

# Visió panoràmica de la globalització econòmica

Albert Puig Gómez

PID\_00185851



*Els textos i imatges publicats en aquesta obra estan subjectes –llevat que s'indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement-NoComercial-SenseObraDerivada (BY-NC-ND) v.3.0 Espanya de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los i transmetre'ls públicament sempre que en citeu l'autor i la font (FUOC. Fundació per a la Universitat Oberta de Catalunya), no en feu un ús comercial i no en feu obra derivada. La llicència completa es pot consultar a <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/legalcode.ca>*

# Índex

<b>Introducció</b> .....	5
<b>1. La globalització financera</b> .....	7
1.1. Les causes de la globalització financera .....	7
1.2. Evolució dels mercats financers internacionals .....	8
<b>2. La globalització productiva</b> .....	10
2.1. Resultats quantitatius de les IED .....	12
2.2. Les deslocalitzacions .....	13
<b>3. La globalització comercial</b> .....	17
3.1. Els principals resultats de la integració comercial .....	18
3.2. Les integracions regionals .....	19
<b>4. La globalització dels moviments migratoris</b> .....	22
<b>Resum</b> .....	24
<b>Bibliografia</b> .....	25



## Introducció

Aquest mòdul està dedicat a l'estudi de la dimensió econòmica del procés de globalització. Pretenem oferir una visió panoràmica de les principals tendències d'aquest procés a partir de la presentació d'alguns dels seus resultats més significatius.

Per tant, tractarem de presentar breument l'evolució quantitativa del procés de globalització.

- En aquest sentit, veurem que el mercat més globalitzat és el financer, ja que la lliure mobilitat de capitals es manifesta pràcticament en tots els àmbits.
- Pel que fa a la producció i el comerç de béns i serveis, ens trobem amb una situació mixta, en què conviuen productes i mercats molt globalitzats amb d'altres en què els mercats de referència són els locals, i s'observen per exemple, en l'àmbit comercial, un gran nombre de pràctiques proteccionistes importants.
- Finalment, veurem que la globalització es troba més endarrerida en el terreny de la mobilitat de les persones.

Aquest mòdul es divideix en quatre **apartats**, cadascun dels quals analitza el procés de globalització en un àmbit diferent:

- En el primer apartat s'analitza la globalització en l'àmbit financer.
- En el segon, en l'àmbit productiu.
- En el tercer, en l'aspecte comercial.
- I en el quart, en el terreny de les migracions internacionals.

El principal **objectiu** d'aquest mòdul és, per tant, analitzar “què” es mou internacionalment i “quant” ho fa.



## 1. La globalització financera

Com hem dit abans, l'àmbit de les finances és el més globalitzat de tots i això es concreta en els aspectes següents:

### 1) Una gran interconnexió entre els diferents mercats financers del món.

En el cas de les borses, per exemple, les variacions en les cotitzacions en una borsa tenen una repercussió immediata en la resta. Sense ser un mercat de valors unificat, s'han anat establint les bases perquè ho pugui ser en un futur potser no massa llunyà.

### 2) Una intervenció cada vegada més activa de bancs i institucions internacionals en el finançament d'activitats privades, o fins i tot dels estats, de nombrosos països del món.

Per exemple, les empreses multinacionals o els governs, per a finançar les inversions que duguin a terme, es poden adreçar a bancs del seu mateix país d'origen, del país de destinació o fins i tot de països tercers. No hi ha límit per a aquesta activitat.

### 3) Després del fracàs del sistema monetari internacional establert a Bretton Woods, s'instaura la lliure flotació de les monedes en funció del "mercat mundial" de divises, cosa que implica la lliure convertibilitat de les diferents monedes.

No obstant, alguns països han decidit adscriure's subsidiàriament a la influència d'una "moneda forta". També, com sabem prou bé, diversos països d'Europa s'han unificat monetàriament. En suma, pot ser que es comenci a configurar l'aparició, en aquest cas en un futur més llunyà, de diverses "zones monetàries" i, fins i tot, d'una moneda mundial única.

#### 1.1. Les causes de la globalització financera

Les causes de la marcada integració dels mercats financers són les següents:

1) El **trencament**, a l'inici dels anys setanta, de l'ordre monetari establert en els acords de Bretton Woods, el 1944, i la transició cap a tipus de canvi flexibles van originar un augment molt important dels moviments de capitals de caire especulatiu; és a dir, d'aquells que busquen guanys i rendibilitats a curt termini, aprofitant precisament el fet que els tipus de canvi són flexibles.

2) L'important increment de la liquiditat internacional derivada dels abundants excedents de recursos financers generats en els països exportadors de petroli (els anomenats *petrodòlars*) a conseqüència de l'augment del preu d'aquesta matèria primera a partir del 1974 i, sobretot, durant la crisi energètica de finals dels anys setanta i començaments dels vuitanta. El resultat

#### Vegeu també

En el primer punt d'aquest apartat analitzarem les causes que han impulsat el procés de globalització financera; en el segon punt, presentarem l'evolució dels mercats financers internacionals al llarg de les darreres dècades.

