

## SMALL CAN WIN!!!



El passat dia 21 de novembre vaig assistir a la conferència inaugural de la setmana de la internacionalització, organitzada pel COPCA, a càrrec de Ged Davis<sup>1</sup>, sota el títol **“L'emergència del nou segle. Nous desafiaments globals”**. Jo l'he titulat “Small can win”, ja que m'identifico molt amb la força dels petits i la seva capacitat d'adaptació als canvis i als reptes en un món globalitzat. I el que ens ha vingut a explicar el Sr. Davis és el llibre de notes

d'anàlisi d'un reconegut creador d'escenaris futurs per mitjà de l'aplicació de la prospectiva per crear els mitjans per planificar i preveure els canvis i afrontar els desafiaments del futur amb menys incerteses.

El prestigi de Ged Davis no permet desmerèixer el seu valor, i proposo seguir el guió de les seves explicacions per fer-nos els nostres propis escenaris futurs a mida. En aquest sentit, crec que paga la pena seguir el seu fil conductor per treure'n conclusions pròpies, tant personals com professionals, per actuar en l'entorn que ens dibuixa.

La lògica dels negocis ens obliga a prendre decisions arriscades per ser competitius. Però per fer-ho bé s'han de prendre des d'una lògica actual i no des d'una lògica del segle XX. En aquest sentit, no hi ha res més desitjat en el món dels negocis que tenir una bola de vidre per veure el futur i poder avançar-se a tothom. Saber quin serà el producte de consum més desitjat o necessitat d'aquí a 10 anys és una opció que no tenim a l'abast de cap de les maneres, però es pagaria molt bé per saber-ho del cert.

Entenem, però, que hi ha una infinitat de variables i circumstàncies que van canviant els esdeveniments de la vida diària, que transcendeixen a l'activitat del dia a dia i que poden tirar per terra les decisions que prenem. Per exemple, l'empresa que ha signat un contracte per fabricar una nina que parla potser haurà de tancar perquè les nenes, d'aquí a 10 anys, ja no jugaran més amb nines que parlen... Aquest seria un escenari possible, no? Un cas contrari seria el que ha passat amb el telèfon mòbil, que ha transcendit més enllà de ser un aparell només per parlar.

En Ged Davis és, possiblement, l'expert més destacat en prospectiva (“ciència que estudia el futur per comprendre'l i poder influir-hi”, Gaston Berger<sup>2</sup>). I fent gala de la seva expertesa en la seva explicació, el Sr. Davis va fer-nos una síntesi de la visió del que passa al món, el que transcendeix a l'activitat diària, tant dels afers personals com dels professionals,

per poder imaginar i planificar els nostres propers moviments. I un element comú a tots aquests esdeveniments diaris és el de la **“globalització”** que, d'una banda, pot entendre's com un motor econòmic, però, de l'altra, també té els seu sentit negatiu, una altra cara de la moneda, perquè comporta inseguretat i injustícies. La globalització genera incertesa respecte dels nous mercats (diferents cultures, diferents ordenaments jurídics, maneres diferents de fer negoci o de necessitats) i injustícies pels desequilibris socials i la discriminació dels petits enfront dels més grans. Ser petits, però, no vol dir que no siguem capaços de sortir-nos-en.

El nostre ponent ens proposa un exercici molt interessant per entendre els canvis que actualment estem vivint i conèixer-ne l'abast. En aquest cas, només cal cercar les diferències del que esta succeint al segle XXI respecte dels segles immediatament anteriors per adonar-nos de les causes dels canvis tant ràpids que s'estan donant:

- Durant la revolució industrial (finals del segle XVIII i principis del segle XIX) es va produir un increment de la població i l'accés al sistema capitalista, amb un allunyament del sistema feudal i donant pas a una classe mitjana capaç de modificar els sistemes econòmics.
- Al segle XX, la població es multiplica per 4 i la renda per càpita, per 10.
- Al segle XXI, ja hem incrementat un 50% la població i hem multiplicat per 4 la renda per càpita.

