitats venudes anuals superaran els dos milions tres-cents mil unitats, quasi un milió més que les vendes actuals. Això suposarà la necessitat d'incrementar la capacitat de producció instal·lada en més d'un 35%. Ernst&Young estima que els constructors russos veuran reduïda la seva participació en les vendes d'unitats al país de més de dos terços actuals a un terç al 2015, mentre els constructors internacionals passaran del 10% al 35%, i el terç restant seran cotxes d'importació. Aquest canvi s'argumenta per l'oferta nacional limitada i la preferència dels consumidors russos pels productes estrangers, de més alta qualitat, tot i que predominaran els segments de gamma baixa.

De fet, les grans multinacionals del sector estan començant a instal·lar-se al país. General Motors

va ser la primera en entrar a l'any 2001, associant-se amb AvtoVAZ, i la va seguir Ford un any més tard. Però no ha estat fins al 2005, quan els fabricants més importants han començat a anunciar la seva intenció d'invertir a Rússia: Toyota, Renault, Fiat, PSA Peugeot Citroën, Magna, Volkswagen, Skoda i Nissan. De moment les inversions anunciades no són grans, amb una capacitat de producció d'entre 60.000 i 120.000 vehicles l'any, però en conjunt suposaran un augment de la capacitat de producció instal·lada a Rússia d'un 25% fins al 2010.¹⁴ Tot i que aquest volum d'inversions es pot considerar prudent, la potencialitat del mercat rus fa preveure que les inversions vagin en augment en el futur, la qual cosa, unida al pla del govern d'incentivar la importació de parts i components, ofereix grans oportunitats de negoci per al sector.

Sector de l'aeronàutica: un dels principals jugadors globals en el futur

La indústria aeronàutica està vivint uns moments de grans canvis a escala mundial, tant pel que fa als forts creixements esperats com pel procés de racionalització productiva i major globalització. L'aparició de línies aèries de baix cost, l'obertura de noves rutes regionals, la liberalització del mercat atlàntic i el creixement d'Àsia planteja un escenari de forta expansió de la indústria. Les previsions apunten a un creixement del trànsit aeri de passatgers del 5% anual, i el de càrrega d'un 6% anual, fins al 2025. Aquest creixement esperat es traduirà en la generació d'un mercat d'aviació comercial de 2.600 bilions de dòlars, segons Boeing, i per tant la duplicació de la flota mundial d'avions en els propers vint anys. A més, es preveu un augment substancial de la demanda de jets lleugers, sobretot els de capacitat molt reduïda, pel dinamisme previst en els serveis d'aerotaxi en el futur.

Aquest nou escenari, de fort creixement de la indústria, fomentarà l'aparició de nous fabricants d'avions civils de petita i mitjana dimensió, i permetrà la reaparició de jugadors històrics com Rússia. Es consolidarà el procés de globalització de la cadena d'aprovisionament dels constructors amb l'aparició de nous pols de subcontractació i coneixement, i s'espera que Rússia participi en el codesenvolupament o fabricació sota llicència de productes finals.

De fet, en els últims anys hi ha hagut una injecció de capital occidental (Snecma, Finmeccanica i Boeing) a empreses com Aviastar/Tupolev pel desenvolupament d'un dels principals projectes de la indústria russa, el nou Sukhoi Superjet (jet regional rus). A més, al 2006 el govern rus va aprovar un pla de reestructuració del sector aeronàutic que preveu la creació d'un nou *holding* anomenat United Aircraft, on s'integraran els diferents fabricants russos, amb l'objectiu de millorar la competitivitat del sector: concentració dels recursos financers i creació d'economies d'escala, i recerca de socis estrangers per a l'adquisició de tecnologies modernes.

Tanmateix, s'estan començant a establir aliances tant amb Boeing com amb Airbus pel desenvolupament de nous programes de construcció d'avions russos i programes de subcontractació de components per als grans constructors. Rússia, a través del banc estatal rus VneshTorgbank, va adquirir el 5% d'EADS (Airbus), mentre EADS va adquirir al 2005 un 10% d'Irkut, un dels fabricants russos més importants, que amb la consolidació del nou holding suposarà entre el 3 i el 4% de la nova United Aircraft. Tant Airbus amb Kaskol, com Boeing amb Ilyushin, han creat centres d'enginyeria i disseny a Moscou. La FAA (EUA) i la JAA (Europa) ja estan certificant els programes IL-96, TU-204, BE-200 i el nou jet regional RRJ, la qual cosa permetrà a la indústria aeronàutica russa vendre els seus avions a escala mundial.¹⁵ Per tant, Rússia es perfila com un dels jugadors globals importants en el futur tant com a proveïdor de primer nivell dels grans constructors com de constructor d'avions regionals de mitjana capacitat.

2.5.7. La progressiva ampliació: Romania, Bulgària i Croàcia¹⁶

Aquest apartat de l'informe anual fa una aproximació a la realitat econòmica dels dos països que han entrat a la Unió Europea l'1 de gener de 2007, Bulgària i Romania, i d'un tercer país, Croàcia, que es troba en fase de negociacions i que s'espera que a mitjà termini pugui acabar formant part de la Unió Europea. A la vegada es pretén analitzar les tendències que poden ser predominants en aquests mercats en un futur immediat.

14. Estudis OME, núm. 1, «Tendències en el sector de components d'automoció a Europa de l'Est i la Xina», Observatori de Mercats Exteriors, COPCA, 2007.
15. Estudis OME, núm. 7, «El sector de l'aeronàutica: nous jugadors i noves oportunitats», Observatori de Mercats Exteriors, COPCA, 2007.
16. Aquest apartat presenta els principals resultats i conclusions obtinguts a l'Estudi OME núm. 8, «Tendències comercials i oportunitats d'inversió als nous països de la UE», Observatori de Mercats Exteriors, COPCA, 2007.

Principals dades econòmiques dels NEM

En primer lloc s'emmarcaran les condicions econòmiques i socials dels nous estats membres sota les quals aquests països han assolit la seva adhesió a la UE (evidentment no és el cas de Croàcia que encara es troba en fase de negociacions), així com els principals escenaris macroeconòmics que poden protagonitzar els propers anys. Una de les conclusions que s'extreu és que les trajectòries econòmiques d'aquests tres nous estats membres (NEM) són positives i han rebut una avaluació encoratjadora per part de la Comissió Europea.

A la taula 2.7 es pot observar que la renda mitjana dels NEM es trobava en un 51% de la renda mitjana de la UE-25 l'any 2001. Al mateix temps, les dades també deixen clar que la renda dels NEM presenta una clara tendència a l'alça (el percentatge arriba al 56% el 2005) i que, per tant, aquests països experimenten un creixement que els permet la progressiva convergència cap a la mitjana europea.

Pel que fa al futur més immediat, la previsió per aquestes economies emergents (taula 2.8) és que, com a mínim fins al 2008 i potser més enllà i tot, tindran taxes de creixement del PIB que

podran superar entre dues i tres vegades les taxes de creixement de la UE en conjunt.

Això significa que el procés de convergència d'aquests països s'enfortirà cap als nivells de vida dels països de la UE. Tot i això, aquests països tenen encara pendent l'aplicació d'una agenda de reformes estructurals que garanteixi el funcionament dels mercats i permeti dotar de continuïtat els processos de creixement econòmic actualment en marxa. Per tant, no es pot perdre de vista el punt de partida que preveia un procés llarg i costós. Les empreses catalanes que operen o estan considerant la possibilitat d'operar en aquests mercats, confirmen les bones perspectives a mitjà termini i reafirmen el diagnòstic que el principal tema pendent als NEM són les reformes (incloent la del sector públic) que permetin l'increment de la seguretat jurídica i el desenvolupament de les infraestructures i telecomunicacions.

Anàlisi de les relacions comercials dels NEM amb Catalunya i la UE

A continuació s'analitzaran les relacions comercials dels NEM com a mercats per als productes europeus i catalans. A la taula 2.9 es constata que aquests tres països han estat, en els quatre

Taula 2.7 Evolució del PIB per habitant en PPC als NEM (UE-25 = 100)

	2001	2002	2003	2004	2005
UE-25	100	100	100	100	100
UE-15	109,6	109,3	109	108,6	108,5
NEM	50,9	52,2	53,2	55,2	56,4
Espanya	93,2	97,5	97,5	97,7	98,6
Catalunya	113,6	117,5	117,5	117,0	117,3

Font: EUROSTAT citat a T. Fernández i D. Montolio. «R+D+i, Creixement i productivitat de Catalunya en el context Europeu». Papers de Treball (número 8/2006) de la DG de Programació Econòmica del Departament d'Economia i Finances de la Generalitat de Catalunya (2006)

Taula 2.8 Creixement del PIB per càpita real

	2006	2007	2008
Bulgària	5,7%	5,9%	5,9%
Romania	6,0%	6,3%	6,5%
Croàcia	4,0%	4,1%	4,3%

Font: Programes econòmics de preaccés de Bulgària, Croàcia i Romania. Comissió Europea, 2006

Taula 2.9 Exportacions i importacions dels NEM (reporter) amb UE-25 (partner). Milions d'euros

Destí/origen		2002	2003	2004	2005	t.m.c.
Bulgària	Exportacions	3.858,5	4.026,0	4.636,1	5.287,1	11,1%
	Importacions	4.707,1	5.189,2	6.119,8	7.140,5	14,9%
	Cobertura	82,0%	77,6%	75,8%	74,0%	
Croàcia	Exportacions	3.090,4	3.301,9	3.942,1	3.968,5	8,7%
	Importacions	8.261,6	8.889,2	9.785,7	10.375,0	7,9%
	Cobertura	37,4%	37,1%	40,3%	38,3%	
Romania	Exportacions	11.256,8	12.296,4	14.149,0	15.288,8	10,7%
	Importacions	13.137,2	14.776,9	18.039,4	21.804,1	18,4%
	Cobertura	85,7%	83,2%	78,4%	70,1%	

Font: Xavier Cuadras i Ramon Xifré (2007)

Taula 2.10 Exportacions de la UE-25, Espanya i Catalunya cap als NEM; i exportacions de Catalunya cap a la UE-25, la UE-15 i la UE-10.

Destí	Origen	2002	2003	2004	2005	t.m.c.
Bulgària	UE-25	4.707,1	5.189,2	6.119,8	7.140,5	14,9%
	Espanya	139,5	176,6	192,1	211,2	14,8%
	Catalunya	42,3	57,2	64,0	64,4	15,0%
Croàcia	UE-25	8.261,6	8.889,2	9.785,7	10.375,0	7,9%
	Espanya	167,5	194,4	207,7	201,1	6,3%
	Catalunya	44,4	61,6	52,7	60,3	10,7%
Romania	UE-25	13.137,2	14.776,9	18.039,4	21.804,1	18,4%
	Espanya	237,4	321,0	434,5	566,1	33,6%
	Catalunya	77,3	111,2	145,4	167,8	29,5%
UE-25	Catalunya	26.705,1	28.148,9	29.314,2	30.947,5	5,0%
UE-15		25.328,5	26.676,2	27.941,8	29.436,1	5,1%
UE-10		1.376,6	1.472,6	1.372,4	1.511,4	3,2%

Font: Xavier Cuadras i Ramon Xifré (2007)

anys, importadors nets de la UE (les compres d'aquests països creixen més del que ho fan les seves vendes a la UE). Això suggereix que Bulgària, Croàcia i Romania són actualment més importants com a mercats per als productes europeus que com a proveïdors o competidors. La diferència més acusada es produeix a Croàcia, que importa de la UE gairebé tres vegades més del que hi exporta.

Pel que fa a les relacions comercials amb Catalunya, les taxes mitjanes de creixement anual de les exportacions catalanes als NEM (en especial, a Romania) poden arribar a ser entre cinc i sis vegades superiors al ritme de creixement de les exportacions catalanes cap a la UE-25, com mostra la taula 2.10.

Els tres països coincideixen en els principals capítols que importen de la UE, que correspo-

nen a maquinària, equipament elèctric, electrònic i mecànic, vehicles i els seus components i plàstics. També coincideixen en els mateixos estats membres com a principals importadors Alemanya, Itàlia, França i Àustria. A part d'aquests, cada país té relacions més intenses amb estats membres diferents i en capítols específics: Bulgària amb Grècia (concentrant el comerç de gèneres de punt); Croàcia amb Eslovènia (productes farmacèutics) i Romania amb Hongria (productes de plàstic). S'observa per tant la tendència dels països a relacionar-se amb més intensitat amb els estats membres veïns.

En intentar veure l'evolució d'aquests principals capítols importats pels NEM a la UE, les dades suggereixen que, en general i des de la perspectiva de les exportacions europees en el seu conjunt, els mercats tradicionals europeus als NEM

comencen a estar madurs. L'anàlisi quantitativa mostra que els principals capítols que actualment importen Bulgària i Croàcia i, en menor mesura, Romania de la UE-25 registren taxes de creixement entre 2003-04 i 2004-05 inferiors a la taxa mitjana de creixement entre 2000-2005. L'altra cara del mateix fenomen és que els principals capítols que actualment creixen amb més força, fins i tot de forma accelerada, són encara quantitativament poc importants respecte del total de les exportacions de la Unió Europea el 2005. Això ens permet parlar d'un cert inici de canvi de cicle als NEM.

Anàlisi de la presència relativa de les exportacions catalanes als NEM

Per avaluar la presència relativa de les exportacions catalanes als NEM es construeixen dos índexs:

L'índex P avalua la penetració de les exportacions catalanes als NEM. Quan l'índex P pren el valor 1 vol dir que Catalunya té una presència exportadora als NEM en aquell capítol proporcionalment igual a la de la UE-25 en el seu conjunt. Quan un capítol presenta un índex de penetració inferior a 1 en un dels NEM, Catalunya exporta d'aquell capítol proporcionalment menys del que hi exporta la UE-25 i això suggereix l'oportunitat de millorar la presència catalana en el sector.

L'índex D avalua el desenvolupament relatiu de les exportacions catalanes per a cada capítol i país. L'objectiu de l'índex D és conèixer si Catalunya té possibilitats reals d'exportar un determinat capítol als NEM. La idea de l'índex és tractar de conèixer, de forma sistemàtica, si hi ha capítols que Catalunya pot exportar a Europa però encara no pot exportar als NEM: en aquest cas, l'índex D té un valor inferior a 1 i una possible interpretació és que el sector exportador català del capítol no està prou desenvolupat als mercats europeus en el seu conjunt com per considerar reforçar la presència als nous estats membres. Quan un capítol presenta un índex D amb valor 1, s'interpreta com que les exportacions catalanes d'aquell capítol estan igual de desenvolupades que les exportacions catalanes a la resta d'Europa globalment.

La figura 2.32 mostra de manera clara la representació dels dos índexs. La conclusió que se'n pot extreure és que dels principals productes que Catalunya exporta als NEM, la majoria reuneixen les dues característiques següents:

- exportacions baixes respecte les exportacions de la UE-25 (un índex P baix)
- exportacions baixes en relació a les possibilitats exportadores catalanes del capítol a la UE-25 globalment (un índex D baix).

Atenent el gràfic, és fàcil identificar els «capítols clau» on les empreses i institucions haurien de parar atenció per millorar la presència catalana exportadora en els NEM en un futur pròxim. Pel conjunt dels tres països, aquests són principalment:

- Les màquines i material elèctric
- Els productes farmacèutics
- Les manufactures de ferro i acer
- La fosa de ferro i acer
- El combustible, olis i ceres

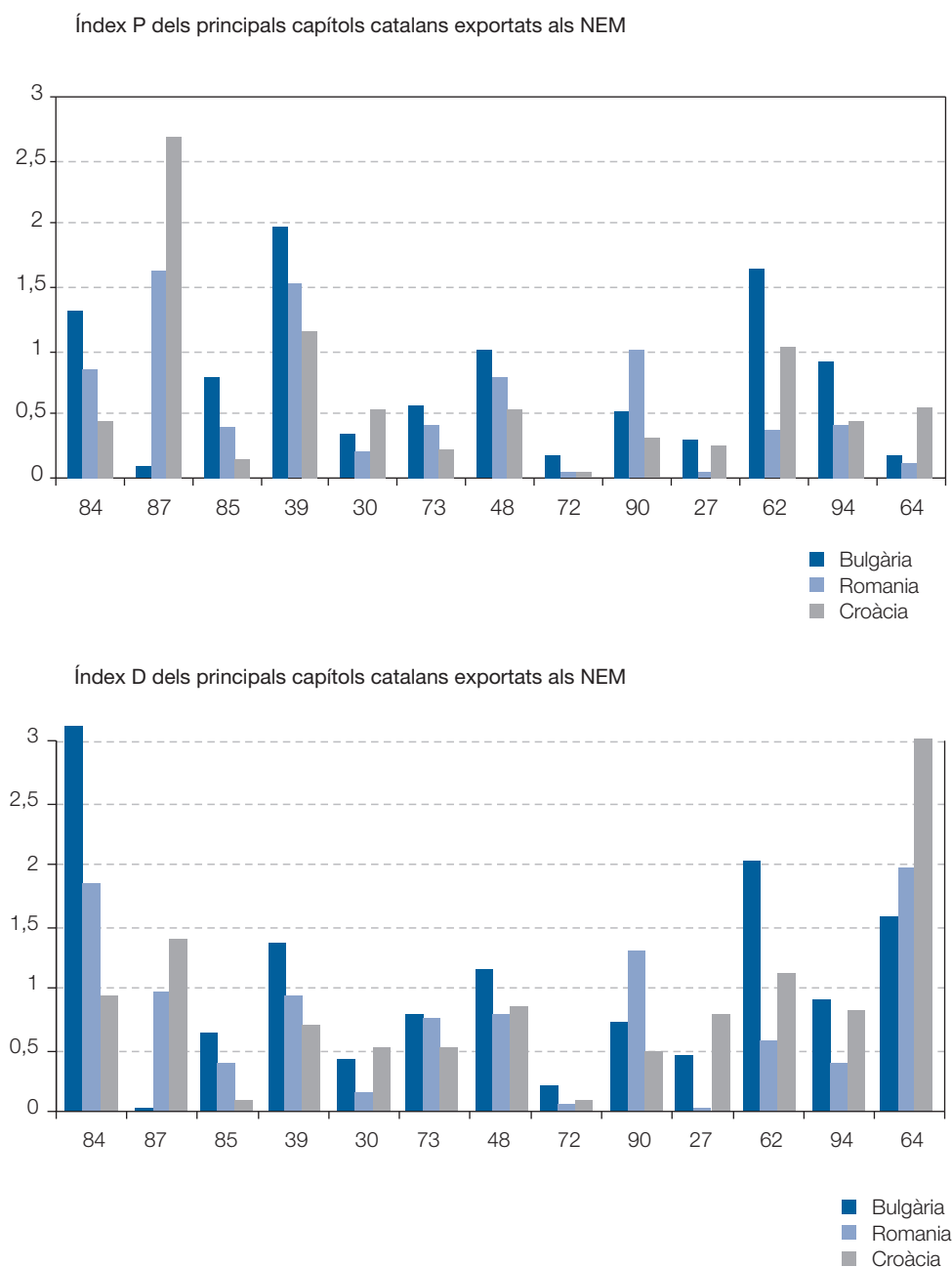
Mentre que per països en concret trobem:

- Els automòbils i vehicles a Bulgària.
- La indústria d'òptica i fotografia, sobretot a Bulgària i Croàcia
- Les peces de vestir, excepte les de punt a Romania
- Els mobles a Romania

Els NEM com a possibles competidors de Catalunya

A continuació és pretén considerar els tres països des de l'òptica de potencials competidors de Catalunya, davant el mercat de la UE-25. Amb aquest propòsit, es calcula un índex de semblança de perfils exportadors ja desenvolupat en la literatura (Finger i Kreinin, «A Measure of Export similarity and its Possible Uses», *The Economic Journal* vol. 89, núm. 356, 1979) que resumeix la semblança de dos països entre sí com a exportadors a una zona basant-se en la comparació de si exporten o no les mateixes quotes dels mateixos productes. Quan el valor de l'índex és proper al 100% això vol dir que els dos països tenen perfils exportadors molt semblants. En particular, això

Figura 2.32 Índexs P i D de presència de les exportacions catalanes pels principals 20 capítols importants per Romania, Bulgària i Croàcia



Font: Xavier Cuadras i Ramón Xifré (2007)

vol dir que el pes que cada capítol representa en les exportacions dels dos països és el mateix.

Aplicant aquesta metodologia per calcular els índex corresponents als anys 2002, 2003, 2004 i 2005 s'obtenen els resultats que es mostren a la taula 2.11.

La conclusió és la mateixa per a tots tres NEM: pel que fa al mercat de la UE-25, s'està produint un procés de convergència entre els patrons exportadors de Catalunya i els NEM durant el període 2002-2005. Les dades provisionals per al 2006 apunten en la mateixa direcció. Així, malgrat que els patrons exportadors

Taula 2.11 Índex de semblança entre les exportacions dels NEM i Catalunya a UE-25

	2002	2003	2004	2005
Bulgària	33,4%	34,4%	35,2%	42,6%
Croàcia	38,9%	38,3%	37,5%	51,0%
Romania	25,9%	27,9%	28,4%	46,7%

Font: Xavier Cuadras i Ramon Xifré (2007)

de Catalunya amb els NEM són encara prou diferents, aquests països es troben en una trajectòria que els pot portar, a mitjà termini, a competir amb els productes catalans als mercats europeus.

Si concentrem l'anàlisi en capítols clau que, pel seu volum i la seva importància, són els responsables principals d'aquest procés, en general s'observen dos tipus de fenòmens: en primer lloc, pels capítols que són relativament poc importants en les exportacions catalanes, la tendència general és que el seu pes als NEM també sigui cada vegada menor. Es tracta de capítols com el tèxtil o el material ferroviari pesat, on Catalunya fa molt temps que no té avantatges relatius i, progressivament, els NEM tampoc no en tenen. En segon lloc, es produeix el fenomen oposat als capítols la importància dels quals en les exportacions catalanes a la UE-25 està molt per sobre del pes que tenen en les exportacions dels NEM a la UE-25. En aquests casos, com el d'aparells mecànics, maquinària i material elèctric i vehicles, s'observa com el pes d'aquests capítols a les exportacions del NEM ha tendit a créixer en general en el transcurs del temps i, per bé que les quotes d'aquests productes són encara molt diferents en alguns casos, es pot apreciar una significativa aproximació.

Les pimes catalanes i l'ampliació als NEM

Per finalitzar el treball era necessari demanar a una mostra d'empreses catalanes actives als NEM que, basant-se en el coneixement del seu sector i dels països, col·laborin i permetin validar i contrastar els resultats quantitius obtinguts a l'estudi, i que ofereixin també la seva visió general de les condicions de negoci a aquests països.

En general, les empreses entrevistades coincideixen que els NEM ofereixen moltes i importants possibilitats de negoci i reconeixen que els mercats dels NEM tenen un potencial molt fort de creixement. Algunes fins i tot els comparen amb el cas de Rússia, tot i que deu o quinze anys per darrera del cas rus i amb un factor diferencial com és la seva posició privilegiada en els mercats mundials de gas i petroli, que no es dona als NEM.

Les empreses entrevistades en general coincideixen amb els resultats principals de l'estudi i confirmen que els creixements que experimenten els seus productes (o les previsions que es fan sobre aquest aspecte) estan en consonància amb les magnituds trobades a l'estudi.

Al mateix temps, les empreses consultades poden extreure els següents punts clau o fets principals de la seva experiència als NEM, que aquest estudi no ha pogut copsar amb els exercicis quantitius.

- En primer lloc, el motiu principal pel qual les empreses catalanes no tenen una presència més important als NEM és que, en general, la qualitat dels productes de les empreses catalanes supera la qualitat mitjana dels productors locals, però també els excedeixen en preu. En molts casos, la conclusió de l'empresa és que o bé aquests mercats encara no aprecien suficientment el producte o bé no estan en condicions de comprar-lo.
- Tot i això, diverses empreses, especialment aquelles que tenen un producte més en contacte amb el consumidor final, detecten un símptoma positiu que permet ser relativament optimistes pel que fa als resultats futurs d'aquests mercats. En la seva experiència dels darrers anys, es pot afirmar que apareix una nova classe socioeconòmica amb suficient poder adquisitiu per comprar els productes europeus.

- Totes les empreses remarquen que no ha estat ni és fàcil establir canals fiables de distribució comercial als NEM. Un grau de desenvolupament encara molt baix, una polarització social que fa difícil el consum de massa que produeixen les empreses catalanes, un clima de negocis massa caracteritzat encara per la

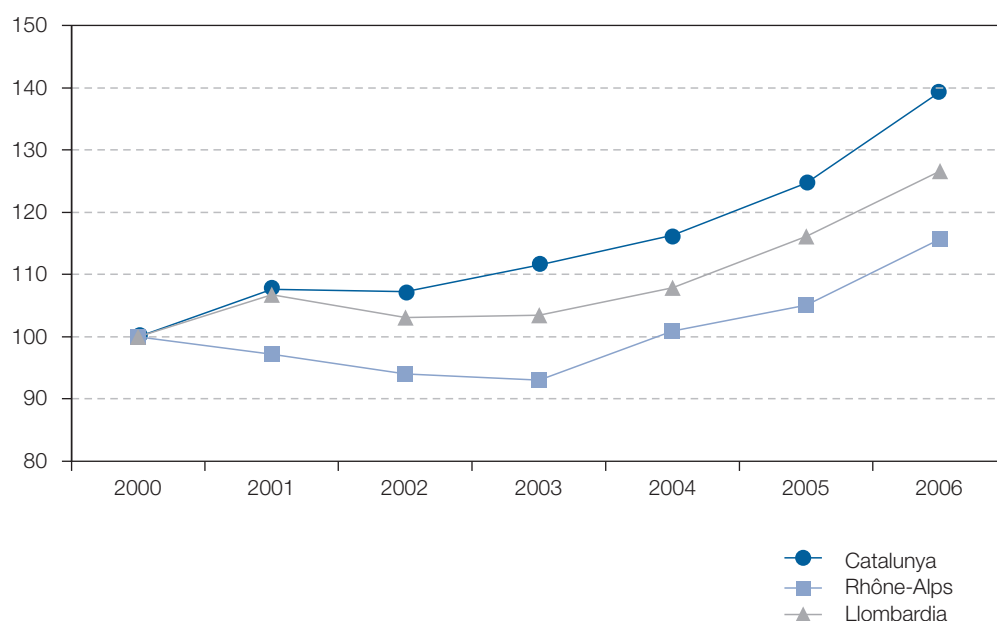
persistència de «l'economia informal», la manca de seguretat jurídica i el funcionament poc eficient de les institucions reguladores i el baix nivell d'infraestructures de distribució i transport són els problemes que es mencionen més habitualment com a restriccions de l'activitat comercial de les empreses catalanes.

- Algunes de les empreses entrevistades observen que l'impacte de l'ampliació de la EU cap als NEM implica, en alguns sectors, un esforç dels organismes reguladors (o autoritats certificadores, centres de qualitat, etc.) locals per fixar uns nivells de qualitat «prou europeus». Això fa que, en contra del que es podria pensar, alguns productes catalans (de gamma alta i amb totes les certificacions de qualitat) poden obrir-se forat als mercats dels NEM i fins i tot poden carregar preus més alts dels que carregarien a altres països europeus. Cal dir, justament, que aquest és un fenomen encara poc important quantitativament.

2.6. Catalunya davant els mercats emergents: Àsia, el gran repte

Catalunya es manté com la principal força exportadora de l'Estat espanyol, amb una participació en el 2006 del 27,7% respecte del total exportat —quasi vuit punts més que el seu pes econòmic—, i com una de les regions més dinàmiques dins del context europeu. Durant el període 2001-2006, les exportacions de mercaderies catalanes han crescut a un ritme mitjà anual del 5,7%, un punt percentual per sobre de la mitjana dels països de la UE-15. Tanmateix, el ritme de creixement ha estat superior al d'altres motors regionals europeus (vegeu figura 2.33). Des del 2000, les exportacions catalanes han augmentat un 40%, quasi el doble que les llombardes, i quasi tres vegades més que les exportacions de Rhône-Alps. La dinàmica de creixement s'ha accelerat a partir del 2004, i l'any 2006 les vendes a l'exterior han assolit el nivell de creixement més alt del que portem de mil·lenni, amb quasi un 12% d'expansió, un ritme de creixement superior al de les importacions, fet que no es donava des del 2001.

Figura 2.33 Evolució de les exportacions. Període 2000-2006 (2000=100)



Font: DG Duanes, INSEE, ISTAT; càlculs OME

17. Extret de l'avanç de conclusions del Quadern OME núm. 4 «Exportacions i competitivitat de la indústria: anàlisi sectorial i empresarial» de l'Observatori de Mercats Exteriors, COPCA.

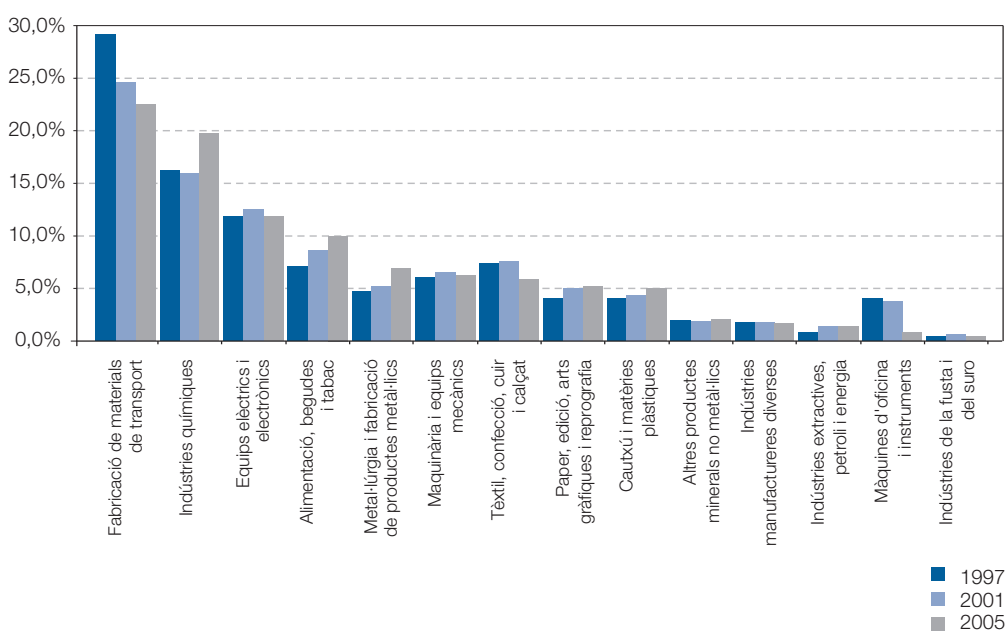
Trets globals i evolució recent del comerç exterior català¹⁷

En l'anàlisi del comerç exterior català per grans sectors, la branca de materials de transport és la capdavantera en les exportacions durant el període 1997-2005, tot i que mostra una clara tendència decreixent (vegeu figura 1). En canvi, el sector químic, que se situa en segona posició, experimenta un creixement espectacular en els últims anys i quasi dobra les exportacions entre el 2001 i el 2005. Creixement que s'explica, en bona part, gràcies al fet que les vendes catalanes a països emergents analitzats en aquest capítol com Turquia, Rússia, Mèxic, el Brasil, la Xina, l'Índia, el Marroc, Algèria o Egipte s'han més que doblat en aquests 8 anys; es tracta de països que es troben entre els 25 més importants en l'exportació catalana del sector químic. En tercera posició figura la branca d'equips elèctrics i electrònics, si bé, de la mateixa manera que el material de transport, mostra una certa regressió els darrers exercicis, un aspecte al qual no és aliena la revalorització de l'euro respecte el dòlar a partir del 2001.

El sector de l'alimentació, que se situa en quart lloc, mostra una evolució a l'alça, i multiplica per 2,5 les vendes a l'exterior al llarg d'aquests anys, destacant l'augment de les vendes a la Xina i a Mèxic que s'han multiplicat per 6 i 4 respectivament. Per a la resta de branques el més destacable és el creixement de la metal·lúrgia i la fabricació de productes metàl·lics, que passa del setè al cinquè lloc, i la davallada, en els darrers quatre exercicis, del tèxtil i confecció, que és, juntament amb el sector de material de transport, el sector que presenta, entre els principals, una major regressió en la participació en el total de les exportacions. Tanmateix, el major retrocés relatiu en aquests anys correspon a la branca de màquines d'oficina i instruments, a causa bàsicament de factors estructurals.

En l'anàlisi de la relació exportacions/xifra de negocis (figura 2), la posició capdavantera correspon a la branca de material de transport, però la seva penetració relativa a l'exterior es redueix al llarg d'aquest període i passa del 57,9% el 1997 al 45,6% el 2005, si bé és a

Figura 1 Participació per branques en les exportacions totals de la indústria catalana (%)



Font: Idescat

partir del 2000 quan s'inicia la davallada. Una evolució semblant s'observa per la branca d'equips elèctrics i electrònics, que ara se situa en segona posició i disminueix la seva propensió exportadora des del 49,3% l'any 2000, quan assoleix el valor màxim, fins el 42,7% el 2005. La branca de màquines d'oficina i instruments, per la seva part, que havia assolit el major valor de la indústria catalana amb una taxa de penetració del 69,0% el 1999, experimenta una davallada espectacular a partir d'aquell any — pel motiu abans assenyalat —, i acaba situant-se el 2005 en el 20,9%.

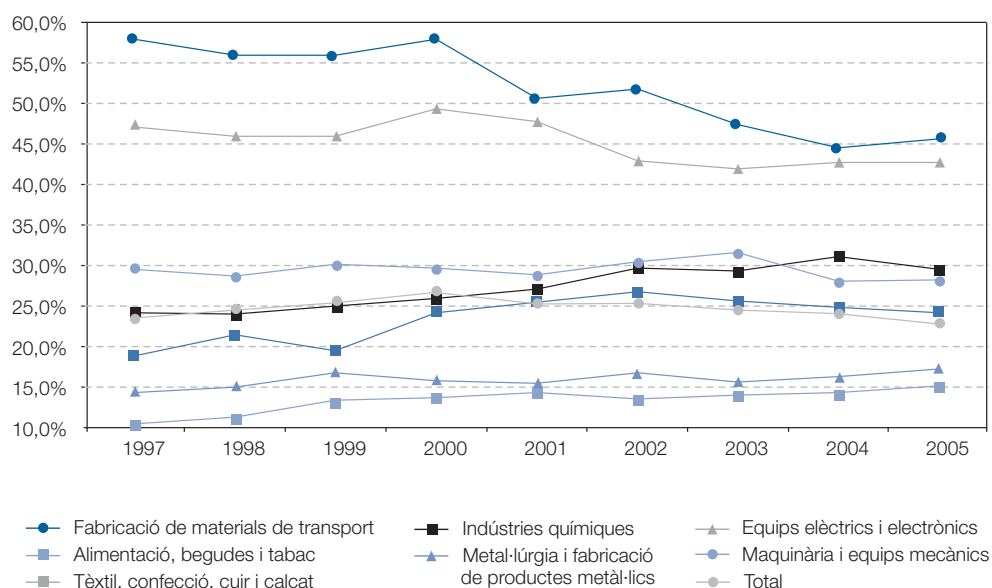
En la resta de sectors la propensió exportadora presenta uns valors que gairebé sempre estan per sota del 30%, i són les branques de maquinària i equips mecànics i química les que presenten uns valors més elevats d'aquest grup els darrers anys, si bé la seva evolució és oposada: mentre en la química la tendència és creixent i passa del 24,3% el 1997 al 31,2% el 2004, en la maquinària i equips mecànics s'observa un comportament oscil·lant, que comença amb una participació del 29,5% i acaba en el 28,3%. També cal remarcar la trajectòria del sector tèxtil, que partint d'una propensió exportadora del

18,9% el 1997 experimenta una progressiva millora fins el 2002, quan assoleix el 26,8%, per davallar fins el 24,3% el 2005.

Finalment s'observa una forta concentració de les exportacions en un nombre relativament elevat de sectors. Si considerem l'índex C5, que indica la concentració de les vendes a l'exterior de les cinc primeres empreses exportadores de cada branca, en 25 casos el valor és superior al del conjunt de la indústria (59%). I d'aquests, en vuit l'índex de concentració supera el 90% (vegeu figura 3).

Tanmateix també cal remarcar que entre les branques que generen un volum d'exportació més elevat, només en trobem dues que tenen un índex de concentració tan alt: vehicles de motor, carrosseries i remolcs (96,3%) i ràdio, televisió, so i imatge (97,2%). També existeixen branques que tenen una gran importància per a l'activitat exportadora que mostren un índex relativament baix de concentració per a les cinc primeres empreses. És el cas de les peces i accessoris de vehicles de motor (28,5%), productes farmacèutics (34,9%), màquines i equips mecànics (20,6%) i productes de matè-

Figura 2 Exportacions/volum de negoci (en %). Set pimeres branques de la indústria per valor d'exportacions (1997-2005)

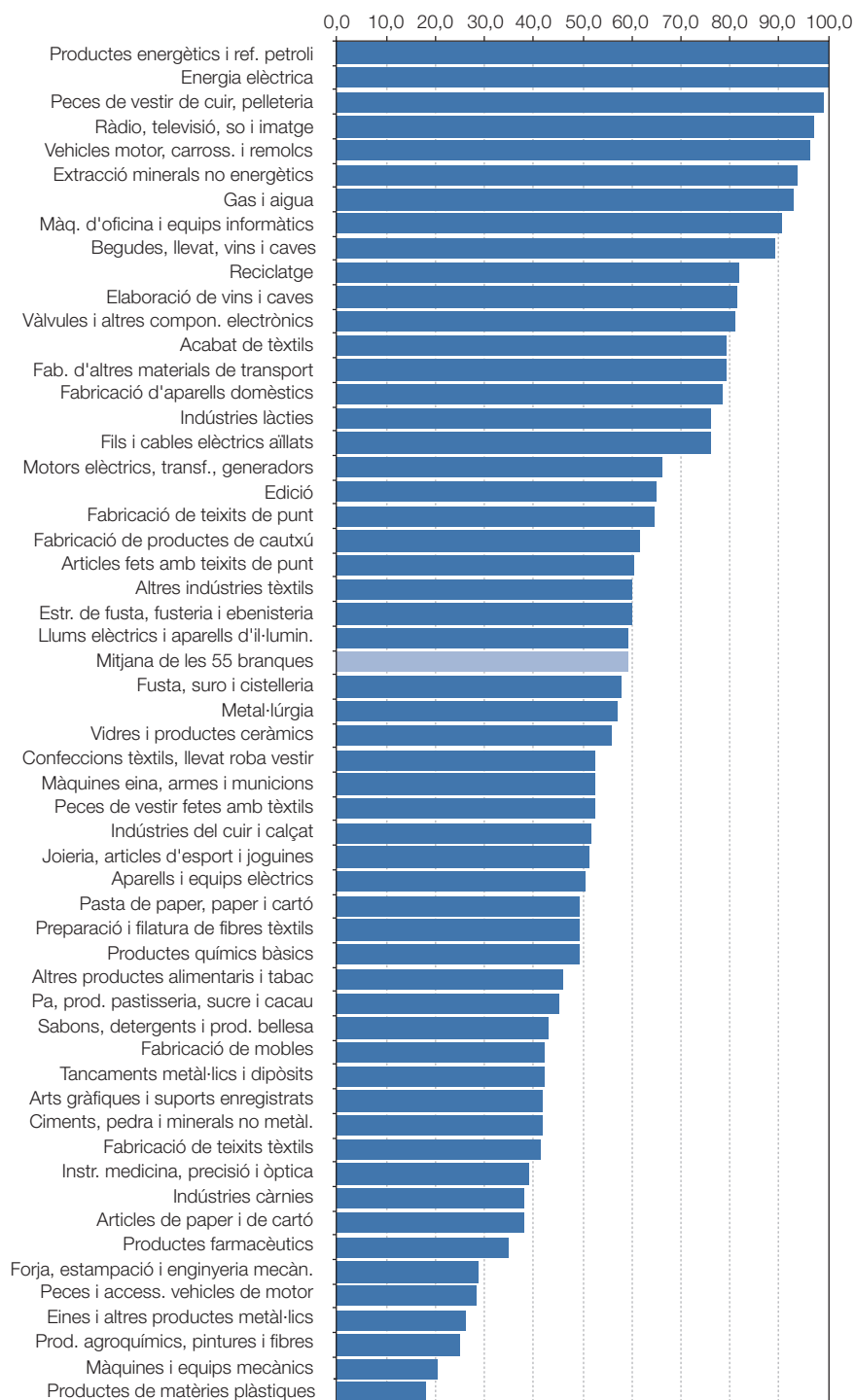


Font: Idescat

ries plàstiques (20,5%). Aquesta situació es podria considerar positiva en la mesura que

dilueix la dependència de les exportacions d'unes quantes empreses.

