

Implicacions sobre la realitat econòmica i empresarial.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Figura 1.5 Obertura comercial i financera, 1970-2005

Països industrialitzats

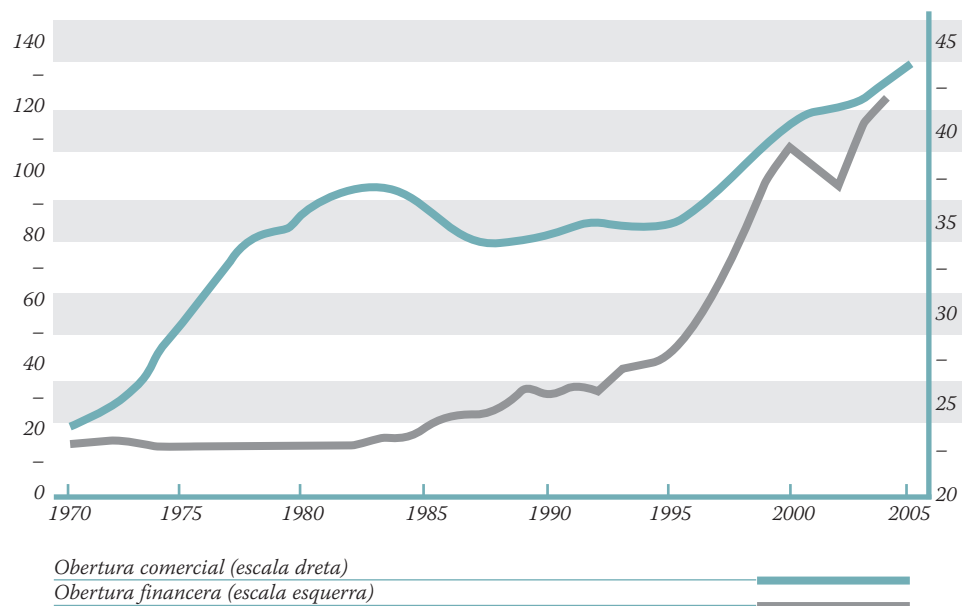
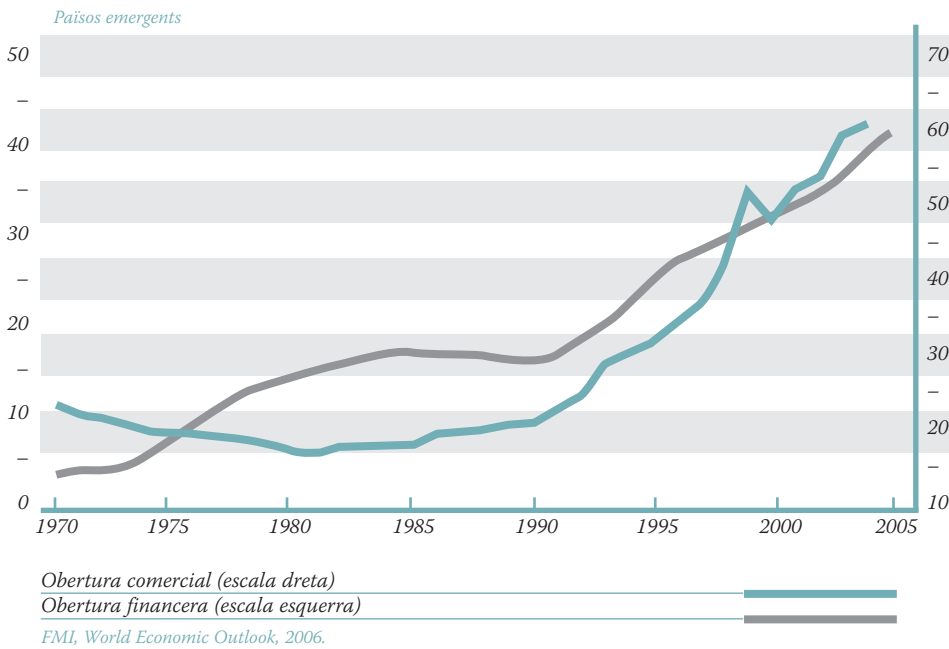


