

La demanda global de béns tecnològics: canvi de tendència?

Durant l'epicentre de la pandèmia, observem un canvi en els patrons de consum. Amb les importants restriccions sobre l'oci de caràcter més social, amb l'augment del teletreball, amb l'educació en remot i amb els nous serveis *online*, el consum de béns de caràcter tecnològic (com els electrònics) va resistir molt bé la caiguda del consum durant la primavera del 2020. Aquesta resistència durant el 2020, unida a l'increment del 2021, fa que ens preguntem si som davant un canvi de tendència en els patrons de consum de béns tecnològics. O bé si, en canvi, amb la finalització de la pandèmia i amb el retorn a la «normalitat social», tornarem als patrons de consum anteriors.

Resistència i increment de la demanda tecnològica en temps de pandèmia

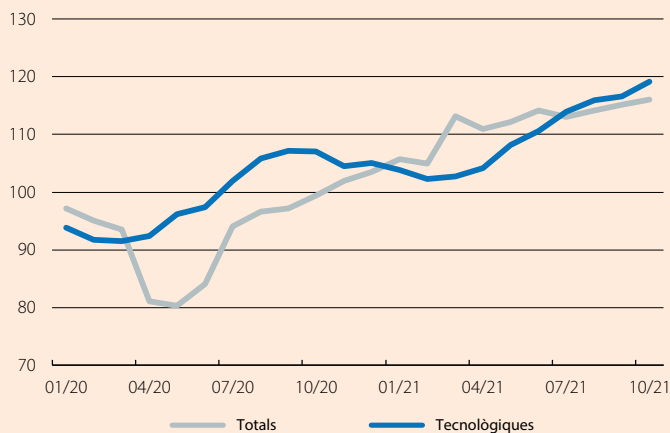
El 2020, el comerç global de béns altament tecnològics es va contreure amb prou feines l'1%, en relació amb una caiguda del comerç de manufactures del 8%, la qual cosa mostra la seva resistència en un any marcat per la pandèmia.¹ En general, els fluxos comercials de béns tecnològics són una bona aproximació (o *proxy*) de la demanda d'aquesta mena de béns, ja que són altament comercialitzables. Les importacions dels EUA, el mercat de consumidors més gran del món, són una *proxy* de la demanda mundial.²

Si analitzem les importacions altament tecnològiques nord-americanes, veiem que es van contreure una mica menys de l'1% el 2020, en relació amb el -6,3% de les importacions totals de manufactures, un comportament molt similar al dels fluxos globals esmentats.³ Cal destacar que aquesta disparitat entre l'evolució dels béns tecnològics i l'evolució total de les manufactures el 2020 va ser un canvi substancial en relació amb la tendència històrica que mostraven els dos tipus de fluxos comercials als EUA, amb creixements molt semblants des de l'any 2000 (vegeu el primer gràfic).

Arribats a aquest punt, el següent pas seria analitzar si el canvi del 2020, cap a un increment clar de la demanda de béns de caràcter tecnològic en relació amb qualsevol altra mena de béns i de serveis, s'ha mantingut al llarg del 2021. En aquest sentit, i segons les dades preliminars de l'Organització Mundial de la Propietat Intel·lectual (WIPO, per les sigles en anglès), sembla ser que, durant els primers compassos del 2021, així va ser. Les importacions nord-americanes altament tecnològiques també van continuar avançant de manera substancial el 2021. De fet, es van situar clarament per damunt de la mitjana del 2019 al final del 2021, tot i que, en aquest període, la resta de les importacions de béns van tancar gairebé per complet la bretxa que es va obrir el 2020 amb les importacions de béns tecnològics (vegeu el segon gràfic).

EUA: importacions de manufactures

Nivell (mitjana mensual 100 = 2019) *

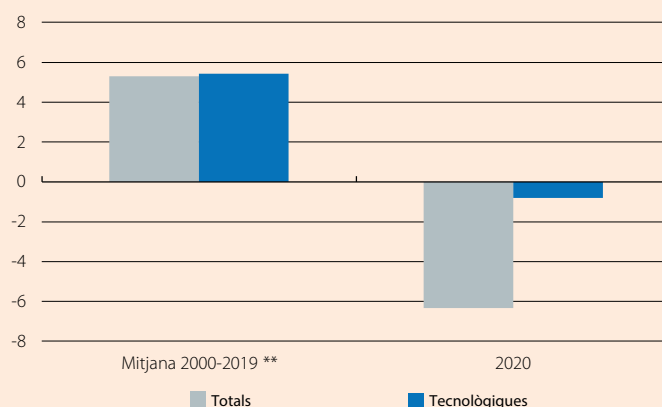


Notes: * Dades mensuals en termes nominals. Sèries desestacionalitzades.