Figura 3 Índex C_s sobre valor de les exportacions per branques industrials (Catalunya, 2005)



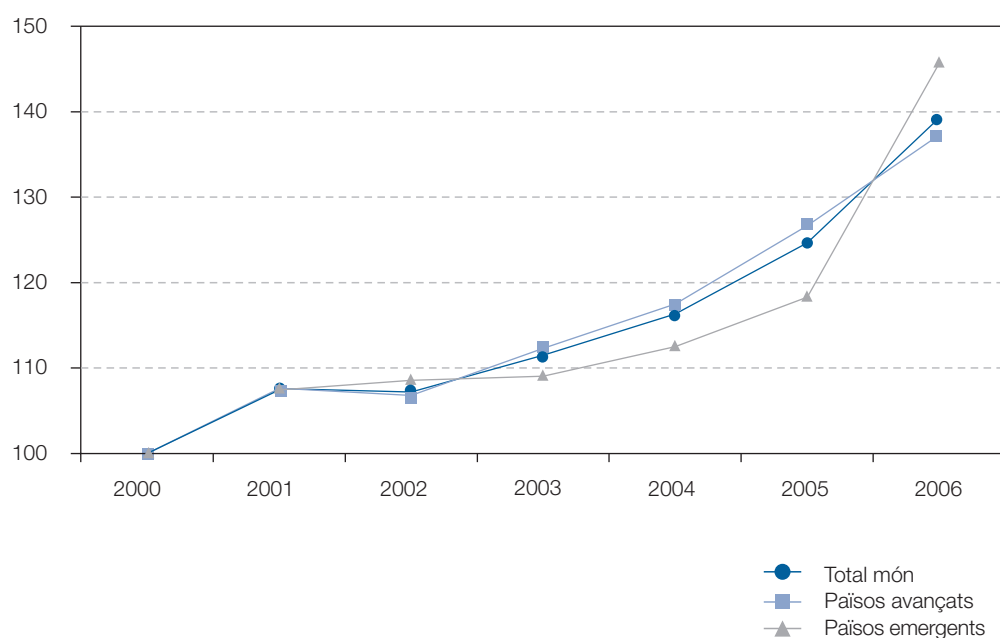
Font: Elaboració dels autors amb dades d'Idescat

Aquesta evolució positiva s'ha degut tant per l'expansió de les exportacions cap als països avançats, principalment amb destí a la UE-15, com pel dinamisme, sobretot en els últims anys, dels països emergents i en desenvolupament (figura 2.34). En aquest sentit, l'empresariat català ha sabut aprofitar el gran impuls importador de les economies de l'Europa de l'Est, i molt especialment el de les antigues repúbliques soviètiques, encapçalades sens dubte per Rússia (figura 2.35). Respecte a això, cal destacar que les exportacions amb destinació al potent mercat rus s'han quasi triplicat des de l'any 2000. També és força rellevant l'augment de les exportacions cap el continent africà, de quasi el 50%, en consonància amb el recent dinamisme econòmic de la regió, mentre que el menor impuls de l'àrea llatinoamericana s'ha vist reflectit en un creixement molt més moderat de les exportacions cap a aquesta zona. No obstant això, el més significatiu s'observa en el ritme de creixement de les exportacions cap als mercats asiàtics on, l'accelerat creixement econòmic d'aquesta àrea i el fort augment de les importacions, no s'ha traduït en un *boom* exportador, tal i com s'ha donat en el cas de les antigues repúbliques soviètiques. Si bé les exportacions a la Xina i l'Índia han crescut de

mitjana anual, durant el període 2001-2006, per sobre del 10%, tot just representen conjuntament l'1,2% del total exportat al 2006, la qual cosa indica el poc volum que encara s'hi destina. Segons una enquesta a l'empresariat català (PricewaterhouseCoopers, 2007), aquesta dissonància existent entre el dinamisme asiàtic i l'evolució de les exportacions cap a aquesta regió, podria deure's entre d'altres factors a les barreres culturals i d'idioma, i les traves burocràtiques i administratives existents.

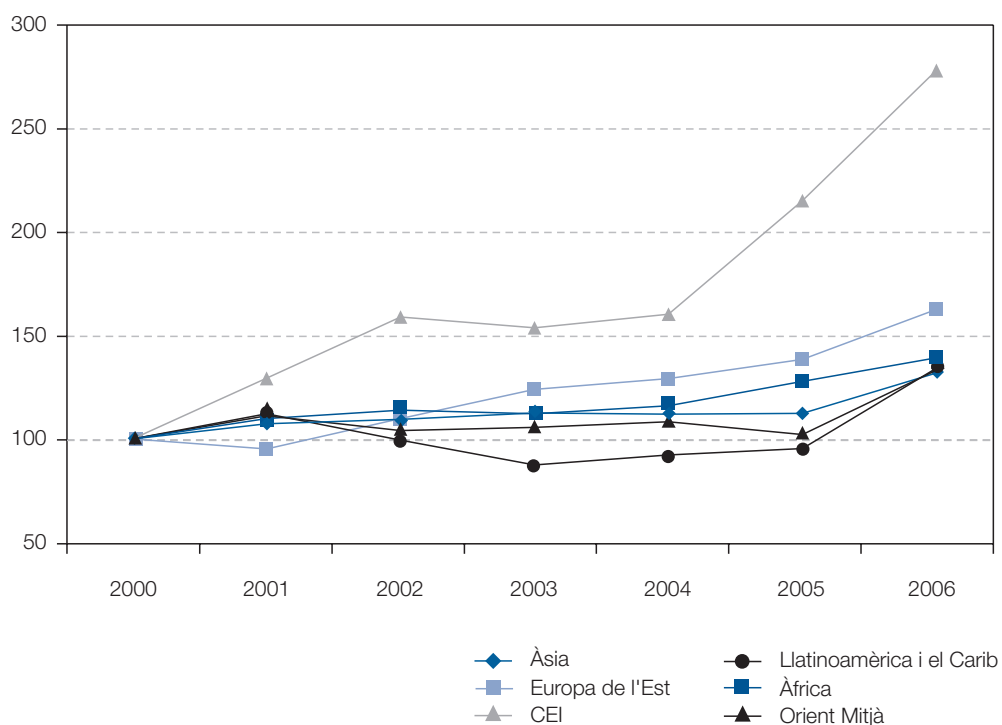
En la figura 2.36 es representa un mapamundi on es destaquen els països que més han contribuït a l'expansió de les exportacions catalanes durant el període 2000-2006. Una cinquena part del creixement s'explica per França, i després segueixen Itàlia, el Regne Unit, Suïssa i Portugal, cadascun amb una contribució entre el 5% i el 10%. El més rellevant, però, és que Rússia i la República Txeca apareixen en el següent grup de països per importància de contribució (entre el 2% i el 5%), juntament amb d'altres països de la UE-15 com Alemanya, els Països Baixos, Bèlgica o Dinamarca, la qual cosa confirma la importància que comencen a tenir els mercats de l'Europa de l'Est per les exportacions catalanes. En l'últim tram

Figura 2.34 Evolució de les exportacions catalanes. Període 2000-2006 (any 2000 = 100)



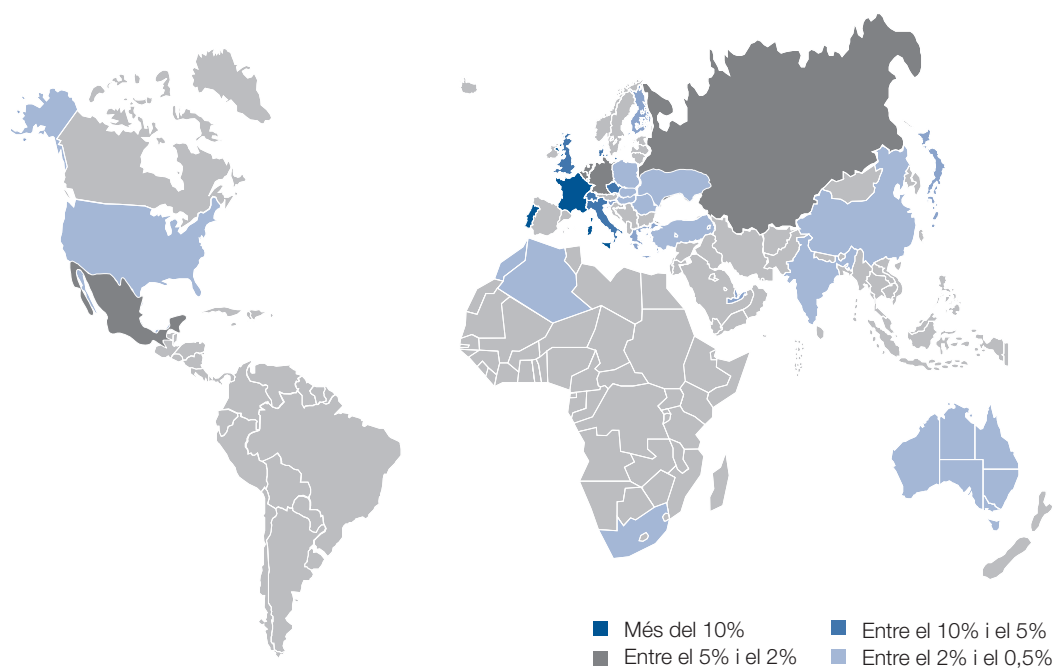
Font: Elaboració OME a partir de les dades de DG Duanes

Figura 2.35 Evolució de les exportacions catalanes en els països emergents. Període 2000-2006.
(Any 2000=100)



Font: Elaboració OME a partir de les dades de DG Duanes

Figura 2.36 Mapa geogràfic de contribució al creixement de les exportacions catalanes.
Període 2000-2006



Font: Elaboració OME a partir de les dades de DG Duanes

significatiu, entre els països que expliquen entre el 0,5% i el 2% del creixement de les exportacions, hi figuren la Xina i l'Índia per la banda asiàtica, Sud-àfrica, el Marroc i Algèria, per la banda africana, i la major part dels països de l'Europa de l'Est —inclosa Turquia—, amb contribucions molt similars a les de països avançats com els EUA, el Japó i Austràlia. Resulta, però, inapreciable la contribució del Sud-est asiàtic al creixement de les exportacions catalanes, així com dels països llatinoamericans, tret de Mèxic.

Un fet que confirma la diversificació creixent tant geogràfica com de productes de les exportacions catalanes és la tendència creixent del seu marge extensiu, és a dir, l'evolució alcista en l'exportació de béns que prèviament no s'exportaven.¹⁸ Precisament, els creixements més importants del marge extensiu de Catalunya es troben en els països de l'Est que van entrar en la Unió Europea l'any 2004 i Rússia, i altres països emergents com Líbia, el Brasil, la Xina, Taiwan, l'Índia, Corea del Sud i Hong Kong. L'any 2004, entre un 87% i un 97,5% de les exportacions catalanes cap a aquests països corresponien a productes que o bé no s'exportaven o es feia en quantitats molt petites el 1988. Aquest fet demostra la diversificació en l'exportació catala-

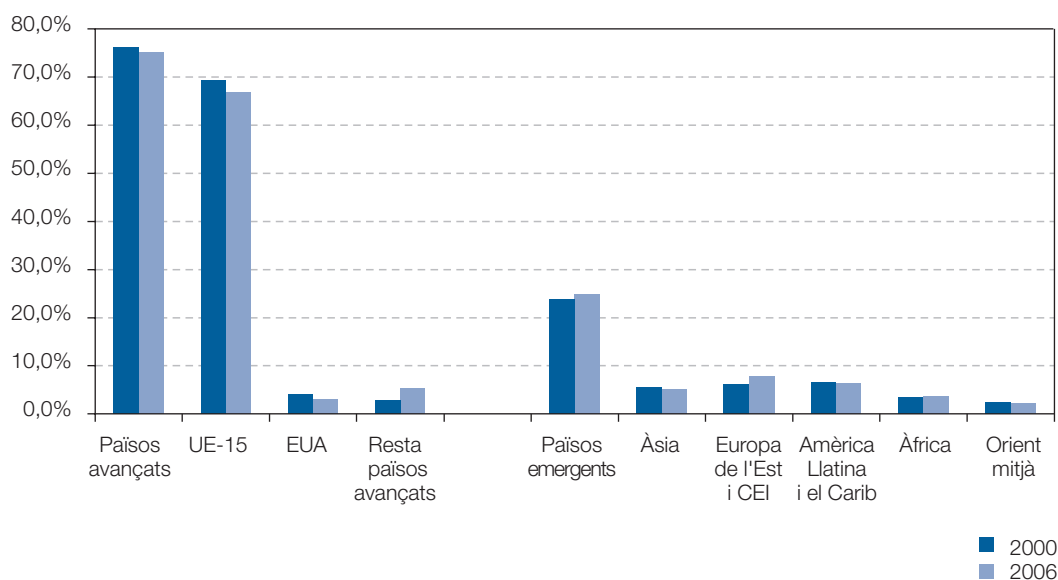
na cap a nous sectors i països en aquests últims anys. Una diversificació més palesa en els països emergents, especialment en els que estan liderant el creixement econòmic com els asiàtics i de l'Europa de l'Est i la CEI.

En la figura 2.37 es compara la distribució geogràfica de les exportacions catalanes entre l'any 2000 i el 2006. Com era de preveure, s'ha produït un augment de pes relatiu de les exportacions destinades als mercats emergents, en detriment dels països avançats, a causa principalment del guany relatiu de les exportacions cap als països de l'Europa de l'Est i la CEI, que passen actualment a ser el segon mercat per a Catalunya, després de desbancar d'aquest lloc l'àrea llatinoamericana. No obstant això, s'aprecia la manca de variació respecte als mercats asiàtics, malgrat el *boom* econòmic que aquests estan experimentant.

Comparant la distribució geogràfica de les exportacions del 2006 amb d'altres motors regionals europeus (figura 2.38), es pot comprovar com Catalunya té una major dependència dels mercats europeus, i tot i l'augment de les exportacions cap a l'Europa de l'Est i la CEI, encara es troba respecte a aquesta àrea en una posició relativa-

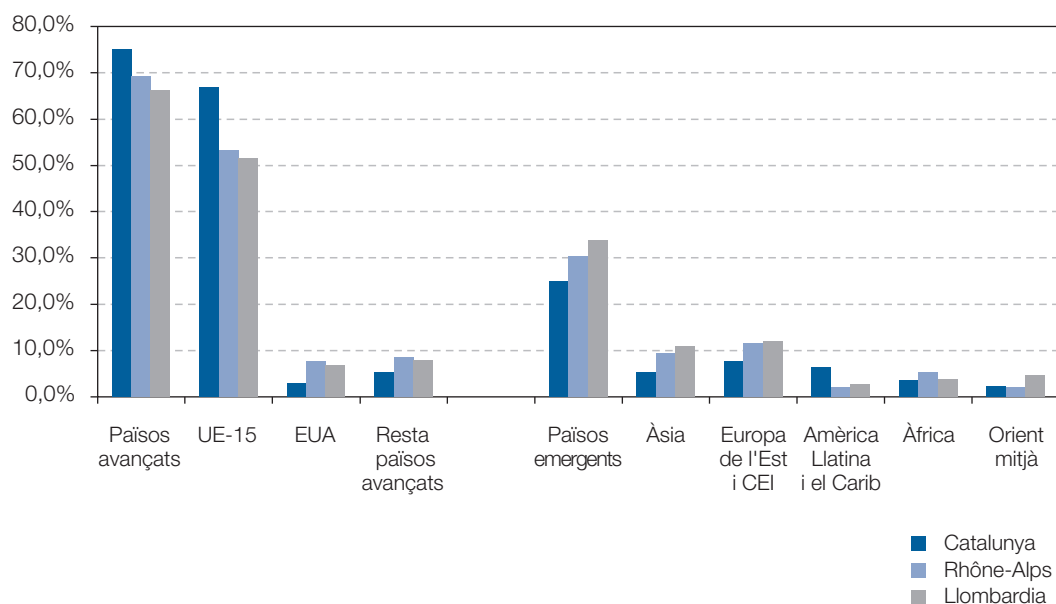
18. En la secció 3.1.2 de l'Informe es tracta més àmpliament la importància del marge extensiu i les seves implicacions, i s'ofereix un resum del treball sobre el marge extensiu de les exportacions catalanes extret del quadern OME núm. 3, «Anàlisi comparativa de les exportacions catalanes a l'inici del segle XXI», Observatori de Mercats Exteriors, COPCA, 2007.

Figura 2.37 Distribució geogràfica de les exportacions catalanes. Comparativa 2000/2006



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

Figura 2.3 Distribució geogràfica de les exportacions. Any 2006



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

ment inferior a la resta de motors. Per contra, en consonància amb els majors vincles culturals i històrics amb els països llatinoamericans, aquesta zona té una major representació en les exportacions catalanes que en la resta. No obstant això, resulta altre cop significatiu la notable diferència existent entre Catalunya i la resta de motors respecte a la regió asiàtica. En aquest sentit, el percentatge d'exportacions de Llobardia destinades als mercats asiàtics duplica el de Catalunya.

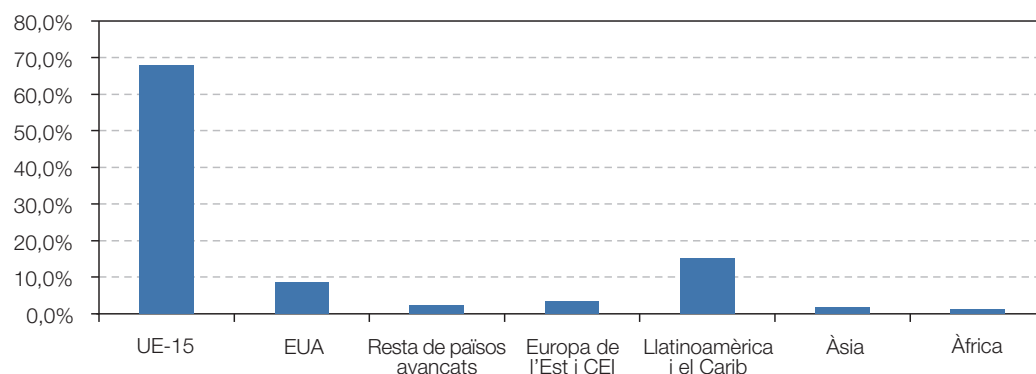
Per tant, s'evidencia que malgrat que l'empresa catalana ja ha començat a dirigir el punt de mira als països emergents, podria assolir un potencial exportador encara més elevat si augmentés la seva presència en els mercats asiàtics. Així doncs, un dels principals reptes en aquests moments per a Catalunya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

Pel que fa a les inversions directes catalanes a l'estranger durant el període 2001-2006, dos tercers parts d'aquestes inversions han tingut com a principal destí els països de la UE-15, i un 15% l'Amèrica Llatina. Aquest fet posa de manifest que la proximitat geogràfica i els vincles culturals i històrics són factors determinants a l'hora d'in-

vertir a l'exterior. Per tant, tret de la regió americana, la presència catalana a la resta d'àrees emergents és relativament escassa (figura 2.39). Així, l'èxit de les inversions catalanes en les àrees emergents depèn en gran mesura, de moment, de l'evolució de l'àrea llatinoamericana. En aquest sentit, al final de la secció s'inclou un article de Josep Lluís Guasch, consultor sènior del Banc Mundial, on fa una radiografia de la zona i exposa tant els principals reptes com les oportunitats que presenten aquests mercats.

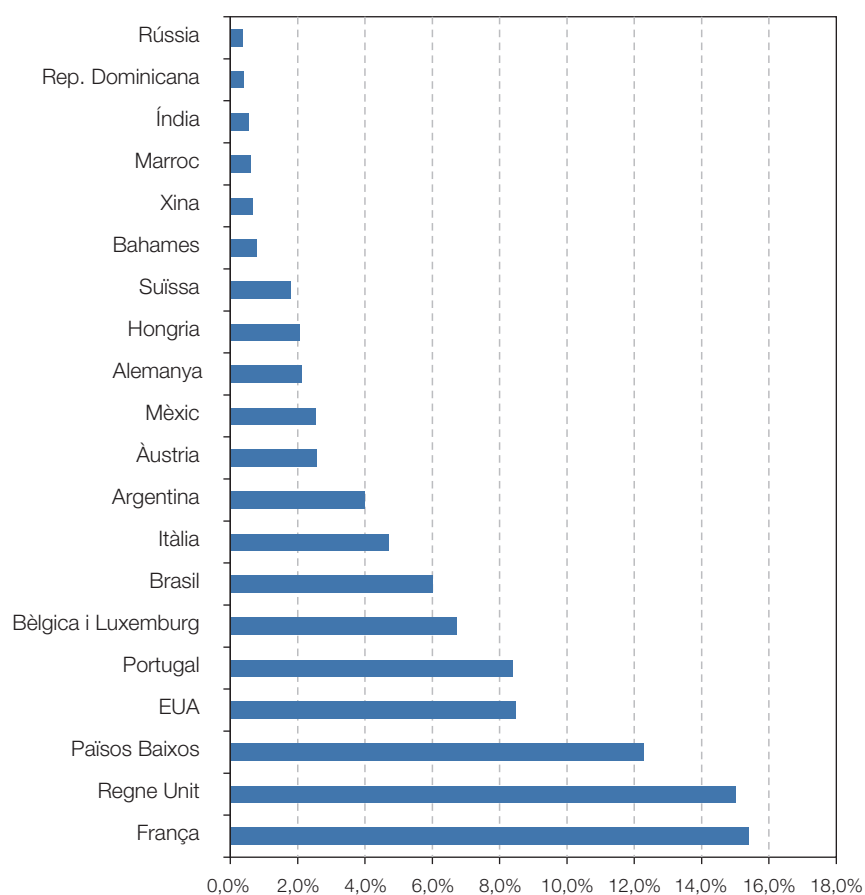
Un altre aspecte a destacar és l'alt nivell de concentració de les inversions catalanes (figura 2.40). Un total de vint països totalitzen el 96% de les inversions realitzades a l'exterior entre els anys 2001 i 2006. Tant sols quatre països, França, el Regne Unit, els Països Baixos i els EUA, expliquen més del 50% de les inversions acumulades durant aquest període. Per altra banda, més del 80% de les inversions realitzades a Amèrica Llatina s'han concentrat en tres països: el Brasil, l'Argentina i Mèxic; mentre que Hongria i Rússia aglutinen quasi tres quartes parts de les inversions destinades a l'Europa de l'Est i la CEI. Tanmateix, el 70% de les inversions als mercats asiàtics s'han dirigit a la Xina i l'Índia, i sols el Marroc concentra més de la meitat de les inversions al continent Africà.

Figura 2.39 Destinació geogràfica de la IED catalana per regions. IED acumulada durant el període 2001-2006 (en % respecte total)



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

Figura 2.40 Rànquing dels països receptors d'IED catalanes. IED acumulada durant el període 2001-2006 (en % respecte total)



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

Malgrat que la inversió estrangera a l'àrea emergent és encara incipient, l'anàlisi per països posa en relleu, però, que l'empresa catalana està invertint en les economies on es preveu que tindrà lloc la major expansió econòmica en el futur. Tenint en compte les anàlisis prospectives i de tendència exposades en els apartats anteriors, es pot comprovar com efectivament la inversió exterior catalana s'està dirigint principalment al Brasil i Mèxic, pel que fa a Amèrica Llatina, a la Xina i l'Índia pel que fa a Àsia, a Rússia pel que fa a l'Europa de l'Est, i al Marroc quant a Àfrica. No obstant això, hi ha altres països als quals les previsions apunten com a futurs focus dinàmics que no s'haurien de perdre de vista, encara que avui dia en molts d'ells hi ha cert grau d'inestabilitat política. En aquest sentit destacarien entre d'altres: Indonèsia, el Vietnam, Egipte, Algèria, Nigèria, Turquia, Ucraïna i el Kazakhstan.

Des del punt de vista sectorial, la inversió estrangera catalana també va en la mateixa

direcció que l'actual tendència inversora mundial. Quasi dues terceres parts de les inversions realitzades durant el que portem de nou mil·lenni s'han destinat al sector serveis, en el qual destaquen els serveis empresarials, comercials, de transport i comunicació, i financers. El terç restant s'ha invertit en manufactures, principalment en la indústria química i l'alimentació i begudes.

En definitiva, es pot concloure que el procés d'integració de Catalunya en l'economia global va pel camí adequat, però es fa evident la necessitat de seguir avançant en la internacionalització cap als països emergents, i molt especialment als mercats asiàtics, on actualment la presència catalana es troba relativament per sota del seu potencial. De les decisions de posicionament estratègic que es puguin prendre avui, dependrà en gran mesura el dinamisme empresarial català del futur, i sens dubte aquest futur passa pels països emergents.

Oportunitats i reptes en els mercats de l'Amèrica Llatina

Josep Lluís Guasch¹

Senior advisor Regió Amèrica Llatina i Carib
Banc Mundial

Perspectives

Ressorgiment del creixement a Amèrica Llatina

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

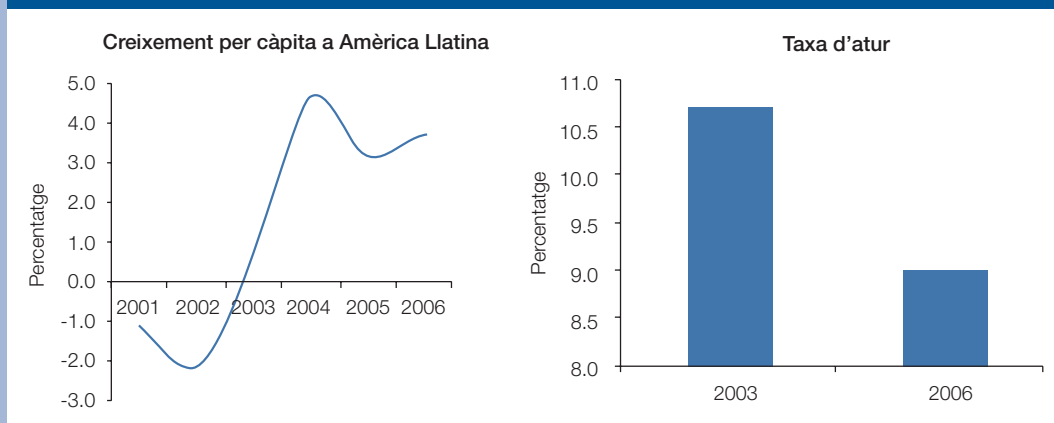
d'Àsia Oriental. Entre finals del 2003 i finals del 2006, Xile, la República Dominicana, Equador i Perú van assolir unes taxes de creixement per càpita per damunt del 3,5% mentre que la taxa de creixement anual per càpita d'Argentina, Uruguai i Veneçuela va ser superior al 7%. La mitjana del creixement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

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

Resum de dades d'Amèrica Llatina i Carib

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

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



Font: Banc Mundial, 2007

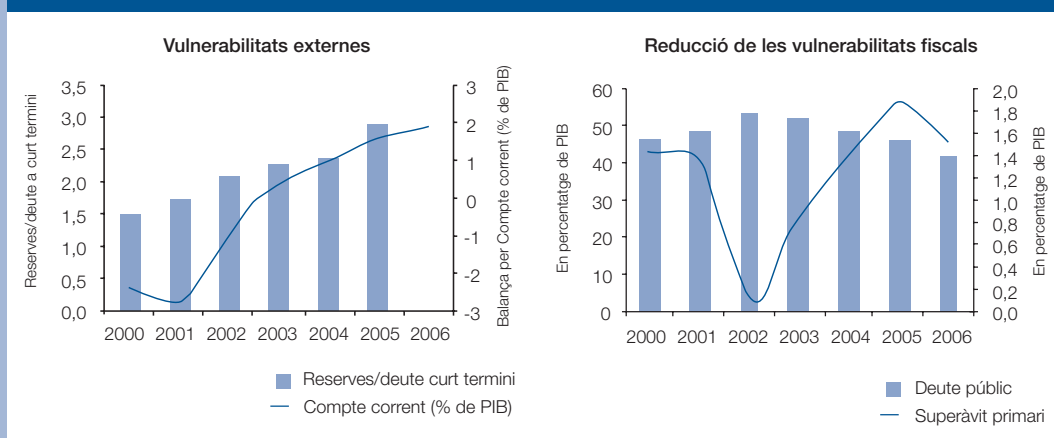
estructural, potser deguts a les importants reformes implementades per una gran quantitat de països a la Regió durant la dècada dels anys noranta. A més, aquest creixement ha estat acompanyat per importants creacions de llocs de treball, en contrast amb els períodes de creixement previs (figura 1). S'està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

Important gestió macroeconòmica

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

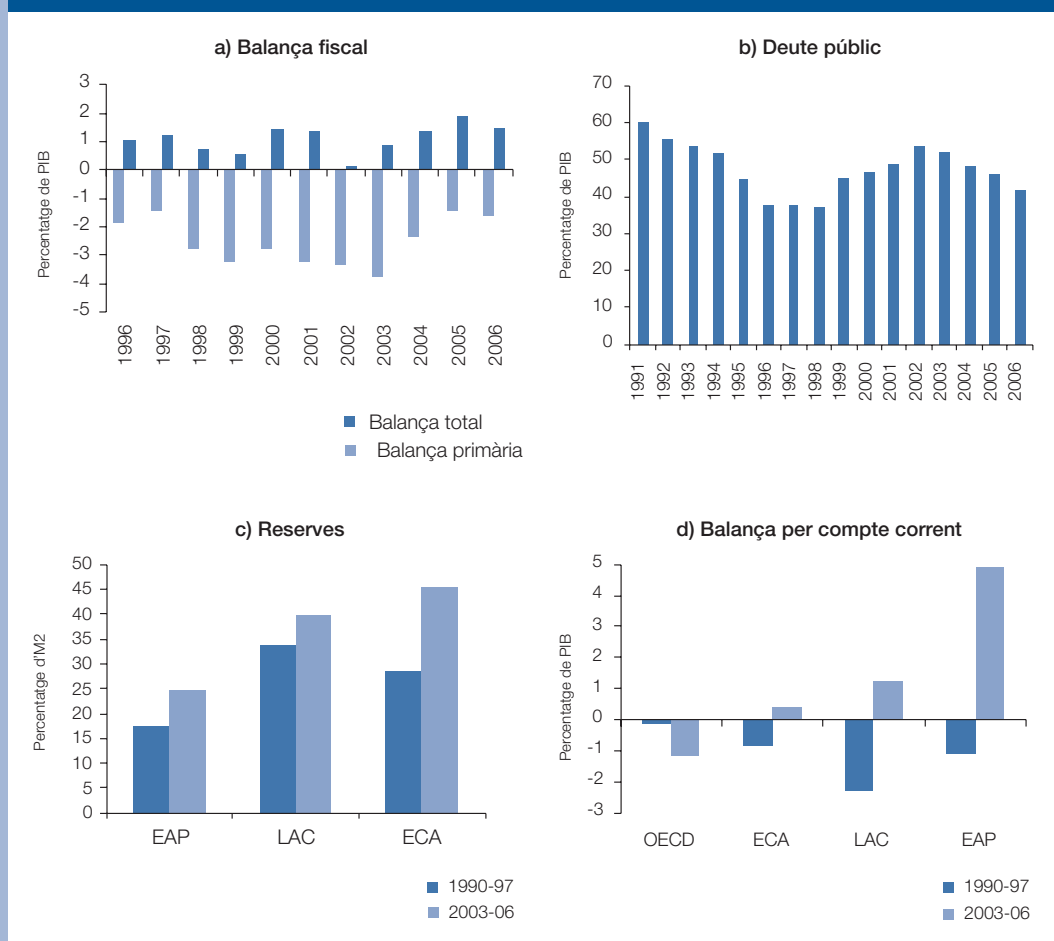
volupats, gairebé a tots els països la despesa pública en sanitat s'ha incrementat i la cobertura en educació s'ha ampliat. Encara que això no s'ha d'entendre com un indicador que no s'hagi de progressar més en aquestes àrees (p.ex. l'obertura al comerç en l'Amèrica Llatina encara és baixa i els mercats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

Figura 2. Aprofitar els bons temps per reduir vulnerabilitats



Font: Banc Mundial, 2007

Figura 3. Les vulnerabilitats han disminuït dràsticament



Font: Càlculs del personal del Banc Mundial

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

Progrés en equitat i reducció de pobresa

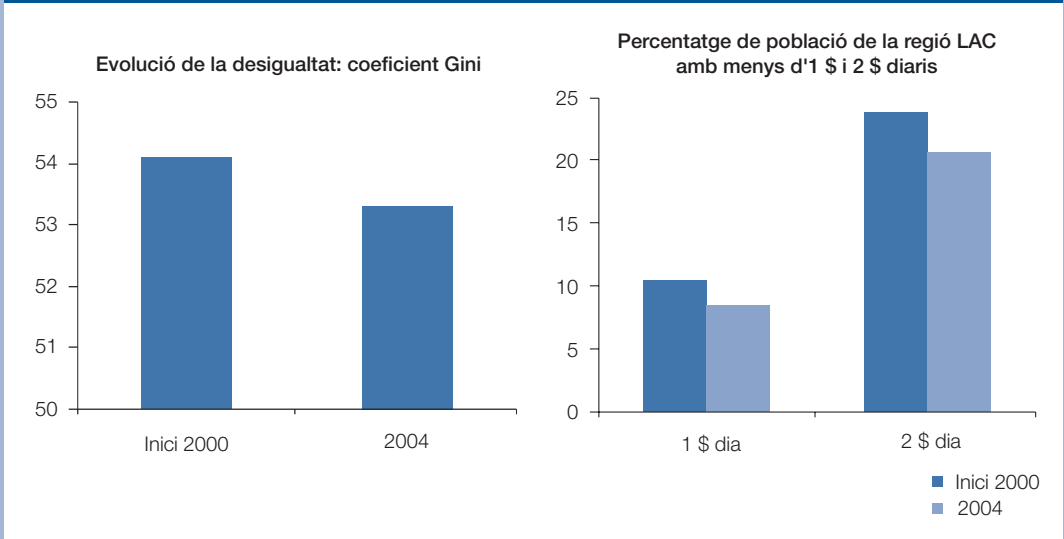
També hi ha hagut un progrés modest en equitat i reducció de pobresa, encara que les desigualtats en la distribució de la renda continuen essent entre les més altes del món (Figura 4). Mentre que la majoria de països de LAC estan en el camí d'assolir els Objectius de Desenvolupament Humà del Mil·lenni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

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

Progrés i compromís en la millora del clima d'inversió

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

Figura 4. Reducció de la pobresa i equitat



Font: Banc Mundial, 2007

Taula 1. Principals reformadors del clima de negocis

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

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

Font: Base de dades de Doing Business

Creixement de les exportacions

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

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

Reptes

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

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

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

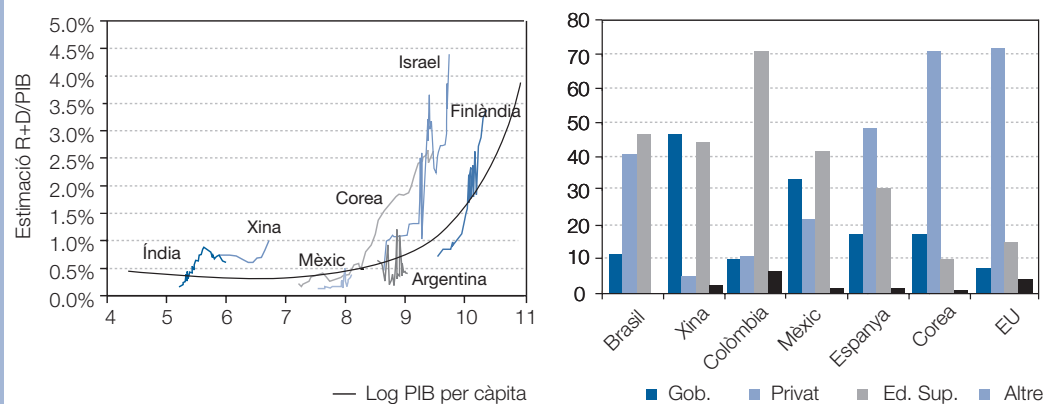
Infraestructures

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

Accés al crèdit

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

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



Font: Banc Mundial 2007

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

Innovació, desenvolupament tecnològic i capital humà

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

Governança

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

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

Oportunitats

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

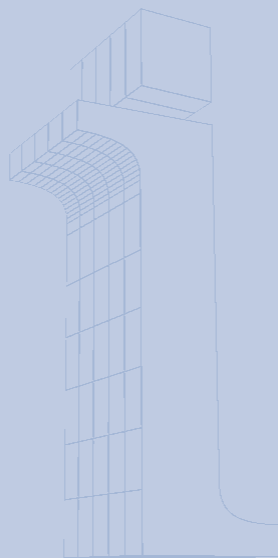
En aquest context, una sèrie de països d'Amèrica Llatina semblen llocs molt atractius per a les exportacions o per a les inversions directes estrangeres, tant per a les pimes com per les empreses grans catalanes. Alguns d'aquests països, Mèxic a través del NAFTA, Amèrica Central a través del CAFTA i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

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

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

CAPÍTOL 3

Noves realitats



3. Noves realitats

Aquest capítol 3 analitza algunes dimensions de les noves realitats globals rellevants per la configuració dels mercats exteriors i les formes d'inserir-s'hi. Combina descripcions de fets i dades amb enfocaments analítics que recentment estan mostrant capacitat explicativa i enriqueixen el coneixement del funcionament del món global.

Consta de tres seccions interrelacionades. La secció 3.1 examina els nous desenvolupaments en els àmbits de la globalització de l'activitat productiva i el comerç. Es tracten conjuntament a la mateixa secció perquè una part important dels fluxos comercials responen de manera creixent a la forma de configurar les activitats productives les empreses, bé sigui perquè esdevenen multinacionals, bé perquè participen en xarxes o cadenes globals amb proveïdors i clients. La secció 3.2 examina la configuració global del treball i les activitats productives, amb qüestions com la conformació d'una «oferta global de treball» com a resultat de creixents interrelacions entre els mercats laborals nacionals, així com la (re)distribució a escala global de les activitats o tasques que fan servir el factor treball i altres factors de producció. S'incorpora aquí un tractament més ampli de l'enfocament de *task trade* ja esmentat al capítol 1 com un fet significatiu a la configuració de les pautes d'es-

pecialització dels països i societats. La secció 3.3 repassa els factors financers internacionals, no només per la seva connexió amb les dimensions productiva i comercial, sinó també, per una banda, per a la preocupació pels eventuais efectes d'esdeveniments que responguin als desequilibris externs i/o fragilitats financeres, com una depreciació del dòlar i apreciació de l'euro, i per l'altra banda, perquè a la dimensió financera es manifesten també els canvis en el pes relatiu de les diverses economies, amb incidència sobre el conjunt del funcionament de l'economia —i la política— global.

3.1. Producció i comerç globals

La repetida conformació de xarxes globals de producció ocupa un lloc central en els canvis que s'estan produint. En aquesta secció analitzarem les seves relacions amb les fórmules organitzacionals de les empreses, les seves relacions amb la productivitat i altres variables cabdals, les implicacions sobre l'activitat exportadora i internacionalitzadora de les empreses, així com nous aspectes de les fonts dels avantatges comparatius i competitius, i acabarem repassant les dades recents sobre els fluxos comercials mundials.

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

3.1.1. Fórmules organitzacionals de les empreses

Una de les noves realitats és la multiplicació de les possibilitats de les empreses per organitzar les seves activitats, especialment pel que fa a les veïants internacionals. La tecnologia i els canvis en les polítiques permeten amb més facilitat tenir presència exterior de moltes formes i combinar les activitats que es fan jurídicament a la pròpia empresa i les que són objecte de contractació

«externa», encara que amb diferents graus de control per part de l'empresa de referència. En aquest sentit, nous models d'internacionalització apareixen en l'escena internacional. En el següent requadre, «Accelerar la internacionalització: les empreses nascudes globals, també a Catalunya», es presenten les conclusions, en l'àmbit de Catalunya, de la nova tendència de tenir en compte el posicionament internacional com a model de negoci.