En dos segles hem provocat més canvis en el món que durant els 1.700 anys anteriors. I aquesta és una dada incontestable i contrastada en molts aspectes que s'han donat sota el concepte de “globalització”. I malgrat que la **prospectiva** és una ciència, ningú podia ser capaç d'imaginar un escenari com el que va tenir lloc durant els darrers alens del segle XX. Qui s'hauria imaginat ara fa trenta-cinc anys, per exemple, que al 1971 Espanya tindria una democràcia parla-

<sup>1</sup> Ged Davis. Copresident del Global Energy Assessment i fins al 2006 director executiu del Centre for Strategic Insight (CSI) (Centre per a l'anàlisi estratègica) del World Economic Forum (WEF). És membre del Comitè de Governadors de l'International Development Research Centre a Ottawa i és director del projecte d'escenaris de la UNAIDS's, "AIDS in Africa". Anteriorment, va treballar durant 30 anys per a la Royal Dutch/Shell (des del 1972). Titulat en enginyeria de mines per l'Imperial College de Londres, va cursar també títols postuniversitaris en economia i enginyeria a la London School of Economics i a la Stanford University.

<sup>2</sup> GASTON Berger, la actitud prospectiva. A *Revue prospective*, núm. 1, 1958.

mentària, que governaria un partit socialista amb alternança d'un partit conservador; qui s'hauria imaginat que cauria el mur de Berlín i que la URSS es desintegraria acabant amb dues dècades de guerra freda; que Sud-àfrica escolliria un president de color; i que es podria disposar a casa d'un ordinador de mides reduïdes, però amb capacitat i potència superiors a qualsevol superordinador del 1971; qui s'hauria pogut imaginar el món de la informació, l'entreteniment i les possibilitats comercials que han canviat els nostres hàbits vitals; que es podrien concebre nadons en una proveta, canviar de sexe i que el làser revolucionaria la medicina i la manera d'escoltar música. Bé, infinitat d'aspectes de la vida actual que si ens ho haguessin explicat fa trenta-cinc anys, hauríem pensat que ens preniem el pèl... no ens ho hauríem cregut.

Hi ha una circumstància molt corrent en el sentiment de bona part de la població i que encara genera estranyesa: com un succés en un lloc remot pot afectar tant a la nostra vida diària a l'altra banda del món? És la **globalització**.

El món s'ha fet petit i els canvis globals afecten tots els àmbits, molt sovint de manera negativa, i demanen respostes també globals: els canvis **econòmics** (el preu del petroli, el dèficit, el comerç internacional i les noves regles comercials); canvis **geopolítics**, en què el terrorisme es transforma en una nova dimensió de conseqüències impensables o desplaça els interessos polítics per una rivalitat entre els països per tal de trobar fonts de subministrament estables; canvis **mediambientals**, en què es compren i es venen drets d'emissió de gasos contaminants; canvis **socials**, entre els quals podem destacar els que generen les pandèmies, o les noves malalties o, ben al contrari, l'envelliment de la població en societats desenvolupades; canvis també **tecnològics**, que provoquen la saturació de les infraestructures en molt poc temps o que fan un pas de gegant en la nanotecnologia, per exemple.

Davant de tot això, el discurs del Sr. Davis continua amb una pregunta bàsica i no menys recurrent per a la majoria d'empreses: quines necessitats vitals hi ha al segle XXI? No hi ha error en el que diu sobre les "necessitats vitals", perquè si amb alguna cosa important em vaig quedar del seu discurs és el fet de tenir una nova manera de prendre la temperatura al món, d'observar com vivim i de saber que necessitem per imaginar noves necessitats. Un cop vaig sentir dir a un exministre mexicà, **Fernando Flores**, a propòsit de les idees de negoci i del món de l'emprenedoria, que l'emprenedor és aquell que és capaç de generar noves necessitats amb la creació d'un nou producte o servei. Per fer-ho, segur que ha hagut d'observar molt el comportament de les persones i de les empreses. En el seu moment, l'empresa **Sony** va creure que la música podia escoltar-se des de qualsevol lloc i en qualsevol moment, i no només a l'aparell de música de casa. I va inventar el "Walkman", avui evolucionat amb els iPod i els formats MP3 o MP4. Molts, ara, no poden sortir de casa sense dur-ne un a la butxaca... o a les orelles.