Font: CaixaBank Research, a partir de dades de l'US Census Bureau.

EUA: importacions de manufactures

Creixement anual (%) *



Notes: * En termes nominals. ** No inclou els anys 2009-2011, que coincideixen amb la gran caiguda i recuperació del comerç internacional arran de la crisi global.

Font: CaixaBank Research, a partir de dades de l'US Census Bureau.

No obstant això, les excepcionals disruptcions observades en les cadenes de subministraments mundials a partir de l'estiu de l'any passat fan menys fiables les importacions tecnològiques nord-americanes com a *proxy* de la fortalesa de la seva demanda durant una bona part del 2021 i, fins i tot, del 2022. Aquestes disruptcions, precisament, han afectat amb especial duresa els béns altament comercialitzables i integrats en les cadenes de valor globals, com els tecnològics. En aquest sentit, el ritme d'avanç en aquestes importacions nord-americanes hauria estat més intens sense els colls d'ampolla que han afectat l'oferta (per la falta de xips, per exemple).

Així, doncs, haurem d'esperar uns anys per tenir una resposta clara sobre el possible canvi de tendència en la demanda d'aquesta mena de béns de caràcter tecnològic, quan els desajustos entre l'oferta i la demanda s'hagin solucionat i la pandèmia hagi remès. No obstant això, sí que podem valorar alguns dels possibles elements que podrien propiciar una certa continuïtat de la major demanda d'aquesta mena de béns.

1. En termes nominals (dòlars nord-americans) i segons les dades de l'Organització Mundial de la Propietat Intel·lectual i de l'Organització Mundial del Comerç.
2. Una *proxy* és una variable que aproxima de manera fiable una altra variable més difícil d'obtenir. Les exportacions de grans productors de béns tecnològics, com la Xina o Taiwan (per al cas dels semiconductors), es poden utilitzar com una *proxy* de l'oferta, tal com ho fem en l'últim article d'aquest [mateix Dossier](#).
3. Classificació Advanced Technology Products, segons les dades de l'US Census Bureau.

Factors de suport del boom en la demanda tecnològica

Diversos factors poden afavorir que la major demanda relativa de béns tecnològics observada durant la pandèmia persisteixi en el temps. N'analitzem alguns d'ells (vegeu el tercer gràfic).

En primer lloc, un augment del teletreball o dels entorns híbrids de treball hauria de donar suport a un major consum de tecnologia. Molts de nosaltres, com a treballadors, tindrem dos espais habituals de feina: la clàssica oficina i un nou espai en la calidesa de la nostra llar. En aquest context, malgrat que alguns béns electrònics aniran de casa a l'oficina i viceversa, uns altres estaran duplicats als dos entorns, la qual cosa, irremeiablement, comportarà un increment de la demanda.

Fins a quin punt serà comú el teletreball i, en conseqüència, fins a quin grau donarà suport a aquest element el boom dels béns tecnològics és quelcom que encara no sabem. La pandèmia encara no ha remès, de manera que les xifres de teletreball actuals es podrien moderar. Així mateix, moltes empreses tot just comencen a negociar amb els treballadors les noves maneres de treballar del futur. Així i tot, algunes enquestes recents poden aclarir una mica aquest tema. En concret, una enquesta molt representativa de les empreses del Regne Unit estima que els treballadors del país passaran del 7% d'hores treballades des de casa abans de la pandèmia al 20% en el futur (un canvi clar de paradigma).⁴

En aquesta mateixa línia, en una nova anàlisi de Nicholas Bloom (expert en temes de teletreball de la universitat d'Stanford) amb altres coautors, s'identifiquen cinc raons per les quals el teletreball ha arribat per quedar-se.⁵ En primer lloc, les enquestes realitzades en el marc de l'estudi mostren que l'experiment que ha estat la crisi de la COVID-19 en relació amb el teletreball ha donat resultats més positius del que s'esperava. En segon lloc, durant la pandèmia, els treballadors i les empreses van dur a terme inversions importants en capital físic i humà que faciliten l'ús del teletreball en el futur. També, i molt lligat al primer factor, s'ha reduït una part de l'estigma que, històricament, acompanyava el teletreball: la por al fet que el treballador evadís hores de treball en un entorn remot. En quart lloc, el desig d'evitar espais abarrotats per por a la pandèmia encara perdurarà un cert temps. I, finalment, les innovacions tecnològiques habilitadores del teletreball també en facilitaràn un major ús d'ara endavant.