Figura 1.5 Obertura comercial i financera, 1970-2005

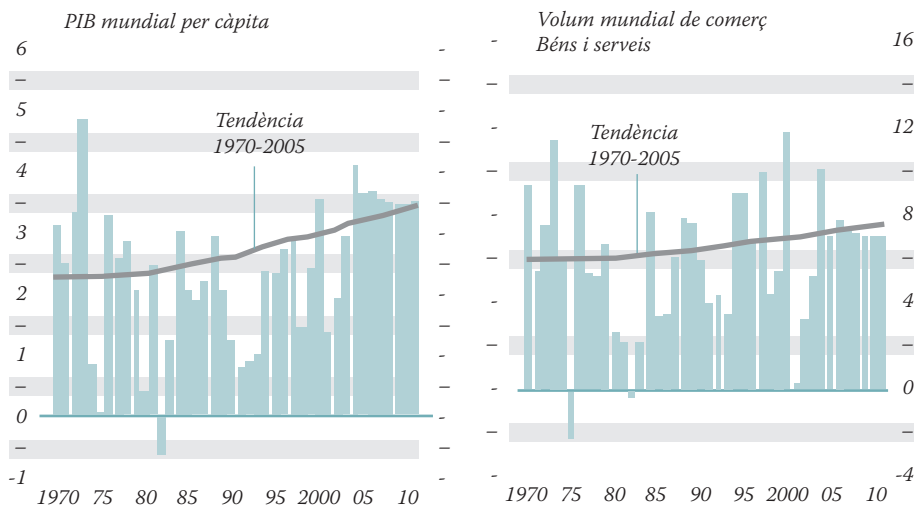


Creixement del PIB i del comerç mundial

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

Figura 1.6 Producció i comerç mundials

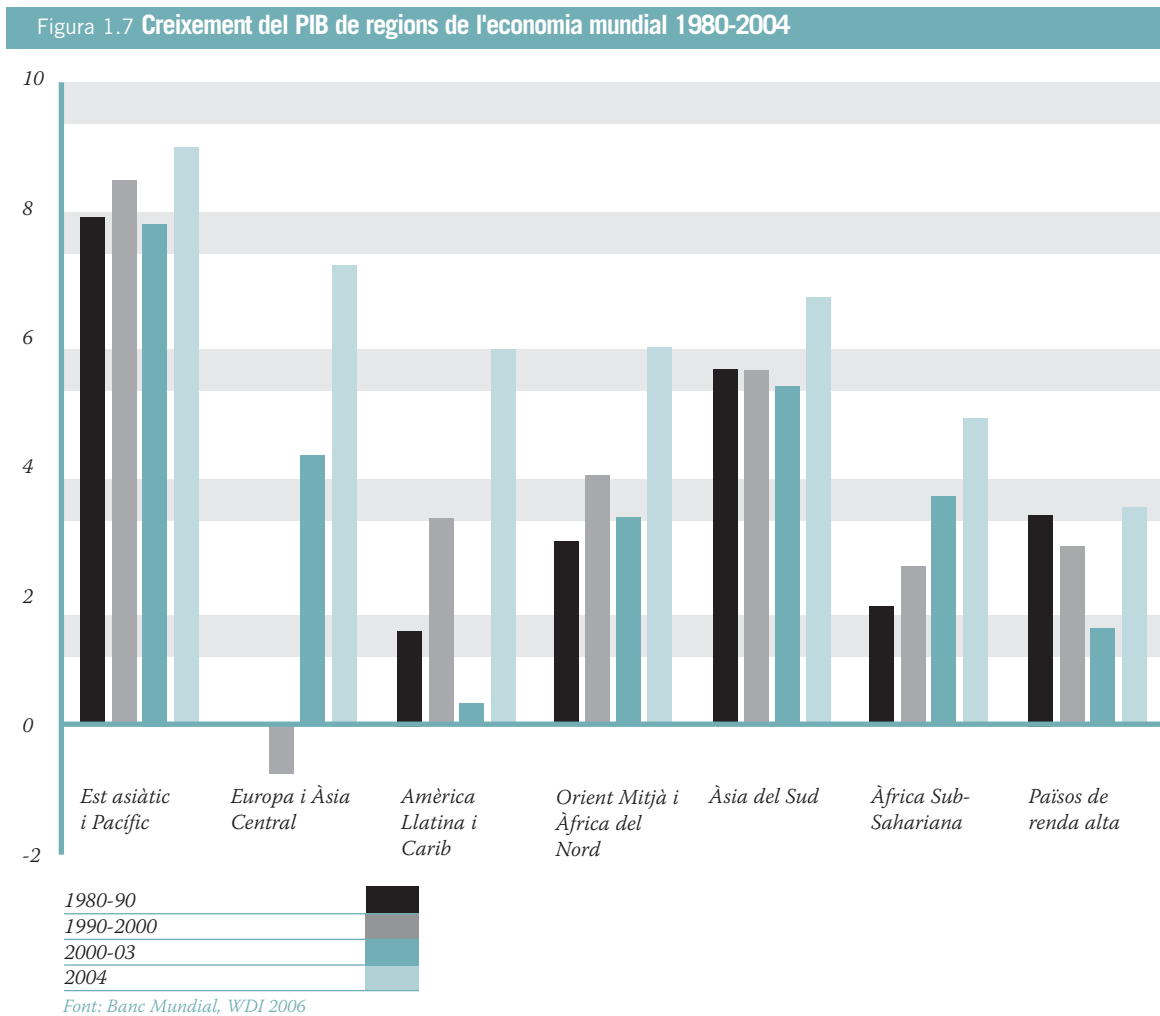
Taxes de creixement anuals: tendències 1970-2005 i projeccions 2010



