

El paper de les multinacionals a Catalunya, present i futur

Juan Antonio Duro

Departament d'Economia, URV

Lluís Torrens

ESCI-UPF

1

Introducció

S'ha escrit molt sobre el procés de globalització econòmica. Iniciat al principi de la dècada dels vuitanta, l'intens creixement dels fluxos econòmics internacionals ha transformat el panorama de l'economia mundial. Activat, entre d'altres aspectes, per la liberalització dels mercats, l'abaratiment de les transaccions físiques i telemàtiques i la laxitud –per no dir la promoció– dels governs, ha trobat en el comportament de les empreses multinacionals (en endavant, EMN) el principal company de viatge, uns agents que fan possible la màxima que il·lustra la globalització: que allò que es pugui moure es mourà, a la cerca de la rendibilitat màxima. La globalització millora l'eficiència global del sistema, ja que facilita que les estructures productives dels països i territoris s'especialitzin en allò en què disposen d'avantatges comparatius reals (siguin absoluts o relatius). Ara bé, aquesta millora global, no implica que els beneficis de la globalització

es reparteixin de manera equitativa entre tots els països i empreses. Especialment a curt termini, poden aparèixer guanyadors i perdedors, que poden ser tant regions o països com empreses, si no són capaces de mobilitzar adequadament els seus recursos avantatjosos i canviar la seva manera de competir.

En el cas concret català, l'interès pel rol de les empreses multinacionals a la nostra economia s'ha revitalitzat en els darrers anys. Els exemples de deslocalització empresarial (prou coneguts), les estratègies de les EMN en la reorganització de les seves activitats i l'aparició de nous factors d'atracció territorial, ben diferents dels tradicionals a casa nostra, han incrementat la sensibilització de l'administració per disposar d'eines analítiques adequades que ajudin en el procés de presa de decisions públiques. El coneixement precís del paper estratègic de les empreses instal·lades a Catalunya en relació amb les seves matrius, per exemple, esdevé crucial per dissenyar plans d'actuació.

L'escassetat de dades i de literatura econòmica dificulta l'anàlisi del rol de les multinacionals a la

Quadre 1

Indicadors d'activitat de les EMN al món (milers de milions \$)				
	1990	2003	2004	% var. 2004
IED	208	633	648	2,5
Estoc IED	1.769	7.987	8.902	11,5
Fusions i adquisicions	151	297	381	28,2
Vendes filials	2.727	16.963	18.677	10,1
PIB filials a l'estranger	1.476	3.573	3.911	9,5
Actius filials	5.937	32.186	36.008	11,9
Exportacions filials	1.498	3.073	3.690	20,1
Ocupació filials (milers)	24.471	53.196	57.394	7,9
PIB	22.610	36.327	40.671	12,0
Exportacions béns i serveis	4.261	9.216	11.069	20,1

Font: World Investment Report 2005, UNCTAD.

nostra economia. En aquest marc, el principal objectiu d'aquest treball és contextualitzar la situació de les EMN al món i sospesar la situació d'aquestes empreses a Catalunya, especialment pel que fa al seu rol estratègic i a les possibilitats d'atraure noves activitats. El treball vol ser un punt inicial de discussió, obligadament sintètic per les limitacions d'espai, i que obre diverses vies d'investigació futura.

El treball s'organitza de la forma següent. En la secció segona es passa revista al paper de les EMN en els mercats globals. En el punt tercer es discuteixen les principals tendències observades en la inversió estrangera directa (IED) als darrers anys. L'apartat quart traça l'escenari català fent una primera avaluació sectorial de les EMN segons el seu rol estratègic. La secció cinquena estableix alguns arguments que considerem rellevants a l'hora d'atraure i fidelitzar les activitats d'EMN. El darrer apartat recull les principals conclusions.

2

El rol de les EMN en el món global

El fenomen de les EMN ha crescut de manera significativa en els darrers anys. Les xifres indiquen que,

mentre al principi dels anys noranta s'estimaven unes 37.000 empreses al món, amb almenys 170.000 filials a l'estranger (4,6 filials per empresa), l'any 2004 el nombre d'EMN havia augmentat fins a 70.000 (un augment d'un 89%) i el de filials, fins a 690.000 (9,9 filials per empresa). Així, el paper que representa l'expansió de les filials per empresa i l'increment del nombre d'empreses sobre l'augment general de les filials és força aproximat. En concret, si les filials a l'estranger han crescut un 140%, l'augment de les empreses n'explica el 63,8% i el de les filials per empresa, el 76,3%. La rellevància de les EMN en l'economia mundial es palesa en els indicadors del quadre 1. S'observa, per exemple, que el 2004 les exportacions generades per les filials estrangeres representaven una tercera part de les exportacions mundials.

La intensificació dels fluxos d'IED associats a les operacions de les EMN són un bon senyal per al país que els rep, un exponent del seu atractiu econòmic i de la seva integració a l'economia mundial.

Tanmateix, el context fonamentalment expansiu desenvolupat per les EMN, la creixent competència als mercats de productes –i també entre els territoris per atraure aquest tipus d'inversions– i les mateixes estratègies de competitivitat de les empreses, plantegen importants desafiaments per a les economies receptores tradicionals, com és la catalana. L'agudit-

Quadre 2

IED per motivació EMN i principals determinants	
Tipus d'IED per motivació EMN	Principals determinants de la inversió
Cerca de mercats	• Grandària del mercat i renda
	• Creixement del mercat
	• Accés a mercats locals i globals
	• Preferències específiques dels consumidors
Cerca de recursos i actius creats	• Estructura dels mercats i costos d'importació
	• Costos de sòl, construcció
	• Costos de les matèries primeres i components
	• Costos de la mà d'obra no qualificada
Cerca d'eficiència	• Disponibilitat i cost de la mà d'obra qualificada
	• Infraestructures, capacitat d'innovació, empenedoria i dotació educacional
	• Costos dels recursos relativitzats per la productivitat
	• Altres costos <i>inputs</i>
	• Integració regional

Font: elaboració pròpia a partir de Dunning i Narula (2004).

zació de la pressió competitiva als mercats mundials i els avenços en les tecnologies de transport i comunicacions, està empenyent les empreses d'àmbit mundial a dissenyar i desenvolupar pràctiques força agressives de minimització de costos i cerca de noves oportunitats comercials. La creixent rivalitat entre els diferents governs i, en conseqüència, la diversitat en les opcions d'inversió, deixa les polítiques públiques davant d'un escenari de debilitat negociadora si no es parteix d'una posició clarament avantatjosa.