#### Endeutament a l'Amèrica Llatina

Una bona part d'aquests recursos van tenir com a destinació l'Amèrica Llatina en la forma d'endeutament.

d'aquesta situació és que els països productors de petroli van dipositar aquests excedents en els mercats financers internacionals, la qual cosa va generar un augment espectacular de la liquiditat a escala mundial.

3) El **triomf dels corrents neoliberals**, impulsat particularment per l'FMI, porta a un progressiu –però alhora accelerat– procés de liberalització dels moviments de capital a escala internacional.

4) Els **avenços** en el terreny de les **tecnologies de la informació i la comunicació (TIC)** –les quals permeten transaccions electròniques de capital en temps real– han constituït una evident raó tecnològica que prova la dificultat de posar “portes al mar” en matèria de moviments internacionals de capital.

## 1.2. Evolució dels mercats financers internacionals

Obtenim una aproximació al procés d'integració dels mercats financers per mitjà de l'**anàlisi dels fluxos d'inversions en cartera (IC)**, els quals s'han incrementat d'una manera ininterrompuda les darreres dècades.

Des del punt de vista dels agents que gestionen els fluxos financers internacionals, el principal canvi experimentat, especialment a partir de l'inici dels anys noranta, ha estat l'aparició dels **inversors institucionals**<sup>1</sup>, que comparteixen protagonisme amb els grans bancs internacionals.

Aquests agents es dediquen a gestionar l'estalvi dels seus impositors i tractar de rendibilitzar-lo per mitjà de la inversió en actius financers.

De fet, el creixement en termes bruts dels fluxos d'inversions en cartera s'explica pel paper i la dimensió que han adquirit aquests inversors institucionals i per la tendència que tenen a canalitzar una part dels seus fons cap a mercats exteriors. A més a més, la competència d'aquests inversors institucionals ha comportat, també, la **globalització de la banca**.

La dècada dels noranta presenta com una altra gran novetat la major importància que han adquirit els **mercats financers internacionals** per a tots els països com una manera d'obtenir fons. En aquest sentit, alguns països en desenvolupament, que no tenien accés a aquests mercats o l'accés als quals era molt restringit, han pogut accedir-hi (normalment, es tracta de països en via de desenvolupament de renda mitjana, o de renda baixa, però amb un gran mercat, com és el cas de la Xina).

La importància que han assolit els **mercats emergents** com a receptors de fluxos de capital internacionals s'explica per tres raons bàsiques, dues d'interne i una d'externa.

### Exemple

Actualment, durant les vint-i-quatre hores del dia, i gràcies a la interconnexió entre els diferents mercats financers, es pot operar en algun d'aquests mercats (Tòquio, Seül, Hong Kong, Singapur, Frankfurt, Londres, Nova York, Sao Paulo...).

<sup>(1)</sup>Bàsicament, fons sobirans, companyies d'assegurances, fons de pensions i fons d'inversió.



- En l'àmbit intern destaquen, d'una banda, els ja comentats **processos de liberalització**, tant comercial com financera, que han obert notablement les seves economies i, de l'altra, l'**important creixement econòmic** que han experimentat. Tots dos factors han convertit aquestes economies en llocs atractius per a invertir-hi.
- El factor extern que explica els fluxos rebuts per aquests països és l'elevada i creixent competència que hi ha en els mercats més madurs, que porta els inversors i les empreses financeres a buscar **nous mercats** en els quals puguin obtenir marges de benefici més grans.

## 2. La globalització productiva

Un dels elements més característics i definidors del procés de globalització durant les darreres dècades ha estat l'augment significatiu de les **inversions estrangeres directes** (IED). L'actor per mitjà del qual es porten a terme són les anomenades **empreses multinacionals** (EMN).

Abans de començar qualsevol anàlisi de les IED, però, cal precisar què s'entén per *inversió estrangera directa* i quin concepte s'utilitza en les estadístiques internacionals.

En principi, la UNCTAD<sup>2</sup> considera inversions directes les inversions que fa una empresa en un país diferent del d'origen per a obtenir capacitat de decisió en l'economia receptora, amb la qual estableix una relació de llarg termini (UNCTAD, 1999).

<sup>(2)</sup> Conferència de les Nacions Unides sobre el Comerç i el Desenvolupament.

Ara bé, aquest concepte "teòric" resulta poc útil si es pretén traduir a termes empírics, ja que el concepte d'*obtenir capacitat de decisió* és summament imprecís.

L'FMI suggereix un criteri més pràctic i defineix com a inversions directes les inversions que efectua una persona física o jurídica resident en un país (país d'origen) que adquireix el 10% o més de la propietat d'un actiu –empresa– situat en un altre país (país receptor).

Aquest llindar del 10% és el que diferencia la IED de la inversió en cartera. En el cas de la IED, l'inversor es coneix com a *unitat "matriu"* i l'actiu a l'estranger, com a *empresa "filial" o subsidiària*.

