
Temes actuals de comerç internacional

PID_00242887

Joan Tugores Ques

Temps mínim de dedicació recomanat: 4 hores



Índex

Introducció	5
Objectius	7
1. Evolució del comerç internacional: globalització i crisi	9
2. El debat sobre l'alentiment del comerç mundial	11
3. El paper de les cadenes globals de valor	14
4. Posicionament dels països en les cadenes globals de valor	17
5. Competitivitat: conceptes i mesuraments	21
5.1. Enfocaments estructurals: estudis comparatius	23
6. Noves dimensions de la competitivitat	26
6.1. Marges extensius i intensius	26
6.2. Qualitat	27
6.3. «Vulnerabilitat» davant la competència global	28
7. Internacionalització i creixement	30
8. Aspectes distributius	34
8.1. Creixement inclusiu, comerç inclusiu, cadenes globals de valor inclusives	37
8.2. Pobresa i globalització	38
9. Comerç i medi ambient: els objectius de desenvolupament sostenible	39
9.1. Els objectius de desenvolupament sostenible	40
10. Comerç i geopolítica	42
Resum	45
Activitats	47
Exercicis d'autoavaluació	47
Solucionari	49

Glossari	50
Bibliografia	52

Introducció

Aquest darrer mòdul planteja alguns dels debats recents en l'àmbit del comerç internacional i les seves implicacions. S'hi inclouen aspectes transversals que enllacen amb els continguts de diversos mòduls de l'assignatura, al mateix temps que es plantegen algunes qüestions sobre impactes d'ampli abast dels temes comercials en dimensions com el creixement, les desigualtats, els problemes mediambientals o els objectius de desenvolupament sostenible de les Nacions Unides.

Un fil conductor inicial són els debats sobre l'alentiment del comerç mundial que s'experimenta especialment des del 2012. No solament el ritme de creixement del comerç internacional és més lent que abans de la crisi del 2008, sinó que aquest hauria deixat de créixer de manera perceptiblement superior a l'activitat econòmica global. ¿Es tracta de canvis conjunturals, transitoris o, contràriament, hi ha factors de fons, estructurals? En qualsevol cas, ¿són preocupants les noves dinàmiques o responen a ajustos en una *nova normalitat*? Atès que en les discussions sobre aquestes qüestions s'han apuntat tota mena de factors potencialment explicatius, la seva anàlisi permet fer una síntesi de l'estat actual de moltes de les qüestions comercials, els fonaments de les quals s'han presentat en els mòduls anteriors. Els dos primers apartats en resumeixen els principals fets i línies d'anàlisi.

Una d'aquestes línies és l'evolució de les cadenes globals de valor, un dels trets més destacats de les dècades recents en l'economia global, a les quals ja s'ha fet referències en els tres mòduls anteriors. En els apartats 3 i 4 es recullen alguns aspectes addicionals de les implicacions d'aquestes fórmules d'organització de l'activitat sobre diferents dimensions del comerç internacional, des de la seva quantificació fins als estudis de posicionament global dels diferents països.

La competitivitat ha esdevingut també una referència omnipresent en els debats actuals. Considerada per alguns una peça cabdal per a les estratègies de posicionament internacional, criticada per d'altres com una coartada per a retrocessos sociopolítics, és una noció amb més punts de vista del que sovint es vol entendre de manera simplificada. Els apartats 5 i 6 analitzen diferents dimensions dels conceptes de competitivitat, des dels més tècnics fins al de més ampli abast —enfocaments estructurals o sistèmics—, que donen lloc a alguns dels estudis —rànkings inclosos— de competitivitat amb més projecció econòmica, política i mediàtica.

El que passa en el comerç internacional és una part important del funcionament de diferents economies i societats, amb implicacions que van molt més enllà dels simples resultats en termes de *performance* econòmica. Els darrers apartats d'aquest mòdul resumeixen alguns dels principals aspectes en què té

incidència el comerç. Una antiga polèmica fa referència a si el comerç internacional és motor de prosperitat i creixement o no. Una altra polèmica important, de renovada actualitat fa referència a si el comerç internacional pot generar/amplificar desigualtats i com, o si contràriament pot contribuir a reduir-les. Nocions com la de *creixement inclusiu* que formula recentment l'OMC són una manifestació de la importància dels debats. També s'ha discutit en paper del comerç internacional en dimensions com els temes mediambientals. Ha contribuït l'expansió del comerç a un model més intensiu en contaminació? S'han reubicat les activitats més contaminants? Quin paper hi poden tenir criteris mediambientals més respectuosos per contribuir a la lluita contra el canvi climàtic?. Addicionalment, en l'ampli ventall d'objectius de desenvolupament sostenible aprovats per les Nacions Unides el 2015, i referits a l'ampli període 2016-2030, hi ha altres dimensions en què pot incidir el comerç internacional. Els apartats 7 a 10 d'aquest mòdul resumeixen els debats i reptes que s'acaben d'esmentar.

Atesa l'actualitat canviant d'aquests temes i la seva transcendència, les referències al final d'aquest mòdul són més àmplies i més obertes que en els anteriors. Es tracta no solament d'aprendre el que passa ara sinó de tenir les eines disponibles per a anar encabint els esdeveniments que, pel que fa a tots aquets temes, seran importants als propers temps.

Objectius

Els objectius que l'alumnat ha d'haver assolit amb l'estudi dels materials d'aquest mòdul són els següents:

1. Conèixer les principals dades en relació amb els debats sobre l'alentiment del comerç internacional —*trade slowdown*— que s'experimenta des del 2012.
2. Analitzar les principals explicacions d'aquesta dinàmica, els seus components conjunturals i estructurals i les seves valoracions i implicacions.
3. Completar l'anàlisi dels efectes de la proliferació de cadenes globals de valor (GVC) sobre el funcionament del comerç i l'economia mundials.
4. Conèixer les implicacions del paper important de les GVC sobre les dades i les anàlisis de posicionament internacional dels països.
5. Entendre els diversos vessants del concepte de competitivitat i debatre'n les principals implicacions econòmiques, empresarials i sociopolítiques.
6. Conèixer l'estructura bàsica dels principals estudis comparatius sobre competitivitat que porten a terme a escala internacional i com s'estan adequant a les noves realitats.
7. Analitzar el debat històric sobre les relacions entre internacionalització i creixement, i en especial la situació actual de les controvèrsies.
8. Discutir les implicacions i els eventuais mecanismes d'interconnexió entre comerç i desigualtats.
9. Conèixer els principals arguments dels debats sobre les relacions entre comerç internacional i problemes mediambientals.
10. Discutir el paper dels factors comercials en els objectius de desenvolupament sostenible de les Nacions Unides.

1. Evolució del comerç internacional: globalització i crisi

Des del principi dels anys noranta fins pràcticament l'esclat de la crisi el 2008 el fet que el comerç internacional creixia a un ritme perceptiblement superior a l'activitat econòmica, mesurada pel producte interior brut (PIB) s'havia convertit en una regularitat empírica força assumida. Encara que aquesta regularitat era força més antiga —almenys des que es disposa de dades oficials elaborades primer pel GATT i posteriorment per l'Organització Mundial del Comerç—, el diferencial a favor de les xifres de comerç es va ampliar en aquell període, de manera que el creixement mitjà del comerç arribava a duplicar el del PIB.

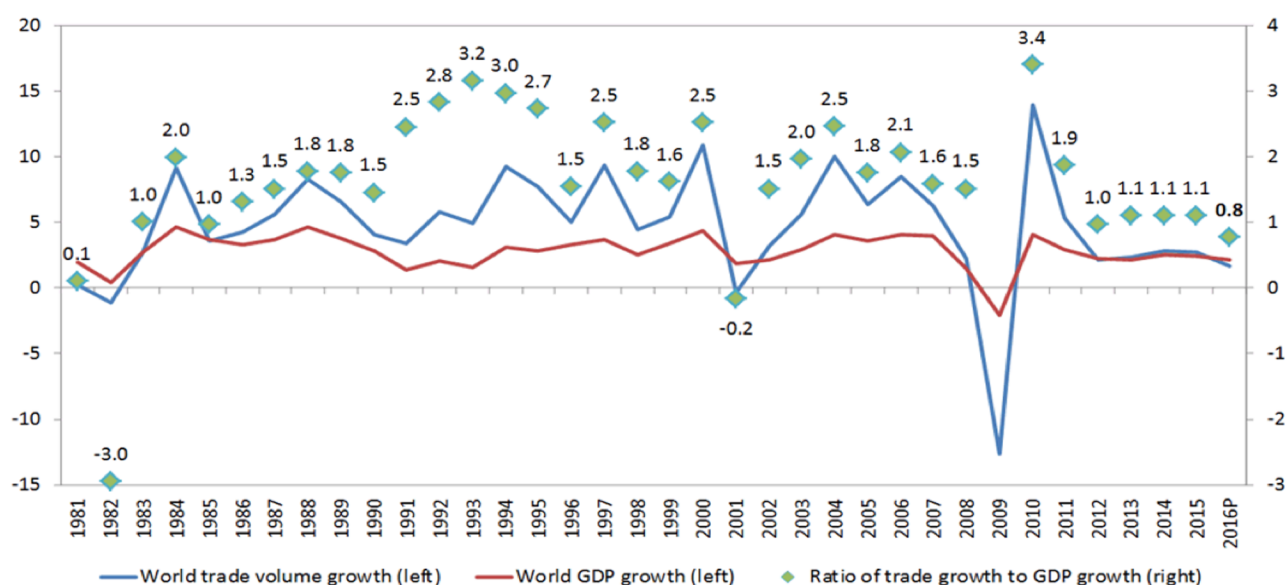
Aquesta regularitat empírica reflectia òbviament el pes creixent del comerç internacional dins del marc de la globalització, i alhora s'interpretava sovint com una mostra del paper del comerç internacional com a factor de dinamisme econòmic mundial. Per tant, el comerç era un dels factors tractors de l'activitat. L'afirmació d'Alfred Marshall al final del segle XIX respecte al paper del comerç com a causa/motor de la prosperitat econòmica sembla confirmar-se.

