

Les relacions econòmiques internacionals

Carolina Hintzmann Colominas
Albert Puig Gómez
Mercè Sala Rios

PID_00201998



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

Introducció	5
Objectius	7
1. Teoria econòmica i economia internacional	9
1.1. La balança de pagaments i l'equilibri extern	9
1.1.1. Subbalances de la balança de pagaments	10
1.1.2. L'equilibri de la balança de pagaments	13
1.2. El comerç internacional	14
1.2.1. Teoria bàsica del comerç internacional	15
1.2.2. Lliure comerç i proteccionisme: les polítiques comercials	22
1.3. Els tipus de canvi	24
1.3.1. Sistema de tipus de canvi flexibles	26
1.3.2. Sistemes de tipus de canvi fixos	28
1.3.3. Avantatges i desavantatges del sistema de tipus de canvi flexibles i del sistema de tipus de canvi fixos	30
1.3.4. Tipus de canvi i comerç exterior	33
2. Economia política de la globalització	37
2.1. Els elements de la globalització	37
2.2. La globalització financera	39
2.2.1. Causes de la globalització financera	40
2.2.2. Resultats de la globalització financera	40
2.2.3. Les crisis financeres	41
2.3. La globalització comercial	43
2.3.1. El camí cap a un mercat mundial integrat	43
2.3.2. Les integracions regionals	47
2.4. La globalització productiva	49
2.4.1. Els factors explicatius de les inversions estrangeres directes	49
2.4.2. Les inversions estrangeres directes en les últimes tres dècades. Visió panoràmica	52
2.5. La globalització dels moviments migratoris	54
Resum	56
Bibliografia	59

Introducció

La interdependència creixent entre les diferents economies del món, les repercussions d'aquesta interdependència sobre l'activitat econòmica, sobre la seva organització i el seu funcionament, aviva la importància i l'interès pel coneixement de les relacions econòmiques internacionals.

Aquest mòdul, en el qual s'estudien els principals aspectes que expliquen el funcionament de les relacions econòmiques internacionals, està dividit en dues grans parts. En la primera farem una aproximació a dos dels elements fonamentals de la teoria econòmica internacional: els factors que expliquen per què els països comercien entre ells i com afecta l'evolució dels tipus de canvi a les relacions econòmiques internacionals.

Més concretament, en primer lloc, s'explicarà la balança de pagaments, que és el document comptable en el qual s'enregistren totes les operacions econòmiques amb la resta del món. El coneixement d'aquest document ens permetrà anar introduint una sèrie de conceptes el domini dels quals és bàsic per a poder analitzar amb rigor la realitat d'un entorn altament canviant i globalitzat.

A continuació es definirà el comerç internacional i els avantatges que se'n deriven. En estreta relació amb els avantatges del comerç internacional trobem els conceptes d'especialització productiva i ampliació de mercats. En aquest sentit, analitzarem les raons que fan que els països s'especialitzin, comerciïn i mantinguin, poc o molt, polítiques de protecció comercial per mitjà dels diversos instruments disponibles. Finalment, en tercer lloc, s'introduirà el concepte de tipus de canvi d'una moneda i es posarà l'èmfasi en la importància que té per al comerç internacional. S'explicaran els dos sistemes de tipus de canvi que hi ha, el fix i el flexible, el funcionament dels mercats de divises i la determinació del tipus de canvi d'equilibri. També s'identificaran els avantatges i desavantatges d'un sistema de tipus de canvi flexible i d'un de fix i a l'inrevés.

Per la seva banda, en la segona part del mòdul introduïrem el concepte de la globalització i analitzarem en què s'ha concretat aquest fenomen en termes comercials, financers, productius i migratoris. Més concretament, en el primer subapartat s'estudia el procés de globalització financera, tenint present que es tracta de l'àmbit en el qual la globalització està més avançada; en el segon subapartat s'analitza el procés de creació d'un mercat mundial, analitzant en quin punt es troba aquest procés i els resultats que se'n deriven; en el tercer, presentarem la globalització de la producció, que combina elements tant co-

merciars com financers, i l'agent principal de la qual són les empreses multinacionals. Finalment, reflexionarem sobre la globalització –o, millor, la no-globalització– dels moviments migratoris, és a dir, de les persones.

Objectius

Els principals objectius que assolireu amb l'estudi d'aquest mòdul són els següents:

1. Definir la balança de pagaments i les diferents subbalances.
2. Entendre el sistema d'anotació de les operacions registrades en la balança de pagaments.
3. Comprendre el concepte de dèficit i de superàvit exterior.
4. Entendre els avantatges del comerç internacional, els tipus de comerç que hi ha i els factors que els determinen.
5. Identificar les raons que empenyen els països a mantenir diferents graus de protecció comercial per mitjà de les polítiques i dels instruments de què disposen.
6. Conèixer el concepte de tipus de canvi.
7. Entendre el funcionament del mercat de divises, tant en un sistema de tipus de canvi flexible com en un de fix.
8. Comprendre la relació entre les variacions dels tipus de canvi i els efectes que tenen tant sobre els resultats comercials com sobre els d'altres variables econòmiques.
9. Conèixer els elements que componen el procés de globalització econòmica actualment en curs i els factors que els expliquen.
10. Posar de manifest els principals resultats, tant quantitius com qualitatius, que es deriven del procés de globalització econòmica.

1. Teoria econòmica i economia internacional

1.1. La balança de pagaments i l'equilibri extern

La balança de pagaments (BP) és un document comptable que resumeix les relacions econòmiques entre els residents d'una economia i els residents de la resta del món (RM). És a dir, registra, per a cada període, les transaccions que tenen lloc entre els residents i els no-residents. S'elabora seguint les directrius dels Manuals de Balança de Pagaments publicats pel Fons Monetari Internacional.

L'objectiu d'aquest subapartat és estudiar com es comptabilitzen les transaccions exteriors dins la balança de pagaments segons les directives metodològiques fixades pel Fons Monetari Internacional (FMI¹), que són les que segueixen la majoria de països, Espanya entre ells.

⁽¹⁾FMI és la sigla del Fons Monetari Internacional.

La balança de pagaments s'estructura en tres comptes o subbalances: el compte corrent, el compte de capital i el compte financer. Al seu torn, aquests es desglossen en altres subbalances (taula 1). Amb aquesta estructura es tracta d'agrupar transaccions tan homogènies com sigui possible per a després anar agregant-les fins a arribar a la composició global de la balança de pagaments.

Taula 1. La balança de pagaments

Balança de pagaments	Ingressos (I)	Pagaments (P)	Saldo (I - P)
1. Compte corrent:			
1.1. Balança comercial (béns)	Exportacions	Importacions	
1.2. Balança de serveis (turisme, viatges, etc.)	Exportacions	Importacions	
1.3. Balança de rendes (del treball, interessos, etc.)	Entrades	Sortides	
1.4. Balança de transferències corrents	Entrades	Sortides	
2. Compte de capital (transferències de capital):	Entrades	Sortides	
	Variació neta de passius (VNP)	Variació neta d'actius (VNA)	Saldo (VNP - VNA)
3. Compte financer:			
3.1. Inversions directes i en cartera	Estrangeres a Espanya	Espanyoles a l'estranger	
3.2. Altres inversions	Préstecs obtinguts	Préstecs concedits	
4. Variació de reserves:	Disminució	Augment	
5. Errors i omissions:			

Balança de pagaments	Ingressos (<i>I</i>)	Pagaments (<i>P</i>)	Saldo (<i>I - P</i>)
Balança de pagaments (1 + 2 + 3 + 4)			

Les transaccions es comptabilitzen en ingressos, pagaments i saldo (diferència entre els ingressos i els pagaments en cada partida).

Un compte o subbalança té superàvit si el saldo és positiu, i presenta dèficit si el saldo és negatiu.

1.1.1. Subbalances de la balança de pagaments

En aquest apartat desenvoluparem la informació de la balança de pagaments (taula 1). És a dir, analitzarem les operacions principals que es comptabilitzen en les diferents subbalances que integren la balança de pagaments i exposarem la manera en què es fan les anotacions en les tres columnes previstes (ingressos, pagaments i saldo):

1) El compte corrent o balança per compte corrent és la subbalança més important dins la balança de pagaments. Es denomina *corrent* perquè afecta el flux de rendes de l'any en curs, i inclou la balança comercial, la balança de serveis, la balança de rendes primàries i la balança de rendes secundàries.

a) La balança comercial recull les exportacions (ingressos) i importacions (pagaments) de béns (cafè, bolígrafs, carn, etc.) que fa un país amb l'RM.

b) La balança de serveis comptabilitza les exportacions i importacions de serveis com ara transport, turisme, viatges, assegurances, adquisició o venda de patents, drets de marca, drets d'autor, etc. Són exportacions (per tant, s'anoten en la partida d'ingressos) les operacions en què un resident presta un servei a un no resident. Per exemple, en turisme són exportacions les despeses dels estrangers dins d'Espanya i són importacions les despeses dels turistes espanyols a l'estranger.

c) La balança o compte de rendes primàries anota la remuneració d'empleats (rendes del treball) i rendes de la inversió (rendes del capital i de l'empresa, com beneficis, interessos, etc.). Les rendes percebudes pels residents són un ingrés i les rendes pagades a l'estranger són un pagament.

d) La balança o compte de rendes secundàries aglutina totes les transaccions sense contrapartida que influeixen sobre la renda: remeses d'emigrants (els emigrants són residents en un altre país i envien als familiars part dels seus ingressos), transferències per a millorar el nivell de renda de certs estrats o grups socials (ajuts agraris o ajuts a l'ocupació de la Unió Europea), etc. Els ingressos són les entrades de transferències, i els pagaments en són les sortides.

Per a cada una d'aquestes subbalances es pot calcular el saldo. Diem que hi ha superàvit si els ingressos són més grans que els pagaments, i que hi ha dèficit si els ingressos són més petits que els pagaments. Així, es parla de dèficit comercial o de superàvit comercial, de superàvit o dèficit en la balança de serveis, etc. La suma de saldos de totes aquestes balances és el saldo de la balança corrent. Per tant, hi haurà superàvit per compte corrent si la suma d'ingressos de les quatre subbalances és més gran que la suma de pagaments. Hi haurà dèficit, si la suma d'ingressos de les quatre subbalances és més petit que la suma de pagaments.

Quan un país té dèficit en el seu compte corrent es diu que el país té necessitat de finançament. I, pel contrari, si té superàvit corrent, aleshores es diu que té capacitat de finançament.

La necessitat de finançament implica que el país ha de recórrer a capital exterior (en alguna o algunes de les diverses formes que aquest pot prendre) per a cobrir aquesta necessitat. Països que habitualment tenen dèficits corrents, i, per tant, necessitats de finançament externa, són Espanya i els Estats Units. Pel contrari, països que presenten habitualment superàvits corrents –capacitat de finançament– són Alemanya, el Japó i la Xina.

2) El compte de capital registra les transferències per a inversions en capital (físic, tecnològic, humà...); per exemple, ajudes concedides per part de la Unió Europea per a construir infraestructures o per a la formació dels recursos humans. Les entrades de transferències i les vendes d'actius són ingressos i les sortides de transferències i les compres són pagaments. Si els ingressos superen els pagaments, hi ha superàvit en el compte de capital. Si és al contrari, parlem de dèficit.

3) El compte financer inclou les operacions que impliquen transaccions financeres (crèdits, dipòsits) o transaccions d'actius representatius de riquesa (títols de deute públic, accions, bons, divises, etc.). Té dues columnes en què s'han de fer les anotacions, la variació neta de passius (*VNP*) i la variació neta d'actius (*VNA*). El saldo s'obté com a diferència entre totes dues columnes ($VNP - VNA$). El compte financer es desglossa en tres comptes, el d'inversions directes, el d'inversions en cartera i el d'altres inversions:

a) Inversions directes. Les inversions directes són aquelles que tenen com a objectiu adquirir una empresa local i participar en la gestió d'aquesta empresa; és a dir, tenen una pretensió de mantenir-se de forma perdurable en el país destí de la inversió –interessos a llarg termini.

L'FMI estableix com a criteri internacional que una participació en el 10% o més del capital social de l'empresa adquirida és la quantitat indicativa de participació en el control d'una empresa, quantitat convencional ja que el control pot fer-se, a vegades, amb participacions menors mentre que, altres vegades, amb participacions superiors pot no tenir-se influència en la gestió.

Per tant, allò distintiu de les inversions directes és l'intent de mantenir alguna forma de participació a llarg termini, prenent part en la gestió de la companyia en la qual s'inverteix (com ara participació en òrgans de gestió i no una simple participació financera). Atès que això no és fàcil de determinar sempre, l'FMI ha establert un límit quantitatiu.

Òbviament, si l'empresa inversora no adquireix una empresa local sinó que realitza una inversió totalment nova –*greenfield*–, això també és una inversió directa. Es registren també com a inversions directes els guanys reinvertits per aquest tipus d'empreses al país en què es va realitzar la inversió inicial.

b) Inversions en cartera. Són inversions que busquen la seva rendibilitat a més curt termini que les inversions directes; això comporta que no tenen la mateixa voluntat de permanència ni de participar en la gestió de l'empresa adquirida que les anteriors. En termes quantitatius, l'FMI considera una inversió com en cartera quan no arriba al 10% del capital social de l'empresa adquirida.

Tant en la balança d'inversions directes com en la de en cartera, les inversions d'un resident a l'estranger s'noten sempre a la columna de variació neta d'actius, amb signe positiu si és una compra d'actius estrangers i amb signe negatiu si és una venda. Les inversions d'estrangers dins del país s'noten a la columna de variació neta de passius, la compra amb signe positiu i la venda amb signe negatiu.

c) Altres inversions. Operacions de crèdits i dipòsits entre residents i no residents. Si un resident rep un préstec o un estranger obre un dipòsit a l'interior del país, és una variació neta de passius. La concessió de préstecs o l'obertura de dipòsits a l'estranger és una variació neta d'actius. Quan es torna el préstec o es cancel·la el dipòsit, les anotacions es fan en la mateixa columna però amb signe negatiu.

4) Compte de variació de reserves. És un compte compensatori i que recull els augments o disminucions de divises (monedes estrangeres). Per a fer les transaccions que queden registrades en la BP es necessiten divises. Cada país o unió monetària té la seva pròpia moneda, per la qual cosa per a pagar els béns i serveis importats o per a invertir, sol·licitar un crèdit o fer qualsevol tipus d'operació financera a l'estranger, en un moment o un altre, serà necessari disposar de divises.

En la columna d'ingressos hi ha anotació quan es produeixen disminucions netes de reserves, i n'hi ha en la columna de pagaments quan es produeixen augments nets de reserves.

Els augments de reserves

Els augments de reserves milloren la posició creditora del país perquè són un actiu respecte de la resta del món.

5) Finalment, i atès que les xifres no sempre coincideixen per problemes en la recollida de dades, es preveu la partida d'“errors i omissions”, que inclourà les diferències perquè el saldo de la balança de pagaments sigui nul.