D'altra banda, la necessitat de sobreviure en el context competitiu ha empès les empreses a segmentar la seva cadena de valor i distribuir-la en el territori, cosa que provoca una intensa rivalitat entre les diverses plantes de producció de la mateixa EMN repartides arreu del món. En aquestes circumstàncies, les possibilitats de variar el ritmes de producció entre plantes en funció de la demanda, l'estructura de costos i la productivitat comparativa, deixa les filials en una situació d'incertesa que pot arribar a ser dramàtica en certs casos. En algunes multinacionals, per exemple, l'agressivitat d'aques-

tes polítiques internes es mostra en el fet que la competitivitat de les diferents factories responsables d'una mateixa línia es mesura no pas en termes de ràtios de productivitat comparades, sinó en els mesos de retard que arrossegueu les filials menys productives per arribar a l'eficiència de la filial més productiva.

Els riscos, però, de deslocalització de part de la producció, o fins i tot de tota la filial, no depenen únicament de ràtios d'eficiència, ja que tampoc no són independents de les característiques de la seva implantació inicial i del seu rol dins l'estratègia general de l'EMN. En aquest sentit, i basant-nos en Dunning i Narula (2004), podríem classificar les filials estrangeres en tres grans grups:

En primer lloc, les EMN que s'estableixen en els territoris a la cerca de nous mercats (*market-seeking*) i que amplien així el seu àmbit d'actuació. En aquest cas la filial fabrica productes similars als que es produeixen al país triat, amb la intenció de substituir-hi importacions. Amb aquesta estratègia d'implantació l'empresa disminueix els costos de transport i/o evita les conseqüències negatives derivades de la im-

Quadre 3

Rol de les filials multinacionals i trets característics			
Rol	Factors de localització	Transferència de tecnologia	Capacitat directiva
Filial amb rol estratègic local	Demanda mercat domèstic	Limitada a replicar els processos de producció	Limitada al mercat interior
Filial amb rol integrat estratègia global	Oferta d' <i>inputs</i> replicables	Substancial en la fase de la cadena de valor implicada.	Limitada a la fase assumida
Rol estratègic global	Oferta d' <i>inputs</i> no replicables	Substancial en totes les fases	Substancial en totes les àrees funcionals

Font: Miravittles (2001).

sició d'aranzels o d'altres obstacles al comerç (per exemple, contingents). Si és aquest el principal motiu per a l'establiment, els principals determinants serien indicadors com ara la grandària del mercat, la renda per càpita, el creixement del mercat, l'accés als mercats regional i global, els costos d'importació o les preferències específiques dels consumidors per productes adaptats a les condicions específiques del mercat destinatari.

En segon lloc tindriem les EMN que s'instal·len a la cerca de recursos (*resource-seeking*), ja sigui perquè són abundant o perquè tenen millors preus. Els recursos poden ser naturals (matèries primeres, abundància de mà d'obra no qualificada) o creats (infraestructures físiques o telemàtiques, capacitat d'innovació, marques, patents, fiscalitat avantatjosa, etc.).

Finalment, tindriem les operacions d'expansió productiva internacional atribuïbles a la cerca de millores en eficiència (*efficiency-seeking*). Aquestes experiències corresponen típicament a moviments posteriors a la implantació inicial i resulten de canvis en tendències dels mercats, en estratègies organitzatives de les EMN, etc. Es modifica la localització de la producció per reduir costos i maximitzar l'aprofitament de les economies d'escala i abast. A l'hora de reorganitzar la producció, la multinacional haurà de tenir en compte els costos de les diverses

activitats arreu del món i els que es deriven de les interrelacions entre les diferents fases de les cadenes de valor, que poden ser elevats a causa de la dispersió geogràfica (costos transport).

El coneixement dels factors específics considerats en l'establiment de les filials és un bon punt de partida per analitzar la probabilitat de localització o deslocalització d'una EMN en un territori.

També es pot segmentar el paper de les filials segons el seu rol estratègic dins de l'estructura global de l'empresa multinacional. Així, la teoria econòmica i de gestió sobre multinacionals¹ identifica, almenys, tres rols estratègics:

- Un rol integrat local*, que es correspon amb aquelles filials establertes en un país per fornir fonamentalment el mercat interior. Aquest rol es derivaria, inicialment, de les implantacions orientades a la cerca de nous mercats (*market-seeking*).
- Un rol integrat en l'estratègia global*, derivat de la cerca en el país receptor de factors de producció concrets amb l'objecte de portar a terme eficientment una fase de la cadena internacional de producció. Aquest rol es podria derivar, inicialment, de les implantacions orientades tant a la cerca de recursos com de millora de l'eficiència (*resource-seeking* o *efficiency-seeking*);
- Un rol estratègic global*, que porten a terme aquelles filials que es responsabilitzen d'unitats de negoci globalitzades i aprofiten els avan-

1. Un resum dels orígens d'aquesta classificació el podem trobar a Miravittles (2001).

Quadre 4

Fluxos receptors d'IED per sector i indústria, 1989-1991, 2001-2003 (milions de \$)					
Sector/indústria	1989-1991		2001-2003		Europa Est
	PD	PED	PD	PED	
Primari	9.552	3.725	34.260	14.597	2.780
Agricultura, pesca	11	610	81	1.699	44
Mineria, extracció petroli	9.523	3.115	34.215	12.899	2.736
Altres	39		36		
Manufactures	50.915	16.880	96.424	68.997	1.760
Alimentació	5.100	2.581	11.249	3.110	731
Tèxtils	2.148	263	2.580	1.114	2
Fusta	2.032	254	1.871	260	155
Arts gràfiques i impressió	915		1.537	124	
Productes energètics	1.013	325	7.032	178	68
Químics	11.270	2.265	13.789	5.363	103
Plàstics	954	32	1.260	231	2
Minerals no metàl·lics	1.372	233	2.112	243	16
Metàl·lics	4.115	1.343	8.571	1.355	48
Maquinària	5.158	3.077	7.536	5.268	320
Elèctrics	3.877	1.011	6.639	5.206	9
Instruments de precisió	880		18	83	22
Equipament de transport	3.728	317	9.952	1.939	1
Altres manufactures	2.410	1.032	10.067	1.573	6
Desconegut manufactures	7.970	4.148	12.211	42.952	277
Serveis	82.694	12.027	353.428	103.402	4.198
Electricitat, gas i aigua	872	1.247	18.621	5.543	94
Construcció	527	700	3.047	2.028	118
Comerç	16.426	2.599	32.914	14.787	1.287
Hotels i restaurants	3.782	945	1.433	1.251	18
Transport	1.702	1.290	60.339	14.090	1.384
Finances	33.841	2.553	92.600	20.923	583
Serveis empresarials	11.591	1.565	98.293	34.072	673
Administració pública i defensa	2.435		2.590		5
Educació	7	5	4	38	7
Sanitat	71	24	241	149	1
Serveis personals i socials	2.391	9	5.113	3.549	23
Altres serveis	8.191	672	32.697	3.919	2
Terciari no especificat	859	419	6.026	3.054	6
Compra/venda propietat	120		552		
No especificat	7.614	4.018	11.583	6.024	664

Font: World Investment Report 2005, UNCTAD.

tatges locals del país, normalment derivats de l'accés a actius no replicables (intangibles o humans, difícilment deslocalitzables²). És un rol evolucionat dels altres que pot sorgir, d'una banda, pels bons resultats de les filials amb estratègies d'implantació tradicionals, a les quals, com a resultat/premi, se'ls encomanen noves responsabilitats de lideratge global, o bé, d'una altra, que es decideixi així en la implantació inicial, quan les peculiars característiques del mercat receptor ho fan aconsellable (per exemple, mercats que combinen un fort potencial de creixement i la disponibilitat dels recursos específics necessaris).