L'any 2009 el comerç internacional va experimentar un retrocés històric, entre el 10 i el 15% segons l'indicador que es faci servir, i justificà la denominació de «gran col·lapse del comerç» que se li va donar. És cert que la caiguda del PIB mundial també va ser notable, i va mantenir, doncs, en certa manera la regularitat que l'evolució del comerç internacional *amplificava* la de l'activitat. Però varen sorgir dubtes sobre un eventual retrocés de la globalització i el temor a respostes proteccionistes que, com a la dècada dels anys trenta, empitjessin la delicada situació de l'economia mundial. Quan el 2010 es va produir un important *rebot* de les xifres de comerç, i quan el 2011 de nou el creixement del comerç pràcticament va duplicar el del PIB mundial, semblava que s'estava restablint la *normalitat* després del greu sotrac de la crisi.

Això va ser un miratge. Des del 2012 han aparegut dos problemes que mereixen gran atenció. D'una banda, les xifres del comerç internacional no han recuperat els ritmes que tenien abans de la crisi, sinó que se situen en valors notablement inferiors. D'altra banda, això tenia lloc en un context de ritmes de creixement de l'economia mundial també per sota dels previs a la crisi, però havia deixat de ser cert que el comerç creixia més ràpidament que la producció: entre el 2012 i el 2016 ho va fer a ritmes pràcticament similars. Si la baixa taxa de creixement del PIB ha donat lloc a debats sobre un eventual *estancament secular*, el reduït dinamisme del comerç ha generat una amplíssima literatura sobre l'anomenat *slowdown* o alentiment.

La figura 1, extreta d'una publicació de l'OMC del setembre de 2016, resumeix de manera visualment clara els principals aspectes que s'han destacat en els paràgrafs anteriors. D'una banda, resumeix com des de mitjan anys vuitanta fins a l'esclat de la crisi el creixement del comerç internacional va ser molt notable i sistemàticament superior al de l'activitat econòmica mesurada pel creixement del PIB. Els valors de la ràtio entre creixement del comerç i creixement de l'activitat —tècnicament, l'elasticitat del comerç respecte al PIB mundial— se situaven entorn de 2. I d'altra banda, resumeix com des del 2012 el ritme del comerç internacional s'ha alentit de manera notable, al mateix temps que la seva elasticitat respecte al PIB en situa el valor entorn d'1 (o fins i tot per sota en alguns moments).

Figura 1. Evolució recent del comerç i l'activitat mundials



Font: OMC, nota del 27 de setembre de 2016

Estem enfront d'una nova realitat del comerç internacional transitòria o permanent? Quins factors ho expliquen? Es tracta d'una preocupant pèrdua de dinamisme del comerç mundial, que interactua amb la feblesa de la recuperació, o hi ha raons que expliquen les noves pautes sense implicar necessàriament motius seriosos de preocupacions? En l'apartat següent es presenten alguns dels arguments que es fan servir per a respondre a aquestes qüestions.

Alentiment del comerç mundial

A la tardor del 2016 tant l'OCDE com l'FMI van dedicar publicacions monogràfiques al tema de l'alentiment del comerç mundial (en les referències de la bibliografia s'esmenten els documents). També el G20 va publicar documents respecte a això. El paper central d'aquesta qüestió en els debats sobre la situació econòmica global està fora de dubte: el comerç internacional és en part causa i en part conseqüència de canvis profunds en l'escenari internacional.

2. El debat sobre l'alentiment del comerç mundial

Quines són les causes d'aquest alentiment? Per què ha canviat la tendència respecte a l'època anterior? Es tracta de factors conjunturals o de canvis estructurals? Són realment dades preocupants o ajustaments a una *nova normalitat*? Les respostes a aquestes preguntes combinen diversos factors, la importància relativa dels quals també és objecte de controvèrsia.

Un primer factor és la feblesa de la demanda global, les dificultats per a engegar una recuperació més vigorosa. Els objectius formulats pel G20 —com el compromís de la cimera de Melbourne d'afegir dos punts percentuals al ritme de creixement del conjunt de l'economia mundial— semblen difícils d'assolir i això repercuteix en el comerç. Però aquest raonament justificaria una modesta xifra de creixement del comerç però no la reducció en l'elasticitat o sensibilitat entre comerç i PIB mundial.

Això s'argumenta en termes dels anomenats «efectes composició». No tots els components del PIB tenen les mateixes repercussions en el comportament del comerç internacional. Al principi de la crisi es va argumentar que un efecte inicial d'aquesta havia estat ajornar l'adquisició de béns de consum durador —com els electrodomèstics, ordinadors, automòbils, etc.—, que en circumstàncies d'incertesa respecte al futur es retarden. Aquests tipus de productes tenen una presència en el comerç internacional —i en especial en les cadenes globals de valor— molt més important que la mitjana de mercaderies. Aquesta va ser una raó per a justificar una caiguda del comerç el 2009 molt superior al retrocés del PIB en aquell dur any. Des del 2012 s'apunta a la feblesa de la inversió, la qual cosa, associada al pes que també tenen en les transaccions internacionals els béns de capital, contribuiria a explicar com una feble recuperació de la demanda global, amb una feblesa proporcionalment més gran de la demanda de béns de capital, esbiaixaria a la baixa la relació entre comerç i activitat.

Un factor complementari, en part també un efecte-composició, deriva del fet que en conjunt els serveis han «aguantat» millor els efectes de la crisi que les mercaderies. I, encara que el pes dels serveis dins del comerç mundial va a l'alça, com ja s'ha comentat en altres mòduls, encara arrosseguen menys *inputs* internacionals que la mitjana de les mercaderies, de manera que un millor comportament dels serveis rau (almenys encara, cal insistir) en un menor dinamisme del comerç.

Altres explicacions fan referència al paper d'alguns dels principals actors del comerç mundial. Inicialment es va fer referència als problemes de la Unió Europea, convertida en els primer anys de la crisi en una de les regions mundials amb més baix creixement. Com que la UE era llavors el primer exportador mundial (només el 2015 va ser superada per la Xina) i el segon importador

(després dels Estats Units), la feblesa de la seva recuperació hauria llastat la dinàmica del comerç mundial de manera significativa. Fins i tot l'OMC va presentar una anàlisi en què tractava d'evidenciar que, si no es tingués en compte l'afebliment sobretot del comerç intraeuropeu, les dades del comerç global es veurien revisades a l'alça.

Però aquest exercici no podia obviar la realitat. Quan la recuperació a Europa s'ha normalitzat —almenys en certa mesura— han estat les revisions a la baixa del creixement d'un actor comercial tan important com la Xina les que han pres el relleu. És cert que els ritmes de creixement de les exportacions xineses s'han suavitzat com a conseqüència del canvi deliberat en el seu *model de creixement* amb més pes de la demanda interna, sobretot del consum—, però també ho és que el ritme de les importacions per a abastir el consum intern continua essent significatiu. També la Xina està apostant per produir domèsticament alguns components de més valor afegit que abans importava, de manera que tracta de millorar el seu posicionament en les cadenes globals de valor.

S'ha parlat de la ironia (vegeu l'article de S. Mallaby en la revista divulgativa de l'FMI *Finances i Desenvolupament*, desembre de 2016, esmentada en la bibliografia del mòdul) que el canvi d'orientació de la Xina valor afegit pot estar contribuint a reduir les estadístiques del comerç internacional després que durant algunes dècades l'aportació de la Xina al seu creixement fos central. La «maduració» de l'estructura productiva xinesa que ha permès la globalització seria, doncs, un dels factors del seu aparent retrocés en alguns indicadors

El que succeeix a la Xina és una part d'una altra dimensió que té importància a l'hora d'explicar l'alentiment del comerç: una certa *maduració* de les cadenes globals de valor. Segons aquest enfocament, una de les explicacions que des de mitjan dels vuitanta el comerç hagi crescut per sobre de l'activitat —i hagi donat lloc a elasticitats del comerç respecte al PIB substancialment superiors a 1— seria l'ascens de les GVC: per exemple, produir un automòbil més implica moltes més transaccions internacionals de components a mesura que avancen les cadenes globals de valor. Aquest procés ha anat a l'alça durant les darreres dècades però, segons es diu, hauria assolit una certa altura —de manera que s'hauria estabilitzat en un nivell alt— en els recents anys. Alguns apunten fins i tot a un cert *replegament* associat a factors com la robotització o temptacions proteccionistes, però sense necessitat d'anar tan lluny la maduració de les GVC estaria portant a una reducció de l'elasticitat que, si aquesta n'és la principal explicació, no semblaria especialment traumàtica.

Com ja s'ha dit, una explicació que sí que seria potencialment més conflictiva fa referència a la reactivació de mesures proteccionistes. Ja hem parlat sobre el rebrot de les temptacions proteccionistes en el moment d'alentiment del creixement. En general, els estudis sobre l'alentiment del comerç fets fins avui donen un pes reduït a aquest factor, però amb vista als propers anys l'objecte de preocupació és fins i quin punt pot estar emergint un nou clima si l'Administració dels Estats Units que s'iniciarà el 2017 confirma un gir cap a posicions menys compromeses amb les liberalitzacions comercials.

Vegeu també

En l'apartat 10 del mòdul «Polítiques comercials» s'analitza el rebrot de les temptacions proteccionistes en moments d'alentiment del creixement.

Microproteccionisme

Lots of *microprotection* és la forma amb què Hufbauer i Jung descriuen l'acumulació de mesures del comerç en certa manera restrictives que han contribuït a llstar l'evolució recent del comerç internacional. Es tracta d'una analogia semblant a la comparació de les mesures proteccionistes amb el colesterol que es va fer servir en el mòdul «Polítiques comercials».

També s'apunta a factors financers d'alentiment del comerç en la mesura de les restriccions en els fluxos de finançament provocats per la crisi, quan les entitats financeres van reduir la concessió de crèdits de manera sovint dràstica per tal d'anar absorbint els excessos comesos en els anys previs a la crisi. Es discuteix si el finançament de les operacions comercials internacionals s'haurien vist afectades de manera especialment significativa per aquests enduriments en les condicions d'accés al crèdit.

