

Les autopistes de la inform

Pels homes que regeixen el destí de la Siemens Corp., el centre neuràlgic de la indústria electrònica alemanya, aquests anys que vivim són de lluita acarnissada i d'angoixa. Avui Siemens té uns 12.600 treballadors menys que no l'any 1992. En el conjunt de la companyia i en la divisió informàtica en particular, les ferides encara no han cicatritzat. Siemens Nixdorf ha perdut aproximadament 1.300 milions de dòlars des del 1991, i es preveu que enguany només anirà una mica millor. Una companyia que abans es vantava de trobar-se a la mateixa alçada que IBM ha acabat tenint problemes de la mateixa magnitud que els d'IBM i havent d'adoptar solucions semblants a les d'IBM. El seu nou cap de direcció, Gerhard Schulmeyer, és el primer fitxatge que ha vingut de fora del planter de la companyia. Ha passat una bona

Europa perd posicions en el mercat tecnològic en benefici dels Estats Units i del Japó. Aquest informe, aparegut al 'Newsweek' analitza les causes d'aquesta crisi.

part de la carrera fent de directiu als Estats Units, i al si de Siemens el missatge que això implica no podria ser més clar: Els negocis ja no seran com abans. "A partir d'ara -diu, amb un cansament evident, Horst Nasko, vice-president de Siemens Nixdorf- dirigirem l'empresa com si fos una companyia americana".

Hi va haver una època en què a Europa dir que hom dirigiria una empresa "com una companyia americana" hauria semblat una broma, particularment si es tractava d'indústries tan prestigioses i tan tecnològicament avançades com les que es dediquen als ordinadors i a les telecomunicacions. Però ara no fa riure. Siemens no és, ni de bon tros, l'única que té dificultats. Ben al contrari, n'hi ha a la major part del domini europeu de l'alta tecnologia, en particular de la telemàtica: ordinadors, telecomunicació i televisió, que conflueixen ràpidament en un sol camp. És la famosa *Infobahn* (que podríem traduir per autopista de la informació), l'era de les comunicacions interactives, actualment objecte de cobejança de les empreses electròniques (i dels governs) de tot el món. L'estiu passat, una comissió de la Unió Europea per la societat de la informació total definia els canvis que s'esdevindran en aquest àmbit dient que eren "un embat revolucionari en la vida econòmica i social. Un embat que no espera l'home". I afegia: "cal que ens afanyem".

Europa només té una oportunitat. Tret d'unes poques excepcions, en gairebé tots els sectors de l'anomenada indústria de la tecnologia de la informació hi ha una derrota en marxa. Els competidors europeus ho són tot excepte invisibles i les companyies americanes ressurgeixen implacablement. Precisament fa pocs dies, la Compaq Computer Corp., amb seu central a Houston, presentava un informe amb un increment astorador de beneficis: del 88%. A Europa, les trameses de Compaq han augmentat un 50% molt extraordinari i els directius de la companyia creuen que van ampliar dos punts, del 12% al 14%, un segment de mercat que ja dominen.

Compaq sols n'és un exemple. Malgrat tot el seu nou entusiasme per la

Infobahn, fora que alguna cosa canviés radicalment aquests anys vinents, les empreses europees no viatjaran



Informació s'embussen a Europa

per la infopista, o autopista de la informació, només seran part del paviment i les dirigiran des de darrere companyies americanes i japoneses. D'això, se'n podria derivar una era d'esclerosi tecnològica per a Europa, amb efectes molt seriosos a llarg termini sobre l'economia europea. "Pensin quants diners gastarà la gent en un futur en informació, comunicació i tecnologies aplicades al lleure —diu Rudolf Bayer, professor de tecnologia de la informació de la Universitat Tècnica de Múnic—. Algun dia, aquestes indústries seran més grans que no pas les de l'automòbil, però tot i això sembla que les desaprofitem".