Accelerar la internacionalització: les empreses nascudes globals, també a Catalunya

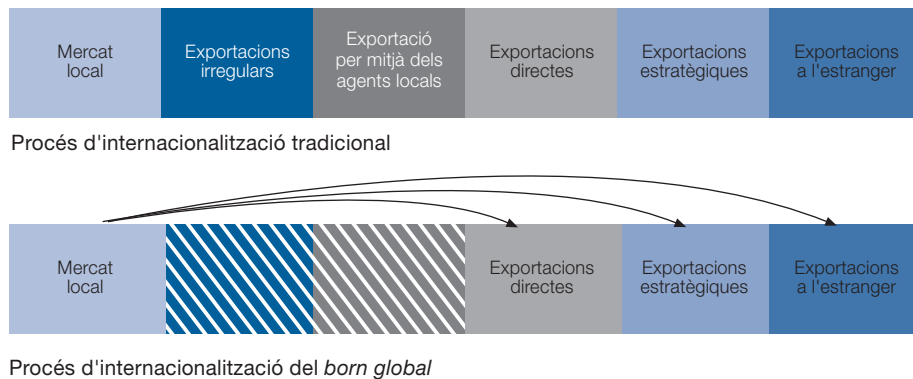
El procés creixent de globalització de l'economia mundial, d'integració dels mercats i el paper «aplanador» de les TIC està transformant les estratègies empresarials. Avui dia ja no es tracta de veure la internacionalització com un complement del negoci local sinó que cada cop més domina la tendència de tenir en compte el posicionament internacional com a model de negoci. Això explica el sorgiment en els darrers anys d'un nou fenomen, l'aparició de les empreses anomenades *born globals* o *nascudes globals*, que busquen la internacionalització pràcticament des del moment de la seva constitució, fet que també es constata a Catalunya. Un dels primers treballs de l'Observatori de Mercats Exteriors en l'àmbit de l'anàlisi de tendències aplicades, que s'ha publicat en el primer número de la col·lecció Quaderns OME (ESADE, 2007), analitza el fenomen i alguns casos empresarials de diferents sectors a Catalunya. De la mateixa manera, s'està observant com empreses ja consolidades estan redefinint el seu posicionament internacional, desenvolupant una perspectiva global del negoci per tal que els generi nous avantatges competitius; són les anomenades *reborn global*, és a dir, les que es redefeixen com a empreses globals.

Per a les empreses anomenades *nascudes globals* s'han estudiat amb diversos noms, com *start-ups globals* o *internacionals* (Oviatt i McDougall, 1995; McDougall, 1989), o *noves empreses internacionals* (McDougall et al., 1994; Oviatt i McDougall, 1994; Moen, 2000). I se'ls ha donat diferents definicions, una orientació internacional des que neixen: acostumen a explorar i explotar recursos i oportunitats internacionals en els primers anys de vida (Kuemmerle, 2005). Habitualment, les companyies nascudes globals s'han estudiat a partir de casos en què l'avantatge competitiu es basa en la tecnologia (Bloodgood et al., 1996; Roberts i Senturia, 1996; Autio et al., 2000; Jones, 2001). Però també n'hi ha en altres sectors de producció o de serveis.

El model tradicional d'internacionalització, és a dir, el gradual, caracteritzat per diverses etapes (exportacions irregulars, per mitjà d'agents, establiment d'una filial de vendes, i finalment producció a l'estranger)¹ on es comença pels mercats més propers geogràfica i culturalment, està sent desplaçat cada cop més per les vies d'internacionalització accelerada: les *born globals*. Aquestes noves vies se solen saltar les dues primeres etapes del model tradicional, començant per les exportacions directes o bé establint aliances estratègiques amb proveïdors o distribuïdors a l'estranger.

Les empreses nascudes globals (*born global*) tenen característiques úniques. Esdevenen empreses internacionals des que són concebudes, o poc després. Les investigacions acadèmiques divergeixen pel que fa a l'interval de temps entre la fundació i l'inici de les activitats internacionals

que fa que una companyia sigui nascuda global. Alguns autors parlen d'un lapse de dos a tres anys (Rennie, 1993; Roberts i Senturia, 1996; Andersson i Wictor, 2003), altres de cinc a sis anys (Johnson, 2004; Wricamasekera i Bamerry, 2001) o de 10 anys (Knight i Cavusgil, 2005).



El creixement en el mercat nacional té lloc simultàniament amb l'expansió internacional, i aquesta expansió cap a l'exterior s'estableix en funció dels millors mercats, independentment de la distància geogràfica i cultural, prioritant la col·laboració amb proveïdors i altres socis empresarials. També ben aviat obtenen beneficis importants de les transaccions en mercats estrangers. En les investigacions acadèmiques no hi ha acord en el percentatge dels beneficis internacionals de les vendes totals de l'empresa nascuda global. Alguns autors han proposat el 5% (McDougall, 1989; McDougall i Oviatt, 1996; Zahra et al., 2000), mentre que d'altres han argumentat que, com a mínim, el 25% (Moen, 2002; Knight i Cavusgil, 2005) o el 40% (McNaughton, 2003) de les vendes totals han de ser en mercats estrangers per tal de considerar que una empresa és nascuda global (*born global*).

Aquestes empreses tenen una orientació estratègica ben definida, i l'experiència internacional prèvia dels seus directius, amb visió global, i l'ús de les xarxes i canals internacionals són factors essencials. A més, internacionalitzar-se aviat permet a una empresa desenvolupar aptituds per tal d'adaptar-se ràpidament als canvis.

No obstant això, les empreses nascudes globals afronten reptes importants sobretot en les àrees de direcció, R+D, finançament, vendes i màrqueting (Loustارين i Gabrielsson, 2004). I tant les necessitats financeres com les fonts de finançament que el creixement internacional requereix s'han d'avaluar amb atenció.

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

A Catalunya ja es comença a observar l'emergència d'aquest fenomen d'internacionalització accelerada. Aquest primer Quadern OME dut a terme per ESADE presenta sis exemples d'empreses

catalanes que s'han expandit amb èxit en un període curt de temps seguint aquests nous models d'internacionalització. Dues del sector vitivinícola, dues del sector tèxtil, una del sector d'alimentació infantil, i una del sector serveis, la *telemedicina*. En tots els casos coincideix la mentalitat global dels seus fundadors, i el desenvolupament d'un equip directiu complementari capaç d'afrontar un procés d'internacionalització. Han sabut identificar oportunitats per innovar i diferenciar-se, recorrent a l'*outsourcing* d'una part de la recerca o de la producció, o adquirint recursos o capacitats a l'exterior per millorar la competitivitat, a la vegada que han creat aliances estratègiques i xarxes de contactes en diferents nivells de la cadena de valor.

En tot cas cal ressaltar que una de les implicacions més clares de les noves realitats és convertir en qüestions interdependents les decisions sobre exportacions, inversions directes a l'exterior («multinacionalització») i elecció de la forma organitzacional. A la literatura acadèmica Help-

man (2006) ha sistematitzat alguns dels trets bàsics d'aquestes decisions interdependents. En aquest sentit, cal destacar el requadre d'«Estratègies d'internacionalització de les empreses catalanes reconegudes internacionalment» que tot seguit es presenta.

Estratègies d'internacionalització de les empreses catalanes reconegudes internacionalment

L'empresa catalana que ha estat reconeguda per la seva activitat exportadora té, en general, les següents característiques:

- Porta una mitjana de 10 anys exportant, amb uns 100 treballadors dels quals 15 són estrangers.
- Va exportar de mitjana a 20 països el 2005 i espera arribar a 27 el 2008.
- Té una clara vocació exportadora i busca el creixement i benefici als mercats exteriors.
- Inicia la seva activitat internacional en mercats geogràficament propers i, a mesura que adquireix experiència, s'expandeix a altres regions més llunyanes.
- Basa les seves relacions en la confiança mútua amb els seus clients.
- Investiga per descobrir noves idees de producte i per disminuir els seus costos.
- Es considera una empresa competitiva, però es mostra relativament insatisfeta amb els resultats obtinguts en els mercats exteriors.

Aquestes són algunes de les conclusions del treball «Estratègies i factors clau d'èxit de les empreses catalanes als mercats exteriors. Comparativa internacional», en el marc de la col·lecció de Quaderns OME (Rialp et al., 2007) de l'Observatori de Mercats Exteriors. Aquest treball analitza individualment alguna de les principals empreses catalanes premiades per la seva dedicació internacional, de les quals destaquem les següents:

Pinturas Lobo: *Intent de diversificar cap a mercats d'Europa de l'Est i d'Amèrica*

L'empresa va començar a exportar a Portugal. Actualment les seves exportacions representen un 15% del volum de negoci i s'espera que creixi a un 30% en els propers anys. Els països amb què manté una major operativa exportadora són Portugal, França, Polònia, Itàlia, Algèria i Rússia i està intentant exportar a altres mercats com Romania, Turquia, Xile i Mèxic. Lobo ha tractat d'esten-

dre's geogràficament traçant una espècie de cercles concèntrics, ja que considera que la proximitat geogràfica és molt important.

Gairebé sempre ha buscat un contacte local a l'hora d'operar a l'estranger. El període d'introducció i maduració d'un producte ja existent sol durar de 2 a 3 anys. Com que es tracta d'un mercat altament específic, els seus mercats/objectiu principals són aquells on existeixen exigències de demanda i no hi ha empreses locals capaces de satisfer-les.

Vidiestil: *Sobreviure a la competència asiàtica gràcies a l'especialització*

Vidiestil SA va tenir un desenvolupament ascendent fins el 2000, quan venia els seus dissenys tèxtils a més de 70 països. L'aparició dels productes importats de la Xina, l'Índia, Turquia..., l'ha obligat a introduir nous productes de més valor afegit. Es tracta d'una empresa petita amb un producte molt especialitzat, la creació és pròpia i la base del teixit és important. Actualment, l'empresa exporta un 50% de la seva producció.

A Vidiestil es considera que el factor d'èxit per exportar és conèixer el mercat i vendre a un país amb capacitat per pagar el producte. El creixement de l'empresa ha estat la principal motivació per sortir a l'exterior i actualment exporten a uns 60-70 països. El procés d'internacionalització s'ha fet per etapes; primer es va vendre el producte als països més pròxims com Itàlia i França, d'allà es va desplaçar als països del nord i d'Europa de l'Est, i així successivament.

Codorniu: *Èxit internacional partint de la solidesa del mercat nacional*

Actualment, Codorniu és líder de vendes en el mercat nacional. L'empresa atorga molta importància a la seva posició en el mercat domèstic ja que considera que per accedir al mercat internacional s'ha de gaudir d'una sòlida situació en el mercat nacional.

Les primeres exportacions van ser el 1984 a Cuba i l'Argentina. No va ser fins als anys noranta que van començar de forma clarament proactiva les seves activitats d'exportació. Partint del contacte amb persones nadiues es va passar a l'establiment d'oficines comercials a diferents països fins arribar a produir fora d'Espanya. Posteriorment l'empresa es va decidir per un enfocament estratègic global. Actualment els seus mercats més importants són el Regne Unit, Alemanya i els Estats Units.

Laboratoris Dr. Esteve: *l'R+D, clau de l'èxit en la internacionalització*

El motor de creixement i internacionalització d'Esteve ha estat la investigació. L'empresa va començar a exportar als Estats Units, el major mercat d'aquest tipus de producte al món. Avui en dia, el 25-30% de les vendes es destinen a l'exportació, quan fa 15 anys només suposaven el 4-5%. Els seus productes estan registrats a gairebé 90 països i s'està exportant a més de 35-40 països, amb instal·lacions productives pròpies a països com Mèxic o la Xina.

A Esteve es considera que el factor clau d'èxit per a la internacionalització d'una empresa és la capacitat de generar nous productes o processos (R+D).

CHC Consultoria i Gestió SA: *Un cas d'exportació del coneixement humà*

Es tracta d'una consultora internacional que exporta la seva experiència en el sistema de salut català. Disposa de 60 projectes a 22 països dels quals predomina Llatinoamèrica, gràcies a la proximitat cultural. Disposen d'oficines de projecte a l'Argentina i el Perú.

Les claus per tenir èxit les troben en les persones, que exporten els seus coneixements i experiències, i en una estratègia de diversificació a través de la qualitat i la competitivitat. A part estudien bé el mercat i el risc de cada país abans d'entrar-hi, miren de conèixer els competidors i tenir recursos financers inicials irrecuperables.

Un dels aspectes que s'extreu de tots aquests casos analitzats és que en el procés d'internacionalització es produeix el desplaçament d'una companyia cap a nivells gradualment més elevats i consolidats en aquest procés, és a dir, es passa d'una mera empresa exportadora a tota una multinacional. Lògicament, la seva estructura organitzativa també ha d'evolucionar paral·lelament, incrementant la seva complexitat. La irrupció de les noves tecnologies permet accelerar aquest desenvolupament internacional.

No pot considerar-se l'existència d'un únic motiu per internacionalitzar-se, ni d'una única estratègia o forma general de seleccionar el producte/mercat/forma d'entrada més adequat a l'exterior, ni tan sols d'una sola forma òptima d'organitzar-se estructuralment per desenvolupar aquesta activitat internacional. Influeixen multitud de factors sobre el conjunt de decisions que una empresa ha de prendre quan decideix actuar i desplegar-se a l'exterior; decisions indispensables per poder donar una millor resposta als canvis presents i reptes futurs en què viu l'entorn empresarial actual.

La taula 3.1 recull una primera tipologia —semblant a la presentada a l'Informe anual OME 2006— plantejada a l'estudi realitzat per Nordas (2007) per al Secretariat de l'OMC sobre la *global sharing production* en sectors tan internacionalitzats com els de l'electrònica i els vehicles de motor. Els dos criteris de classificació són, d'una banda, la localització del que proveeix un *input* (nacional o estranger) i de l'altra el grau d'«integració» entre el proveïdor de l'*input* i el que l'adquireix per incorporar-lo a la xarxa de valor afegit (dins de la mateixa empresa integrada, mitjançant

outsourcing amb relacions contractuals amb importants elements de control o a través de transaccions de mercat).

A la taula 3.1 hi figuren les denominacions més tècnicament correctes, reservant el terme *integració* a les situacions en què es manté dins de les fronteres d'una única empresa l'activitat productiva o les diferents etapes de l'activitat productiva (en aquest exemple, la unitat proveïdora forma part de la mateixa empresa), i es diferencia entre la localització d'aquesta activitat purament domèstica o bé a l'estranger (mitjançant una filial o un altre mecanisme d'inversió estrangera directa). També es reserva el terme *outsourcing* per referir-se a les situacions en què una part de l'activitat lligada a l'empresa es confia a proveïdors externs però amb un grau de control o concreció de les especificacions que fa que es mantingui una dependència econòmica malgrat la independència jurídica. Sovint es fa servir el terme *offshoring* per referir-se a l'*outsourcing* amb proveïdors internacionals. Com també de vegades *outsourcing* o *offshoring*, en sentit ampli, es fan servir per referir-se a qualsevol fórmula d'aprovisionament a l'estranger (les caselles de la fila inferior). També s'incorpora una darrera columna de caselles per reflectir les situa-

Taula 3.1 Tipologia de fórmules organitzacionals (I)			
Emplaçament del proveïdor	Grau d'integració		
	Empresa nacional integrada	Outsourcing a proveïdors nacionals	Transaccions via mercat amb proveïdors nacionals
	Empresa multinacional integrada	Outsourcing a proveïdors estrangers	Transaccions via mercat amb proveïdors estrangers

Font: Nordas (2007)

cions en què les transaccions es fan per la simple via de mercats organitzats, sense més elements de control/supervisió que els que deriven del que és habitual entre comprador i venedor. La distinció entre aquesta columna i l'anterior agafa importància a mesura que es valora el paper de les inversions «específiques a una relació», és a dir, aquelles inversions que s'han de fer per donar servei als requeriments específics d'un client i que impliquen ajustar en una part significativa l'equip productiu a aquestes especificitats, amb l'efecte que part de la inversió no té valor fora d'aquesta relació concreta, de manera que si es trenca el vincle es desvaloritza substancialment la inversió. En canvi, en les transaccions via mercat, els productes o *inputs* són més genèrics, disponibles per a qualsevol client potencial, de manera que no hi ha lloc per comportaments oportunistes i/o estratègics. Com es comenta més endavant, el grau d'especificitat de les inversions vinculades a relacions comercials o productives té implicacions importants, i és fàcil deduir que el grau de fiabilitat (derivat de la qualitat contractual i institucional) dels acords pot esdevenir un factor important per l'atractiu —o no— de determinats socis o entorns. Aquest és un factor que cal incorporar a altres criteris que determinen la selecció d'una o altra fórmula.

3.1.2. Empreses i internacionalització

No pot sorprendre que una de les línies més importants de l'anàlisi actual sobre comerç i inversió directa internacional se centri en les característiques de les empreses amb presència internacional, exportadora i/o inversora. La constatació d'una important heterogeneïtat entre les empreses d'un mateix sector ha portat a aprofundir en l'anàlisi no només entre sectors (i entre països) sinó també intrasector. L'Informe anual OME (2006) presentava ja unes implicacions d'aquestes anàlisis i les implicacions de les diferents capacitats/habilitats per treure profit de les noves possibilitats de mercats oberts així com —a l'altra cara de la moneda— per fer front a una més gran competència. I també es ressaltava la importància que, en el nou marc global, els països fossin capaços de millorar, pel que fa a les exportacions, no només l'anomenat *marge intensiu* (les mateixes empreses exportarien més dels mateixos productes als mateixos mercats exteriors) sinó de manera especial el *marge extensiu*, que suposa la incorporació a l'activitat exportadora de més empreses i/o més productes i/o més destinacions. El paper de la qualitat i la creativitat són clars. Seguidament es presenta un requadre que aprofundeix en la importància del marge extensiu en les exportacions catalanes.

El marge extensiu de les exportacions catalanes

El valor de les exportacions d'un país pot créixer de dues maneres. Per una banda, es poden exportar majors valors d'aquells béns que ja s'estaven exportant, que és el que anomenaríem *creixement del marge intensiu*. Aquest es pot descompondre en dos elements, pel fet que el creixement del valor de les exportacions es pot deure al creixement de les quantitats exportades o al fet que el preu dels béns exportats és més alt. Atès que, en el context del comerç internacional, preus més alts vol dir molt sovint béns de major qualitat, a aquesta darrera circumstància l'anomenarem *marge qualitatiu de les exportacions*. Per altra banda, es pot començar a exportar béns que prèviament no s'havien exportat mai, que és el que coneixem amb el nom de *marge extensiu*.

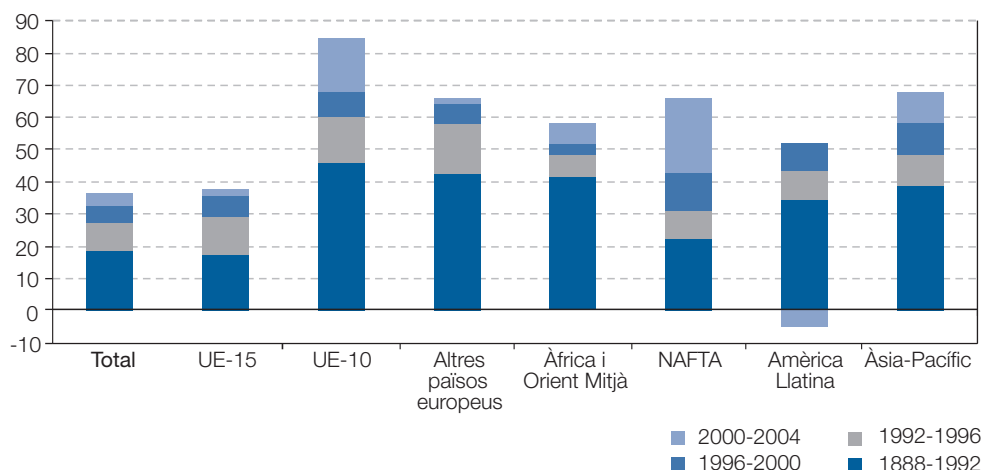
Hi ha tota una línia de recerca molt recent en temes de comerç internacional que suggereix que el marge extensiu és molt més important en l'anàlisi dels fluxos comercials del que tradicionalment s'havia pensat. D'aquesta línia de recerca cal destacar els següents autors: Hummels i Klenow (2005) descomponen les exportacions d'un nombre important de països entre les contribucions procedents del marge extensiu, intensiu i qualitatiu amb dades corresponents a 126 països per l'any 1995.

El principal resultat que obtenen és que un 60% de les majors exportacions de les economies més grans es deuen al marge extensiu. Per la seva banda, Kehoe i Ruhl (2003) estudien les relacions comercials de 18 països (els 3 que formen el NAFTA i els 15 de la Unió Europea abans de les ampliacions) durant processos de liberalització comercial i arriben a la conclusió que la contribució del marge extensiu al creixement de les exportacions després d'un procés de liberalització comercial és molt significativa.

A partir d'aquestes investigacions, l'Observatori de Mercats Exteriors ha publicat en la col·lecció Quaderns OME (Cuadras i Puig, 2007) un estudi similar als anteriors analitzant les exportacions catalanes. Aquest estudi demostra la importància del marge extensiu sobre el marge intensiu pel que fa a l'economia catalana.

La primera conclusió a què arriben és que, amb molt poques excepcions, la tendència general del marge extensiu català durant el període 1988-2004 és clarament creixent a totes les economies observades i per a tots els mercats de destí. L'any 2004 el 36,5% del volum exportat per Catalunya corresponia a productes que o bé no s'exportaven o s'exportaven en quantitats molt petites el 1988. En segon lloc, també s'observa que la major part dels increments del marge extensiu es concentren en els primers anys del període estudiat, fins l'any 1996, molt per sobre del període posterior, on el creixement del marge extensiu és, en general, inferior. Tanmateix, els resultats són diferents quan tenim en compte els diferents mercats de destí de les exportacions catalanes. Així, en general els països de la UE-15, que són els que tenen una importància quantitativa més rellevant, tenen marges extensius que creixen de manera relativament lenta fins el 37,7% el 2004, mentre que els països que van entrar a la Unió Europea amb l'ampliació de l'any 2004 (UE-10) presenten un creixement dels seus marges extensius molt més ràpid, fins a un 84,4% en l'últim any de l'estudi. (Figura 1).

Creixement per períodes del marge extensiu de les exportacions catalanes



Font: Elaboració OME a partir de les dades de Cuadras i Puig, 2007

Si fem la desagregació per països, i deixant de banda els països de la UE-10, els creixements més importants del marge extensiu de Catalunya en el període 1988-2004 els trobem a Rússia, Líbia, el Brasil, la Xina, el Japó, Taiwan, l'Índia, Corea del Sud i Hong Kong. L'any 2004, entre un 87% i un 97,5% de les exportacions catalanes cap aquests països corresponien a productes que o bé no s'exportaven o es feia en quantitats molt petites el 1988. Aquest fet demostra la diversi-

ficació en l'exportació catalana de noves empreses cap a nous sectors en aquests últims anys. Una diversificació més palesa en els països emergents, països que lideren i impulsen el creixement econòmic fort i sostingut dels últims anys com els asiàtics i de l'Europa de l'Est i la CEI (Comunitat d'Estats Independents), especialment la Xina i l'Índia i les antigues repúbliques soviètiques.

Una altra de les conclusions a què arriba el quadern publicat per l'OME fa referència a les causes de l'increment del marge extensiu. Per les destinacions europees sembla clar que el creixement del marge extensiu de les exportacions catalanes està positivament relacionat amb el creixement del valor total de les exportacions catalanes cap al país en qüestió, el creixement total de les importacions del país i el creixement econòmic del país. En canvi, és difícil inferir una relació similar per als països de la resta del món amb la mateixa claredat.

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

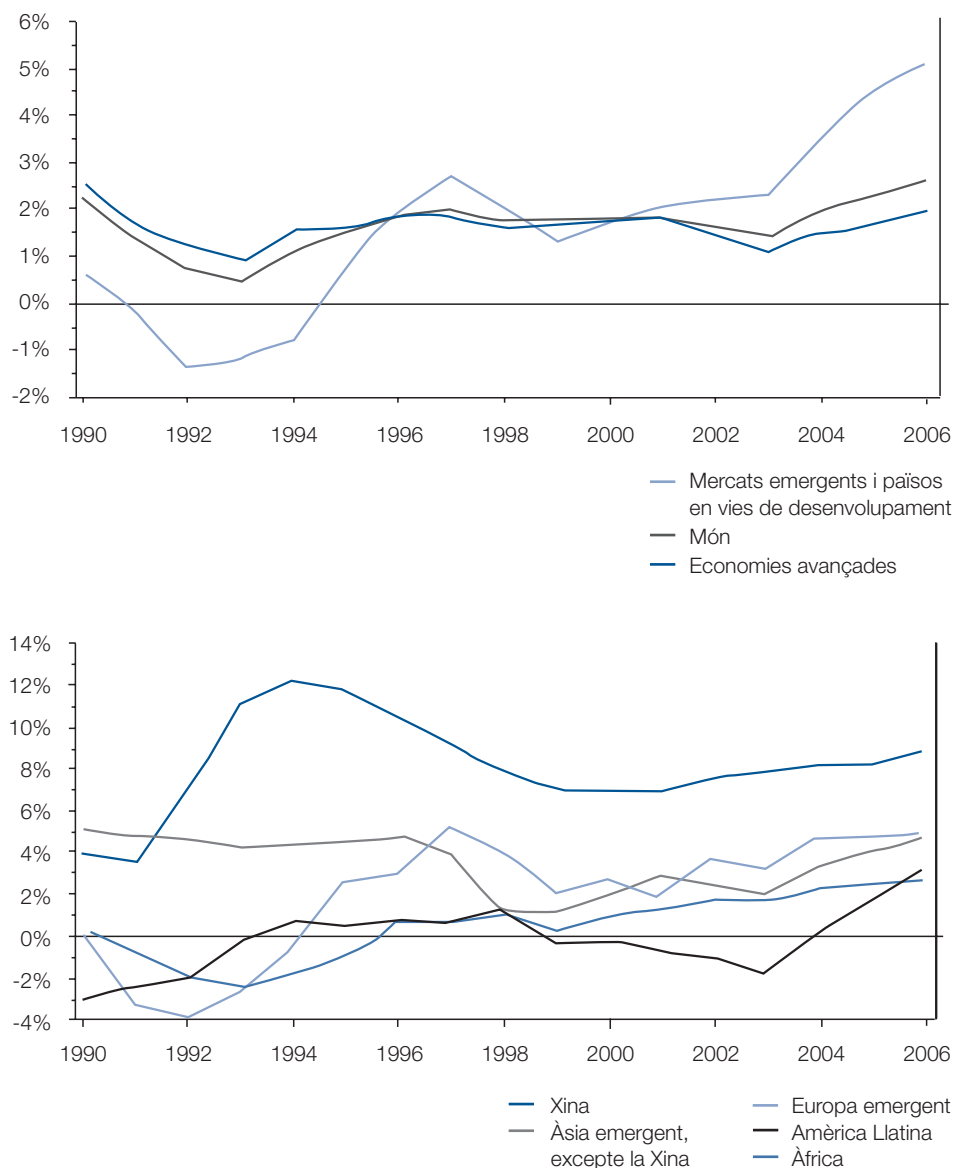
Els estudis recents aprofundeixen en alguns dels trets de les dinàmiques exportadores i internacionalitzadores. Bernard-Jensen-Redding-Schott (2007) i Greenaway-Kneller (2007) resumeixen alguns dels resultats analítics i sobretot empírics.

Bernard et al. (2007) constaten el limitat percentatge d'empreses exportadores als Estats Units, un 18% del sector manufacturer a l'any 2002, amb una dispersió sectorial notable —que va del 38% de les empreses del sector informàtic i electrònic al 8% del de vestit. També presenten dades més antigues (referides a 1997) que mostren com ja llavors un 11% de les empreses manufactureres nord-americanes simultàniament importaven i exportaven. Els autors fan servir dades molt desagregades per esbrinar els factors diferencials entre les empreses exportadores i les que abasteixen només el mercat intern. En línia amb els desenvolupaments analítics, ratifiquen un diferencial sistemàtic de productivitat a favor de les exportadores. La connexió entre internacionalització i millora de la productivitat troba aquí un vincle important, que pot ser útil a l'hora de contribuir a explicar la tendència a l'alça de la productivitat mundial que evidencien dades com les de la figura 3.1. Aquesta figura recull un dels principals arguments esgrimits a favor de les noves realitats global, associats als guanys d'eficiència, que propicia un més gran aprofitament

dels avantatges de l'especialització i la divisió internacional del treball ja no tan sols entre productes «acabats» sinó entre les etapes de producció, tasques o activitats, de la xarxa de valor afegit d'un producte. Es discuteixen quins són els límits a la continuïtat d'aquest procés inclosos els efectes negatius que podria tenir un rebrot del proteccionisme (associats per exemple a un fracàs en les negociacions comercials multilaterals, encara que hi ha opinions respecte al paper de «garantia» del sistema comercial obert que suposa la interconnexió d'interessos derivada de les tupides xarxes globals de producció), quins són els efectes «dinàmics» sobre la innovació i la creativitat d'aquestes noves realitats, i quins són els problemes socials derivats del repartiment desigual d'aquests guanys d'eficiència. Però tot això són consideracions addicionals a la constatació d'aquest aspecte positiu bàsic de les noves realitats en termes de millora de l'eficiència i la productivitat.

Des de l'àmbit més estrictament empresarial, els estudis citats examinen com es tradueix el nivell de les empreses participants en el procés de globalització o internacionalització i la participació en aquests guanys d'eficiència. S'examina a continuació, seguint la referència recent de Bernard et al. (2007), referida als Estats Units, però amb tendències que es poden considerar generalitzables.

Figura 3.1 Evolució de la productivitat (variacions percentuals)



Font: FMI (2007 a)

La taula 3.2 mostra el resultats empírics de Bernard et al. (2007) pel que fa al que anomenen *exporter premia* o diferencial a favor de les empreses exportadores respecte a determinats paràmetres. Les xifres es poden interpretar com a percentatges, de manera que, a la primera columna, per exemple, es dedueix que les empreses exportadores tenen un 26% més de valor afegit per treballador (una mesura senzilla de la productivitat), un 19% més de qualificació per treballador i uns salaris un 17% superiors,

sempre respecte a les empreses no-exportadores. Els diferencials són més minsos en productivitat total dels factors (TFP) i més destacats en ocupació i facturació. Les dues darreres columnes introdueixen ajustos per diferències de sectors i per diferències de mida, mantenint en tot cas els resultats de diferències sistemàtiques entre exportadors i no exportadors.

Un important debat suscitat per aquest tipus de resultats, especialment pel que fa a diferències

Taula 3.2 Diferencials entre exportadors i no exportadors (manufactures EUA, dades 2002)

	Prima de l'exportador		
	1	2	3
Log d'ocupació	1,19	0,97	-
Log de facturació	1,48	1,08	0,08
Log de valor afegit per treballador	0,26	0,11	0,10
Log de TFP	0,02	0,03	0,05
Log de salari	0,17	0,06	0,06
Log de capital per treballador	0,32	0,12	0,04
Log de qualificació per treballador	0,19	0,11	0,19
Covariants addicionals	Cap	Efectes fixos en la indústria	Efectes fixos de la indústria, log d'ocupació

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

de productivitat associades a l'exportació, és si la causalitat va en el sentit de l'anomenada autoselecció (les empreses més productives són les que estan en condicions de superar els costos associats a entrar en mercats exteriors i convertir-se en exportadores) o si —alternativament o complementàriament— funciona l'anomenat *learning by exporting*, segons el qual les empreses que assumeixen els reptes de competir als mercats exteriors es troben amb una pressió competitiva més gran, més properes a les demandes de mercats exigents, amb possibilitat de *benchmarking* i altres mecanismes d'aprenentatge, etc., que els permeten millorar la seva productivitat. Les evidències empíriques són ambigües, amb una certa clara evidència del primer mecanisme però també amb casos en què el *learning by exporting* ha funcionat, com recullen especialment Greenaway-Kneller (2007). Aquestes evidències ratifiquen la importància de mecanismes que permetin reduir els costos d'accés a mercats exteriors (sobretot per a petites i mitjanes empreses sense prou recursos per assumir-los individualment).

Dades més desagregades presentades pels mateixos autors permeten desglossar el paper del nombre de productes exportats, a la vista del fet que una bona part de les empreses exportadores són multiproducte. La taula 3.3 mostra com, quan es tenen en compte les diferències entre indústries (darrera columna) les empreses exportadores produeixen un 27% més de productes que les no exportadores de la

mateixa indústria, i tenen un volum de facturació per producte un 73% superior. El primer d'aquests diferencials és una variant del marge extensiu referit a varietats fins i tot d'una mateixa empresa.

Taula 3.3 Diferencials a favor de les empreses exportadores: nombre de productes i facturació per producte (dades de 2002 manufactures EUA)

	Prima de l'exportador	
	1	2
Log de nombre de productes	0,23	0,27
Log de facturació per producte	1,25	0,73
Covariants addicionals	Cap	Efectes fixos de la indústria

Font: Bernard et al. (2007)

La distinció entre el marge intensiu (les mateixes empreses exporten més del mateix producte) i diferents aspectes del marge extensiu (més empreses s'afegeixen a l'activitat exportadora, o més productes són objecte d'exportació), adquireix significació important quan s'introdueix a les explicacions dels fluxos comercials que ressalten el paper del poder adquisitiu dels mercats de destinació (aproximat pels respectius PIB) i —com a «fricció» dissuasòria— la distància. (Aquestes formulacions reben la denominació d'equacions o models de gravetat per

les seves similituds amb les fórmules newtonianes, i tenen un cert èxit com a aproximacions als fluxos comercials, i en tot cas, com a referències a partir de les quals explicar «desviacions»).

Una evidència més nítida sobre el paper comparatiu dels marges intensius i extensius l'ofereixen les dades de la taula 3.4. Les xifres mostren les elasticitats o respostes percentuals de les exportacions. La primera columna mostra el tradicional resultat que les exportacions tenen una relació positiva amb els PIB dels països participants i una relació negativa amb la distància entre ells. Les següents columnes desglossen l'impacte de cada variable en funció del «canal» a través del qual funcionen, destacant el paper del marge extensiu, sobretot el que es refereix al nombre d'empreses exportadores. Això ressalta el paper de la incorporació d'un nombre creixent d'empreses a les activitats exportadores com a factor clau, així com també la capacitat per anar ampliant el nombre de productes o varietats. Sovint un dels obstacles rau en els costos inicials de l'experiència internacional (estudis de mercat, xarxes de distribució, *partners* fiables, etc.), que poden contribuir a desbloquejar,

sobretot per incentivar el marge extensiu en societats de petita i mitjana empresa, actuacions públiques i/o en concertació amb el sector privat. En aquest sentit, una anàlisi recent de Helpman-Melitz-Rubinstein (2007) pot ser llegida en clau del paper obert al marge extensiu i a la superació dels obstacles lligats a costos fixos d'internacionalització que poden ser «prohibitius» de manera individual per a determinats segments d'empreses.

Fins ara les dades i l'anàlisi s'han centrat en les exportacions. Però la mateixa metodologia es pot aplicar simultàniament a exportacions i importacions, i emergeix així un panorama més completa del paper de la presència en xarxes globals de producció que impliquen ambdós tipus de transaccions. Novament les dades de Bernard et al. (2007) reflectides a la taula 3.5 proporcionen evidències sobre com els efectes diferencials positius sobre les variables de referència (ocupació, productivitat, etc.) es veuen especialment potenciades en el cas d'empreses que simultàniament exporten i importen, com evidencien les xifres de la darrera columna en comparació amb les dues anteriors.

Taula 3.4 Marges extensius i marges intensius (exportacions manufactures EUA, 2002)

	Total exportacions	Nombre empreses exportadores	Nombre productes exportats	Valor exportació per producte i empresa
PIB	0,98	0,71	0,52	-0,25
Distància	-1,36	-1,14	-1,06	0,84

Font: Bernard et al. (2007)

Taula 3.5 Diferencials a favor de les empreses present a «xarxes globals de producció» (dades referides a Estats Units, 1997)

	Prima de l'exportador	Prima de l'importador	Prima de l'exportador-importador
Log d'ocupació	1,50	1,40	1,75
Log de trameses	0,29	0,26	0,31
Log de valor afegit per treballador	0,23	0,23	0,25
Log de PFT	0,07	0,12	0,07
Log de salari	0,29	0,23	0,33
Log de capital per treballador	0,17	0,13	0,20
Log d'especialització per treballador	0,04	0,06	0,03

Font: Bernard et al. (2007)

Taula 3.6 Marges extensius i marge intensiu (importacions manufactures EUA, 1997)

	Total importacions	Nombre empreses importadores	Nombre productes importats	Valor importació per producte i empresa
PIB	1,14	0,82	0,71	-0,39
Distància	-0,73	-0,43	-0,61	0,31

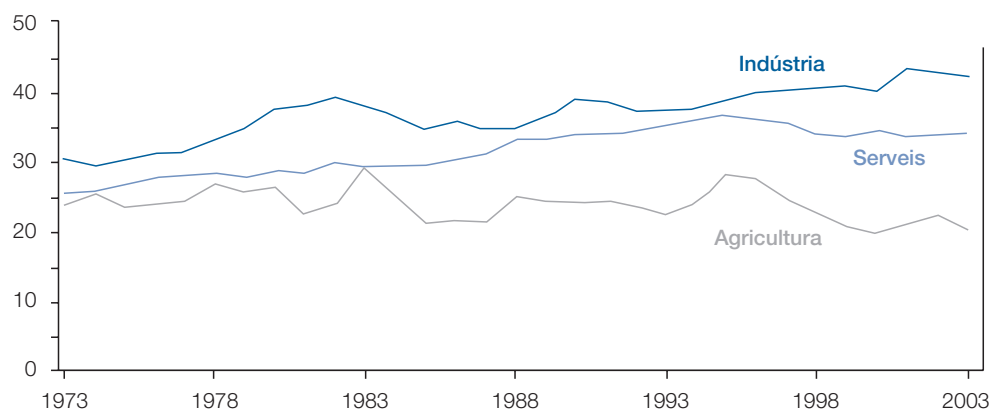
Font: Bernard et al. (2007)

I anàlogament a la taula 3.4, la taula 3.6 mostra el paper dels marges extensius (nombre empreses importadores i nombre de productes importats) en comparació amb l'intensiu (valor d'importació per producte i empresa), també amb implicacions que reforcen el paper dels marges extensius.

El paper clau de la productivitat en les explicacions del comerç internacional es reconeix a bona part dels estudis comparatius sobre competitivitat. Així, la metodologia que fa servir un dels més coneguts i publicitats, el *Global Competitiveness Report* del Fòrum Econòmic Mundial (Davos), insisteix en el paper cabdal de la productivitat com a base de millores sostenibles en els nivells de vida i prosperitat. De fet, el concepte de competitivitat en aquests estudis fa referència al conjunt de «factores, polítiques i institucions que determinen el nivell de productivitat d'un país» (WEF, 2006).

