

Nous rols dels països emergents en l'economia global en crisi

JOAN TUGORES

El protagonisme creixent de les anomenades **economies emergents** és un dels trets més destacats dels canvis en l'economia global. El seu rol cada vegada més important en les tasques productives i comercials i el seu potencial financer i empresarial tenen implicacions geopolítiques d'un abast ampli. Però aquestes economies no són immunes a les conseqüències de la crisi. Les dificultats globals poden fer més evidents les deficiències en termes de fonaments sòlids de factors de creixement, com els que fan referència a la qualitat institucional i als mecanismes sociopolítics de protecció social i democràcia efectiva que, a l'hora de repartir els costos de la crisi, poden aparèixer com a més necessaris del que s'ha percebut a l'hora de gestionar els guanys de l'expansió.



El protagonisme creixent de les anomenades economies emergents és un dels trets més destacats dels canvis en l'economia global. El seu paper cada vegada més important en les tasques productives i comercials i el seu potencial financer tenen implicacions geopolítiques d'un abast ampli que es van evidenciar quan, a l'hora de buscar fòrums per a fer front a la crisi, a escala internacional, es va optar per convocar, no el G-7 de les economies avançades tradicionals, sinó l'ara ja famós G-20, en què hi són presents també Brasil, Rússia, l'Índia i la Xina –els clàssics BRICs–, però també una segona generació d'emergents que inclou Indonèsia, Mèxic o Sud-àfrica. Els països emergents són actors i interlocutors cada vegada més essencials. Això implica més poder, però també més (co)responsabilitat.

El protagonisme creixent de les anomenades economies emergents és un dels trets més destacats dels canvis en l'economia global.

Però també és veritat que aquestes economies no són immunes a les conseqüències de la crisi, en contra del que proposaven les teories anomenades fa pocs anys del *decoupling* ('desacoblament'), segons les quals les economies emergents haurien assolit un dinamisme propi que els permetria desconnectar de la seva tradicional dependència respecte de les economies avançades. Les dades del 2009 mostren com el retrocés en les projeccions de creixement arriba de manera significativa als països emergents, encara que amb força desigualtats, i obliga a reorientar algunes pautes i alguns models. Dani Rodrik ha indicat que, amb perspectiva històrica, un canvi d'orientació a la Xina més cap a la demanda interna que no pas fins ara, que predominaven les exportacions, podria tenir un abast tan significatiu com la mateixa crisi financera. Altres apunten al fet de com la distribució del poder empresarial i financer pot canviar durant la crisi i convertir en emergents alguns emergents. Però també s'apunta que les dificultats globals poden fer més evidents les deficiències en termes de fonaments sòlids de

factores de creixement, com els que fan referència a la qualitat institucional, els mecanismes socio-polítics de protecció social i democràcia efectiva que, a l'hora de repartir els costos de la crisi, poden evidenciar-se com a més necessaris del que s'havia percebut a l'hora de distribuir els guanys de l'expansió.

L'ascens de les economies emergents dins la competència global

El paper de les economies emergents ha anat adquirint diverses dimensions que se superposen –en cada país concret– en proporcions variables.

Així, un primer vessant, l'inicialment més present, ha estat el canvi de pautes de localització de determinades activitats o segments de processos productius en economies que ofereixen uns avantatges en termes de reduïts costos laborals. La possibilitat d'aprofitar aquests diferencials de costos la van facilitar, d'una banda, les polítiques de més obertura, i, de l'altra, la reducció dels costos de transports i comunicació, incloent-hi la incorporació de les Tecnologies de la Informació i la Comunicació (TIC). Tot plegat ha permès fragmentar els processos productius en diferents tasques (de diferent contingut tecnològic, amb diferents requeriments de treball, etcètera) i ubicar o (des)localitzar-ne algunes –en l'expressió que han popularitzat els estudis de Gene M. Grossman i Esteban Rossi-Hansberg (2008)– en economies emergents i en desenvolupament. Inicialment es tractava de les tasques més intensives en treball de baixa qualificació, però recentment les economies emergents més dinàmiques estan fent esforços per incrementar el grau de sofisticació tecnològica i els requeriments de qualificació del treball de les tasques que atreuen. D'aquesta manera generen un increment de la pressió competitiva sobre ocupacions i treballadors i professionals de les economies avançades.