Font: FMI, WEO, abril 2006.

Creixement a ritmes diferents

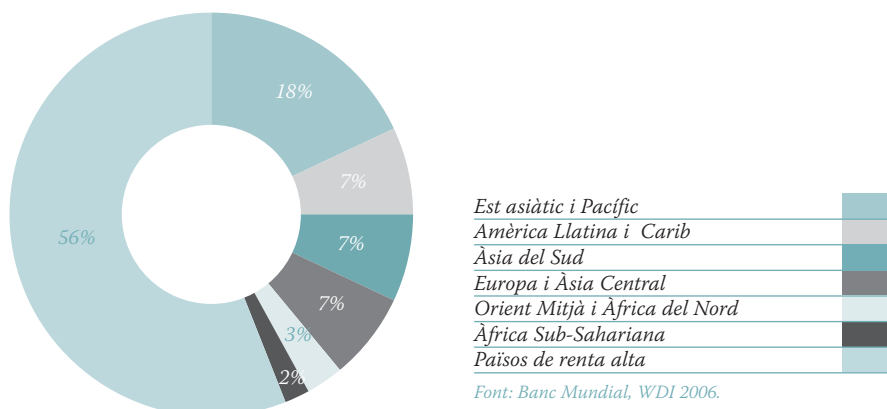
Però el procés de creixement de l'economia mundial —tant en PIB com en comerç i inversió— té components diferenciats per països i regions de l'economia mundial. La figura 1.7 recull dades dels Indicadors del Banc Mundial (*World Development Indicators 2006*) que mostren la coneguda prosperitat de l'Àsia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



Més protagonisme dels països emergents en la producció

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

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



Més protagonisme d'alguns països emergents en el comerç mundial

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

Taula 1.2 Exportacions mundials de mercaderies

Taxes de creixement per regions 1995-2004

	Volum d'exportacions		Volum d'importacions	
	1995-2000a	2004	1995-2000a	2004
<i>Mon</i>	7	13	7	13
<i>Economies desenvolupades de les quals:</i>	7	11	8	11
<i>Japó</i>	6	13	4	6
<i>Estats Units</i>	7	9	11	11
<i>Europa</i>	7	12	8	11
<i>Economies en vies de desenvolupament de les quals:</i>	8	16	7	19
<i>Àfrica</i>	2	7	1	26
<i>Amèrica Llatina</i>	10	10	9	13
<i>Oest d'Àsia</i>	5	3	10	35
<i>Est i Sud d'Àsia</i>	10	22	6	18
<i>De les quals:</i>				
<i>Xina</i>	12	33	11	26
<i>Índia</i>	8	18	5	17
<i>Sud-Est d'Europa i CIS</i>	1	13	0	17