1.1.2. L'equilibri de la balança de pagaments

La balança de pagaments es regeix pel principi comptable de la partida doble. Això vol dir que tota operació s'anota dues vegades en dues subbalances diferents i o bé en columnes diferents o bé en la mateixa columna, però amb signe contrari. Segons aquesta forma de comptabilització, la balança de pagaments en conjunt sempre està equilibrada, però les diferents subbalances presenten dèficit o superàvit.

Vegem amb un exemple senzill la manera en què té lloc la doble comptabilització i com això implica l'equilibri de la balança de pagaments considerada globalment:

1) Suposem que Espanya fa una importació per valor de 1.000 euros que l'importador paga en dòlars. Les anotacions en la balança de pagaments seran les següents:

Balança de pagaments	Ingressos	Pagaments	Saldo
Balança per compte corrent:			
Balança comercial		1.000	-1.000
	VNP	VNA	Saldo
Compte financer:			
Variació de reserves	1.000		1.000
Balança de pagaments			0

El saldo global de la balança de pagaments és nul.

2) Suposem ara que l'importador no ha de pagar la importació fins d'aquí a un any perquè rep un préstec comercial. Les anotacions serien les següents:

Balança de pagaments	Ingressos	Pagaments	Saldo
Balança per compte corrent:			
Balança comercial		1.000	-1.000
	VNP	VNA	Saldo

Balança de pagaments	Ingressos	Pagaments	Saldo
Compte financer:			
Altres inversions	1.000		1.000
Balança de pagaments			0

El saldo global de la balança de pagaments és nul.

Generalitzant aquest exemple, la suma dels saldos de la balança corrent i la de capital ha de ser igual a la suma de saldos del compte financer, però amb signe contrari. No obstant això, en la realitat, les xifres no sempre coincideixen per problemes de recollida de dades, i per això està prevista la partida “errors i omissions” (vegeu la taula 1), que inclourà les diferències a fi que el saldo de la balança de pagaments sigui nul.

La taula 2 presenta algunes operacions d'un país amb l'exterior durant un any i les anotacions que originen en la balança de pagaments.

Taula 2. Anotacions en la balança de pagaments de les operacions amb l'exterior

Tipus d'operació	1a. anotació	2a. anotació
Importació pagada al comptat	Pagaments balança comercial	Variació reserves (↓) (VNP)
Exportació pagada al comptat	Ingressos balança comercial	Variació reserves (↑) (VNA)
Importació pagament ajornat	Pagaments balança comercial	Variació neta passius altres inversions
Exportació pagament ajornat	Ingressos balança comercial	Variació neta actius altres inversions
Concessió d'ajuda internacional	Pagaments transferències corrents	Variació de reserves (↓) (VNP)
Recepció d'ajudes a la inversió del FEDER	Ingressos compte de capital	Variació de reserves (↑) (VNA)
Un estranger obre un dipòsit bancari	Variació neta de passius altres inversions	Variació de reserves (↑) (VNA)

Deixem per a vosaltres l'ampliació de la taula 2 amb altres tipus d'operacions.

1.2. El comerç internacional

Una part dels béns i serveis que adquireixen els individus residents en un país són produïts a l'estranger. Llavors diem que consumeixen productes i serveis importats. En canvi, quan les empreses d'un país venen part de la seva producció a l'estranger, diem que exporten. Aquest tipus de transaccions entre països és el que es coneix com a comerç exterior o comerç internacional.

El comerç internacional ha crescut tant en importància com en complexitat en les darreres dècades i representa un percentatge cada vegada més important de l'activitat econòmica mundial. Un experiment domèstic ho confirma: penseu en els diversos articles que utilitzeu diàriament (electrodomèstics, roba, mobles, equipament i material informàtic, etc.) i mireu de calcular quin

percentatge representen els articles fabricats a l'estranger, és a dir, obtinguts mitjançant transaccions internacionals: el 40% o el 50%? Potser més? Probablement us sorprendria aquest indicador d'inserció en l'economia internacional, especialment si el compareu amb el que hauríeu obtingut fa trenta o quaranta anys. Pel que fa a l'agregat, el grau d'obertura de l'economia espanyola (Exportacions + Importacions dividit pel PIB) s'ha duplicat des de 1980 fins ara (d'un 30% a un 60%).

En la base d'aquesta dinàmica hi ha el reconeixement implícit dels efectes beneficiosos que el comerç té en l'eficiència².

Està, però, ben fonamentat, aquest supòsit?; quins són els beneficis que es deriven del comerç internacional?; i, si el comerç genera beneficis, per què els països persisteixen a mantenir barreres protectores al comerç en determinades activitats? Aquestes són algunes de les preguntes a les quals pretenem respondre en aquest subapartat.

Per fer-ho es presenten, en primer lloc, els principals arguments en defensa del comerç internacional i, per tant, de l'obertura comercial; en segon lloc, i malgrat l'indiscutible procés de liberalització en l'àmbit del comerç mundial que ha tingut lloc en les darreres dècades, s'identifiquen els principals arguments que justifiquen la presència de moltes barreres protectores en les relacions comercials.

1.2.1. Teoria bàsica del comerç internacional

Si l'objectiu és consumir un conjunt adequat de béns i serveis, ens podem preguntar com és més possible i eficient arribar a aquest consum, amb l'autosuficiència o amb el comerç? La resposta tradicional de la ciència econòmica és: amb el comerç; la qual cosa implica la necessitat de l'especialització. És a dir, especialització i intercanvi (o comerç) constitueixen un binomi inseparable. En conseqüència, cal determinar quins són els patrons d'especialització productiva. En els punts següents ens dedicarem a presentar com la teoria econòmica convencional demostra les bondats del comerç i com determina l'especialització productiva a escala internacional.

a) El comerç interindustrial: l'avantatge comparatiu

Adam Smith va ser un dels primers que va formular una teoria del comerç internacional. Per a ell, els països s'havien d'especialitzar en els béns que produïen d'una manera més eficient en comparació amb els altres països i obtenir amb el comerç els béns que en contrapartida deixava de produir. És a dir, el país havia d'exportar aquells béns amb costos més baixos que la competència i havia d'importar aquells en què operava amb costos superiors. Smith es basava en la presència d'avantatges absoluts, la qual cosa significa que, si un país ofereix a un altre una mercaderia a un cost més petit que el que li representa

⁽²⁾L'eficiència consisteix a produir una quantitat d'*output* determinada amb un mínim de recursos o bé a produir el màxim d'*output* possible amb una quantitat donada de recursos.

a ell produir aquesta mercaderia, li interessarà adquirir-la i comerciar-hi. Per això es produeix una especialització a escala internacional beneficiosa per a totes les parts.

Aquesta explicació, però, resulta insuficient, ja que és difícil imaginar que els països puguin assolir avantatges absoluts de manera permanent. L'intercanvi sobre aquestes bases donaria lloc al fet que nombrosos països serien incapaços de competir en costos en qualsevol bé o servei amb qualsevol altre país i s'establirien barreres comercials per poder mantenir la producció nacional.

David Ricardo va anar més enllà dels avantatges absoluts i va formular que els països s'havien d'especialitzar en la producció i exportació dels béns que comparativament produïssin amb major eficiència. Més precisament, va demostrar que, encara que un país tingui respecte d'un altre un avantatge absolut en tots els béns (és a dir, que pogués produir tots els béns amb costos més baixos), tots dos podien sortir beneficiats del comerç, sempre que cada país s'especialitzés en el bé en què tingués avantatge comparatiu (és a dir, el bé el cost del qual, en relació amb el cost dels altres béns, fos més baix que en l'altre país). Aquest és el fonament de l'avantatge comparatiu i es basa en el concepte de *cost d'oportunitat*.

Exemple de cost d'oportunitat

Aquest principi és àmpliament acceptat pels economistes però sovint planteja dubtes per als qui no ho són. Un exemple senzill pot ajudar a clarificar la idea principal d'aquest principi: encara que un advocat sigui millor i més productiu en jardineria que el seu propi jardiner, no li compensarà dedicar-s'hi, ja que cada hora que hi dediqui té un cost d'oportunitat (la retribució que perd com a advocat) més alt que la retribució que haurà de pagar al jardiner. És a dir, encara que l'advocat té avantatge absolut respecte al jardiner en les dues activitats, el jardiner té avantatge, en termes relatius, per a dedicar-se a la jardineria, ja que té un cost d'oportunitat més baix.

El concepte *avantatge comparatiu* de David Ricardo es basa a analitzar les diferències que hi ha en les productivitats relatives dels treballadors de diferents països.

La productivitat és una mesura de l'eficiència productiva. Consisteix a comparar la producció obtinguda per cada unitat de factor variable. Com que a curt termini l'únic factor variable és el treball, es calcula en termes d'aquest factor, i llavors es parla de productivitat del treball.

Un país té avantatge comparatiu en la producció d'un bé si pot produir una unitat del bé emprant relativament menys recursos que un altre país, o bé pot produir més quantitat de producte amb uns recursos donats.

Exemple d'avantatge comparatiu

Un exemple pot ajudar a entendre el concepte d'*avantatge comparatiu*. En la taula 3 tenim dos països, A i B, on cada un produeix dos béns: vestits i aliments.

Taula 3. Producció per treballadors als països A i B

	Vestits	Aliments
País A	6 unitats	3 unitats
País B	4 unitats	1 unitat

Calculem les productivitats relatives:

a) Productivitat relativa vestits/aliments: al país A un treballador obté 6 unitats de vestits o 3 d'aliments. La productivitat relativa vestits/aliments és: $6/3 = 2$; és a dir, que amb els mateixos recursos amb els quals obté una unitat d'aliments en podria haver obtingut dues de vestits. Al país B un treballador fabrica 4 unitats de vestits o 1 d'aliments. La productivitat relativa és: $4/1 = 4$. La productivitat relativa dels vestits és el doble al país B que al país A ($4 > 2$). El país B té avantatge comparatiu en la fabricació de vestits.

b) Productivitat relativa aliments/vestits: les relacions són les inverses que en el punt anterior. La productivitat relativa al país A és: $3/6 = 0,5$. La del país B: $1/4 = 0,25$. La productivitat relativa dels aliments és superior al país A ($0,5 > 0,25$). El país A té avantatge comparatiu en la fabricació d'aliments.

Un país estarà interessat a especialitzar-se en el bé (o béns) en què presenti avantatge comparatiu.

Ricardo suposa, per tant, l'existència de diferències en els preus o costos relatius dels mateixos béns en dos països diferents com a fonament de l'avantatge comercial, però no explica el perquè d'aquestes diferències. És a dir, el raonament continua essent insuficient per a explicar el desenvolupament actual del comerç internacional. Un pas endavant en aquest sentit el van fer dos economistes suecs, Eli Filip Heckscher i Bertil Ohlin, que van fer descansar l'explicació del comerç en la diferent dotació de factors de producció (capital i treball) de les economies i en la intensitat, també diversa, amb què aquests factors es combinen en la producció de cadascun dels béns.

En conseqüència, en el model de Heckscher i Ohlin (H-O) els avantatges comparatius apareixen a causa de l'abundància o escassetat dels diferents factors productius. En cada país, el factor comparativament més abundant tendirà a ser també el comparativament més barat, mentre que els factors relativament més escassos tendiran a ser relativament més cars. Per tant, cada país podrà produir de manera comparativament més barata els béns que requereixen una utilització intensiva del factor comparativament més abundant.

Per això cadascun gaudeix d'avantatges comparatius i s'interessa en la producció de les mercaderies per a l'obtenció de les quals disposa de recursos abundants. Així, per exemple, la Xina, que té abundància de mà d'obra, exportarà béns que utilitzin treball de manera intensiva en la seva fabricació, mentre que importarà maquinària industrial fabricada utilitzant intensivament capital. Des d'aquest punt de vista, el comerç internacional permet a cada país especialitzar-se en els productes que utilitzen intensivament el seu factor abun-

dant i obtenir per la via del comerç els altres productes que requereixen el factor que és escàs al seu país. El comerç es converteix així en una manera indirecta d'intercanviar factors productius.

No obstant això, l'explicació del comerç internacional que es basa en les dotacions de factors ha tingut dificultats en la contrastació empírica. La paradoxa de Leontief va sorgir quan aquest economista va observar que els productes que exportaven els Estats Units al final de la dècada dels quaranta del segle XX incorporaven comparativament més factor treball que capital en relació amb els articles que importava, encara que aquest país tenia abundància relativa de capital si es compara amb qualsevol altre país del món, ja que tenia un lideratge tecnològic evident en aquells temps.

Malgrat que s'han donat diverses explicacions a aquesta paradoxa, com per exemple que el factor treball als Estats Units incorporava un nivell de qualificació superior al de la resta de països, la teoria de la dotació de factors va quedar qüestionada. I és que el model d'H-O es basa en factors estàtics com a fonts dels avantatges comparatius quan, en realitat, els avantatges realment determinants són els avantatges comparatius dinàmics –coneguts habitualment com a *avantatges competitiu*–, introduïts per Michael Porter, i que deriven bàsicament del nivell tecnològic, infraestructural i del grau de qualificació del factor treball que presenti cadascun dels països si es compara amb els nivells dels seus competidors comercials.

Així, en molts casos un país es converteix en exportador perquè una innovació tecnològica li dona aquesta posició (lideratge tecnològic en la producció de determinats béns), mentre que en altres casos el factor rellevant per a accedir a posicions d'avantatge pot ser un procés de formació i qualificació dels seus recursos humans. Per tant, els avantatges comparatius dinàmics o avantatges competitiu estan directament relacionats i vinculats a l'esforç (inversió) que cada país faci per millorar el nivell tecnològic, de capital físic i de la qualificació de la mà d'obra. Això fa que de la mateixa manera que es poden adquirir unes posicions d'avantatge, també es poden perdre.

Per a identificar en quins sectors un país té avantatges comercials, s'acostuma a recórrer als índexs d'avantatge comercial revelat, els quals permeten aproximacions a l'especialització d'un país a partir de l'anàlisi del seu comerç. Aquests indicadors es construeixen sobre el supòsit que les exportacions d'un país expressen avantatges comercials i les importacions revelen desavantatges.

Per tant, el saldo comercial, degudament transformat, pot oferir una imatge sintètica del balanç net dels avantatges (o desavantatges) del sector. L'indicador més utilitzat és el saldo comercial relatiu:

$$SCR_i = (X_i - M_i / X_i + M_i) \cdot 100$$

on X i M són les exportacions i importacions respectivament i el subíndex i es refereix al sector considerat. L'índex varia entre +100 i -100: en el primer cas només hi ha exportacions i l'avantatge comercial és màxim; en el segon, només hi ha importacions i el desavantatge és màxim.

En resum, les teories econòmiques comentades fins ara (Smith, Ricardo, H-O) pressuposen que el comerç internacional deriva de les diferències en costos que presenten els països a l'hora de produir els diferents béns i serveis. Aquestes diferències, per tant, determinaran la composició de les seves exportacions i importacions, és a dir, la seva especialització. Aquest tipus de comerç s'anomena *interindustrial*, ja que s'exporten coses diferents de les que s'importen.

b) El comerç intraindustrial: les noves teories del comerç internacional

En l'economia actual s'observa que la major part del comerç mundial (i va en augment) es produeix entre països desenvolupats, els quals tenen dotacions de factors relativament pròximes. A més, una part important dels intercanvis entre aquests països es conforma com un comerç encreuat en el si d'un mateix sector, i dóna lloc al que es coneix com a *comerç intraindustrial (CII)*. Aquest tipus de comerç no s'ajusta al model d'H-O, el qual resulta de gran utilitat per a explicar el comerç entre països que presenten dotacions de factors molt diferents, com és el cas de les transaccions entre els països desenvolupats i subdesenvolupats. Aquesta evidència provoca la necessitat de buscar arguments nous que expliquin per què es dóna i va augmentant el comerç de tipus intraindustrial.