Gairebé per unanimitat, els directius de les empreses europees d'alta tecnologia neguen que aquesta conclusió sigui alarmista. I Europa té, òbviament, centres amb potencial tecnològic. El seu estàndard de comunicació digital sense cable (dit GSM) és ràpidament reconegut a escala mundial *excepte* als Estats Units i al Japó. Això ha ajudat companyies abans mediocres, com la finlandesa Nokia, a esdevenir un competidor mundial en la producció de telèfons mòbils de gran qualitat i de productes de telecomunicacions per a la xarxa GSM. Pel que fa al *software* —una indústria relativament petita i fragmentada a Europa— dues empreses alemanyes, SAP AG i Software AG, van tenir la sagacitat d'adonar-se que el mercat informàtic es decantava ràpidament pels ordinadors petits de sobretaula i que anaven perdent posicions els grans sistemes. Avui es troben entre les deu primeres empreses independents proveïdores de *software* del món. Públicament la posició oficial —és a dir, la posició dels buròcrates de Brussel·les— és que no hi ha crisi en alta tecnologia. El mateix informe que parlava d'un "embat revolucionari" insistia a dir que "si més no, en aquest camp no tenim els problemes que acostumem a tenir Europa per posar-nos al dia".

Tot i així, en té. Les conclusions de l'informe sobre la "societat de la informació total" van coincidir amb les d'un encontre dels alts executius del sector electrònic d'Europa, tingut el mes de juny d'enguany a Corfú —una trobada específicament dirigida a discutir com podria Europa reactivar la seva deteriorada competitivitat—. "Per què aquesta urgència? —demanaven els autors del document—. Perquè els proveïdors de xarxes i serveis de fora d'Europa són cada cop més actius als nostres mercats".

Dèficit global. "Cada cop més actius" és



RAFA GIL

La tecnologia informàtica va començar amb força a Europa. Actualment, les empreses americanes i japoneses controlen més de les dues terceres parts del mercat europeu d'ordinadors.

una manera de dir-ho. "Cada cop més dominants" s'atansaria més a la veritat. A Europa, el dèficit comercial dels productes electrònics augmenta ràpidament, segons un estudi recent de McKinsey & Co. L'evidència de la potència americana (i japonesa) i de la sorprenent debilitat europea dona un ampli marge a les empreses de creixement ràpid. Actualment, les empreses americanes i japoneses controlen més de les dues terceres parts del mercat europeu d'ordinadors. I com demostra l'èxit de Compaq, aquestes xifres encara creixeran quan els usuaris, igual que han fet els seus col·legues americans, s'afanyin a substituir els grans sistemes per PC de sobretaula —un sector de la indústria que els americans ja dominen—. Això d'unir els aparells amb les xarxes —un segment del mercat molt rendible i que creix ràpidament— és un feu gairebé exclusiu dels americans. EDS, la filial de General Motors que subministra serveis informàtics a les empreses, té molt pocs competidors no americans a Europa. I pel que fa als microprocessadors, l'any passat, Dataquest, empresa especialitzada en estudis de mercat, va designar l'empresa Motorola, dels Estats Units, "venedora europea de l'any".

Fins i tot en tecnologies encara experimentals, com és ara la televisió en dos sentits, els Estats Units en són el líder destacat. Per exemple, la perspicaç decisió que el Govern de la Gran Bretanya va prendre durant la dècada dels anys 80, de deixar de reglamentar

la comunicació per cable, ha convertit aquest país en una juguina per a empreses desficioses d'oferir els serveis de televisió interactiva del demà. De fet, avui la infraestructura digital del Regne Unit és superior a la d'Amèrica. Però són principalment les companyies telefòniques i per cable americanes -NYNEX, US West i TCI, per exemple- les que remenen les cireres.

