

## Economies emergents

# Desenvolupament aturat

El model de desenvolupament a través de la industrialització s'està acabant.

**F**a trenta-cinc anys, Shenzhen era un petit poble de pescadors sobre el riu del britànic Hong Kong. Els seus habitants, com la majoria de xinesos, vivien en la pobresa. El 1978, l'ingrés mitjà als Estats Units era aproximadament 21 vegades més gran que el de la Xina. Però el 1979, el líder de la Xina, Deng Xiaoping, va escollir Shenzhen com a primera zona econòmica especial del país, amb llibertat per experimentar amb l'activitat del mercat i comerciar amb el món exterior. Shenzhen ràpidament es va trobar a l'avantguarda del desenvolupament econòmic xinès amb el mateix model que el Japó, Corea del Sud i Hong Kong havien fet servir en etapes anteriors. A finals de 1970 la Xina era plena de mà d'obra no qualificada barata, i va obrir les portes (més aviat una esquerda, en llocs afortunats com Shenzhen) als fabricants estrangers que volien aprofitar els baixos costos de la mà d'obra. Tot i que els salaris estaven per terra, la productivitat i el sou a les fàbriques urbanes eren molt més alts que en l'agricultura, així que la incipient industrialització de la Xina va atreure un flux constant d'immigrants del camp.

Amb el temps, la producció local es va fer més sofisticada i els salaris es van pujar. Les ciutats industrials servien com a escales mecàniques per al desenvolupament, van vincular l'economia xinesa als mercats globals i van permetre que els ingressos augmentessin de manera constant. Els fruits d'aquest procés són clarament visibles. Quan els visitants s'acosten als punts de control entre Hong Kong i la part continental, un horitzó modern s'eleva. Grans gratacels folrats de vidre s'alcen al centre de Shenzhen, que té alguns

dels edificis més alts del món. Al carrer, els treballadors xinesos passen per davant d'aparadors amb marques de luxe occidentals: Ferrari, Bulgari, Louis Vuitton.

Governos de tot el món emergent somnien de repetir l'èxit de la Xina, però la transformació tecnològica actual sembla que està canviant permanentment l'economia del desenvolupament. La Xina és, potser, una de les últimes economies que ha pogut utilitzar la industrialització fins a arribar a un nivell d'ingressos mitjans. Gran part del món emergent s'enfronta a un problema que Dani Rodrik, de l'Institut d'Estudis Avançats de Princeton, a Nova Jersey, anomena "desindustrialització prematura".

Durant la major part de la història econòmica recent, "industrialitzat" volia dir ric. I, de fet, la majoria dels països altament industrialitzats eren rics, i eren rics perquè estaven industrialitzats. Aquesta relació, però, s'ha trencat. Arvind Subramanian, de l'Institut Peterson d'Economia Internacional i que, pel que sembla, aviat es convertirà en el principal assessor econòmic del govern de l'Índia, assenyala que, actualment, a qualsevol nivell d'ingressos, els països són menys dependents de la fabricació, tant en termes de producció com d'ocupació, que en el passat, i que el nivell d'ingressos per persona del qual depenien els pics en la fabricació també han disminuït de manera constant (vegeu el gràfic de la pàgina 46). Quan Corea del Sud va arribar a aquest punt l'any 1988, els ingressos dels seus treballadors eren una mitjana de poc més de 10.000 dòlars (adaptats en Paritat de Poder Adquisitiu, PPA, el 2001) per persona. Quan Indonèsia hi va arribar el 2002, els ingressos



mitjans eren de poc menys de 6.000 dòlars, i per a l'Índia, el 2008, eren de poc més de 3.000 dòlars.

**Una no-industrialització prematura.** La pèrdua primerenca de la indústria (o, en el cas de l'Índia, el que Subramanian anomena "no-industrialització prematura") és una tendència preocupant tenint en compte el paper que les exportacions de béns han tingut històricament en el desenvolupament econòmic. La productivitat en les indústries d'exportació és generalment alta, perquè si no no podrien competir en els mercats globals. Amb el temps, la productivitat en la fabricació de productes de comerç tendeix a augmentar a mesura que les empreses i els treballadors de la indústria es familiaritzen amb les tecnologies involucrades. Antigues històries d'èxit de desenvolupament del passat, com la dels quatre tigres asiàtics (Corea del Sud, Hong Kong, Singapur i Taiwan), que van passar de béns de marge baix



i treball intensiu, com la roba i les joguines, a l'acoblament de productes electrònics, i més tard a la fabricació de components i, en els casos de manual del Japó i Corea del Sud, a la manufactura avançada, el disseny i la gestió.