Un dels principals impulsors d'aquesta renovació en el camp de la teoria del comerç va ser Paul Krugman, a qui es va concedir el premi Nobel d'economia de l'any 2008 precisament pels seus treballs en aquest àmbit. Krugman, juntament amb d'altres com Obstfeld i Helpman, troben aquestes explicacions fonamentalment en tres factors:

- la presència d'economies d'escala en la producció dels béns,
- el poder de mercat que tenen les empreses en els mercats actuals de competència imperfecta, i
- la preferència per la varietat que tenen els consumidors a l'hora de dur a terme les seves operacions de consum.

Les economies d'escala –o rendiments creixents a escala– impliquen una disminució dels costos mitjans a mesura que augmenta la producció, la qual cosa fomenta que les empreses concentrin geogràficament la producció amb

l'objectiu d'abastir des de cada planta tants mercats com puguin, fet que augmenta el comerç internacional. Aquesta explicació del comerç té a veure amb l'eficiència en la producció dels béns.

Una de les principals causes de la presència d'economies d'escala en la producció d'un determinat bé són els majors o menors costos fixos en els quals cal incórrer. Els costos fixos són independents de si es produeix una quantitat més gran o més petita del bé i, per tant, es donaran tant si es produeix una unitat com un milió d'unitats. En conseqüència, quan els costos fixos són molt elevats, el cost per unitat produïda és més petit com més gran és el volum total de producció, ja que aquests costos fixos es podran imputar entre un nombre més alt d'unitats produïdes.

La fabricació d'avions comercials

Un exemple clàssic en aquest sentit és la fabricació d'avions comercials, la qual presenta costos fixos elevats i, per tant, economies d'escala importants. La conseqüència comercial d'aquesta característica és que resulta més eficient concentrar la producció d'aquest bé en unes quantes empreses en uns quants països que no que a cada país hi hagi una empresa fabricant avions comercials i que totes les empreses assumeixin els costos fixos elevats que això implica. Com que trobarem companyies aèries a pràcticament tots els països del món, les quals adquireixen poques unitats d'avions comercials a l'any, aquestes companyies podran comprar a un preu més baix a les poques empreses que hi hagi en el mercat –encara que siguin en un altre país– que si les haguessin de comprar a una hipotètica empresa nacional.

A la vegada, les empreses miren de diferenciar els seus productes en relació amb els dels competidors per tal de mantenir un cert poder de mercat, i així segmentar la demanda. Això és possible si els consumidors tenen gustos diferents, de manera que perceben els productes com a diferents (sia amb les marques sia amb la publicitat) encara que es tracti de varietats d'un mateix bé.

Sempre que les preferències d'una part dels consumidors d'un país s'inclinin per les varietats generades en l'altra i que això succeeixi de manera recíproca, es produirà comerç encreuat de varietats d'un mateix bé; és a dir, tindrà lloc comerç de tipus intraindustrial.

Finalment, la preferència per la varietat es pot presentar de dues maneres. Per una banda, pot ser una diferenciació de tipus vertical, la qual es dona quan un article s'ofereix en diferents qualitats, essent més car el de més qualitat, però difereix entre els consumidors la "disposició a pagar per la qualitat". Per exemple, no es discuteix que el pernil de Jabugo és millor que "els altres", però n'hi ha que estan disposats a pagar –i ho poden fer– la diferència de preu, i n'hi ha que no –o no poden–.

La segona manera de diferenciació és l'horitzontal, que es basa en l'heterogeneïtat de gustos o preferències respecte a determinades característiques d'un article. És a dir, es tracta de productes similars que es diferencien en algunes característiques o atributs dels béns com, per exemple, les marques. En aquest segon cas, els consumidors valoren positivament la diferenciació per si mateixa, ja que aquesta augmenta la possibilitat de trobar la varietat del

bé que s'ajusti millor a les seves preferències. Per tant, quan una persona està en procés d'adquirir, per exemple, un cotxe, en aquesta decisió hi haurà elements horitzontals i verticals; és a dir, ha de decidir si se situa entre un modest utilitari o un cotxe més gran, la qual cosa és una elecció en termes verticals i, un cop presa aquesta decisió, ha de prendre partit per la marca i el model que prefereixi (la qual cosa constitueix una decisió en termes horitzontals).

La varietat de productes que es poden oferir rendiblement en un mercat, però, depèn críticament de la dimensió d'aquest mercat. En un mercat reduït, amb pocs consumidors, el nombre de varietats diferents que es poden produir de manera rendible és reduït. A mesura que la dimensió del mercat augmenta, la quantitat de varietat que es pot oferir de manera rendible també augmenta, ja que és compatible amb un major aprofitament de les economies d'escala. Per tant, si els consumidors de dos països (mercats) petits passen a tenir accés als models o marques estrangeres mitjançant el comerç internacional, augmentarà el seu marge d'elecció i, per tant, la probabilitat de trobar el model que s'ajusti més bé a les seves preferències. Així, dins del comerç encreuat d'automòbils entre Espanya i la resta de països de la UE, es consideraria comerç intraindustrial horitzontal l'exportació d'un utilitari de la marca Seat i la importació d'un Peugeot procedent de França. En canvi, seria comerç intraindustrial vertical l'exportació d'un utilitari de gamma baixa i la importació de cotxes de gamma alta, com els BMW o els Mercedes.

L'especialització intraindustrial no es pot conèixer amb els indicadors habituals d'avantatge comercial revelat; per aquest motiu es proposen indicadors específics per a calcular la intensitat del comerç intraindustrial que hi ha en un sector i en el comerç agregat d'un país. En aquest cas, el que és rellevant no és captar el saldo entre les exportacions i les importacions, sinó el grau de coincidència (o encavalcament) entre aquests dos corrents.

Per a fer-ho, la mesura més utilitzada és l'índex de Grubel i Lloyd, que es calcula amb la fórmula següent:

$$ICII = (\Sigma(X_i + M_i) - \Sigma(X_i - M_i)) / \Sigma(X_i + M_i)$$

en què X són les exportacions, i M les importacions; el subíndex i es refereix a cadascun dels productes en què se subdivideix el comerç. L'índex varia entre 0 i 100, i pren el valor 0 en cas que tot el comerç sigui de tipus interindustrial (X o M són iguals a zero) i valor 100 si tot el comerç és intraindustrial ($X = M$). Com s'observa, en el denominador hi ha el total del comerç, mentre que en el numerador hi ha la part del comerç encreuat.

Posteriorment, Fontagné i Freudenberg van desenvolupar una altra mesura de comerç intraindustrial que s'utilitza freqüentment. Aquests autors consideren que hi ha comerç intraindustrial en un producte quan se supera el llindar del

10%. Així, el percentatge de *CII* en el comerç total d'un país el dona el quocient entre el comerç dels sectors en què hi hagi, almenys, un 10% d'encavalcament i els fluxos de comerç totals.

1.2.2. Lliure comerç i proteccionisme: les polítiques comercials

Les teories convencionals del comerç internacional argumenten que el règim de lliure comerç, és a dir, el que es basa en l'absència d'entrebancs al comerç entre els països proporciona guanys a cadascun dels països participants en aquest comerç.

Els avantatges del lliure comerç i del proteccionisme

La teoria econòmica demostra efectivament que el lliure comerç maximitza els ingressos dels països que hi prenen part, però sempre que es compleixin una sèrie de supòsits, els més importants dels quals són:

a) Es reconeix que l'establiment d'un règim de lliure comerç genera efectes sobre la distribució de la renda a l'interior de cada país, però se suposa que els agents beneficiats compensaran els perdedors, de manera que les pèrdues globals seran més petites que els guanys obtinguts.

b) Se suposa que els acomiadats de les indústries afectades com a conseqüència del fet que un país permeti que els productes estrangers entrin lliurement a l'interior trobaran ocupació en les indústries amb avantatge respecte a l'exterior, de manera que no es reduiran globalment els ingressos.

c) Se suposa que no hi ha costos derivats del canvi estructural necessari per a ajustar-se a les condicions que imposi la competència exterior (desmantellament d'unitats productives, desplaçament de persones, etc.).

La realitat, però, indica que aquests supòsits són molt difícils de complir, i que per tant, malgrat el rigor analític i l'elegància formal dels models que des del principi del segle XIX han explicat els beneficis del lliure comerç i els avantatges de l'especialització, aquests beneficis i avantatges s'han de contrastar periòdicament amb la realitat. En la pràctica, de fet, els països han continuat aplicant polítiques proteccionistes amb l'objectiu de protegir les seves indústries de la competència exterior.

Les dues principals justificacions teòriques a l'aplicació, almenys temporal, de determinades mesures de protecció són les següents:

a) La defensa de les indústries naixents. Suposem que un país en desenvolupament té un avantatge comparatiu potencial en un determinat sector industrial en què hi ha economies d'escala importants. Pot succeir que el país no assolixi mai la dimensió eficient per enfrontar-se a la competència de productes estrangers (països industrials) que ja operen en aquella escala, i que, per tant,

no es pugui aprofitar així dels avantatges en costos que se'n deriven. Per això, considerarà necessària la protecció temporal perquè els nous productors puguin assolir una dimensió eficient que els permeti competir amb els països industrialitzats. L'argument té l'atractiu afegit que la major part dels països desenvolupats d'avui, entre els quals hi ha Alemanya, els Estats Units i el Japó, han utilitzat en algun moment de la seva història polítiques proteccionistes per a afavorir el desenvolupament de les seves indústries naixents.

b) El manteniment d'indústries nacionals estratègiques. Estudis recents han tractat de demostrar que, en condicions de competència imperfecta, els governs poden recórrer a mesures proteccionistes per tractar d'incrementar el benestar nacional en detriment dels socis comercials externs. En sectors en què hi ha rendiments creixents a escala, la protecció contra les importacions, que farà augmentar la producció nacional, donarà lloc a una caiguda del cost mitjà i permetrà augmentar les exportacions en detriment de les empreses dels altres països. Un cas representatiu de proteccionisme amb motivació estratègica és el suport que alguns països europeus han donat al consorci Airbus, protecció que li ha permès créixer i assolir una posició de competència enfront del fabricant nord-americà Boeing.

En el rerefons d'aquestes raons per a portar a terme pràctiques proteccionistes hi pot haver la voluntat de mantenir indústries nacionals a fi de preservar la capacitat de decisió en sectors especialment importants per a l'economia, mantenir l'ocupació nacional i la qualitat de vida, que podria disminuir si desaparegués la indústria nacional, o evitar la dependència cap a altres països, els quals podrien establir les condicions –i no solament comercials– als països que obren les fronteres.

Els instruments de la política comercial

Els principals instruments de política comercial són els aranzels, les quotes a la importació, les subvencions a l'exportació i un conjunt d'instruments que podem agrupar sota el nom de *neoproteccionisme*.

Un aranzel és un impost que recau sobre els articles importats. Per tant, l'objectiu bàsic és augmentar el preu dels productes importats i introduir així una discriminació en contra d'aquests productes respecte als que fabriquen les empreses situades al país que imposa l'aranzel. Per tant, representa una discriminació a favor dels productors nacionals, que obtenen així un marge de "protecció".

Una quota o contingent a la importació és una restricció quantitativa. És a dir, no consisteix a encarir les importacions, sinó a determinar una quantitat màxima susceptible de ser importada. Per exemple, es pot limitar el nombre de cotxes d'importació que poden entrar en un país durant un any.

Les subvencions a l'exportació pretenen donar suport a la presència dels productes nacionals en els mercats internacionals. Malgrat que es considera una pràctica deslleial i els convenis internacionals la limiten, reapareixen en formes indirectes (per exemple, en la forma de subvencions a la recerca necessària en sectors orientats essencialment a l'exportació).

A mesura que s'ha anat imposant el mercat lliure com a marc òptim d'actuació, s'han anat restringint la utilització dels instruments convencionals de política comercial. No obstant això, simultàniament s'ha anat desenvolupant un ampli arsenal de mesures i instruments que també produeixen l'efecte d'afavorir els productes nacionals del país que les imposa.

Entre aquestes mesures i instruments destaquen les normatives de requisits tècnics o sanitaris, és a dir, disposicions legals amb la finalitat declarada de "garantir la qualitat" dels productes al·legant preocupacions ben vistes per l'opinió pública, com la defensa de la salut pública o del medi ambient. No obstant això, escollint "astutament" els detalls de les especificacions tècniques es produeix l'efecte de deixar fora del mercat els productes estrangers, o d'imposar-hi costos addicionals, si aquests productes són competidors molestos.

Alguns exemples són la prohibició d'utilitzar determinats conservants per als aliments o determinats materials en la fabricació de joguines (que poden posar en perill la salut dels infants que els utilitzin).

1.3. Els tipus de canvi

Les transaccions d'un país amb la resta del món tenen una característica diferenciadora: impliquen diverses monedes. És a dir, si un ciutadà resident a Catalunya vol adquirir un article fabricat als Estats Units, en algun moment de l'operació s'ha de produir un intercanvi d'euros per dòlars.

Si les transaccions internacionals necessiten divises, la qüestió que sorgeix immediatament és a quin preu es paguen o es venen les divises o, expressat en altres termes, a quin preu s'intercanvien unes monedes per unes altres. Aquest preu es denomina **tipus de canvi** (*tc*). Cada moneda nacional té el seu tipus de canvi respecte a cada una de les monedes de la resta del món.

Quan un ciutadà dels Estats Units ha de pagar 0,91 dòlars per adquirir un euro, diem que el tipus de canvi de l'euro respecte al dòlar és de 0,91 dòlars. També es pot raonar de manera inversa i preguntar-nos quants euros es poden adquirir amb un dòlar: $1/0,91 = 1,09$; un dòlar costa 1,09 euros. El tipus de canvi del dòlar respecte a l'euro és la inversa de l'euro respecte al dòlar. El càlcul depèn de la moneda que es prengui com a referència:

- (*tc*) euro respecte del dòlar = dòlars per euro = 0,91 dòlars/euro

- (tc) dòlar respecte de l'euro = euros per dòlar = 1,09 euros/dòlar

Per a evitar confusions, i ja que som a la unió econòmica i monetària (UEM³), en les explicacions següents prendrem com a moneda local l'euro i com a moneda estrangera el dòlar. Així, quan parlem de tipus de canvi, ens referirem al tipus de canvi de l'euro respecte al dòlar.

⁽³⁾UEM és la sigla d'unió econòmica i monetària.

El tipus de canvi d'una moneda respecte a una altra moneda estrangera ve donat per les unitats de moneda estrangera que s'intercanvien per una unitat de moneda local. El mercat en què tenen lloc els intercanvis de monedes es denomina **mercat de divises**.