També és objecte d'atenció el paper de l'evolució dels preus del petroli i altres *commodities* energètiques, minerals i metalls o alimentàries. La reducció de preus experimentada des del 2014 hauria contribuït, inicialment per un simple efecte estadístic de valoració dels productes, a unes xifres de transaccions comercials internacionals més baixes. Han recuperat importància les tècniques i anàlisis estadístiques i econòmiques per a esbrinar el que són efectes-valoració i el que són efectes-volum, és a dir, en quina mesura les xifres d'exportacions de petroli baixen perquè simplement baixen els preus (el volum físic de petroli es manté o fins i tot augmenta però proporcionalment menys que la reducció dels preus) també perquè el volum físic (en termes reals, no monetaris) també baixa.

3. El paper de les cadenes globals de valor

Com ja sabem, el paper de les cadenes globals de valor (GVC) va anar en augment especialment des de la darrera dècada del segle xx, i això va permetre obtenir guanys d'especialització, accés a *inputs* i components més competitius i a altres vies de millora de l'eficiència. Encara que, com s'acaba d'indicar en l'apartat anterior, de vegades s'apunta a una certa *maduració* de les GVC, al llarg de les darreres dècades el seu paper s'ha consolidat fins a considerar-se un dels trets més definitoris de les realitats productives i comercials contemporànies.

Algunes de les nombroses i importants implicacions d'aquestes noves configuracions de les realitats globals ja ens han aparegut en les planes anteriors. Les dades de comerç en valor afegit permeten analitzar millor les interdependències o interconnexions comercials, com es veu també en el mòdul «Per què comerç internacional?». També s'ha destacat l'important resultat de la revaloració dels serveis en el comerç internacional i el paper de les «exportacions indirectes» que porten a terme les empreses, sovint mitjanes i petites, que no figuren directament com a exportadores però que generen components —valor afegit— que s'incorporen a productes exportats. En els mòduls «Per què comerç internacional?» i «Polítiques comercials» també es veu que les GVC portaven a revisar alguns dels arguments tradicionals en els debats entre liberalització comercial i proteccionisme, i destacaven el paper de les «importacions com a motor d'exportacions» que elimina algunes contraposicions entre interessos dels importadors i dels exportadors quan es constata que moltes empreses inserides dins de les GVC tenen ambdós papers alhora.

En aquest apartat repassarem alguns aspectes addicionals de les GVC, en particular com han evolucionat les contribucions de valor afegit nacional i estranger en les exportacions i les implicacions de les estimacions dels saldos comercials entre diferents països. Es tracta de qüestions d'importància no solament analítica sinó també pràctica: la generació de valor s'associa a la creació de llocs de treball, mentre que les avaluacions dels saldos comercials —com ara els existents entre la Xina i els Estats Units— estan en el rerefons de polèmiques que han portat a tensions i amenaces de represàlies comercials, que es veuen reactivades al principi del 2017. En l'apartat següent es detallen algunes mesures respecte al posicionament dels diferents països dins de les GVC amb implicacions sobre la qualitat del valor afegit generat i la competitivitat dels països.

Vegeu també

El paper de les cadenes globals de valor (GVC) s'estudia en el mòdul «Per què comerç internacional?» d'aquesta assignatura.

Una primera qüestió a considerar quan s'analitzen les cadenes globals de valor és la magnitud de les exportacions d'un país (les xifres «brutes» que figuren en les estadístiques tradicionals de fluxos comercials) que procedeix de valor afegit nacional o, alternativament, de valor afegit generat a l'estranger. Dos dels exemples més coneguts, amb referències omnipresents, són els següents: quina part del valor de les exportacions d'un iPad exportat des de la Xina és valor afegit generat al mateix país o prèviament importat procedent d'altres llocs; i quina part del valor d'un automòbil conegut habitualment com a «alemany» es genera a Alemanya i quina part prové d'altres llocs del món. L'indicador del *valor afegit estranger dins de les exportacions brutes* i el correlatiu *valor afegit domèstic dins de les exportacions brutes* són els primers que figuren en el llistat d'indicadors que publica la base de dades TiVA de l'OCDE-OMC.

Vegeu també

L'indicador del valor afegit estranger dins de les exportacions brutes és equivalent al contingut importat de les exportacions, tal com es veu en el mòdul «Per què comerç internacional?» d'aquesta assignatura.

El quadre 1 recull les dades TiVA per a diversos països comparades amb el valor afegit estranger com a percentatge de les seves exportacions brutes. S'hi mostren les dades referides al 1995 (primer any per al qual s'ofereixen dades), el 2005 (any de referència de la situació anterior a la crisi), el 2009 (any del retrocés més important en el comerç internacional) i el 2011 (darrer any per al qual s'havien publicat dades en el moment de redactar aquestes línies; en una de les activitats al final del mòdul es demana fer el seguiment actualitzat d'aquest i altres indicadors), per a diversos països seleccionats pel seu paper en el comerç mundial, inclosos alguns casos com els de Corea del Sud i la República Txeca, que ha fet de la inserció en les GVC un tret destacat de la seva estratègia d'inserció internacional.

Quadre 1. Valor afegit estranger com a percentatge de les exportacions brutes: 1995, 2005, 2009 i 2011

	1995	2005	2009	2011
Alemanya	14,9	21,3	21,9	25,5
Espanya	19,2	26,3	22,2	26,9
Unió Europea	19,2	24,3	24,5	28,2
Xina	33,4	37,4	30,8	32,2
Estats Units	11,5	13,1	11,6	15,0
Corea del Sud	22,3	33,0	37,5	41,7
Rep. Txeca	30,5	42,6	40,2	45,3

Font: Elaborat a partir de la base de dades TiVA (edició octubre de 2015)

Les dades mostren una tendència a l'alça, que fins i tot superen alguns retrocessos en els moments inicials de la crisi en 2009-2010. Les dades de Corea i de la R. Txeca són significatives de l'aposta per les GVC, mentre que l'excepció a la tendència és una Xina que vol deixar de ser *només* un país d'assemblatge per millorar la seva aportació de valor afegit nacional.

Les dades anteriors s'han obtingut a partir de la base de dades TiVA (Comerç en Valor Afegit) de l'OMC i l'OCDE, esmentada en el mòdul «Per què comerç internacional?». Una altra font de dades i anàlisi és la base de dades *Input-Output* Mundial (WIOD en la sigla anglesa), liderada per la Universitat de Groningen. Els dos quadres següents mostren un exemple presentat com a emblemàtic pels principals responsables de WIOD.

El quadre 2 mostra com va evolucionar entre el 1995 i el 2008 la generació de valor d'un típic *automòbil alemany*. La fracció de valor afegit procedent d'Alemanya s'hauria reduït en uns tretze punts percentuals, de prop del 79% al 66%. La ubicació d'aquests tretze punts s'hauria orientat principalment a d'altres països europeus (principalment de l'est) però també cap a Àsia i altres lloc de l'economia mundial.

Quadre 2. Percentatges del valor dels automòbils «alemanys» segons lloc de generació

	1995	2008
Alemanya	78,9	66,0
Europa de l'Est	1,3	4,3
Altres països de la UE	11,9	14,3
Amèrica del Nord	2,5	3,1
Àsia oriental	2,1	4,3
Altres	3,3	8,0

Font: Timmer *et alia* (2015). «An Illustrated User Guide to the World Input-Output Database: the Case of Global Automotive Production». *Review of International Economics*, 2015

Una implicació econòmica i política de l'anàlisi del comerç en valor afegit dins de les GVC és reconsiderar els saldos comercials bilaterals entre alguns països. La novetat més destacada és que el superàvit bilateral de la Xina i els Estats Units es veu revisat significativament a la baixa, i, correlativament, les tensions que es volen derivar del dèficit comercial dels Estats Units respecte a la Xina es veuen atenuades amb les dades en valor afegit. Amb les dades referides a l'any 2011, el saldo passaria de 275 milers de milions de dòlars a «només» 178. La raó és la que es desprèn dels exemples numèrics presentats en els mòduls «Per què comerç internacional?» (apartat 7) i «Polítiques comercials» (apartat 8), en què una part significativa de les exportacions xineses cap als Estats Units no és valor afegit generat a la Xina sinó prèviament importat d'altres països (fins i tot dels mateixos Estats Units). La retòrica de represàlies comercials que sovint —i recentment— es vincula als dèficits dels Estats Units perdrien, doncs, força amb les dades més significatives en valor afegit associades al funcionament de les GVC.

4. Posicionament dels països en les cadenes globals de valor

La participació o presència de (les empreses dels) diferents països en les GVC ha esdevingut, doncs, un ingredient de competitivitat important. Però també ha guanyat més consideració el fet que no totes les maneres d'estar presents en les GVC tenen el mateix valor: hi ha activitats o components que generen més valor afegit —i darrere dels quals hi ha llocs de treball de més qualificació— que d'altres.

Un conegut estudi de la UNCTAD va analitzar els ritmes de creixement de diverses economies en desenvolupament buscant la seva correlació amb dues variables relacionades amb les GVC: d'una banda, la participació en aquestes (mesurada de la manera que es comenta més endavant) i, de l'altra, l'aportació de valor nacional a les exportacions. Els resultats es recullen en el quadre 3 i mostren com les millors taxes de creixement s'associen a una major participació en les GVC complementària amb una major aportació de valor afegit domèstic, mentre que els pitjors resultats els tenen els països amb menys presència i menys capacitat per a inserir valor domèstic dins d'aquestes.

Quadre 3. Taxes de creixement segons la participació i paper dins de les GVC

Indicadors	Creixement del % de valor afegit domèstic en les exportacions per sota de la mitjana	Creixement del % de valor afegit domèstic per sobre de la mitjana
Creixement de la taxa de participació en GVC per sota de la mitjana	+ 0,7 %	+ 1,2 %
Creixement de la taxa de participació en GVC per sobre de la mitjana	+ 2,2 %	+ 3,4 %

Taxes de creixement del PIB per capita de cada grup de països segons que estigui per sobre o per sota de la mitjana en: a) creixement del percentatge de valor afegit domèstic en les exportacions; b) creixement de l'índex de participació en cadenes globals de valor.