L'èxit de les exportacions es filtra a la resta d'economies en desenvolupament. Com que els productors de béns i serveis no comercials internacionalment, com ara els constructors d'habitatges i els advocats, han de competir amb els exportadors per la mà d'obra, han de pagar salaris atractius. Al mateix temps, l'oportunitat d'una feina ben remunerada en la indústria manufacturera crea un incentiu perquè els treballadors es desplacin a les ciutats i inverteixin en educació. Un sector d'exportació industrialitzador és com una llanxa motora que arrossega la resta de l'economia fora de la pobresa.

La pèrdua d'indústria en nivells d'ingressos baixos, en canvi, limita la contribució que la fabricació pot aportar

als nivells de vida nacionals. Aquest problema no és petit: no hi ha una estratègia alternativa clara per convertir els països pobres en rics.

El canvi del paper de la tecnologia en el desenvolupament va començar a la dècada de 1980. Richard Baldwin, economista de l'Institut Universitari d'Alts Estudis Internacionals i del Desenvolupament a Ginebra, explica que durant gran part de la història econòmica moderna la força impulsora darrere de la globalització va ser el cost decreixent del transport. Els enviaments a propulsió del segle XIX i la contenidorització del XX van abaixar les despeses de transport, i van encongir, de fet, el món. Des de la dècada de 1980, explica Baldwin, les TIC barates i potents han tingut un paper més important, que permet a les empreses coordinar la producció a través de grans distàncies i de fronteres nacionals. La fabricació es va *desagregar* a mesura que les cadenes de subministrament es van repartir per tot el món.

D'acord amb Baldwin, això va significar un canvi profund sobre què vol dir estar industrialitzat. El desenvolupament d'una base industrial al Japó i Corea del Sud va ser un procés llarg i ardu en el qual cada economia necessitava construir capacitats al llarg de tota la cadena de subministrament per fabricar productes finals. Això significava que poques economies se'n sortien, però les que ho aconseguien rebien la recompensa d'una economia rica i diversa.

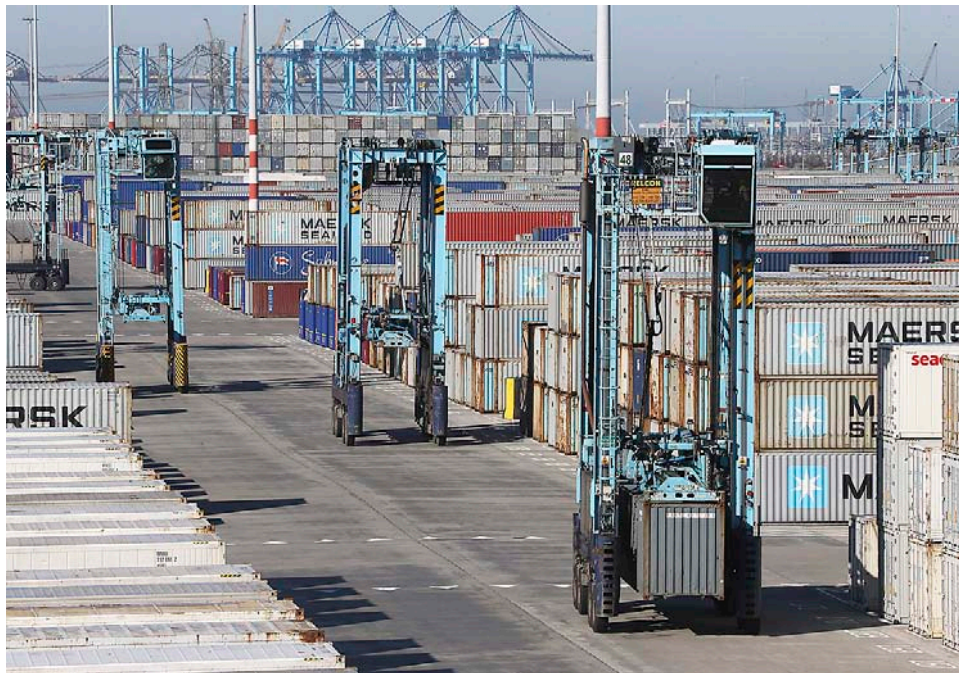
En l'era del comerç per cadena de subministrament, en canvi, la industrialització significa poc més que obrir els mercats de treball als fabricants mundials. Els països que aconsegueixen encarregar-se de parts de cadenes de subministrament globals són recompensats ràpidament amb una gran quantitat d'ocupació manufacturera. Però el desenvolupament que arriba tan fàcilment també marxa amb facilitat. Si les economies en qüestió no milloren ràpidament les habilitats dels seus treballadors i les infraestructures, els augmentos salarials aviat faran que els fabricants cerquin ubicacions més barates.