Evidentment, el segon rol (en el qual la localització es fonamenta en avantatges de costos laborals o en altres factors fàcilment replicables) és el més propici a les deslocalitzacions. El primer rol també corre aquest risc, encara que en un grau més baix, si sorgeixen noves ubicacions properes i més barates i els costos de transport són prou baixos com per compensar l'allunyament del mercat.

3

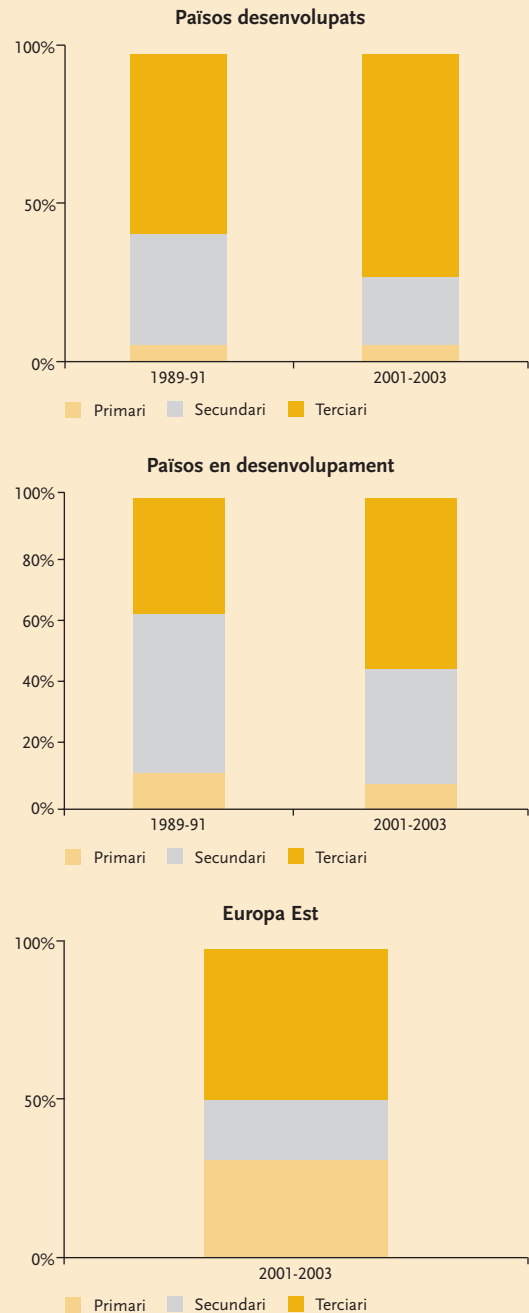
Tendències actuals de les inversions de les multinacionals

Amb relació a la caracterització dels fluxos internacionals d'IED s'observen algunes dades d'interès que cal assenyalar. Des d'un enfocament sectorial distributiu, la inversió de les EMN s'està dirigint, fonamentalment, cap al sector serveis –sobretot, financer, de transport i d'empresa, és a dir serveis tant capital com treball-intensius. El pes dins el total d'IED en els països desenvolupats (en endavant, PD) ha passat d'un 58% a un 73% i en el cas

2. Vegeu, per exemple, l'estudi de Doz, Santos i Williamson (2002) sobre EMN "desarrelades", red denominades com a *metanacionals*, perquè la seva estratègia és instal·lar-se en aquells llocs on puguin proveir-se d'aquests tipus d'actius no replicables, difícilment transferibles per mitjans físics o telemàtics.

Gràfic 1

Distribució sectorial fluxos IED al món, 1989-1991 comparat amb 2001-2003



Font: World Investment Report 2005, UNCTAD.

Quadre 5

Fluxos d'IED per regió i economia, 2002-2004 (Milions de \$)				
	2002	2003	2004	Var. 2004 (%)
Món	716.128	632.599	648.146	2,5
Països desenvolupats (PD)	547.778	442.157	380.022	-14,1
Europa	427.560	359.369	223.400	-37,8
UE	420.433	338.678	216.140	-36,2
Altres països	7.127	20.681	6.961	-66,3
Amèrica del Nord	92.838	63.183	102.152	61,7
Altres PD	27.379	19.604	54.469	177,8
Països en desenvolupament (PED)	155.528	166.337	233.227	40,2
Àfrica	12.994	18.005	18.090	0,5
Nord d'Àfrica	3.872	5.262	5.270	0,2
Àfrica Oest	2.928	3.117	3.562	14,3
Àfrica Central	3.212	6.346	6.122	-3,5
Àfrica Est	1.521	2.013	2.098	4,2
Àfrica del Sud	1.460	1.267	1.038	-18,1
Llatinoamèrica i Carib	50.492	46.908	67.526	44,0
Amèrica del Sud	28.463	24.357	37.872	55,5
Amèrica central	16.896	13.548	19.565	44,4
Carib i altres	5.133	9.002	10.089	12,1
Àsia i Oceania	92.042	101.424	147.611	45,5
Àsia Oest	5.691	6.522	9.840	50,9
Àsia Est	67.282	72.060	105.037	45,8
Àsia del Sud	4.528	5.331	7.005	31,4
Sud-est d'Àsia	14.507	17.364	25.662	47,8
Oceania	33	148	67	-54,7
Europa oriental	1.221	24.106	34.897	44,8
Països poc desenvolupats	6.327	10.351	10.702	3,4
Exportadors de petroli	12.162	15.767	15.994	1,4
Països en desenvolupament (sense la Xina)	102.785	112.832	172.597	53,0
EU-15	397.145	326.611	196.099	-40,0

Font: World Investment Report 2005, UNCTAD.