El tc permet expressar els preus dels béns i serveis en termes de les diferents monedes. Així, per a expressar el valor en dòlars d'un llibre que costa 8 euros, n'hi haurà prou de multiplicar aquest preu pel tipus de canvi de l'euro respecte al dòlar: $8 \times 0,91 = 7,28$ dòlars. En el cas contrari, per a conèixer el valor en euros d'un llibre que costa nou dòlars, n'hi haurà prou de dividir pel tipus de canvi: $9/0,9122 = 9,87$ euros.

Per tant, prenent tc com el tipus de canvi de l'euro respecte al dòlar, la manera de procedir per a obtenir el preu d'un bé en una moneda o en una altra és la següent:

- per a obtenir el preu d'un bé en dòlars = Preu en euros $\times tc$
- per a obtenir el preu d'un bé en euros = Preu en dòlars / tc

Els tipus de canvi d'unes monedes respecte a d'altres solen experimentar variacions que poden tenir l'origen en el mercat de divises o bé poden ser causades per la política de l'autoritat monetària corresponent (banc central).

En el primer cas, es parla d'apreciació o depreciació de la moneda i es diu que l'economia té un sistema de tipus de canvi flexibles. L'apreciació té lloc quan en el mercat de divises augmenta el valor d'una moneda respecte a una altra, és a dir, quan s'incrementa el tipus de canvi. Per exemple, si ara es necessiten més dòlars per a comprar un euro, direm que l'euro s'ha apreciat enfront del dòlar. Des del punt de vista dels americans, el raonament serà l'invers; diran que la seva moneda, el dòlar, ha perdut valor respecte a l'euro.

El cas oposat és la depreciació d'una moneda. Es donarà una depreciació de l'euro quan el nombre de dòlars necessari per a comprar un euro sigui inferior que abans. En canvi, els americans diran que la seva moneda s'ha apreciat, ja que es necessiten menys dòlars per a adquirir un euro.

D'altra banda, la devaluació i revaluació són una variació dels tipus de canvi originada per l'autoritat monetària, i no pels mercats de divises.

La devaluació significa una pèrdua de valor d'una moneda respecte a una altra, mentre que amb la revaluació una moneda augmenta el seu valor. Quan és l'autoritat monetària la que fixa el tipus de canvi, diem que l'economia té un sistema de tipus de canvi fixos.

A efectes pràctics, una depreciació i una devaluació del tipus de canvi d'una moneda tenen les mateixes conseqüències, és a dir, comporten una pèrdua de valor de la moneda nacional davant d'una de l'RM. Podem dir el mateix respecte a l'apreciació i revaluació, totes dues impliquen un augment del valor de la moneda nacional respecte a una de l'RM. La diferència entre una depreciació (apreciació) i una devaluació (revaluació) està en l'origen.

Les variacions dels tipus de canvi afecten de manera important les transaccions comercials internacionals, ja que sense modificar el preu interior, modifiquen el preu que cal pagar per les exportacions i importacions.

Efectes de les variacions dels tipus de canvi

Vegem un exemple. Suposem que la UEM importa dels Estats Units un producte que costa 15 dòlars/unitat i exporta un producte també als Estats Units que costa 20 euros/unitat. Analitzarem el cost d'aquestes transaccions: en primer lloc, quan el tipus de canvi és $tc = 0,9122$ dòlars i després quan l'euro s'aprecia/revalua fins a $tc = 1,5$ dòlars. Els resultats es mostren en la taula 4.

Taula 4. Variacions en el tipus de canvi i cost de les importacions

Situació inicial $tc = 0,9122$ dòlars/euro	
Cost de la importació europea (exportació americana)	$15 \text{ dòlars} / 0,9122 = 16,44 \text{ euros/unitat}$
Cost de l'exportació europea (importació americana)	$20 \text{ euros} \times 0,9122 = 18,24 \text{ dòlars/unitat}$
Situació després de l'apreciació de l'euro $tc = 1,5$ dòlars/euro	
Cost de la importació europea (exportació americana)	$15 \text{ dòlars} / 1,5 = 10 \text{ euros/unitat}$
Cost de l'exportació europea (importació americana)	$20 \text{ euros} \times 1,5 = 30 \text{ dòlars/unitat}$

L'apreciació o revaluació de l'euro encareix les exportacions europees i redueix el cost de les importacions. Una depreciació/devaluació té els efectes contraris, redueix el cost de les exportacions i augmenta el de les importacions.

1.3.1. Sistema de tipus de canvi flexibles

Històricament s'han alternat períodes en què, mitjançant acords internacionals, s'han mirat de mantenir estables els preus d'unes monedes en termes d'altres (sistema de tipus de canvi fixos) amb períodes en què s'ha donat el protagonisme als mercats de divises (sistema de tipus de canvi flexibles). Una economia té un sistema de tipus de canvi flexibles quan es determinen pel

lliure joc de l'oferta i la demanda en el mercat de divises. Llavors, i d'acord amb el que hem dit, les variacions en el tipus de canvi es denominen **depreciació** o **apreciació**, segons la direcció.

En un sistema de tipus de canvi flexibles, el tipus de canvi de les monedes es fixa per les forces de la demanda i l'oferta que operen en el mercat de divises, que pot variar entre un moment i un altre.

El tipus de canvi d'una moneda respecte a una altra moneda no és cap altra cosa que el preu. Si considerem la moneda com un bé, no resulta difícil entendre que la demanda i l'oferta en fixen el preu en el mercat.

Analitzarem la manera en què el mercat de divises arriba a la situació d'equilibri. Dues qüestions prèvies: en primer lloc, el raonament que se seguirà a continuació té aplicació general a totes les divises, l'únic que s'ha de tenir en compte és quin país o territori econòmic es pren com a referència (UEM en el nostre cas). En segon lloc, atès que les transaccions internacionals són àmpliament complexes, sobretot si es consideren els moviments de capital, les seves causes i les seves conseqüències, ens limitarem a analitzar el mercat de divises per mitjà de la demanda i oferta d'euros que deriven de les transaccions d'una de les principals subbalances dins la balança de pagaments, la balança comercial.

La demanda d'euros sorgeix per la necessitat que tenen els posseïdors d'una determinada divisa de poder afrontar els pagaments en euros. Així, per exemple, els importadors americans demandaran euros (canviaran dòlars per euros) per pagar els béns comprats a la UEM.

L'oferta d'euros s'origina per la necessitat que tenen els importadors de la UEM d'adquirir dòlars a canvi d'euros per pagar les compres.

Així, doncs, la demanda d'euros augmentarà a mesura que ho vagin fent les exportacions europees. D'altra banda, com més grans siguin les importacions europees, més gran serà l'oferta d'euros.

D'altra banda, la demanda d'euros és la disposició a adquirir euros. L'oferta d'euros és la disposició a vendre euros per a obtenir dòlars.

En augmentar el tipus de canvi, és a dir, en apreciar-se l'euro, les exportacions europees resulten més cares i disminueixen, per la qual cosa també disminueix la demanda d'euros, i a l'inrevés. La relació entre la demanda d'euros i el tipus de canvi és negativa.

La relació entre l'oferta d'euros i el tipus de canvi és positiva. Quan augmenta el tipus de canvi, l'euro s'aprecia i les importacions de productes que s'han de pagar amb dòlars resulten més barates. Hi ha més agents econòmics que estan disposats a oferir euros en canvi de dòlars per a poder importar.

Les connexions bàsiques entre transaccions comercials, demanda i oferta d'euros i tipus de canvi es recullen en la taula 5.

Taula 5. Transaccions comercials, demanda i oferta d'euros i tipus de canvi

↑tc	S'aprecia l'euro	S'encareixen les exportacions	Disminueixen les exportacions	El comerç internacional necessita menys euros	Disminueix la demanda d'euros
↑tc	S'aprecia l'euro	Els importacions són més barates	Augmenten les importacions	La UEM necessita més dòlars	Augmenta l'oferta d'euros a canvi de dòlars
↓tc	Es deprecia l'euro	Les exportacions són més barates	Augmenten les exportacions	El comerç internacional necessita més euros	Augmenta la demanda d'euros
↓tc	Es deprecia l'euro	Les importacions són més cares	Disminueixen les importacions	La UEM necessita menys dòlars	Disminueix l'oferta d'euros a canvi de dòlars

L'equilibri en el mercat de divises té lloc quan l'oferta d'euros és igual a la demanda d'euros.

En situacions de desequilibri, les forces del mercat porten el tipus de canvi cap al punt d'equilibri. Si l'euro està molt apreciat, les importacions europees són molt elevades i, per això, també l'oferta d'euros. Les exportacions europees resulten relativament cares i, per tant, la demanda d'euros és relativament baixa. Hi ha un excés d'oferta d'euros que, com en el mercat de qualsevol altre bé, pressiona el preu (tipus de canvi) a la baixa. A mesura que el tipus de canvi disminueixi o es depreciï l'euro, augmentaran les exportacions europees, augmentarà la demanda d'euros, disminuiran les importacions europees i disminuirà l'oferta d'euros. El procés seguirà fins que el mercat arribi al punt d'equilibri.

Per contra, si l'euro està molt depreciat, les exportacions europees són molt elevades. En conseqüència, l'excés de demanda d'euros pressiona el tipus de canvi a l'alça. L'apreciació de l'euro encarrirà les exportacions, disminuirà la demanda d'euros, abaratirà les importacions i augmentarà l'oferta d'euros. El procés seguirà fins que el tipus de canvi sigui el d'equilibri.

1.3.2. Sistemes de tipus de canvi fixos

En un sistema de tipus de canvi fixos, l'autoritat monetària (banc central) determina el valor d'una moneda nacional davant les restants. El banc central fixa un tipus de canvi oficial. Qualsevol variació en el tipus de canvi oficial tindrà l'origen en les decisions de l'autoritat esmentada. En aquest cas es diu que l'autoritat monetària devalua o revalua el tipus de canvi d'una moneda, segons en redueixi o n'augmenti el valor, respectivament.

Quan l'autoritat monetària d'un país determina un tipus de canvi fix de la moneda nacional respecte a altres divises, ho fa amb l'objectiu principal d'evitar excessives fluctuacions de la seva moneda.

Les variables que influeixen sobre l'oferta i demanda d'euros són les mateixes que en un sistema de tipus de canvi flexibles. La gran diferència és que aquí el tipus de canvi el fixa l'autoritat monetària i pot no coincidir amb el tipus de canvi d'equilibri que resulta del lliure joc de l'oferta i la demanda en el mercat de divises.

Per a mantenir el tipus de canvi en el nivell establert, de vegades el banc central haurà d'intervenir en el mercat, comprant o venent divises. Vegem com i quan tindrà lloc aquesta intervenció.

En primer lloc, suposem que el banc central fixa el tipus de canvi oficial per sota del nivell d'equilibri que determinaria el lliure joc de l'oferta i la demanda en el mercat de divises. Per a aquest tipus de canvi, el mercat presenta un excés de demanda d'euros. Si el banc central vol mantenir el tipus de canvi en aquest valor, haurà de vendre euros (comprar dòlars) per una quantitat igual a l'excés de demanda. Amb la seva intervenció "equilibrarà" el mercat de divises.

Analitzem ara la situació contrària. L'autoritat monetària ha fixat un tipus de canvi oficial per sobre del que equilibraria el mercat de divises. En aquest cas es produeix un excés d'oferta d'euros. El banc central haurà de comprar euros (vendre dòlars) per una quantitat igual a l'excés d'oferta per a "equilibrar" el mercat.

En un sistema de tipus de canvi fixos, el banc central fixa el preu de les monedes estrangeres i està disposat a vendre o comprar moneda nacional (comprar o vendre divises) a aquests preus. La compra de divises augmenta les reserves del país. La venda les disminueix.

Les intervencions de les autoritats monetàries en els mercats de divises han de ser transitòries. Davant un desequilibri permanent entre l'oferta i la demanda en el mercat de divises, la solució serà fixar un nou tipus de canvi oficial. Aquesta revisió podrà ser a l'alça, amb la qual cosa estarem davant una revaluació de la moneda; o bé a la baixa, i llavors es tractarà d'una devaluació de la moneda.

Exemples de tipus de canvi fixos

Un exemple de tipus de canvi fixos va ser el que va entrar en vigor a la Unió Econòmica i Monetària Europea (UEM) des de l'1 de gener de 1999 fins a l'1 de gener de 2002. Les monedes de la UEM tenien un tipus de canvi fix respecte a l'euro (taula 6), mentre que l'euro tenia un tipus de canvi flexible davant el dòlar i les altres monedes que no formen part de la UEM.

Un tipus de canvi fix inferior al d'equilibri

Un tipus de canvi fix inferior al d'equilibri significa un euro més "barat" en termes de dòlars del que fixaria el mercat. Els productes europeus seran menys cars a l'exterior. Per tant, és una decisió del banc central que pot tenir com a objectiu afavorir les exportacions europees.

Sistema de tipus de canvi mixtos o semifixos

Els sistemes de tipus de canvi mixtos o semifixos tenen elements dels sistemes de tipus de canvi flexibles i dels de canvi fixos. El banc central fixa un tipus de canvi oficial i una banda de fluctuació en què el tipus de canvi pot experimentar variacions dins d'aquesta banda. Únicament serà necessària la intervenció de l'autoritat monetària quan la situació del mercat de divises tendeixi a situar el punt d'equilibri fora dels límits oficials.

Taula 6. Tipus de canvi de l'euro i les monedes dels països de la UEM des de l'1 de gener de 1999 fins a l'1 de gener de 2002

País	Moneda	Tipus de canvi (unitats monetàries per euro)
Bèlgica	Francs belgues	40,3399
Alemanya	Marcos alemanys	1,95583
Espanya	Pessetes espanyoles	166,386
França	Francs francesos	6,55957
Irlanda	Lliures irlandeses	0,787564
Itàlia	Lires italianes	1936,27
Luxemburg	Francs luxemburguesos	40,3399
Països Baixos	Florins neerlandesos	2,20371
Àustria	Xílins austríacs	13,7603
Portugal	Escuts portuguesos	200,482
Finlàndia	Marcos finlandesos	5,94573
Grècia ¹	Dracmes gregues	340,750

¹ Des de l'1 de gener de 2001. Font: Banc d'Espanya

1.3.3. Avantatges i desavantatges del sistema de tipus de canvi flexibles i del sistema de tipus de canvi fixos

Freqüentment, els tipus de canvi flexibles fluctuen excessivament i creen una situació d'incertesa en els mercats de divises. Un dels àmbits en què això té una conseqüència immediata és en el de les transaccions comercials. Anteriorment, hem vist que les variacions dels tipus de canvi poden afectar els preus dels béns i serveis, encarint-los o abaratint-los. Tant un encariment com un abaratiment tindrà conseqüències immediates sobre les exportacions i importacions.

En general, els exportadors i importadors pacten amb antelació els preus, els tipus de canvi i els costos de les transaccions comercials internacionals. Si malgrat preveure unes mínimes fluctuacions dels tipus de canvis, aquestes arriben a ser considerables, els importadors i/o exportadors resultaran perjudicats. La seva reacció immediata serà limitar el volum de les transaccions internacionals. També són prou freqüents els moviments especulatius en el mercat de divises. No són pocs els individus que tracten d'aconseguir beneficis comprant una determinada divisa abans que s'aprecii per després vendre-la a un tipus de canvi més alt. El problema d'aquest tipus d'actuacions és que a curt termini

poden ocasionar alteracions importants del tipus de canvi. En particular, quan els especuladors esperen l'ocurrència d'un esdeveniment que pugui afectar els mercats de divises.