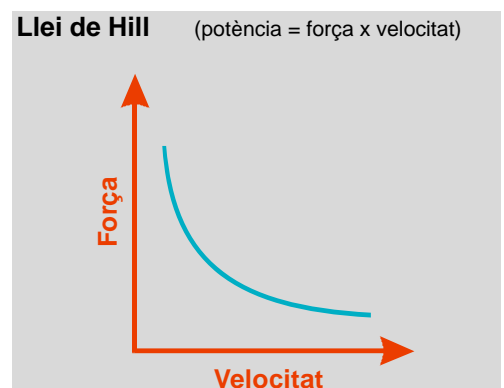
Ged Davis diu: "**Les solucions de la gent creen la base de les solucions globals**" i la seva experiència el porta a cercar, per fer les seves anàlisis de prospectiva, les solucions *bottom up*

que més d'un milió d'ONGs existents al món estan oferint. Reaccionen davant el que la gent i la societat demana i, molt sovint, ho fan molt abans que ho facin governs o grans empreses perquè es dediquen bàsicament a escoltar les demandes i les necessitats de base que la globalització provoca. I això és una cadena que va generant contínuament noves necessitats i nous problemes. Les noves tecnologies i Internet, sobretot, no han solucionat els problemes del món. Si ens aturem a pensar-ho un moment, malgrat haver generat nous models d'organització, de comunicació i de mercat que obren oportunitats als petits, també ha generat nous models de terrorisme, noves injustícies socials, un nou model d'analfabetisme i una ruptura "digital" que ara tothom s'afanya a relligar.

Per als propers 10 anys, Ged Davis s'ha atrevit a pronosticar el que passarà:

- Més taules globals de governs i nacions per donar resposta conjunta al que cada cop més no poden respondre de manera individual.
- Més intervenció en les economies mundials.
- Increment del cost dels recursos.
- Increment de la competència.

I pensant en el títol d'aquest article (Small can win) i en el que ha de fer l'empresa catalana per assumir aquests reptes, la pregunta és: com pot una economia tant petita esdevenir prou forta per competir amb igualtat de condicions davant d'economies tant potents com les dels EUA, la Xina i l'Índia (aquestes últimes, les més emergents)? La prospectiva pot donar llum als passos que s'han de donar?



Les claus per generar empreses d'èxit en l'actualitat passa, en primer lloc, per entendre els mercats com a globals i per saber aplicar la innovació i adaptar-se al canvi, sigui quina sigui la teva grandària.

Ged Davis, en un exemple fantàstic d'adaptació, ens resumeix les seves propostes amb l'acrònim C.A.T.A.L.O.N.I.A. per donar nom als 9 punts que ha de tenir en compte l'empresa catalana per poder afrontar els nous reptes:

1. Competitivitat.
2. Adequació dels preus amb una millor gestió dels costos.
3. Tecnologia en tots els processos possibles.
4. Accelerar l'eficiència, per exemple, amb la disminució de costos.
5. Decisió i capacitat d'assumir riscos.
6. Talent actiu.
7. Relacions en xarxa. Cal activar més la col·laboració i la cooperació amb l'exterior per generar oportunitats.
8. Gestió innovadora i de les idees.
9. Apreciar i gestionar la imatge externa.

Diu que Catalunya, amb un govern fort i que doni suport als seus, pot ajudar a complir la seva dita, la del títol d'aquesta article: "*Small can be strong, small can win*", que ve a dir que no cal ser gran per tenir èxit. I aquesta és una dita que ens la podem fer nostra, independentment del suport que ens puguin/vulguin donar els nostres governs. Només cal obrir la porta al món per adonar-nos de la infinitat d'oportunitats que ens ofereix i que hem d'aprofitar. SMALL CAN WIN!!!

Carles Fillat  
Cap de la Secció. d'Empresa  
Institut Municipal de Promoció Econòmica de Mataró

### Bibliografia

"Un món més global, més gran, més asiàtic" Breviaris OME – Informe anual 2006 "Tendències de Futur i Noves realitats" de l'Observatori de Mercats exteriors del COPCA.

Article "Imaginar el mañana" de Jordi Serra, publicat a la revista de "Ciencia y salud" de La Vanguardia.

"Creando escenarios para el futuro", de la Revista de la Universitat de Guadalajara – Dossier: Futuro i prospectiva.