S'inclouen dins d'aquesta rúbrica la participació directa en el capital, la reinversió dels beneficis de les empreses participades i el finançament entre empreses relacionades –crèdits entre la matriu i la filial. És a dir, l'FMI diferencia tres tipus d'operacions que generen IED.

- En primer lloc, les **accions i altres participacions de capital**, les quals representen el valor de les inversions que realitza una EMN en accions d'una empresa estrangera. Normalment, el percentatge de participació del capital social que dóna control efectiu és del 10%. Aquesta categoria inclou tant les inversions totalment noves com les fusions i les adquisicions.

- En segon lloc, la **reinversió dels beneficis obtinguts**, que constitueixen la participació de l'inversor en els beneficis de la filial que no són repartits com a dividends ni es remeten a la matriu. Es considera que aquests beneficis són reinvertits en la mateixa filial.
- En tercer lloc, els **préstecs financers**, els quals es corresponen amb els préstecs de fons a curt i llarg termini que concedeix la matriu a les seves filials.

D'altra banda, les relacions que s'estableixen entre l'empresa inversora i la participada poden donar lloc a formes institucionals molt diverses, segons el grau de participació i la forma de realitzar la inversió. En el requadre següent es presenta una possible classificació relativa a aquests tipus d'operacions.

Una EMN és una empresa que té inversions directes en països diferents del d'origen. No obstant això, segons el grau de control i de dependència entre l'empresa que inverteix –anomenada *matriu*– i la destinatària de la inversió, es pot parlar del següent:

- **Sucursal:** quan l'empresa receptora de la inversió està participada totalment o majoritàriament per la matriu, assumeix els senyals d'identitat d'aquesta última –principalment, el nom comercial– i no té autonomia comercial ni financera.
- **Filial:** quan l'empresa receptora de la inversió, tot i que està participada totalment o majoritàriament, té una certa autonomia comercial i financera respecte de la matriu. En molts casos ni tan sols s'identifiquen amb el mateix nom comercial, per bé que pertanyen al mateix grup empresarial.
- **Empresa conjunta** (també coneguda amb el nom anglosaxó de *joint venture*): quan una empresa s'uneix a altres empreses, nacionals o estrangeres, per a formar una nova empresa en el país receptor de la inversió i hi ha una certa simetria en la distribució de la propietat o capacitat de decisió entre els diversos socis.

També cal tenir en compte que no totes les IED es produeixen de la mateixa manera. Les EMN es poden instal·lar en un país de diverses formes, entre les quals destaquen les següents:

- **Creació d'una empresa nova:** s'esdevé quan la inversió no es basa en una unitat de producció instal·lada prèviament en el país receptor, i pot portar o no el nom identificatiu de la multinacional. Aquest tipus d'inversió s'anomena habitualment amb el terme anglosaxó *greenfield* i comporta una ampliació de la capacitat productiva instal·lada –formació bruta de capital fix– en el país receptor.
- **Adquisició o participació en una empresa instal·lada prèviament:** aquesta forma d'entrada és molt utilitzada per les EMN quan operen en mercats amb fortes barreres d'entrada, en els quals la creació d'una nova empresa comportaria assumir el risc de ser expulsat del mercat. Per això, a vegades, les multinacionals adquireixen empreses locals amb problemes i que estan a punt de sortir del mercat. Alguns autors justifiquen aquest tipus d'operacions pel fet que l'empresa que s'adquireix té algun actiu complementari als que aporta la multinacional –com, per exemple, el coneixement del mercat o un prestigi determinat en aquest mercat–, la qual cosa facilita la instal·lació de l'EMN. En termes generals, l'adquisició d'empreses existents no implica un augment de la capacitat instal·lada –no incrementa la formació bruta de capital fix– en el país. No obstant això, en alguns casos, les empreses una vegada han adquirit les empreses locals amplien el grau d'activitat –fins i tot amb noves inversions–, fet que, a la pràctica, equival a una inversió *greenfield*.
- **Acords comercials amb empreses instal·lades:** a vegades es produeix una penetració del capital estranger que passa desapercibuda a les estadístiques, perquè no és estrictament una IED. Es tracta d'acords comercials o llicències entre EMN i empreses locals. En aquests casos, la inversió és molt petita, ja que s'acostuma a crear una sucursal de l'empresa estrangera que controla les operacions de les unitats locals, i es produeix, no obstant això, una "invasió fictícia" de la multi-

nacional –o del seu nom comercial– en el mercat. Aquest tipus d'estratègia de penetració que, evidentment, no es plasma en un increment de la IED, és freqüent en el sector de la distribució comercial per mitjà d'acords de franquícia. Aquest fenomen explica per què en determinats sectors la penetració de capital estranger sembla superior a la que reflecteixen les estadístiques oficials. Tanmateix, convé advertir que, malgrat que les empreses que operen en el país amb aquest tipus d'acords són nacionals, els efectes econòmics que en deriven no difereixen substancialment del cas en què s'instal·la una empresa de propietat estrangera.