En contraposició a tot el que hem dit, un sistema de tipus de canvi fixos ofereix més estabilitat en els mercats de divises, ja que els individus tenen la certesa que no es produiran moviments especulatius.

Això no obstant, aquest sistema no està exempt de problemes. Per exemple, les intervencions de l'autoritat monetària poden tenir efectes monetaris no desitjats en els mercats de divises. L'adquisició d'euros per a evitar una depreciació excessiva (venda de divises) comporta una reducció de la base monetària i, amb això, de l'oferta monetària. El procés contrari pot donar lloc a tensions inflacionistes derivades d'un excés d'oferta de diners en el sistema. Més concretament, els avantatges vinculats a un sistema de tipus de canvi flexibles són:

a) L'economia tindrà més capacitat per a corregir automàticament l'efecte d'un canvi en les condicions econòmiques. Per exemple, si es produeix una disminució de la demanda externa que provoqui una caiguda de la producció i l'ocupació, el mecanisme d'ajust en un sistema de tipus de canvi fixos imposarà una política d'ajust –probablement salarial– per recuperar competitivitat. És a dir, una política de reducció de costos relatius per tal de restaurar la demanda externa.

En un sistema de tipus de canvi flexibles, la correcció s'efectuarà de manera automàtica per mitjà del tipus de canvi: la situació descrita depreciarà la moneda del país corresponent, fet que produirà un augment de la demanda externa i dels nivells de producció i ocupació.

b) Els tipus de canvi flexibles alliberen la política econòmica de qualsevol compromís extern i permet als governs ocupar-se, amb menys condicionants, dels equilibris interns.

Amb tipus flexibles, la política econòmica serà lliure per a augmentar, per exemple, els tipus d'interès si el que es pretén és disminuir la demanda agregada per a refredar l'economia i disminuir la inflació; o podrà disminuir els tipus d'interès per intentar reactivar la demanda agregada i recuperar els nivells d'ocupació.

En tipus de canvi fixos això no és possible, ja que qualsevol mesura de política econòmica que afecti o pugui afectar els nivells d'inflació, tipus d'interès o creixement –és a dir, que afecti o pugui afectar qualsevol dels diferencials que incideixen en l'evolució dels tipus de canvi– provocarà tensions perquè els tipus de canvi es modifiquin. Però aquesta modificació no es pot arribar a produir, cosa que exigirà la intervenció de l'autoritat monetària del país corresponent.

Vegeu també

Vegeu el mòdul "Polítiques macroeconòmiques" d'aquesta assignatura.

Factors econòmics de variació dels tipus de canvi

Sobre l'evolució dels tipus de canvi hi incideixen un conjunt de factors, entre els quals destaquen:

- a) Els diferencials d'inflació. Si la inflació a la zona euro és superior a la dels Estats Units, la capacitat adquisitiva de l'euro disminuirà més ràpidament que la del dòlar, fet que produirà una depreciació de l'euro enfront del dòlar. I és que si els béns europeus s'encareixen més que els nord-americans, l'atractiu de comprar béns a Europa tendeix a disminuir progressivament. La demanda d'euros, per tant, cada vegada serà menor, i això provocarà una depreciació constant d'aquesta moneda.
- b) Els diferencials de tipus d'interès. Si els interessos a la zona euro incrementen més que als Estats Units, el capital dels Estats Units es desplaçarà a la zona euro per buscar una rendibilitat més gran, i l'euro s'apreciarà respecte al dòlar.
- c) Els diferencials en els ritmes de creixement econòmic. Si la renda nacional als Estats Units creix més ràpidament que a la zona euro, la demanda procedent d'Amèrica del Nord de béns i serveis europeus augmentarà més ràpidament que la demanda europea de béns i serveis nord-americans. En conseqüència, l'euro s'apreciarà en relació amb el dòlar.
- d) Les expectatives. Els mercats de divises reflecteixen ràpidament els canvis d'expectatives deguts a diversos factors. Si per exemple, es preveu (expectativa) un rebrot inflacionista a la zona euro –de tal manera que augmentarà el diferencial d'inflació entre aquesta i els Estats Units–, davant la possibilitat que es depreciï l'euro, es produirà una voluntat de venda més o menys massiva d'euros que pocs agents voldran comprar, fet que accelerarà i precipitarà de fet la depreciació abans que es confirmi o no l'expectativa.

Per la seva banda, els tipus de canvi fixos presenten els avantatges següents:

- a) Impulsen el comerç i la inversió internacional atès que redueixen les incerteses vinculades a la inestabilitat canviària.

Els agents que intervenen en les operacions de comerç i d'inversió internacional prefereixen conèixer els costos i els beneficis de les seves operacions per poder calcular amb més precisió la rendibilitat d'aquestes operacions o per no haver de dur a terme operacions de cobertura per a cobrir riscos vinculats a variacions inesperades dels tipus de canvi.

- b) Amb canvis flexibles, les pressions especulatives en els mercats de divises conseqüència de les expectatives s'intensifiquen. En el moment que una moneda mostri símptomes de debilitat, es produirà una tendència venedora d'aquesta, amb la qual cosa se'n precipitarà la depreciació.

Es tracta d'uns moviments de capital (d'orientació especulativa) que precisament el que busquen és aconseguir guanys –extraordinaris– de les possibles variacions dels tipus de canvi que només es poden produir si són flexibles.

Amb tipus de canvi fixos aquestes pressions vinculades a expectatives s'eviten totalment ja que, malgrat que els diferencials es poden intensificar, els agents són conscients –sempre que es creguin el compromís extern assumit pels països participants en la fixació dels tipus de canvis– que no variaran. En definitiva, el que s'eviten són les pròpies expectatives, ja que malgrat que la tendència a la depreciació es manifesti, finalment no es pot produir (el banc central corresponent haurà de prendre les mesures necessàries per evitar-ho).

1.3.4. Tipus de canvi i comerç exterior

Les variacions dels tipus de canvi tenen implicacions comercials. En principi, se sol postular que una depreciació o devaluació, en abaratir els productes nacionals en relació amb els estrangers, millora la competitivitat dels productes nacionals; per tant, s'espera que augmentin les exportacions i disminueixin les importacions del país. Si això es compleix, previsiblement milloraran els resultats de la seva balança comercial (disminució del dèficit comercial). En conseqüència, una variació del tipus de canvi en aquest sentit sembla una mesura adequada per a guanyar competitivitat. De fet, en situacions en què les indústries del país tenen problemes per a vendre els productes i això provoca desocupació, una mesura que se suggereix sovint és la devaluació. El problema que planteja és que aquesta devaluació implica que un altre país o uns altres països vegin com els seus productes s'encareixen respecte als primers.

A més, també és possible que els efectes comercials esperats no tinguin lloc i que, per tant, els resultats de la balança comercial no millorin. Per exemple, si considerem que la modificació del tipus de canvi és el resultat d'una devaluació, és cert que previsiblement això hauria de fer augmentar les quantitats exportades (però no és segur); el que sí que és segur és que disminueixen els preus dels productes nacionals per als estrangers. Igualment, també haurien de disminuir les quantitats importades (però això, novament, no és segur que passi); el que sí que és segur és que augmenten els preus en moneda nacional dels béns i serveis que s'importin.

El fet que millori o no el resultat de la balança comercial dependrà de la sensibilitat o grau de resposta de les quantitats importades i exportades davant variacions en els preus relatius dels productes nacionals i estrangers derivades de la variació dels tipus de canvi. És a dir, la devaluació tindrà un efecte-preu immediat (abaratiment de les exportacions i encariment de les importacions), però també un efecte-volum incert sobre les quantitats exportades i importades. Si després d'una devaluació s'importa més car però quasi el mateix (efecte-volum petit) o s'exporta més barat però quasi el mateix (efecte-volum petit), el saldo de la balança comercial no millorarà sinó que fins i tot pot arribar a empitjorar. En canvi, si l'efecte-volum és prou important (augment significatiu de les exportacions i disminució important de les importacions), la devaluació millorarà el resultat de la balança comercial.

Per tant, una devaluació sobtada o una constant depreciació pot fer que els béns i serveis nacionals siguin més competitius que els estrangers i provocar una millora de la competitivitat-preu, segons quina sigui la resposta real i efectiva (enfrent de la hipotètica i esperada) dels ingressos per exportacions i dels pagaments per importacions.

La competitivitat per la via dels preus, però, no depèn solament del tipus de canvi nominal, sinó que també depèn del diferencial d'inflació, és a dir, de l'evolució dels preus a cadascun dels països. És a dir, la competitivitat-preu dels

productes d'un país està relacionada amb l'evolució tant del tipus de canvi nominal com de la dels preus als països que es comparen. Per això es distingeix entre tipus de canvi nominals i tipus de canvi reals, que són els nominals ajustats pel diferencial de preus.

Així, el tipus de canvi real el determina el quocient s , definit de la manera següent, en què e és el tipus de canvi nominal, P^* un índex dels preus del país amb el qual comparem la nostra competitivitat i P un índex dels nostres preus:

$$s = eP^*/P$$

a) Si només augmenta e (depreciació o devaluació nominal), s augmenta en la mateixa proporció i, per tant, augmenta la competitivitat dels productes del país que ha devaluat o en què té lloc la depreciació de la moneda enfront dels de l'altre país o dels altres països.

b) Si $\uparrow P^* > \uparrow P$ (mantenint-se e inalterada), aleshores també augmenta s i la competitivitat d'aquest país en relació amb l'altre país o amb els altres països.

c) Si augmenta e , però $\uparrow P > \uparrow P^*$, de manera que el diferencial d'inflació desfavorable al país en qüestió compensa la devaluació (o depreciació) nominal de la moneda, el resultat final pot ser que s no variï, que disminueixi o que augmenti menys que l'augment de e i, per tant, l'augment esperat de competitivitat per via de l'augment de e (devaluació o depreciació nominal) no repercuteix en un augment proporcional de s (competitivitat).

Una alteració del tipus de canvi nominal (e) equivaldria a una variació del tipus de canvi real (s) si els preus dels països en qüestió varien en la mateixa quantitat, és dir, si P^*/P es manté inalterat ($\uparrow P^*/\uparrow P = 1$).

En conseqüència, quan es discuteixen guanys o pèrdues de competitivitat per via dels preus, el que és rellevant són els tipus de canvi reals. Per tant, un país pot guanyar competitivitat-preu perquè la moneda es deprecia/devalua ($\uparrow e$) o perquè els preus estrangers augmenten més ràpidament que els nacionals ($\uparrow P^* > \uparrow P$). En els casos contraris, es perd competitivitat.

Cal tenir present, a més, que aquest augment de preus a l'interior del país es pot derivar de la mateixa devaluació. És a dir, la devaluació mateixa té un efecte inflacionista en els preus del país que devalua.

L'evolució dels preus dels béns d'importació depèn de com varien els preus en moneda estrangera i de com evolucionen els tipus de canvi (preus en moneda nacional dels béns importats). Per tant, si els béns importats s'encareixen per efectes de la devaluació, augmentaran també els preus interiors.

Per tant, el guany inicial de competitivitat que es pot haver aconseguit per una devaluació nominal es pot erosionar per la inflació que genera aquesta mateixa devaluació, ja que el tipus de canvi real a mitjà i llarg termini pot ser que no millori en la mateixa proporció que la devaluació nominal. Fins i tot s'es podria mantenir inalterat si l'evolució desfavorable dels preus compensés la devaluació nominal o empitjoraria si l'evolució dels preus compensés amb escreix la devaluació del tipus de canvi nominal e .

Per aquest motiu, quan es produeix una devaluació, hi ha posicions enfrontades a dins d'un mateix govern. Els responsables del comerç veuen amb molta més simpatia la devaluació que els responsables de la lluita contra la inflació.

Per contra, una revaluació o apreciació del tipus de canvi suavitzava les pressions inflacionistes del país en qüestió, ja que permet que els articles importats s'introdueixin a preus més baixos en moneda nacional. La tendència a sobrevalorar la moneda, però, implica una tendència a subvalorar alguna altra moneda, fet que origina en aquest segon país una tensió a l'alça dels preus. En aquest cas, es diu que la inflació s'ha exportat i, per tant, genera un efecte conegut com d'*empobriment del veí*. Per això, quan s'han de prendre decisions relatives a possibles modificacions dels tipus de canvi en el marc de sistemes de tipus de canvi fixos o quasi fixos, hi ha algun mecanisme de presa de decisions col·lectiva com una manera de garantir el reconeixement que tots els països estan disposats a acceptar els efectes que es derivin de la modificació dels tipus de canvi.

Enfront del raonament anterior, podem fer l'argumentació contrària. Quan la moneda d'un país es devalua (deprecia), això pot fer augmentar-ne la competitivitat-preu. Que un país, però, guanyi competitivitat per via de la devaluació (o depreciació) implica que un altre país la perdi, cosa que dona lloc a un segon fenomen d'*empobriment del veí*.

És a dir, si un país devalua, possiblement augmentarà –almenys a curt termini– la demanda exterior dels productes, i per tant també ho farà l'activitat econòmica, amb la qual cosa augmentarà el nivell d'ocupació i, en conseqüència, disminuirà la taxa d'atur. Per contra, la resta de països, les monedes dels quals s'han revaluat automàticament per la devaluació del primer país, veuen com els disminueix la demanda procedent de l'estranger, ja que aquesta demanda s'ha desviat a favor dels béns i serveis del país que ha devaluat (ara més barats); per tant, disminuirà l'activitat econòmica del segon país i previsiblement hi augmentarà la taxa d'atur. Quan això passa, es diu que el país que ha devaluat ha exportat l'atur a la resta de països.

L'experiència de les devaluacions competitives fetes durant els anys trenta del segle XX posa de manifest que aquestes pràctiques provoquen represàlies de la resta de països amb fortes restriccions proteccionistes que condueixen al col·lapse del comerç internacional. No és d'estranyar, doncs, que el sistema

que va resultar dels Acords de Bretton Woods (1944) es basés en un sistema monetari internacional basat en tipus de canvi fix i que qualsevol devaluació requerís formalment autorització de l'FMI.

2. Economia política de la globalització

La globalització econòmica és l'estat actual del procés històric d'expansió del sistema capitalista. El capitalisme necessita expandir-se per a reproduir-se i sobreviure com a sistema; és a dir, necessita incorporar nous espais, àmbits... on rendibilitzar el capital.

La primer expansió deriva del pas dels mercats locals als mercats nacionals – o estatals– en els quals es garanteix la lliure mobilitat de mercaderies, capitals i persones sense cap tipus de traves. Quan aquests espais són insuficients per a expandir el capital, sorgeix l'imperialisme, espais en què també hi ha lliure circulació de mercaderies i factors en l'àmbit de l'imperi.

Serà al principi dels anys vuitanta del segle XX quan, com a conseqüència d'un conjunt de factors, el sistema s'expandeix novament, en aquest cas ja mundialment, i accelera el procés de crear un mercat mundial únic en el si del qual es desenvolupi sense obstacles la competència i la confrontació entre les diferents empreses productives i fraccions del capital.