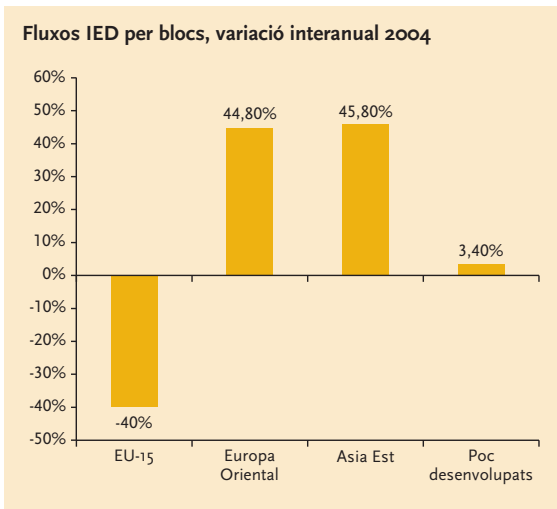
dels països en desenvolupament (en endavant, PED), d'un 37% a un 55%.

Pel que fa al sector manufacturer, s'observa un retrocés significatiu en el seu pes sobre el total de les inversions, ja que ha retrocedit des del 36% al 20% en el cas dels PD i del 52% al 37% en els PED. En aquest sentit, destaca la caiguda en el pes experimentada pel sector químic en els PD, al qual cal afegir l'alimentació i la maquinària als PED. En els PD, on és detecta un ritme més baix d'avenç en les inver-

sions és en els sectors més tradicionals, com és el químic però també el tèxtil o els plàstics. En el cas dels PED, les inversions en els sectors més relacionats amb la cerca de recursos estan deixant pas a inversions en sectors amb més elaboració de producte i més contingut capital-intensiu.

Sembla, llavors, que aquesta evolució sectorial de les inversions d'EMN seria consistent amb les previsions d'un model de canvi estructural en què els factors que mouen les inversions canvien i, conse-

Gràfic 2



Font: elaboració pròpia a partir de UNCTAD (2005).

qüentment, també canvia la seva naturalesa. Així, en els primers estadis les inversions anirien a la cerca de recursos naturals i, per tant, hi hauria un fort component inversor cap al sector primari, com també en la indústria extractiva i energètica. Aquesta fase deixaria pas a una altra en la qual l'increment inversor se centraria en sectors industrials per aconseguir condicions avantatjoses en els factors de producció. Finalment, el protagonisme el prendrien la indústria, a la recerca d'actius creats, i els serveis, on el capital humà i les capacitats innovadores i relacionals serien especialment valorades.

L'anàlisi geogràfica dels fluxos d'inversió posa de manifest una clara caiguda en els darrers tres anys en la recepció per part dels PD, d'un 14% al darrer exercici. La baixada es concentra a Europa i, en particular, a països com Dinamarca, Alemanya, Holanda i Suècia. Per exemple, l'any 2004 la reducció en l'entrada de fluxos d'IED a la UE-15 va ser del 40%; en contraposició, els fluxos cap a l'Europa oriental van créixer un 45%. D'altra banda, els fluxos d'inversió s'estan dirigint de manera preferent cap als PED, entre els quals destaca l'Àsia Oriental, principalment la Xina (fonamentalment, inversions a bancs, en

indústria automoció i semiconductors). Cinc països comptabilitzen el 60% del total de fons rebuts pels PED: la Xina, Hong-Kong, Brasil, Mèxic i Singapur.

Així doncs, les IED estan gravitant en direcció a l'Europa i l'Àsia orientals. L'elevada disponibilitat de mà d'obra i els preus atractius, conjuntament amb l'expectativa de creixement dels seus mercats, estan empenyent les EMN a prendre posicions en aquests indrets.

4

Caracterització de la presència de les multinacionals a Catalunya

Segons el treball firmat per Solà, Miravittles i Rodríguez (2001), l'any 1998 les empreses multinacionals industrials a Catalunya representaven l'1,7% del total d'empreses industrials amb assalariats. En termes de facturació, d'exportacions i d'ocupació, la importància de les EMN manufactureres és molt més rellevant (47,5% del total de facturació del sector, 60,5% de les exportacions i prop d'un 40% de l'ocupació), atesa la superior grandària mitjana i la intensa activitat exterior. Aquests resultats posen en relleu la superior productivitat del treball de les EMN industrials.

En termes dinàmics, a Catalunya la intensitat de les entrades de capitals estrangers continua essent elevada en els darrers anys (vegeu els quadres 6 i 7). Des del principi del segle XX, les filials que s'han anat creant a Catalunya, bé comprant empreses autòctones, bé per mitjà d'inversions *greenfield*, han anat assumint els diferents rols ja esmentats, segons les èpoques. Així, les filials creades abans dels anys setanta es destinaven, fonamentalment, a atendre la demanda nacional. En els anys vuitanta i fins mitjan dels noranta, en el marc de la integració d'Espanya a la UE i la consolidació del mercat interior europeu, coexistiren les inversions per ampliar el mercats (*market-seeking*) amb les inversions per accedir a recursos (*resource-seeking*), especialment mà d'obra barata. En el cas de Catalunya es valorava, també, el

Quadre 6

Inversió bruta efectiva estrangera a Catalunya per branques econòmiques de destinació (Milions d'euros)				
	2001	2002	2003	2004
Agricultura, indústria i construcció	1.584,7	572,4	892,1	792,8
		(-63,9%)	(55,9%)	(-11,1%)
Activitats immobiliàries	487,3	641,9	198,6	251,9
		(31,7%)	(-69,1%)	(26,8%)
Gestió de societats i valors	2.123,1	956,6	824,1	2.485,7
		(-54,9%)	(-13,9%)	(201,6%)
Altres serveis	1.198,6	851,4	481	507,2
		(-29,0%)	(-43,5%)	(5,4%)
Total	5.393,6	3.022,2	2.395,9	4.037,6
		(-44,0%)	(-20,7%)	(68,5%)

Font: Secretaria d'Estat de Turisme i Comerç.

Quadre 7

Inversió bruta efectiva estrangera a Catalunya. Per àrees econòmiques (Milions d'euros)				
	2001	2002	2003	2004
UE (25)	4.413,5	2.137,3	1.451,8	1.679,4
Resta OCDE	909,8	562,6	820,0	2.038,8
Paradisos fiscals	25,7	56,7	23,4	37,7
Resta món	44,6	265,6	100,6	281,6
Total	5.393,6	3.022,2	2.395,9	4.037,6
		(-44,0%)	(-20,7%)	(68,5%)

Font: Secretaria d'Estat de Turisme i Comerç.

teixit de proveïdors industrials ja existents i la situació geogràfica estratègica. Finalment, en l'etapa actual, les inversions per motius de costos han perdut pes per l'aparició de nous proveïdors comunitaris de mà d'obra barata, es mantenen les inversions de mercat (no oblidem que el mercat espanyol creix molt més que el de la resta d'Europa) i arriben noves inversions (encara escasses) o reconversions de les filials amb objectius més estratègics globals (centres de competència, divisions mundials, etc.).