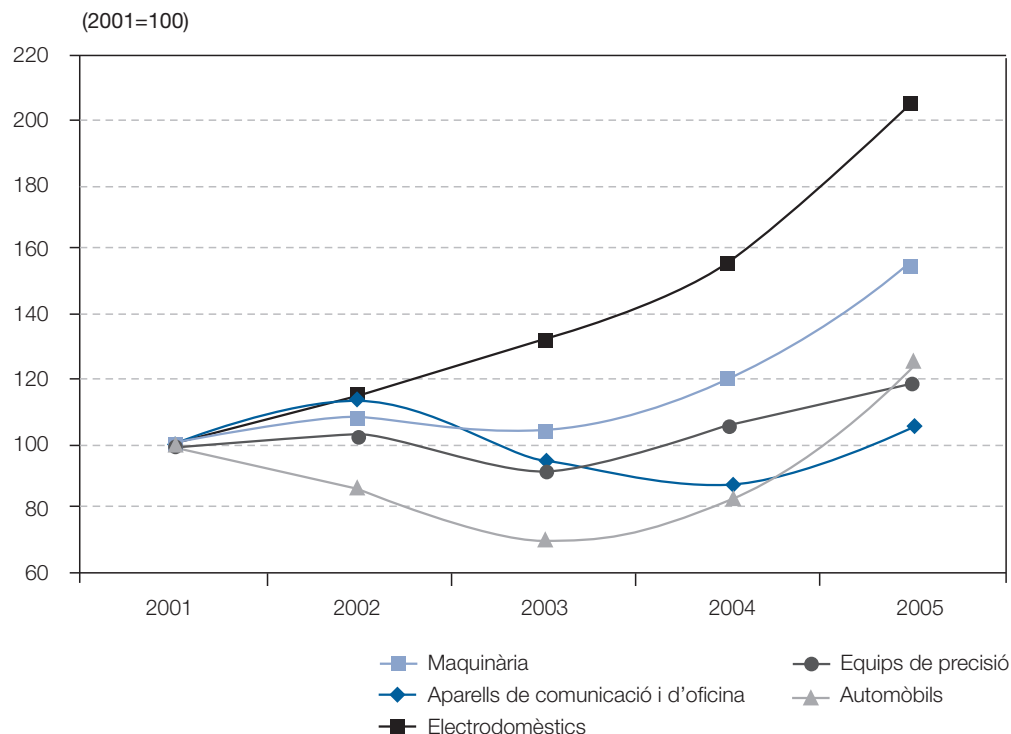
Per això entre els factors explicatius de la creixent presència de les economies emergents, especialment les asiàtiques, al comerç mundial, cal incloure el paper de l'evolució de la productivitat a aquests països. La figura 3.2 mostra les llums i les ombres d'aquest procés, de manera complementària al tractat a la secció 1.2.3 sobre el *catch up*. Amb dades de l'FMI (2006) es mostra l'aproximació gradual, però lenta, als nivells de productivitat occidentals (a la gràfica, dels Estats Units). Cal indicar que es tracta de mesures «agregades» de productivitat i que, per tant, incorporen diferències entre sectors i segments molt notables. En aquest sentit, la figura 3.3 mostra com a determinats sectors de tecnologia alta i mitjana-alta, la Xina està incorporant a la producció interna components abans importats, en bona mesura gràcies a les inversions directes rebudes en aquests sectors, que permeten una producció interna de més alta qualitat i productivitat.

Figura 3.2 Nivells de productivitat a Àsia en comparació als Estats Units (com a % dels nivells de productivitat dels Estats Units)



Font: WEO, FMI (2006)

Figura 3.3 Xina: ràtio entre exportacions finals i components importats, a diferents sectors.



Font: FMI (2007 c), a partir de dades de UN Comtrade

3.1.3. La qualitat de les exportacions

El paper de la qualitat de les exportacions rep creixent atenció. Les exigències d'uns consumidors cada vegada més informats i sofisticats, i els requeriments d'uns processos productius en què els estàndards de qualitat són també cada vegada més estrictes, impliquen que per assolir i consolidar posicions exportadores la qualitat esdevé no ja un objectiu sinó un prerrequisit. El nombre d'estudis empírics és cada vegada més significatiu, reforçant les evidències a favor del paper de la qualitat i de mecanismes com les *quality ladders* o *quality upgrading*. Hallak (2006) destaca aspectes relatius a la demanda de qualitat mentre que d'altres examinen les vessants de l'oferta. Sintetitzant ambdues vessants, un estudi recent de Fabrizio-Igan-Mody (2007) —encara que es refereix específicament al paper de la qualitat en la inserció internacional dels països de l'est i centre d'Europa, ara ja membres de la UE i per tant competidors encara més directes nostres— ofereix dades sistemàtiques comparatives de l'evolució d'un indicador de qualitat —i un altre de tecnologia— de diferents països i grups de països.

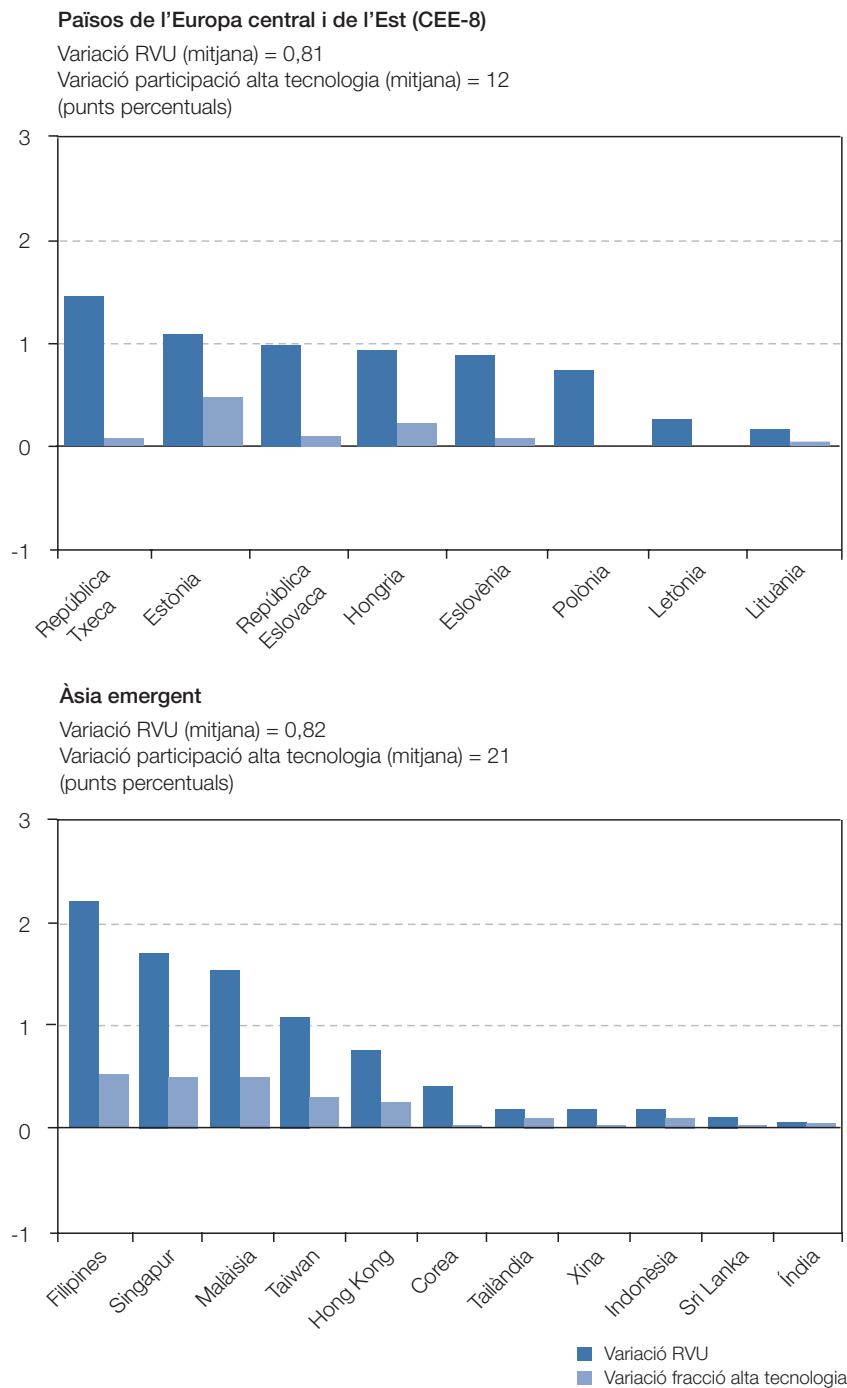
Les figures 3.4 (a, b, c) recullen les variables utilitzades pels autors per analitzar el període 1994-2004. D'una banda, un indicador d'evolució de la qualitat basat en les ràtios de valor unitari (UVR en sigles angleses) —ràtio entre els valors unitaris d'exportació d'un país i la mitjana global— encara que les dades tenen l'important restricció de mantenir la «cistella d'exportació» congelada a l'any inicial. Això és una limitació (pot ser especialment greu per a països com la Xina) però, com indiquen els autors, permet una estimació «conservadora», a la baixa, de la importància de la qualitat inicial en la *performance* exportadora. Complementant aquest indicador, i parcialment contrarestatada la debilitat esmentada, també es presenta un indicador de variació en el pes de les activitats de «tecnologia alta», que no pot sorprendre que mostri una correlació important amb la qualitat mesurada per l'RVU.

Les figures 3.4 mostren com durant el període 1994-2004 les dues regions més dinàmiques en termes de millora de la qualitat han estat l'Àsia emergent i els països de l'Europa central i de

l'Est (CEE-8) que es van incorporar a la UE el 2004. L'evolució de la UE-15 i d'altres «candidats» (entre els quals Bulgària i Romania, que s'han incorporat el 2007) es més modesta, però

superior a Amèrica Llatina i a altres països industrialitzats. L'aposta de la UE pels productes d'alta qualitat seria una lectura d'aquestes dades. Els autors esmentats insisteixen en com

Figura 3.4 a Variacions 1994-2004 en la qualitat (mesurada per la ràtio de valor unitari, RVU) i del component tecnològic a les exportacions dels països de l'Europa central i de l'Est (CEE-8) i de l'Àsia emergent

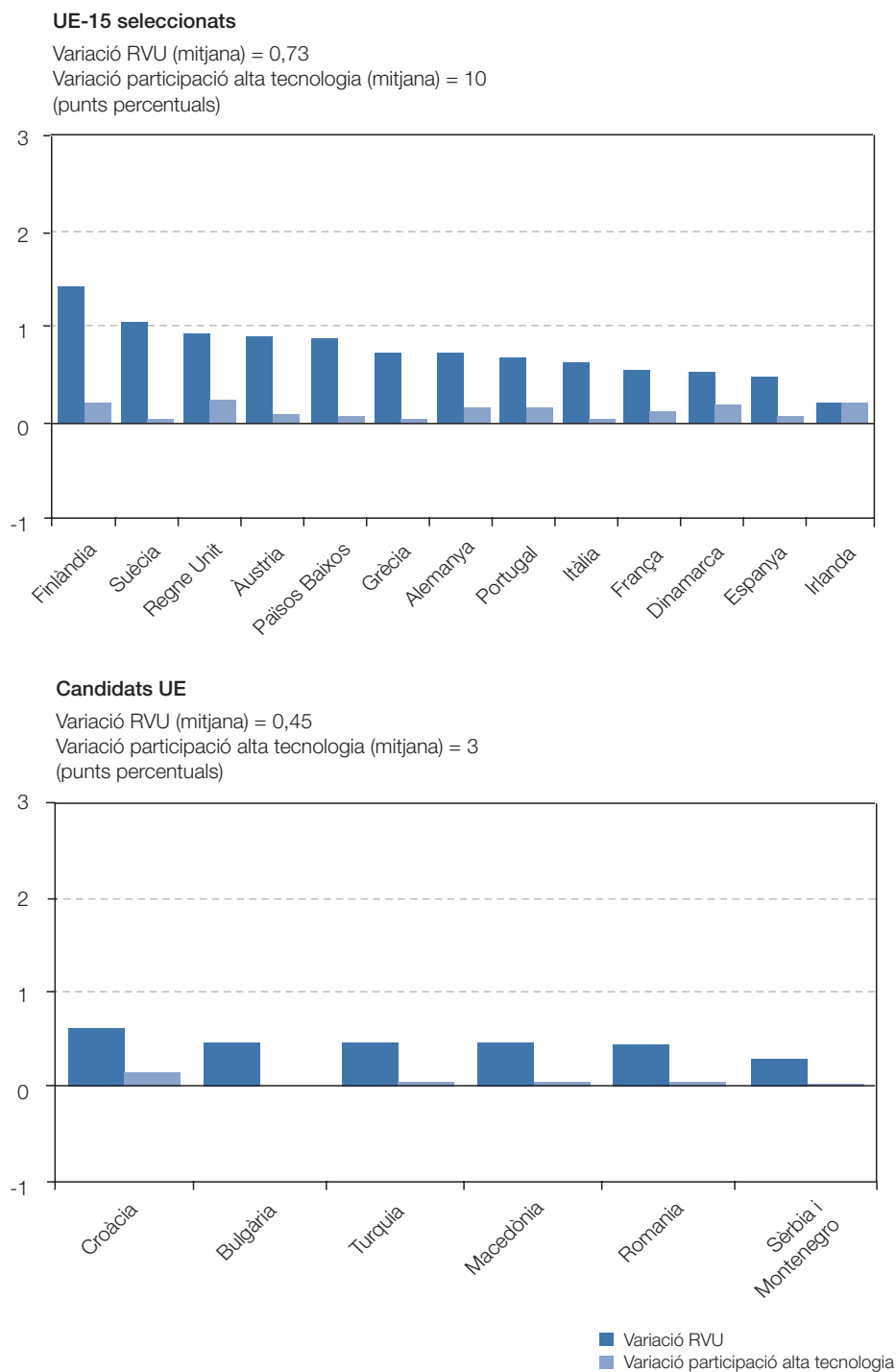


Font: Fabrizio-Igan-Mody (2007)

la millora de la qualitat ha permès als països de la CEE-8 assolir guanys en les quotes d'exportació mundials malgrat les apreciacions canviàries. Pot ser una lliçó per economies com l'es-

panyola i la catalana amb problemes també d'apreciació real. També els autors destaquen com les millores de qualitat tenen, a més del seu impacte directe, un efecte indirecte de millora

Figura 3.4 b Variacions 1994-2004 en la qualitat (mesurada per la ràtio de valor unitari, RVU) i del component tecnològic a les exportacions dels països de la UE-15 i els candidats a la UE (inclosos Bulgària i Romania incorporats el 2007)

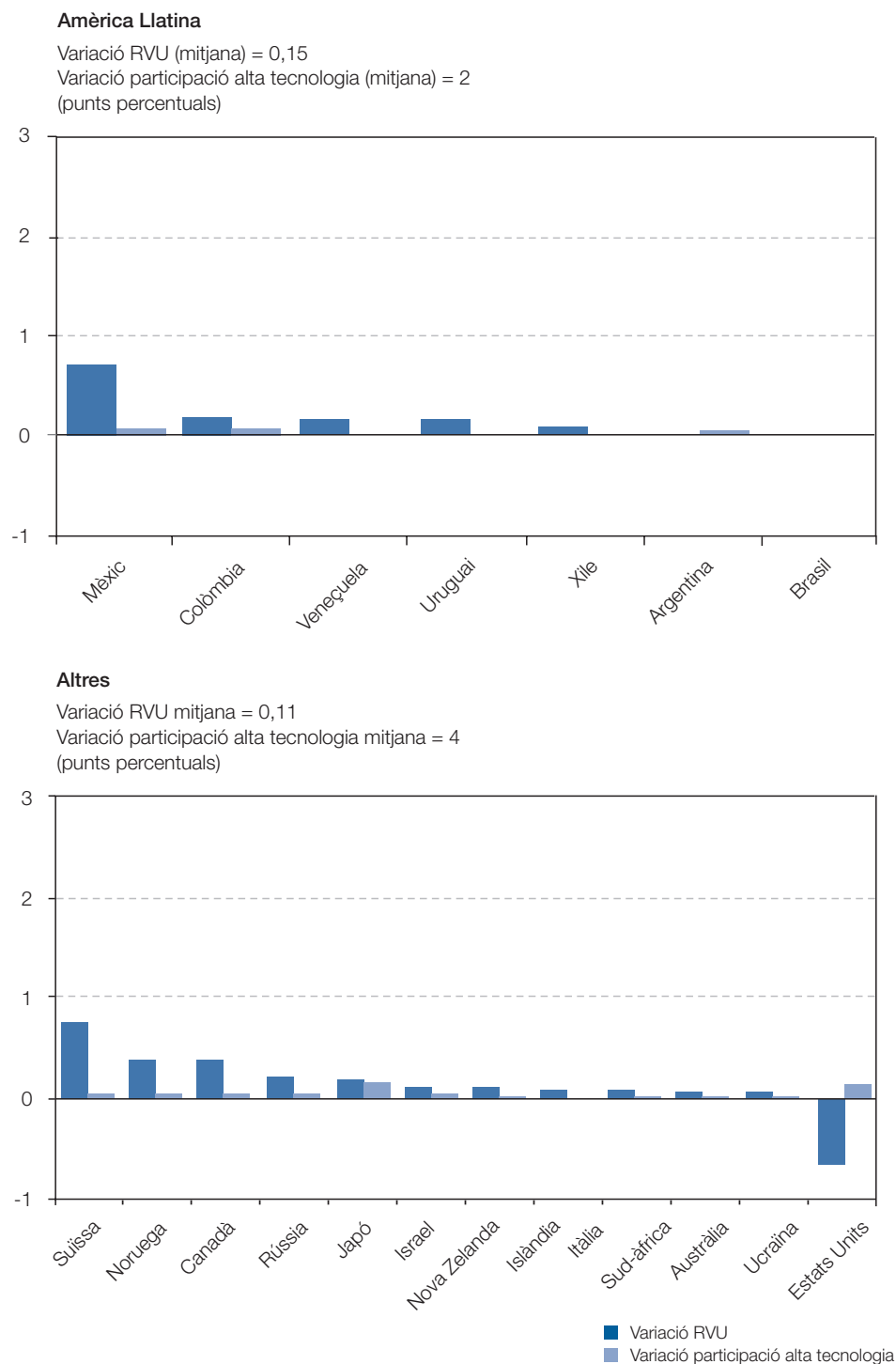


Font: Fabrizio-Igan-Mody (2007)

de la «reputació del país», com a referent de qualitat, com a país digne de confiança en les característiques dels seus productes i de les condicions de lliurament. Es tracta d'un meca-

nisme de «senyalització» de la qualitat que, per conformar una externalitat positiva obre una porta a intervencions públiques i accions conjuntes entre els sectors privat i públic.

Figura 3.4 c Variacions 1994-2004 en la qualitat (mesurada per la ràtio de valor unitari, RVU) i del component tecnològic a les exportacions dels països d'Amèrica Llatina i altres



Font: Fabrizio-Igan-Mody (2007)

3.1.4. Sobre les fonts d'avantatges

A més dels factors més estrictament econòmics i tecnològics —com diferències de productivitat, dotacions de factors, costos de producció, etc.— les concepcions més àmplies o estructurals de la competitivitat incorporen de manera creixent altres aspectes de les organitzacions socials. Com ja es va comentar al capítol 1 la qualitat institucional recull diverses vessants d'aquests factors que, a mesura que s'igualen els altres determinants de la competitivitat, adquireixen més importància.

La renovada importància de la qualitat institucional a l'economia global s'associa a factors com les garanties de les inversions estrangeres (i també, per descomptat, de les nacionals) enfront de riscos d'expropiació, l'efectivitat dels contractes i pactes, l'absència de corrupció, etc. Però més concretament la qualitat institucional guanya rellevància quan hi estan implicats segments dels processos productius que per la seva complexitat o sofisticació no poden donar lloc a contractes complets amb previsions per a totes les circumstàncies possibles, que deixen marges a comportaments oportunistes, o —com es va indicar a la secció 3.1.1— requereixen inversions específiques que són valuoses per una relació concreta entre un proveïdor i un client, però que perdrien valor fora d'aquesta relació (per exemple, una maquinària dissenyada per complir els estàndards de la marca X, però que no es pot «reciclar» —o té un cost importan fer-ho— per a altres marques).

Enfocaments analítics com Levchenko (2004) i amb aplicacions empíriques, com Nunn (2007), destaquen la importància en aquests contextos de la qualitat institucional. Nunn (2007) construeix una mesura de la intensitat contractual d'una indústria en funció del grau d'inversions que, per obtenir els diferents *inputs*, requereixen «específiques a la relació». La disponibilitat o no d'aquests *inputs* en mercats organitzats, amb preus referenciats transparents i públics, és la forma de mesurar el grau de necessitat d'aquestes inversions específiques. Nunn obté així un indicador d'intensitat contractual en cada sector, comparable a la intensitat en capital o en qualificació. Els principals resultats de l'estudi són el paper central de la «qualitat judicial», interpretada com el grau de vinculació efectiva dels contractes, i si escau la fiabilitat previsible en l'actuació jurisdiccional per garantir-lo, com a factor

explicatiu de les pautes d'especialització en activitats d'elevada intensitat contractual. La qualitat institucional emergeix per tant com un veritable avantatge comparatiu, la importància del qual es manté fins i tot si altres fonts d'avantatge més «clàssiques» (qualificació del treball, capital, etc.) s'incorporen a l'anàlisi. Com es va indicar al capítol 1, la percepció de la relativa lentitud del *catch up* per part de les economies emergents en moltes de les dimensions de la qualitat institucional respecte als països més avançats, es considera en alguns àmbits un actiu que cal valoritzar. IMD (2007) vincula a idees semblants els avantatges que pot mantenir Europa i la resta del món occidental en activitats de serveis i de gestió de la complexitat global.

La taula 3.7 mostra una tipologia de les activitats i sectors amb grau d'intensitat contractual més gran i més petit, amb el que això implica de «sensibilitat» al grau de qualitat institucional.

Una font addicional d'avantatges comparatius es vincula a la capacitat de resposta a la «volatilitat» de la demanda en alguns sectors. Els ràpids canvis de l'economia global —en termes de preferències, demandes, costos, etc.— porten a una percepció d'increment de la volatilitat, especialment en alguns sectors. Això requereix una capacitat de resposta flexible que no tots els sistemes productius tenen. Un estudi recent de Cuñat i Melitz (2007) avalua el paper de la flexibilitat del mercat laboral, amb la conclusió que aquesta flexibilitat pot conferir avantatges (comparatius) en sectors amb elevada volatilitat. La figura 3.5 recull un aspecte central del seu anàlisi: la correlació entre el grau de flexibilitat del mercat laboral i el posicionament de cada país en indústries catalogades com d'*alta volatilitat*. Segons els autors, un mecanisme addicional que es posaria en marxa serien els incentius addicionals a l'*outsourcing* de productes intermedis cap a països amb mercats de treball més flexibles en sector d'alta volatilitat: l'obertura/*offshoring* com a mecanismes alternatius a la flexibilitat laboral nacional. Es podria dir que aquests mecanismes ara habituals de la globalització serien formes d'importar flexibilitat al conjunt dels processos productius en què participen empreses nacionals (cal recordar que en el seu moment es va parlar d'importar credibilitat o disciplina antiinflacionista mitjançant mecanismes com el Sistema Monetari Europeu i, per descomptat, l'euro, o en altres casos la dolarització o un

Taula 3.7 Grau d'intensitat contractual: les 20 activitats o indústries amb valors més alts i més baixos

Valor contractual: més baix		Valor contractual: més alt	
Símbol	Descripció indústria	Símbol	Descripció indústria
0,024	Indústria aviram	0,810	Manuf. equipament de fotocopiadora i fotografia
0,024	Mòlta de farina	0,819	Manuf. de compressor aire i gas
0,036	Refineries de petroli	0,822	Manuf. d'instruments laboratori
0,036	Mòlta humida de blat de moro	0,824	Manuf. d'altre equipament de motor
0,053	Fabricació de planxes, làmines i paper d'alumini	0,826	Manuf. d'altres components electròniques
0,058	Producció primària d'alumini	0,831	Manuf. de maquinària d'embalatge
0,087	Fabricació de fertilitzant nitrogenat	0,840	Editorials
0,099	Mòlta d'arròs	0,851	Fàbriques de cervesa
0,111	Metall no fèrric primari, excepte coure i alumini	0,854	Manuf. d'instruments musicals
0,132	Capolat i assecament del tabac	0,872	Manuf. de motors d'avions i peces de motors
0,144	Altres processaments d'oleaginoses	0,873	Manuf. d'electricitat i instr. proves senyals
0,171	Extracció de gas de petroli	0,880	Manuf. d'aparells telefònics
0,173	Manufactura del cafè i el te	0,888	Manuf. d'instr. cerca, detecció i navegació
0,180	Batan de cordill, fil i fibra	0,891	Manuf. d'equipament emissió i com. inalàmbrica
0,184	Manuf. de colorants sintètics i pigments	0,893	Manuf. d'aviació
0,190	Manuf. de cautxú sintètiques	0,901	Manuf. d'altre equipament perifèric ordinador
0,195	Manuf. de resines i materials plàstics	0,904	Manuf. d'equipament àudio i vídeo
0,196	Manuf. de fertilitzant fosfàtic	0,956	Manuf. d'ordinadors electrònics
0,200	Manuf. de ferroaliatges i altres productes relacionats	0,977	Manuf. de camions industrials
0,200	Manuf. de menjar congelat	0,980	Manufactura d'automòbils i camionetes

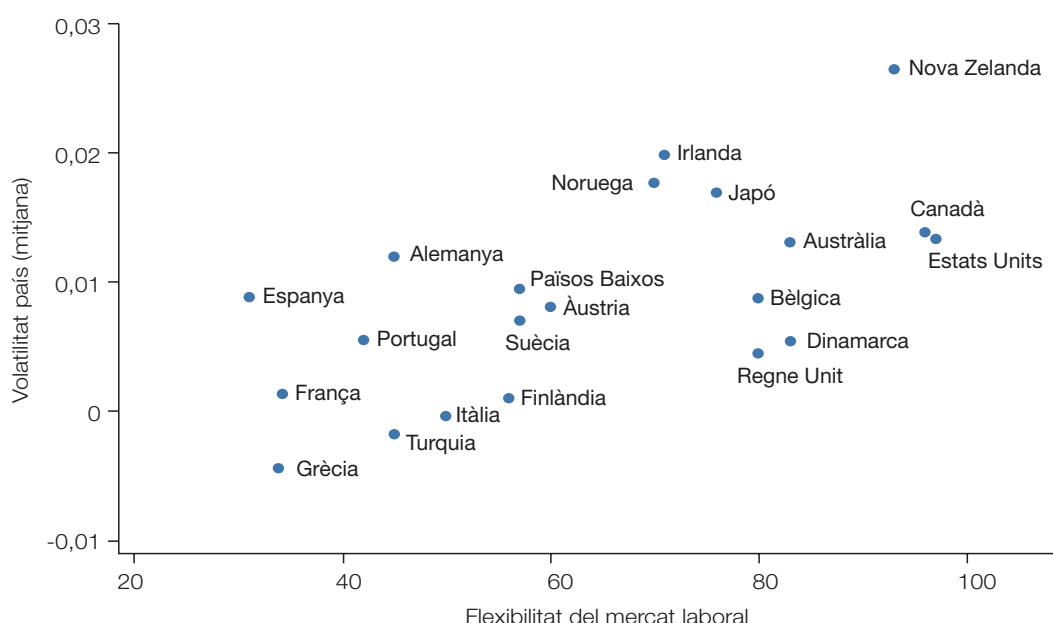
Nota: les mesures d'intensitat contractual s'han arrodonit a 3 decimals.

Font: Nunn (2007)

currency board; o també es parla d'importar disciplina competitiva quan el sector exterior pressiona comportaments monopolístics o oligopolístics en

determinats sectors —però no en tots, només els *traded*— amb trajectòries anteriors de protecció o reducció de la competència efectiva interna).

Figura 3.5 Correlació entre flexibilitat del mercat laboral i posicionament en indústries d'alta volatilitat



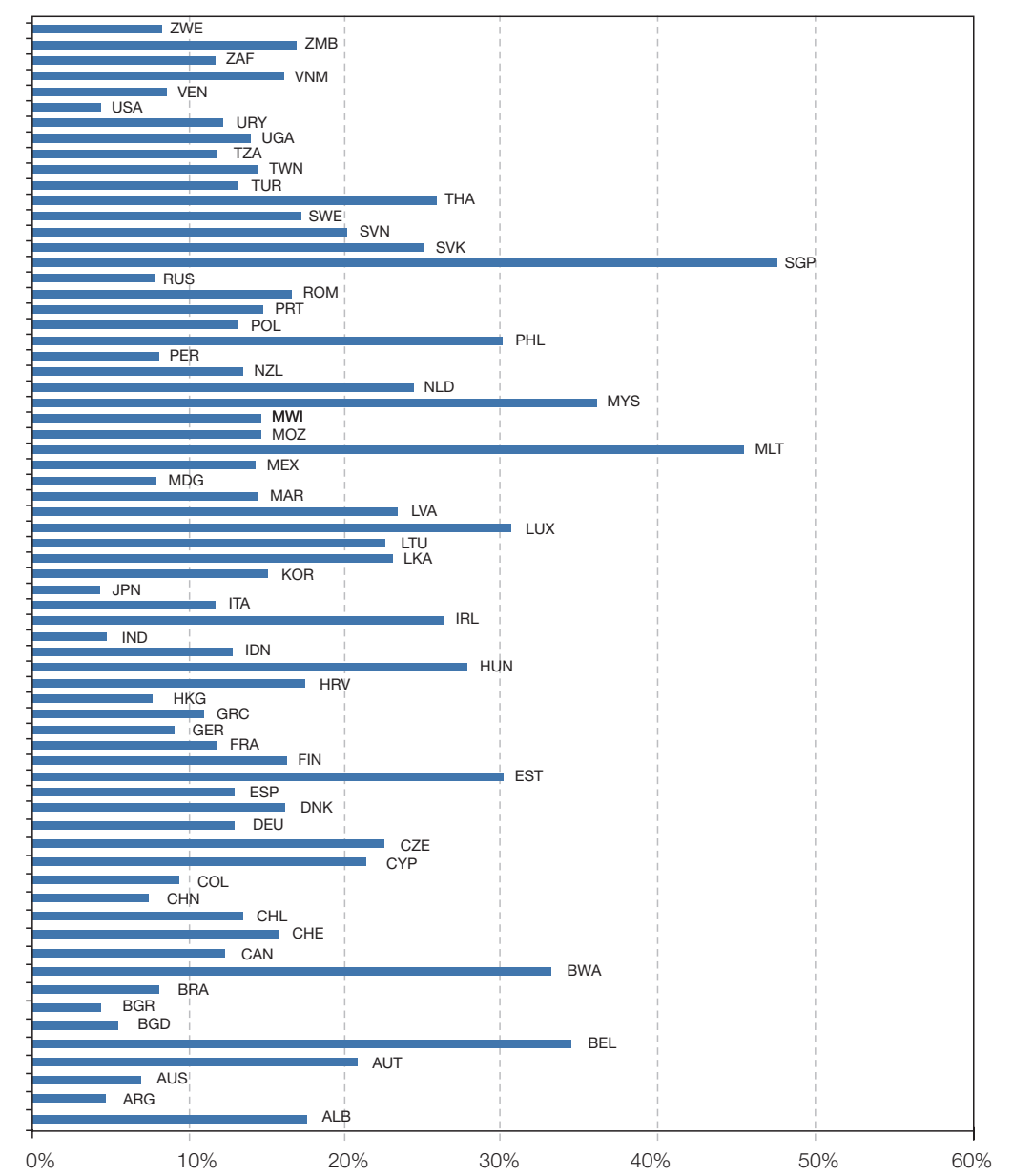
Font: Cuñat-Melitz (2007)

3.1.5. Especialització vertical

La principal connexió entre les noves fórmules organitzacionals de les empreses i les dades del comerç mundial que es comenten a les seccions següents és el paper de l'especialització vertical i el paper de les mercaderies i serveis intermedis que es van incorporant al procés de creació de valor dels productes i serveis finals. Ja es varen comentar a la secció 1.2.3 alguns

indicadors d'aquesta xarxa global de producció i les seves implicacions comercials. Hi afegirem ara només un indicador freqüent —derivat de les aportacions de Hummels-Ishii-Yi que van consolidar l'expressió especialització vertical— del grau d'especialització vertical: la utilització d'inputs importats en les exportacions. A banda de la seva importància intrínseca com a mesura del grau d'especialització vertical, altres implicacions d'aquest indicador inclouen, com

Figura 3.6 Un indicador d'especialització vertical: contingut en importacions de les exportacions (referit a l'any 2001)



Font: Nordas (2007).

es comenta a la secció 3.3, el debat sobre l'efectivitat de les alteracions dels tipus de canvi sobre els volums de comerç. Així, els debats sobre l'efectivitat de les devaluacions o els efectes de les depreciacions del tipus de canvi es basen en que aquests moviments encareixen els articles estrangers importats i abarateixen els articles nacionals exportables, arguments que es compliquen quan una part substancial dels articles importats té un component nacional en origen, o bona part dels articles exportats tenen un component estranger importat.

La figura 3.6 recull l'esmentat indicador, que es considera «exigent», ja que una transacció, per figurar en aquest índex, ha de superar com a mínim dues vegades una frontera nacional (la primera, quan s'importa l'*input* intermedi, la segona quan s'exporta el producte que l'incorpora). No sorprèn que els països petits tinguin valors més alts —amb Singapur en el lloc destacat. També mereixen atenció, a Europa, els valor de països com Irlanda, Hongria, Bèlgica o Estònia, que poden aportar comparacions— i en alguns casos *benchmarking* per a la nostra economia.

3.1.6. Evolució del comerç mundial

La secció 1.2.1 va presentar les dades bàsiques de les tendències i perspectives del comerç mundial. En aquesta secció es detallen i comenten alguns aspectes més concrets i específics.

Segons dades de l'Organització Mundial del Comerç el 2006 el valor dels intercanvis comercials mundials de mercaderies va augmentar un 15%, que correspon en un 8% a increments del volum d'intercanvis (en termes reals) i la resta a variacions de preus. La taula 3.8 desglossa les dades per regions de l'economia mundial. Es pot destacar, a banda de que novament el comerç creix més ràpidament que el PIB global, una certa recuperació dels Estats Units (que limita l'ampliació del seu dèficit exterior), i també un millor comportament de les exportacions de la UE, malgrat que encara no arriben al ritme d'una mitjana mundial marcada per Àsia, i especialment per la Xina.

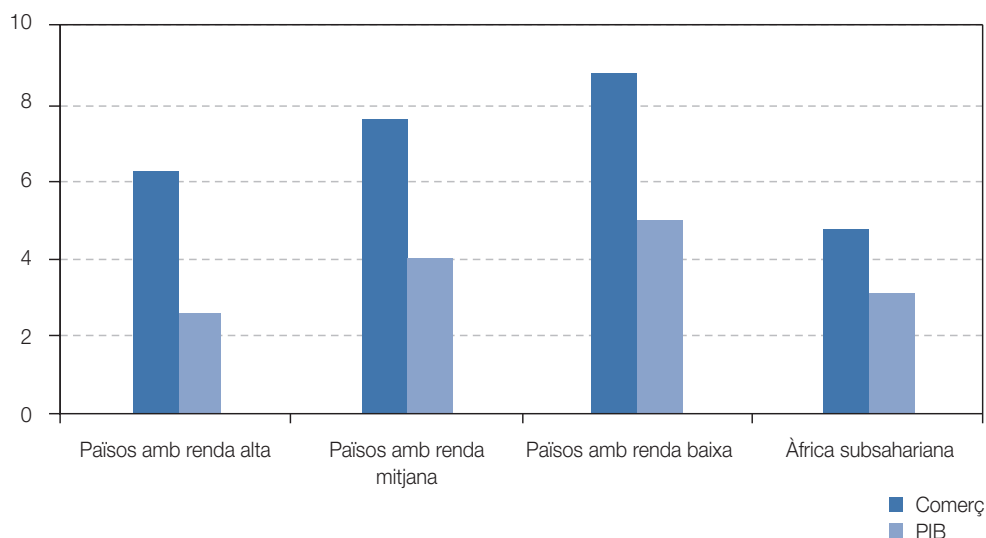
Amb una perspectiva de mitjà termini, la figura 3.7 mostra com al llarg del període 1990-2005 els 4 grups de països de la classificació segons nivell de renda i desenvolupament del Banc Mundial han mantingut un creixement de les exportacions sistemàticament superior al del seu PIB. El creixement del comerç ja no es limita als països emergents més dinàmics (molts dels quals a la categoria de *middle income*) sinó que en conjunt els països de renda baixa han experimentat notables increments, encara que a partir de nivells molt baixos en ocasions. L'Organització Mundial de Comerç ha destacat també com les dades 2006 suposen un màxim històric en la presència exportadora dels països en desenvolupament, amb un 36% del total mundial. I amb les dades del Banc Mundial, els

Taula 3.8 PIB i comerç de mercaderies per regions 2004-2005-2006 (taxes de variació anuals en termes reals, a preus constants)

	PIB			Exportacions			Importacions		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Amèrica del Nord	3,9	3,2	3,4	8,0	6,0	8,5	10,5	6,5	6,5
Estats Units	3,9	3,2	3,4	8,5	8,0	10,5	11,0	6,0	5,5
Amèrica del Sud i Central	6,9	5,2	5,2	13,0	8,0	2,0	18,5	14,0	10,5
Europa	2,4	1,8	2,8	7,0	4,0	7,5	7,0	4,0	7,0
Unió Europea (25)	2,3	1,6	2,8	7,0	4,0	7,5	6,5	3,5	6,5
CIS	8,0	6,7	7,5	12,0	3,5	3,0	16,0	18,0	20,0
Àfrica i Orient Mitjà	6,0	5,5	5,4	8,0	5,0	1,0	14,0	13,0	8,5
Àsia	4,8	4,1	4,4	15,5	11,5	13,5	14,5	8,0	8,5
Xina	10,1	9,9	10,7	24,0	25,0	22,0	21,5	11,5	16,5
Japó	2,7	1,9	2,2	13,5	5,0	10,5	6,5	2,0	2,0
Índia	8,0	8,5	8,3	15,5	20,5	11,5	16,0	20,5	12,0
Món	3,9	3,2	3,7	10,0	6,5	8,0	–	–	–

Font: OMC (2007)

Figura 3.7 Creixement del PIB i del comerç per nivell de renda, 1990-2005 (en %)



Font: Indicadors del desenvolupament mundial (2007)

darrers 15 anys aquest percentatge pràcticament s'ha duplicat.

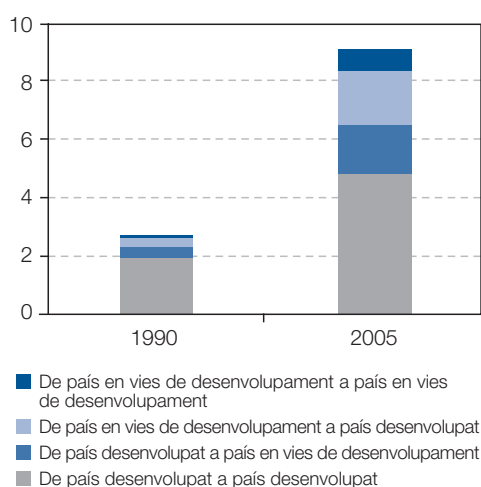
També és interessant comparar els intercanvis comercials segons si el seu origen o destí són els països de renda alta («Nord») o els països en desenvolupament («Sud»). La figura 3.8 mostra l'evolució dels intercanvis en les 4 categories resultants entre 1990 i 2005. Estadísticament, en aquest període el comerç Sud-Sud va créixer al 13% anual mentre que el comerç Nord-Nord ho

feia al 6%. És cert que una part de l'increment Sud-Sud es deu a matèries primeres (energia inclosa), però també cal avaluar que de mitjana els països del Sud apliquen aranzels més alts que els del Nord: el Banc Mundial dona les xifres mitjanes d'un 9% versus un 4% per valorar l'increment del segment Sud-Sud.

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

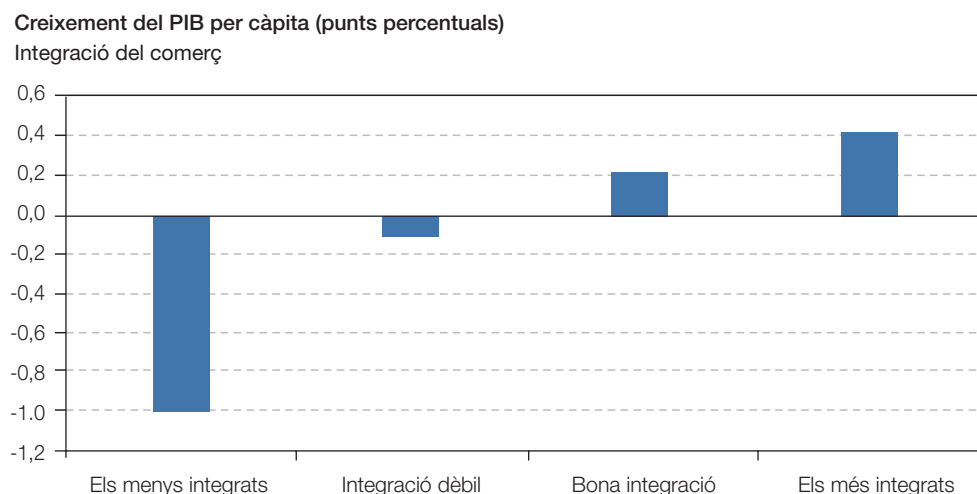
Una consideració final en aquesta secció es refereix a la correlació imperfecta entre obertura i creixement. Més enllà dels debats «polaritzats» sobre aquest tema, la figura 3.9 mostra el resum del Banc Mundial sobre les relacions entre el grau d'integració en l'economia global i la taxa de creixement. Segons la metodologia que fan servir els indicadors del desenvolupament mundial, les comparacions es fan amb la mitjana del grup de països en similar situació de partida, i la figura mostraria com els països amb més obertura o integració ho han fet perceptiblement millor en ter-

Figura 3.8 Exportacions de mercaderies (en bilions de dòlars EUA)



Font: Banc Mundial (2007), indicadors del desenvolupament mundial, secció 6

Figura 3.9 Indicadors correlació entre obertura i creixement... però no perfecta



Font: Indicadors del desenvolupament mundial, Banc mundial (2007)

mes de creixement, i sobretot, els països que s'han endarrerit en l'obertura o integració han quedat per sota del seu grup en prosperitat. Però la correlació dista de ser perfecta ja que, com avui es reconeix, l'obertura pot ser una condició necessària però no suficient —Tugores (2006) en resumeix els arguments— i en aquest Informe anual s'analitzen altres dimensions importants per traduir la inserció global en prosperitat i creixement.