Un segon vessant del rol de les economies emergents és el relatiu al seu paper com a mercats

amb cada vegada més poder adquisitiu, que les converteix en destinacions de vendes de creixent interès i atractiu. Moltes empreses ja no tenen només els incentius de reducció de costos per a posicionar-se a favor d'aquestes economies, sinó també els d'estar a prop d'uns consumidors amb un potencial de compra en diferents segments: des dels desitjos de millorar les pautes de benestar i consum del que s'anomenen les «noves classes mitjanes globals» (el Banc Mundial preveu que passin en dues dècades de 400 a 1.200 milions de persones) fins als articles de luxe adreçats a les noves elits o, a l'altre extrem de la distribució de la renda, el potencial de l'anomenat «*bottom of the pyramid*» ('fons de la piràmide') i que dóna lloc a articles *low cost* ('baix preu'), com determinats models de telèfons mòbils, ordinadors o fins i tot automòbils. Els estudis de l'**Observatori de Mercats Exteriors (OME)** examinen amb més profunditat aquests canvis (vegeu, per exemple, OME, 2008).

El seu paper com a mercats amb cada vegada més poder adquisitiu les converteix en destinacions de vendes de creixent interès i atractiu.

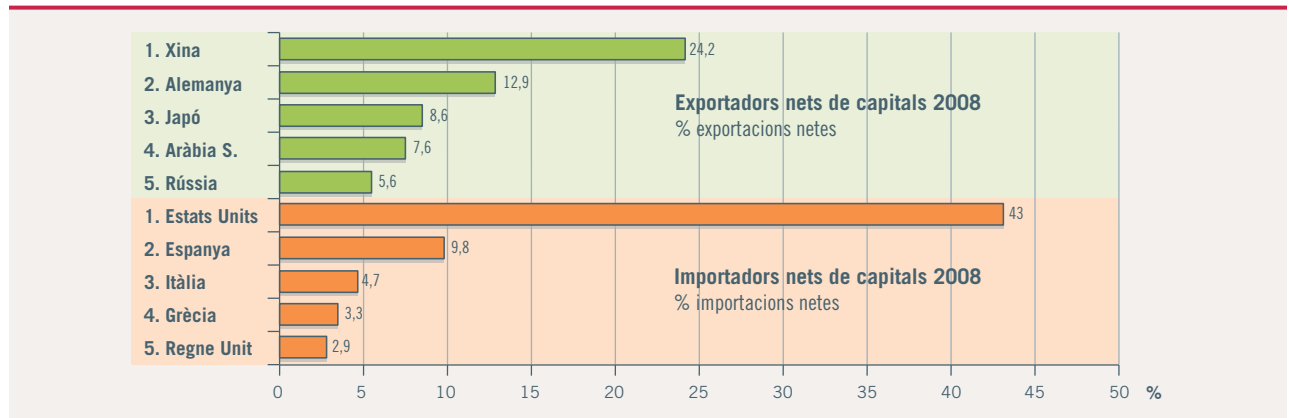
Els indicadors del pes creixent de les economies emergents relacionats amb aquests dos primers vessants són múltiples. Més endavant s'inclouen dades amb perspectiva històrica del pes de les dues principals, la Xina i l'Índia, en el producte interior brut (PIB) mundial. Segons un estudi del Fons Monetari Internacional (FMI) i del Banc Mundial, per fer comparacions més homogènies entre països, el 2007 la Xina se situava en el segon lloc del rànquing mundial i l'Índia en el quart (amb els altres dos components dels BRIC's també entre els deu primers). Com ja s'ha comentat, aquestes posicions s'han assolit, d'una banda, amb capacitat d'atreure activitats i inversions cap a un ventall cada vegada més ampli de productes (tant mercaderies com, més recentment, serveis), i, de l'altra, amb una aposta per a anar millorant el valor afegit de les seves contribucions. Això és prou conegut, com també ho és el seu paper comercial.

