



# L'adaptabilitat dels petits països

**Xavier DÉU i PUJAL**



La recent història dels petits països ha estat beneïda amb casos de gran succés i altres casos de rotund fracàs, però en general es podria dir que la història recent ha estat més al seu favor que en contra, encara que en diversos casos han hagut d'aprendre a conviure amb una alternança entre el succés seguit del fracàs. Explicar aquests canvis tan ràpids, comparativament amb els països més grans i amb economies més diversificades, es fa difícil, ja que la idiosincràsia d'aquestes economies va lligada al moment històric, la seva localització i les poques indústries que actuen com a catalitzadors d'aquests països, així com els grups que actuen/controlen els futurs esdeveniments polítics en aquests petits països.

Cal tenir en compte alguns factors per entendre la major volatilitat en les economies d'aquests països:

- Tenen una molt reduïda capacitat d'influenciar en els esdeveniments i canvis polítics dins les àrees de les zones on estan situats, ja que el seu poder polític és baix.
- No tenen suficient mida per poder desenvolupar economies d'escala en indústries, ja que no tenen un mercat nacional gran per impulsar certs sectors ni tenen una massa crítica com a país per poder convertir-se en un *hub* en algun sector industrial.
- Tenen poblacions reduïdes, la qual cosa dificulta l'accés al *know-how* local així com al talent. Importar-lo de l'exterior durant molts períodes ha generat tensions i té un cost addicional.
- Existència de pocs i forts grups/famílies, que determinen el futur polític dels països, cosa que frena o decideix certes polítiques econòmiques i polítiques, en funció dels interessos particulars de les indústries i grups dominants.
- Tenen economies basades en monosectors industrials o 2-4 sectors que aglutinen més del 50% del PIB, la qual cosa també evita poder aprofitar-se de l'efecte *spillover*.

L'especialització en certs sectors industrials ha de ser tinguda en compte en un termini a llarg i no a curt, i amb aquest objectiu ens podríem preguntar per què certs països tenim èxits i uns altres han esdevingut històries de rotund fracàs.

D'altra banda, també ens hem de preguntar si en el cas que hi hagi alguna manera de poder-se especialitzar en certs sectors i créixer, per què els petits països no solen tenir històries d'èxits rotunds si en teoria haurien de tenir més agilitat a l'hora de prendre decisions majors. És a causa del sector privat? Del sector públic del qual emanen les lleis? De tots dos?

Si mirem un període que abraça un cicle laboral, és a dir uns 30-40 anys, podem veure que hi ha hagut un cert nombre de petits països que van aprofitar-se d'uns períodes de creixement molt importants, en especial durant els anys 1970-2000. I també podem veure que bastants petits països van aprofitar aquest període global de creixement per especialitzar-se en alguna indústria. Alguns es van especialitzar a captar turisme (de masses o d'elit); uns altres a convertir-se en paradisos fiscals, per tal de permetre una optimització fiscal a les grans empreses i individus; altres a explotar els minerals de què disposen, altres a desenvolupar el secret bancari, o algun altre, com últimament, en l'*on line gaming*. Diversos països han estat competitiu a desenvolupar alguns d'aquests sectors, com el turisme i l'optimització fiscal, la qual cosa ha redundat en una estabilitat més gran de les seves economies, però com podem veure avui en dia, aquesta gran especialització pot ser molt perillosa, com veiem, per exemple, en l'illa de Man, Maurici o d'altres, ja que un cop aquesta indústria, per forces externes, s'acaba, no tenen opcions que els puguin ajudar a compensar la pèrdua.

Les taxes de creixement en alguns d'aquests països, que en el passat tenien nivells de creixement molt baixos i depenien en certs casos de les subvencions encobertes de països veïns per tal de mantenir-los dins la seva esfera d'influència (Holanda o Anglaterra, per donar-ne dos casos), han estat per sobre del que eren les taxes de creixement globals, fet que demostra que les seves economies ho varen fer millor que les veïnes, i per tant sota certes condicions poden desenvolupar-se i crear molta riquesa.