Font: Velázquez (extret d'Alonso, 2011)

## 2.1. Resultats quantitatius de les IED

Segons estimacions de la UNCTAD, els fluxos mundials d'inversions estrangeres directes s'han multiplicat per vint al llarg dels darrers trenta anys. De fet, el creixement dels fluxos d'IED ha estat força més intens que el corresponent a altres variables econòmiques com el PIB mundial o els fluxos comercials.

Els **processos de liberalització dels moviments de capital**, i els **avenços en els transports** i en les **tecnologies de la informació i la comunicació (TIC)**, expliquen en gran part aquesta evolució, ja que han permès tant la fragmentació dels processos productius i la consegüent ubicació de cadascuna de les fases de la cadena de valor en la localització que resulti més avantatjosa, com la intensificació dels processos de fusió i adquisició empresarials a escala internacional.

No obstant aquesta tendència, l'evolució de les IED mundials en el període 2000-2010 ha estat més ambivalent. Després d'arribar a una xifra màxima l'any 2000, com a culminació d'uns anys de fort creixement d'aquest tipus d'inversió, els fluxos es redueixen fins a la meitat l'any 2003 i inicien una nova recuperació a partir del 2004, de manera que els anys 2006 i 2007 les xifres són lleugerament superiors a les de l'any 2000. A partir del 2008, i a conseqüència de la crisi econòmica mundial (especialment en els països desenvolupats), s'observa un nou alentiment dels fluxos d'IED en el còmput mundial.

En el marc d'aquesta tendència creixent de les IED al llarg de les darreres dècades, destaca l'augment de la importància relativa del sector de serveis, el pes del qual ha passat d'un quart de l'estoc mundial d'IED, al començament dels anys setanta, a prop de la meitat l'any 1990 i a quasi un 64% al final de la primera dècada del segle XXI. Aquest increment s'explica per diverses causes:

- 1) El retard previ que presentava el sector pel que fa al nivell d'internacionalització.
- 2) El pes creixent dels serveis en el PIB de la major part dels països del món.
- 3) Els processos de desregulació i privatització que han comportat l'accés d'inversors estrangers a sectors prèviament restringits.

4) Els canvis tecnològics en l'àmbit de les tecnologies de la informació i comunicació, que han facilitat notablement el comerç de serveis i, en conseqüència, també les inversions estrangeres en aquest sector.

**Per subsectors**, cal destacar l'augment del pes dels **serveis empresarials**, que va passar d'una participació en l'estoc mundial d'IED del 7,17% al 18,64%, entre el 1990 i el 2010. Juntament amb "transport i comunicacions" i "electricitat, gas i aigua", són els sectors que han tingut més protagonisme en l'increment de la participació dels serveis en la IED global. En contrast amb això, sectors en els quals ja hi havia un nivell alt d'IED, com ara el comerç o els serveis financers, en termes generals, s'han mantingut en els nivells previs, tot i que amb una lleugera pèrdua de pes relatiu. Al final de la dècada del 2000, les cinc activitats esmentades en aquest paràgraf representaven quasi el 90% de tota la IED en serveis.

**Per grups de països**, s'observa una clara concentració de les IED en el sector de serveis en els països desenvolupats, tot i que amb una tendència a la pèrdua de pes relatiu a favor de les economies emergents. En aquest sentit, els països desenvolupats han guanyat pes relatiu com a receptors d'IED en electricitat, gas i aigua, transport i comunicacions, serveis financers i administració pública i defensa; per la seva banda, els països en via de desenvolupament han adquirit importància en comerç, hotels i restaurants, serveis empresarials, educació, sanitat i serveis socials personals.

## 2.2. Les deslocalitzacions

D'un temps ençà, el fenomen de les deslocalitzacions d'empreses ha estat un tema de debat i anàlisi, especialment en les economies desenvolupades, en què són presentades sovint com una amenaça per a la seva activitat i el nivell d'ocupació. A més a més, previsiblement, aquest fenomen anirà adquirint importància.

La deslocalització es pot definir com el procés pel qual una empresa pren la decisió d'abandonar la seva activitat, d'una manera parcial o total, en un país per situar-la en un altre país.

És a dir, perquè hi hagi deslocalització, s'ha de reduir la producció en una unitat situada en un país i traslladar aquesta mateixa activitat –o una de similar– a un altre país.

En altres paraules, malgrat que en alguns casos s'ha identificat la inversió directa a l'exterior amb la deslocalització –especialment, quan aquesta té com a destinació països emergents com la Xina o l'Índia–, això no és encertat, ja que

una firma pot projectar una inversió en un altre país sense tenir intenció de reduir les seves activitats en cap dels llocs on està establerta. O pot deixar de produir un producte en un país per produir-ne un altre en un país diferent.

El trasllat internacional d'activitats que implica la deslocalització es pot dur a terme de dues maneres diferents:

1) Una empresa decideix deixar de produir totalment o parcialment en un país per fabricar el mateix en un altre país per mitjà d'una filial del grup, amb independència que ja existeixi o sigui de nova creació (deslocalització *offshoring*).