Segons les dades de l'**Organització Mundial de Comerç (OMC)**, el 2007 la Xina va assolir el segon lloc del rànquing d'exportadors de mercaderies (només per darrere de la Unió Europea) i va superar fins i tot els Estats Units. El 1997 la Xina ocupava la desena posició i des del principi del segle XXI el seu pes en les exportacions de mercaderies s'ha duplicat. Tot i amb això, cal tenir en compte que les dades comptabilitzen també un comerç intrafirma, en què una bona part de les exportacions incorporen inputs importats. D'altra banda, la capacitat d'absorció d'importacions de les economies emergents es reflecteix no tan sols en el tercer lloc al rànquing d'importadors de mercaderies assolit per la Xina el 2007 –sempre segons dades de l'OMC–, sinó en el fet que els països que en aquell any van experimentar increments de les importacions superiors al 20 % foren Rússia, Índia, Turquia, Polònia, Brasil i els Emirats Àrabs, a més de la Xina. Encara que la crisi modularà substancialment a la baixa aquestes xifres, és clar el canvi estructural produït als darrers temps.

Una dimensió addicional més recent, accentuada en un escenari de crisi, és la del paper de les economies emergents amb capacitat financera. Unes economies que esdevenen l'origen d'empreses o entitats amb capacitat de participar en processos de reconfiguració empresarial a escala global, bé sigui en el paper d'adquirents i/o en el d'assolir posicions creixents de poder. En l'àmbit privat ja són habituals operacions que fa poc temps cridaven molt més l'atenció –com per exemple la compra per la xinesa Lenovo de la divisió d'ordinadors personals d'IBM–, amb nous papers de les economies emergents i les avançades. Els **Sovereign Wealth Funds** ('Fons de Riquesa Sobirana'), constituïts per països amb excedents derivats de la seva posició comercial superavitària o dels ingressos del petroli i altres primeres matèries, han assolit un creixent protagonisme amb compres d'actius emblemàtics i de participacions en empreses de sectors considerats estratègics de les economies avançades (incloent-hi el financer i l'energètic). Aquest fenomen ha generat controvèrsies sobre les seves implicacions econòmiques i geoestratègiques. Fins i tot s'han elaborat uns principis i pràctiques o codis de bon comportament

Gràfic 1. Principals exportadors i importadors nets de capitals

Dades referides al 2008: posicions i percentatge del total net d'exportacions o importacions de capitals



Font: FMI (2008 b). Apèndix.

- ▲ El 2008, els principals importadors de capitals eren economies avançades. Entre els exportadors, destaca el lideratge de la Xina i el paper dels països exportadors d'energia.

—coneguts com a **Principis de Santiago**, establerts en una reunió a Santiago de Xile, la tardor del 2008— per a fer front als recels que generen la manca de transparència i les connotacions polítiques escassament democràtiques d'alguns dels països amb més potencial financer. En tot cas, l'expressió "El Sud surt de compres", encunyada per S. Garelli, de l'escola de negocis Institute of Management Development (IMD), és la descripció d'una nova dimensió de la competència global amb vessants financers i empresarials complexos.

L'any 2007 la Xina va assolir el segon lloc al rànquing d'exportadors de mercaderies, i el tercer al rànquing d'importadors.

Un indicador significatiu dels canvis financers i empresarials esmentats és el que descriu el gràfic 1, que mostra —amb dades oficials del FMI— quins eren els principals països amb excedent d'estalvi, i, per tant, amb capacitat de finançament (exportacions netes de capitals), el 2007, i quins eren el més necessitats de finançament exterior (importacions netes de capitals).

Cal destacar el fet que els principals importadors eren economies avançades i el paper dominant dels Estats Units, Espanya, Itàlia i el Regne Unit, amb el debat que se'n deriva sobre la correlació entre aquesta dependència de l'estalvi exterior i la gravetat de la crisi. Entre els exportadors, a part d'Alemanya i el Japó, destaca el lideratge de la Xina i el paper dels països beneficiaris dels elevats preus del petroli i d'altres primeres matèries dels darrers anys. Aquests països, malgrat la tendència a la baixa dels preus energètics, encara tenen un paper estratègic, com els conflictes del gas entre Rússia i Europa recorden periòdicament.