Les successives onades han configurat un panorama divers de les filials de les EMN a Catalunya, que cal analitzar amb més detall.

A partir de la taxonomia realitzada en la segona secció podríem classificar les filials de les EMN de Catalunya, cosa que permetrà detectar els sectors més susceptibles de patir deslocalitzacions en funció

dels rols que estan assumint les filials i a la vegada els sectors més dependents dels mercats exteriors, tan pel que fa a les vendes com pel que fa a les decisions estratègiques.

Les hipòtesis plantejades són:

- les filials amb rol integrat local estan orientades al subministrament dels mercats locals i, per tant, presenten una escassa propensió a exportar (en tot cas, menor que les empreses nacionals del mateix sector).
- les filials amb rol integrat en l'estratègia global presenten una propensió exportadora més alta i també una propensió importadora més elevada que les empreses nacionals (els seus mercats de venda de productes acabats i d'aprovisionament de matèries primeres o components són a l'estranger).

- les filials amb rol estratègic global presenten una propensió exportadora igual o més gran que les nacionals (ja que estan orientades a vendre als mercats mundials), però estan fortament integrades en l'economia local i aprofiten les xarxes de proveïdors nacionals i, per tant, tenen una propensió importadora similar a la de les empreses autòctones.

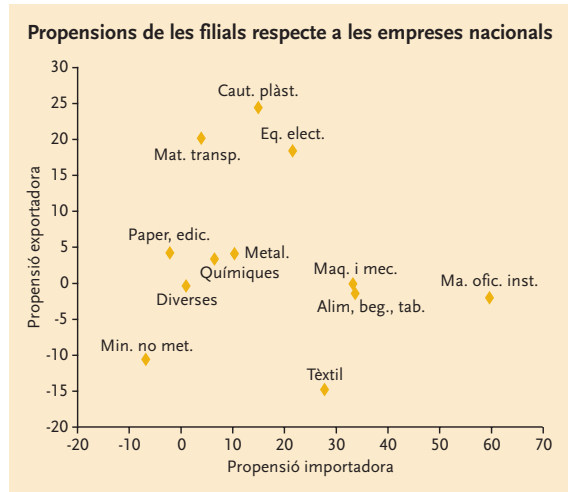
Seguint aquesta hipòtesi hem estudiat dotze dels catorze principals sectors industrials catalans³, amb una mostra representativa d'empreses autòctones i filials de EMN radicades a Catalunya. Per a cadascun del dotze sectors hem seleccionat les deu principals empreses nacionals i les deu filials d'EMN per facturació, de les quals també es disposa del percentatge de les importacions sobre les compres i del percentatge d'exportació sobre les vendes, segons les dades disponibles a l'anuari de les 50.000 empreses espanyoles més grans, de Duns i Bradstreet. Aquestes empreses, en conjunt, representen més del 50% de la producció dels sectors estudiats, més del 20% de l'ocupació i més del 60% de les exportacions. D'altra banda, les EMN de la mostra representen el 47% de la facturació i el 61% de les exportacions del total de la mostra, xifres també molt similars a les de l'estudi de Solà *et al.* (2001) sobre les EMN industrials a Catalunya.

A partir d'aquestes dades, per a cada sector hem calculat la diferència de propensions entre empreses filials d'EMN i empreses nacionals i les hem representat en el diagrama de dispersió de dues dimensions (vegeu el gràfic 1, on els valors positius impliquen una major propensió de les filials).

Els resultats ens mostren tres grups de sectors prou diferenciats:

- Material de transport, cautxú i plàstics i equips elèctrics mostren una propensió exporta-

Gràfic 3



dora de les filials més elevada, igual com la propensió importadora (amb l'excepció del material de transport, que és similar a la del sector nacional). Es un comportament proper al que realitzen típicament les empreses amb un rol estratègic integrat en l'estratègia global.

- Minerals no metàl·lics, tèxtil, confecció, cuir i calçat i, en un grau menor, alimentació, begudes i tabac; maquinària i equips mecànics i màquines d'oficina i instruments presenten propensions exportadores més baixes que no pas les empreses nacionals i, per tant, són representatives del rol integrat local (tot i que els dos darrers sectors presenten una propensió importadora elevada, per la necessitat d'aprovisionament en els mercats exteriors).
- La resta de sectors presenta una propensió exportadora de les filials per sobre de les nacionals, amb unes propensions importadores iguals o lleugerament superiors, cosa que indica un rol estratègic global.

En tot cas, i si repassem darrers treballs de Gual i Torrens (2004) o de Torrens i Gual (2005), en què s'ordenen els sectors industrials segons el risc de patir deslocalitzacions cap als nous països membres

3. Els catorze sectors utilitzats en l'enquesta industrial, amb l'excepció d'indústries extractives, petroli i energia (distorsionaria els resultats, ja que les majors propensions a importar es deuen a la manca de matèries primeres al país) i indústries de la fusta i suro (les filials d'EMN són pràcticament inexistentes).

Quadre 8

Risc de deslocalització i rol de les filials					
		Risc de deslocalització (Gual, Torrens 2004)		Risc de deslocalització (Torrens, Gual 2005)	
Fabricació de materials de transport		3,10	Fabricació de materials de transport		16
Equips elèctrics i electrònics		2,95	Equips elèctrics i electrònics		12
Cautxú i matèries plàstiques		2,79	Màquines d'oficina i instruments		10
Màquines d'oficina i instruments		2,47	Cautxú i matèries plàstiques		2
Altres productes minerals no metàl·lics		2,46	Indústries manufactureres diverses		2
Paper, edició, arts gràfiques i reprografia		2,44	Maquinària i equips mecànics		-4
Alimentació, begudes i tabac		2,28	Indústries químiques		-6
Indústries químiques		2,26	Altres productes minerals no metàl·lics		-7
Indústries manufactureres diverses		2,12	Paper, edició, arts gràfiques i reprografia		-12
Maquinària i equips mecànics		2,06	Alimentació, begudes i tabac		-14
Textil, confecció, cuir i calçat		1,98	Textil, confecció, cuir i calçat		-14
Metal·lúrgia i fabricació de productes met.		1,60	Metal·lúrgia i fabricació de productes met.		-18