Font: Adaptat d'UNCTAD (2013) i OECD-WTO-UNCTAD (2013).

La corba *smile*

Amb aquesta denominació es coneix una formulació que ha esdevingut clàssica respecte al valor de diferents segments de les GVC. Si s'ordenen les diferents tasques o activitats des de les més bàsiques, començant per les d'R+D, fins a les més properes al consumidor o consumidora final (com per exemple les de publicitat), passant per les intermèdies d'anar aportant diversos components, la regularitat empírica és que les de més valor afegit serien les dels extrems (que requereixen personal i serveis de més qualificació), mentre que les intermèdies tindrien components més mecànics i/o d'assemblatge, amb menys valor afegit. La forma que resultaria de la seva representació gràfica donaria lloc a una corba en forma de U, similar a la forma habitual de representar un somriure. D'aquí la denominació de *smile curve*, punt de partida tant d'estudis per a detectar el posicionament de diferents països com de discussions d'estratègies per a assolir posicions de més valor afegit al llarg de l'*smile*.

Estar present en les GVC i estar-ho amb sòlides aportacions de valor esdevé, doncs, important. Com es pot mesurar això?

Tal com s'esmenta en el mòdul «Per què comerç internacional?» i s'ha reiterat en l'apartat anterior, un dels més antics i intuïtius criteris de participació en GVC és el «contingut importat dins de les exportacions (brutes)»: descriu el valor afegit que creua almenys dues fronteres, una en arribar al país de referència i l'altra en sortir com a component d'un producte al qual s'ha incorporat valor afegit domèstic. Aquest seria el cas d'un component txec incorporat a un automòbil exportat des d'Espanya fins al Regne Unit. Aquest component s'anomena *backward*, 'que ve des d'enrere'.

Adicionalment, un país pot estar present en les GVC si el valor afegit que exporta (per exemple, un component fabricat a Espanya que s'exporta inicialment a Alemanya) és incorporat a un producte que després és exportat a un tercer país (el fabricant alemany fa servir el component espanyol per a un producte exportat finalment als Estats Units). Aquest és el component *forward*, 'cap endavant', del valor afegit generat a un país.

Els dos components —*backward* i *forward*— es poden expressar com a percentatges de les exportacions brutes del país de referència, i donen lloc així a l'índex de participació en GVC formulat per l'OCDE.

Aquesta formulació permet veure quins països estan «més al principi» de les GVC, produint mercaderies que després recorren la resta de la cadena global de valor. Hi ha dos tipus de països molt diferents dins de la categoria de països amb un elevat component *forward*: d'una banda, els que generen innovacions —com ara els Estats Units—, que, com en l'exemple tantes vegades repetit dels productes Apple, són enviades a d'altres ubicacions per a components i assemblatge; d'altra banda, els productors de minerals o energia (com petroli). En canvi, els països amb un major component *backward* serien, en principi, els que reben components de l'estranger i fan tasques d'assemblatge.

El quadre 4 mostra les dades d'aquests dos components i la seva suma en alguns països, referides al 1995 i el 2011 (primer i darrer anys per als quals, en el moment de redactar aquest text, la base de dades TiVA oferia informació). L'increment de la participació en aquest període temporal és clar per a tots el països representats, encara que amb magnituds diferents, i també hi ha distincions entre les aportacions dels components *backward* i *forward* en cada cas en la variació entre el 1995 i el 2011. Els creixements en *backward* que la R. Txeca, Hongria i Corea del Sud reflecteixen són significatius, i també ho són els resultats del canvi d'orientació de la Xina cap a posicions de més valor afegit i (relativament) menys dependència d'algunes importacions d'*inputs*.

Quadre 4. Participació en GVC: components *backward* i *forward* com a percentatges de les exportacions brutes

	Backward 1995	Forward 1995	Índex de participació (B+F) 1995	Backward 2011	Forward 2011	Índex de participació (B+F) 2011
Alemanya	14,8	20,7	35,5	25,5	24,1	49,6
Estats Units	11,4	19,4	30,8	15,0	24,9	39,9
Espanya	19,1	14,3	33,4	26,8	19,7	46,5
Corea del Sud	22,3	17,1	39,4	41,6	20,5	62,1
Xina	33,3	9,5	42,8	32,1	15,6	47,7
R. Txeca	30,4	17,4	47,8	45,1	19,6	64,7
Hongria	30,0	13,4	43,4	48,5	16,6	65,1

Font: Elaboració de l'OCDE-OMC a partir de la base de dades TiVA (edició octubre de 2015)

Un segon plantejament —incorporat a la revisió de les dades TiVA l'octubre del 2015— dels components *backward* i *forward* fa referència no al que s'incorpora a les exportacions brutes sinó a la demanda final. Així, es parla del component *backward* per a descriure el valor afegit estranger incorporat («absorbit») dins de la demanda final nacional: és una mesura de les «importacions de valor afegit». Per la seva banda, el component *forward* fa referència al valor afegit domèstic que finalment acaba absorbint la demanda final estrangera, i això dóna lloc a parlar de les «exportacions de valor afegit». Aquest dos components es poden definir en valor absolut o com a percentatges del valor afegit nacional, de manera semblant a com les importacions i exportacions «brutes» es computen sovint com a percentatges del PIB nacional per tenir una mesura de l'obertura comercial. Aquesta segona família d'indicadors *backward* i *forward* mesuraria, doncs, l'obertura d'una economia en termes de valor afegit, en un cert sentit l'«orientació global» d'un país.

El quadre 5 mostra les dades dels índexs *backward* i *forward* en termes del valor afegit per a diversos països a partir de les dades TiVA. S'hi indiquen les dades dels anys 1995 i 2011 per recollir l'evolució durant el període de la globalització, i s'evidencia com també en valor afegit l'evolució a l'alça ha estat notable, encara que amb alguna heterogeneïtat entre països.

Quadre 5. Components *backward* i *forward* com a percentatges del valor afegit domèstic

	Backward 1995	Backward 2011	Forward 1995	Backward 2011
Alemanya	18,3	25,0	18,5	29,4
Estats Units	10,7	14,8	8,9	10,4
Espanya	19,1	24,6	18,6	22,9
Corea del Sud	23,7	30,8	22,7	32,8

Font: dades TiVA, OCDE-OMC, edició octubre 2015

Nota

En una de les activitats al final del mòdul es demana el seguiment i actualització d'aquestes dades i indicadors per tal d'avaluar les dinàmiques que es vagin produint respecte al paper de les GVC i els posicionaments dels diferents països.

	Backward 1995	Backward 2011	Forward 1995	Backward 2011
Xina	9,3	14,3	12,8	17,0
R. Txeca	38,2	36,9	33,6	39,9
Hongria	35,0	37,4	33,9	43,4

Font: dades TIVA, OCDE-OMC, edició octubre 2015

5. Competitivitat: conceptes i mesuraments

La competitivitat ha esdevingut un tema central en les economies obertes modernes. Com s'ha anat veient al llarg d'aquest text, són múltiples les referències a les exigències de la «competència global», als problemes que plantegen pèrdues o «deteriorament de la competitivitat», a les eines per a millorar «el posicionament competitiu en un món global», etc.

La concepció de **competitivitat** ha anat variant. El quadre 6 en resumeix els aspectes principals. Inicialment, es feia referència bàsicament a l'anomenada **competitivitat via preus**, que es traduïa en comparacions de com són de cars o barats els productes nacionals en relació amb els estrangers. Així, els indicadors de competitivitat es basaven en comparacions de costos i preus, i es discutia el paper de les variacions en els tipus de canvi com a eina per a guanyar o, en el seu cas, recuperar competitivitat. Però, més recentment, a aquesta dimensió de competitivitat via preus se n'ha superposat una segona més àmplia anomenada de competitivitat sistèmica o estructural.

Quadre 6. Tipologia de nocions sobre competitivitat

	Objectius	Indicadors
Via preus	Saldo comercial Quotes d'exportació als mercats mundials Grau de penetració de les importacions al mercat intern	Tipus de canvi Costos, preus i rendibilitat relatius
Estructural	PIB per capita Productivitat	Dotació i utilització dels factors productius Especialització productiva Eficiència del funcionament dels mercats Capacitat d'innovació

Font: Adaptat de Bravo-Gordo (2005)

Segons aquest enfocament, les variacions de competitivitat es traduirien en canvis en aspectes com l'evolució del saldo de la balança comercial, l'evolució de la quota que representen les exportacions d'un país sobre el conjunt d'exportacions mundials o l'evolució del pes de les importacions dins del mercat nacional; l'anomenada **quota de penetració de les importacions**.

Aquestes dimensions continuen oferint informació bàsica sobre la situació competitiva d'un país. Subministren importants punts de partida per a avaluar situacions i diagnosticar problemes. Com a referència, el quadre 7 mostra una comparativa de les situacions en els anys 2000 i 2015 dels vint primers països del rànquing d'exportadors de mercaderies segons les estadístiques tradicionals (no en valor afegit) de l'OMC. Les dades ratifiquen l'ascens de les economies asiàtiques, entre les quals la Xina passa del lloc 7 al primer, i també els ascensos destacats de Corea del Sud i Hong-Kong. Algunes economies

europèes perden posicions, com França, Regne Unit i Itàlia, però d'altres en guanyen, com els Països Baixos, mentre que algunes mantenen posicions més o menys —com Alemanya, Bèlgica o Espanya— enfront de l'empenta de les noves potències comercials emergents.