Un fet indirecte és que molts d'aquests països es varen especialitzar en aquests sectors econòmics i depenien de certes zones d'influència o països veïns per seguir creixent, ja que el seu mercat/valor afegit es generava per aquests països veïns. Aquesta especialització té l'avantatge que quan els països veïns creixen aquestes economies van millor però quan decreixen van pitjor proporcionalment, la qual cosa no és un problema, sinó una característica dels seus sectors econòmics. El problema rau en l'extrema especialització en aquests sectors i en el valor afegit dels sectors. Si aquest valor afegit es trenca, el país queda dins d'un nou marc de referència, en el qual tot un sector econòmic deixa de contribuir al país. Normalment aquests canvis tectònics no són gaire previsibles (secret bancari), i en altres casos sí que ho són (recursos naturals, com per exemple a Vanuatu o la mateixa banca de Vanuatu).

Pot un país petit adaptar-se a aquests canvis tan eficientment com una economia gran? La resposta per sorprenent que sembli és no, perquè el països petits no tenen les economies d'escala d'un mercat intern per poder crear empreses competitives (aquests països no solen estar dins cap zona econòmica de lliure mercat), ni tampoc tenen el *pool* de treballadors que permetria crear aquests nous sectors sense la intervenció dels governs. Si suposem un sector com el tecnològic o de tractament de dades, per què un país petit no pot arribar a ser competitiu i exportar? Si traiem de l'equació que no té accés a un mercat gran, el país petit no sol tenir accés fàcil i barat a persones qualificades, i d'altra banda no té un marc de referència legal que faci que pugui crear un avantatge competitiu per compensar la seva

localització i, per tant, que atregui empreses foranes cap al seu país. Hi ha dues maneres: una és costos més baixos, la qual cosa en economies petites sol ser difícil, i una altra és atractiu fiscal i el seu marc legal i la manera com aquest marc legal permet crear valor afegit als productors locals.

Donant per suposat que el primer punt té una solució molt més difícil, el segon punt –desenvolupar un marc fiscal i legal atractiu– sembla que hauria d'estar dins l'àmbit del que hauria de ser possible per a certs països per convertir-se en competitiu en el món globalitzat. La qüestió rau en per què no és així.

Podríem fer un simple paral·lelisme i dir que costa molt canviar la direcció d'un cos gran en moviment comparat amb un cos petit i poc pesant, ja que la inèrcia és una força persistent en funció de la massa i la velocitat, però sembla que en els països petits hi ha moments històrics en què encara trobem aquesta resistència al canvi que impedeix els canvis que els permetrien ser més reactius a nous sectors econòmics.

Sembla difícil de creure, però es pot produir que en països petits, on la supervivència de la població depèn de pocs sectors econòmics, l'eficàcia del sector públic (que al cap i a la fi acaba executant el que la població necessita/reclama) a l'hora de crear un marc de referència per permetre desenvolupar millor els sectors econòmics actuals i els potencials, queda paralitzada per tirar endavant aquestes reformes legals, o encara pitjor, queda impossibilitada per crear nous sectors econòmics.

Quines raons podem trobar per a aquesta dificultat?

1- La inèrcia és moltes vegades una variable per tenir en compte: *sempre ho hem fet així i ens ha funcionat*. Aquesta raó sobretot funciona quan a certs països els ha anat bé durant un període relativament llarg, sense haver d'adaptar-se a les noves circumstàncies globals. Però aquest argument no té raó de ser, ja que no es basa en una anàlisi dels problemes i possibles solucions, sinó en *l'esperança* que tot tornarà a ser el que era: no hi ha cap gestió ni suposició per a aquesta solució, és comptar amb la sort... Arriba un dia que no en tenim...

2- Estereotips: certs països petits tenen la imatge que l'estranger no aporta res de bo, perquè en el passat no ho ha fet. Assumir que part del creixement econòmic depèn de l'estranger no és culturalment fàcil d'empassar. Menys quan en molts petits països els veïns han demostrat amb fets aquesta creença.