2.1. Els elements de la globalització

La globalització econòmica és el resultat de la combinació de dos elements: un element de realitat objectiva i un element de realitat subjectiva. Quan parlem d'element objectiu de la globalització fem referència bàsicament als progressos en la tecnologia, especialment en el transport –augment de la velocitat dels mitjans utilitzats i augment de la seva capacitat de volum–, i en les tecnologies de la informació i les comunicacions (TIC⁴) que permeten obtenir informació en temps real. Estem en un món totalment comunicat com a resultat dels progressos en la informàtica i les comunicacions, la qual cosa ha canviat el caràcter dels mercats, sobretot dels financers, en els qual assistim a moviments diaris i instantanis d'enormes masses de capitals.

⁽⁴⁾TIC és la sigla de *tecnologies de la informació i les comunicacions*.

Per la seva banda, els elements de realitat subjectiva tenen a veure amb el paradigma ideològic dominant del procés. Durant la dècada dels anys setanta s'inicia la crisi sistèmica que dona per tancat el període d'expansió econòmica de les dues dècades anteriors. El fenomen de l'estanflació (estancament amb inflació) dificulta al paradigma ideològic dominant durant el període expansiu –el keynesianisme– explicar les causes de la crisi i aportar-hi solucions, ja que totes dues situacions no es poden donar simultàniament sota la visió keynesiana de l'economia capitalista.

Enfront d'això, comencen a ressorgir els principis liberals com a resposta a la crisi amb la pujada al poder de Margaret Thatcher al Regne Unit i de Ronald Reagan als Estats Units, paradigma que programàticament s'acabarà consolidant al principi dels noranta amb l'anomenat *Consens de Washington*, el qual, sintèticament, estableix tres línies principals d'actuació, la desregulació, la privatització i la liberalització, línies que defineixen el que es coneix com a *neoliberalisme* i que ha constituït el paradigma ideològic dominant al llarg de les darreres tres dècades i sota el qual –o a causa del qual– ha tingut lloc el que coneixem com a *procés de globalització econòmica*.

L'objectiu implícit de l'element subjectiu de la globalització és eliminar totes les traves a l'expansió del capital privat. El conjunt de legislacions, mesures i polítiques econòmiques tendents a limitar-ne l'acció han de desaparèixer, tant localment com internacionalment. D'altra banda, totes les activitats econòmiques en poder de l'estat (sanitat, educació, pensions, etc.) han d'abandonar l'esfera pública per passar a l'àmbit privat. Tot en nom de l'eficiència i la competitivitat.

Per tant, avançar en la globalització econòmica sota la perspectiva de l'element "subjectiu" implica avançar cap a la configuració d'un mercat mundial únic en què hi hagi plena llibertat de moviments de mercaderies, capitals i persones. Però actualment aquest mercat mundial únic encara no existeix plenament, sinó que ens trobem en una situació de transició des del predomini de les economies de base nacional fins a la plena globalització econòmica.

En aquest sentit, el mercat més globalitzat és el financer, ja que la lliure mobilitat de capitals es manifesta pràcticament en tots els nivells. En relació amb els mercats de productes ens trobem en una situació de transició, ja que encara avui hi ha multitud de pràctiques proteccionistes que frenen el procés de globalització d'alguns mercats com l'agrícola. On la globalització es troba totalment endarrerida, especialment pel que fa al seu element subjectiu és en l'àmbit de la mobilitat de les persones, la qual cosa està donant lloc a importants migracions il·legals (les pasteres a Europa, els *espaldas mojadas* a la frontera entre els Estats Units i Mèxic, etc.). De fet, quantitativament parlant, la mobilitat humana era molt gran fa un segle.

Els principals obstacles a l'acceleració del procés de globalització no provenen de la infraestructura tecnomaterial, sinó fonamentalment de la resistència dels estats mateixos a desaparèixer, els quals permeten la subsistència de condicions internes diferents en cada país i que, per tant, dificulten l'homogeneïtzació mundial. Els estats es converteixen, d'aquesta manera, tant en un dels principals protagonistes de l'estratègia neoliberal en encarregar-se d'anar adequant l'entorn nacional a l'acció del capital mitjançant l'aplicació gradual de les mesures tendents a l'eliminació de les traves i restriccions a la seva acció, com en un obstacle a la globalització en percebre-hi un perill per a la seva pròpia raó de ser.

El Consens de Washington

En realitat el Consens de Washington va ser formulat originalment per John Williamson en un document de novembre de 1989 titulat "What Washington Means by Policy Reform" ('Què s'entén a Washington per reforma de les orientacions polítiques').

Exemples de lliure mobilitat de capitals

Destaquen les IED, la internacionalització de la banca i la forta interconnexió de les borses de valors.

La mobilitat humana fa un segle

Només cal recordar la importància de les migracions des de la Vella Europa al Nou Món (Estats Units, Canadà, Austràlia, Argentina) entre 1870 i 1910.

Insistent en això últim, actualment els estats travessen per una fase de dubtes i qüestionaments interns, ja que per una banda formen part i estan implicats en el procés de globalització, mentre que per l'altra generen resistències a aquest mateix procés, en la mesura en què van identificant aspectes que posen en perill àmbits que històricament han estat en les seves mans, la qual cosa acabaria per reduir el seu paper en l'establiment de les regles generals de comportament del sistema.

2.2. La globalització financera

Com hem mencionat anteriorment, l'àmbit de les finances és el més globalitzat de tots, la qual cosa es concreta en els aspectes següents:

a) Una forta interconnexió entre els diferents mercats financers del món, incloses les borses de valors. En aquest darrer aspecte, per exemple, les oscil·lacions en les cotitzacions en una borsa tenen repercussió immediata en la resta. Sense ser un mercat de valors unificat, s'estan establint les bases perquè ho pugui ser en un futur no gaire llunyà.

b) 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 finançar les seves inversions es poden adreçar a bancs del seu propi país d'origen, del país de destinació o fins i tot de tercers països. No hi ha límits per a aquesta activitat.

c) Després de la crisi del sistema monetari internacional establert a Bretton Woods, s'estableix la lliure flotació de les monedes en funció del mercat mundial de divises, la qual cosa implica la lliure convertibilitat de les diferents monedes.

Però en alguns casos, determinats països han decidit adscriure's subsidiàriament a la influència d'una moneda forta, la qual cosa ha derivat en processos de dolarització. També cada vegada més països d'Europa s'unifiquen monetàriament. Això ha portat a parlar de la zona del dòlar, la zona del ien, la zona de l'euro o la zona del iuan. En suma, es pot estar començant a configurar l'aparició, en aquest cas en un futur més llunyà, d'una moneda mundial única.

En síntesi, al llarg de les darreres tres dècades s'ha produït un augment notable de la lliure mobilitat dels capitals a escala mundial i un avenç espectacular cap a la integració plena dels mercats financers a escala global.

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

2.2.1. Causes de la globalització financera

Les causes de la marcada integració dels mercats financers són:

a) El trencament, al principi dels anys setanta, de l'ordre monetari de Bretton Woods i la transició cap a tipus de canvi flexibles entre les principals monedes del món, el qual va originar un augment molt important dels moviments de capitals de caire especulatiu, és a dir dels que busquen guanys i rendibilitats a curt termini, aprofitant precisament el fet que els tipus de canvi són flexibles.

b) L'important augment de la liquiditat internacional derivada dels abundants excedents de recursos financers generats als països exportadors de petroli (els anomenats *petrodòlars*) com a conseqüència de l'augment del preu d'aquesta matèria primera a partir de 1974, i sobretot, durant la crisi energètica del començament de la dècada dels vuitanta. El resultat d'aquesta situació va ser que els països productors de petroli van dipositar aquests excedents en els mercats financers internacionals i es generà un augment espectacular de la liquiditat mundial. Bona part d'aquests recursos van tenir com a destinació el continent de l'Amèrica Llatina en la forma d'endeutament.

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

d) Els avenços en el camp de les tecnologies de la informació i les comunicacions (TIC) –les quals permeten transaccions electròniques de capital en temps real– han constituït una evident raó tecnològica que evidencia la dificultat de “posar portes al mar” en matèria de moviments internacionals de capital. Actualment, durant les vint-i-quatre hores del dia, i gràcies a la interconnexió entre els diferents mercats financers, es pot operar en algun dels mercats del món (Tòquio, Seül, Hong Kong, Singapur, Frankfurt, Londres, Nova York, São Paulo, etc.).

2.2.2. Resultats de la globalització financera

Una aproximació al procés d'integració dels mercats financers l'ofereix l'anàlisi dels fluxos d'inversions en cartera (IC), els quals s'han anat incrementant de manera ininterrompuda durant les darreres dècades.

Des del punt de vista de quins agents gestionen els fluxos financers internacionals, el principal canvi experimentat, especialment a partir del principi dels anys noranta, ha estat l'aparició dels inversors institucionals (bàsicament fons sobirans, companyies d'assegurances, fons de pensions i fons d'inversió), que comparteixen protagonisme amb els grans bancs internacionals. Aquest tipus d'agents es dedica a acumular l'estalvi dels seus impositors i tracten de rendibilitzar-lo amb la inversió en actius financers. De fet, el creixement en termes bruts dels fluxos d'inversions en cartera s'explica pel paper i dimensió que han

adquirit aquests inversors institucionals i per la tendència a canalitzar part dels fons cap a mercats exteriors. A més, la competència d'aquests inversors institucionals ha comportat també la globalització de la banca.

La dècada dels noranta presenta com a l'altra gran novetat el fet que els mercats financers internacionals han adquirit més importància per a tots els països com a manera d'obtenir fons.

En aquest sentit, alguns països en desenvolupament que no tenien accés a aquests mercats o aquest accés els era molt restringit, hi han pogut accedir (normalment, es tracta de països en desenvolupament de renda mitjana o bé 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. En l'àmbit intern destaquen, per una banda, els ja comentats processos de liberalització, tant comercial com financera, que han obert notablement les economies i, per l'altra, el fort creixement econòmic. Tots dos factors han convertit aquestes economies en llocs atractius on invertir. 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 inversors i empreses financeres a buscar nous mercats en què poden obtenir majors marges de beneficis.

2.2.3. Les crisis financeres

Com hem dit abans, els resultats de la globalització financera han estat la presència d'uns volums molt elevats d'inversions de caràcter financer, moltes de les quals altament especulatives (és a dir, que busquen rendibilitats a curt termini). Aquest fenomen ha fet que els corrents financers siguin altament inestables.

Aquesta inestabilitat ha afectat, precisament i paradoxalment, alguns dels països més beneficiats de la globalització financera –en el sentit de ser els principals receptors d'aquestes transaccions–, ja que també han estat algunes de les principals víctimes en haver patit importants crisis financeres. Algunes de les més destacables han estat la de Mèxic el 1995, la del sud-est asiàtic el 1997, la de Rússia el 1998, la del Brasil 1999 i la de l'Argentina l'any 2001. Aquestes crisis tenen, a més, uns efectes de contagi sobre altres economies o sobre el conjunt de l'economia mundial, segons quina sigui la profunditat de la crisi i la intensitat de les relacions econòmiques entre el país afectat i la resta de països.

El concepte de crisi financera engloba una àmplia categoria de fenòmens econòmics. Habitualment, l'anàlisi se centra en els que, o bé tenen l'origen en els mercats financers internacionals (incloent com a tal el de divises), o bé s'inicien com a conseqüència de problemes econòmics interns que acaben per

repercutir en la moneda nacional. D'aquesta manera, es distingeixen tres tipus de crisis financeres: canviària, bancària i de deute. Aquests tres tipus de crisis es poden produir de manera aïllada o conjunta. Òbviament, quan coincideixen dues o totes tres simultàniament, els costos econòmics i humans (mesurats en termes de caiguda del PIB, pèrdues de llocs de treball, augment de la pobresa, pèrdua de benestar, etc.) són enormes.

Definim **crisi canviària** com una depreciació o devaluació forta de la moneda nacional en un període de temps relativament curt. Aquesta definició és, no obstant això, restrictiva. Les autoritats poden tenir èxit en la defensa de la moneda, ja sigui gràcies a les intervencions en el mercat de divises, per pujades en els tipus d'interès o per canvis en les polítiques macroeconòmiques. Conseqüentment, una definició més àmplia seria la de considerar que es produeix una crisi canviària quan la moneda nacional es veu sotmesa a fortes pressions venedores en el mercat i això obliga a canviar les polítiques econòmiques del govern. Si aquest canvi no es produeix o resulta insuficient, la crisi canviària es materialitzarà en la pèrdua abrupta del valor de la moneda.

Una **crisi bancària** es desencadena quan una part important del sistema financer nacional es torna insolvent. Una crisi bancària no implica necessàriament que es produeixi una crisi canviària o a l'inrevés; no obstant això, moltes vegades totes dues apareixen unides i el detonant de la crisi bancària és la crisi canviària. Aquesta situació es dona quan el sistema financer nacional ha recorregut als mercats internacionals per finançar operacions amb moneda nacional, ja que l'endeutament en divises aguditza la sensibilitat del sistema financer als vaivens del tipus de canvi nominal.

Una **crisi de deute** implica la incapacitat de fer front al pagament de compromisos adquirits en divises i pot adoptar dues varietats: de liquiditat o de solvència. En el primer cas, l'escassetat de moneda estrangera és temporal, és a dir, l'estructura productiva del país és capaç de generar en un futur pròxim recursos suficients per a reemborsar als prestamistes internacionals. En el segon cas hi ha una incapacitat estructural per a fer front als pagaments en divises del servei del deute (interessos més amortitzacions). El problema és que sovint no és fàcilment distingible si el problema és de liquiditat o de solvència.

Convé assenyalar que no hi ha una relació directa entre una crisi de deute i una de canviària: se'n pot produir una sense l'altra o, alternativament, una crisi de deute en pot precedir una de canviària o ser-ne la conseqüència. Per exemple, els residents d'un país es poden haver endeutat amb l'exterior d'una manera relativament prudent, però un esdeveniment exterior inesperat (per exemple, una caiguda en el preu dels principals productes d'exportació) pot convertir en excessiu aquest endeutament. Igualment, un enfonsament en el valor de la moneda pot transformar en impossible el compliment d'uns compromisos de pagaments en divises que fins aquell moment eren suportables.

2.3. La globalització comercial

El segon àmbit de la globalització que analitzarem és el comercial. En el primer punt d'aquest apartat analitzarem el procés de liberalització comercial que ha tingut lloc al llarg de les darreres dècades. En el segon punt, presentarem els resultats de la dinàmica comercial en aquest mateix període. Finalment, en el tercer punt, tractarem el tema de les integracions regionals.

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 amb d'altres empreses i sempre en termes mundials. En aquest escenari sense barreres comercials, una empresa nacional amb un cost de producció més elevat que el de les competidores a escala mundial –per tant no competitiva mundialment– sucumbiria davant la competència d'altres empreses no nacionals i simplement no podria existir.