"Tots els problemes d'Europa són de collita pròpia", diu Lothar Stein, un assessor de direcció de McKinsey i autor d'un llibre de prò-



xima aparició sobre els punts dèbils de l'estructura electrònica europea. Les seves companyies d'alta tecnologia pateixen d'uns costos reïnflats, l'herència d'un passat que intentava de crear "campions nacionals" (com el Groupe Bull francès) a cada país. L'excés de reglamentació en indústries clau (principalment en telecomunicacions) ha col·locat les empreses europees en una situació desavantajosa. A més a més, hi ha la manca de dinamisme tecnològic entre les petites empreses, que massa sovint no poden trobar finançament encara que tinguin bones idees. El resultat, diu Paul Braendli, president de l'oficina europea de patents de Munic, és una "escletxa en la innovació" -particularment en els sectors que ara es fusionen per formar l'era de les comunicacions digitals i de la informàtica.

Una crisi profunda. No és del tot clar si les empreses europees podran sortir-se'n totes soles. Alguns analistes diuen que, en els mercats de ràpida evolució, com és ara el de la tecnologia de la informació, anar només mig pas enrere pot representar un enorme desavantatge competitiu. "Amb els cicles produc-

La informàtica ha entrat també en el món del lleure, com ara en els jocs de simulació. En els mercats de ràpida evolució, anar només mig pas enrere pot ser un enorme desavantatge competitiu.

tius actuals, si comences un any o dos més tard, mai més no tindràs cap possibilitat", diu Bayer, de la Universitat Tècnica de Munic. I cada cop sembla més evident que la majoria d'empreses europees van un any o dos enrere. Segons l'estudi de McKinsey, l'any 1992 els fabricants europeus d'ordinadors només havien aconseguit el 24% dels beneficis amb productes introduïts al mercat durant els dotze mesos anteriors; als Estats Units i al Japó aquesta xifra havia estat del 60%.

Igual que Siemens, la majoria d'empreses europees reconeixen la profunditat de la crisi. Pel que fa als ordinadors, la majoria de contendents europeus van fer d'IBM el seu model comercial. Això vol dir que es van quedar encallats fa molt de temps entre ferralla -sistemes poderosos de gran embalum-, quan el mercat es decantava ràpidament per màquines de sobretaula i portàtils, molt més barates. No és estrany, doncs, que n'hagin derivat milers de milions de pèrdues. Només l'any passat, ICL, Olivetti, Siemens Nixdorf i el Groupe Bull van perdre més de 750 milions de dòlars. Al començament d'octubre el Govern francès anunciava la darrera d'un seguit d'injeccions financeres destinades a salvar Bull, una empresa valorada en 2.100 milions de dòlars.

"De totes maneres, no representarà un gran canvi", diu un executiu americà establert a Europa. Fins i tot després de dos anys sencers de reestructuració -en els quals s'han perdut un total de 50.000 llocs de treball-, els principals fabricants d'ordinadors europeus encara han d'afrontar una tornada a escena ben àrdua. El seu problema és tan obvi com agut. Tal com ho expressa Helmuth Gumbel, un director d'investigació del Gartner Group de Munic: "Una companyia que es consolida no es troba en bona posició per a expandir-se".

Però resulta que ha d'expandir-se. El creixement explosiu dels ordinadors personals -i de les xarxes digitals que els intercomuniqueu i del *software* amb què funcionen- és un fenomen d'abast mundial. L'any passat, segons Dataquest, es van vendre 50 milions de PC per un valor total de 74.000 milions de dòlars. L'any 2.000 aquesta xifra podria augmentar fins a 200.000 milions de dòlars. En un mercat d'aquesta mena, fins i tot les economies a gran escala passen un moment crític. "Òbviament, hi ha un problema general que les companyies que tenen més expansió poden solucionar més fàcilment", afirma Corrado Passera, de trenta-nou anys, director executiu d'Olivetti.