Quadre 7. Quotes sobre les exportacions mundials: rànquing d'exportadors de mercaderies. Comparació entre el 2000 i el 2015

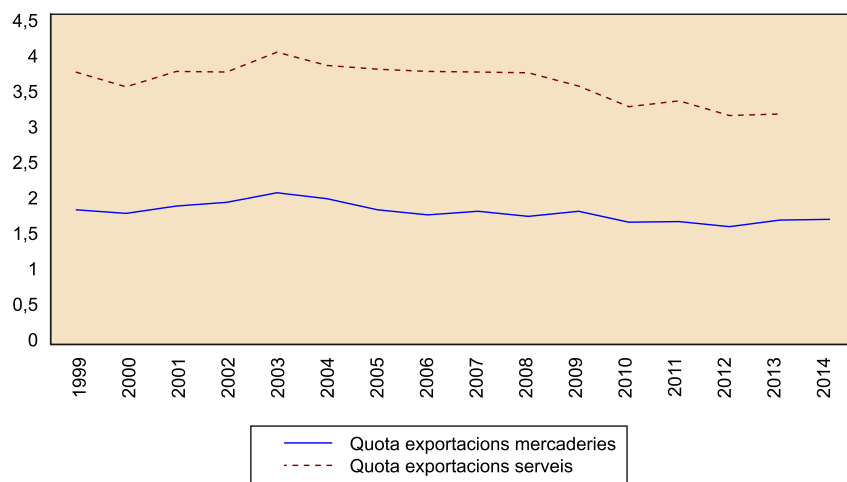
Lloc 2000	País	Quota exportacions 2000	Lloc 2015	País	Quota exportacions 2015
1	Estats Units	12,3	1	Xina	13,8
2	Alemanya	8,7	2	Estats Units	9,1
3	Japó	7,5	3	Alemanya	8,1
4	França	4,7	4	Japó	3,8
5	Regne Unit	4,5	5	Països Baixos	3,4
6	Canadà	4,3	6	Corea del S.	3,2
7	Xina	3,9	7	Hong-Kong	3,1
8	Itàlia	3,7	8	França	3,1
9	Països Baixos	3,3	9	Regne Unit	2,8
10	Hong-Kong	3,2	10	Itàlia	2,8
11	Bèlgica	2,9	11	Canadà	2,5
12	Corea del S.	2,7	12	Bèlgica	2,4
13	Mèxic	2,6	13	Mèxic	2,3
14	Taiwan	2,3	14	Singapur	2,1
15	Singapur	2,2	15	Rússia	2,1
16	Espanya	1,8	16	Suïssa	1,8
17	Rússia	1,7	17	Taiwan	1,7
18	Malàisia	1,5	18	Espanya	1,7
19	Suècia	1,4	19	Índia	1,6
20	Aràbia S.	1,3	20	Emirats Àr.	1,6

Font: Elaborat a partir de dades de l'OMC

El 2015 l'Índia apareix entre els vint primers llocs pel que fa a mercaderies, i ja és la vuitena en exportacions de serveis, una classificació en la qual Espanya es troba en el lloc 11 (comparativament millor que en mercaderies). Efectivament, com mostra la figura 2, el pes de les exportacions de serveis és superior al de la quota en mercaderies. I encara que, per descomptat, els serveis turístics hi tenen un paper destacat, també cal assenyalar que ja amb les dades referides a l'any 2014 les exportacions de serveis diferents del turisme (i viatges)

significaven ja més de la meitat de les exportacions de serveis: àmbits com els de telecomunicacions, financers, serveis a empreses (consultoria, serveis d'enginyeria i arquitectura) o serveis educatius, assolien posicions d'interès.

Figura 2. Exportacions espanyoles de mercaderies i de serveis: quotes sobre el total mundial



Font: Elaborat a partir de WTO Statistics

5.1. Enfocaments estructurals: estudis comparatius

La constatació que els aspectes que s'acaben d'esmentar són importants però que en certa manera són més «síntomes» que causes de fons de la competitivitat, ha anat portant cap a una concepció més àmplia, «estructural» o «sistèmica», en què es busca entendre els mecanismes i factors que donen lloc al fet que els costos, preus i resultats exteriors són els desitjats. Però la noció de competitivitat no es limita a «dimensions exteriors», sinó que analitza variables com la dinàmica de productivitat d'una economia i els factors que hi ha darrere (institucions, eficiència dels mercats, qualitat dels factors productius, etc.).

Així, el World Economic Forum (WEF)—que publica anualment el *Global Competitiveness Report*, que rep una àmplia atenció mediàtica i política— entén la productivitat com el «conjunt d'institucions, polítiques i factors» que determinen el nivell de productivitat d'un país, factor clau del **nivell sostenible de prosperitat** que pot obtenir una economia per la seva influència sobre els nivells de renda sostenibles i per la rendibilitat de les inversions. I les anàlisis de l'escola de negocis suïssa IMD—que edita també anualment el *World Competitiveness Yearbook*— constitueixen un complement solvent i un contrapunt a l'estudi del WEF.

Aquestes concepcions més àmplies es tradueixen en una bateria extensa d'indicadors (complementats pels resultats d'enquestes d'opinió a persones amb responsabilitats empresarials) que, als efectes de racionalització i anàlisi, s'agrupen en els anomenats **factors de competitivitat**, il·lustratius de la importància de les dimensions de la competitivitat que s'intenten mesurar. Així,

De nou la productivitat

En el mòdul «Per què comerç internacional?» es veu com les diferències en productivitat són els factors explicatius del comerç internacional segons l'aproximació clàssica de David Ricardo (1817), i també com les heterogeneïtats en productivitat tenen un paper central en els enfocaments moderns del comerç. Ara tornem a veure que la productivitat té una dimensió cabdal com a variable clau de les concepcions modernes de competitivitat.

per exemple, el quadre 8 presenta els anomenats **pilars de la competitivitat** segons el WEF agrupats en tres famílies, cadascuna de les quals es considera que té una rellevància que mereix ponderacions diferents en funció del nivell de desenvolupament de cada economia, amb les categories de les que tenen com a força motriu més important els factors productius, la millora de l'eficiència i les més desenvolupades, que pugnen en la frontera de la innovació.

Quadre 8. Pilars de la competitivitat segons WEF

Requeriments bàsics	
1) Institucions 2) Infraestructura 3) Estabilitat macroeconòmica 4) Salut i educació primària	Factors clau per a les economies <i>factor-driven</i>
Potenciadors de l'eficiència	
5) Educació superior i formació 6) Eficiència dels mercats de béns 7) Eficiència del mercat de treball 8) Sofisticació del mercat financer 9) Tecnologia 10) Dimensió del mercat	Factors clau per a les economies <i>efficiency-driven</i>
Factors d'innovació i sofisticació	
11) Sofisticació empresarial 12) Innovació	Factors clau per a les economies <i>innovation-driven</i>

Font: WEF. Disponible a <http://www.weforum.org>

Adequacions de l'índex de competitivitat global a les noves realitats

En l'edició 2016-2017 de l'*Informe de competitivitat global* encara figuraven amb el format que s'acaba d'indicar els dotze pilars, però se n'anunciaven revisions imminents per a adequar els indicadors a les noves realitats econòmiques i tecnològiques. Es plantejaven algunes reformes, com afegir explícitament els aspectes de connectivitat dins del pilar d'infraestructures, introduir també expressament la referència a l'eficiència en els mercats de serveis a més de béns, i afegir les consideracions d'estabilitat financera a les de desenvolupament o sofisticació en aquest àmbit, a la vista que la crisi financera va evidenciar que calia mantenir una supervisió en ambdues dimensions. Però els canvis més importants proposats afectaven els dos darrers pilars, ara reformulats com a dinamisme empresarial i capacitat d'innovació i emmarcats en una categoria més àmplia d'ecosistema d'innovació (en el marc d'una reorganització dels dotze pilars d'aquesta categoria juntament amb els d'entorn, capital humà i mercats). Les condicions d'entorn, incentius i clima propiciador de la generació d'innovacions a partir de noves idees és en l'actualitat un actiu cabdal que recull la referència a l'ecosistema d'idees. Però també esdevé important la capacitat per a portar a la pràctica les idees, d'arribar al teixit emprenedor i productiu.

D'altra banda, el quadre 9 resumeix els quatre factors i vint subfactors en què l'estudi IMD agrupa els indicadors. Cal destacar que aquest enfocament dona més pes a factors socioculturals, com els que fan referència al «marc de la societat» (inclosos el paper de les classes mitjanes i el grau de cohesió que faci sentir els membres d'una societat com a participants en un projecte compartit), i a les «actituds i valors», que evidencien el compromís d'introduir en les mesures de competitivitat ingredients que van més enllà dels aspectes estrictament econòmics.

Quadre 9. Els grans factors i els 20 subfactors en els criteris de competitivitat d'IMD

Factors	Subfactors
Resultats econòmics	Economia domèstica Comerç internacional Inversió internacional Preus Ocupació
Eficiència del sector públic	Finances públiques Política fiscal Marc institucional Legislació que afecta els negocis Marc de la societat
Eficiència als negocis	Productivitat i eficiència Mercat de treball Finances Pràctiques de <i>management</i> Actituds i valors
Infraestructura	Infraestructura bàsica Infraestructura tecnològica Infraestructura científica Salut i medi ambient Educació

Font: IMD. Disponible a https://www.imd.org/uupload/imd.website/wcc/factor_breakdown.pdf

La competitivitat, una obsessió perillosa?

Amb aquest títol (però sense interrogant), Paul Krugman va publicar un article en què expressava recels davant d'interpretacions i utilitzacions interessades de les preocupacions creixents per la competitivitat.

Krugman insistia en el paper central de la productivitat, i apuntava que sovint la «retòrica de la competitivitat» era utilitzada —«capturada»— per a demanar subvencions amb càrrec a la butxaca dels contribuents per part d'empreses o sectors que «no feien els deures» respecte de la productivitat.

Es poden afegir els riscos d'utilitzacions abusives del concepte de competitivitat. D'una banda, cal recordar que el comerç internacional —i en general la internacionalització— té sentit com un «joc de suma positiva» —en què tots els participants poden sortir guanyant, com es va veure en el mòdul «Per què comerç internacional?»—, i cal defugir les interpretacions que reconduïxen a «jocs de suma zero» en què un participant només pot guanyar si un altre perd. Cal tenir present que quan es fan servir indicadors com **quotes d'exportacions** (que necessàriament sumen 100) o llocs en un rànquing, s'estan fent servir eines «de suma zero» (un país només pot millorar en el rànquing si un altre empitjora) que tenen valor indicatiu però que no haurien de portar a oblidar que el comerç internacional té sentit com a joc de suma positiva.