Però en l'actualitat, els estats mantenen un important paper per influir sobre el comerç, de tal 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 a través de barreres aranzelàries, quotes a la importació, subvencions, 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 d'un mercat nacional. Per tant, encara no podem parlar d'un mercat mundial únic, sinó d'un comerç exterior d'empreses situades en diferents estats. Això porta al fet que la competència plena no existeixi i que subsisteixin nombroses empreses no competitives a escala mundial, protegides pels diversos sistemes establerts amb aquest objectiu pels respectius estats.

2.3.1. El camí cap a un mercat mundial integrat

Quan es va plantejar l'ordre econòmic internacional que regiria després de la Segona Guerra Mundial, es van dissenyar tres àmbits bàsics, cada un dels quals havia de generar una institució: en l'àmbit financer, el Fons Monetari Internacional; en el camp del desenvolupament, el Banc Internacional de Reconstrucció i Desenvolupament (l'anomenat *Banc Mundial*) i en el terreny del comerç, l'Organització de Comerç Internacional (ITO⁵). A diferència de les dues primeres institucions, la darrera no es va arribar a ratificar.

Vegeu també

Vegeu l'apartat 1 d'aquest mòdul didàctic.

⁽⁵⁾ ITO és la sigla d'*International Trade Organization*.

Per cobrir aquest buit en l'àmbit comercial, vint-i-tres països es van reunir a Ginebra el 1947 en una ronda de negociacions per a reduir els aranzels; d'aquesta trobada en va sortir l'Acord General sobre Aranzels i Comerç, GATT⁶. L'acord, que establia uns principis que posteriorment van obtenir l'adhesió de més països, es va anar dotant d'una estructura organitzativa.

⁽⁶⁾GATT és la sigla de *General Agreement on Tariffs and Trade*.

D'acord amb el preàmbul, el GATT tenia com a objectiu la consecució d'"acords recíprocs i mútuament avantatjosos dirigits a la substancial reducció d'aranzels i altres barreres al comerç i a l'eliminació de tractes discriminatoris en el comerç internacional".

Es basava, segons l'article 1, en la concessió recíproca per part dels seus membres de la clàusula de "nació més afavorida": els països es comprometen a estendre a tots els firmants qualsevol concessió comercial efectuada a un dels firmants.

El sistema de comerç que plantejava el GATT era, doncs, essencialment multilateral i no discriminatori. L'altre tret bàsic, i alhora instrument per a arribar a un sistema de lliure comerç a escala mundial a partir d'una realitat plena de traves al comerç, era la reciprocitat, consubstancial a qualsevol procés de negociació.

En les primeres cinc rondes de negociacions, entre 1947 i 1961, es van aconseguir bàsicament reduccions aranzelàries, negociades producte per producte. En la Ronda Kennedy (1964-1967) es va aconseguir ja una important ampliació de l'agenda i dels procediments. Es van reduir els aranzels en un percentatge significatiu global (no producte a producte), es van introduir noves qüestions, com les agrícoles i les barreres no aranzelàries. Aquesta ampliació de matèries i procediments es va mirar de continuar en les fases negociadores següents, la Ronda Tòquio (1973-1979) i la Ronda Uruguai, oberta el 1986 i que, si bé havia de finalitzar els treballs el 1990, l'amplitud i complexitat de la seva agenda van fer que s'allargués fins al desembre de 1993. El text final el van firmar 125 països l'abril de 1994 i va entrar en vigor el 1995.

En l'acord final de la Ronda Uruguai s'estableix la creació de l'Organització Mundial del Comerç (OMC⁷), que des de 1995 substitueix de manera institucional el GATT.

⁽⁷⁾En sigles angleses WTO, World Trade Organization.

L'OMC és l'òrgan regulador del comerç mundial i està formada per la Conferència Ministerial, composta per representants de tots els països membres i que es reuneix almenys una vegada cada dos anys, un conjunt d'òrgans permanents que treballen entre conferències i uns tribunals de resolució de conflictes o disputes comercials.

Els principals temes de discussió i negociació en les diferents conferències ministerials que s'han dut a terme fins ara han estat els següents:

a) Productes agrícoles: el G-20⁸ acusa la Unió Europea i els Estats Units de protegir (per exemple, a través de subvencions a l'exportació) els seus productes agrícoles.

b) Qüestions comercials relacionades amb la protecció de la propietat intel·lectual (TRIP⁹).

Un gran nombre dels béns (i serveis) actuals incorporen molts "coneixements" i innovacions la generació de les quals és costosa. En aquest sentit, les empreses que generen aquestes innovacions (per exemple ordinadors, programari o medicaments) argumenten que si no reben una protecció, els seus productes poden ser ràpidament "imitats" per altres països, la qual cosa pot no fer rendible la inversió en R+D i per tant deixaran de fer-ho.

En els àmbits de la informàtica, química i farmacèutica, les infraccions de la propietat intel·lectual són notables. Els conflictes entre els EUA i la Xina respecte a la infracció d'aquests drets han estat freqüents i han mostrat el nivell de conflictivitat potencial d'aquests temes.

En aquests moments està vigent una protecció internacional de la propietat intel·lectual mitjançant un sistema de patents internacional de vint anys.

Això ha generat conflictes comercials importants, per exemple en l'àmbit dels medicaments, en la mesura que el règim de propietat intel·lectual vigent en el marc de l'OMC, segons el qual tots els països membres han d'atorgar drets exclusius de comercialització als propietaris de les patents de productes farmacèutics durant un període de vint anys com a mínim, pot estar contribuint a augmentar la bretxa sanitària entre països rics i pobres.

D'aquesta manera, mentre que els països occidentals amb importants empreses farmacèutiques (com per exemple, els Estats Units o Suïssa) exigeixen que aquestes puguin conservar la patent com a incentiu per a la recerca, alguns dels països en vies de desenvolupament (bàsicament el Brasil, l'Índia i Sud-àfrica) reclamen que es puguin derogar els drets de protecció intel·lectual – que a la pràctica representa el manteniment del monopoli tecnològic durant molts anys – en cas de declarar-se una crisi sanitària nacional i puguin produir medicaments genèrics localment.

De fet, moltes de les morts prematures relacionades amb malalties infeccioses es podrien evitar si els països menys desenvolupats tinguessin més i millor accés als medicaments. Per exemple, a Zàmbia, on dues terceres parts de les famílies rurals viuen per sota del llindar de la pobresa, tractar un cas de pneumònia infantil costa 10 dòlars, una quantitat equivalent a la meitat de

⁽⁸⁾El G-20 és un grup de països que s'han agrupat per poder actuar amb més poder de negociació i del qual formen part la Xina, l'Índia, el Brasil, l'Argentina, Austràlia, el Canadà, Nova Zelanda, Colòmbia i Indonèsia, entre d'altres. No l'hem de confondre amb l'altre G-20, que és un fòrum de 19 països més la UE compost pels governants dels bancs centrals i ministres de finances dels països més industrialitzats del món (els membres del G-7), Rússia (G-8), i 11 països més de recent industrialització. És un fòrum de cooperació i consultes que té com a objectiu principal mantenir l'activitat del sistema financer internacional.

⁽⁹⁾TRIP és la sigla de l'expressió anglesa *trade-related intellectual property*.

l'ingrés familiar mensual. A més, en aquest tipus de països, la major part de la despesa sanitària no prové dels pressupostos nacionals de salut o de sistemes d'assegurances, sinó que surt directament dels pressupostos de les famílies. Però per a les capes de població més pobres, el cost dels tractaments és sovint prohibitiu.

c) Un altre tema de discussió és el del dúmping social, plantejat pels països industrialitzats com a argument per a protegir-se enfront dels que basen la competitivitat en una mà d'obra barata i en l'absència dels mínims drets laborals (i fins i tot en condicions de semiesclavatge o amb la utilització de treball infantil).

Els països subdesenvolupats argumenten que el que realment pretenen els països desenvolupats és treure'ls el principal avantatge comparatiu i que els països desenvolupats han assolit els graus de protecció social després de moltes lluites i conflictes. Reclamen que necessiten el mateix temps de què han gaudit els –avui– països desenvolupats per a avançar en el procés de desenvolupament econòmic.

A més, afirmen que en el fons hi ha hipocresia per part dels països desenvolupats en preocupar-se tant dels sistemes laborals dels països subdesenvolupats tenint en compte que aquests en són els principals beneficiaris, ja sigui perquè poden importar productes molt barats o perquè les seves empreses inverteixen en aquests països i s'aprofiten d'aquesta manca de drets laborals.

d) També es debat sobre la major o menor liberalització de la inversió estrangera directa (TRIM¹⁰).

⁽¹⁰⁾ TRIM és la sigla de l'expressió anglesa *trade-related-investment measures*.

De l'arribada de les inversions estrangeres directes s'espera uns determinats impactes sobre les economies receptores (finançament, transferències tecnològiques, exportacions, etc.). Però aquests impactes positius, es donen pel simple fet de produir-se l'entrada d'una inversió o cal fer polítiques específiques que els garanteixin?

A vegades els governs locals, per tal d'intentar garantir els impactes positius esperats de les inversions estrangeres directes, han decidit legislar per no perdre el control del seu aparell productiu. Per exemple, es dicten normes com ara la prohibició que una empresa estrangera tingui el capital majoritari d'una empresa local, especialment en determinats sectors considerats estratègics. Altres vegades, per garantir que les empreses estrangeres utilitzen els proveïdors locals, estableixen uns mínims de contingut local per als productes produïts al seu territori.

Els països desenvolupats, d'on procedeixen la major part de les empreses multinacionals, defensen la liberalització de les inversions internacionals, i a més afirmen que establir condicions restrictives pot perjudicar l'arribada d'aquestes inversions, ja que altrament aniran als llocs que menys condicionaments els

posin. És a dir, s'entra en una forta competència mundial per a captar uns capitals escassos susceptible de destinacions alternatives, oferint cada vegada desgravacions fiscals més generoses o millors condicions per a l'accés a terrenys i instal·lacions.

e) Finalment, a l'OMC també es discuteix sobre les relacions entre comerç internacional i medi ambient. De fet, en els aspectes mediambientals és on els efectes de la globalització es posen més de manifest, ja que en el deteriorament de la capa d'ozó, l'efecte d'hivernacle o la difusió de les pluges àcides, les interrelacions internacionals no solament són evidents sinó que a més són inevitables.

Els països subdesenvolupats interpreten l'argument mediambiental és un argument subtil que utilitzen els països desenvolupats per a imposar barreres i protegir les indústries. Però, alhora, diferències substancials en les exigències mediambientals poden també determinar la localització de determinades indústries, sobretot en el cas de les empreses multinacionals més importants (dúmping ecològic).

En el si de l'OMC es va crear el Comitè de Comerç i Medi Ambient per a tractar els múltiples problemes d'interrelació entre el sistema multilateral de comerç i els objectius de defensa del medi ambient que permetin un "desenvolupament sostenible", en línia amb els acords assolits a la Cimera de Rio sobre Medi Ambient i Desenvolupament o a la Conferència de Kyoto.

2.3.2. 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 durant la dècada dels anys cinquanta (el cas més significatiu d'aquell moment va ser el de la Unió Europea). No obstant això, la rellevància com a part del procés de globalització es manifesta amb claredat més recentment. De fet, aquest tipus d'experiències han proliferat notablement al llarg de les darreres dues dècades. Entre tots destaquen el Tractat de Lliure Comerç d'Amèrica del Nord (NAFTA en les sigles en anglès), el Mercosur (a l'Amèrica Llatina) i 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 aproximem o allunyen l'economia mundial del que per a alguns, i entre ells molt especialment l'OMC, seria l'escenari òptim del comerç mundial, el qual s'assoliria amb la integració comercial plena de tots els mercats, és a dir sense cap tipus de restriccions 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 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, en beneficiar-se de la inexistència de barreres comercials.

A més, 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 a la vegada a constituir altres blocs comercials (estaríem enfront d'un procés de regionalització de l'economia mundial que per a alguns és el que ha tingut lloc en les darreres dècades).

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 adopti enfront de la resta del món. El punt de vista de l'OMC és que si el procés d'integració no augmenta el proteccionisme contra tercers, la integració és un camí més d'apropament que de divergència cap al seu escenari òptim del lliure comerç global. L'argument és que una economia mundial amb blocs comercials molt tancats, és a dir, amb altes proteccions cap a països tercers, generaria molts efectes desviació de comerç, la qual cosa allunyaria l'economia mundial de la plena integració del mercat mundial, objectiu desitjable sota el punt de vista de l'OMC. Conseqüentment, aquesta institució admet els acords regionals sempre que aquests no impliquin un increment del grau de protecció cap a països tercers.

En canvi, d'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 que, com hem dit anteriorment, ha tingut lloc en els darrers trenta-cinc anys, ha perjudicat clarament els països subdesenvolupats tot creant més diferències i desequilibris, i que per tant, aquesta no és desitjable. Sota el seu punt de vista, el que caldria seria recuperar la integració regional com un mecanisme més que com un objectiu en si mateix, i permetre acords comercials i regionalitzacions tancades entre aquests països subdesenvolupats, i també forçar regionalitzacions obertes per als processos d'integració entre els països desenvolupats.

2.4. La globalització productiva

Un dels elements més característics i definitoris del procés de globalització durant les darreres dècades ha estat el significatiu augment de les inversions estrangeres directes (IED⁽¹⁾). L'actor a través del qual aquestes es porten a terme són les anomenades *empreses multinacionals* (EMN⁽²⁾).

(1) IED és la sigla d'inversions estrangeres directes.

(2) EMN és la sigla d'empreses multinacionals.

Abans, però, de començar amb qualsevol anàlisi de les IED, cal precisar què s'entén per IED i quin és el concepte que s'utilitza en les estadístiques internacionals. En principi, la UNCTAD⁽³⁾ considera directes les inversions que fa una empresa en un país diferent del d'origen per obtenir capacitat de decisió en l'economia receptora i establir-hi una relació de llarg termini (UNCTAD, 1999).

(3) UNCTAD és la sigla d'United Nations Conference on Trade and Development.

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 directes les inversions realitzades per 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 nivell de participació del capital social que dóna control efectiu és del 10%. Aquesta categoria inclou tant les inversions totalment noves com les fusions i 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 dividendes ni es remeten a la matriu. Se suposa que aquests beneficis són reinvertits en la filial. I, en tercer lloc, els **préstecs financers**, els quals es corresponen amb els préstecs de fons a curt i llarg termini concedits per la matriu a les filials. D'altra banda, les relacions que s'estableixen entre l'empresa inversora i la participada poden donar lloc a formes institucionals molt variades, segons el grau de participació i la manera de fer la inversió.

2.4.1. Els factors explicatius de les inversions estrangeres directes

En principi, una operació d'inversió directa en un altre país sembla més arriscada i més costosa que una operació comercial d'importació o exportació. No obstant això, en el moment actual, el principal vehicle d'internacionalització

de les empreses el constitueix la IED, la qual cosa ha convertit les EMN en els principals actors productors i organitzadors dels actius a escala mundial, i en els principals difusors transfronterers dels fruits d'aquests actius.

