

Resum executiu

La internacionalització dels serveis

ENRIC LLARCH

«La internacionalització dels serveis com a part del procés més ampli de globalització.» Així obre el seu article el professor **Juan R. Cuadrado-Roura** (Universidad de Alcalá). Uns serveis que, afegeix, impulsen la internacionalització del conjunt de les activitats productives en la mesura que faciliten una mobilitat més eficient i amb menors costos de mercaderies i de persones, posen a l'abast de tothom dades i informació de tota mena en temps real o acompanyen les empreses industrials a l'hora de superar les barres tangibles o intangibles que limiten els intercanvis comercials o la inversió estrangera directa.

Ramon Torrent (Universitat de Barcelona) analitza el règim jurídic dels intercanvis internacionals de serveis a través del GATS (Acord General sobre Comerç de Serveis –*General Agreement on Trade in Services*–) i, pel que fa a Europa, de la Directiva Bolkenstein. D'una banda, remarca que la inclusió de les inversions estrangeres directes dins la noció de «comerç de serveis» i la noció àmplia de «servei» –que inclou els serveis públics, sempre que se subministren en condicions de competència– provoquen que l'abast del GATS sigui molt més ampli que el seu equivalent –el GATT– per a mercaderies. D'altra banda, denuncia que la transposició de la Directiva Bolkenstein pel Govern espanyol a través de la «ley omnibus» ha estat utilitzada per a coses que no tenen res a veure amb les seves disposicions.

Ezequiel Baró (Universitat de Barcelona i BCF-Consultors) adverteix que «la manca d'una adequada conceptualització de les transaccions internacionals en el sector terciari i d'una base estadística apropiada sobre aquests intercanvis ha alimentat la creença que aquestes activitats de serveis tenen una escassa

vocació internacional». Tanmateix, les dades d'Inversió Estrangera Directa evidencien que «la pauta d'internacionalització del sector de serveis és diferent que la dels sectors productors de béns», perquè «la via principal és a través de la implantació d'una presència comercial permanent en el país on s'han de prestar els serveis, a la pròpia naturalesa de la prestació de molts serveis que requereix la interacció –i per tant, la proximitat física– entre proveïdors i usuaris dels serveis». A Catalunya mateix, la inversió estrangera en serveis, tant la feta a Catalunya com la feta des de Catalunya, supera amb escreix la inversió estrangera industrial.

Aquests tres articles constitueixen el «Panorama» amb què obrim el monogràfic dedicat a *La internacionalització dels serveis* i que ens contextualitza aquest fenomen, n'aborda la normativa que el regula i n'explica les especificitats estadístiques i l'abast econòmic mundial.

El segon bloc del monogràfic fa una aproximació conceptual a la internacionalització de les principals activitats que conformen el sector dels serveis i el tercer analitza tot un seguit de casos d'empreses catalanes de serveis internacionalitzades amb èxit.

José Luis Nueno (IESE i membre del Consell Editorial de *Paradigmes*) analitza les diferents fases per les quals ha passat, en les darreres dècades, la internacionalització del comerç minorista amb una àmplia mostra d'exemples domèstics i internacionals. Considera que «les empreses catalanes han estat tardanes en la seva expansió internacional i en molts casos han resultat ser sobredependents del mercat domèstic». Tanmateix, s'han generat molts casos d'èxit, tot i el perill d'un model molt centralitzat i poc adaptat a les especificitats de cada mercat on operen. Dins d'aquest

«La internacionalització dels serveis com a part del procés més ampli de globalització.» Així obre el seu article el professor Juan R. Cuadrado-Roura (Universidad de Alcalá). Uns serveis que, afegeix, impulsen la internacionalització del conjunt de les activitats productives en la mesura que faciliten una mobilitat més eficient i amb menors costos de mercaderies i de persones, posen a l'abast de tothom dades i informació de tota mena en temps real o acompanyen les empreses industrials a l'hora de superar les barreres tangibles o intangibles que limiten els intercanvis comercials o la inversió estrangera directa.

àmbit del comerç i dels serveis personals, **Maite Forner** (Observatori del Comerç) tracta els casos de Cacao Sampaka, Raffel Pages, Gaes i Party Fiesta.

Per a **Rafael Serra** (UCAVE), la limitada expansió internacional de les empreses turístiques catalanes té molt a veure amb la seva atomització. Tanmateix, l'experiència, els coneixements i l'èxit històric del model turístic català són plataformes de primera magnitud per a emprendre decididament el camí de la internacionalització. L'autor aposta pels mercats emergents, els productes diferenciats i per prioritzar la gestió d'equipaments hotelers a l'exterior sense necessitat de fer una inversió immobiliària. **Carme Andrés** (*La Vanguardia*) analitza la internacionalització d'un seguit d'empreses vinculades al sector turístic: Hesperia Hotels, SERHS i Hotusa pel que fa a empreses hoteleres, UCAVE (agències de viatges), Eat Out Group (restauració) i el despatx d'arquitectura especialitzat en instal·lacions turísticoculturals de Joan Sibina.