2) Una empresa decideix subcontractar la producció que abandona en un país a un altre productor extern al grup i situat en un altre país (*offshoring outsourcing*).

Tradicionalment, la deslocalització d'activitats s'ha relacionat amb el **sector manufacturer**, en què acostuma a ser el resultat d'un procés gradual. En un primer moment es produeix la internacionalització de les empreses manufactureres per mitjà de la IED i, més endavant, moltes d'elles desfan les seves inversions d'una manera total o parcial i les situen en altres països que els proporcionen més avantatges competitius (especialment, costos laborals més baixos).

Les deslocalitzacions s'han generalitzat gràcies també als **canvis tècnics** que s'han produït en les darreres dècades.

- Van començar amb la disminució dels costos de transport, que va afavorir la dissociació geogràfica entre producció i consum, bàsicament per al cas de productes manufactureres de baixa intensitat tecnològica (tèxtil, calçat, joguines...).
- Gradualment, els avenços tècnics han anat permetent que es deslocalitzin manufactures de més intensitat tecnològica (automòbil, química...).
- Més recentment, els canvis en l'àmbit de les TIC han permès l'especialització vertical també en els serveis, amb la qual cosa també són susceptibles de ser deslocalitzats.

Aquests canvis (especialment Internet i la disminució dels costos de les telecomunicacions) han augmentat la comerciabilitat dels serveis i han permès que l'elecció de la localització per a les empreses de serveis sigui menys restrictiva.

#### Observació

Cal pensar que aquests avenços han reduït el cost de la transferència internacional de dades i veus des d'un nivell prohibitiu, a causa de l'elevat cost, a nivells gairebé idèntics als costos de comunicació dins del país.

De fet, en aquest sector és on recauen les previsions més elevades de creixement de les deslocalitzacions.

Per exemple, algunes anàlisis suggereixen que prop del 20% de l'ocupació total en serveis (incloent-hi tant les ocupacions de baixa qualificació com d'alta qualificació) està potencialment afectat per la deslocalització.

Entre els serveis, tanmateix, hi ha un ampli ventall de possibilitats. En un extrem trobem alguns serveis altament deslocalitzables, com, per exemple, els programadors informàtics, que poden treballar en qualsevol lloc, ja que els codis informàtics es poden enviar per Internet d'una manera barata i instantània des de qualsevol lloc del món. Altres serveis dins del grup dels més deslocalitzables són els serveis empresarials (comptabilitat, publicitat, consultoria...), els serveis financers i diversos col·lectius de professionals (metges, arquitectes, matemàtics...). En l'altre extrem tenim els serveis personals (atenció a la tercera edat o a infants, perruqueries...), que s'han de fer a prop del beneficiari o client.

Pel que fa a les causes que originen la deslocalització, generalment, s'han associat a la cerca de costos laborals més baixos, però, certament, aquest motiu no sembla suficient per a explicar la dinàmica. En aquest sentit, la consultora A. T. Kearney agrupa els **factors de deslocalització** en tres tipus: estructura de costos, entorn empresarial i recursos humans.

### 1) Estructura de costos

- Costos laborals (salarials i no salarials, com ara impostos i cotitzacions a la seguretat social).
- Costos d'infraestructura (oficines, electricitat, telecomunicacions...) i costos de desplaçament als països i des dels països.
- Càrrega impositiva per a l'empresa i altres costos propis del país, fins i tot els associats a la corrupció.

### 2) Entorn empresarial

- Riscos provinents del grau de confiança empresarial i de l'estabilitat política.
- Estabilitat macroeconòmica (sobretot, situació del règim canviari).
- Polítiques d'atracció (o rebuig) de la inversió estrangera.
- Infraestructura del país (xarxes de transport i qualitat dels serveis d'Internet, de les telecomunicacions i de les TIC en general).

- Adaptabilitat de la cultura.
- Seguretat jurídica, referent a la protecció dels drets de propietat en general i de la propietat intel·lectual en particular.
- Existència d'un teixit empresarial dinàmic.
- Proximitat a un mercat ampli.

### 3) Qualificació i disponibilitat de la mà d'obra

- Experiència i capacitat en els negocis (que va unit a la qualitat de les escoles de negocis i dels programes de formació locals).
- Formació i idioma (qualificacions obtingudes en exàmens estandaritzats).
- Disponibilitat de mà d'obra (dimensió de la població activa i proporció d'aquesta segons el grau d'educació).
- Retenció d'empleats (taxes relatives de creixement i de desocupació).

En l'informe d'A. T. Kearney es dóna una puntuació als països segons si tenen en major o menor mesura els avantatges de cada un dels tres tipus enumerats. A partir d'aquestes puntuacions s'observa el següent:

a) Els països que tenen en major mesura els avantatges del tipus 1 presenten en menor mesura els avantatges dels tipus 2 i 3, i a l'inrevés.

b) A mesura que es guanya avantatge en formació o en entorn, es perd l'avantatge en costos.