En general, tota transacció comercial, especialment entre diferents països –transaccions externes–, porta implícits uns costos abans, durant i després de l'operació comercial –costos de transacció. En considerar aquests costos, les empreses poden prendre la decisió de reduir-los internalitzant les transaccions externes. Si l'empresa observa que els beneficis de la internalització, descomptant-ne els costos, són superiors als de comportar-se com a simple importador o exportador, aleshores es derivarà una inversió directa en un altre país. Per tant, serà la diferència entre els guanys esperats i els costos de transacció el que conduirà les EMN a preferir la inversió internacional com a forma d'entrada sobre un mercat estranger, abans que les exportacions.

Dunning (1995) planteja que s'han de donar simultàniament tres condicions perquè la inversió estrangera directa tingui lloc:

1) L'expansió d'una activitat productiva és més difícil més enllà de les fronteres que a l'interior del país. L'empresa ha de penetrar en un entorn nou on la informació és escassa, i la comunicació difícil. La firma que s'implanta a l'estranger ha de tenir, per tant, un avantatge específic que compensi el desavantatge en relació amb les firmes locals. L'empresa ha de trobar, en operar en mercats estrangers, algun avantatge específic derivat del dret de propietat¹⁴ com ara les economies d'escala, la possessió d'una tecnologia avançada, les competències en matèria de gestió i organització o la xarxa de comercialització.

Aquest avantatge li permet competir amb altres empreses en aquells mercats, especialment amb les empreses domèstiques atès que, en principi, l'empresa estrangera ha de fer front a uns costos de localització que li impedeixen ser competitiva en relació amb les firmes locals que produeixen per al seu mercat. Els desavantatges relatius de l'EMN en relació amb les firmes locals són múltiples: coneix menys el mercat local, la legislació, la demanda, la llengua, els hàbits, els factors de producció, etc. La firma estrangera ha de pagar, a vegades a un preu molt elevat, allò que l'empresari domèstic ha obtingut gratuïtament (perquè forma part de la seva educació), o a un preu més baix (perquè ell sap on buscar les informacions). Per tant, la implantació a l'estranger comporta costos d'informació que no han de suportar les firmes domèstiques.

2) L'empresa ha de percebre algun atractiu "locacional" en comparar la producció domèstica amb la hipotètica producció a l'estranger, per establir efectivament allà la base de la producció (de tot o de part del producte). Aquests avantatges de localització¹⁵ del país amfitrió es refereixen bàsicament als avantatges comparatius en les dotacions i costos dels factors, però també al clima general econòmic, polític, social i jurídic. En aquest sentit, les incitacions go-

Altres aportacions teòriques

Altres interessants aportacions teòriques sobre les motivacions per les quals les empreses inverteixen a l'estranger les han fet Vernon, a partir de la seva teoria del cicle de vida del producte (1966), Hymer, sobre la base de les imperfeccions del mercat o costos de transacció (1968), o Krugman (1985) i les noves teories del comerç internacional.

⁽¹⁴⁾En anglès, *ownership advantages*.

⁽¹⁵⁾En anglès, *localization advantages*.

vernamentals o les permissivitats legislatives en àmbits como el laboral o el mediambiental poden tenir un paper clau en l'elecció entre emplaçaments d'implantació alternatius.

3) L'empresa ha de creure que aquests avantatges poden ser més ben explotats internament (és a dir, internalitzant el procés) que per mitjà d'operacions o acords comercials i/o tecnològics (com per exemple la cessió de llicències). Els avantatges de la internalització¹⁶ dels mercats deriven de la imperfecció dels mercats i de l'existència de costos de transacció. En particular, quan els drets de propietat dels actius estan mal definits o mal protegits (per exemple, d'una nova tecnologia), la firma prefereix apropiar-se el rendiment de la seva inversió (sigui per a la creació d'un nou producte o per a la comercialització), expandint-se i implantant-se a l'estranger per la via de filials.

⁽¹⁶⁾En anglès, *internalisation advantages*.

Sobre la base d'aquests tres avantatges, Dunning identifica quatre objectius o raons de ser de les inversions estrangeres directes:

1) L'adquisició de recursos físics i humans a un cost menor que al país d'origen (**IED de tipus *resource-seeking***) amb la triple condició de suposar que la competitivitat del producte es troba en el cost i en el preu, el més baix possible, que la mà d'obra tingui la mateixa productivitat pertot arreu i que el producte sigui perfectament deslocalitzable (feble paper dels costos de transport). Aquesta raó de ser de la IED, que s'explica pel costat de l'empresa per una voluntat de millorar la competitivitat-cost, és sovint incentivada pels països receptors que persegueixen estimular un procés de desenvolupament de les exportacions fundades en la utilització d'una mà d'obra barata.

2) La conquesta dels mercats domèstics, des d'un punt de vista regional, motiva la **IED de tipus *market-seeking***. La dimensió del mercat i les seves perspectives de creixement, la necessitat d'esquivar barreres duaneres, la de seguir el client multinacional, la proximitat amb els clients, la reducció dels costos de transport i de transacció en general, i la competència oligopolística, són els determinants fonamentals.

3) La racionalització del procés de producció identifica la **IED de tipus *efficiency-seeking***: l'inversor estranger busca racionalitzar les unitats productives (que siguin de tipus *resource-seeking* o *market-seeking*) en funció dels avantatges comparatius dels països per a explotar millor les economies d'especialització i d'escala. L'objectiu és incrementar l'eficiència de les seves activitats regionals o globals per integració i especialització dels actius, de la cadena productiva i dels mercats.

4) L'adquisició dels recursos i de capacitats locals per a sostenir o reforçar la competitivitat internacional (capacitats d'innovació i organitzatives, tecnologia, accés a canals de distribució, millor apreciació de les necessitats del consumidor, etc.) genera la **IED anomenada *strategic (created) asset-seeking***, la

qual resulta de la modificació de l'ordre competencial i de la necessitat de les firmes de millorar constantment l'avantatge competitiu amb l'adquisició (creació) d'actius estratègics.

La taula 7 resumeix els principals tipus de IED sobre la base de la raó de ser de la inversió.

Taula 7. Els tipus principals d'IED

Tipus d'IED	Objectius
1. <i>Ressource-seeking</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Recursos físics • Recursos humans
2. <i>Market-seeking</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Mercats domèstics • Mercats veïns (regionals)
3. <i>Efficiency-seeking</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Especialització del producte • Especialització en el procés
4. <i>Strategic (created) asset-seeking</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Tecnologia • Capacitats organitzatives • Mercats

2.4.2. Les inversions estrangeres directes en les últimes tres dècades. Visió panoràmica

Durant els darrers trenta anys, els fluxos d'inversions estrangeres directes han crescut notablement més que el corresponent a altres variables econòmiques com el PIB mundial o els intercanvis comercials.

La tendència cap a una liberalització més gran en les legislacions relatives a les inversions exteriors al llarg de les darreres tres dècades ha estat una de les principals causes de la dinàmica exposada, la qual cosa ha comportat que les grans empreses tinguin un accés cada vegada més fàcil tant a les fonts d'aprovisionament de les matèries primeres com als mercats en els quals vendre la producció. Aquest escenari ha comportat que siguin les empreses multinacionals l'agent principal de la globalització econòmica, ja que són les que dominen els fluxos de capitals, manufactures i serveis. El resultat ha estat que bona part del producte agregat i del comerç mundial descansi sobre l'activitat d'aquestes EMN.

Fins i tot en els últims anys de crisi econòmica internacional, la tendència general de les polítiques d'IED ha continuat apuntant cap a una obertura més gran, inclosa la limitació de les barreres a la IED i la reducció dels impostos sobre els beneficis de les empreses. Per exemple, l'enquesta anual de la UNCTAD sobre els canvis introduïts en les lleis i reglaments nacionals en matèria d'IED indica que durant el 2010 es van adoptar 146 noves mesures relacionades amb la IED, de les quals 101 van ser més favorables a la IED. A més, les mesures restrictives que s'han adoptat s'han centrat en pocs sectors, especialment en les indústries basades en els recursos naturals i en els serveis financers.

Sembla, doncs, que la crisi financera i econòmica actual no s'ha traduït en canvis d'orientació en les polítiques relatives a la IED, encara que és important esmentar que en les mesures de política nacional d'abast més ampli (programes nacionals de rescat, plans d'estímul econòmic, etc.) es constata que les mesures adoptades han provocat un cert proteccionisme en l'àmbit de les inversions exteriors que ha afavorit els inversors locals respecte dels estrangers o ha erigit obstacles a les inversions a l'estranger a fi de mantenir els capitals als països d'origen (UNCTAD¹⁷, 2009):

⁽¹⁷⁾ UNCTAD és la sigla de *World Investment Report*.

- Per països receptors, al llarg de les últimes tres dècades, les economies desenvolupades han capitalitzat la major part de les entrades d'IED i han sextuplicat la quantitat rebuda per part de les economies subdesenvolupades. No obstant això, la crisi financera actual sembla haver modificat aquesta pauta. L'orientació dels fluxos internacionals en favor dels països en desenvolupament ha significat que la participació d'aquests en el conjunt de les entrades mundials d'IED s'elevés l'any 2010 a gairebé el 50% (ascendia a un 30% el 1995), els principals receptors de les quals són les nacions en desenvolupament d'Àsia amb el 63% de les entrades i les de l'Amèrica Llatina i el Carib amb el 28%.
- Per països concrets, i malgrat que el lideratge en termes d'entrades d'IED el segueix tenint els Estats Units, el nombre d'economies emergents que apareixen en la classificació de les "top-20" ha augmentat significativament. La Xina és ja el segon país receptor mundial d'IED, i en aquest grup apareixen també el Brasil, Rússia, Mèxic i Xile.
- Per sectors de destinació, i dins d'aquesta tendència creixent de les IED al llarg de les darreres dècades, destaca l'augment de la importància relativa del sector 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 augment s'explica per diverses causes:
 - el retard previ que exhibia el sector pel que fa al nivell d'internacionalització;
 - el pes creixent dels serveis en el PIB de la major part dels països del món;
 - els processos de desregulació i privatització que han implicat l'accés d'inversors estrangers a sectors prèviament restringits (electricitat, gas, aigua, transports i comunicacions, serveis financers, administració pública, defensa, etc.); i
 - 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, el qual va passar d'una participació en l'estoc mundial d'IED del 7,17% al 18,64% entre 1990 i 2010. Juntament amb el sector de transport i comu-

nicacions i el d'electricitat, gas i aigua, són els sectors que més protagonisme han tingut en l'increment de la participació dels serveis en la IED global. En contrast, sectors on ja hi havia un alt nivell 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 dels dos mil, les cinc activitats esmentades en aquest paràgraf explicaven quasi el 90% de tota la IED en serveis.

2.5. 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 cobrar notable importància.

Les xifres anteriors, no obstant això, no reflecteixen l'amplitud del fenomen en la seva totalitat. En primer lloc, perquè no estan recollits tots els països de destí sinó algunes zones de l'OCDE; en segon lloc, perquè tampoc es compten tots els països d'origen; en tercer lloc, perquè molts emigrants (asiàtics) van a buscar feina no a països desenvolupats, sinó als països d'Orient Mitjà; i fonamentalment perquè una part de l'emigració és clandestina i esquiva qualsevol còmput. Per exemple, s'estima que als Estats Units hi arriben un milió d'immigrants clandestins cada any.

La migració comporta per al migrant un canvi rellevant d'entorn econòmic i social. Juntament a altres efectes socials i culturals, la migració té clares implicacions demogràfiques i econòmiques 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 el que preferentment emigren. En el país de destinació tenen lloc els efectes contraris: s'alleugereix el problema del reduït creixement de la població, aquesta rejuveneix, i amb freqüència es produeix una saturació del medi urbà.

Respecte als efectes econòmics, la comunitat emissora veurà reduït l'atur, millorada la posició de balança de pagaments gràcies a les remeses dels emigrants i incrementades les possibilitats de creixement futur sempre que es produeixi el retorn d'algun emigrant proveït de més formació. A vegades, no obstant això, no solament no es produeix el retorn, sinó que té lloc l'anomenada *fugida de cervells* –és a dir, la sortida de professionals ben formats– a la recerca de millors oportunitats. D'altra banda, el país receptor cobreix els dèficits que té 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 ara 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 té lloc un canvi sense precedents en els trets característics dels moviments migratoris. Es tracta d'una migració global en què estan involucrats cada vegada un nombre de persones i països més elevat i que presenta causes i conseqüències cada vegada més complexes. L'any 1965 eren immigrants 76 milions de persones; l'any 2000 més de 174 milions. Una altra novetat és que actualment són els països en desenvolupament els que proporcionalment tenen un volum de població immigrant més elevat, ateses les mesures de control d'immigrants estrictes 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 la primera part del mòdul hem analitzat la balança de pagaments (BP), atesa la seva importància com a document comptable que recull sistemàticament les transaccions dels residents d'un país amb la resta del món (RM).

A continuació, hem tractat el comerç internacional, el qual ha crescut tant en importància com en complexitat en les darreres dècades i representa un percentatge cada vegada més important de l'activitat econòmica mundial.

En aquest àmbit diferenciem entre dos tipus de comerç, l'interindustrial i l'intraindustrial, els quals s'expliquen per factors diferents: el primer, pel que anomenem els avantatges competitius, i el segon, per la presència d'economies d'escala i per la diferenciació de productes.

La teoria econòmica posa de manifest els hipotètics beneficis que extreuen del comerç internacional els països que hi participen, però sempre que es compleixin una sèrie de supòsits altament restrictius i que quasi mai no es donen en la realitat.

En la pràctica els països han continuat aplicant polítiques proteccionistes amb l'objectiu de protegir les seves indústries de la competència exterior.

Les transaccions internacionals exigeixen a un país tenir reserves de monedes d'altres països. La relació en la qual s'intercanvien dues monedes és anomenada *tipus de canvi (tc)* i indica el preu relatiu d'una moneda respecte a una altra. A aquest aspecte hem dedicat el tercer subapartat de la primera part del mòdul.

En la segona part del mòdul hem analitzat sintèticament el procés de globalització econòmica. Hem vist que la globalització és el resultat de la combinació de dos elements: per una banda, els avenços tecnològics en els transports i les TIC i, per una altra, el corrent liberalitzador que ha dominat les relacions econòmiques en els darrers trenta anys.

Actualment, la integració dels mercats que ha suposat aquest procés es troba en una situació intermèdia: mentre que en l'àmbit financer la integració és pràcticament plena, la configuració d'un mercat mundial únic es troba en una situació de transició.

Mentre que els agents protagonistes del procés –les empreses multinacionals– pressionen perquè la globalització s'acceleri, els estats, tot i que els seus governs estan en mans d'opcions polítiques formalment partidàries de la globalització, generen resistències en contra, en la mesura en què perceben que pot

posar en dubte o perill la seva pròpia existència. Una d'aquestes resistències es posa de manifest en l'emergència dels diversos processos d'integració regional actuals.

Bibliografia

Alonso, J. A. (dir.) (2011). *Lecciones sobre economía mundial* (5a. ed.). Editorial Thomson-Civitas.

Requeijo, J. (2011). *Economía Mundial* (4a. ed.). McGraw-Hill.

Torres, J. (2013). *Economía Política* (4a. ed.). Pirámide.

Tugores, J. (2006). *Economía Internacional: globalització i integració regional* (6a. ed.). McGraw-Hill.

Shiller, B. R. (2008). *Principios de Economía* (6a. ed.). McGraw-Hill.