En l'àmbit dels serveis a les empreses, **Ezequiel Baró** afirma que una part important i creixent d'aquests serveis contribueix, de manera decisiva, a globalitzar les seves firmes clients. Aquest procés, al seu torn, estimula el seu vessant internacional, tot i que seguint un patró força diferent que el de les empreses manufactureres. «Molts serveis han de prestar-se en el moment i en el lloc on es consumeixen i, per això, la principal manera de dur aquests serveis als mercats forans és mitjançant la constitució de filials o altres tipus de presència comercial permanent.» Els casos d'empreses catalanes internacionalitzades amb èxit dins els serveis a les empreses, recollits per **Carme Andrés**, són les enginyeries GTD i Spin, la consultora THR, el despatx d'arquitectes Alonso, Balaguer i

Arquitectes Associats, el despatx d'advocats Roca Junyent i el laboratori de serveis tecnològics Leitat.

Màrius Rubiralta (Secretario General de Universidades i membre del Consell Editorial de *Paradigmes*) analitza la internacionalització de l'ensenyament superior a partir de la premissa que la internacionalització va directament aparellada amb la modernització del sistema universitari i amb la plena incorporació a l'Espai Europeu d'Educació Superior (EEES) i al projecte de l'Espai Europeu de Recerca (EER). Malgrat els avenços aconseguits, encara queden molts reptes per a superar en l'actual cultura universitària, com ara «la manca d'un percentatge suficient de professorat expert en competències internacionals, una baixa oferta docent impartida en anglès, un petit nombre de màsters oficials internacionals i interuniversitaris de referència, un nivell insuficient de serveis de qualitat preparats per a rebre talent internacional, una excessiva burocràcia en el permisos de residència i d'estudis, la portabilitat de les beques a nivell europeu, i una insuficient potenciació de l'oferta d'excel·lència de les universitats, entre d'altres».

Carme Andrés analitza experiències desenvolupades per la UOC, la UAB, la UPC, la Barcelona Graduate School of Economics, ESADE, IESE, i els intercanvis del sistema universitari català amb la University of California en l'àmbit de l'enginyeria i les ciències experimentals.

Enric Mayolas (Barcelona Centre Mèdic) considera que l'èxit i la rellevància internacional assolits pel sistema sanitari català no han sabut transformar-se en una projecció exterior prou significativa en àmbits com la construcció i la gestió d'hospitals i equipaments sanitaris, la formació, la consultoria i la captació

de pacients estrangers. Analitza experiències internacionals com les desenvolupades a Boston, Munic, Corea o Turquia. Pel que fa a exemples reeixits d'internacionalització al nostre país, Mayolas tracta els casos de la Fundació Clínic, el Consorci Hospitalari de Catalunya, la consultora especialitzada en assessoria de gestió sanitària i de serveis socials Gesaworld, el despatx d'arquitectura Pinearq, el Banc de Sang i de Teixits de Catalunya (BTSC), l'empresa de vehicles sanitaris Bergadana i la BioRegió de Catalunya (BioCat). Mayolas conclou que «cal constituir un clúster de les indústries de la salut que aplegui els diferents subsectors i sigui l'instrument al servei de les seves relacions exteriors» i consolidi la marca Barcelona-Catalunya.

Xavier Segura i Ramon Roig (Caixa Catalunya) consideren que, malgrat la introducció de l'euro, «el grau d'internacionalització del sector financer a escala europea i mundial dista molt de les expectatives generades en aquests darrers anys. Això no exclou –afegeixen– que el grau d'internacionalització dels mercats monetaris hagi estat especialment rellevant, reflex, al capdavant, del creixent desequilibri que s'ha produït entre els països amb capacitat i necessitat de finançament». «La crisi actual –conclouen– donarà pas a una nova etapa del sistema financer de característiques que seran substancialment diferents en relació amb els models fins ara vigents i això també afectarà el seu procés d'internacionalització.»

Xavier Salvador (*El Periódico*) analitza l'experiència internacional de "la Caixa" a través d'una entrevista amb el seu director general. **Joan Maria Nin** afirma que «no tan sols es tracta de créixer més, sinó que,

per la nostra magnitud, hem de diversificar el risc. Per fer-ho –afegeix– hem buscat àrees geogràfiques de creixement, hem buscat una gestió excel·lent i arribar a tenir participacions d'influència» a través d'un corba d'aprenentatge. El director general de "la Caixa", considera que «una entitat que no es força a si mateixa no progressa» i per a enfortir-la cal dur l'organització a «posicions incòmodes de gestió i de dificultat». En relació amb el debat suscitat arran de l'origen financer de l'esclat de la crisi, sosté que no cal més regulació, sinó en tot cas una millor regulació i, sobretot, una millor i més intensa supervisió.