L'herència d'aquestes estratègies eurocèntriques i la competència implacable dels fabricants americans, molt més eficients, empenyen constantment companyies com Olivetti a posicions defensives. D'un màxim de l'11%

assolit el 1986, la seva quota de mercat ha davallat al 4,3%. I tal com diu Michael Ierubino, un analista de l'empresa d'inversions Murchio SIM, amb seu a Milà: "Cada vegada que IBM i Compaq retallen preus (com van fer precisament tres setmanes enrere), a Carlo De Benedetti, president i principal accionista d'Olivetti, li surten un grapat de cabells blancs i es veu obligat a fer el mateix. Però quant de temps podrà continuar Olivetti retallant preus i plantant cara a la competència?"

La reestructuració en què es troben immersos els europeus fa que tot plegat sigui un procés gairebé interminable. Durant aquests darrers trenta mesos Olivetti ha reduït la seva força de treball un 25%. A Siemens Nixdorf la disminució de plantilla ha anat aparellada amb una sobresaturació d'existències.

Durant anys, Siemens i la seva divisió d'ordinadors personals, Nixdorf -fusionada l'any 1990- han mantingut una posició relativament forta al seu país. Però han deixat que els seus productes fossin innecessàriament complexos de fabricar -i per tant, cars-. Nasako, el vice-president d'SNI diu que fins fa ben poc la companyia feia servir no menys de 150 components per muntar un teclat d'ordinador. Avui n'hi ha prou amb quatre. Mentrestant, els directius de l'SNI han reduït el nombre de proveïdors a la meitat i han doblat els moviments d'inventari de la planta d'ordinadors que la companyia té a Paderborn. L'objectiu, diu l'executiu de Siemens, ja no és la tecnologia per la tecnologia. Gerhard Schulmeyer, el nou CEO, ha dit als seus col·legues que "el nostre problema no és la manca d'inversió en tecnologia, sinó com obtenir un benefici d'aquesta inversió".

Més enllà de la reducció de costos, aquestes

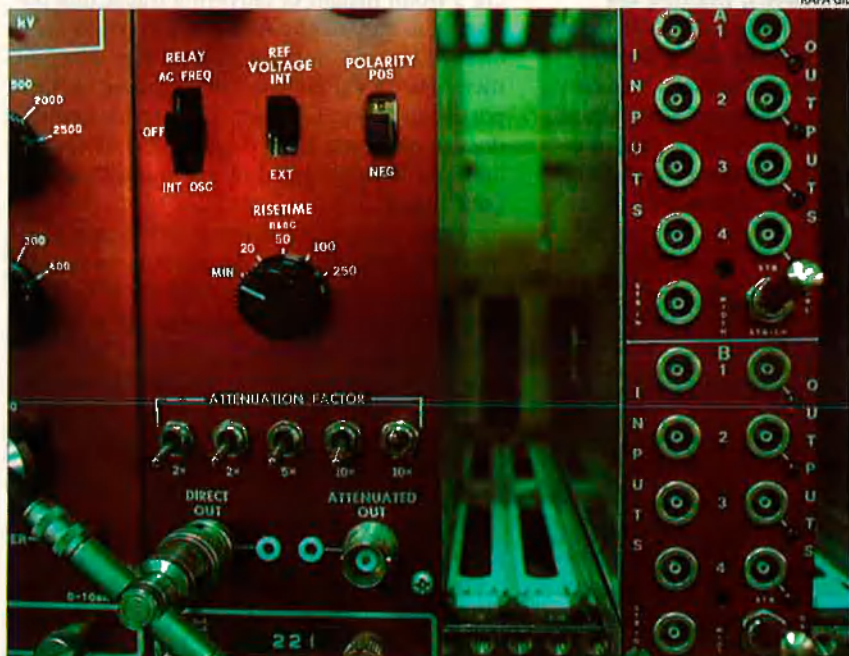


A Alemanya, crear la xarxa telefònica és 20 vegades més car que no als EUA. Això ha encaratat la innovació, perquè ha desanimat els nous clients dels serveis informàtics.

digital: SNI, un dels més grans consumidors europeus de Microsoft, ha obert un laboratori a Redmond, Washington (lloc d'origen de Microsoft), per estar prop de Bill Gates & Company.