	Rol de les filials de multinacionals		Plantilla afectada per deslocalitzacions 2002-05	Total plantilla sector	% sobre plantilla sector 2001
Fabricació de materials de transport	Integrat estratègia global	Fabricació de materials de transport	2.345	55.100	4,3
Equips elèctrics i electrònics	Integrat estratègia global	Màquines d'oficina i instruments	420	43.600	3,4
Cautxú i matèries plàstiques	Integrat estratègia global	Equips elèctrics i electrònics	1.319	37.000	3,0
		Textil, confecció, cuir i calçat	2.618	55.700	2,7
		Indústries químiques	230	76.100	0,4
Maquinària i equips mecànics	Integrat local	Alimentació, begudes i tabac	2 00	12.500	0,3
Alimentació, begudes i tabac	Integrat local	Paper, edició, arts gràfiques			
Màquines d'oficina i instruments	Integrat local	i reprografia	150	25.400	0,2
Altres productes minerals no metàl·lics	Integrat local	Cautxú i matèries plàstiques		98.500	0,0
Textil, confecció, cuir i calçat	Integrat local	Maquinària i equips mecànics		61.000	0,0
Paper, edició, arts gràfiques i reprografia	Global	Altres productes minerals no metàl·lics		92.300	0,0
Metal·lúrgia i fabricació de productes met.	Global	Metal·lúrgia i fabricació de productes met.		62.400	0,0
Indústries químiques	Global	Indústries manufactureres diverses		29.900	0,0
Indústries manufactureres diverses	Global	Total 12 sectors	7.282	649.500	1,1

Font: Gual i Torrens (2004), Torrens i Gual (2005) i elaboració pròpia.

de la UE⁴, els sectors que hem classificat com a més favorables al rol integrat en l'estratègia global i, per tant, amb més risc de deslocalització (aproximadament, un 17% de l'ocupació industrial de Catalunya), coincideixen força amb els que es van detectar com de més risc en els treballs citats. En ambdós treballs s'utilitza una bateria de més de vint indicadors per avaluar el risc i resulta molt clarificador veure com, precisament els sectors amb més risc, coincideixen amb els que darrerament han patit més anuncis de deslocalitzacions per part de filials d'EMN que tenien un rol estratègic integrat en l'estratègia global⁵.

5

L'estratègia d'atracció i fidelització de les multinacionals a Catalunya

Des de l'entrada d'Espanya a la UE, es poden detectar dos períodes de deslocalitzacions d'empreses a l'economia espanyola (i catalana). El primer, en la primera meitat dels anys noranta, que s'explica per la consolidació del mercat interior europeu, que va comportar una reestructuració de les ubicacions de les EMN en la mateixa UE (especialment de les més intensives en tecnologia, cercant millores en la competitivitat per via d'economies d'aglomeració i d'escala) i una primera deslocalització cap a països perifèrics, d'Àsia, el Magrib o Llatinoamèrica (en alguns dels sectors més intensius en mà d'obra)⁶. El segon període s'ha iniciat amb el canvi de segle i afecta fonamentalment sectors d'elevada o mitjana intensitat tecnològica, amb destinació preferent cap als països de l'Europa de l'Est i cercant els diferencials en el cost de la mà d'obra, combinat amb la bona qualificació del personal, la proximitat

als mercats principals europeus i el mateix creixement intern de les economies receptores. Això no obstant, també cal matisar que la magnitud d'aquests processos és relativament modesta, segurament més important mediàticament o políticament que no pas en efectes reals sobre la producció agregada.

En tot cas, i principalment com a mesura preventiva, l'escenari actual reclama el disseny d'una estratègia eficient per tal de conservar els establiments multinacionals ara existents i atraure'n de nous. Aquesta estratègia ha de tenir presents, però, els factors d'atracció de les diferents activitats i dels factors de competitivitat existents a Catalunya, que ja no són els mateixos que havien operat en el segle anterior. L'informe d'A. T. Kearney sobre els països més atractius per rebre les empreses que es deslocalitzen és clarificador: Espanya ocupa la posició 22 entre els 25 països considerats més atractius. El rànquing està encapçalat per l'Índia i la Xina, però entre els deu primers països també hi trobem el Canadà i Singapur. L'atractivitat es calcula mitjançant un índex que és la suma de diversos indicadors classificats en tres grans grups: costos, força laboral i clima-país/empresa (vegeu el quadre 9). Els països es poden classificar en quatre grups, segons la similitud dels indicadors. En comparació amb el grup de països més avançats (Austràlia, el Canadà, Irlanda, Nova Zelanda i Singapur), Espanya presenta avantatges en costos (excepte els fiscals).

Pel que fa a la capacitat i disponibilitat de personal, la puntuació és similar: Espanya té més disponibilitat de mà d'obra, però amb menys formació. Quant als indicadors de clima-país/empresa (infraestructures, institucions, etc.), la puntuació d'Espanya és pitjor a la dels països més avançats, mentre que la de Catalunya seria similar a l'espanyola, ja que aspectes com el clima-país i el marc regulador són comuns, i el nivell de qualificació del personal és similar. D'altra banda, la menor dotació catalana en infraestructures per càpita respecte a la mitjana espanyola es compensaria amb unes taxes d'activitat i d'experiència internacional més elevades i els sous més alts ho farien amb una major productivitat.

4. Sectors industrials catalans i espanyols, respectivament.

5. Myro, Martín i Fernández-Otheo (2005) han examinat els determinants sectorials de la deslocalització a tot Espanya partir de diferents indicadors relacionats amb l'enfocament OLI (Dunning, 1993) i troben més possibilitats en els sectors en què les empreses tenen una dimensió més reduïda, amb menys immobilitzat material per treballador, rendibilitat i estoc de saber fer (*know-how*).