3- A vegades crear nous sectors econòmics no és fàcil, ja que depèn de certs factors que en molts països petits es fan difícil d'obtenir: espai, accés a vies de comunicació per arribar als mercats o que els mercats arribin, mà d'obra barata o qualificada, condicions naturals especials... Encara que es vulgui, el potencial d'èxit és reduït i el risc alt.

4- Manca de visió política i privada: si la població local té visió i és emprenedora, i suposant que tingui *know-how*, acabaran trobant algun sector econòmic on situar-se i crear una posició. L'èxit no és evident, però quan el sector privat i el polític caminen junts, les possibilitats d'èxit augmenten.

5- Emprendre reformes legals per tal d'atraure un sector econòmic forà no és evident. Que un país desenvolupi certes lleis eficients no és per si sol una fórmula d'èxit. Cal també que la proposició al país sigui creïble per a l'inversor forà i que cregui que serà una solució estable, transparent i creïble a llarg termini. Si el país no és capaç de crear un grup de lleis, mantenir-

s'hi ferm i fer creure al mercat exterior que el seu és un país creïble, ni la millor llei farà que aquestes lleis creïn nous sectors econòmics.

6- La posició/credibilitat del país dins el marc internacional és una font important del futur èxit i que es fa difícil transformar: calen anys per fer-ho. De nou, és com la inèrcia, ja que un cop ha estat creada es fa difícil de canviar-la. En països que en el passat varen crear sectors econòmics poc *respectables* i que a més, dins aquests sectors, la seva reputació era fins i tot baixa, canviar aquesta percepció és un gran fre per tal de voler introduir un sector econòmic nou, que es basi en la transparència, serietat dels serveis i credibilitat de les seves institucions: serà molt difícil que cap empresari extern no pugui creure que aquest canvi hagi passat de la nit al dia.

7- Una altra variable important de resistència és la concentració del país en pocs sectors econòmics i que, a més, aquestes indústries estiguin concentrades en pocs grups industrials o famílies. El que això crearà és una resistència al canvi per tal d'evitar, aquests grups, perdre la seva posició dominant, ja que una part important dels seus ingressos està determinada per aquestes posicions de poder que volen seguir mantenint, i per tant tot canvi que es vulgui tirar endavant al país ha de mantenir l'*status quo* o no tirarà endavant.

Podríem argumentar altres variables que eviten que el canvi es produeixi, o que si es produeix, que tingui dificultats d'èxit, ja que, mirant el punt 6, els canvis necessiten temps per tornar-se creïbles. Per exemple, els últims sis anys països com Luxemburg i Xipre, que han volgut tenir una indústria de gestió i administració de fons, es van dedicar a crear un marc de lleis i serveis per ser competitius, però al mateix temps els seus governs han estat molt proactius venent-se fora com a centre financer, fins i tot amb *road shows* dels ministres de Finances respectius en altres països per explicar-los els seus avantatges i mostrar-los que el país és creïble en aquesta nova aposta per deixar-hi entrar un sector econòmic. Xipre, per contra, va executar certs canvis amb la mateixa ambició però sense la voluntat real política, i ha quedat en no-res, ja que el mercat no ho ha vist com a creïble.

No hi ha cap fórmula, però sí certes variables que cal tenir en compte si es vol situar un país dins el marc internacional, i un dels més importants és la credibilitat. Un altre és la transparència i l'existència d'un marc legal creïble, fiable i eficient. La resta, moltes vegades, és funció del temps per deixar que les condicions es vagin creant i desenvolupant, ja que el sector privat té una capacitat de crear el que el mercat necessita, però sols ho fa quan se sent còmode i amb una visió a llarg termini. No es creen sectors econòmics a curt termini ni es poden fabricar. Cal treballar-hi i no tenir por del canvi, encara que sí que cal preparar-se per enfrontar-se al canvi.

**Xavier Deu i Pujal,**  
empresari i soci de Carlis a Luxemburg