Unir esforços. Fins i tot en els àmbits en què són fortes, les empreses europees comproven que és positiu de tenir socis americans. En el marc de les telecomunicacions, en què Olivetti és cada cop més ambiciosa, la primavera passada De Benedetti va arribar a un acord amb Bell Atlantic i Pacific Telesis del qual va treure un preciós contracte per a Itàlia d'un telèfon cel·lular. Cap a la mateixa època, Olivetti va acordar també d'unir esforços amb Heghes Network Systems, una filial de la fàbrica de cotxes General Motors, en el camp de les comunicacions via satèl·lit.

Preses per separat, les aliances estratègiques acostumen a ser positives per a totes les parts involucrades. Preses en conjunt i al parer d'alguns analistes, signifiquen que Europa és cada cop més dependent, mentre les companyies dels Estats Units porten el timó de la innovació tecnològica. Dins les indústries europees -i concretament a Alemanya, on l'orgull tecnològic és molt arrelat- tastar el fracàs ha estat l'esperó que ha propiciat que es parlés d'una "crisi innovadora" més àmplia. I per més que no tothom s'ho creu, hi ha prou indicis que causen preocupació: en la carrera de noves patents, ara Europa va al darrere dels Estats Units i del Japó, particularment en electrònica. Segons el Centre for Economics



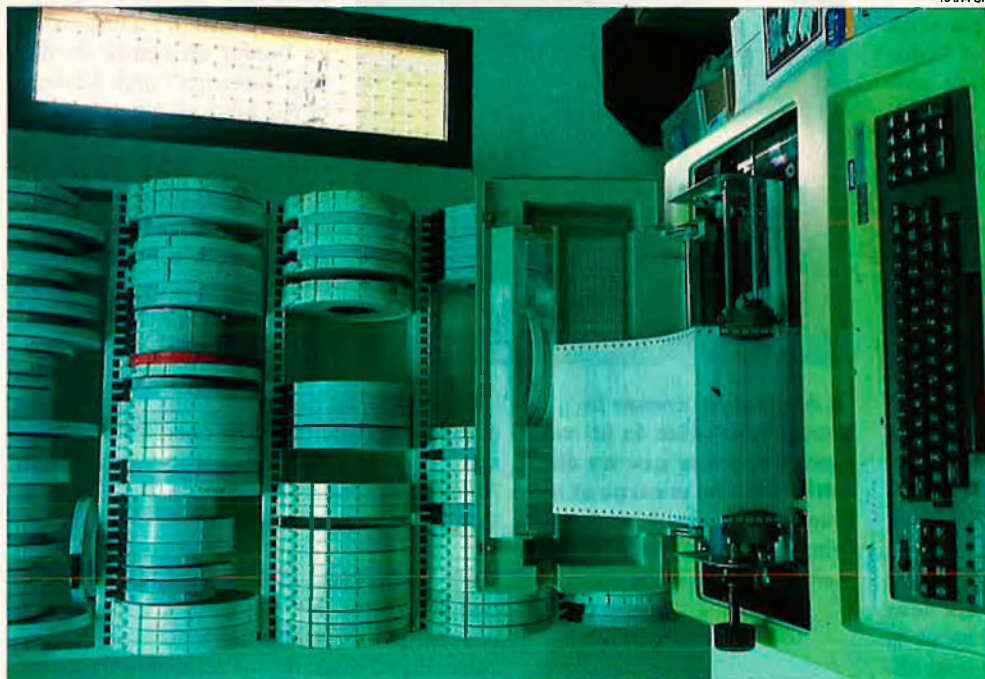
and Business Research de Londres, del total de les seves economies, els europeus inverteixen un 25% menys que no els Estats Units en "innovació" (productes i processos nous) i un 30% menys que els japonesos.