Les interrelacions entre el nou mapa financer i empresarial i la crisi global són profundes. Un debat cabdal és fins a quin punt la complementarietat d'interessos estratègics entre els EUA i la Xina pot quedar coartada per una crisi que limita la capacitat d'absorció de les economies avançades. Una complementarietat que es basa en el fet que els EUA proporcionen a la Xina mercats per a les exportacions, actius financers de qualitat per a l'estalvi i tecnologia via inversions estrangeres directes i, a canvi, la Xina subministra mà d'obra de diversa qualificació i l'estalvi que complementa el reduït estalvi domèstic dels Estats Units. L'altre element d'aquest debat prové de

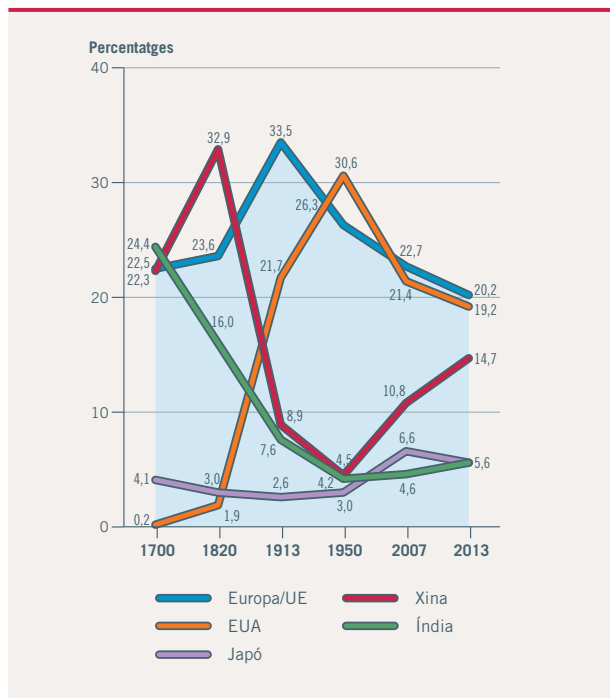
com es pot veure influïda la confiança en la capacitat dels Estats Units per a emetre actius financers d'alta qualitat quan les evidències de frau i toxicitat d'actius ja han originat pèrdues importants a algunes inversions de les economies emergents en països avançats. Unes pèrdues que podrien haver estat un dels factors impulsors de les intervencions públiques en determinades societats hipotecàries i altres entitats dels EUA en què la Xina hauria tingut interessos importants, de manera que hauria estat també geoestràticament molt delicat permetre'ls entrar en fallida. En general, la dinàmica que s'estableix quan els líders tradicionals són els principals deutors i els aspirants al lideratge són els creditors és especialment delicada i complexa, durant i després de la crisi.

Un comentari amb una visió més a llarg termini: el pes creixent de les economies anomenades emergents pren una perspectiva diferent de la que estem habituats a veure quan es posa en dimensió històrica. El gràfic 2 mostra dades de la distribució del PIB mundial entre diferents països o àrees des de l'any 1700. Combina (a les primeres columnes) les dades elaborades pel professor Angus Maddison amb les estimacions més recents (i projeccions) de l'FMI i del Banc Mundial.

La visió convencional als països avançats deriva de considerar, únicament, les tres darreres columnes. Mostren com, en les últimes dècades, la Xina i l'Índia han avançat des de posicions pràcticament marginals. De fet, el mateix terme «emergents» fa referència a aquesta dinàmica. En canvi, una visió històrica més àmplia ens mostra com, al segle XVIII i fins al principi del XIX, la Xina i l'Índia tenien un pes equiparable al de l'Europa occidental, però van perdre aquestes posicions de privilegi en quedar desenganxades dels immensos guanys de productivitat que va generar la Revolució Industrial. Per això cal adonar-se que, des de la perspectiva de la Xina i l'Índia, l'actual procés no es pot qualificar tant d'emergir com de recuperar el lloc que històricament havien tingut i que per un petit i transitori accident històric van perdre durant una certa etapa. Com que la configuració d'un ordre global amb més elements de governança i un marc institucional més efectiu i realista requereix negociacions –en el marc del

Gràfic 2. Evolució de la distribució del pes econòmic mundial

Percentatges sobre el PIB mundial



Font: Dades històriques: MADDISON (2001). *The World Economy: A Millennial Perspective*, disponible a: www.ggdc.net/maddison; dades 2007-13: *World Economic Outlook*, abril del 2008, a partir de dades de l'FMI i del Banc Mundial.