I d'altra banda, cal evitar també una contraposició radical entre competitivitat i altres objectius com l'equitat o la cohesió social. Seria un error considerar del tot separables els aspectes d'eficiència (o competitivitat) i els relatius a l'equitat en la distribució de la renda (o la **cohesió social**). La posició destacada en els rànquings de competitivitat dels països nòrdics d'Europa que disposen dels **estats del benestar** més avançats seria la millor evidència del potencial de complementarietat entre ambdós vessants.

6. Noves dimensions de la competitivitat

La dinàmica global dels darrers temps ha anat ampliant els debats sobre la competència global, les seves dimensions i implicacions. En aquest apartat resumim breument tres aspectes cada vegada més importants: en primer lloc, l'enfocament en termes dels «marges» per a analitzar el grau d'implicació del teixit emprenedor i productiu d'un país en els reptes de la competència global; en segon lloc, el paper de la qualitat, addicional als components de preu, especialment per als productes i serveis més sofisticats i de més pes en les economies avançades; i en tercer lloc, el debat sobre els factors que poden afectar l'*offshorability* o capacitat de canviar de localització tasques o activitats i els subsegüents llocs de treball.

Vegeu també

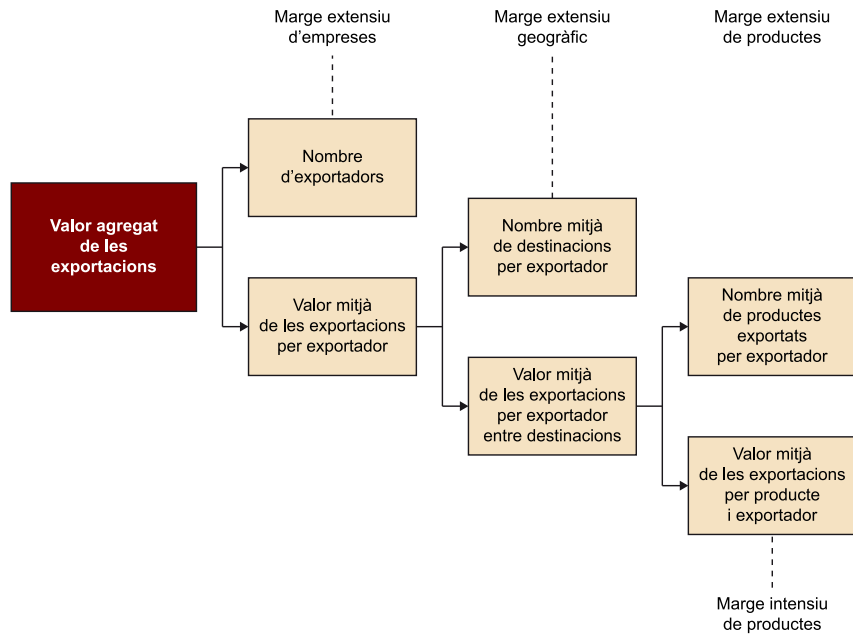
Recordeu els conceptes de *trading in tasks* del mòdul «Per què comerç internacional?».

6.1. Marges extensius i intensius

En l'anàlisi de les exportacions, una eina que s'ha revelat fructífera és la distinció entre **marge intensiu** i **marge extensiu**. Inicialment, la dualitat es referia a considerar si l'evolució del valor de les exportacions s'associava bàsicament al fet que una determinada base d'empreses aconseguia incrementar les seves vendes a l'estranger, i augmentaven per tant les vendes per empresa (marge intensiu), o si es devia al fet que el nombre d'empreses implicades en activitats exportadores s'anava ampliant (marge extensiu). Naturalment, ambdós vessants coexisteixen i són importants, però tenen lectures i implicacions diferents. Un pes més gran del marge intensiu s'associa, per exemple, a una estratègia de potenciació d'empreses emblemàtiques, de vegades anomenades ***national champions***, mentre que un pes més significatiu del marge extensiu s'associa a una implicació d'una massa crítica creixent del teixit empresarial en els reptes de la competència global.

Els estudis empírics han anat incorporant formulacions cada vegada més desagregades d'aquests conceptes. La figura 3 mostra com el valor agregat de les exportacions es pot descompondre inicialment en el nombre d'exportadors (marge extensiu d'empreses) i el valor mitjà d'exportacions per cada empresa exportadora. I aquest valor també es pot descompondre en el nombre mitjà de destinacions i de productes (o varietats) exportats, cosa que pot donar lloc al que s'anomena **marge extensiu geogràfic** i **marge extensiu de productes**.

Figura 3. Tipologia dels marges de les exportacions



Font: Fontagné-Mayer-Ottaviano (2009). «Of markets, products and prices: the effects of the euro on European firms». *Blueprints Bruegel*.

Per a tenir una radiografia adequada del potencial competitiu d'un país, són importants les informacions sobre si les variacions d'exportacions es deuen simplement a exportar «més del mateix» a les mateixes destinacions o si incorporen —i en quina mesura— més varietat de productes, més diversificació geogràfica o més implicació de més empreses. Les implicacions de política econòmica i empresarial que se'n deriven també mereixen una atenció creixent.

Per exemple, en quina mesura les empreses de casa nostra aconsegueixen diversificar la seva presència cap a mercats nous de dinamisme creixent o com evoluciona el ventall de productes o varietats en resposta —o anticipació— als canvis en les preferències i demandes dels consumidors i clients globals.

6.2. Qualitat

La presència creixent d'economies emergents i en desenvolupament en cada vegada més tipus de productes —dels tèxtils i les joguines s'ha passat a articles electrònics o automòbils— ha donat rellevància creixent al vessant de la qualitat: és el mateix un rellotge suís de gamma alta o un de pocs euros fabricat a Tailàndia?; és el mateix un Mercedes o un BMW de luxe que un utilitari Tata hindú de pocs milers d'euros? Naturalment, les diferències de qualitat es reflecteixen en diferències del nivell —i retribució— dels llocs de treball i de les seves perspectives de futur davant de la competència global.

Malgrat la reconeguda importància de la qualitat, un dels problemes bàsics ha estat com es pot mesurar. Hi ha mecanismes vinculats a característiques tècniques, però en un món de competència creixent sovint es fan servir els preus com a indicadors de qualitat: si en els mercats mundials els compradors

Marges inversors

Conceptes anàlegs als marges exportadors són d'aplicació en les activitats d'inversió exterior, i avaluem com varien el nombre d'empreses inversores, el seu abast geogràfic, la tipologia d'activitats implicades i el volum d'inversió mitjà dels projectes inversors a l'exterior.

estan disposats a pagar un preu superior pel producte *X* que pel producte *Y* (o qualsevol altra de les alternatives habitualment nombroses), això vol dir que els mercats «reconeixen» la superior qualitat de *X*.

Preus i qualitat

Naturalment, la senyalització de la qualitat mitjançant preus val només per a **productes diferenciats** (en el sentit que es va comentar en el mòdul «Per què comerç internacional?»), ja que, els productes uniformes o estandarditzats, un preu més elevat simplement els deixaria fora del mercat. Observeu, doncs, que en funció de la tipologia de productes i mercats els preus donen «senyals» que admeten interpretacions diferents.

En diversos estudis es detecten dos aspectes importants:

- D'una banda, la creixent presència quantitativa d'economies emergents i en desenvolupament en cada vegada més línies de producció (entre altres raons, per la seva presència en les **xarxes globals de producció**) està convertint les diferències de qualitat en una **reserva de competitivitat** important de les economies avançades, amb un posicionament notable respecte d'Europa.
- D'altra banda, les economies emergents també estan millorant els seus aspectes de qualitat, en alguns casos amb estratègies deliberadament orientades a sofisticar cada vegada més la seva producció i les seves exportacions. Això implica que les economies avançades han de continuar escalant al llarg de les anomenades escales de qualitat (*quality ladders*) per tal de mantenir la seva posició d'avantatge, per la qual cosa aspectes com la innovació i la creativitat esdevenen cabdals.

6.3. «Vulnerabilitat» davant la competència global

En un món de facilitats creixents gràcies a una organització multinacional de la producció (com ja es va comentar en el mòdul «Per què comerç internacional?»), rep més atenció l'anàlisi dels factors que afecten la facilitat de diverses tasques, activitats i llocs de treball per ser objecte de canvis de localització — de **deslocalitzacions**— o, en altres termes, que són més vulnerables davant els riscos d'*offshorability*, de ser desplaçats a altres indrets.

Podríem pensar que la diferència de qualificació afecta de manera més decisiva el treball de menor qualificació, més fàcilment «substituïble» pel treball, també de baixa qualificació, més «abundant i barat» procedent de països emergents i en desenvolupament. Però també hi ha evidències que la **vulnerabilitat** davant la competència global té moltes altres facetes.

Diverses anàlisis recents han destacat algunes d'aquestes facetes o vessants. Blinder i Leamer, amb diferents terminologies, remarquen que, en una primera fase d'internacionalització, la «divisòria» que feia una mercaderia (i el treball incorporat a aquesta mercaderia) subjecta a la competència internacional (inicialment per la via del comerç) era bàsicament la seva capacitat per a ser

transportada en un contenidor. Però les noves realitats de les comunicacions i la revolució de les TIC han fet que la divisòria rellevant passi a ser la **codificabilitat** o la susceptibilitat dels resultats d'un treball de ser «lliurats electrònicament» a distància sense que en minvi la qualitat. Portar la comptabilitat, atendre peticions d'informació o reclamacions telefòniques de clients, fins i tot diagnosticar determinades radiografies estàndard, es pot fer ara així. En canvi, les tasques que requereixen «informació tàcita», que té un «component personal» o «relacional» més rellevant, quedarien exemptes d'aquesta competència més gran. L'aspecte nou és que aquesta divisòria no coincideix necessàriament amb la de menor o major qualificació.