3.1.7. El comerç en serveis

Pel que fa al comerç en serveis, segons les dades de l'OMC (2007), l'any 2006 creix un 11% en termes nominals, encara que els components més tradicionals (transport i viatges) ho fan al 8% i els serveis comercials més d'actualitat (serveis a empreses, telecomunicacions, *software*, etc.) ho fan al 13%.

La taula 3.9 mostra l'evolució del comerç internacional en serveis, tant la mitjana des de principi

de la dècada com els dos darrers anys. Una certa tendència a un creixement més ràpid dels serveis diferents del transport i viatges (encara que les dades de transport estan molt influenciades pels preus dels carburants, que afecten al seu cost) encaixa amb les tendències a l'*offshoring* de serveis ja esmentades i sobre les quals tornarem a les properes seccions.

En tot cas, cal tenir en compte que malgrat que les dades de taxes de creixement del comerç en mercaderies semblen ser sistemàticament superiors a les de comerç en serveis, les primeres estan d'alguna manera afectades per la convenció comptable de que les exportacions i importacions es registren pel seu valor total i no pel valor afegit a cada país, amb la conseqüència que els ítems intermedis que travessen fronteres són computats més d'una vegada. El grau en què aquest mecanisme de sobrevaloració afecta els serveis és molt menor, i això «modula» les diferències de creixement. Això és important per regions com Europa en què, segons algunes anàlisis —com IMD (2007)— tenen en els serveis de qualitat més sofisticats un nucli de competitivitat encara més important per al futur. En tot cas la competència també en serveis ja arriba a l'economia global, com es va posar en relleu al capítol 1.

L'estudi del Banc Mundial (2007) resumeix que el comerç en serveis creix «en línia» amb les

Taula 3.9 Evolució del comerç en serveis (taxes de variació anuals)

	2000-2006	2005	2006
Serveis	10	11	11
Transports	10	12	9
Viatges	7	8	7
Altres serveis	12	12	13

Font: OMC (2007)

Taula 3.10 Evolució de les exportacions de serveis, per regions 1984-1994-2004

Regions i comerç	Nivells (mil milions \$ EUA)			Taxa de creixement (%)		Percentatge del PIB		
	1984	1994	2004	1984-94	1994-2004	1984	1994	2004
Exportacions de serveis								
Món	357,8	978,2	2.009,5	10,6	7,5	3,0	3,7	4,9
Països de renda alta	303,7	803,9	1.614,2	10,2	7,2	3,3	3,6	4,9
Països en vies de desenvolupament	54,1	174,2	395,3	12,4	8,5	2,0	3,8	4,7
Est d'Àsia i Pacífic	9,1	49,5	115,0	18,5	8,8	1,9	4,7	4,3
Sud d'Àsia	4,7	9,9	32,3	7,7	12,5	1,8	2,3	3,7
Europa i Àsia Central	7,9	47,5	124,6	19,6	10,1	-	5,1	7,0
Orient Mitjà i Nord d'Àfrica	10,7	19,3	36,7	6,1	6,6	-	6,7	6,7
Àfrica subsahariana	4,5	8,4	20,8	6,5	9,5	2,0	3,0	4,0
Amèrica Llatina i Carib	17,2	39,6	65,8	8,7	5,2	2,5	2,5	3,3
Ingressos factor exterior								
Món	330,4	782,4	1.578,3	9,0	7,3	2,8	2,9	3,8
Països de renda alta	295,2	734,5	1.476,7	9,5	7,2	3,2	3,3	4,5
Països en vies de desenvolupament	35,2	47,9	101,5	3,1	7,8	1,3	1,0	1,2
Est d'Àsia i Pacífic	5,6	15,5	33,7	10,8	8,1	1,2	1,5	1,3
Sud d'Àsia	0,8	1,3	4,8	4,9	14,0	0,3	0,3	0,5
Europa i Àsia Central	1,0	7,3	30,5	21,8	15,3	-	0,8	1,7
Orient Mitjà i Nord d'Àfrica	15,4	7,1	8,1	-7,4	1,3	-	2,4	1,5
Àfrica subsahariana	1,4	1,9	4,6	3,2	9,3	0,6	0,7	0,9
Amèrica Llatina i Carib	11,1	14,8	19,9	3,0	3,0	1,6	0,9	1,0

Font: Banc Mundial (2007)

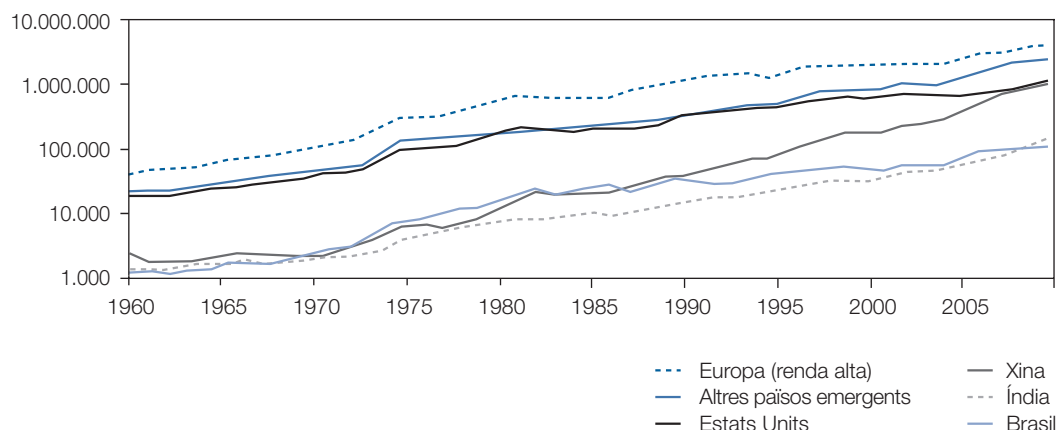
exportacions de mercaderies. Entre 1984 i 2004 les exportacions de serveis haurien pujat del 16% del total d'exportacions (mercaderies + serveis) a un 17,5%, increment que pot semblar modest però que en un context d'elevada «fragmentació de la producció» probablement reflecteix una millora de posicions del comerç en serveis perceptiblement més significativa. La taula 3.10 recull les dades sobre exportacions de serveis —així com les rendes procedents de l'estranger (un altre indicador indirecta del grau de conformació de xarxes globals de producció).

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

3.1.8. Principals exportadors i importadors

La figura 3.10 visualitza l'evolució de les exportacions de mercaderies per part d'Europa, els Estats Units, la Xina, l'Índia i el Brasil, des de 1960 fins a 2006. La UE manté el lideratge, encara que les economies emergents s'apropen de forma sostinguda. De fet, segons les dades publicades per l'Organització Mundial de Comerç (OMC; 2007), el segon semestre de 2006 la Xina va superar els Estats Units com a segona potència exportadora mundial (després d'haver assolit el 2005 la tercera posició superant el Japó) encara que amb les dades agregades de 2006, mostrades a la taula 3.11, els Estats Units encara reté el segon lloc. El creixement de les exportacions xineses el 2006 ha estat del 27%, que duplica pràcticament la mitjana mundial del 15% (en termes reals el 8%). Altres països dels 30 primers exportadors de mercaderies que superen el 2006 el 20% de creixement de les exportacions són l'Índia, Polònia i Rússia, amb bons registres també dels països bàltics. A l'esmentada taula es presenten, a més del rànquing 2006, el percentatge —o quota— de les exportacions mundials que cada país representava i les variacions d'aquests percentatges respecte a la quota de cada

Figura 3.10 Evolució de les exportacions de mercaderies de països i grups de països, 1960-2006
(xifres en milions de dòlars, escala logarítmica: el pendent implica taxes de creixement)



Font: Banc Mundial (2007)

Taula 3.11 Rànquing de països exportadors de mercaderies 2006

Lloc i percentatge de les exportacions mundials; variacions de quota respecte al 2005 i al 1997

1. Alemanya	9,2	-0,1	-0,2
2. Estats Units	8,6	-0,1	-4,0
3. Xina	8,0	+0,7	+4,7
4. Japó	5,4	-0,3	-2,3
5. França	4,1	-0,3	-1,3
6. Holanda	3,8	-0,1	+0,3
7. Regne Unit	3,7	-	-1,5
8. Itàlia	3,4	-0,1	-1,0
9. Canadà	3,2	-0,2	-0,7
10. Bèlgica	3,1	-0,1	-0,5
11. Corea del Sud	2,7	-	-0,2
12. Hong Kong	2,7	-0,1	-0,7
13. Rússia	2,5	+0,2	+1,3
14. Singapur	2,3	+0,1	-0,4
15. Mèxic	2,1	+0,1	-0,3
16. Taiwan	1,9	-	-0,7
17. Aràbia Saudita	1,7	-	+
18. Espanya	1,7	-0,1	-0,2
19. Malàisia	1,3	-0,1	+
20. Suïssa	1,2	-0,1	+

+: no figurava entre els 30 primers

Font: Elaboració OME a partir de l'OMC (2007) i de les estadístiques de comerç internacional 2005 i 1997

Taula 3.12 Rànquing de països importadors de mercaderies 2006

Lloc i percentatge de les exportacions mundials; variacions de quota respecte al 2005 i al 1997

1. Estats Units	15,5	-0,6	-0,5
2. Alemanya	7,4	+0,2	-0,4
3. Xina	6,4	+0,3	+3,9
4. Regne Unit	4,9	+0,2	-0,6
5. Japó	4,7	-0,1	-1,3
6. França	4,3	-0,3	-0,5
7. Itàlia	3,5	-	-0,2
8. Holanda	3,4	+0,1	+0,3
9. Canadà	2,9	-0,1	-0,7
10. Bèlgica	2,9	-0,1	+0,1
11. Hong Kong	2,7	-0,1	-1,1
12. Espanya	2,6	-	+0,4
13. Corea del Sud	2,5	+0,1	-0,1
14. Mèxic	2,2	+0,1	+0,2
15. Singapur	1,9	-	-0,5
16. Taiwan	1,6	-0,1	-0,4
17. Índia	1,4	+0,1	+
18. Rússia	1,3	+0,1	+0,4
19. Suïssa	1,1	-0,1	+
20. Austràlia	1,1	-0,1	-0,1

+: no figurava entre els 30 primers

Font: Elaboració OME a partir de l'OMC (2007) i de les estadístiques de comerç internacional 2005 i 1997

país l'any 2005 (variació a curt termini) i respecte a 1997 (variació a mitjà termini).

La taula 3.12 mostra el rànquing dels 30 principals importadors el 2006, amb la informació complementària simètrica de la taula anterior, és a dir, quotes d'importació del 2006 i variacions d'aquestes respecte al 2005 (curt termini) i al

1997 (mitjà termini). Aquestes xifres són un bon indicador de la capacitat d'absorció d'exportacions. De nou cal destacar un increment de les importacions xineses del 20%. Però els increments d'importacions més importants el 2006 de entre els 30 primers importadors corresponen a Rússia (un 31%), l'Índia (un 25%, ja al lloc 17) i Polònia i la República Txeca (un 22% cadascun).

Pel que fa al comerç en serveis, amb la importància quantitativa i qualitativa creixent ja comentada (entre d'altres raons pel seu valor afegit cada vegada més significatiu), la Xina guanya un lloc (del 9 al 8) i l'Índia un altre (de l'11 al 10, amb un increment respecte al 2005 del 34% i una millora de 0,4 punts de quota mundial només el darrer any). Altres països asiàtics també guanyen posicions. Com mostra la taula 3.13, els Estats Units mantenen el lideratge i destaca també el fet que alguns països europeus, especialment Alemanya i el Regne Unit (però també alguns dels països «petits» més avançats) mantenen, i fins i tot milloren, les seves posicions amb més èxit que en el comerç de mercaderies: un indicador important d'una possible evolució futura dels avantatges europeus (l'Informe de Competitivitat Mundial IMD 2007 recalca aquest paper del serveis en les pautes de competitivitat europees).

Taula 3.13 Rànquing de països exportadors de serveis, 2006

Lloc i percentatge de les exportacions mundials; variació respecte al 2005 i al 1997

1. Estats Units	14,3	-0,4	-3,2
2. Regne Unit	8,2	+0,4	+1,7
3. Alemanya	6,1	-0,1	+0,3
4. Japó	4,5	-	-0,7
5. França	4,1	-0,7	-2,0
6. Itàlia	3,7	-0,2	-1,8
7. Espanya	3,7	-0,1	+0,4
8. Xina	3,2	+0,1	+1,3
9. Holanda	3,0	-0,2	-0,7
10. Índia	2,7	+0,4	+
11. Hong Kong	2,6	-	-0,2
12. Irlanda	2,5	+0,3	+
13. Singapur	2,1	+0,2	-0,2
14. Bèlgica	2,1	-0,1	**
15. Canadà	2,1	-0,1	-0,1
16. Corea del Sud	1,9	+0,1	-
17. Dinamarca	1,9	+0,2	+0,6
18. Luxemburg	1,9	+0,2	**
19. Àustria	1,8	-0,4	-0,4
20. Suècia	1,8	-	+0,5

+: no figurava entre els 30 primers

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

Font: Elaboració OME a partir de l'OMC (2007) i de les estadístiques de comerç internacional 2005 i 1997

Per la seva banda l'evolució de les importacions de serveis està recollida a la taula 3.14. Cal destacar la important millora de l'Índia, que presenta un increment respecte al 2005 de les importacions de serveis en un 40% —és l'altra cara de la moneda del potencial indi com a destinació d'*offshoring* de

Taula 3.14 Rànquing de països importadors de serveis, 2006

Lloc i percentatge de les importacions mundials; variació respecte al 2005 i al 1997

1. Estats Units	11,7	-0,3	+0,1
2. Alemanya	8,2	-0,4	-1,1
3. Regne Unit	6,5	-0,1	+1,2
4. Japó	5,5	-0,1	-3,9
5. França	4,1	-0,4	-0,7
6. Itàlia	3,9	-	-1,5
7. Xina	3,8	+0,3	+1,5
8. Holanda	3,0	-	-0,4
9. Irlanda	3,0	+0,2	+0,8
10. Espanya	2,9	+0,1	+1,0
11. Canadà	2,7	-	-0,1
12. Índia	2,7	+0,5	+
13. Corea del Sud	2,7	+0,2	+0,5
14. Singapur	2,3	+0,4	+0,8
15. Bèlgica	2,0	-0,1	-0,5**
16. Rússia	1,7	+0,1	+0,3
17. Dinamarca	1,7	+0,2	+0,1
18. Àustria	1,5	-0,6	-0,6
19. Suècia	1,5	-	-
20. Hong Kong	1,3	-0,1	-0,5

+: no figurava entre els 30 primers

**: En comparació de la quota de Bèlgica+Luxemburg de 1997

Font: Elaboració OME a partir de l'OMC (2007) i de les estadístiques de comerç internacional 2005 i 1997

serveis— i una invitació a aprofitar aquesta extraordinària capacitat d'absorció de serveis per part de l'Índia. També els increments de Corea i el Brasil arriben al 20%, evidenciant una vegada més que l'increment de la presència global és un camí en les dues direccions (més exportacions i més importacions, és a dir, més competència i més oportunitats com a mercats de destinació dels nous agents de l'economia global).

3.2. Treball i activitats a un món global

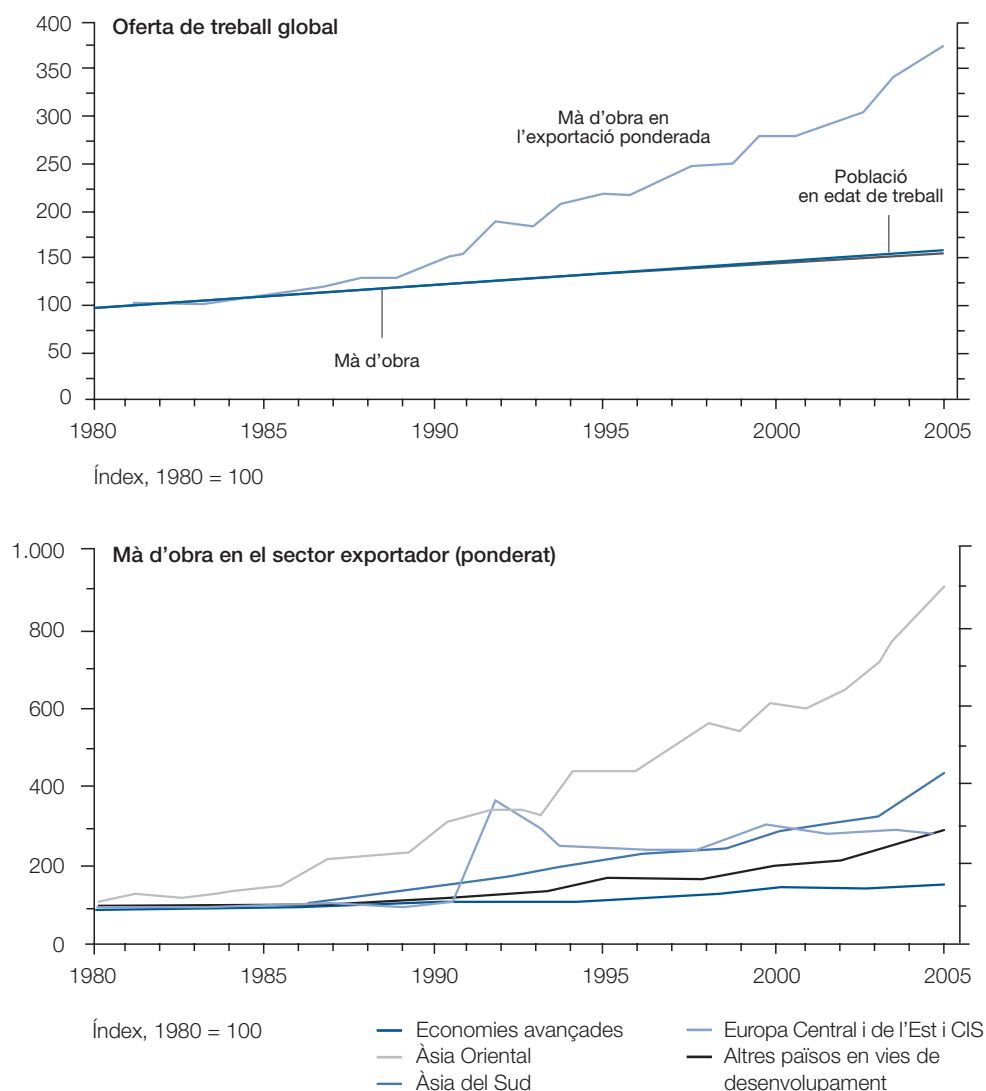
La integració dels mercats que suposa la globalització afecta també els mercats de treball, amb repercussions econòmiques i sociopolítiques molt importants. El capítol 1 n'ofereix evidències. Els debats sobre (des)localitzacions, *offshoring* i/o *outsourcing*, o sobre quines activitats es poden retenir o impulsar a cada país o territori són components de la nova divisió internacional del treball, que determina i determinarà el paper de cada país o societat al nou marc de l'economia global.

Es presenten a continuació uns indicadors sobre el paper dels mecanismes a través dels quals actua la integració competitiva dels mercats mundials (comerç, migracions, *offshoring*), per presentar a continuació una avaluació del seu impacte diferencial en funció del grau de qualificació del treball implicat. Finalment s'ofereix una forma alternativa de considerar la vulnerabilitat enfront de la competència global vinculada a les anàlisis del *task trade*, segons els quals les xarxes globals fan que en bona mesura els països i les societats s'especialitzin no només en determinats productes sinó també de manera creixent en determinades tasques o activitats els resultats de

les quals es combinen en les xarxes globals de producció. Això té incidència significativa sobre la qualitat del lloc de cada país o societat a la divisió internacional del treball i de les tasques o activitats, així com sobre les vulnerabilitats enfront dels canvis globals.

Les argumentacions i anàlisis presentades en aquesta secció estan adreçades inicialment a consideracions sobre treballs i ocupacions, però la seva translació a les tasques o activitats que finalment es poden desenvolupar de forma competitiva i sostenible a cada territori són immediates. Això quedarà especialment en relleu al final de la secció.

Figura 3.11 Oferta de treball global, 1980-2005



Font: FMI (2007a)

3.2.1. Cap a una oferta global de treball (*global labor supply*)

Les vies per les quals s'integren els mercats de treball són diverses, directes i indirectes. D'una banda, el mecanisme clàssic dels intercanvis comercials que —com ja insistia Samuelson— suposen una manera indirecta de que els factors de producció dels països que participen al comerç internacional competeixin. La més gran competència entre productes —i serveis— de cada vegada més països a l'economia global suposaria així una intensificació de la competència indirecta dels factors de producció entre els quals el treball —de què disposen en abundància les economies emergents— ocuparia un lloc molt destacat. D'altra banda, els fluxos migratoris suposen una competència —però també una potencial complementarietat— més directa. I recentment l'increment de la partició internacional de la producció mitjançant mecanismes com les inversions directes a l'estranger o l'*offshoring* internacional afegeix una nova via de connexió.

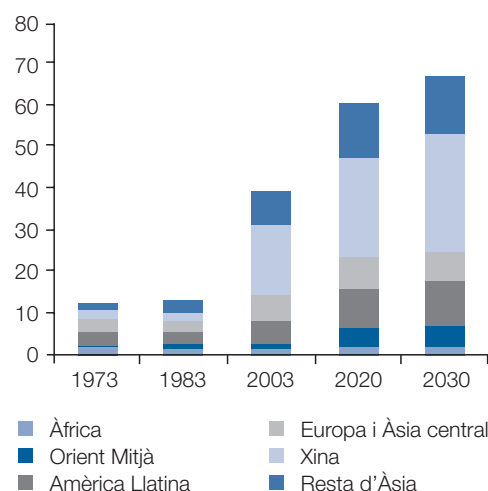
Recentment l'FMI (2007a) ha dedicat un capítol del seu *Informe Semestral* d'abril de 2007 al tema de la *globalization of labor*. Incorpora unes propostes operatives per mesurar l'oferta de treball global, la més senzilla de les quals es basa en ponderar la força de treball de cada país per la seva ràtio exportacions/PIB. La figura 3.11 mostra (a la part superior) com amb aquest criteri l'oferta global de treball s'hauria quadruplicat entre 1980 i 2005, amb un protagonisme destacat dels països asiàtics, així com del centre i est d'Europa (la part inferior descomposa geogràficament les contribucions a aquesta *global labor supply*).

Es detallen a continuació alguns indicadors dels diversos mecanismes o canals d'integració i de competència dels mercats de treball a escala global, així com una anàlisi de les seves principals implicacions. Cal recordar que aspectes com els impactes distributius i els diferents graus de vulnerabilitat d'ocupacions i activitats no té només una dimensió «social», sinó que afecta l'estructura productiva d'un país, les seves pautes de demanda, el seu estil de vida.

3.2.2. Mecanismes de competència global en els mercats de treball i activitats

Des de la perspectiva dels països avançats, una manera en què habitualment es percep la competència directa en mercaderies i indirecta en treball és amb les importacions procedents d'economies emergents i en desenvolupament. La figura 3.12 mostra l'evolució i les perspectives, segons les projeccions del Banc Mundial (2007a), de creixent presència d'aquest mecanisme. Segons aquest estudi, aquesta més gran penetració d'importacions d'una banda és una via per a millores de productivitat i eficiència, però de l'altra pot portar a tensions socials.

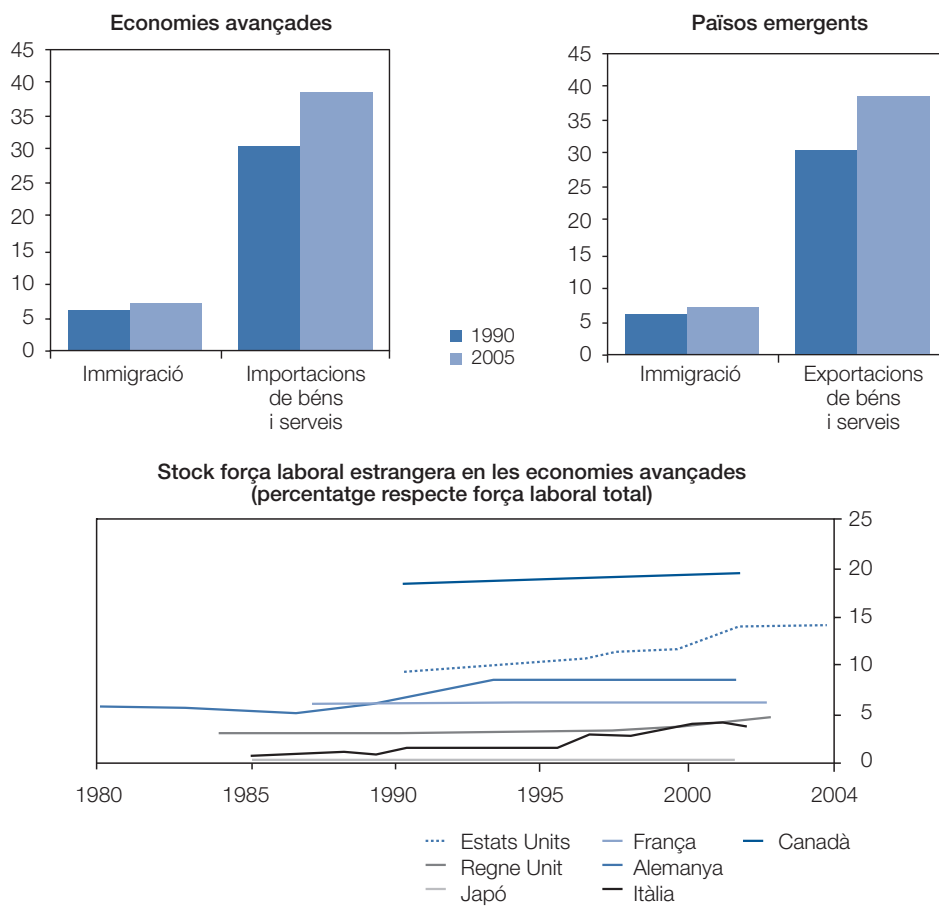
Figura 3.12 Percentatge de les importacions de manufactures dels països de renda elevada que s'originen en economies emergents i en desenvolupament 1973-2003-2030



Font: Banc Mundial (2007a)

Pel que fa al pes dels fluxos migratoris a l'oferta de treball global, la figura 3.13 mostra (a la part superior) l'evolució dels moviments migratoris des dels països en desenvolupament cap als països avançats i dels fluxos comercials en el mateix sentit. A la part inferior mostra per a alguns països avançats el pes creixent de la població immigrant que, en el cas dels Estats Units, arribaria a un percentatge del 15% proper al pes de les importacions sobre el PIB. Les dades mostren l'increment en paral·lel d'aquests dos mecanismes de connexió entre mercats de treball.

Figura 3.13 Immigració (com a % de la població activa) i comerç internacional (com a percentage del PIB)



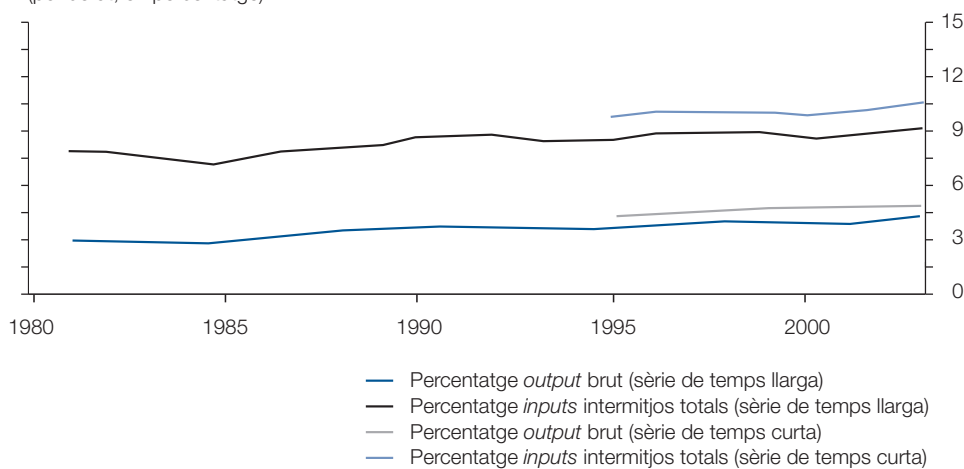
Font: FMI (2007a)

Les figures i les taules següents presenten formes alternatives de mesurar el fenomen de l'*offshoring*.

La figura 3.14 mostra les dades que ofereix l'FMI, amb dues interpretacions del pes de l'*offshoring*.

Figura 3.14 *Offshoring* a economies avançades

Offshoring total de les economies avançades de l'OCDE (ponderat; en percentatge)



Font: FMI (2007a)

D'una banda, en proporció al valor de la producció; i de l'altra en proporció al conjunt d'*inputs* intermedis utilitzats. Ambdues mesures ofereixen informació complementària sobre la magnitud de l'*offshoring* i mostren la mateixa tendència suau però persistent d'increment dels darrers anys.

Així, la taula 3.15 mostra les dades elaborades amb la metodologia d'Amiti-Wei (2005) i feta servir en diversos estudis recents, entre els quals alguns referits a Espanya (Canals, La Caixa, 2006). La taula inclou de forma diferenciada el paper de l'*offshoring* de manufactures (quan es desplaça a l'exterior una part «material» del procés productiu) i l'*offshoring* de serveis (quan es desplacen a l'exterior serveis, el disseny, el *software*, les tasques d'atenció a clients, la comptabilitat, etc.). Aquesta diferenciació és rellevant en la mesura que afecta a tipus de treballs i qualificacions diferents. Tradicionalment part dels processos productius de manufactures objecte d'*offshoring* han estat de limitat valor afegit, mentre que l'*offshoring* de serveis afecta no tan sols a activitats de limitat valor afegit (com els *call centers*) sinó també a tasques de més valor, des del *software* fins a determinats diagnòstics mèdics o parts de l'R+D. Les dades mostren un increment significatiu els anys 90, encara que una aplicació a anys més recents (amb una metodologia lleugerament diferent per disponibilitat de dades) reflecteixen un cert estancament del fenomen.

Amb més detall, la figura 3.15 mostra, per als països avançats, no tan sols l'evolució del nivell mitjà d'*offshoring* (en manufactures i serveis) sinó també el rang que assoleixen els diversos països. L'heterogeneïtat entre els països avançats és notable, en funció de paràmetres com la mida, l'obertura, la seva presència a xarxes globals de producció i contractació, etc.

L'ampliació dels mecanismes d'*offshoring* i les alarmes que periòdicament provoca, han portat a un conjunt d'estudis sobre el seu impacte. La taula 3.16 resumeix els resultats de diversos treballs d'Amiti-Wei referits als Estats Units en què destaquen dos aspectes: a) d'una banda, els resultats agregats positius de millora sobre la productivitat; i b) de l'altra, el paper especialment rellevant de l'*offshoring* de serveis en aquests resultats.

Taula 3.15 Intensitat de l'*offshoring* als Estats Units, 1992-2000

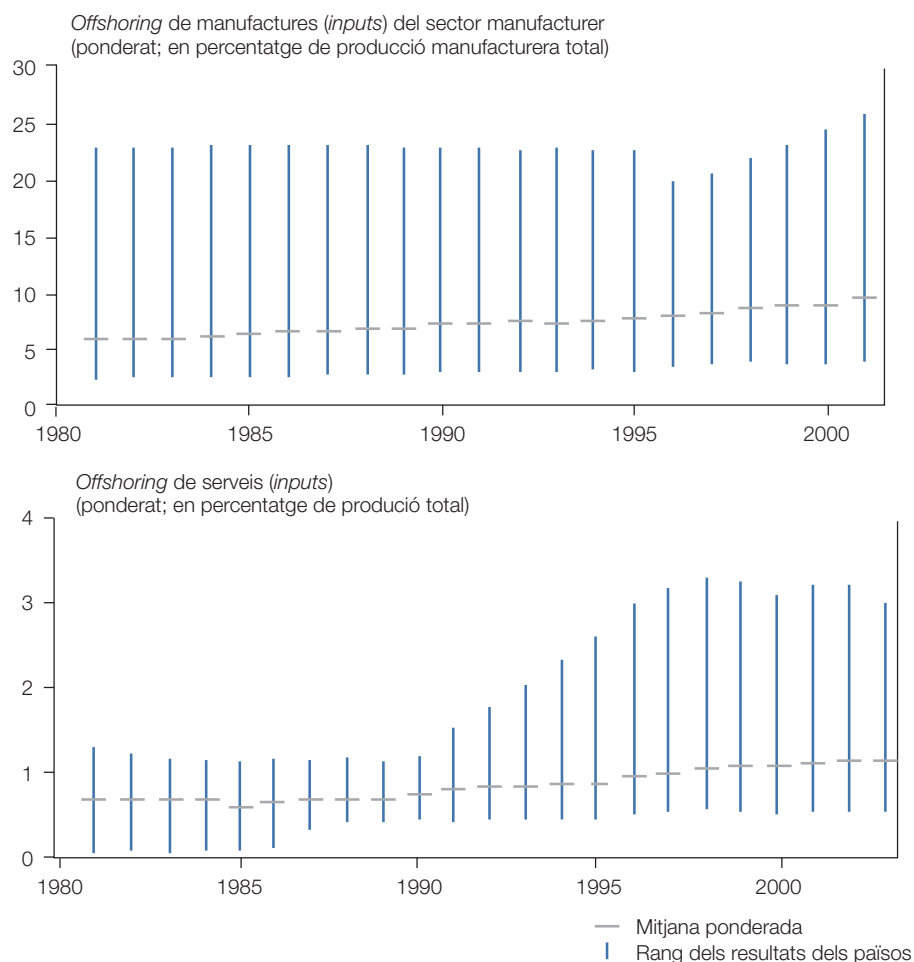
Any	Percentatge de <i>Inputs</i> materials importats	Percentatge de <i>Inputs</i> serveis importats
1992	11,7%	0,18%
1993	12,7%	0,18%
1994	13,4%	0,20%
1995	14,2%	0,20%
1996	14,3%	0,21%
1997	14,6%	0,23%
1998	14,9%	0,24%
1999	15,6%	0,29%
2000	17,3%	0,29%

Font: Amiti-Wei (2005)

Naturalment, com sempre que els resultats agregats són positius, cal esbrinar-ne la descomposició o distribució per veure quines altres implicacions econòmiques o socials poden tenir aquests mecanismes. Els següents paràgrafs comenten la més habitual de les particions: entre segments del mercat de treball, ocupacions, sector o activitats de baixa qualificació o intensius en treball de baixa qualificació i els treballs, sectors o activitats d'alta qualificació o intensius en treball d'alta qualificació.

3.2.3. Diferències de qualificació

L'argumentació tradicional —basada en les explicacions del comerç internacional que ressalten el paper de les diferències en les dotacions de factors (Heckscher-Ohlin)— afirma que, atès que les economies emergents o en desenvolupament tenen com a factor més abundant el treball d'escassa qualificació, la seva inserció més plena en l'economia global tindrà com a principal impacte una pressió competitiva més forta sobre el treballs menys qualificats dels països ja avançats. Per contra, el treballadors més qualificats d'aquests darrers països en sortiran beneficiats perquè els productes que contribueixen a produir es poden vendre ara en mercats ampliat gràcies a aquesta inserció dels emergents en l'economia global. El principal resultat seria que als països avançats es produiria una millora de la posició relativa del treball qualificat (i dels sectors intensius en treball qualificat) respecte al no-qualificat (i sectors intensius en treball menys qualificat). Els estudis empírics semblen confirmar en general aquesta predicció.

Figura 3.15 **Offshoring** de manufactures i serveis per part dels països avançats: mitjana i dispersió

Font: FMI (2007a)

La figura 3.16 recull una de les evidències més citades, atribuïda a Robert Feenstra (2007). Mostra com, des de finals del anys 1980, als Estats Units s'ha anat ampliant la ràtio entre retribucions del treball que no s'ocupa directament de la producció (és a dir, el treball més de *staff* o administració, *white collar*) i els salaris del treball directa-

ment implicat en la producció (*blue collar*), els treballadors del qual estadísticament tenen menys qualificació.

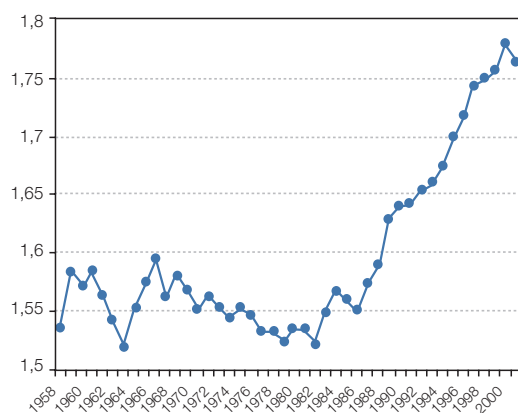
Però la credibilitat de l'explicació queda reduïda quan es constata que la mateixa teoria implicaria que en els països emergents o en desenvolupament l'impacte hauria de ser el contrari, la qual cosa no es veu en general confirmada. Això ha portat a la recerca d'explicacions alternatives, entre les quals destaquen: a) el procés d'innovació tecnològica «esbiaixat» envers la qualificació (que requereix més qualificació per ser aplicat) i especialment les TIC, que serien «complementàries» de la qualificació; i, b) com defensa Feenstra (2007), el desplaçament —degut a la globalització i especialment a l'*offshoring*— a països menys desenvolupats de tasques intermèdies (producció de components, etc.) amb uns reque-

Taula 3.16 **Impacte de l'outsourcing sobre la productivitat a la manufactura d'EUA, 1992-2000**

Percentatge de l'increment total en la productivitat segons cada factor		
Servei Outsourcing	Materials Outsourcing	Equips d'alta tecnologia
11-13%	3-6%	4-7%

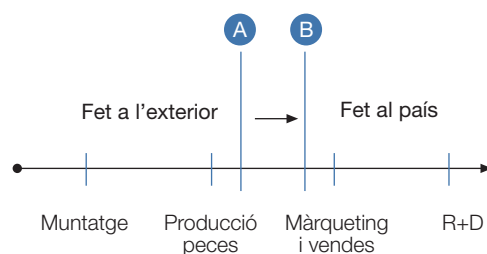
Font: Feenstra (2007)

Figura 3.16 Salaris relatius dels treballadors no-producció respecte als de producció als Estats Units



Font: Feenstra (2007)

Figura 3.17 Efectes de desplaçaments de la «frontera» d'outsourcing



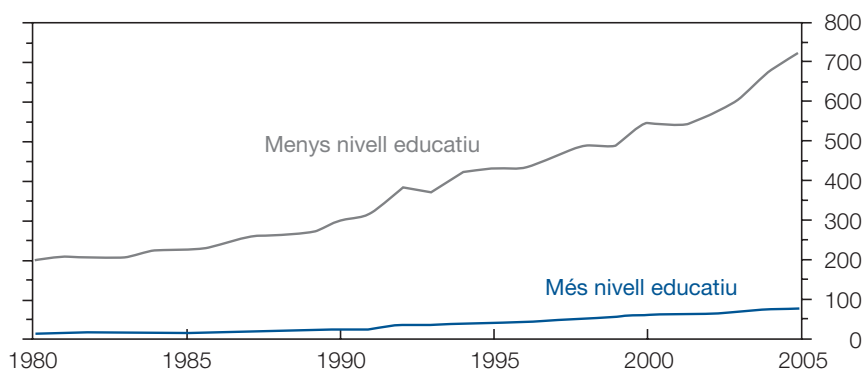
Font: Feenstra (2007)

riments de qualificació superiors a les inicialment deslocalitzades, amb l'efecte que la mitjana de qualificacions augmenta amb el transvasament de successives tasques de les economies avançades envers les emergents. Per exemple, si a la figura 3.17 es mostren les tasques o parts de la cadena de valor del procés de producció en un grau creixent de requeriments de qualificació, un desplaçament de la «frontera» des d'A fins a B — entre les tasques o activitats desenvolupades a l'estranger i nacionalment — té l'efecte d'incrementar la demanda de qualificació mitjana tant a l'estranger com nacionalment.