D'aquesta manera, podem agrupar els països segons que dominin l'avantatge 1 o, al contrari, que dominin els avantatges de tipus 2 i 3. Segons el mateix estudi, el primer grup comprèn els països asiàtics i els llatinoamericans i, encara, alguns països de l'Europa central i oriental; el segon grup inclou els països més desenvolupats.



### 3. La globalització comercial

Tradicionalment, la competència es donava dins dels mercats nacionals i era bàsicament una competència interempresarial. Anàlogament, en un mercat mundial únic, la competència també hauria de ser interempresarial. En aquest escenari, la competitivitat o no de qualsevol empresa s'establiria en comparació d'altres empreses i sempre en termes mundials. Així, sense barreres comercials, una empresa "nacional" amb un cost de producció més elevat que el de les seves competidores a escala mundial –per tant, no competitiva mundialment– sucumbiria davant la competència d'altres empreses no nacionals i simplement no podria existir.

Però, avui, els estats encara mantenen un paper important en la influència sobre el comerç, de manera que continuem parlant de competència entre països, ja que els preus de les mercaderies "estrangeres" que pretenen competir en cada un dels mercats "interiors" es veuen afectats per una distorsió considerable, la derivada del paper que els estats mantenen tant en la formació del preu de producció interior com en l'establiment de polítiques comercials exteriors per mitjà de barreres aranzelàries, quotes a la importació, subvencions i subtils instruments de protecció mitjançant normatives tècniques, sanitàries, mediambientals, etc.

En virtut d'aquestes característiques, la competència és més internacional que interempresarial, i no es pot parlar pròpiament d'una competència del mateix tipus que la que es desenvolupa en el marc del mercat interior.

Per tant, encara no podem parlar d'un mercat mundial únic, sinó d'un comerç exterior d'empreses situades en diferents estats. Això comporta que la competència plena no existeixi i que subsisteixi un gran nombre d'empreses no competitives a escala mundial, protegides pels diversos sistemes establerts amb aquest objectiu pel estats respectius.

Alhora, cal tenir present que l'any 1947 s'inicia un procés de liberalització comercial per mitjà del sistema GATT<sup>3</sup> que culmina l'any 1995 amb la creació de l'OMC<sup>4</sup>, la qual és fruit dels acords assolits en la VIII Ronda de Negociacions del GATT, coneguda com a *Ronda d'Uruguai* (1986-1994). El nombre de països que actualment són membres de l'OMC supera els 150. Però, malgrat els acords assolits pel que fa a la liberalització de les relacions comercials internacionals, encara existeixen problemes importants.

<sup>(3)</sup>Acord General sobre Aranzels Duaners i Comerç.

<sup>(4)</sup>Organització Mundial del Comerç.

### 3.1. Els principals resultats de la integració comercial

L'anàlisi de l'evolució agregada del comerç mundial permet identificar almenys quatre grans tendències al llarg de la segona meitat del segle XX.

1) El procés de liberalització s'ha traduït en una **expansió del comerç** a una taxa superior al creixement de la producció mundial.

Des del 1950 fins al 2006, les exportacions van créixer a una taxa mitjana anual d'un 5,7% en termes reals, mentre que la de la producció ho va fer en un 3,4%. Aquesta tendència a la divergència entre comerç i producció s'ha accentuat al llarg dels darrers vint anys, en què el creixement del comerç ha augmentat més del doble respecte del creixement de la producció.

Aquest procés es pot mesurar a partir d'un indicador simple com és el **coeficient d'obertura**, que és el resultat de dividir la suma d'exportacions i importacions de béns i serveis d'un país entre el seu producte interior brut. Per al conjunt de l'economia mundial, aquest quocient ha passat d'un 40,9% al principi dels anys vuitanta a quasi un 50% actualment.

2) S'ha produït un **augment del dinamisme del comerç de manufactures** respecte del de **matèries primeres**. En concret, el creixement de les exportacions de manufactures (7,1%) és superior al de la mitjana del comerç mundial (5,7%) i duplica l'assolit per les exportacions de matèries primeres (un 3,3% per als productes agrícoles i un 3,2% per als minerals). Aquesta tendència s'ha mantingut estable des del 1950, fet que explica la progressiva pèrdua de quota en el comerç mundial dels països exportadors d'aquest tipus de productes, generalment països subdesenvolupats, i justifica el retrocés relatiu que les matèries primeres han tingut en els corrents de comerç mundial. Mentre que al començament del període les matèries primeres representaven el 60% del comerç mundial, al final del segle XX, quasi no superaven el 20%, amb una participació més alta dels productes minerals que no pas dels agrícoles.

3) **Importància creixent de l'intercanvi de serveis**. La progressiva liberalització dels serveis financers, del transport aeri i de les telecomunicacions, entre d'altres, ha donat lloc a un important augment en les transaccions en aquests subsectors, que se suma a d'altres més tradicionals com els serveis turístics, els de transport internacional (marítims i aeris) i els d'assegurances. Actualment, el comerç de serveis representa un 19,5% del comerç mundial. Els Estats Units és el principal exportador de serveis –representen, aproximadament, un 25% del total de les exportacions que efectua–, fet que està relacionat no solament amb el seu caràcter de potència financera i turística, sinó també amb el lideratge que té en els serveis estretament relacionats amb el coneixement i les telecomunicacions. No obstant això, cal tenir en compte que les exportacions

de serveis de la Unió Europea com a conjunt van més que triplicar les dels Estats Units l'any 2003. S'ha de destacar també, per exemple, que un 30% de les importacions del Japó són serveis.