6. Vegeu Myro i Fernández-Otheo (2004).

Quadre 9

Grau d'atracció per a localitzacions *offshore*

	Estructura financera/costos			Capacitació i disponibilitat de personal				Clima empresarial/país					
	Retribucions	Costos infraestructura	Clima fiscal i regulador	Experiència en processos d'outsourcing	Grandària i disponibilitat de força laboral	Educació	Llençatge d'empleats	Retenció	Risc país	Infraestructura del país	Adaptabilitat cultural	Seguretat de la propietat intel·lectual	Total
Índia	3,19	0,23	0,3	1,03	0,47	0,25	0,21	0,13	0,83	0,2	0,1	0,18	7,12
Xina	3	0,23	0,09	0,48	0,6	0,21	0,07	0	0,68	0,15	0	0,1	5,61
Filipines	3,14	0,22	0,23	0,42	0,08	0,19	0,14	0,11	0,57	0,13	0,05	0,17	5,45
Brasil	2,84	0,17	0,16	0,41	0,11	0	0,13	0,21	0,91	0,25	0,01	0,24	5,44
Tailàndia	2,88	0,27	0,29	0,25	0,06	0,14	0	0,12	0,74	0,22	0,07	0,16	5,2
Argentina	2,91	0,2	0,14	0,21	0,04	0,09	0,19	0,21	0,65	0,25	0,04	0,14	5,07
Vietnam	3,17	0,25	0,23	0,04	0,04	0,08	0,04	0,15	0,63	0,04	0,02	0,01	4,7
Rússia	2,74	0,28	0,23	0,14	0,21	0,23	0,15	0,16	0,3	0,11	0,06	0,04	4,65
Turquia	2,68	0,23	0,16	0,21	0,06	0,12	0,09	0,16	0,36	0,19	0,03	0,15	4,44
Malàsia	2,5	0,33	0,26	0,19	0,02	0,27	0,14	0,11	1,03	0,24	0,28	0,22	5,59
Xile	2,56	0,22	0,21	0,25	0,01	0,08	0,15	0,21	1,03	0,29	0,11	0,25	5,37
Polònia	2,45	0,26	0,17	0,19	0,05	0,28	0,14	0,22	0,91	0,19	0,24	0,23	5,33
Mèxic	2,64	0,27	0,21	0,26	0,07	0,09	0,15	0,17	0,75	0,19	0,13	0,19	5,12
Costa Rica	2,6	0,24	0,22	0,26	0	0,08	0,21	0,12	0,9	0,11	0,12	0,2	5,06
Sudàfrica	2,34	0,25	0,24	0,31	0,03	0,06	0,24	0,3	0,55	0,27	0,09	0,3	4,98
Rep. Txeca	2,24	0,27	0,13	0,61	0	0,33	0,25	0,17	1,06	0,28	0,38	0,3	6,02
Hongria	2,36	0,2	0,15	0,27	0,01	0,3	0,17	0,15	0,88	0,26	0,27	0,27	5,29
Portugal	1,47	0,24	0,13	0,21	0,01	0,23	0,25	0,18	1,03	0,27	0,37	0,32	4,71
Espanya	0,73	0,27	0,12	0,66	0,05	0,29	0,16	0,22	1,11	0,32	0,28	0,34	4,55
Israel	1,18	0,25	0,23	0,47	0,01	0,18	0,18	0,22	0,62	0,38	0,4	0,34	4,46
Singapur	0,91	0,22	0,34	0,61	0	0,33	0,25	0,17	1,41	0,4	0,43	0,39	5,46
Canadà	0,42	0,32	0,26	0,82	0,04	0,44	0,45	0,19	1,26	0,41	0,4	0,41	5,42
Nova Zelanda	1,09	0,22	0,28	0,28	0	0,44	0,45	0,21	1,14	0,36	0,35	0,39	5,21
Austràlia	0,62	0,22	0,27	0,52	0,02	0,44	0,45	0,15	1,13	0,4	0,18	0,42	4,82
Irlanda	0,19	0,17	0,26	0,37	0	0,39	0,45	0,18	1,39	0,27	0,45	0,37	4,49
Valors mitjans per grup													
1	2,95	0,23	0,20	0,35	0,19	0,15	0,11	0,14	0,63	0,17	0,04	0,13	5,3
2	2,52	0,26	0,22	0,24	0,03	0,14	0,17	0,19	0,86	0,22	0,16	0,23	5,2
3	1,60	0,25	0,15	0,44	0,02	0,27	0,20	0,19	0,94	0,30	0,34	0,31	5,0
4	0,65	0,23	0,28	0,52	0,01	0,41	0,41	0,18	1,27	0,37	0,36	0,40	5,1

Quadre 10

Dotació de factors de Catalunya respecte a Espanya (Espanya = 100)	
	Índex
Estoc de capital privat	100
Estoc de capital públic	95
Població amb estudis secundaris	111
Població amb estudis universitaris	98
Taxa d'activitat	108
Despesa en R+D	132
Despesa per treballador (indústria)	123
Productivitat aparent per treballador (indústria)	108
Obertura exterior (indústria)	182
Diversificació industrial	130

Font: Gual i Torrens (2004), INE i FBBVA.

La dicotomia és clara: o s'avança per atraure més inversions i/o evitar deslocalitzacions per via de reduccions de costos (apropant-nos al model dels països en desenvolupament) o s'avança en l'increment de la dotació de capital humà, físic i tecnològic (apropant-nos al model dels països avançats). Notem que el grup d'Espanya (segons la classificació que hem realitzat) és el que obté pitjor puntuació en mitjana dels quatre grups.

Així doncs, la necessitat de prendre decisions és evident: el model productiu que hem seguit fins ara ja no és suficient per continuar atraient o mantenint les EMN a casa nostra a causa de l'augment de competència provinent d'arreu del món (especialment, de l'Europa de l'Est i d'Àsia). El creixement qualitatiu de Catalunya s'haurà de fonamentar en l'enfortiment dels recursos empresarials ja existents, tot reforçant l'actual infradotació de recursos humans, físics i tecnològics i la capacitat emprenedora per tal que ens apropin a les estructures dels països més avançats i que atrauen inversions, no pas per la via dels costos laborals baixos, sinó per la major productivitat i dinamisme.

Les actituds i respostes davant possibles deslocalitzacions industrials han de tenir en compte les lògiques pràctiques de les empreses dins els mercats lliures. En certs sectors, els desavantatges competi-

tius de Catalunya són força importants en termes generals, com és el cas de la indústria de l'automòbil i auxiliar. En el seu moment aquestes empreses van arribar al nostre país cercant, fonamentalment, costos relatius baixos en els factors de producció. L'augment d'aquests costos ha originat una pèrdua de competitivitat relativa difícil de recuperar amb guanys de productivitat (vegeu Gual i Torrens, 2005). Hem d'estar preparats, doncs, davant les previsible pèrdues productives i laborals que s'oportunaran, i facilitar els processos d'adaptació necessaris.

Quan es doni el cas de deslocalització de filials, cal implementar les mesures necessàries per tal que els treballadors alliberats puguin reincorporar-se al sector productiu com més aviat millor i, si és possible, amb un reciclatge formatiu i competencial que els permeti ocupar nous llocs més ben qualificats i més productius.

De fet, sembla raonable argumentar que la naturalesa dels fluxos d'inversions estrangeres està relacionada amb l'estructura econòmica del país i el seu nivell de desenvolupament. Les estratègies de les EMN es dirigeixen cap als territoris que tenen abundància dels factors de producció requerits. En el nostre cas, els avantatges competitius s'han de fonamentar en la quantitat i la qualitat d'actius de producció creats, siguin tangibles o intangibles. Dotació infraestructural, capacitat d'innovació, habilitats relacionals, capital humà i coneixement haurien de ser els principals factors de competitivitat catalans. L'actuació del Govern ha de ser determinant en la creació d'aquests avantatges de localització. Els sectors i els tipus d'activitats rellevants en aquest sentit són molt diferents als tradicionals, i abasten des d'indústries amb un fort component tecnològic (aeronàutica, biotecnologia, telecomunicacions) fins a serveis altament qualificats (logística avançada, turisme especialitzat, centres de disseny, d'educació i recerca, etc.). De fet, més enllà d'això, el que interessa no és atraure indústries sinó fases de la cadena de valor que utilitzin intensivament els nostres factors estratègics.