Per exemple, les tasques de no excessiva qualificació de distribució comercial al detall, la neteja d'oficines o conduir els camions de repartiment en les ciutats dels països avançats, no es poden fer «per Internet» (almenys per ara). Per contra, tasques de comptabilitat, tràmits fiscals, disseny i actualització de programari, requereixen una qualificació més elevada però són cada vegada més susceptibles d'*offshoring*.

Els impactes de la nova onada de canvis tecnològics coneguda com a «quarta Revolució Industrial», associats a la robòtica, impressions en 3D, avenços en nanotecnologia i biotecnologia, etc., accentuen recentment les controvèrsies no tan sols sobre els llocs de treball susceptibles d'externacionalització internacional sinó també de substitució de treball humà per màquines.

7. Internacionalització i creixement

Les connexions entre obertura comercial i creixement ha estat una qüestió cabdal des dels orígens de l'economia com a disciplina acadèmica. Convé recordar que quan l'any 1776 Adam Smith escriu *La riquesa de les nacions* —el llibre que de vegades es considera el primer text «científic» en economia— el seu objectiu és indagar sobre «la naturalesa i les causes de la riquesa de les nacions», que és una manera literària de referir-se al que actualment anomenem **prosperitat, progrés o creixement**. I l'argumentació d'Adam Smith a favor dels mecanismes de mercat, tant a l'interior dels països com a escala internacional, com a eina més adequada per a assolir la prosperitat o «riquesa de les nacions», es contraposava a la doctrina dominant del **mercantilisme**, més orientat a mecanismes que avui anomenaríem **proteccionistes**. El debat sobre si acceptar més obertament els mecanismes d'internacionalització o contràriament restringir-los ha estat present durant els darrers dos segles i mig.

En les darreres dècades la globalització ha comportat una tendència segons la qual cada vegada més països adopten més criteris d'obertura internacional com a estratègia per a créixer, però periòdicament episodis de crisi i inestabilitat han portat a dubtes i reticències. Un dels debats resultants de la crisi des del 2008 i la lenta recuperació és si un descontentament creixent amb alguns resultats —com els distributius— de la globalització poden estar essent el caldo de cultiu de dinàmiques socials i polítiques que puguin portar a una certa reversió de les dinàmiques globals.

El paper de la internacionalització en relació amb el creixement també és un problema central en el sentit comentat pel premi Nobel Robert Lucas, que va afirmar que a la vista de les enormes diferències de nivells —i ritmes— de renda per càpita i benestar entre països, qualsevol altre problema econòmic queda en segon terme en comparació amb la importància d'entendre les raons d'aquests enormes diferències i el que es pot fer per corregir-les. Els aspectes comercials tenen un paper destacat en les relacions globalització-creixement, encara que d'altres com els financers, tecnològics i institucionals també són molt rellevants, tal com s'analitzarà en altres assignatures.

Ja vam veure en mòduls anteriors com els arguments a favor del lliure comerç neixen a l'Anglaterra en què va triomfar la Revolució Industrial, però també es va comentar que en determinats moments, països com Alemanya o els Estats Units van apel·lar a mesures proteccionistes (recordeu els arguments de la «indústria naixent») per tractar d'impulsar les seves economies. Alfred Marshall, al final del segle XIX, insistia en el fet que el comerç internacional era un motor important del creixement, però les teories de l'imperialisme i la dependència

també insistien en les asimetries entre nord i sud i tractaven de mostrar com els **intercanvis desiguals** podien generar la riquesa dels uns i l'empobriment dels altres.

Durant una bona part del segle XX, i en part com a resultat dels escenaris proteccionistes que es van posar en marxa com a conseqüència de la Gran Depressió dels anys trenta, diverses economies llatinoamericanes i d'altres països en desenvolupament van optar per l'anomenada **estratègia de substitució d'importacions**, que tractava d'incrementar la producció nacional de moltes mercaderies, i reduïa així la seva confiança en els intercanvis internacionals. La represa de les obertures —primer comercial i després financera— durant la part final del segle XX va conduir al fet que molts països anessin canviant d'estratègia —en part per convicció, en part per «recomanacions» dels organismes internacionals als quals havien d'acudir en situacions d'emergència, les quals incloïen una inserció més gran en els mecanismes de l'economia internacional.

L'anomenat **consens de Washington** descriu l'ortodòxia que des dels anys vuitanta ha apostat per més obertura internacional —i en general més confiança en els mecanismes de mercats i sectors privats— com a recepta per a estimular els creixements. Però, d'una banda, les evidències que alguns dels casos d'èxit més notables —començant pel de la Xina— siguin difícils o impossibles d'encaixar en les «receptes» simples de «liberalització + privatització», i, d'altra banda, les dificultats experimentades per alguns dels països que més van apostar per les fórmules del consens de Washington, com Argentina o Mèxic, han fet que en l'actualitat el debat sobre les relacions entre internacionalització i creixement rebutgi conclusions mecànicament simplistes i, per contra, requereixi un grau d'elaboració i matisacions. Així, Dani Rodrik, de la Universitat de Harvard, ha comparat les experiències d'algunes economies asiàtiques, com Corea del Sud i Taiwan, amb la de països de l'Amèrica Llatina com Mèxic i Brasil, que als anys setanta tenien nivells de renda similars. L'argument tradicional per a explicar l'anomenat «miracle asiàtic» fa referència precisament al paper d'una obertura comercial més gran. Però la interpretació de Rodrik és que no solament la correlació observada entre més obertura comercial i més creixement implica una causalitat en la qual l'obertura dona lloc al creixement, sinó més aviat que una estratègia més àmplia dels països asiàtics hauria permès assolir els reptes d'una internacionalització més gran. Entre els ingredients d'aquestes estratègies s'inclourien polítiques industrials ben dissenyades i implementades, i l'ajut que aportarien uns nivells de qualificació més grans i una distribució de la renda no tan desigual com a molts països de l'Amèrica Llatina.

Els debats sobre les relacions entre comerç i creixement s'han reactivat als darrers anys en el marc de la desacceleració del comerç internacional analitzada en els primers apartats d'aquest mòdul. Encara que, com ja s'ha vist, una de les explicacions rau en la lentitud de la recuperació, també es discuteixen els mecanismes d'interacció entre «baix ritme de comerç» i «baix creixement del PIB». L'OCDE apunta en diversos estudis al *cercle viciós* entre aquests baixos ritmes, que estaria substituint el *cercle virtuós* d'elevades taxes de creixement de comerç i PIB en altres moments de la història. Les interaccions negatives entre comerç i activitat donarien lloc a l'anomenada «trampa de baix creixement» (*Informe semestral OCDE* del novembre de 2016), i l'argumentació més concreta es refereix a com el comerç reforça les pressions competitives, possibilita una especialització més gran i una millor assignació de recursos, facilita la transferència de coneixements i és essencial per al funcionament de les cadenes globals de valor» (vegeu el requadre 1.3 de l'esmentat informe de l'OCDE), de manera que un alentiment del comerç donaria lloc a unes aportacions menors d'aquests aspectes positius. En aquest context s'apunta al fet que caure en temptacions proteccionistes podria tenir uns efectes negatius (l'OCDE insisteix que també —de fet, sobretot— sobre els països que les apliquin) i, en canvi, un escenari d'avançar en l'obertura comercial permetria millores en l'eficiència gràcies a les correlacions positives entre obertura i millora de la productivitat.

El premi Nobel Douglass North ha insistit en el fet que les dimensions que hem comentat —estalvi, acumulació de capital, progrés tècnic, etc.— són més «el creixement» que les arrels o raons profundes del creixement, i que, per tant, queda oberta la qüestió de quins són els seus fonaments. O, en els termes que ens recorden Acemoglu i Robinson (2008), a l'hora d'explicar les grans diferències en els resultats econòmics —sobretot les persistents en el temps—, factors com «les diferències en el capital humà, el capital físic i la tecnologia són només **causes pròximes**», ja que plantegen la pregunta de per què es produeixen aquestes diferències i, per tant, quines són les **causes fonamentals** potencials subjacents a aquestes diferències. Aquests autors destaquen el paper de les **institucions** com a resposta a les preguntes que són més de fons. El mateix Douglass North defineix les institucions de la manera següent:

«Les regles del joc d'una societat o, més formalment, les restriccions dissenyades pels humans que conformen les interaccions entre persones.»

Quan es parla d'institucions sembla que es tracta de mecanismes jurídics i/ o polítics, en què predominen, doncs, els aspectes extraeconòmics. Però les dimensions econòmiques de les institucions han destacat precisament a l'hora d'explicar les diferències en nivells i taxes de creixement.

El paper econòmic de les institucions deriva del fet que tenen les funcions de generar incentius i de resoldre conflictes. I no totes les institucions ho fan igual, no totes tenen la mateixa «qualitat». Alguns marcs institucionals, per exemple, estan orientats a mantenir o perpetuar un determinat *statu quo*

El paper de les institucions

En el llistat dels «pilars de competitivitat» presentat en el quadre 8 el primer que figura és el de les institucions. En les anàlisis recents sobre creixement econòmic també es destaca el paper de la qualitat institucional. Amb relació al comerç internacional, es debat si un dels efectes d'una obertura més gran és estimular la necessitat d'un marc institucional internacional més homologat, que assumeixi compromisos com els que deriven, per exemple, de pertànyer a l'OMC i/o acords regionals.

A què es deu aquesta presència creixent de les institucions a l'hora d'explicar la *performance* de diferents països en aspectes tan significatius com la competitivitat i el creixement?

que pot perjudicar les innovacions —internes o importades— si són percebudes com un risc pels poders fàctics que les dominen. D'altres, en canvi, donen més incentius, llibertat, estímuls a la generació i aplicació al món productiu d'innovacions que permeten que una societat evolucioni de manera més dinàmica. Acemoglu *et al.* (2005) han fet servir com un exemple de tipus d'incentius diferent la contraposició —principalment a Amèrica— entre els sistemes de propietat de la terra que es van implementar als territoris colonitzats per llatins i als colonitzats per anglosaxons.