a: mitjana anual

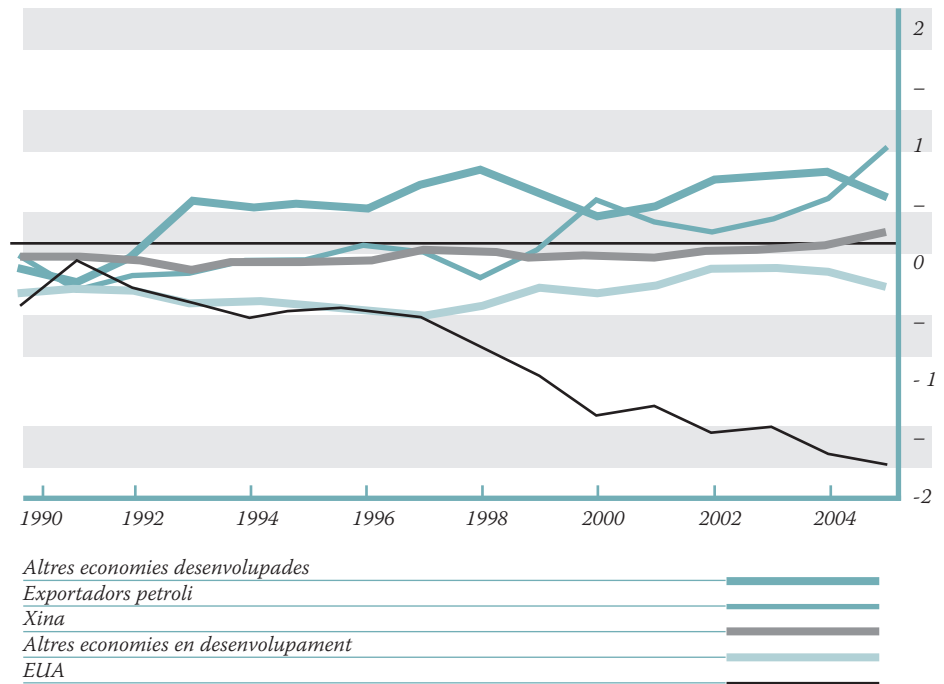
Font: UNCTAD, Trade and Development Report 2005

Desequilibris exteriors i canvis en posicions externes netes

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

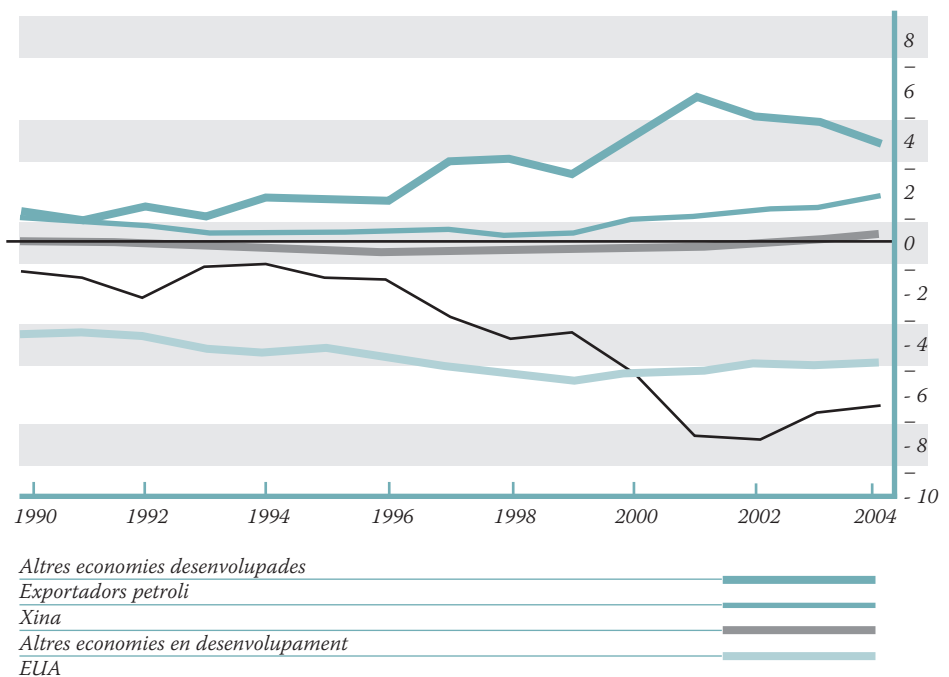
Figura 1.9 Saldos per compte corrent i posicions externes netes. En percentatge del PIB mundial