Els governs europeus tenen una bona part de culpa en aquest problema. El pas més important que podrien fer per ajudar les indústries d'alta tecnologia pròpies seria d'abstenir-se de regular el sector de les telecomunicacions. Les xarxes de dades digitals d'alta velocitat —les peces sobre les quals es basteix la *Infobahn*— s'han desenvolupat a Europa terri-

pren seriosament les oportunitats que ofereixen les noves tecnologies. "Encara serà tres anys massa tard —diu Bayer, de la Universitat Tècnica de Munic—; però, bé, serà un començament".

L'anècdota de Kohl. De moment, la salvació d'Europa pot dependre del fet que la *Infobahn*, fins i tot a Amèrica, és, ara com ara, més una quimera que no pas una realitat. Si els camps de la televisió i de la informàtica es fusionen progressivament, ningú no pot estar completament segur de qui heretarà la

RAFA GIL



terra: els fabricants de televisors (Sony i Matsushita)?, els fabricants d'ordinadors (Compaq, Apple)?, els subministradors de *software* o "contingut" (Microsoft, Time Warner)? En la situació actual, no hi ha cap "destacat" que no pugui ser superat, perquè la tecnologia encara és a les beceroles. Com mostra l'exemple d'IBM, fins i tot els més forts poden ser vulnerables davant els ràpids canvis del mercat. Però tal com s'ha plantejat la situació actual, sembla que la batalla tindrà lloc principalment entre americans i japonesos.

Poden agrupar-se més companyies europees? Alguns executius d'empreses d'alta tecnologia es demanen si els estats del benestar de l'oest d'Europa s'han tornat perillosament temerosos dels avenços tecnològics en lloc d'assimilar-los. Aquest estiu,

blement a poc a poc per una raó principal: amb l'excepció del Regne Unit, la indústria de les telecomunicacions europea s'assembla a la dels Estats Units d'abans de la fi del monopoli de l'AT&T: cada nació és dominada per una sola empresa monolítica amb plom als peus i sobresaturada de personal. Cadascuna obté uns guanys molt atractius amb l'ús quotidià del telèfon, cobrant unes tarifes enormes i indiscutibles per connexió amb les línies que hom vulgui, per exemple amb Internet. A Alemanya creuar la xarxa és 20 vegades més car que no als Estats Units, i això, més que qualsevol altra cosa, és el que ha encarrerat la innovació, perquè ha desanimat els nous clients dels serveis informàtics.

Però els temps canvien. Europa té la intenció de deixar de regular les telecomunicacions l'any 1998 i Alemanya ha amenaçat de trencar files amb la Comunitat Europea i de fer-ho abans. Si finalment pren aquesta decisió, políticament arriscada, perquè la Deutsche Telekom dóna feina a 230.000 empleats, serà una demostració crucial que Europa es

Europa és cada cop més dependent, mentre les companyies dels EUA porten el timó de la innovació tecnològica. En la cursa de noves patents, el vell continent també va al darrere del gegant nord-americà i del japonès.

Horst Nasko, de Siemens, feia una conferència a Bonn instant el Govern a traçar una política que encaminés Alemanya cap a la *Infobahn*. Després, segons que va dir, diversos membres de l'audiència l'havien criticat. Que potser no sabia, li havien dit, que els ordinadors destrueixen llocs de treball? I si els votants no ho entenen? I si els polítics no se'n fan càrrec?

Fa unes setmanes, durant la campanya electoral, un periodista va demanar a un important polític alemany què podria fer el Govern de Bonn per ajudar a la construcció de la *Infobahn*. Bé, va respondre, era una prioritat. Els embussos eren un greu problema que s'havia d'acabar del tot. I contràriament al seu adversari, es va oposar als límits de velocitat. Amb això Helmut Kohl va passar a la pregunta següent.

I és que no és pas per casualitat si, d'Europa, en diuen el Vell Continent.

Bill Powell

Daniela Deane / Sudarsan Raghavan

©Newsweek-EL TEMPS

Traducció: Lourdes Bigorra