Estudis recents, com el ja citat de Nordas (2007), referits als sectors de l'electrònica i l'automoció, ratifiquen la tendència a una participació semblant al model de la figura anterior.

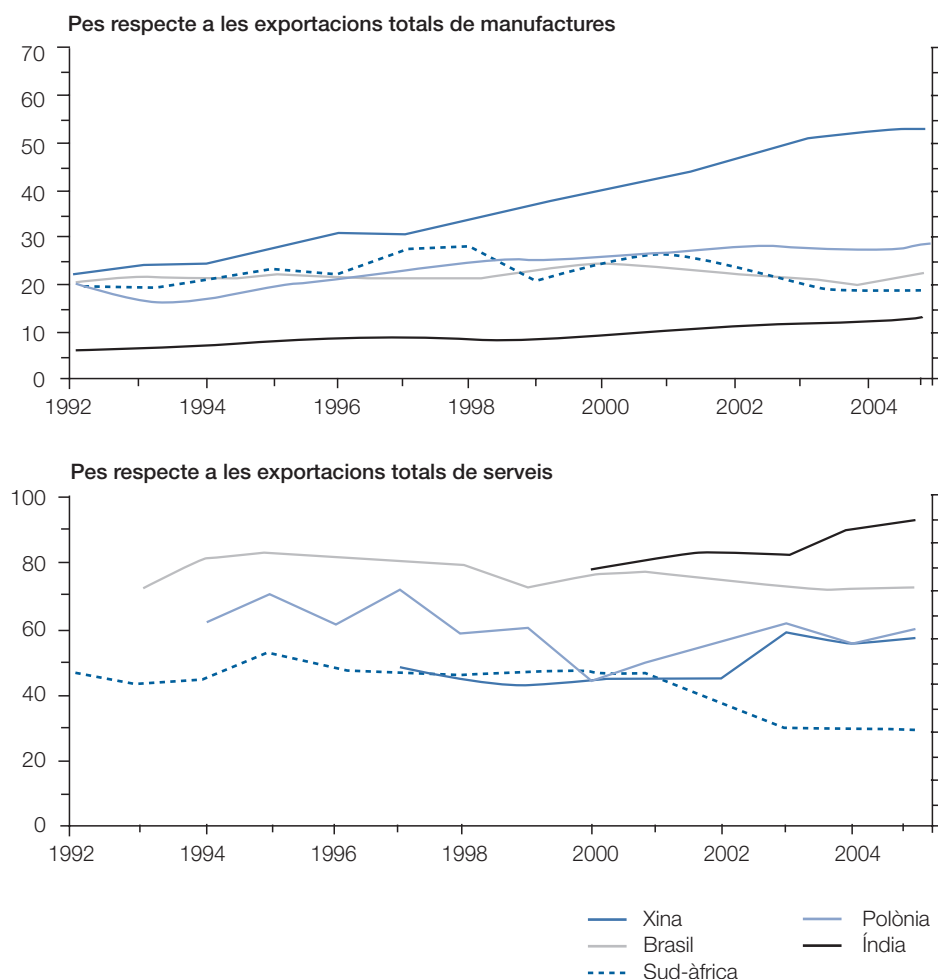
Pel que fa a les estimacions de l'FMI, encara que en termes absoluts una gran majoria de les incorporacions a l'oferta de treball global són de persones amb un nivell baix d'educació, com mostra la figura 3.18, també cal destacar que l'increment d'aquesta oferta amb nivell superior d'educació (universitària) ha estat d'un 50% des de 1980, i que està creixent més ràpidament a l'actualitat com a conseqüència de les apostes explícites per la qualificació de països com la Xina i l'Índia, i també pel bon nivell educatiu de molts dels països del centre i est d'Europa.

Figura 3.18 Oferta de treball global per nivells educatius (milions de persones)



Font: FMI (2007a)

Figura 3.19 Pes de les exportacions de les economies en desenvolupament de productes qualificats, manufactures i serveis



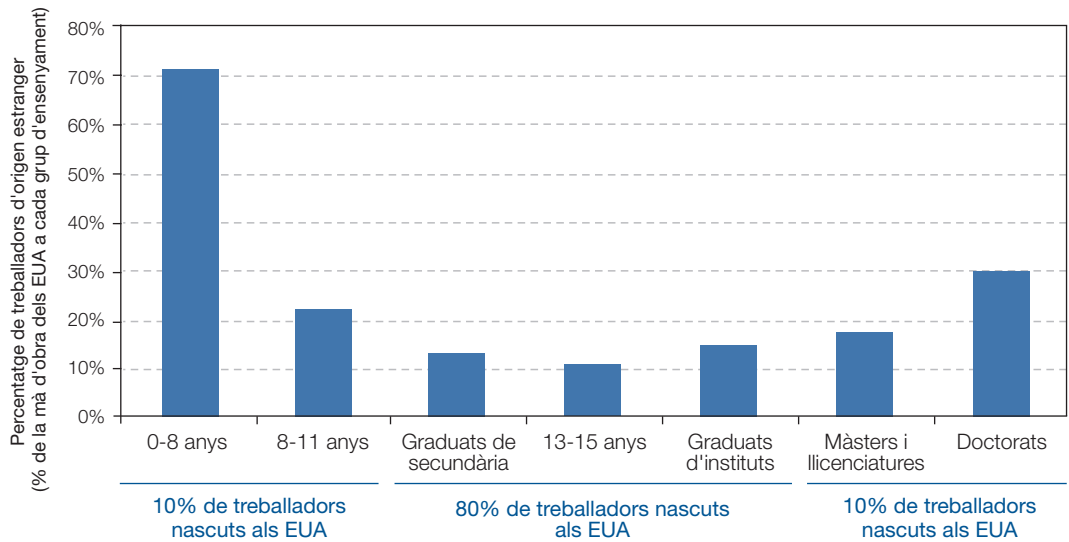
Font: FMI (2007a)

Això té la seva traducció en una presència cada vegada més important a la cistella d'exportació dels països emergents i en desenvolupament de productes amb més qualificació, tant pel que fa a manufactures com a serveis. Les dades de la figura 3.19 complementen les que es van oferir al capítol 1 i a la secció 3.1 relatives al pes creixent no només en quantitat sinó també en qualitat de les exportacions dels països emergents.

La composició per qualificacions de la immigració també ha estat objecte d'anàlisi. La figura 3.20 mostra la distribució de nivells educatius (anys d'escolarització) dels immigrants que arriben als Estats Units, i ressalta el predomini de les baixes qualificacions (però amb un notable segment més alt en determinades activitats, com universitats, laboratoris i hospitals). A la mateixa figura es

comparen —a la part inferior— les xifres amb les de la població nascuda als Estats Units, i emergeix la diferent composició de qualificacions. Una conseqüència és que les estimacions, mitjançant models econòmics, de l'impacte de la immigració sobre els salaris i l'ocupació dels nadius presenten resultats molt diferents en funció del nivell educatiu d'aquests. Un resultat recent típic —obtingut a l'estudi d'Ottaviano-Peri (2006)— és el que mostra la taula 3.17 en què es reflecteix la pressió a la baixa sobre els salaris dels treballadors dels Estats Units de més baix nivell educatiu, per als quals el treball dels immigrants seria un factor de producció substitutiu/competitiu del seu, mentre que, al contrari, per a la resta de qualificacions els resultats de la immigració serien beneficiosos per tractar-se de factors complementaris aquests de més qualificació amb els dels immigrants.

Figura 3.20 Qualificació dels immigrants als Estats Units



Font: Feenstra (2007)

Taula 3.17 Efectes de la immigració als Estats Units sobre els salaris dels treballadors nord-americans de diferent qualificació (anys d'escolarització)

Canvi (en percentatge) en els salaris dels treballadors segons nivell d'escolarització					
	Menys de 12 anys	12 anys	13-15 anys	16 anys o més	Mitjana general
Part A: Efectes de la immigració total 1990-2004					
Mètode: Capital i terra fixe	-9,0%	-2,4%	-0,8%	-5,0%	-3,2%
Retribució real al capital fixe	-4,4	1,0	2,2	-0,2	0,3
Part B: Efectes de la immigració ilegal 1990-2004					
Mètode: Retribució real al capital fixe	-7,9	0,8	0,8	0,8	0,1

Font: Ottaviano-Peri (2006)

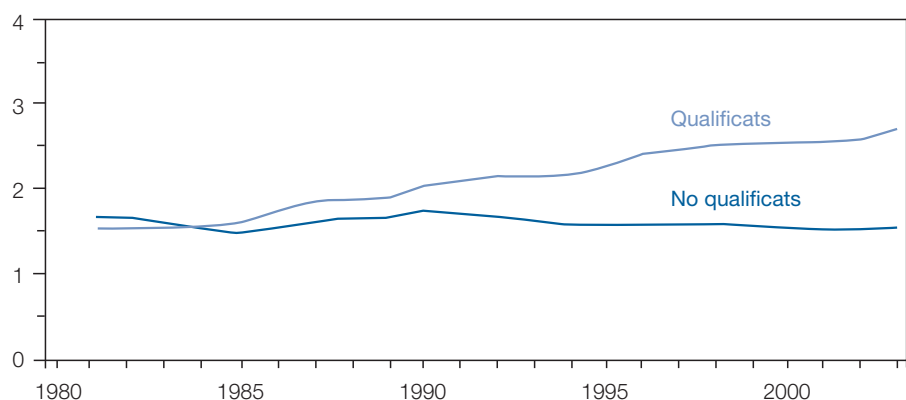
Pel que fa a l'*offshoring*, la figura 3.21 mostra la descomposició que porta a terme el repetit estudi de l'FMI (2007a, cap. 5) sobre la qualificació d'*inputs*. Cal destacar que la figura recull el percentatge del valor de la producció de països industrialitzats que s'estima que procedeix de l'*offshoring* d'*inputs* (que requereixen treball i altres factors productius) segons el grau de qualificació. Encara que el nivell d'*offshoring* com a percentatge del valor de la producció sembli petit, cal indicar com n'incrementa la qualificació mitjana, tant en termes absoluts com comparatius.

Com ja s'ha reiterat, aquesta creixent qualificació dels segments dels processos productius objecte d'*offshoring* documenta un dels motius

de preocupació per aquest tipus de relocalitzacions, ja que s'argumenta que el fet que els riscos de les persones i llocs de treball eventualment afectats negativament als països avançats tinguin més alta qualificació, implica el risc de desvalorització de les inversions efectuades en aquest capital humà. Per això és important destacar com alguns dels estudis més significatius sobre aquest tema, com els ja esmentats d'Ami-ti-Wei i els que es comenten més endavant de Grossman i Rossi-Hansberg, insisteixen en uns efectes nets positius sobre la productivitat dels processos de deslocalització que podrien compensar fins i tot els derivats de la més gran competència exterior en determinats segments de qualificació.

Figura 3.21 Offshoring segons grau de qualificació

Offshoring d'inputs qualificats i no qualificats (en percentatge respecte a la producció bruta)



Font: FMI (2007a)

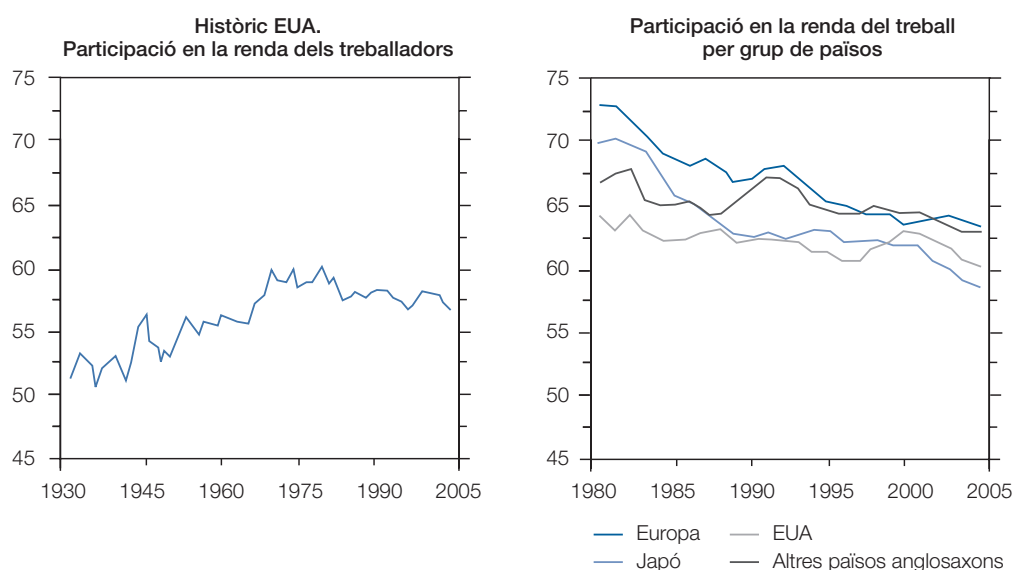
3.2.4. Implicacions distributives

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

En tot cas cal insistir que els impactes distributius no tenen només una dimensió social, sinó que també afecten l'estructura i tipologia de les activitats que finalment cada país pot acabar portant a terme al món global, i també que els canvis en la distribució de la renda tenen implicacions per les pautes de demanda i hàbits de consum, així com per l'estil de vida d'una societat.

Una d'aquestes implicacions és la reducció de la proporció de la renda que retribueix al factor treball en els darrers anys, que coincideix amb l'aprofundiment de la globalització. La figura 3.22 —extreta

Figura 3.22 Evolució de la participació en la renda nacional de la retribució del factor treball en diversos països i regions del món industrialitzat



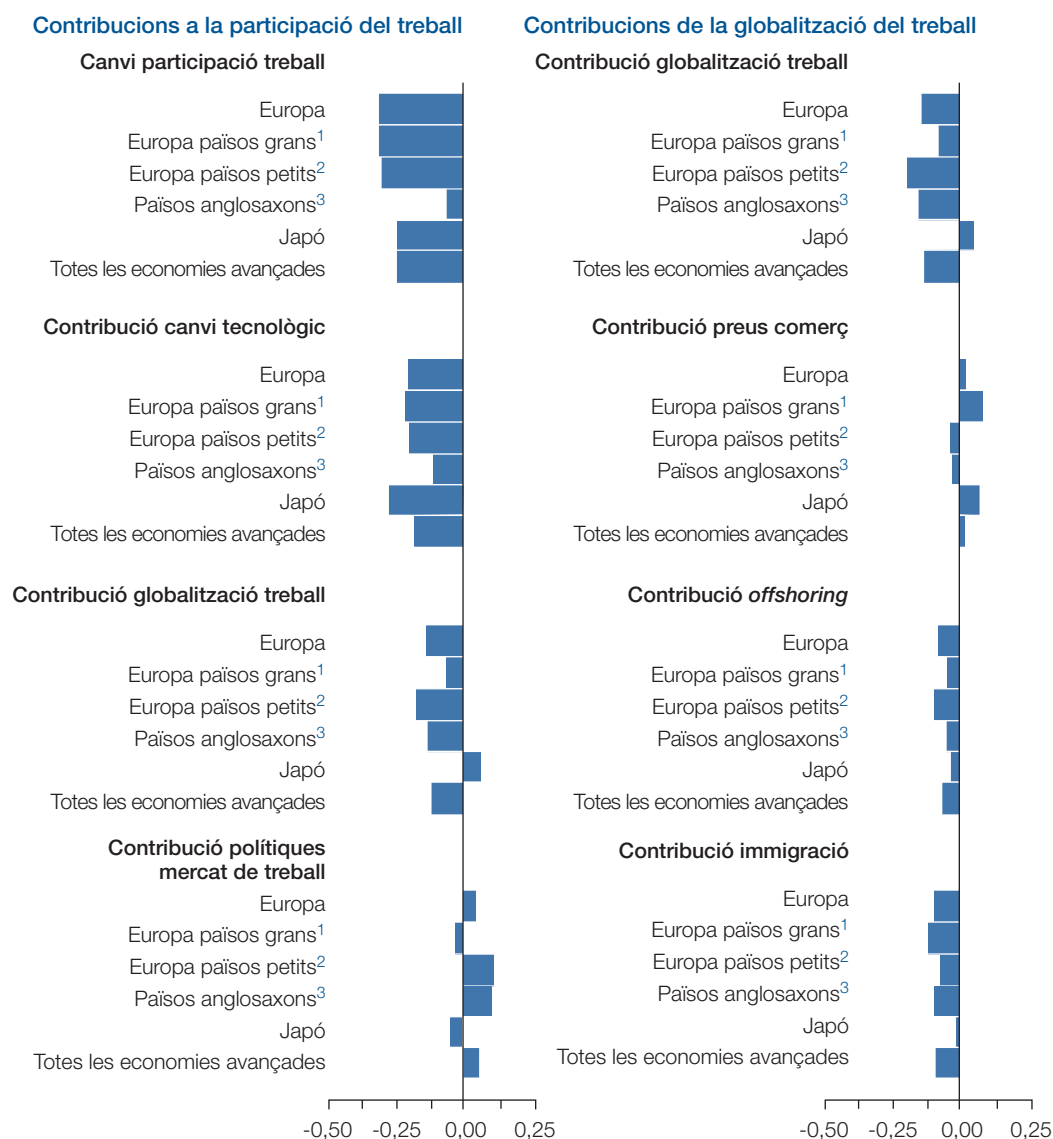
Font: FMI (2007a)

de l'FMI (2007a) però que recull tendències detectades a altres nombroses fonts— mostra a la part inferior com a les darreres dècades s'ha reduït la fracció de la renda nacional que retribueix al factor treball als països avançats, tant als Estats Units com a Europa (es refereix a l'Europa continental), altres països anglosaxons (el Regne Unit, Canadà i Austràlia) i Japó. L'FMI destaca com la reducció ha estat més significativa a Europa (continental) i el Japó, atribuint-lo a les rigideses estructurals, laborals i d'altra mena, d'aquestes economies. Però més enllà d'aquesta polèmica, la part superior de la mateixa figura mostra la tendència a la reversió

respecte al *trend* històric als Estats Units de la participació de les rendes dels assalariats. Més enllà de debats ideològics, cal plantejar quines poden ser les conseqüències en termes de la demanda de diferents tipus de mercaderies i serveis d'aquesta redistribució entre les categories de rendes. Al capítol 1 es van comentar algunes de les vessants d'aquests canvis.

Com és prou conegut, coincidència en el temps no implica necessàriament causalitat i per això, com ja s'ha apuntat, hi ha explicacions alternatives a aquestes regularitats empíriques. El mateix FMI,

Figura 3.23 Descomposició dels impactes sobre la participació del factor treball



1. Inclou França, Alemanya, Itàlia i Espanya. 2. Inclou Àustria, Bèlgica, Dinamarca, Finlàndia, Irlanda, Països Baixos, Noruega, Portugal i Suècia. 3. Inclou Austràlia, Canadà, Regne Unit i els EUA.

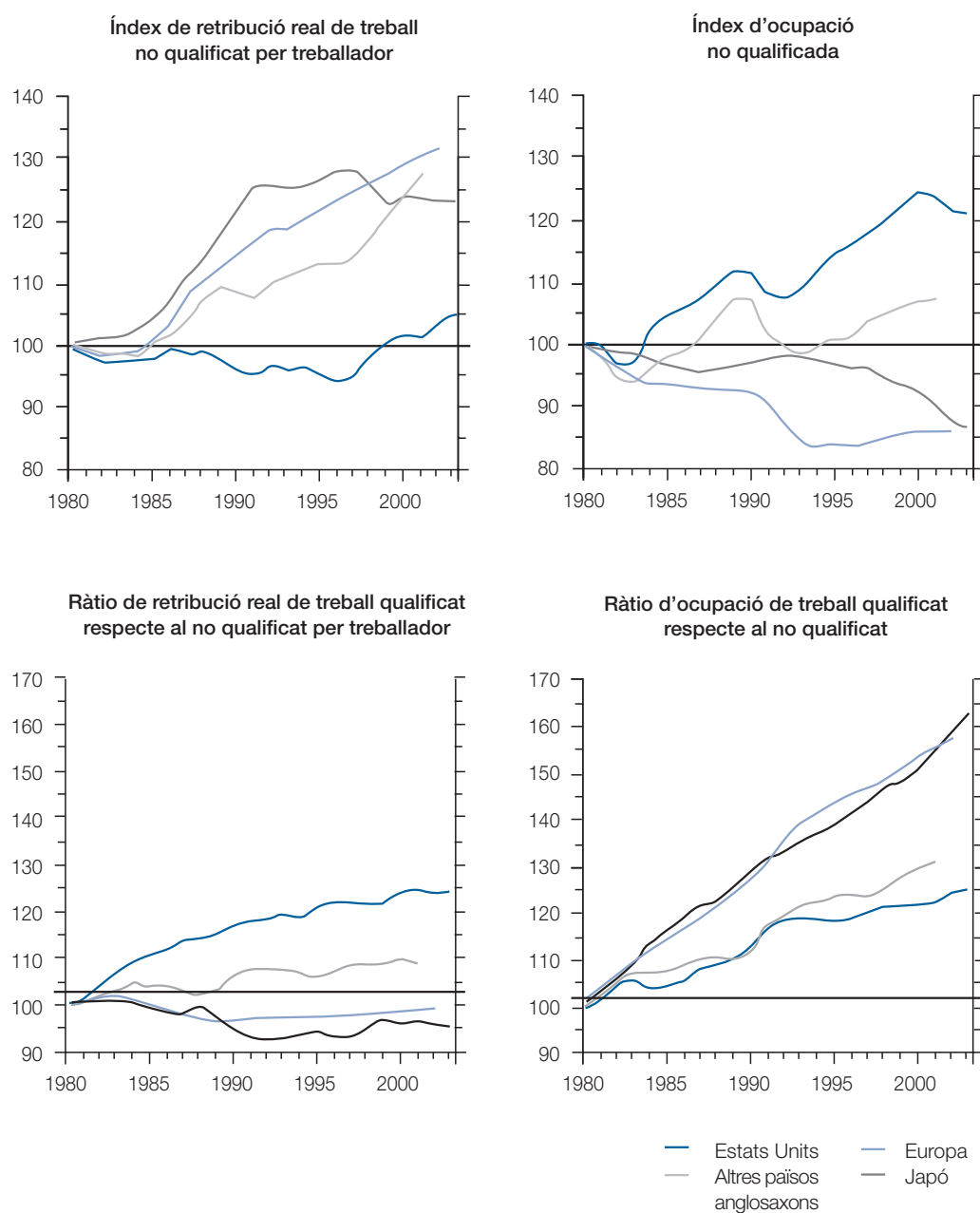
Font: FMI (2007a)

a l'estudi que estem comentant, porta a terme una anàlisi per esbrinar el grau d'impacte sobre la participació del treball en la renda nacional de factors com la globalització, el canvi tecnològic esbiaixat, i les polítiques laborals. La figura 3.23 recull els principals resultats, que apunten a una incidència més decisiva del canvi tecnològic que de la globalització *strictu sensu*. Però cal recordar l'argument de Feenstra que al món real, canvi tecnològic i globalització es combinen per donar lloc a les noves

pautes de distribució internacional de les activitats que generen aquests resultats. En tot cas, l'estudi de l'FMI fins i tot porta a conclusions quantitatives sobre els components de l'impacte atribuïble a la globalització del treball entre el component associat al comerç, a l'*offshoring* i als fluxos migratoris, també mostrats a la figura 3.23.

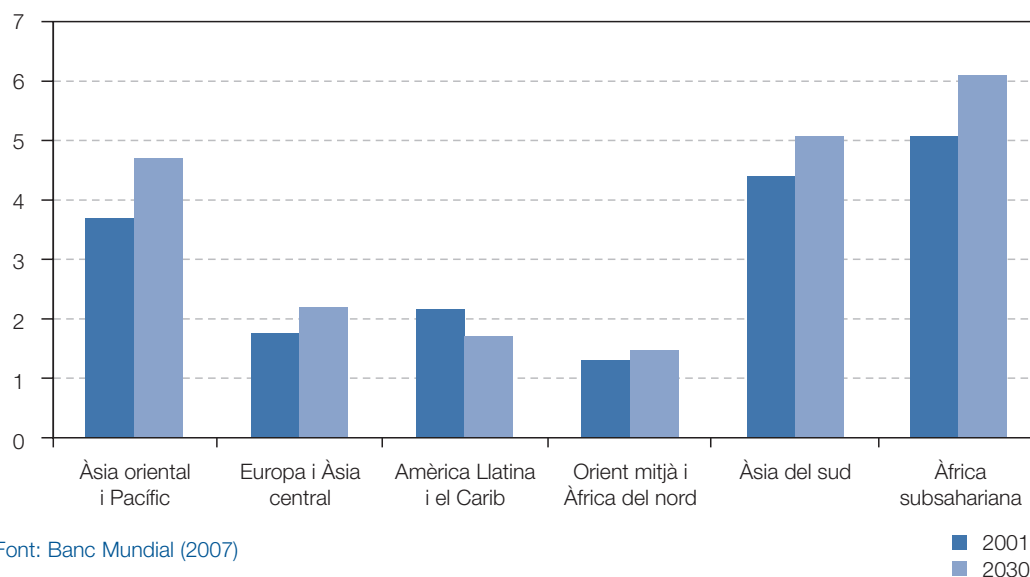
Segons aquests càlculs, l'impacte sobre la participació del factor treball dels aspectes més

Figura 3.24 Ocupació i retribució del treball segons qualificació als països avançats



Font: FMI (2007a)

Figura 3.25 Rendiments de la qualificació a diferents regions dels països emergents i en desenvolupament (ràtio de salaris del treball qualificat respecte als salaris del treball no qualificat) 2001-2030



Font: Banc Mundial (2007)

tecnològics i els vinculats directament a la globalització del treball serien semblants (amb un petit diferencial de més influència de la tecnologia), ambdós en el sentit de reduir la participació del factor treball, que les polítiques del mercat laboral no han contrarrestat (i, segons l'FMI, als països europeus «grans» pot haver-se accentuat).

Amb més detall, i retornant al primer plànol la distinció entre treball de més i menys qualificació, la figura mostra l'evolució diferencial d'ambdós tipus de treball pel que fa a ocupació i a retribució (*real labor compensation*) en les mateixes regions dels països avançats. Pel que fa a l'evolució de l'ocupació, la part dreta de la figura 3.24 mostra la pèrdua de posicions relatives de l'ocupació no qualificada respecte a la qualificada en totes les regions dels països avançats. Per la seva banda la part esquerra mostra com en els països anglosaxons (inclòs els Estats Units) la retribució relativa del treball qualificat ha millorat, mentre que a l'Europa continental el sistema sociolaboral hauria mantingut les posicions relatives del treball menys qualificat, que ha seguit empleat. Com en altres ocasions, els països anglosaxons haurien ajustat via retribucions mentre que els europeus (continentals) ho haurien fet via ocupació, però la dinàmica diferencial entre treballs de diferent grau de

qualificació hauria estat anàloga pel que fa a vulnerabilitat davant les acrescudes pressions competitives globals.

Pel que fa a l'evolució de les retribucions relatives al conjunt de l'economia global, els estudis de prospectiva del Banc Mundial (2007) indiquen també la tendència que, malgrat un increment de l'oferta de treball qualificat, la composició de la demanda de treball global tendirà a generar una ampliació dels diferencials entre retribucions del treball qualificat i no qualificat a les properes dècades. La figura 3.25 recull aquesta tendència desglossada per regions dels països en desenvolupament. Un aspecte polèmic és si la millora de les qualificacions sobretot als països emergents pot portar a mitjà termini, com suggereix per exemple Garelli-IMD (2007), a complementar una fase de gran oferta de *cheap manpower* procedent de les economies emergents amb una onada de *cheap brainpower* a mesura que els milions (14 anuals) d'universitaris que generen Xina+Índia+Rússia (tants com tots els Estats Units), ben formats i motivats, s'incorporin amb empena al mercat global.

Com ja s'ha dit repetidament, un dels fils conductors per analitzar i comprendre els canvis que suposa la globalització és la reconfiguració

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

3.2.5. Task Trade

Hi ha factors significatius de vulnerabilitat davant la competència global més enllà de la qualificació? Sembla clar que la diferència de qualificació afecta de forma més decisiva el treball de menor qualificació, més fàcilment substituïble pel treball de baixa qualificació més «abundant i barat» procedent de països emergents i en desenvolupament. Però també hi ha evidències que la vulnerabilitat davant la competència global té moltes altres facetes. Diverses anàlisis recents, com les de Blinder (2006), Leamer (2006), Friedman (2005) i Treffer (2005) han destacat algunes d'aquestes facetes o vessants. Blinder i Leamer, amb diferents terminologies, ressalten com en una primera fase d'internacionalització la «divisòria» que feia una mercaderia (i el treball incorporat a aquesta mercaderia) subjecta a la competència internacional (inicialment via comerç) era bàsicament la seva capacitat per ser transportada en un contenidor, però com les noves realitats de les comunicacions i la revolució de les TIC han fet que la divisòria rellevant hagi passat a ser la «codificabilitat» o la susceptibilitat dels resultats d'un treball de ser lliurats electrònicament a distància sense minvament de qualitat. Dur la comptabilitat, atendre peticions d'informació o reclamacions telefòniques de clients, fins i tot diagnosticar radiografies estàndard pot fer-se ara així. En canvi, les tasques que requereixen informació tàcita, que té un component personal o relacional més rellevant, quedarien exemptes d'aquesta major competència. L'aspecte nou és que aquesta divisòria no coincideix necessàriament amb la de menor o major qualificació. Per exemple, les tasques de no excessiva qualificació de distribució comercial al detall, la neteja d'oficines, o conduir els camions de repartiment en les ciutats dels països avançats no poden fer-se per Internet (almenys no gaire, encara que tal vegada

sí poden fer-se creixentment en alguns països per immigrants). I per contra, tasques de comptabilitat, tràmits fiscals, disseny i actualització de programari, requereixen més qualificació però són cada vegada més susceptibles d'*offshoring*.

Una argumentació complementària destaca com els canvis en els costos de transport i comunicació han afectat un dels trets bàsics de la descripció, fa 250 anys, per part d'Adam Smith, de les factories modernes com un lloc on se centralitza la producció per aprofitar els avantatges de l'especialització i la divisió del treball. Ara aquests mateixos guanys es poden obtenir en molts casos mantenint separades les etapes o fases del procés de producció o la cadena de valor afegit. Existeixen descripcions cada vegada més àmplies sobre com s'abarateixen costos i/o s'augmenta l'eficiència de les empreses fragmentant els processos productius i localitzant cada tasca o activitat en un lloc o país diferent. Cada vegada més proliferen les *global supply chains*, o xarxes transnacionals de proveïdors i clients. Circulen exemples de com en un automòbil tipus convergeixen peces produïdes total o parcialment en diverses dotzenes de països. Un famós estudi de la mateixa Organització Mundial de Comerç assenyalava ja al 1998 que un automòbil considerat nord-americà contenia com a màxim un 30% del seu valor afegit originat en aquest país. Més recentment s'ha posat de moda (i en fa ressó el Banc Mundial, 2007) el cas iPod, en què el model de PortalPlayer té una tecnologia bàsica de l'empresa britànica ARM, modificada a Califòrnia, l'estat de Washington i Hyderabad, amb participacions addicionals de Taiwan, Corea, Hong Kong i la Xina. La conseqüència immediata és que cada vegada més els països s'especialitzen en tasques o activitats en comptes d'articles complets, i que per tant hauria de parlar-se més d'especialització en tasques i de comerç internacional en tasques. El neologisme de *task trade* o *trading in tasks* ha emergit amb força en el títol d'anàlisi de Grossman i Rossi-Hansberg (2006).

En la mesura que l'*offshoring* internacional d'activitats és una conseqüència natural d'aquesta dinàmica, aquestes noves categories conceptuals s'apliquen a l'estudi de quins segments del procés productiu, és a dir, quines tasques o activitats, són més fàcils i/o rendiblement deslocalitzables.

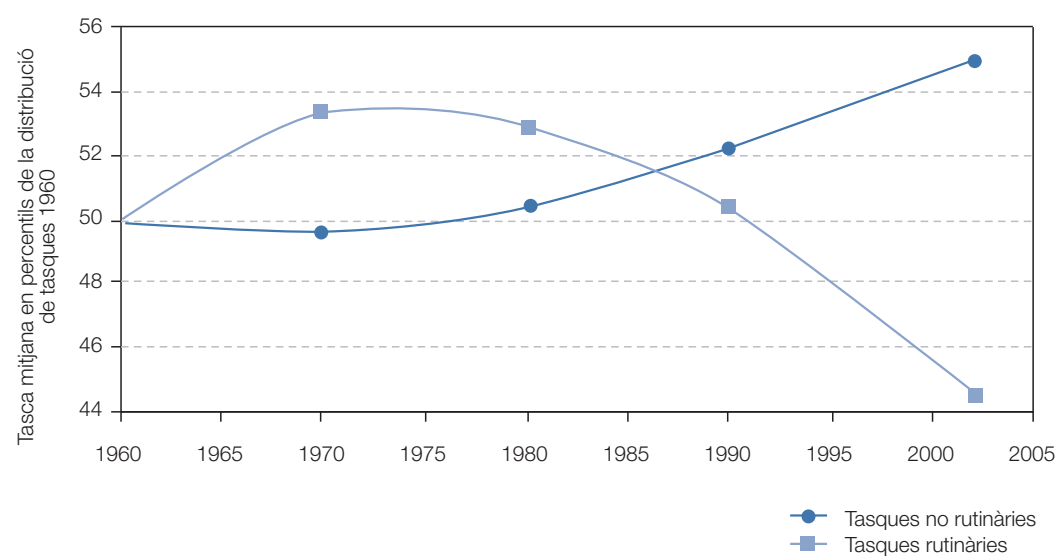
3.2.6. Tipologia de tasques o activitats

Una síntesi d'aquestes idees pot recollir-se en la distinció entre tasques susceptibles de ser objecte de «rutina» (no només manual sinó intel·lectual) i les no susceptibles d'aquesta «rutinització» (inicialment via mecanització i en l'actualitat via digitalització o seqüenciació en un programa informàtic). La figura 3.26 mostra una actualització per part de Grossman i Rossi-Hansberg (2006) de l'evolució d'ocupacions en tasques d'un tipus o altre als Estats Units, amb una nítida tendència des de principis dels 90, associable a l'emergència de l'*offshoring* i les TIC.

Per tal com l'*offshoring* internacional d'activitats és una conseqüència natural d'aquesta dinàmica, aquestes noves categories conceptuais s'apliquen a l'estudi de quins segments del procés productiu, és a dir, quines tasques o activitats, són més fàcils i/o rendiblement deslocalitzables.

La idea intuïtiva de codificabilitat o rutinització com a ingredient de vulnerabilitat a l'*offshoring* ha estat treballada amb més detall en diversos estudis per Autor, Levy, Murnane i altres dels seus coautors. Aquests diferencien entre 5 tipus d'activitats, que conformen una tipologia més sofisticada (a la taula 3.18 i seguidament entre parèntesi es proporcionen alguns elements il·lustratius):

Figura 3.26 Evolució tasques rutina i no rutina als Estats Units



Font: Grossman i Rossi-Hansberg (2006)

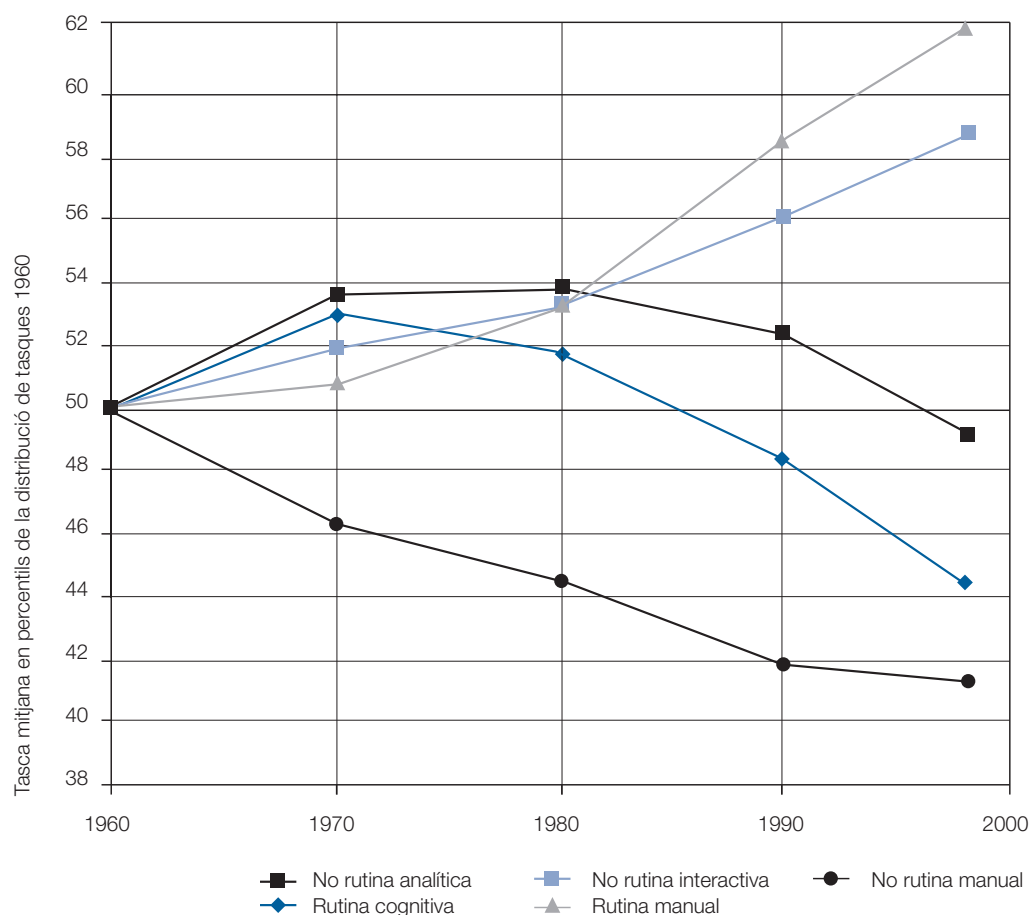
Taula 3.18: Tipologia de tasques i implicacions de l'adopció de TIC		
	Tasques rutinàries	Tasques no rutinàries
Tasques analítiques i interactives		
Exemples	■ Documentació ■ Càlcul ■ Serveis al client repetitius	■ Formulació i contrastació d'hipòtesis ■ Diagnòsics mèdics ■ Contractes legals ■ Persuasió/ventes ■ Alta direcció
Impacte informàtic	■ Substitució substancial	■ Fortes complementarietats
Tasques manuals		
Exemples	■ Recol·lecció i classificació ■ Cadenes de muntatge	■ Serveis d'intendència ■ Conducció de camions
Impacte informàtic	■ Substitució substancial	■ Substitució o complementarietats limitades

Font: Autor-Levy-Murnane (2003)

- a) treball manual rutinari (com els mecanitzables, cadenes de muntatge, etc., que haurien estat objecte de la primera generació d'*offshoring* o de producció gairebé íntegra en països emergents o en desenvolupament).
- b) treball manual no rutinari (de menor qualificació, però amb un component local elevat, com l'atenció en cafeteries o supermercats, neteja, conducció de vehicles de distribució local o regional, etc.). Cal tenir en compte que encara que en el llenguatge col·loquial es consideren activitats «rutinàries» (en el sentit de repetitives i fins i tot avorrides), tenen uns requeriments de proximitat física que en dificulta l'*offshoring* a distància (encara que no la mecanització, com ara mitjançant màquines expenedores de carburants, begudes, etc.) i en tot cas difícilment es poden prestar per Internet, o almenys (encara) no és rendible fer-ho: en aquest sentit no són susceptibles de rutina informàtica.
- c) processos cognitius rutinaris (codificables o susceptibles de ser substituïts o aproximats per un programa informàtic: gestió de comptabilitat, etc.).
- d) comunicació complexa (*non routine interactive*: requereix coneixement d'aspectes personals o relacionals, habilitats de negociació o percepció psicològica, etc.).
- e) pensament expert (*non routine analytic*: creativitat, R+D, alta direcció estratègica).