Saldos per compte corrent



Font: FMI, WEO 2006

Posicions externes netes



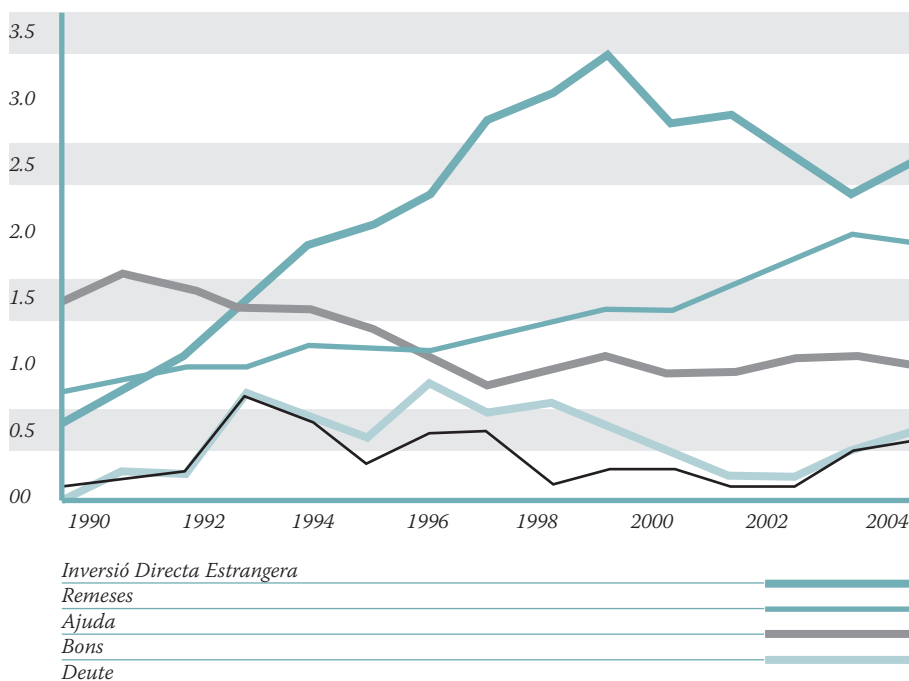
i del Global Financial Stability Report de l'FMI en la segona posició dels països amb dèficit per compte corrent). La “facilitat” per finançar aquests desequilibris ha estat —almenys fins ara— notable, però el debat sobre el seu significat i sostenibilitat és cada vegada més important, com veurem a l'apartat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

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

Pes de la IDE però també de remeses

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

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



Font: Banc Mundial, WDI 2006.

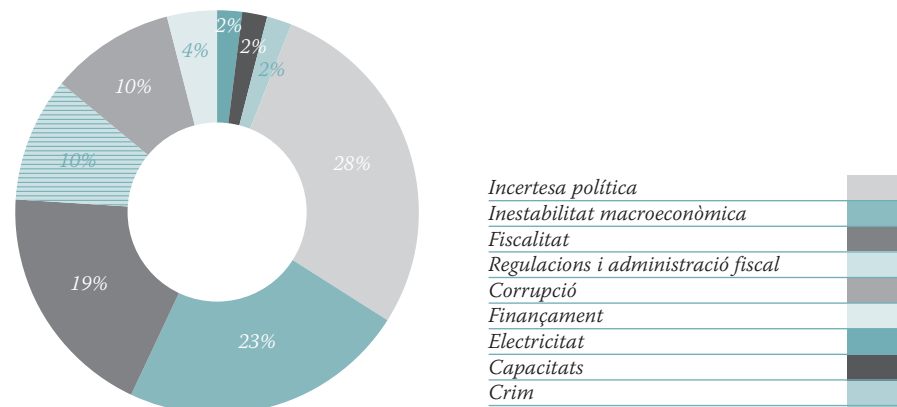
També la mobilitat de persones, malgrat els problemes migratoris, assoleix un volum i unes implicacions econòmiques importants.

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

Incerteses geopolítiques i econòmiques

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

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



Banc Mundial, *The World Development Report 2005*

Però... is the world flat?

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

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

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