Antoni Lladó (Institut d'Indústries Culturals) considera que «la pregunta que cal fer-se és si la indústria cultural catalana té un paper en el mercat mundial de consum massiu o bé ha d'orientar els seus esforços cap a mercats especialitzats, de menor dimensió i distribuïts geogràficament en diferents racons del món». Per a impulsar la sortida a l'exterior de les empreses catalanes del sector, aquestes han d'operar amb beneficis, han de tenir una experiència contrastada i han d'incorporar rutines de gestió i xarxes relacionals sòlides i eficaces. I també «han d'estar gestionades per equips professionals i compromesos no sols en el projecte corrent sinó en el de canvi estratègic». Afegeix que han d'identificar perfectament els punts amb més potencial internacional i tenir en compte riscos derivats dels nous escenaris. **Xavier Cubeles** (Barcelona Media) analitza quatre casos d'èxit de diferents especialitats, mides i trajectòries. Es tracta de Planeta, Mediapro, La Fura dels Baus i Advanced Music, promotors del festival Sónar.

Andreu Ulled i Marissa Anglarill (MCrit) constaten com el procés inversor en infraestructures de transport

En l'àmbit dels serveis a les empreses, Ezequiel Baró afirma que una part important i creixent d'aquests serveis contribueix, de manera decisiva, a globalitzar les seves firmes clients. Aquest procés, al seu torn, estimula el vessant internacional, tot i que seguint un patró força diferent que el de les empreses manufactureres. «Molts serveis han de prestar-se en el moment i en el lloc on es consumeixen i, per això, la principal manera de dur aquests serveis als mercats forans és mitjançant la constitució de filials o altres tipus de presència comercial permanent.»

que s'ha desenvolupat a Espanya en els darrers anys ha comportat un enorme desenvolupament de les empreses del sector, en el qual, sovint, les constructores han entrat, entre altres, en els àmbits de gestió d'infraestructures. El grau de desenvolupament assolit i la certesa que aquest procés de creixement tan intens en el mercat domèstic no podia mantenir-se indefinidament les ha incentivat a internacionalitzar-se fins a assolir posicions preeminents a nivell mundial. **José López Parada** (UB) s'aproxima a les empreses catalanes de serveis logístics, la internacionalització de les quals ha vingut motivada en bona part per l'existència de fabricants en països estrangers de productes comercialitzats a nivell global per empreses locals. Així, analitza els casos de Julià Tours, Logisfashion. MRW, Grupo Romeu i Spanair.

El contingut d'aquest monogràfic es completa amb l'article de **Diego Guri** (ACC10), que fa una anàlisi comparada de les polítiques de promoció de la internacionalització de les empreses de serveis que desenvolupen un bon nombre de països europeus. Guri constata la contínua transformació i millora d'aquestes activitats amb l'objectiu de respondre eficaçment a una demanda cada cop més intensa i més especialitzada per les empreses de serveis amb l'objectiu d'internacionalitzar-se.

Aquest número de Paradigmes es completa amb tres aportacions molt interessants dins l'apartat de Miscel·lània. En primer lloc, **Ramon Moreno**, director del programa CERCA, fa una anàlisi de la situació dels centres de recerca a Catalunya i de la seva articulació a través del programa que encapçala. A continuació, **Eulàlia Furriols** (La Vanguardia) entrevista l'economista veneçolana **Carlota**

Pérez que, anant més enllà de la tradició schumpeteriana, ha desenvolupat una suggerent teoria sobre els cicles econòmics, en què incorpora el capital financer com un actor de primer ordre. Finalment, **Esteve Sanromà** (UB), **Raül Ramos** (GAQR) i **Hipólito Simón** (Universitat d'Alacant) ens sintetitzen les seves recerques amb projecció internacional sobre salaris i ocupacions dels immigrants en el mercat de treball.

Finalment, l'edició electrònica de Paradigmes, tant en la versió catalana com en l'anglesa, incorpora els habituals continguts multimèdia en un nou format més pràctic i fàcil d'utilitzar. Com a continguts addicionals, aquesta edició electrònica conté, a més de la versió ampliada de l'article de Juan R. Cuadrado-Roura sobre la internacionalització dels serveis, dues entrevistes a dos destacats experts, el primer en la complexitat en les organitzacions –**Peter Bishop**–, i el segon en els estudis de futur, **Douglas Griffin**.

ENRIC LLARCH

Director