La figura 3.27 mostra una estimació per part dels mateixos autors de com han evolucionat —des de 1960 per als Estats Units— els requeriments de les tasques, i es mostra la creixent bretxa entre les activitats de components no rutinaris analítics i relacions (o activitats interactives), davant el declivi en les tasques rutinàries (primer, cronològicament, les manuals, i després les de

Figura 3.27 Tendències en tasques de diferents tipologies, 1960-1998



Font: Autor-Levy-Murnane (2003)

rutines cognitives). En una situació intermèdia es troben les no rutines manuals, exemptes de l'*offshoring* per a la seva pròpia naturalesa però no de la mecanització (com la proliferació de màquines expenedores de begudes, aliments, carburants, etc.).

Són importants les conseqüències d'aquestes anàlisis per qüestions estratègiques com ara: quins tipus de qualificacions es poden/s'han de mantenir en els països industrialitzats?, quins canvis (possiblement profunds) es requereix en els sistemes educatius formal i *in-company* davant aquestes noves realitats?, quines qualificacions han de potenciar les economies emergents per atreure inversió estrangera o *offshoring* contractual?

En tot cas, el fet que cada vegada més les unitats sobre les quals prendre decisions de localització i/o inserció en xarxes globals ja no són (només) sinó tasques o activitats planteja qüestions com la necessitat o la conveniència de revisar des de polítiques sectorials que poden perdre efectivitat en sectors amb activitats o tasques heterogènies segons els criteris ara introduïts, fins al tractament estadístic de dades, en què categories fins ara clares i clàssiques poden perdre homogeneïtat i significació.

3.2.7. Globalització i canvis en les estructures empresarials: aplanament versus jerarquies

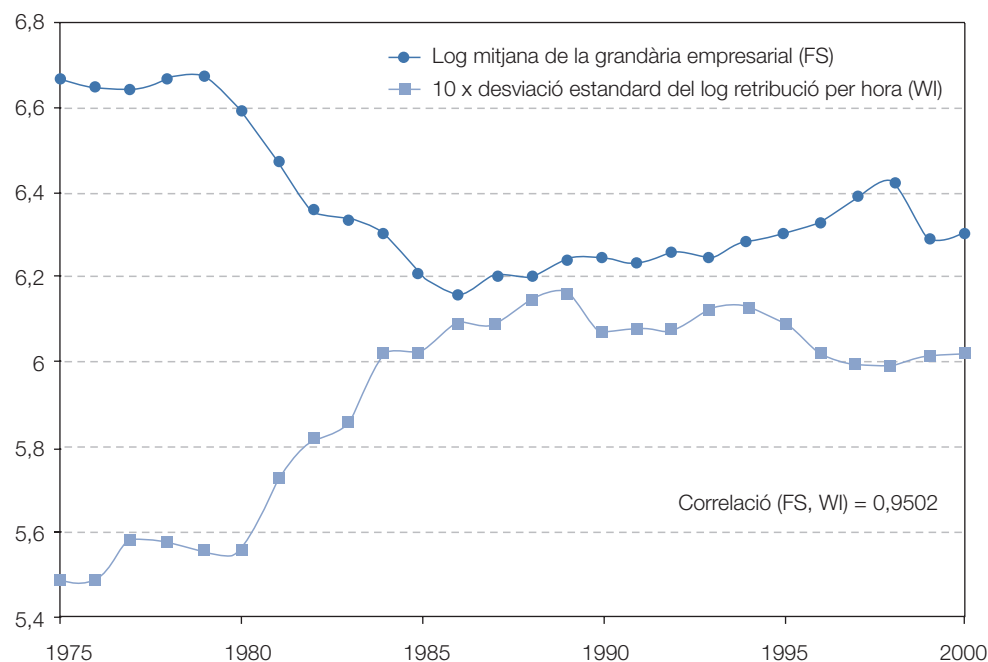
Els canvis tantes vegades esmentats en els costos de transport i de comunicació i en les creixents possibilitats d'internacionalització o multinacionalització de les activitats han afectat profundament les possibilitats de pautes organitzatives de les empreses. Són creixents en quantia i profunditat les anàlisis que se'n fan, i apareixen revitalitzades preguntes i noves temptatives de resposta associades a les noves possibilitats d'organitzacions globals com ara si les empreses tendeixen a tenir més grandària o més jerarquies, o si hi ha la tendència a haver-hi més desigualtats retributives i d'altra índole entre treballadors de la mateixa empresa o de diferents empreses, o en diferents països, o sobre les tendències en la distribució dels ingressos de l'activitat productiva entre els factors que contribueixen a la producció. Entre les qüestions més tractades figuren:

- a) noves possibilitats per organitzar a escala transnacional les activitats de l'empresa i l'articulació de xarxes de proveïdors i clients, per generar els mecanismes de *global supply chains* i d'*offshoring*.
- b) noves possibilitats dels anomenats equips globals (*global teams*), amb anàlisi dels seus potencials guanys d'eficiència.
- c) noves possibilitats de fórmules organitzatives entre recursos de producció (especialment recursos humans) heterogenis, amb resultats diversos pel que fa a:
 - c1) graus de jerarquització de les organitzacions (organitzacions més jerarquitzades o més «planes»),
 - c2) graus de concentració entre empreses,
 - c3) graus de diferenciació (*sorting*) entre empreses, per nivells de qualitat.

Una qüestió de fons arreu d'aquests debats és si els nous escenaris globals —i les innovacions tecnològiques que els donen suport— tendeixen a unes organitzacions més «planes» de les activitats, en què les diferències en dimensió perden significació en benefici de la facilitat que proporcionarien les TIC per accedir des d'empreses petites als mercats globals (amb el talent o la creativitat com a trets diferencials); o si, al contrari, la configuració d'unitats empresarials a escala global suposa un nou salt en les necessitats de dimensió mínima eficient. I en aquest segon cas, si les noves unitats resultants tendeixen a tenir una estructura més «plana», més descentralitzada, amb importants capacitats de decisions en els àmbits més locals o si, al contrari, la tendència és a unitats més jerarquitzades, amb més concentració del poder de decisió.

Algunes referències significatives inclouen intents d'analitzar les relacions entre globalització+*offshoring* d'una banda i estructura empresarial +organització de l'empresa de l'altra. Prestem especial atenció a un conjunt de treballs recents d'autors com Yeaple (2005), els estudis continguts a Lazear-Shaw (2007), i les aportacions fetes per Antràs, Garicano i Rossi-Hansberg (especialment els dos textos publicats el 2006 en

Figura 3.28 Evolució de la grandària empresarial (i la desigualtat salarial), 1975-2000 als Estats Units



Font: Garicano i Rossi-Hansberg (2006)

el *Quarterly Journal of Economics*, en els títols del qual ressalten els aspectes d'*offshoring* i d'organitzacions en l'economia del coneixement). Dels múltiples casos que aquests estudis examinen en destaquem les configuracions que encaixen millor amb les noves realitats.

Aquestes anàlisis examinen com es produeix la conjunció entre persones de capacitat heterogènia, i busquen com emergeixen pautes en les que s'articulen organitzacions amb uns treballadors per a les tasques més rutinàries i uns *managers* amb més avantatges en la resolució de problemes. Els autors invoquen repetidament el famós citat del mític president de General Motors Alfred Sloan quan descrivia el seu treball com la resolució de les dificultats que no s'havien pogut afrontar amb èxit en nivells més baixos de l'organització, treballant amb les excepcions, no amb les rutines, exemplificant la dimensió que Hayek destacava de les organitzacions (empresarials o no) com a formes de gestionar el coneixement. I a partir d'aquí analitzen com els canvis en els costos de comunicació entre persones i llocs, entre costos d'obtenir informació i costos d'obtenir qualificació per exemple, incentiven organitzacions amb característiques diferents.

Per exemple, la figura 3.28 mostra un aspecte més matissat dels efectes de la globalització en els últims temps. Mostra dades sobre un indicador de la grandària mitjana de les empreses, amb una disminució a la segona meitat dels anys 70 i principis dels 80, que es reverteix des de finals dels 80 i els 90. Els autors ho atribueixen a una primera fase en què les TIC van tenir bàsicament el paper de facilitar l'accés a la informació, reduint el cost de processar la informació —i incrementant el contingut en coneixement dels llocs de treball, amb més capacitat per resoldre problemes al nivell més proper a la producció, amb un potencial de reducció del pes de les organitzacions complexes i de millora de la descentralització. D'altra banda, a la segona fase —fins a l'actualitat— a aquest important paper se li hauria superposat el de facilitar les comunicacions entre nivells jeràrquics, i d'aquesta manera fer més fàcil demanar instruccions per afrontar una situació i codificar bona part de les tasques intermèdies, fet que «lubrificaria» les organitzacions més grans al mateix temps que potenciaria la rendibilitat dels qui, situats a la part superior de les jerarquies, poden supervisar o monitoritzar a escala global amb més fluïdesa.

La mateixa figura també mostra un efecte induït d'aquestes dinàmiques en termes de la dispersió dels salaris, que hauria augmentat en el primer dels períodes, quan la reducció en costos d'accedir i processar informació hauria incrementat la retribució a les qualificacions associades a les TIC. D'altra banda, a la segona fase esmentada, la reducció en els costos de comunicació hauria reduït el diferencial entre els nivells mitjans —amb notables qualificacions que no donarien lloc a retribucions percebudes com a proporcionals, com s'ha fet sovint en parlar del *mileurisme*— i els més baixos —protegits sovint per provisions legals—, però en canvi hauria augmentat els diferencials entre els nivells de retribució superiors (salarials i molt sovint no salarials, i per això no mostrats a la figura).

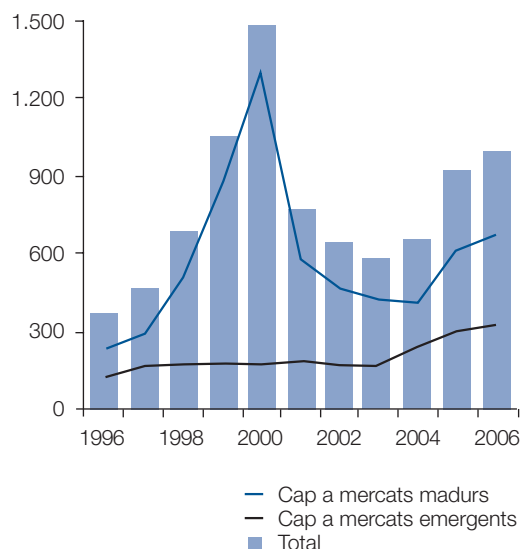
Entre els debats importants que susciten aquestes línies de recerca s'inclouen: a) les connexions d'aquestes dinàmiques amb la tendència a la concentració que senyalitzen les onades de fusions i absorcions, i b) el paper de les petites i mitjanes empreses en el context d'aquestes noves tendències i realitats. És cert que les TIC tenen un potencial per descentralitzar important però també hi ha proves determinants que recentment aquest potencial podria estar sovint contrarestat per dinàmiques tendents a més centralització. Un tema cabdal és l'impacte d'aquesta pugna de tendències sobre el fomant de la creativitat i la innovació.

3.3. Finances globals: riscos de desequilibris i fragilitats?

3.3.1. El marc financer global

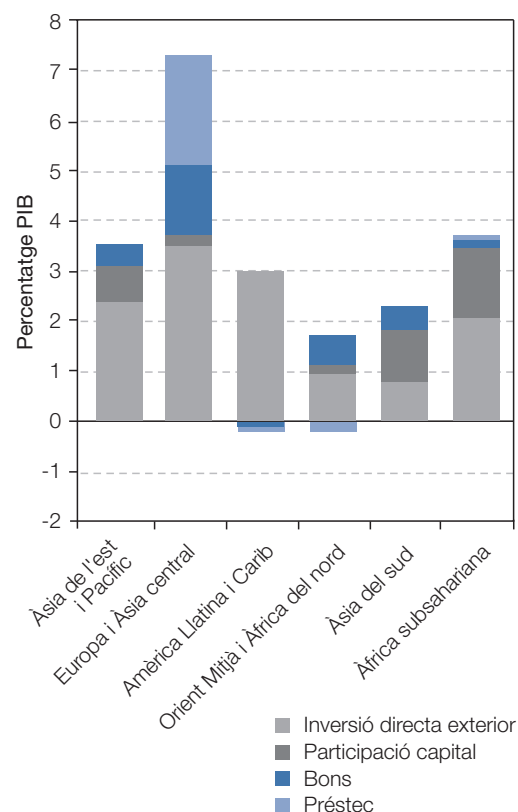
A l'economia global, com a les economies nacionals, l'estabilitat financera és un aspecte cabdal per proporcionar un entorn adient per a l'activitat econòmica i empresarial. Les avaluacions recents i les perspectives sobre el marc monetari i financer internacional mostren un escenari amb llums i ombres. Com ja es va indicar al capítol 1 els indicadors de globalització financera continuen a l'alça. Els fluxos transfronterers arriben al 16% del PIB mundial, inclosos els d'inversió directa, IED, tant amb destinació als països avançats com als emergents —figura 3.29— i altres com-

Figura 3.29 Fluxos globals d'IED (en milers de milions de dòlars)



Font: FMI (2007b).

Figura 3.30 Formes de finançament exterior envers les economies en desenvolupament, en % del PIB



Font: Indicadors de desenvolupament mundial, Banc Mundial (2007)

ponents percebuts com a més productius i/o estables, encara que diferents regions del món presenten pautes de finançament exterior molt diverses, com recull la figura 3.30, que mostra el pes de l'IED a Àsia-Pacífic i Amèrica Llatina, i el paper més significatiu de les inversions en cartera al sud d'Àsia, així com el retorn als crèdits en el cas d'Europa oriental i Àsia central.

Per la seva banda, l'estabilitat macroeconòmica millora en conjunt també a les economies emergents, però també han aparegut episodis com la «correcció» de febrer-març de 2007 que han fet saltar senyals d'alarma, en un context en què els desequilibris dels comptes exteriors bàsicament dels Estats Units generen incerteses sobre el grau i el *timing* d'una eventual depreciació del dòlar i les seves repercussions sobre el conjunt de l'economia mundial.

En aquesta secció destacarem dos aspectes: d'una banda, els debats sobre la sostenibilitat dels *desequilibris externs* —bàsicament dels Estats Units, però també d'altres països desenvolupats, entre ells Espanya— i les eventuais implicacions d'una depreciació del dòlar i apreciació de l'euro. D'altra banda, alguns factors que poden incidir en el decurs i l'estabilitat financera internacional, com les actituds envers el risc i els nous agents i mecanismes als mercats financers globals.

3.3.2. Desequilibris externs

Com ja es va comentar a l'*Informe anual 2006*, en els darrers anys ha emergit una nova pauta de l'estalvi i la inversió internacional que ha portat a que, com mostren les dades de la figura 3.31, en conjunt els països industrialitzats tinguessin necessitat de captar estalvi exterior per finançar la seva inversió, mentre que el conjunt d'economies emergents i exportadores de petroli es trobaria en la posició inversa, de manera que l'estalvi excedent d'aquest darrer grup estaria finançant al primer. La figura 1.22 —a la secció 1.2.4— recull de forma més explícita com el nivell de renda mitjana dels països exportadors de capitals tendeix a ser inferior al dels importadors de capitals, punt de partida dels debats sobre sostenibilitat i desitjabilitat d'aquesta configuració, com les *Perspectives 2007* de les Nacions Unides tornen a recordar.

En tot cas, la figura 3.31 també mostra com els darrers anys es redreça la tendència a la baixa tant de les taxes d'estalvi com de les d'inversió, amb efectes positius per al conjunt de l'economia mundial.

La taula 3.19 mostra la desagregació, amb dades de 2006, per països dels principals exportadors nets i importadors nets de capitals. Les xifres de la taula recullen el percentatge de cada país en el conjunt dels recursos nets que es transfereixen (en un sentit o altre). Entre els importadors de capitals cal indicar —a banda de la quantia dels Estats Units i el segon lloc d'Espanya— que ara els països industrialitzats ja ocupen els sis primers llocs d'aquest rànquing. Entre els exportadors cal esmentar que l'any 2006 la Xina ha superat el Japó com a primera potència exportadora neta de capitals. En tot cas, entre aquests exportadors hi figura una barreja entre economies avançades amb tradicional posició superavitària, com el Japó i Alemanya, i economies emergents, com la Xina, i països productors de petroli i altres matèries primeres, com Rússia i Aràbia.

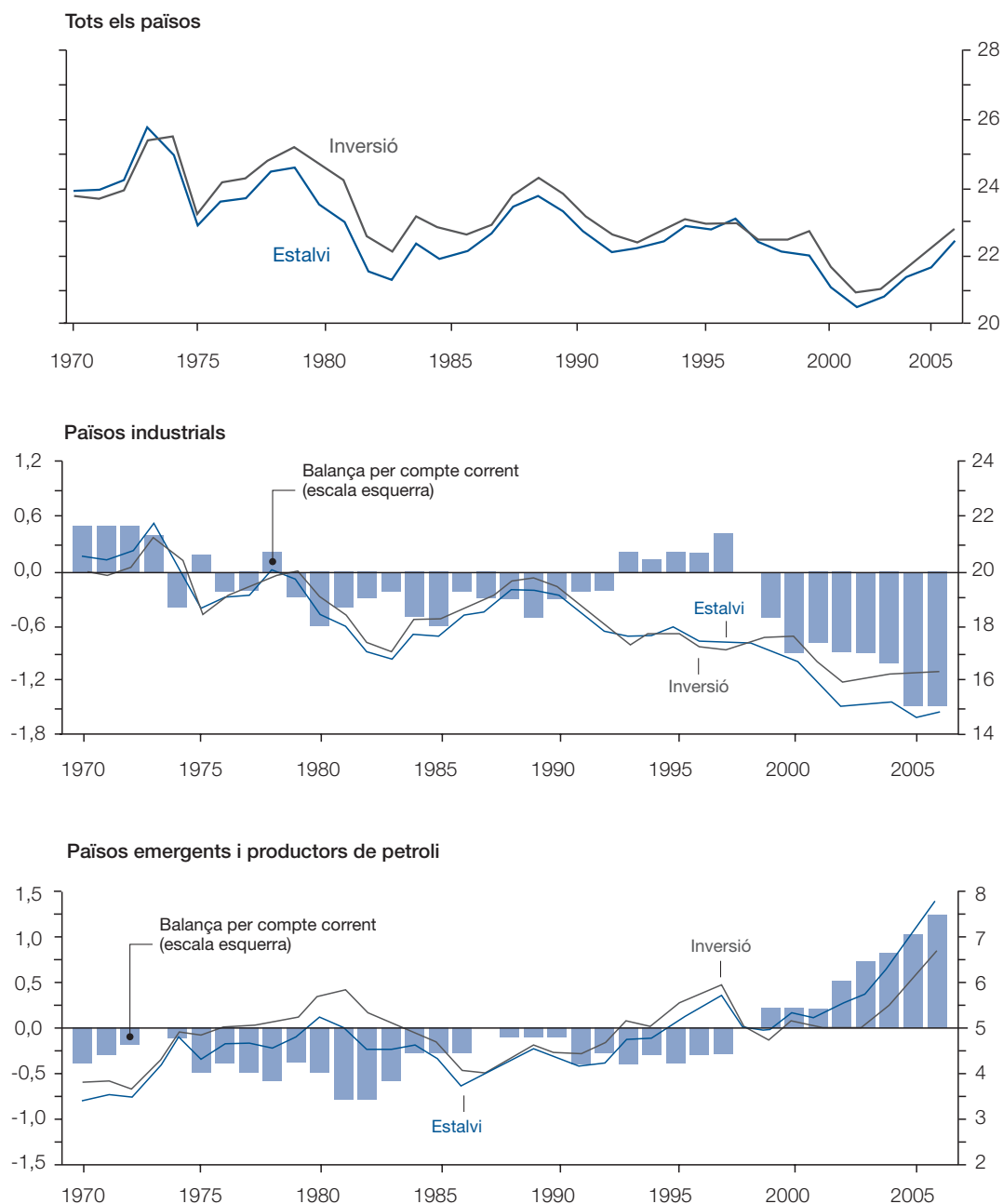
Taula 3.19 Països importadors i exportadors nets de capitals (dades referides a 2006)

Exportadors nets		Importadors nets	
Capacitat de finançament		Necessitat de finançament	
Xina	13,5	Estats Units	63,7
Japó	12,2	Espanya	7,4
Alemanya	8,8	Regne Unit	4,1
Rússia	8,8	Austràlia	3,0
Aràbia Saudita	8,8	França	2,8
Noruega	4,8	Itàlia	1,9
Suïssa	3,7	Turquia	1,9

Font: FMI (2007b)

Aquesta configuració dels fluxos internacionals d'estalvi i inversió porta a debats econòmics, que a continuació resumirem, però també a qüestions polítiques i geoestratègiques. La dinàmica entre el primer importador (els Estats Units) i el primer exportador (la Xina) va òbviament més enllà de la «pura economia», i encara que hi ha argumentacions referides a una complementarietat estratègica d'interessos entre ambdues potències (els Estats Units obtenen l'estalvi que necessita i la Xina obté les inversions directes i una condescendència respecte a la infravaloració del renminbi que manté la competitivitat de les exportacions xine-

Figura 3.31 Estalvi i inversió a escala mundial, als països avançats i a les economies emergents i exportadores de petroli



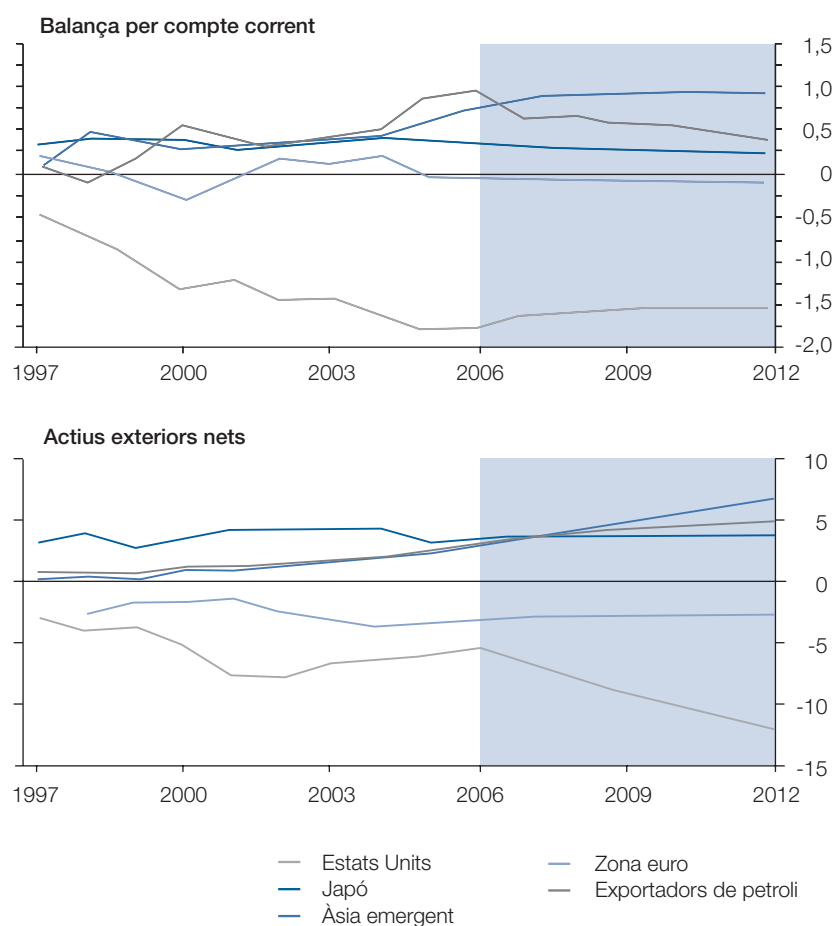
Font: FMI (2007a)

ses, amb l'efecte col·lateral de convertir l'apreciació de l'euro en la principal contrapartida de les depreciacions del dòlar) també creixen les preocupacions (per exemple, FMI, 2007b) per una més gran presència de consideracions polítiques a l'hora de prendre decisions per part de la Xina i altres països, que cada vegada més canalitzen el seu excedent d'estalvi mitjançant *sovereign funds* i altres fórmules que impliquen més control

sobre les empreses o entitats que reben els fluxos inversors, sobretot en comparació a la fins ara tradicional conformitat amb acumulació de reserves (majoritàriament en dòlars) mitjançant instruments financers de baix rendiment.

La figura 3.32 mostra —a la part esquerra, sense ombrejar (la part dreta ombrejada conté les previsions de l'FMI en el cas de no haver-hi canvis sig-

Figura 3.32 Saldos per compte corrent i posicions netes d'actius exteriors



Font: FMI (2007a)

nificatius en els tipus de canvi reals)— les dades oficials que l'FMI ofereix sobre les posicions per compte corrent (part superior) i posicions netes d'actius exteriors (part inferior) dels principals països i grups. Les dades s'expressen com a percentatge del PIB mundial de manera que el dèficit comercial dels Estats Units (un 6,5% del PIB nord-americà) equival a 1,5% del PIB mundial. La comparació entre la part superior i la part inferior de la figura mostra com l'evolució de la posició neta exterior (NFA en anglès) no és simplement l'acumulatiu de l'evolució del compte corrent, ja que, per exemple, els Estats Units entre 2002 i 2006 haurien assolit una millora en l'NFA malgrat l'acumulació de dèficits comercials gràcies, d'una banda, a la depreciació del dòlar (que disminueix el valor dels seus deutes i revaloritza els actius exteriors dels Estats Units que estan en monedes que es revaloritzen), i de l'altra, al rendiment més alt de mitjana dels actius en què inverteixen a l'exterior

en comparació a la rendibilitat dels actius en què els estrangers inverteixen als Estats Units —encara que alguns estudis recents, com el de Curcuru et al. (2007) i CESifo (2006) qüestionen aquest darrer plantejament incorporant per exemple més explícitament diferencials de riscos. De fet, els baixos rendiments del deute públic dels Estats Units en què es tradueixen, fins ara, algunes acumulacions de reserves i altres actius per part de països emergents, començant per la Xina, és un dels factors d'insostenibilitat d'aquesta configuració internacional dels fluxos estalvi-inversió.

A partir d'aquesta situació les hipòtesis sobre l'evolució futura són diverses. Xafa (2007) les resumeix en les *traditional view* segons les quals es tracta de desequilibris que, en absència de correccions, podrien portar a impactes disruptius sobre el conjunt de l'economia mundial, i els *new paradigm view* segons els quals es tractaria bàsica-

ment de resultats de decisions percebudes com a òptimes per part dels inversors en el nou marc global i per tant serien resultats d'equilibri. Analistes de prestigi com Blanchard (2006) s'han unit a aquests missatges tranquil·litzadors.

3.3.3. Eventuals impactes d'una depreciació del dòlar: el paper d'Europa

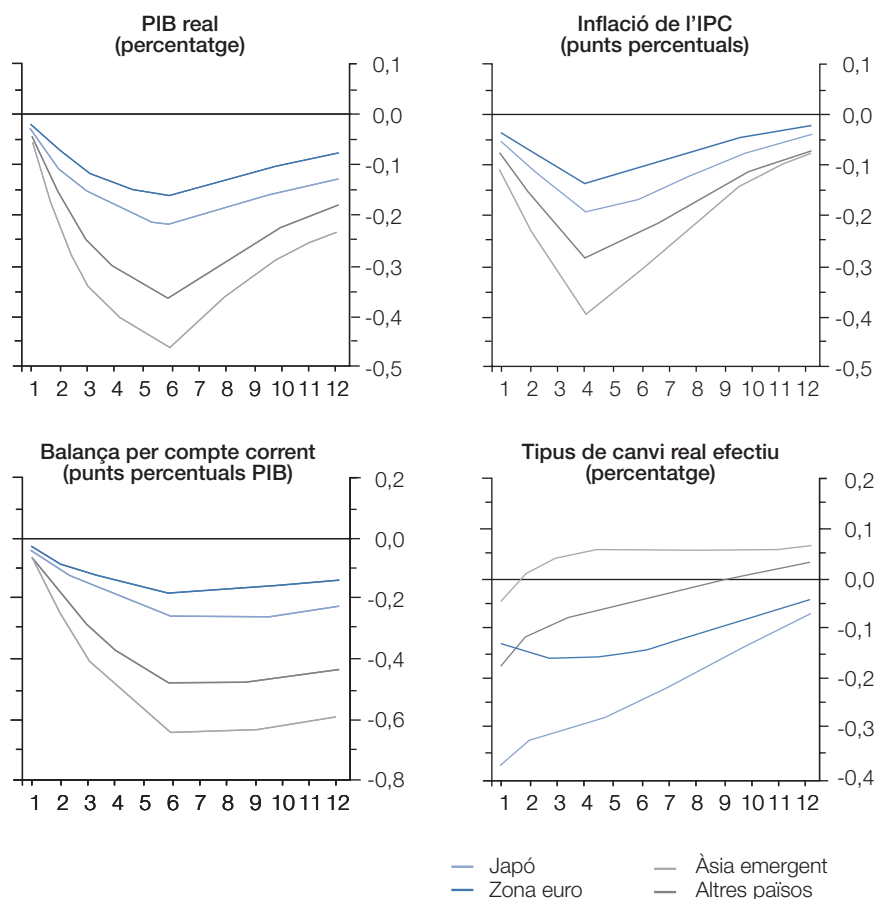
L'FMI va dedicar bona part del *World Economic Outlook* d'abril de 2007 a llançar també missatges tranquil·litzadors. D'una banda insisteix que eventuals problemes a l'economia dels Estats Units podrien tenir un «efecte contagi» més limitat si es devien a factors específics com problemes de risc a determinats segments (com els que van aflorar al mercat hipotecari *subprime* a principis de 2007). La figura 3.33 mostra un dels escenaris de l'impacte sobre l'economia global d'un descens de la

despesa privada als Estats Units del 10%. I de l'altra banda, insisteix que l'impacte d'una depreciació moderada del dòlar tindria una efectivitat superior a la prevista per fer retornar a una trajectòria sostenible els comptes exteriors nord-americans.

D'aquestes discussions cal destacar diversos aspectes des de la perspectiva europea i catalana.

D'una banda, el paper que tenen les xarxes globals de producció a l'hora d'avaluar l'impacte dels moviments dels tipus de canvi sobre la competitivitat i els comptes exteriors. Una primera implicació de la multinacionalització de l'activitat productiva va ser «sofisticar» les estratègies de fixació de preus per part de les empreses en mercats exteriors. El tradicional supòsit que els preus estaven fixats en la moneda del productor —i que una alteració de les paritats portava simplement a «traduir» aquest preu en origen als nous tipus de canvi per obtenir el preu

Figura 3.33 Simulació de l'impacte sobre l'economia global d'una reducció del 10% a la despesa privada dels Estats Units



Font: FMI (2007a)

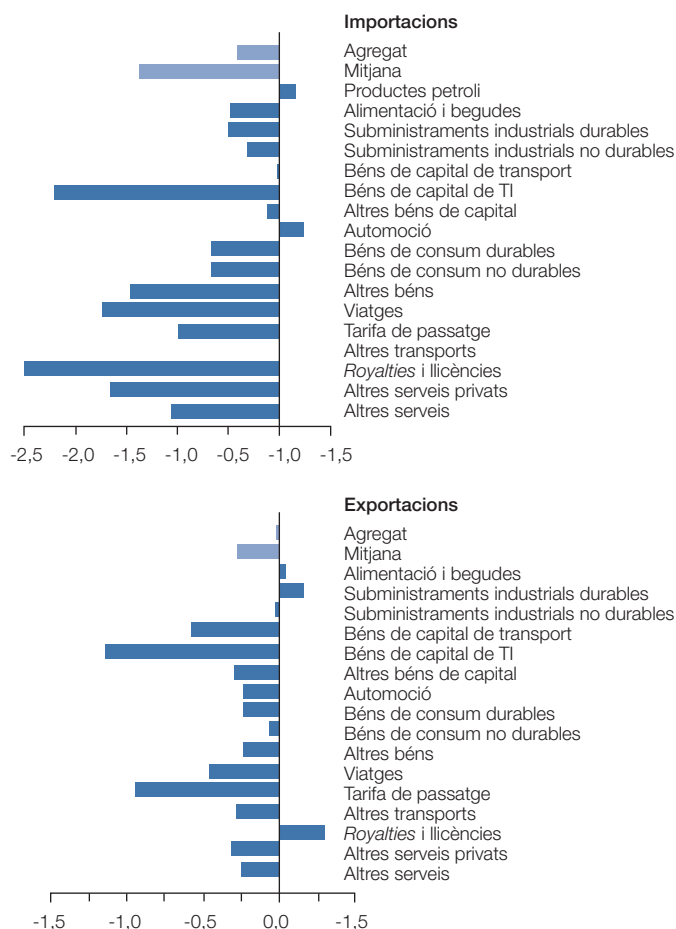
en moneda estrangera— va quedar obsolet a la vista de les evidències que l'anomenat *pass through* o traslació de les variacions canviàries sobre els preus dels importadors eren diferents de 1: per mantenir posicions als mercats exteriors les empreses es podien veure induïdes o pressionades, per convicció o necessitat, a no traslladar les alteracions dels tipus de canvi a preus d'exportació, amb reduccions transitòries en els marges de benefici. Aquest mecanisme actuava en la direcció de reduir l'efectivitat dels moviments dels tipus de canvi sobre els preus relatius i per tant sobre les variacions en les quantitats. Ara es destaca una segona implicació de la multinacionalització, derivada del fet que un significatiu percentatge del valor de les exportacions pot tenir un origen importat i, alhora, un significatiu percentatge de les importacions pot tenir un origen exportat. Aquest segon mecanisme és especialment significatiu per als Estats Units, amb estimacions que pot arribar al

30%, i es podria veure reforçat per una depreciació del dòlar que recuperaria per aquesta via part de la presumpta pèrdua d'efectivitat derivada de la reducció dels *pass through*.

En tot cas, una lliçó important és com la presència de xarxes internacionals de producció té implicacions que afecten també aspectes com l'efectivitat de les alteracions dels tipus de canvi sobre els preus relatius i la competitivitat de diferents sectors i economies.

També cal tenir en compte, quan es tracta d'avaluar els impactes d'una depreciació del dòlar —i una correlativa apreciació de l'euro—, que els diferents sectors han mostrat graus de respostes força diferenciats. L'impacte agregat d'alteracions canviàries pot amagar no només diferències sectorials importants sinó fins i tot un impacte mitjà força més elevat. La figura 3.34 recull les estimacions de l'FMI

Figura 3.34 Grau de resposta per sectors als canvis en els preus del comerç exterior



Font: FMI (2007a)

(2007a), que troben com un sector «mitjà» té unes elasticitats de resposta (% variació en les quantitats per cada 1% de variació en els preus relatius) d'1,25 en el cas de les importacions i 1,34 en el cas de les exportacions, mentre que un tractament agregat, macroeconòmic, donaria l'aparença estadística d'un grau de resposta de 0,49 de les importacions i 0,06 de les exportacions. Semblaria, segons aquests enfocaments, que una depreciació del dòlar i una correlativa apreciació de l'euro pot tenir un impacte sobre els fluxos comercials

força més important del que de vegades sembla afirmar-se. També són informatives les diferències sectorials en les estimacions del grau de resposta a ajustos canviaris.

D'altra banda, i encara que en conjunt la zona euro presenti una posició relativament equilibrada als principals indicadors, la desagregació entre Estats de la UE és molt asimètrica (com també s'evidencia a partir de la taula 3.20). Diferències en el grau de vinculació comercial amb els Estats Units i

Taula 3.20 Pautes bilaterals de comerç del països europeus, calculades com (exportacions+importacions)/PIB (dades referides a 2004)

	Europa	Estats units	Japó	Àsia emergent	Resta del món	Total
Àustria	69,4	3,2	1,0	2,8	5,8	82,2
Bèlgica	128,0	10,1	3,3	8,1	19,2	168,7
Finlàndia	40,0	3,0	1,3	4,5	11,8	60,7
França	32,1	2,6	0,7	2,4	7,1	45,1
Alemanya	40,7	4,8	1,5	5,2	7,2	59,4
Grècia	21,0	1,5	0,8	2,7	7,1	33,1
Irlanda	60,7	15,9	2,6	5,8	6,1	91,1
Itàlia	27,0	2,4	0,7	1,9	10,2	42,2
Països Baixos	81,9	7,0	2,5	11,5	14,2	117,2
Portugal	43,3	2,1	0,6	1,5	6,7	54,2
Espanya	32,1	1,5	0,7	2,3	7,8	44,3
Dinamarca	45,5	2,7	1,2	3,9	5,6	58,9
Noruega	39,8	3,7	1,1	2,7	4,9	52,2
Suècia	48,1	4,8	1,3	3,8	6,5	64,4
Suïssa	48,3	5,3	2,0	5,0	6,3	66,9
Regne Unit	21,5	4,4	1,0	4,0	6,5	37,4
Europa central i oriental	59,1	2,3	1,2	4,3	11,6	78,4

Font: Lane i Milesi-Ferretti (2006)

Taula 3.21 Simulació de l'impacte d'una depreciació del dòlar en un 20% sobre els components de la posició exterior neta financera de diferents països (xifres com a percentatge del respectiu PIB)

	IED	Cartera d'Accions	Cartera de Deute	Banc
Àustria	-0,3	-1,1	-0,6	0,6
Bèlgica	-1,0	-0,8	-3,4	0,4
Finlàndia	-0,8	-0,7	-0,9	0,6
França	-1,8	-1,1	-0,03	0,9
Alemanya	-1,5	-0,5	-0,9	-0,9
Grècia	-0,1	-0,2	-0,1	
Irlanda	-2,1			
Itàlia	-0,3	-0,8	-0,05	0,5
Luxemburg	-0,2			-19,4
Països Baixos	-4,5	-6,2	-6,2	-0,5
Portugal	-0,2	-0,2	-0,2	0,6
Espanya	-0,9	-0,2	-2,1	0,3
Dinamarca	-1,5	-1,6	-4,4	
Suècia	-1,3	-1,5	-4,1	2,6
Regne Unit	-2,2	-3,2	-1,9	4,3
Noruega	-3,2	-2,3	-6,0	
Suïssa	-0,4	-2,6	-6,4	-1,9

Font: Lane i Milesi-Ferretti (2006)

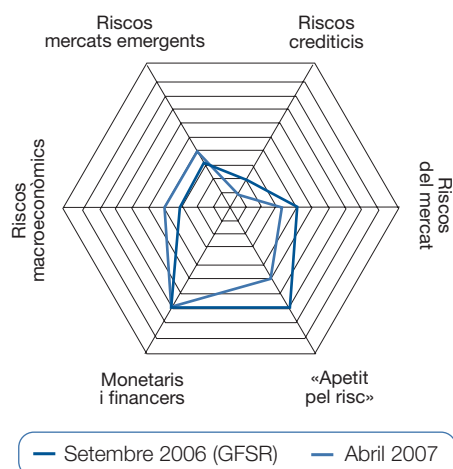
posicions financeres heterogènies en el pes del dòlar poden portar a impactes diferencials en un eventual escenari canviari disruptiu. Lane i Milesi-Ferreti (2006) han avaluat aquests impactes. La taula 3.20 mostra les pautes de comerç bilaterals entre diferents estats europeus, els Estats Units i altres grups rellevants, mentre que la taula 3.21 reproduïx els resultats de la simulació dels autors esmentats respecte a l'impacte sobre diferents components de la posició financera exterior de cada estat d'una caiguda inesperada del dòlar en un 20%. Les diferències responen a posicions diferents en saldos creditors i deutors, i també a composicions diferents en instruments financers en què es tradueix la posició neta exterior de cada país.