L'estratègia d'atracció/retenció/transformació hauria de comptar, segons el nostre parer, amb els següents ingredients:

- a. Elaborar una diagnosi detallada dels factors d'atracció de les EMN en els sectors i fases de producció més rellevants per al nostre futur, allà on podem ser competitiu.
- b. Analitzar què succeïnt a d'altres regions.
- c. Avaluar la nostra posició competitiva en els diferents factors d'atracció i millorar-la. En especial, i donada la forta correlació entre desarrelament de les filials amb el teixit autòcton i probabilitat de sortida, cal reforçar la posició competitiva dels clústers relacionats. Aquesta millora passa per reforçar les capacitats competitives de les pimes, el seu nivell d'internacionalització i les dotacions de tot tipus d'infraestructures que els permetin incrementar la productivitat.
- d. Reforçar la cartera de venda sector/país tant amb vista a cercar noves multinacionals com perquè els directius de les filials instal·lades a Catalunya puguin proposar nous enfocaments de negoci a les seves matrius, que els permetin reposicionar el seu rol.

6

Conclusions

Els processos de globalització, representats per les inversions estrangeres directes i les multinacionals que les executen, han de ser considerats des de múltiples perspectives.

La perspectiva macroeconòmica ens indica que, a llarg termini, la globalització proporciona una major eficiència de l'economia global. Tanmateix, a mitjà i, sobretot, a curt termini algunes regions o països poden sortir-ne perjudicats, en funció del posicionament que tinguin les seves economies –i, en particular, les seves empreses– a l'hora de poder aprofitar les possibilitats generades en el nou esce-

nari.⁷ En aquesta perspectiva, elements com la dotació d'infraestructures físiques, tècniques i humanes, el sistema fiscal i la legislació laboral, la seguretat en les operacions mercantils, la capacitat de transformar la recerca en negoci, i aspectes culturals i polítics són la base per a una transició adequada.

La perspectiva sectorial té en compte les situacions particulars derivades de les tecnologies i els mercats relacionats. Així, hi ha sectors amb nivells de protecció de la competència exterior més elevats que d'altres a causa dels costos de transport, per exemple, o amb necessitats diferencials de dotacions de recursos en els processos productius que condicionen els moviments globals. La perspectiva sectorial ha de tenir en compte que cada vegada són menys els factors de producció estàtics i que tan sols part de la mà d'obra, les economies d'aglomeració i/o localització (amb la potenciació dels clústers de futur) i alguns intangibles lligats al territori, com també el mateix dinamisme de l'economia, poden marcar la diferència.

Finalment, la perspectiva empresarial s'ha d'analitzar amb una cura especial. Les empreses són heterogènies i amb dotacions específiques. En particular, cal estudiar individualment el rol que han mantingut històricament les filials de les EMN i incidir en la possibilitat que el canviïn cap a un rol menys exposat a la competència dels altres territoris, a partir de les oportunitats i possibilitats que els ofereix l'emplaçament actual que les acull i el suport que els puguin donar les administracions i el mateix sector empresarial de proveïdors.

L'aposta per EMN amb un rol estratègic global seria el millor instrument per afavorir el grau d'atracció empresarial, atès el caràcter dels nostres factors productius, i la seva fidelització temporal. Així les coses, aquesta estratègia reclamaria la revaloració dels factors d'atracció necessaris, típicament actius creats no replicables. L'evidència en aquest sentit indica que encara hi ha un important camí per recórrer.

7. Vegeu la sèrie de documents de McKinsey Global Institute (per exemple, el seminal de 2003).

Tan sols des d'una aproximació a la problemàtica individual empresarial, i des d'un clar lideratge institucional amb una visió clara de quin és l'objectiu a llarg termini, es poden dissenyar les polítiques de suport necessàries per al canvi de model de productiu. D'altra banda, hauríem de ser conscients que la deslocalització empresarial és un fenomen intrínsec al lliure mercat i, en conseqüència, cal fugir de plantejaments agressivament defensius que no aporten cap ajuda com a eina d'atracció i desenvolupament empresarial.

7

Referències

- A. T. KEARNEY (2004). "A.T. Kearney's 2004 Offshore Location Attractiveness Index". Chicago.
- CUERVO, A. i GUILLÈN, M. (2006) "Outsourcing, offshoring, deslocalización: Consideraciones generales y reflexiones sobre el caso español". Document presentat al Congreso de economía...
- DOZ, Y., SANTOS, J. i WILLIAMSON, P. (2002) *From Global to Metanational. How Companies Win in the Knowledge Economy*. Boston: Harvard Business School Press.
- DUNNING, J. H. (1993) *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Addison-Wesley Publishers.
- DUNNING, J. i NARULA, R. (2004) *Multinationals and Industrial Competitiveness*, New Horizons in International Business. Centre for International Business, University of Leeds, UK.
- GUAL, J. i TORRENS, LL. (2004) *La indústria catalana davant l'ampliació europea*. Departament de Treball i Indústria, Generalitat de Catalunya.
- MCKINSEY GLOBAL INSTITUTE (2003) "Offshoring: Is It a Win-Win Game?" San Francisco.
- MIRAVITLLES, P. (2001) "El rol estratègic de les filials catalanes d'EMN industrials estrangeres. Impacte econòmic". *Nota d'Economia*. 71, 103-120.
- MYRO, R. i FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M. (2004) "La deslocalización de empresas en España. La atracción de la Europa Central y Oriental". *Revista económica del ICE*. 818, 185-201.
- MYRO, R., Martín, D. i FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M. (2005) "Desinversión de capital extranjero en España: una aproximación a su dimensión y a sus determinantes sectoriales". Paper presentat a *Simposio de Moneda y Crédito 2005*.
- SOLA, J., MIRAVITLLES, P i RODRÍGUEZ G. (2001) "Estratègies industrials de les multinacionals estrangeres a Catalunya". *Papers d'Economia Industrial*. Departament d'Indústria, Comerç i Turisme, Generalitat de Catalunya.
- TORRENS, LL. i GUAL, J. (2005) "El riesgo de deslocalización industrial en España ante la ampliación de la Unión Europea". *Papeles de Economía Española*. 103, 173-186.
- UNCTAD (2005) *World Investment Report 2005*.