

“La societat índia no espera que una companyia internacional en tingui cura”

Vivek Nagpaul (Nova Delhi, 1964) és director executiu d'Euro-Asian Business, una companyia índia dedicada a assessorar empreses i a oferir conferències i formació en l'àmbit dels negocis. Nagpaul va participar a la IV Universitat d'Estudis Econòmics de l'Euram, organitzada per l'IIVEE, on va desgranar el sector de les noves tecnologies a Àsia. En aquesta entrevista explica amb quines eines compta l'Índia per a situar-se al capdavant de les economies emergents.

Un editorial de *The Economist* deia que l'emergència econòmica del Brasil, Rússia, l'Índia i la Xina conduiran el nostre futur. Si passés això, quina responsabilitat creieu que tenen en aquest procés les noves generacions que viuen en aquests territoris?

—El context actual és una gran oportunitat per a la Xina i l'Índia, que ja tenen lligams comercials forts, i també per als països europeus, que ja són els principals socis empresarials a la majoria de negocis. En el cas de l'Índia, l'emergència del mercat encara és més notable i, per exemple, l'estat espanyol, que fins ara pràcticament no hi feia negoci, hi ha obert mercat de forma estable. Això és una novetat, perquè l'Índia s'obre a inversors de països que fins ara s'havien concentrat només a la Xina. L'entrada en escena de l'Índia al mateix nivell que el país veí és una gran notícia, i ara hem de mirar d'entendre quines són les necessitats i els requeriments d'aquests nous països que s'interessen per l'Índia.

—Què pot oferir l'Índia a un inversor estranger que no pugui oferir la Xina, per exemple?

—Podem oferir molt més que tèxtil barat. Tenim una gent formada al màxim nivell en tecnologies i amb una cultura empresarial molt clara: si cal treballar dotze hores diàries per enllestir un projecte, es treballen; el més important és aconseguir un objectiu en el termini marcat costi què costi. L'alta tecnologia és una gran oportunitat per als inversors estrangers; tenim grans especialistes.

—L'aposta de l'Índia ha de ser les noves tecnologies i prou?

—No, però és la nostra gran carta de presentació. De moment, ningú més no competeix en preus i qualitat del servei en aquest sector. També excel·lim en el sector farmacèutic i el de la biotecnologia. Pel que fa a la indústria, tot i que lentament, també va guanyant pes en l'estructura econòmica i, de fet, hi ha inversors que tradicionalment han apostat per la Xina com a centre deslocalitzador de la producció i que ara estudien l'Índia com a alternativa o com a ampliació del negoci.

—Potser la Xina no té tants cervells, però disposa d'unes infraestructures de transport més preparades per a suportar les càrregues

logístiques i atendre les necessitats dels empresaris forans.

—Es cert, la Xina s'ha incorporat al mercat internacional abans que l'Índia, i, per tant, ja ha recorregut un camí en matèria d'infraestructures que nosaltres encara hem de fer. A més, la celebració dels Jocs Olímpics els ha permès una dinamització encara més potent en aquest sentit. Però en el sector de l'alta tecnologia i del programari les infraestructures de transport no són la cosa més important. De fet, serveis com els *call centers* de moltes empreses es presten des de l'Índia, i també aplicacions per a telefonia, com és el cas de Telefónica. L'alta, mitjana i baixa tecnologia ja s'ha consolidat com la gran oportunitat inversora per a empreses foranes.

—Algunes companyies europees que traslladen la producció a l'Índia han estat molt criticades als països d'origen perquè a vegades els treballadors són explotats. No paguen el preu del desenvolupament de l'Índia els ciutadans més desfavorits?

—El mercat global exigeix competitivitat i nosaltres podem oferir mà d'obra més barata que els països europeus; no cal buscar tres peus al gat. L'arribada d'empreses foranes o l'externalització d'alguns serveis dinamitza la nostra economia i crea llocs de treball per a gent que altrament no tindria possibilitats, i també dóna oportunitats als milions de joves universitaris que té el país. Al final, tot plegat és el joc del mercat: si l'Índia és forta, el seus socis també ho seran, i si un soci inversor és fort, transmetrà aquesta fortalesa al nostre mercat. Seat, Telefónica, Gas Natural i moltes més companyies espanyoles en són un exemple clar. Han entès el funcionament i en treuen profit.

—La població índia que té accés al mercat amb prou feines arriba al 40%, mentre que la taxa de pobresa

és de les més elevades del món. No hi ha massa contradiccions entre un país que es presenta al món com l'economia emergent més sòlida i la seva realitat interna?

—Trobar una sortida a aquesta situació és una responsabilitat del govern i del món acadèmic. Es duen a terme moltes actuacions per mirar de reduir la pobresa extrema, però no podem esperar canvis substancials de la nit al dia. Els resultats vindran més a llarg termini.

—Parleu només de govern i universitats, però hi ha molts treballadors explotats per les companyies foranes, que, a més, no sempre tenen en compte els costos ambientals de les seves activitats. No han d'assumir responsabilitats, en aquest sentit?

—Les empreses que inverteixen a l'Índia busquen una competitivitat elevada, bé per la tecnologia, bé pels costos de producció o de distribució o per les condicions d'accés al mercat. Això és el que els ha de preocupar, però no han de tenir cap més responsabilitat respecte al país. No hem d'esperar que l'empresa estrangera s'instal·li aquí per resoldre els problemes interns del país. Una empresa estrangera ha de fer negocis, no pas responsabilitzar-se de la societat índia i el medi. De fet, la societat índia, per la manera de ser i d'entendre els negocis, no espera que una companyia internacional en tingui cura.

—Capitalisme en estat pur...

—Potser sí.

—Amb aquest criteri, els més perjudicats no són els ciutadans indis mateix?

—Hi ha una demanda clara de llocs de treball al país, i les companyies internacionals ofereixen feina. No veig que sigui un perjudici per a ningú.

—Quan una companyia estrangera s'implanta a l'Índia, quin aspecte creieu que és el que més li costa d'entendre?

—No acaben de comprendre que aquí puguin tenir les mateixes expectatives de negoci que al seu país, perquè interpreten que el baix cost a la llarga és una limitació. També pot passar a la inversa: que alguna companyia es faci falses expectatives per



“Els indis no som simples buròcrates; no fugim de la feina quan ja és l'hora per sistema”

desconeixement del mercat. I, és clar, tampoc no entenen per què no respectem els horaris de treball establerts.

—Fan més hores de les que toca de franc?

—Els indis no som simples buròcra-

tes; no fugim de la feina quan ja és l'hora per sistema. Si convé treballem el cap de setmana per complir una feina o un encàrrec.

Gemma Aguilera