**De la matèria al no-res.** Un altre mecanisme mitjançant el qual la nova tecnologia canvia el procés de desenvolupament és la desmaterialització de l'activitat econòmica. El consum de tot el món està passant de la "matèria al no-res", reconeix Subramanian. La gent de tot el món gasta una proporció més gran dels seus ingressos en serveis com ara l'atenció sanitària, l'educació i les telecomunicacions. Aquest canvi es reflecteix en el comerç. Subramanian i Kessler destaquen que, mesurats en termes bruts, els enviaments de mercaderies continuen dominant el comerç tant com sempre. El 2008 van representar el 80% de les exportacions mundials (la xifra més recent disponible), una xifra lleugerament més baixa que el 83% de 1980. En termes de valor afegit, però, la importància del comerç de béns va caure, del 71% de les exportacions mundials el 1980 a només el 57% el 2008, a causa del creixement de la importància dels serveis en la producció de béns comercialitzables internacionalment. Gran part del valor d'un iPhone, per exemple, es deriva

del disseny original i de l'enginyeria del producte més que no pas dels seus components i el muntatge.

Un informe recent del McKinsey Global Institute va situar el valor dels fluxos de comerç de "coneixement intensiu" (béns o serveis en què la investigació i el desenvolupament o la mà d'obra qualificada contribueixen en gran part del valor) en 12,6 bilions de dòlars el 2012, gairebé l'equivalent a la meitat del valor total del comerç de béns, serveis i finances. El muntatge físic representa una participació cada vegada més petita del valor dels productes acabats. El component de coneixement intensiu del comerç també creix més ràpidament que el comerç de productes i serveis de mà d'obra intensiva, capital intensiu o d'ús intensiu de recursos. Al mateix temps, l'espectacular disminució en el cost de les tecnologies de la informació i les comunicacions ha obert el comerç en alguns serveis d'alt valor. Els programadors experts a l'Índia, per exemple, poden vendre serveis de TI a tot el món malgrat el baix nivell general de desenvolupament econòmic a l'Índia.

L'Índia té masses de mà d'obra no qualificada barata que haurien de ser atractives per a empreses que vulguin establir instal·lacions de manufactura de baix cost. No obstant això, les fàbriques necessitarien almenys alguns treballadors qualificats per dirigir-les, i l'augment de la prima d'aquests treballadors creat pel comerç de serveis de les TIC fa que sigui poc rendible per



a molts possibles fabricants contractar aquest talent necessari. Subramanian i Raghuram Rajan, un altre economista indi, ho han anomenat el "virus de Bangalore", una referència al clúster de TIC d'èxit extraordinari situat a la meridional ciutat índia de Bangalore. Però altres economies emergents es veuen afectades d'una manera similar.