▲ Al principi del segle XIX, la Xina i l'Índia van perdre importància en quedar desenganxades dels guanys de la Revolució Industrial.

G-20 o en qualsevol altre fòrum formal o informal – entre economies avançades i emergents, és important que tots tinguem presents els punts de vista no tan sols econòmics, sinó també historico-polítics, amb què cada grup de països s'apropa a aquestes decisives negociacions.

És or tot el que lluu? Fragilitats... agreujades per la crisi?

L'onada de prosperitat dels darrers anys en el conjunt de l'economia mundial, i en particular en les economies emergents, ha deixat en segon

terme algunes fragilitats importants que, amb la reducció substancial de les taxes de creixement en la fase de crisi, poden fer més evidents les febleses i els deures pendents d'aquestes economies. El desenvolupament no és només una qüestió d'indicadors quantitativs, sinó que, com mostra l'experiència de les economies avançades, implica també transformacions socials i polítiques, culturals i institucionals, que no sembla que hagin progressat al mateix ritme que els indicadors estrictament econòmics en les economies emergents. Aquests mecanismes són especialment importants per a fer front a fases de dificultats i per això l'actual crisi suposa un període crític per a les economies emergents. Davant de la debilitat de la demanda exterior, tindran èxit els intents de reorientar les pautes envers els components interns, tant en el consum com en la inversió? Enfront de l'alentiment del creixement que ja no permet generar nova ocupació, o en destrueix, emergiran també friccions i conflictes socials i polítics que tensaran i posaran a prova la capacitat d'aquestes economies i societats per fer a front als durs ajustaments de manera eficient i percebuda com a prou equitativa?

Les anàlisis modernes del creixement destaquen el paper de la *qualitat institucional*. Sota aquesta denominació s'inclouen els mecanismes que, d'una banda, promouen (o no) incentius adients per a treure profit de tot el potencial de generació de riquesa d'una societat. De l'altra, permeten resoldre els conflictes distributius d'una societat d'una manera considerada raonablement eficient i equitativa. Inclouen aspectes com les garanties a la propietat i als resultats de l'esforç (enfront de normes i expropiacions arbitràries), una raonable seguretat jurídica en termes de compliment efectiu dels contractes i un funcionament adient dels mecanismes jurisdiccionals. Aquests darrers són especialment rellevants en cas d'incompliments respecte a les inversions i a la propietat intel·lectual, de manera que es generi un marc favorable a l'arribada de projectes inversors, de transferència de *know how* ('saber com') i de tecnologia. També són importants els mecanismes de representació social i política.

Com saben sovint per experiència pròpia, algunes de les persones i empreses que han dut a terme

negocis en algunes economies emergents i en desenvolupament, no són infreqüents les experiències en què la fragilitat d'alguns aspectes de qualitat institucional té efectes perjudicials importants. Fins i tot alguns analistes troben en la qualitat institucional una reserva d'avantatge comparatiu i competitiu en favor de les economies avançades, tenint en compte que construir un marc institucional amb paràmetres de qualitat requereix una maduració llarga i, per tant, resultaria més difícil d'imitar per les economies emergents que altres aspectes de la producció o la tecnologia.

Alguns aspectes derivats de la distribució de la renda en les economies emergents deixen de ser, en l'escenari de crisi, problemes estrictament socials. Aleshores adquireixen, a més, dimensions econòmiques en termes de viabilitat d'una reorientació del model de creixement envers la demanda interna. En efecte, la capacitat d'absorció d'un mercat depèn no tan sols de la seva dimensió agregada, sinó de la seva distribució i la seva composició. Un referent del que diem és l'anomenada **lleï de Kuznets**, segons la qual les èpoques de canvis ràpids –com els que es produeixen en les economies emergents– tenen al principi uns efectes d'amplificació de les desigualtats (no totes les persones, empreses o grups socials s'adapten al mateix ritme a les noves realitats i regles). Però, al cap d'un quant temps, a mesura que es difon l'adaptació i que apareixen mesures redistributives per tal de garantir la cohesió social –i, eventualment, ampliar a base de consum intern–, la desigualtat tendeix a disminuir.