**4) S'ha produït una concentració de les transaccions comercials en l'entorn dels països desenvolupats.** En els darrers cinquanta anys, els països en via de desenvolupament han vist com variava la seva quota de mercat en el total de les exportacions mundials al voltant del 35%, passant de representar el 34,2% l'any 1953 a un 36,3% l'any 1983, un 28,0% l'any 1993 fins a arribar al 35,5% del 2003. D'altra banda, si s'exclou del grup de països en via de desenvolupament els països asiàtics que han basat el seu model de creixement en l'exportació (Corea del Sud, Taiwan, Singapur i Hong Kong), l'evolució marcaria clarament una caiguda de la quota, i se situaria al voltant del 25% de l'exportació mundial.

Per a apreciar el grau de concentració dels fluxos de comerç, convé assenyalar que nou dels deu principals països exportadors i importadors (llevat de la Xina) són països desenvolupats que concentren el 50% de les vendes i el 52,7% de les compres mundials. Del 65% del comerç mundial que correspon als països rics, 43 punts corresponen a l'Europa occidental, 14 a l'Amèrica del Nord i la resta als països més desenvolupats d'Àsia.

Aquesta preponderància dels països desenvolupats en els fluxos comercials internacionals està relacionada amb les característiques de la seva especialització comercial, que descansa sobre béns manufacturats, el comerç dels quals és el més dinàmic.

A més a més, una bona part del comerç (exportacions i importacions) dels països desenvolupats el realitzen entre ells. El cas més clar és el de l'Europa occidental, que envia quasi el 80% de les seves exportacions a altres països desenvolupats (gairebé un 70% es dirigeix a altres països d'aquesta mateixa regió i quasi un 10%, als països desenvolupats de l'Amèrica del Nord). Per contra, el comerç que duen a terme els països en via de desenvolupament entre ells és manifestament marginal: una gran part de les exportacions que realitzen es dirigeixen també als mercats dels països desenvolupats.

### **3.2. Les integracions regionals**

Parlem d'integració regional per referir-nos als processos d'integració dels mercats a escala superior a l'estatal, però inferior a la mundial.

Aquesta dinàmica cap a la integració econòmica regional no és recent, sinó que es va començar a desenvolupar en la dècada dels anys cinquanta (el cas més significatiu d'aquell moment és la Unió Europea). No obstant això, la seva rellevància com a part del procés de globalització es manifesta amb claredat

més recentment. De fet, aquest tipus d'experiència ha proliferat d'una manera notable al llarg de les darreres dues dècades. D'entre tots aquests processos d'integració destaquen els següents:

- El Tractat de Lliure Comerç de l'Amèrica del Nord (**NAFTA**, en les sigles en anglès).
- El **Mercosur** (a l'Amèrica Llatina).
- L'**APEC** (Asia-Pacific Economic Cooperation).

El debat que planteja el sorgiment al llarg dels darrers anys d'aquestes diferents experiències d'integració regional és si, aquests processos, aproximen o allunyen l'economia mundial del que, per a alguns, entre els quals molt especialment l'OMC, seria l'escenari òptim del comerç mundial, que s'assoliria amb la integració comercial plena de tots els mercats, és a dir, sense cap tipus de restricció a la lliure circulació de productes i serveis.

Els acords regionals d'integració es basen en els guanys de "portes endins" que s'esperen en termes de creació de comerç, més competència, millor aprofitament de les economies d'escala i, en general, racionalització eficient de la producció. En canvi, els aspectes d'amenaça tenen a veure amb els seus possibles efectes de "portes enfora", sobre els països no membres, bàsicament en la forma de desviació de comerç, derivat de la tendència a substituir importacions de tercers països per productes procedents dels països membres, encara que la producció d'aquests sigui menys eficient, pel fet de beneficiar-se de la inexistència de barreres comercials.

D'altra banda, això pot portar a un efecte contagi, ja que els països que inicialment queden fora d'un bloc comercial poden avaluar l'amenaça de la desviació de comerç i veure's induïts al mateix temps a constituir altres blocs comercials.

En aquest sentit, sembla que l'aspecte fonamental que cal considerar per a avaluar els efectes sobre el conjunt del comerç mundial de la formació d'un bloc regional és la **política comercial** que aquest bloc regional adopti davant la resta del món.

Segons l'OMC, si el procés d'integració no augmenta el proteccionisme contra tercers, la integració és un camí més d'apropament que de divergència cap a l'escenari del lliure comerç global.