Altres avenços són l'eliminació total de la necessitat de mà d'obra humana. Caminant a través d'una línia de producció de productes electrònics a les instal·lacions de Longhu de Foxconn a Shenzhen, un treballador assenyala els llocs on les persones ja han estat reemplaçades per maquinària. "Per reduir

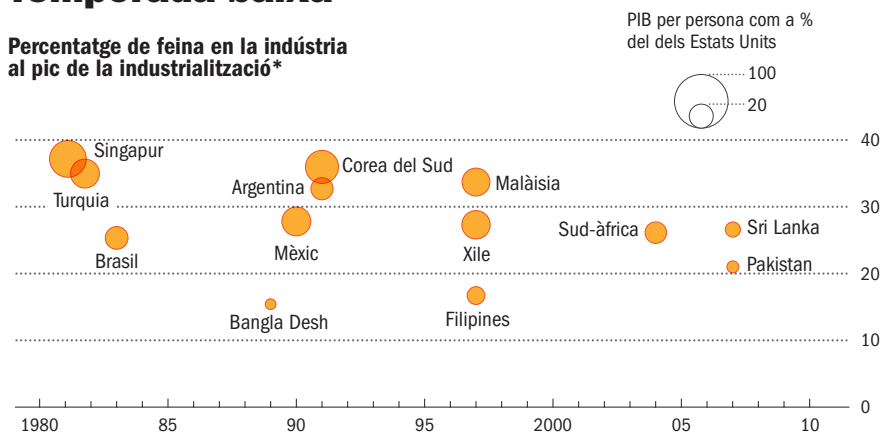
les lesions dels treballadors", explica. En una altra part de la línia indica un punt en el qual es posa a prova un robot per fer-se càrrec d'una sèrie de tasques que solien fer els humans. Actualment, potser el 10% del personal de Longhu està format per d'enginyers que treballen en aquesta automatització.

Solucions d'èxit s'han anat estenent a altres instal·lacions de Foxconn, comenta Louis Woo, un assessor especial per al president de Foxconn, Terry Gou. I Foxconn encara té ambicions més grans. A Chengdu està treballant en una instal·lació totalment automatitzada que servirà un sol client, encara desconegut. En una Xina de desenvolupament i envelliment ràpids, els treballadors xinesos són cada vegada més costosos, així com difícils de trobar. L'automatització proporciona un mitjà per mantenir treballs que si no podrien traslladar-se a altres països.

També estalvia molts problemes. Vastes àrees de les instal·lacions a Longhua de Foxconn es dediquen a serveis per al prop de quart de milió de treballadors que hi treballen: botigues i restaurants, una cuina central immensa amb equips de cocción automàtica d'arròs, dormitoris que allotgen al voltant de la meitat del personal, escoles per als fills dels treballadors i serveis d'assessorament per als empleats que passen per un mal moment. Les residències de Foxconn estan envoltades

## Temporada baixa

Percentatge de feina en la indústria al pic de la industrialització\*



\* Percentatge més alt de mà d'obra a la indústria

Gràfic: The Economist / Fonts: Amrít Amirapu & Arvind Subramanian; Banc Mundial.

d'una malla, una precaució impulsada per una epidèmia de suïcidis de treballadors que va desencadenar una allau de mala premsa per a l'empresa i els seus clients. De fet, assenyala Woo, sovint els clients són els que estan darrere de la pressió per a una automatització més alta de les instal·lacions de Foxconn.

El descens en el cost de l'automatització fa que l'ús de robots sigui atractiu fins i tot a l'Índia, on les ciutats són un formiguer de treballadors joves subocupats. La raó principal d'això és la burocràcia enrevessada del país. Subramanian creu que la millor esperança de l'Índia podria ser la de concentrar-se a produir treballadors més qualificats en lloc de comptar amb la fabricació per absorbir els milions de desocupats.

El ràpid creixement de les economies emergents els últims 15 anys ha estat positiu per a molts països pobres d'Àfrica i Amèrica Central, però la majoria van continuar creixent més lentament que els països en desenvolupament més rics d'Àsia i Amèrica del Sud. A causa de la debilitat institucional, la infraestructura inadeguada i la modesta base de coneixements en molts dels llocs més pobres del món, fins i tot els salaris més baixos poden ser insuficients per atreure gaire fabricació.