Els canvis en les preferències en l'oci, en l'entreteniment i en el consum són un segon factor que impactarà sobre la demanda de tecnologia. En concret, malgrat que l'oci i l'entreteniment més social ja s'estan recuperant, gràcies a la vacunació, podrien perdre una mica de terreny en relació amb l'entreteniment de caràcter digital, com el relacionat amb els serveis d'*streaming*. En aquesta línia, i segons una enquesta de Deloitte, les persones que teletreballen són més propenses a aquesta mena de serveis i, a més a més, compren més *online*.

Finalment, la digitalització en sectors com l'educatiu o el de la salut també donaran suport a aquesta tendència d'una major demanda de béns tecnològics. Uns sectors educatiu i sanitari més resilents passen per ser més híbrids en la seva manera de treballar. La pandèmia va treure de les aules milions d'estudiants, que, sense el suport de les eines digitals, no haurien pogut continuar estudiant. De manera semblant, el sector sanitari, lliurat a la lluita contra la COVID-19, també va decidir minimitzar les visites mèdiques més rutinàries, la qual cosa va contribuir a impulsar la telemedicina. En aquest sentit, observem com, en nombrosos països, s'està potenciant la digitalització d'aquests dos sectors. Així, per exemple, Alemanya dedicarà una mica més del 25% de les inversions en digitalització del Next Generation EU al sistema sanitari, i, als EUA, l'Administració Biden ja ha dut a terme inversions considerables per incrementar l'accés a la telemedicina i planeja nous projectes sota el *Build Back Better Plan*. Així mateix, les inversions en *startups* digitals de salut a nivell global gairebé es van duplicar el 2021, i els dispositius mèdics portàtils també es podrien duplicar en els tres propers anys.

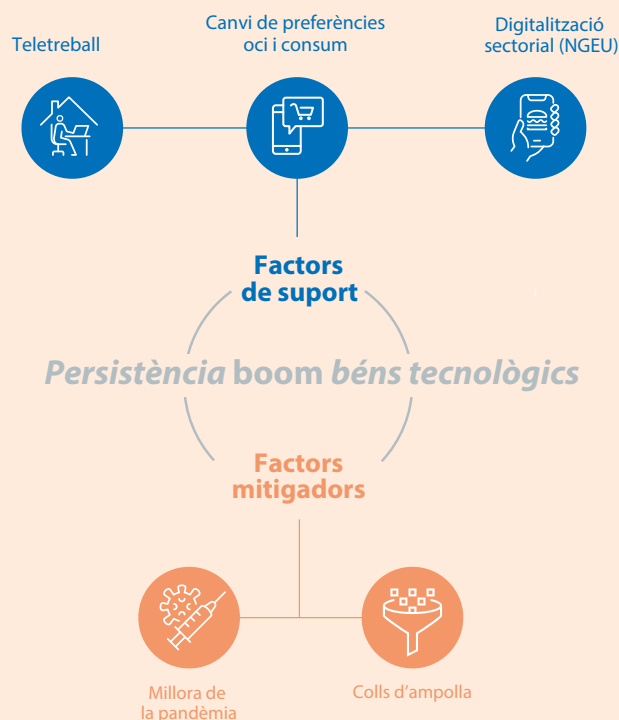
En definitiva, la COVID-19 podria ser un catalitzador important cap a un canvi de paradigma en el consum en què la demanda de béns tecnològics guanyi rellevància. Tot i que encara és aviat per a aquestes afirmacions, les primeres dades disponibles, així com les tendències recents en teletreball i en digitalització sectorial, apunten en aquesta direcció.

Clàudia Canals i Oriol Carreras

4. Enquesta Decision Maker Panel.

5. Vegeu Barrero, J. M., Bloom, N. i Davis, S. J. (2021), «Why working from home will stick», National Bureau of Economic Research, núm. w28731. Basat en una enquesta a ciutadans dels EUA.

Béns tecnològics



Font: CaixaBank Research.