Les economies emergents, de manera molt notòria a la Xina i Rússia, han generat àmplies desigualtats –primera etapa de la dinàmica de Kuznets– i ara es tracta de veure si arriba una certa reversió. Cal insistir que no es tracta només d'una preocupació social que pot afectar la cohesió d'una societat, sinó que també es tracta d'eficiència i capacitat per a generar un model amb més protagonisme de la demanda interna. Molts observadors detecten aquesta preocupació als països esmentats, fins i tot a la Xina, especialment a mesura que les taxes de creixement del 2009 són inferiors a les necessàries

per a generar noves oportunitats d'ocupació. Casos com el desenvolupament espanyol dels anys 1960 recorden com l'ampliació de les bases de les classes mitjanes és un mecanisme important per a eixamplar i fer més sòlida la base econòmica del consum i la base sociològica de la transició a la democràcia. Ja hem fet referència al concepte de «classes mitjanes globals» com a potencial de poder adquisitiu. Però, probablement, una inflexió del model cap a un paper més rellevant de la demanda interna requerirà avançar en la base del consum (que pot exigir més components redistributius) i de la inversió (que pot exigir més estímulo a les capacitats emprenedores de segments més amplis de la població).

No es pot deixar d'esmentar com en alguns països, especialment a la Xina, els factors demogràfics associats al ràpid envelliment derivat de la política del fill únic apunten cap a importants problemes i conseqüències. Conseqüències no tan sols en relació amb el potencial productiu, sinó també amb les demandes socials, la tipologia de necessitats, els fluxos migratoris, etcètera.

Per això, alguns apunten que altres economies emergents, amb l'Índia al front, podrien tenir a mitjà termini una base demogràfica més prometedora, encara que, a curt termini, inserir tot el potencial de les noves generacions podria ser complicat, especialment en moments de crisi.

Per últim, però no menys important, alguns altres efectes d'un ràpid creixement en el passat ara també començaran a passar factura de manera cada vegada més visible. Un aspecte que cal considerar és la degradació mediambiental en alguns països i, especialment, en àrees d'elevada i indiscriminada industrialització als darrers anys. Uns models de creixement tant o més intensius en primeres matèries i recursos energètics que els seguits per les economies avançades s'han convertit en un factor de deteriorament dels *global commons* ('patrimoni comú de la humanitat') mediambientals (capa d'ozó, desforestació i altres aspectes del canvi climàtic), els quals, més enllà de polèmiques que desborden l'abast d'aquest text, revelen que, en algunes àrees, ja afecten la salut humana.

JOAN TUGORES

Doctor en Ciències Econòmiques i llicenciat en Dret.

Catedràtic de Teoria Econòmica de la UB.

Ha estat degà de la Facultat d'Econòmiques de la UB(1994-98) i rector d'aquesta mateixa universitat (2001-05).

Col·labora habitualment en mitjans de comunicació com *La Vanguardia*, *Expansión* i *Món Empresarial*.



Bibliografia

FMI (2009). Global Financial Stability Report. Abril.

FONTAGNÉ, L.; GAULIER, G.; ZIGNANO, S. (2007). «Specialization across varieties and North-South competition in quality». *Economic Policy*, vol. 23, núm. 53, p. 51-91.

GROSSMAN, G.; ROSSI-HANSBERG, E. (2008). «Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring». *American Economic Review*, vol. 98, núm. 5.

OME (2008). *Informe Anual 2008: Un món policèntric: la cursa pel talent, la tecnologia i el capital – Crisis i transformacions en l'economia global*. Observatori de Mercats Exteriors, ACCIÓ, CIDEM-COPCA.

TUGORES, JOAN (2008). *I després de la globalització?*. Vic: Eumo Ed.