Aquesta és una perspectiva inquietant. Les Nacions Unides estimen que la població de l'Àfrica subsahariana més o menys es triplicarà durant el pròxim mig segle, amb uns 2,7 milers de milions de persones. Un model de desenvolupament en el qual el ràpid augment dels ingressos es limita a uns pocs altament qualificats és poc probable que sigui sostenible. Molts treballadors amb talent ja estan pensant a emigrar, però les economies riques atrapades per la creixent despesa social i la disminució de les bases imposables són més propenses a tancar de cop les seves fronteres. Durant les últimes dècades, la desigualtat, tot i que ha augmentat en moltes economies, s'ha reduït a escala mundial gràcies a un ràpid creixement en els grans mercats emergents. Però en absència d'un nou model de desenvolupament, aquest estat alegre de les coses aviat podria canviar.

## Noves oportunitats

# Una esclatxa d'esperança

Com pot ajudar la revolució digital alguns dels treballadors que reemplaça.

**N**o gaire terra endins des d'on la costa oest de l'Índia es troba amb el mar d'Aràbia, un modern edifici de gran alçada que recorda una mica una pila de caixes amuntades de qualsevol manera, creix als carrers de Bombai. L'edifici, anomenat Antilia, és la residència privada de Mukesh Ambani, president de Reliance Industries i, pel que sembla, l'home més ric de l'Índia. En un dia clar, des dels pisos més alts de l'edifici, Ambani pot veure el barri de Dharavi, a unes sis milles al nord-est. Aquella zona, famosa per la pel·lícula *Slumdog Millionaire*, és un dels barris marginals més grans del món, un mosaic de lona blava i estany corrugat ple de gent. Pocs llocs al món mostren un contrast tan marcat en les condicions de riquesa i de vida en un espai tan petit.

Molts dels habitants de Dharavi han demostrat una ambició extraordinària i entusiasme per l'emprenedoria, però fins fa poc estaven limitats a la indústria lleugera, com la ceràmica o el tractament del cuir. Tot el que produïen es venia al veïnat immediat, a persones, generalment, amb uns ingressos i unes perspectives semblants.

Això comença a canviar. Un article recentment publicat al Financial Times parlava d'un resident de Dharavi, Mohammed Taushif Ansari, que guanya prop de 20.000 dòlars l'any venent articles de pell per eBay a clients de tot el món. La difusió del comerç electrònic a tot el món obre un nou i enorme dipòsit de poder adquisitiu per a aquells que estan prou motivats a buscar-lo. I això només és una de les maneres com la tecnologia està creant oportunitats econòmiques per reemplaçar almenys algunes de les feines que destrueix. La pregunta crucial és quina quantitat de

mà d'obra disponible trobarà una feina productiva en aquesta nova economia sobrealimentada.

Una esperança es basa en la creació de nous tipus de llocs de treball. A Nova York, les velles naus industrials i fàbriques al llarg de la costa de Brooklyn s'estan convertint en pròspers centres d'indústria tecnològica. Una de les empreses estrella, Etsy, recentment va signar un acord per traslladar-se a una nova oficina dues vegades més gran que l'anterior per donar cabuda a la seva creixent força laboral.

O, de fet, a part d'aquests treballadors. A part de les 750 o més persones que treballen directament per a l'empresa des de les seves oficines a Brooklyn i altres llocs, hi ha una segona força de treball que consisteix en aproximadament 1 milió de venedors independents de tot el món: emprenedors dedicats a l'artesanía que ofereixen articles per a la llar, obres d'art, roba i molts altres articles creatius. Les vendes de l'any passat van ser d'uns 1,35 milers de milions de dòlars, gairebé el doble que l'any anterior. L'empresa explica que un 18% de venedors hi treballen a temps complet. Molts altres utilitzen els ingressos d'Etsy per complementar el sou d'una altra feina.

**L'artesanà mundial.** Etsy forma part d'un ampli moviment que representa una possible resposta empresarial a una economia nova i diferent. Això va començar fa més d'una dècada, quan el tipus de transaccions privades que prèviament es feien a través d'anuncis classificats, encants i mercats de segona mà es va moure en línia, cortesia d'empreses com Craigslist i eBay. Aquest moviment va incrementar dràsticament el valor de mercat d'aquests