L'argument és que una economia mundial amb blocs comercials molt tancats, és a dir, amb proteccions considerables cap a països tercers, generaria molts efectes de desviació de comerç, la qual cosa allunyaria l'economia mundial de

#### Regionalització de l'economia mundial

Es tractaria d'un procés pel qual es van configurant un conjunt de "regions" o grans àrees econòmiques en les quals té vigència la lliure circulació de mercaderies.

la plena integració del mercat mundial, objectiu desitjable des del punt de vista de l'OMC. Per tant, aquesta institució admet els acords regionals sempre que aquests no impliquin un increment del grau de protecció cap a països tercers.

En canvi, altres autors consideren que la regionalització està consolidant uns blocs comercials regionals molt tancats, que no actuen com un pas intermedi cap a una economia mundialment integrada, sinó que tendeixen a dificultar-la. En aquest sentit, consideren que el procés de liberalització dels darrers setanta anys **ha perjudicat clarament** els països subdesenvolupats, de manera que ha creat més diferències i desequilibris, amb la qual cosa conclouen, la liberalització no és desitjable. Des d'aquest punt de vista, caldria recuperar la integració regional com un mecanisme més que com un objectiu en si mateix, permetent acords comercials i regionalitzacions "tancades" entre aquests països subdesenvolupats, a més de forçar a regionalitzacions "obertes" pels processos d'integració entre els països desenvolupats.

## 4. La globalització dels moviments migratoris

La migració és un desplaçament, amb un cert grau de permanència, de la població entre dues delimitacions geogràfiques.

En un món altament comunicat i amb dos grups de països –desenvolupats i subdesenvolupats– de demografia i nivells de vida radicalment diferents, els moviments migratoris tendeixen a adquirir una importància notable.

La migració comporta per a l'emigrant un canvi important d'entorn econòmic i social. Juntament amb altres efectes socials i culturals, la migració té unes implicacions demogràfiques i econòmiques clares, tant per al país de procedència com per al de destinació. Des del punt de vista demogràfic, el país emissor veu reduïda la seva pressió demogràfica, especialment en els estrats més joves que són els que preferentment emigren. En el país de destinació trobem els efectes contraris: s'alleugereix el problema del creixement reduït de la població, aquesta es "rejoventeix" i sovint es produeix una saturació del medi urbà.

Respecte als efectes econòmics, en la comunitat emissora es reduirà l'atur, millorarà la seva posició de balança de pagaments gràcies a les remeses dels emigrants i s'incrementaran les seves possibilitats de creixement futur, sempre que es produeixi el retorn d'algun emigrant proveït de més formació. En alguns casos, però, no solament no es produeix el retorn d'aquests emigrants formats, sinó que a més s'esdevé l'anomenada "**fugida de cervells**" –és a dir, la sortida de professionals ben formats– en cerca de millors oportunitats. D'altra banda, el país receptor cobreix els seus dèficits de mà d'obra, imprescindibles en molts casos per a garantir el creixement econòmic, i veu com s'incrementa la demanda de serveis socials com l'educació, la sanitat i les prestacions per desocupació.

La migració és tan antiga com l'ésser humà, si bé en les darreres dècades del segle XX hi ha un canvi sense precedents en els trets característics dels moviments migratoris. Es tracta d'una migració global, en què gradualment s'implica un nombre més gran de persones i països i que presenta causes i conseqüències cada vegada més complexes.

L'any 1965 hi havia 76 milions de persones immigrants; l'any 2000, més de 174 milions.

### Exemple

Per exemple, s'estima que als Estats Units arriben un milió d'immigrants clandestins cada any.

Una altra novetat és que, actualment, els països en vies de desenvolupament són els que tenen, en proporció, un volum més gran de població immigrant, ateses les mesures estrictes de control dels immigrants que s'apliquen en els països desenvolupats. Pel que fa a les causes, la motivació dominant en la migració actual és l'econòmica; respecte als tipus, tres modalitats adquireixen un pes desconegut fins ara: els **refugiats**, la **migració clandestina** i la **fugida de cervells**.

## **Resum**

En aquest mòdul hem analitzat d'una manera sintètica el procés de globalització econòmica, en els diversos àmbits (financer, productiu, comercial i migratori). Actualment, la integració dels mercats que ha comportat aquest procés es troba en una situació mixta; mentre que en l'àmbit financer la integració és pràcticament plena, en els àmbits productiu i comercial es combinen elements altament globalitzats amb d'altres netament locals. Finalment, el terreny dels moviments migratoris és el que es manté menys globalitzat.



## **Bibliografia**

### **Bibliografia bàsica**

**Alonso, J. A.** (dir.) (2011). *Lecciones sobre economía mundial* (5a. ed.). Madrid: Civitas.

**Requeijo, J.** (2012). *Economía mundial* (4a. ed.). Madrid: McGraw-Hill.

**Tugores, J.** (2006). *Economía internacional. Globalización e integración regional* (6a. ed.). Madrid: McGraw-Hill.

### **Enllaços interessants**

<http://www.wto.org>

<http://www.imf.org>

<http://www.unctad.org>

<http://ec.europa.eu/eurostat>