3.3.4. Fragilitat financera internacional?

La figura 3.35 recull la formulació gràfica que fa servir el *Global Financial Stability Report* de l'FMI per visualitzar el mapa d'estabilitat financera i les eventuais fragilitats. Cada ítem situat en una posició més propera al centre indica menys riscos o més rigor. El mapa dibuixat a la primavera de 2007 mostra una millora des d'alguns punts de vista importants, entre els quals l'estabilitat macroeconòmica i els riscos als mercats emergents —percebut ara en conjunt més propers a la solvència i a l'ortodòxia—, però en canvi s'indiquen posicions més febles pel que fa a «l'apetit pel risc» —com es comenta a la secció 1.2.4, una disposició més gran i no necessàriament més ben fonamentada a assumir riscos més grans per obtenir millors rendibilitats— i altres riscos de mercat i crediticis derivats d'operacions amb endeutament, algunes vinculades a entitats, com els *hedge funds*, amb menys regulacions i limitacions que els inversors més tradicionals. A banda d'aquests aspectes, les vessants polítiques i geoestratègiques de la utilització del potencial en reserves —i l'empenta empresarial— de països emergents, ja comentades en el moment de publicació del *Global Financial Stability Report* (abril 2007), han anat *in crescendo* des de llavors, convertint-se en un dels trets més debatuts de com la nova distribució del poder econòmic i financer es pot anar traslladant als àmbits polítics.

Entre els aspectes que cal considerar positius, pel que implica de millor aprofitament de les pos-

Figura 3.35 Mapa d'estabilitat financera global (metodologia FMI)



Font: FMI (2007b)

sibilitats de la globalització financera i de diversificació de riscos, hi figura la reducció de l'anomenat *biaix domèstic* (*home bias*) que fa que sovint els inversors prefereixin invertir de manera propèria una fracció molt més gran del que correspondria a una autèntica cartera global. Normalment són motius d'informació, control, confiança o qualitat institucional els al·legats que expliquen aquest biaix domèstic. Però la seva reducció permet treure més profit de la dimensió global de les finances (encara que també es podria argumentar que la més gran correlació entre mercats financers redueix les possibilitats d'efectiva diversificació). En tot cas l'economia global millora el seu entramat financer amb la reducció d'aquest biaix, encara que està lluny de poder-se parlar en general d'autèntiques carteres globals.

Com a mostra d'aquestes tendències, la taula 3.22 recull l'evolució de la composició dels actius dels fons de pensions de diferents països entre 1994 i 2005. L'increment de la presència d'actius estrangers és clara, tant pel que fa a la renda variable com a la renda fixa.

En conjunt, l'avaluació de les amenaces a l'estabilitat financera ha de ser prudent: dels elements de risc, cadascun té un efecte potencial moderat, però en conjunt mereixen atenció, pels seus efectes disruptius sobre el clima econòmic i empresarial mundial, amb ajustos en el nivell d'activitat, però també per aspectes més con-

Taula 3.22 Composició de les carteres de fons de pensions a diferents països 1994-1999-2005

	Accions		Bons		
	Nacional	Internacional	Nacional	Internacional	Altres
Estats Units					
1994	41	7	42	1	9
1999	55	10	27	1	7
2005	48	15	32	1	4
Japó					
1994	24	6	55	6	9
1999	40	19	32	7	2
2005	30	18	24	13	15
Regne Unit					
1994	54	23	9	4	10
1999	51	24	13	4	8
2005	34	32	22	3	9
Països Baixos					
1994	10	13	62	4	11
1999	12	38	22	19	9
2005	6	43	5	33	13
Austràlia					
1994	35	12	30	3	20
1999	39	16	22	3	20
2005	32	27	14	5	22
Canadà					
1994	32	13	48		7
1999	34	17	45		14
2004	30	26	36		8
Espanya					
1994	4	1	57	3	35
1999	11	14	40	13	22
2004	6	16	18	28	32

Font: FMI (2007b)

crets, com l'impacte sobre mercats financers i tipus de canvi —en particular, com ja s'ha esmentat, una apreciació de l'euro en el marc d'una depreciació del dòlar connectada amb un redreçament dels desequilibris externs.

Amb certa perspectiva, l'augment de l'abast de les finances globals, l'ampliació de la seva base inversora, l'aparició de mecanismes eficients i àgils, ha ajudat a «lubrificar» la situació econòmica mundial els darrers anys. Però també és cert que alguns d'aquests canvis no han passat encara el test crític d'una recessió important, amb origen econòmic o financer, i també cal recordar que al llarg de la història financera diversos episodis de ràpid creixement en les finances internacionals han acabat de forma disruptiva. Per descomptat que el context de globalització productiva, els baixos tipus d'interès, un cert *global savings glut* ha conformat en principi un entorn més sòlid que en altres moments. Però l'eventual correcció dels desequilibris externs, els ajustos en la percepció

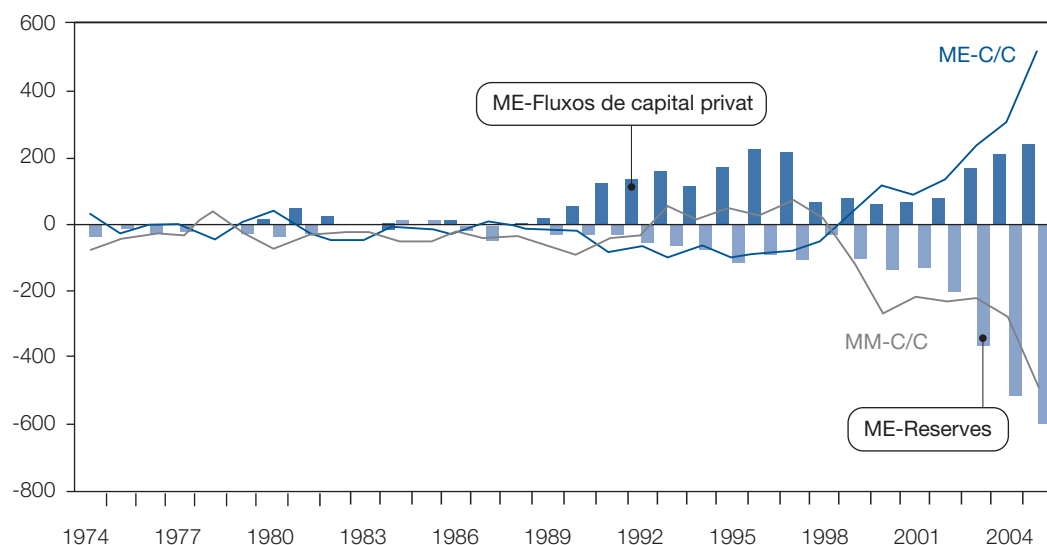
dels riscos i el comportament per eludir-los (o transferir-los a altres inversors), un excessiu endeutament en alguns segments, i les implicacions político-financeres de noves utilitzacions de les enormes reserves de les economies emergents i exportadores de matèries primeres, tot això configura un escenari que cal avaluar i gestionar amb prudència.

Alguns ingredients dels elements de risc es vinculen a determinats trets de la configuració de les finances globals que es resumeixen a l'epígraf següent.

3.3.5. Noves realitats a les finances globals

Com ja s'ha esmentat a diversos llocs d'aquest *Informe anual 2007*, una de les formes en què apareix la nova configuració del potencial econòmic a escala global, especialment l'escalada de posicions d'algunes economies emergents, és en

Figura 3.36 Saldo per compte corrent, fluxos de capital i acumulació de reserves a mercats emergents (ME) i mercats madurs (MM), 1974-2004



Font: FMI (2007b)

l'àmbit financer. Les posicions superavitàries per compte corrent es tradueixen en una capacitat financera que ha donat lloc els darrers anys a una acumulació de reserves oficials molt notable per part d'aquests països, la utilització —financera i política— de les quals és recentment objecte de debat.

La figura 3.36 mostra les estretes interrelacions entre els saldos per compte corrent de les economies emergents i les economies madures (amb l'aparició dels desequilibris externs des de finals del segle XX i principis del segle XXI, amb una pauta històrica inèdita), i la seva traducció en acumulació de reserves (presentades com sempre als registres de balança de pagaments amb signe negatiu ja que tècnicament són una sortida de capitals, com quan el govern xinès presta recursos al dels Estats Units adquirint emissions de deute públic del govern federal nord-americà). La conseqüència important a destacar ara és que són entitats dels sectors oficials dels països emergents (govern, banc central, fons creats *ad hoc* per gestionar reserves i inversions del sector públic, etc.) les que tenen un paper central en la canalització d'aquests fluxos financers.

La taula 3.23 detalla el volum de reserves oficials acumulades per diversos països, principalment emergents, entre 1999 i 2006, ordenats pel seu

volum en aquest darrer any. El Japó figura en segon lloc —també ha cedit recentment a la Xina el primer lloc en aquest rànking—, els Estats Units figuren en cinquè lloc i Alemanya en desè lloc. Però el que destaca clarament, per descomptat, és l'acumulació de reserves de les economies asiàtiques amb més potència i dels països exportadors de petroli i altres matèries primeres que s'han revaloritzat els darrers anys.

Des de fa temps alguns d'aquests països gestionaven el seu potencial financer mitjançant *sovereign wealth funds*, és a dir, entitats sota control del poder polític (p. ex., l'Abu Dhabi Investment Authority, la Government of Singapore Investment Corporation, la Kuwait Investment Authority, etc., però també el Government Pension Fund de Noruega) que han tingut posicions destacades com a actors als mercats financers, incloses activitats de presa de participacions de control en corporacions de cada vegada més «volada». Però fins ara altres països seguien estratègies més «conservadores», acumulant bàsicament emissions de deute públic (principalment dels Estats Units), segures però amb molt baix rendiment. Un canvi important recent és la posada en marxa d'iniciatives a més països amb gran volum de reserves oficials, començant per la Xina, d'entitats encarregades de gestionar amb criteris de més rendibilitat i eventualment més

Taula 3.23 Reserves oficials de països emergents i en desenvolupament, 1999 i 2006 (xifres en milers de milions de dòlars EUA)			
	Nivell de reserves oficials		
	Fi 1999	Fi 2006	Canvi
Xina	158	1.068	910
Japó	287	880	593
Rússia	8	296	288
Corea	74	234	160
Índia	33	171	138
Singapur	77	137	60
Brasil	35	86	51
Malàisia	31	82	51
Algèria	5	78	73
Mèxic	32	76	44
Turquia	23	61	38
Líbia	7	59	52
Nigèria	5	42	37
Total	775	3.270	2.495
Memorandum:			
Total països, total reserves (excloent-hi l'or)	1.882	5.072	3.190
Total països, total reserves (incloent-hi l'or)	2.163	5.624	3.461

Font: Lane i Milesi-Ferretti (2006)

«agressius» el seu potencial financer. Això inclou operacions de presa de control d'empreses també dels països industrialitzats, que poden generar reaccions proteccionistes o «defensives». Un risc de proteccionisme financer-inversor passa ara a un primer pla, amb més força que el tradicional proteccionisme comercial. A banda dels temes de transferència de control econòmic envers països —i governs— del Sud, la situació es complica amb la sospita que els criteris polítics poden pesar tant o més que els estrictament econòmics o financers a l'hora que aquestes entitats «sobiranes» inversores dels països emergents (inclosos els abundants en matèries primeres) decideixen l'assignació dels seus recursos.

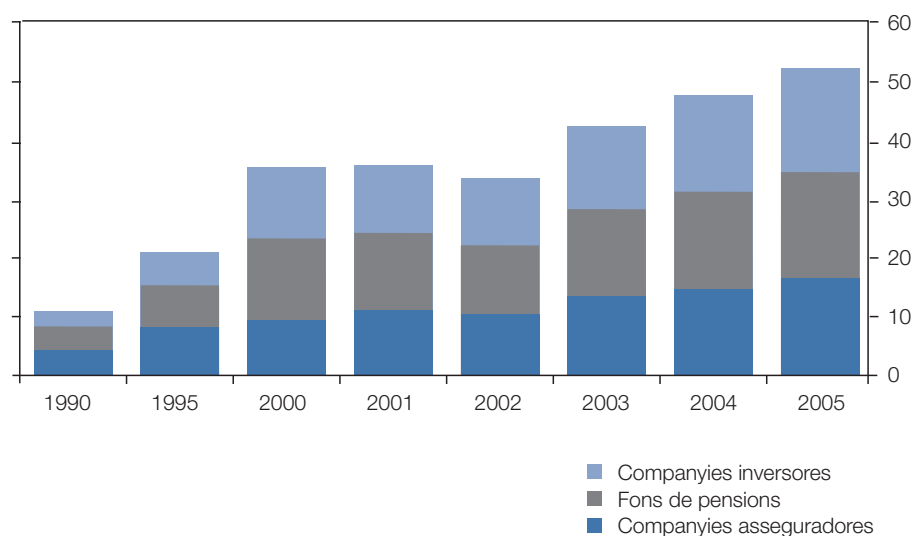
No falten els tocs d'atenció sobre aquest tema. Així, Garelli-IMD (2007) parla explícitament de com les empreses (i entitats) del Sud van de *shopping* amb objectius que sovint són empreses de referència dels països avançats, i apunta els conflictes que això pot portar, ja que aquests canvis en el control de determinats actius poden ser percebuts com la visibilització d'un canvi d'hegemonia, econòmica i política, que no és fàcil d'acceptar.

El creixement dels actius gestionats per inversors institucionals (com fons de pensions, companyies d'assegurances, fons d'inversió o *mutual funds*) ha estat notable: ha passat entre 1995 i 2005 de 21 bilions (europeus) a 53 bilions de dòlars EUA. La figura 3.37 resumeix l'evolució dels darrers 15 anys. El fet ja comentat que, en conjunt, aquests inversors hagin reduït el seu *home bias* ha contribuït al grau d'internacionalització financera.

La solvència i prudència que acostuma a acompanyar les decisions inversors d'aquestes institucions també es considera que contribueix a l'estabilitat financera. Però els baixos rendiments associats als darrers anys als instruments financers més clàssics, vinculats al nivell dels tipus d'interès, ha portat en ocasions a destinar una part dels recursos a assignacions força més «agressives» buscant una rendibilitat complementària, via *hedge funds* o actius alternatius.

L'activitat dels *hedge funds* és una de les manifestacions més visibles i, des d'alguns punts de vista, més «emblemàtiques» de la globalització

Figura 3.37 Volum de recursos gestionats per inversors institucionals

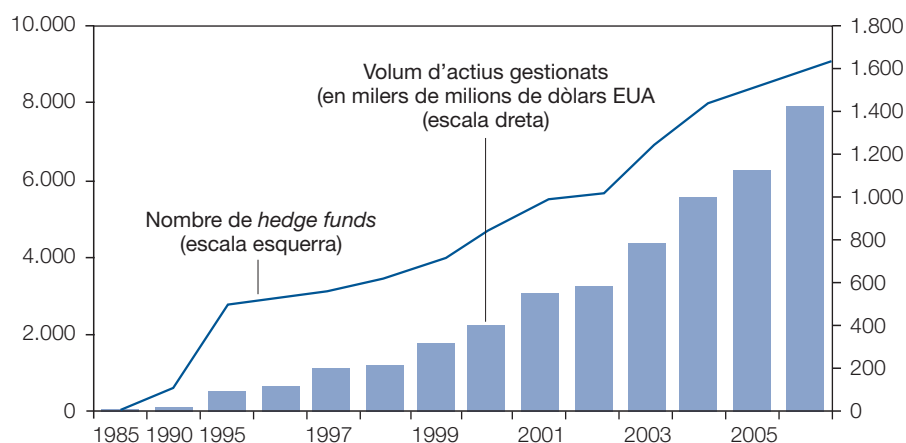


Font: FMI (2007 b)

financera. Igual que la primera onada d'impuls a l'activitat als mercats financers internacionals amb la creació dels mercats d'eurodòlars fa mig segle, ara és l'absència de regulacions i la subsegüent llibertat operativa (en comparació amb altres fórmules que han anat essent objecte de regulacions i supervisions) un dels principals atractius dels *hedge funds*. Proporcionen oportunitats més obertes de rendibilitat ajustada pel risc inicialment a persones amb potencial financer i després també a institucions inversores que tro-

ben interès a destinar una part dels seus recursos a aquesta combinació de rendibilitat/risc més flexible y el seu estil més actiu.

La figura 3.38 expressa com han evolucionat en nombre i quantia dels recursos gestionats en els darrers 20 anys. El volum d'1,4 bilions (europeus, trillions americans) de dòlars és la referència oficial que proporciona l'FMI. El *Global Financial Stability Report* d'abril de 2007 valora la seva influència constructiva sobre l'eficiència i l'estabilitat

Figura 3.38 Nombre i volum de recursos dels *hedge funds*, 1985-2006

Font: FMI (2007b)

dels mercats, i també el potencial creatiu de les seves estratègies complexes, encara que també es reconeix que en determinats moments poden contribuir a una incrementada o fins i tot extrema volatilitat, les implicacions en «dominó» de les quals provoquen inquietud. En tot cas resta obert

el debat sobre la necessitat o conveniència d'alguna regulació sobre aquest tema. Es tracta d'una més de les vessants de la qüestió de la governança de la globalització que marca —i marcarà— l'economia i la política mundials durant un bon temps.

Bibliografia

Allen L. Hammond; Kramer, William J.; Katz, Robert S.; Tran, Julia T. i Walker, Courtland (2007) *The Next 4 billion: market size and business strategy at the base of the pyramid*. CFI, WRI.

Amiti, Mary i Wei, Shang-Jin (2005), «Service offshoring, productivity and employment: evidence from United States», IMF wp 05/238, desembre 2005. Disponible a: www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=18567.0

Antras, Pol, Garicano, Luis i Rossi-Hansberg, Esteban (2006), «Offshoring in a Knowledge Economy», *Quarterly Journal of Economics*, febrer 2006 (p. 31-77).

Asian Development Bank (2007), *Asian Development Outlook 2007: Growth amid Change*, Asian Development Bank, Hong Kong, Xina. Disponible a: www.adb.org

Autor, David, Levy, Frank i Murnane, Richard (2003), «The Skill content of recent technological change: an empirical exploration», novembre 2003 (p. 1279-1333).

B+I Strategy (2007), «Tendències de futur en el sector d'alimentació i begudes», Estudis OME, núm 4; Observatori de Mercats Exteriors del COPCA, Departament d'Innovació Universitats i Empresa, Generalitat de Catalunya; maig 2007. Disponible a: www.anella.cat

Becker, Wendy M., Freeman, Vanessa M., (2007) «Going from global trends to corporate strategy, Will your Business catch them before they catch it?». *McKinsey Quarterly*, McKinsey&Company Disponible a: www.mckinsey.com

Benkler, Yochai (2007). *The wealth of networks: how social production transforms markets and freedom*, Yale University press.

Bergheim, Stephan (2006), «Global Growth Centres 2020», Deutsche Bank Research, novembre 2006. Disponible a: www.dbresearch.com

Bernanke, Ben (2006), «Global Economic Integration: What's New and What's Not?», Symposium Jackson Hole, Federal Reserve Bank of Kansas City, agost 2006.

- Bernard, Andrew, Jensen, J. Bradford, Redding, Stephen i Schott, Peter (2007), «Firms in International Trade», *NBER working paper* 13054, abril 2007.
- Bernard, Andrew, Redding, Stephen i Schott, Peter (2007), «Comparative Advantage and Heterogeneous Firms», *Review of Economic Studies*, 74, 2007 (p. 31-66).
- Blanchard, Olivier (2006), «Current Account Deficits in Rich Countries», Mundell-Fleming lecture, IMF 7th. Jacques Polak Conference, novembre 2006. Disponible a: www.imf.org
- Blinder, Alan (2006), «Fear off Offshoring», CEPS working paper, Princeton University, desembre 2005. Disponible a: www.princeton.edu/ceps/workingpapers/119blinder.pdf
- Bloom, David i Canning, David (2006), «Booms, Busts, and Echoes», a: IMF, Finance & Development, setembre 2006.
- Canals, Claudia (2006), «Offshoring i deslocalització: noves tendències de l'economia internacional», document d'Economia La Caixa, núm. 3, Desembre 2006. Disponible a: www.lacaixa.comunicacions.com/se
- Carbon, Bertrand (2007) «Multitalented youth», FO2007, núm.1, CIFS.
- CE (2006), «Una europa global: para competir en el mundo», Comunicació de la Comissió al Consell. 4.10.2006, 567, final, Brussel·les.
- CEPAL (2007), *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2006*, Naciones Unidas, març 2007.
- CESifo (2006), «Global Imbalances», cap. 2 de EEAG European Economic Advisory Group at CESifo, Report on European Economy 2006, març 2006.
- CIFS (2006), *Creative Man: the future consumer, employee and citizen*. CIFS.
- CIFS (2006b), «Places to go», Members Report núm 1/2006, CIFS.
- Cluster Development (2007), «El sector de l'aero-nàutica: nous jugadors i noves oportunitats», Estudis OME, núm 7; Observatori de Mercats Exteriors del COPCA, Departament d'Innovació Universitats i Empresa, Generalitat de Catalunya. Disponible a: www.anella.cat
- Coates, Joseph (2006), «82 assumptions about the next 25 years: Refining our view». Disponible a: www.josephcoates.com
- Cuadras, Xavier i Puig, Jordi (2007) «Anàlisi comparativa de les exportacions catalanes a l'inici del segle XXI» *Quaderns OME* núm 3, Observatori de Mercats Exteriors del COPCA, Departament d'Innovació Universitats i Empresa, Generalitat de Catalunya. Disponible a: www.anella.cat
- Cuadras, Xavier i Xifré, Ramón (2007) «Tendències i oportunitats d'inversió als nous països de la UE» *Estudis OME* núm 8, Observatori de Mercats Exteriors del COPCA, Departament d'Innovació Universitats i Empresa, Generalitat de Catalunya. Disponible a: www.anella.cat
- Cuñat, Alejandro i Melitz, Marc (2007), «Volatility, Labor Market Flexibility, and the Pattern of Comparative Advantage», NBER working paper 13062, abril 2007.
- Curcuro, Stephanie, Dvorak, Thomas i Warrnack, Francis (2007), «The Stability of Large External Imbalances: the Role of Returns Differentials», NBER working paper 13074, maig 2007.
- Dator, Jim (2005), *Fairness, globalization and public institutions: east Asia and Beyond*, University of Hawaii Press.
- Deutsche Bank Research (2006), «The demographic challenge», 19 maig 2006. Disponible a www.dbresearch.com
- Deutsche Bank Research (2007a), «The future of the world is urban», maig 2007. Disponible a: www.dbresearch.com

- Deutsche Bank Research (2007b), «How will senior Germans spend their money-the interplay of demography, growth, and changing preferences», 27 març 2007. Disponible a: www.dbresearch.com
- Do, Quy-Toan i Levchenko, Andrei (2006), «Trade, Inequality, and the Political Economy of Institutions», IMF working paper 06/56, març 2006.
- Economist Intelligence Unit (EIU) (2006a), «The World in 2026», EIU, 2006. Disponible a: www.eiu.com
- Economist Intelligence Unit (EIU) (2006b), «World investment prospects to 2010: Boom or backlash?», EIU, 2006. Disponible a: www.eiu.com
- Economist Intelligence Unit (2007a), «Sharing the idea, the emergence of global innovation», Disponible a: www.eui.com
- Economist Intelligence Unit (2007b) «Megatrends in B2B marketing». Disponible a: www.eiu.com
- Ellis, Tania (2006), «Sustainable business», FO 2006, núm 6, CIFS
- Elstrodt, Heinz-Peter; Lanoissière, Martha A. i Pietracci, Bruno (2007) «Cinco prioridades para la economía de Brasil», The Mckinsey Quarterly.
- ESADE (2007), «Noves vies d'internacionalització: les empreses nascudes globals i les que es redefeixen globals», *Quaderns OME*, nº 1; Observatori de Mercats Exteriors del COPCA, Departament d'Innovació Universitats i Empresa, Generalitat de Catalunya. Disponible a: www.anella.cat
- European Commission (2007), *Future Opportunities and Challenges in EU-China Trade and Investment Relations 2006-2010*, European Commission, Brussel·les, febrer 2007.
- Fabrizio, Stefania, Igan, Deniz i Mody, Ashoka, «The Dynamics of Product Quality and International Competitiveness», IMF working paper 07/97, abril 2007.
- Fantoni, Roberto M. (2007), «Revisando los signos vitales de Latinoamérica», McKinsey&Company. Disponible a: <http://mckinsey.com/>
- Farrel, D.; Gersch U. i Stephenson, E. (2006) «The Value of China's emerging middle class», *The Mckinsey Quarterly*, special edition 2006, McKinsey&Company. Disponible a: <http://mckinsey.com/>
- Feenstra, Robert (2007), «Globalization and its Impact on Labor», Global Economy Lectura, Vienna Institute for International Economic Studies, febrer 2007. Disponible a: www.econ.ucdavis.edu/faculty/fzfeens/papers.html
- Fita, Antoni (2007), «El modelo de inserción y la posición competitiva de los países de la Europa Central en el actual entorno global», Tesis doctoral, Universitat de Barcelona.
- Florida, Richard (2006), *The flight of the creative class: the new global competition for talent*, Harper Collins, 2006. Disponible a: creativeclass.com
- Fons Monetari Internacional (2006), «Asia Rising: Patterns of Economic Development and Growth», cap. 3 de World Economic Outlook setembre 2006.
- Fons Monetari Internacional (2007a), «World Economic Outlook», abril 2007.
- Fons Monetari Internacional (2007b), «Global Financial Stability Report», abril 2007.
- Fons Monetari Internacional (2007c), «Regional Economic Outlook: Asia and Pacific», abril 2007.
- Gaggi, Massimo i Narduzzi, Edoardo (2006), *El fin de la clase media y el nacimiento de la sociedad de bajo coste*, Ed. Lengua de trapo, 2006.
- Garelli, Stéphane (2007), «The Competitiveness Roadmap: 2007-2050», a IMD World Competitiveness Yearbook. (2007).
- Garicano, Luis i Rossi-Hansberg, Esteban (2006), «Organization and Inequality in a Knowledge Economy», *Quarterly Journal of Economics*, novembre 2006 (p.1383-1435).

Goldin, Claudia i Katz, Lawrence (2007), «The race between education and technology: the evolution of U.S. educational wage differentials, 1890 to 2005», NBER working paper 12984, març 2007.

Grant Thornton International (2007), «Emerging markets: Brazil, Russia, India, China», *International Business Report 2007*. Disponible a: www.gti.org

Greenaway, David i Kneller, Richard (2007), «Firm heterogeneity, Exporting, and Foreign Direct Investment», *Economic Journal*, febrer 2007 (p. F134-F161).

Grossman, Gene i Rossi-Hansberg, Esteban (2006a), «The Rise of Offshoring: it's not wine for cloth anymore», presentado en la conferencia Jackson Hole, Reserva Federal, agost 2006. Disponible a: www.kansascityfed.org/publicat/Sympos/2006/PDF/8GrossmanandRossi-Hansberg.pdf

Grossman, Gene i Rossi-Hansberg, Esteban (2006b), «Trading Tasks: a simple theory of Offshoring», NBER working paper 12721, desembre 2006.

Hallack, Juan Carlos (2005), «Product Quality and the Direction of Trade», *Journal of International Economics*, gener 2006 (p. 238-265).

Heller, Peter (2006), «Asia: Ready or Not», a IMF, Finance & Development, setembre 2006.

Helpman, Elhanan (2006), «Trade, FDI, and the Organization of Firm», *Journal of Economic Literature*, setembre 2006.

Helpman, Elhanan, Melitz, Marc i Rubinstein, Yona (2007), «Estimating Trade Flows: Trading Partners and Trading Volumes», NBER working paper 12927, febrer 2007.

Heymann, Eric (2006), «Environmental sector in China», *Current issues 28 de febrer 2006*, Deutsche Bank Research. Disponible a: www.dbresearch.com

Hummels, David (2006), «Transportation Cost and International Trade over Time», a ECMT, Transport and International Trade, OCDE, 2006.

IMD (2007), *IMD World Competitiveness Yearbook 2007*, IMD, maig 2007. Parcialment disponible a: www.imd.ch/wcc

Institut Internacional de la Governabilitat de Catalunya (2007) «Sectors emergents als països del Mediterrani», *Estudis OME* núm. 3, Observatori de Mercats Exteriors del COPCA, Departament d'Innovació Universitats i Empresa, Generalitat de Catalunya. Disponible a: www.anella.cat

InterBen Consulting (2007), «Tendències en el sector de components d'automoció a l'Europa de l'Est i la Xina», *Estudis OME*, núm. 1; Observatori de Mercats Exteriors del COPCA, Departament d'Innovació Universitats i Empresa, Generalitat de Catalunya. Disponible a: www.anella.cat

Jaeger, Markus (2006), «Brazil: O país do futuro?», *Current issues*, Deutsche Bank Research, maig 2006. Disponible a: www.dbresearch.com

Just, Tobias; Våth, Maren i Chin, Henry (2006), «Building up India: Outlook for India's real estate markets», *Current issues*, Deutsche Bank Research, maig 2006. Disponible a: www.dbresearch.com

Knack, Stephen (2006), «Governance and Growth». Disponible a: http://www.sdnpsd.org/sdi/issues/governance/governance/summarynoteg_governance_and_growth.pdf

Konzak, Lars (2007), «The battle for our culture», FO2007, CIFS.

Lane, Philip Lane i Milesi-Ferretti, Gian Maria (2006 a), «The External Wealth of Nations Mark II», IMF working paper 06/69, març 2006.

Lane, Philip Lane i Milesi-Ferretti, Gian Maria (2006 b), «Europe and Global Imbalances», document presentat a la «7th. Jacques Polak Annual Research Conference, FMI, novembre 2006.

Larsen Gitte (2006) «Why megatrends matter?», FO2006, núm. 5, CIFS.

- Lazear, Edward i Shaw, Kathryn (editors) (2007), *Wage Structure, Raises and Mobility: International Comparisons of the Structure of Wages Within and Across Firms*, University of Chicago Press, pendent de publicació. Disponibles els articles a:
www.nber.org
- Leamer, Edward (2006), «A Flat world, a level playing field, a small world after all, or none of above?». Disponible a:
www.uclaforecast.com/reviews/Leamer_Flat-World_060221.pdf
- Levchenko, Andrei (2004), «Institutional Quality and International Trade», IMF working paper 04/231, desembre 2004. Disponible a:
www.imf.org
- Levinson, Marc (2006), *The Box: How the Shipping Container Made the World Smaller and the World Economy Bigger*, Princeton University Press, 2006
- López-Claros, Augusto et al. (2006), «The Global Competitiveness Index: Identifying the Key Elements of Sustainable Growth», cap. 1.1 de World Economic Forum, Global Competitiveness Report 2006-2007, Palgrave-Macmillan, 2006.
- Maddison, Angus *Chinese Economy Performance in the Long Run* (1998), OCDE 1998. Disponible a:
www.ggdc.net/maddison/
- Maddison, Angus (2007), *The contours of the World Economy 1-2030 AD*, Oxford University Press, 2007.
- Marzo, Mariano, (2006), «Preus del petroli: nou cicle o ruptura?» a *Informe Anual 2006: Tendències de futur i noves realitats*. Observatori de Mercats Exteriors del COPCA, Departament d'Innovació Universitats i Empresa, Generalitat de Catalunya. Disponible a:
www.anella.cat
- McKinsey&Company (2007), «Reining in Brazil's informal economy», *The McKinsey Quarterly*, juny 2007, McKinsey&Company. Disponible a:
www.mckinseyquarterly.com
- Millán, Eduardo; Alberdi, Baralides; González, Fernando, Gutiérrez Octavio, Martínez Alma; Morales, Fco. Javier, San Martí, Ignacio i Tamayo, Fernando (2006), «La situación inmobiliaria México» Serveis d'Estudis Econòmics del BBVA Bancomer, 2006.
- Mogensen, Klaus (2007), «The new anarchism», FO2007, CIFS
- Nacions Unides (2007), *World economic Situation and Prospects 2007*, Nacions Unides, 2007.
- Naisbitt, John (2006), *Mind set!*, Harper Collins Publishers, New York.
- Nordàs, Hildegunn (2007), «International production sharing: a case for a coherent policy framework», Discussion paper núm. 11, Secretariat WTO, III-2007. Disponible a:
www.wto.org
- Now and Next (2007), «10 trends: Predictions and provocations». Disponible a:
www.nowandnext.com
- Nunn, Nathan (2007), «Relationship-specificity, incomplete contracts and the pattern of trade», *Quarterly Journal of Economics*, maig 2007.
- OCDE (2007), *OECD Economic Outlook*, 81, maig 2007.
- Olsen, Soren Steen i Svendsen, Steen (2006) «The next megatrend: social growth», FO2006, núm. 5, CIFS.
- OME (2006), *Informe anual 2006: Tendències de futur i noves realitats*, Observatori de Mercats Exteriors del COPCA, Departament d'Innovació Universitats i Empresa, Generalitat de Catalunya; juny 2006. Disponible a:
www.anella.cat
- OME (2007a), «Els biocombustibles: una oportunitat per la inversió?», *Articles OME*, Observatori de Mercats Exteriors del COPCA, Departament d'Innovació Universitats i Empresa, Generalitat de Catalunya; maig 2007. Disponible a:
www.anella.cat

OME (2007b), «Tendències de futur en consum». *Papers OME* núm. 1, Observatori de Mercats Exteriors del COPCA, Departament d'Innovació Universitats i Empresa, Generalitat de Catalunya, gener 2007. Disponible a:

www.anella.cat

Ottaviano, Gianmarco i Peri, Giovanni (2006), «Rethinking the gains from Immigration», NBER wp 11672, octubre 2005.

Peri, Giovanni (2007), «Immigrants' complementarities and native workers», NBER working papers 12956, març 2007.

Perlitz, Uwe (2006), «Steel market in India: Companies set for expansion», *Current issues*, Deutsche Bank Research, setembre 2006. Disponible a:

www.dbresearch.com

Prahalad, CK. i Hart, Stuart (2002), *The fortune at the bottom of the pyramid*, Strategy + Business num 26, winter 2002. Disponible a:

www.strategy-business.com

Prasad, Rajan i Subramanian, «The Paradox of Capital», FMI, Finances i Desenvolupament, març 2007.

PriceWaterhouseCoopers (2007), «Tendències en comerç i inversió mundial: Catalunya en el context global», *Papers OME*, núm 2; Observatori de Mercats Exteriors del COPCA, Departament d'Innovació Universitats i Empresa, Generalitat de Catalunya. Disponible a:

www.anella.cat

Rajan, Raghuram G, (2006), «Is There a Global Shortage of Fixed Assets?». Remarks at the G-30 meetings, New York, Desembre 1.

Rialp Alex, Rialp Josep, Llacuna Josep Lluís, Hikimura Myriam, Filipescu Diana i Gheorghiu, Maria Christina (2007), «Estratègies i factors clau d'èxit de les empreses catalanes en els mercats exteriors. Comparativa internacional» *Quaderns OME* núm. 2, Observatori de Mercats Exteriors del COPCA, Departament d'Innovació Universitats i Empresa, Generalitat de Catalunya. Disponible a:

www.anella.cat

Sala-i-Martin, Xavier (2006), «The World Distribution of Income: Falling Poverty and... Convergence, Period», *Quarterly Journal of Economics*, maig 2006.

Schmiemann, Manfred (2007), «Inter-enterprise relations in selected economic activities», Eurostat, Industry, Trade and services, Statistics in focus 57/2007.

Shadler, Susan, Ashoka Mody, Abdul Abiat i Daniel Leigh (2007), «Growth in the Central and Eastern European Countries of the European Union», IMF Occasional Paper, núm 252. Disponible a:

www.imf.org

Solà, Joaquim; Fluvià, Modest i Saez, Xavier (2007), «Exportacions i competitivitat de la indústria: anàlisi sectorial i empresarial» Avanç de conclusions del *Quaderns OME* núm. 4, Observatori de Mercats Exteriors del COPCA, Departament d'Innovació Universitats i Empresa, Generalitat de Catalunya.

Strathern, Oona (2007), *A brief History of the future*. Constable and Robinson Ltd.

The Institute of International Finance (2007), *Capital Flows to Emerging Market Economies*. Gener, 2007. Disponible a:

<http://www.iif.com>

Toffler, Alvin (2006), *Revolutionary Wealth*

Torrent, R., Perez del Castillo, C., Rodríguez Mendoza, M., Stoler, A. (2007), «Futur del marc regulador», *Quaderns OME*, núm. 5. Observatori de Mercats Exteriors del COPCA, Departament d'Innovació Universitats i Empresa, Generalitat de Catalunya. Disponible a:

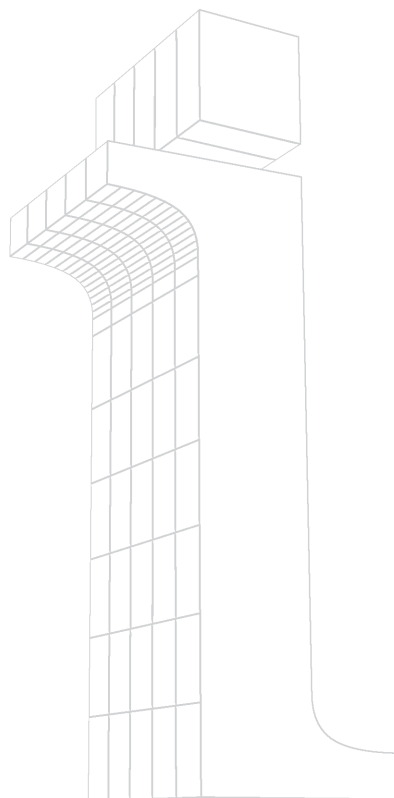
www.anella.cat

Trefler, Daniel (2005), «Offshoring: threats and opportunities», Brookings Trade Forum, Brookings Institution, maig 2005.

Trinh, Tamara (2006), «China's pension system», *Current issues* 17 febrer 2006, Deutsche Bank Research. Disponible a:

www.dbresearch.com

- Tugores, Joan (2006), *Economía internacional: globalización e integración regional*, 6ª ed., McGraw-Hill, 2006.
- UNCTAD (2006), *World Investment Report 2006-FDI from Developing and Transition economies: implications for development*, UNCTAD, octubre 2006.
- Voss, Silja (2006), «Mexico 2020: Tequila sunrise», *Current issues*, Deutsche Bank Research, febrer 2006. Disponible a: www.dbresearch.com
- Wei, Shang-Jin i Ju, Jiandong (2006), «A Solution to Two Paradoxes of International Capital Flows», IMF working paper 06/178, juliol 2006. Disponible a: www.imf.org
- Wisler, Fleming (2006), «The soft revolution», FO 2006, núm 6, CIFS
- World Bank (2006a), *Doing Business 2007: How to reform*, Banc Mundial, 2006. Disponible a: www.worldbank.org
- World Bank (2006b), *Russian Economic Report*, núm. 13, Banc Mundial, Desembre 2006. Disponible a: www.worldbank.org
- World Bank (2006c), *Russian Economic Report*, núm 12, Banc Mundial, abril 2006. Disponible a: www.worldbank.org
- World Bank (2006d), *Doing Business 2007: How to Reform*, Banc Mundial, Washington D.C, 2006.
- World Bank (2007 a), *Global Economic Prospects – Managing the Next Wave of Globalization*, Banc Mundial, 2007. Disponible a: www.worldbank.org
- World Bank (2007 b), *World Development Indicators, 2007*. Disponible a: www.worldbank.org
- World Bank (2007c), *Global Monitoring Report 2007*, Banc Mundial, 2007. Disponible a: www.worldbank.org
- World Bank (2007d), «Enhancing Russia's Competitiveness and Innovative Capacity», *Competitiveness&Innovation Report*, Banc Mundial, abril 2007. Disponible a: www.worldbank.org
- World Economic Forum (2007), «World Economic Forum on Latin America Report: The Power of a Positive Regional Agenda», *WEF summit report*, Santiago de Chile, Abril 2007. Disponible a: www.weforum.org
- World Future Society (2006), *Outlook 2007*, WFS.
- World Future Society (2006b), *Greating Global Strategies for Humanity's Future*. WFS.
- World Trade Organization (2007), «World Trade 2006, Prospects for 2007», abril 2007.
- Xafa, Miranda (2007), «Global Imbalances and Financial Stability», IMF working paper 07/11, maig 2007. Disponible a: www.imf.org
- Yeaple, Stephen (2005), «A simple model of firm heterogeneity, international trade, and wages», *Journal of International Economics*, gener 2007 (p. 1-20).



Més informació:



www.anella.cat



OBSERVATORI
DE MERCATS
EXTERIORS