També pel que fa a la resolució de conflictes de les institucions, en els mòduls anteriors ja s'ha fet referència als problemes distributius que acompanyen els canvis en les estratègies comercials, i per tant el fet de poder comptar amb mecanismes que resolguin de forma raonablement satisfactòria aquestes friccions facilita adoptar mesures que augmenten l'eficiència agregada i mantenen la percepció «d'estar tots al mateix vaixell». La creixent importància d'aquests temes en les tensions sociopolítiques contemporànies s'analitza en l'apartat següent.

8. Aspectes distributius

Ja hem vist en el mòdul «Per què comerç internacional?» que una bona part de les controvèrsies i conflictes sobre els efectes de la liberalització comercial tenien a veure amb els efectes que té sobre la distribució de la renda. Els eventuals beneficis nets o agregats d'una liberalització comercial es podien obtenir, recordem, com a resultants dels guanys d'uns i les pèrdues d'altres. Algunes explicacions del comerç internacional són especialment explícites pel que fa a aquests impactes distributius. Com ja es va comentar, el teorema Stolper-Samuelson, associat a l'explicació del comerç internacional basada a aprofitar diferències en les dotacions de factors (enfocament Heckscher-Ohlin), tenia la clara predicció que l'obertura al comerç internacional afavoria a cada país el factor de producció abundant i perjudicava el factor més escàs. Per la seva banda, l'enfocament basat en les heterogeneïtats entre empreses, formulat per Melitz, apunta a la incidència desigual, favorable a les empreses de cada sector amb més productivitat i adversa a les de menor productivitat.

Els problemes distributius són, doncs, importants a l'hora d'avaluar els efectes de les dinàmiques d'internacionalització i la inserció en l'economia global.

Dels aspectes distributius, mereixen especial atenció els relatius a la desigualtat i a la pobresa. Respecte de les desigualtats, fins a un cert nivell tenen un paper positiu d'incentiu a l'esforç o de recompensa per l'èxit, però més enllà d'un cert llindar poden comportar deixar d'aprofitar el potencial de generació de riquesa dels segments més desfavorits, sense accés a nivells educatius o sanitaris bàsics, posar en risc la cohesió social necessària per a assumir projectes conjunts, o contribuir a la presència de sistemes institucionals de «baixa qualitat», més orientats a perpetuar l'*statu quo* a favor de determinades elits que a mobilitzar l'aprofitament de tots els recursos productius i incentivar el progrés.

D'altra banda, la pobresa comporta, a més de les conseqüències socials i humanes, un malbaratament de recursos que fa, alhora, que els aspectes d'eficiència (o competitivitat) siguin inseparables dels d'equitat. De fet, el Banc Mundial, referint-se al paper de les mesures de protecció social, ha fet servir l'expressió del «paper productiu de les xarxes de seguretat» en àmbits socials.

La llei de Kuznets

L'experiència, segons el premi Nobel Simon Kuznets, indica que regularment, quan hi ha canvis d'ampli abast, la desigualtat s'incrementa a l'inici per a començar a reduir-se transcorregut un cert temps. Una explicació d'això seria que inicialment no totes les persones, grups o països tenen la mateixa capacitat de resposta per a treure profit de les noves realitats i regles. I només al cap d'un cert temps es difonen els comportaments adaptatius, a banda de les eventuals mesures redistributives que adoptin els poders públics. Serà aplicable aquesta «llei» també als impactes de la globalització?

Desigualtat i mobilitat intergeneracional

Des d'una perspectiva dinàmica, diversos estudis constaten que estadísticament les economies amb més desigualtats mostren també menys mobilitat social, és a dir, menys oportunitats perquè les persones tinguin una situació econòmica diferent de la dels seus progenitors, amb la qual cosa es limita la capacitat de mobilització de talent i potencial del conjunt de la societat.

Els debats sobre les responsabilitats del comerç internacional en les dinàmiques distributives i les seves relacions amb l'eventual justificació de respostes proteccionistes ja es va introduir en l'apartat 5 del mòdul «Polítiques comercials», i als darrers temps ha passat a un primer pla més destacat.

El secretari general de l'OCDE, José Ángel Gurría, recordava, en la presentació de l'informe de perspectives econòmiques del novembre de 2016, «la temptació de fer servir polítiques proteccionistes» i, advertint dels riscos que això implicava, també reconeixia que «les polítiques per a impulsar l'obertura i reduir els costos del comerç no són suficients per a assegurar que els guanys de rendes són compartits per tots», de manera que assumia la necessitat de mesures —de compensació, reciclatge, etc.— que permetin assolir uns «guanys compartits». L'economista en cap d'aquesta mateixa organització, Catherine Mann, també constata, el 2016, que no es tracta solament d'explicar millor els beneficis d'un sistema comercial obert sinó de fer servir un ampli ventall de mesures per tal d'aconseguir que els beneficis del comerç es distribueixen de manera més «àmpliament compartida».

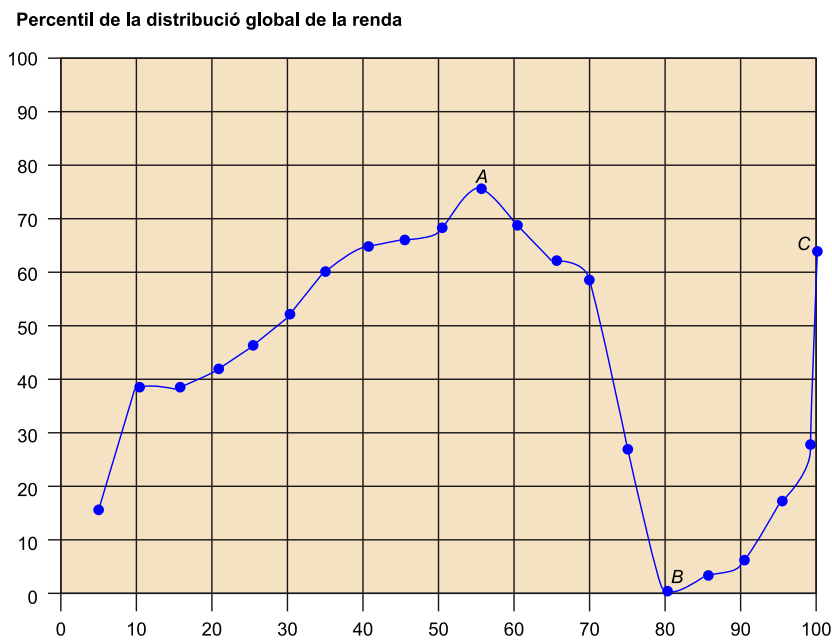
Una altra qüestió controvertida fa referència al paper de les classes mitjanes i, en particular, al seu declivi en les economies avançades. Quina part de responsabilitat té la globalització i en particular les noves realitats comercials i de configuració de cadenes globals de valor? Com es veu afectat el creixement econòmic en uns països als quals la capacitat de despesa de les classes mitjanes, ara afeblides, era un motor important? Quins impactes poden tenir aquestes dinàmiques sobre les tensions socials i l'ascens de determinats plantejaments polítics crítics amb la globalització? I si, com s'argumenta, el declivi de les classes mitjanes occidentals està portant a la seva substitució per les anomenades *noves classes mitjanes globals*, quins valors sociopolítics sustenten aquests nous segments de població?

L'anomenada formulació de la *gràfica de l'elefant*, presentada per Branko Milanovic (2016), ha clarificat algunes dades bàsiques. La figura 4 mostra com han variat els ingressos al llarg de la distribució de la renda a escala mundial (d'esquerra a dreta es representen des dels sectors de la població mundial amb menys poder adquisitiu fins als més pròspers). Els ascensos més destacats en els segments en què es concentren les noves classes mitjanes globals —en les economies emergents— es mostren en el punt A de la figura, i els segments més rics de les economies avançades es mostren en el punt C, mentre que l'evolució menys favorable que es produeix just entre aquestes dues categories, en les classes mitjanes occidentals, es mostra en el punt B.

Globalització i classe mitjana

El director general de l'OMC Roberto Azevêdo reconeixia, el novembre de 2016, que l'estancament de les rendes de les classes mitjanes en els temps recents ha alimentat «el sentiment que la globalització els ha deixat enrere».

Figura 4. Guanys en la renda real per capita entre el 1988 i el 2008 per segments de la població mundial



Font: B. Milanovic. *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization*. 2016.

A escala internacional, l'anàlisi dels impactes distributius té dues dimensions, que analitzem inicialment per separat perquè així és més il·lustratiu i pedagògic: d'una banda, el grau d'igualtat o desigualtat entre països; de l'altra, el grau de desigualtat dins de cada país, que també es veu afectat pels canvis que comporta la internacionalització.

Quines són les grans tendències respecte a això? Com han variat els components inter i intra de les desigualtats globals? Està comportant la globalització alguns canvis importants?

Des d'una perspectiva històrica, al principi del segle XIX, la Revolució Industrial —amb els seus importants guanys de productivitat— va triomfar inicialment a la Gran Bretanya i després a altres països occidentals, i va donar lloc a una ampliació notable de les desigualtats **inter**. Posteriorment, la posada en marxa de polítiques socials amb components redistributius sobretot en les economies avançades va portar a reduir la desigualtat **intra**.

Dades referides a períodes més recents mostren una dinàmica més aviat oposada. D'una banda, la inserció amb èxit de més països en l'economia global hauria contribuït a reduir les distàncies entre emergents i avançats, de manera que hauria reduït, des dels anys noranta, la desigualtat **inter** (encara que això es debat amb cautela, ja que els resultats estan molt marcats per les dades xineses, i a més l'apropament dels emergents als avançats també significa el seu allunyament respecte de molts altres «en desenvolupament»).

Exemple

Per exemple, la Xina s'ha estat apropant a les economies avançades, amb la qual cosa ha reduït el grau de desigualtat «entre països» (desigualtat «inter»), però al mateix temps ha augmentat força la desigualtat interna a la mateixa Xina, cosa que ha contribuït a augmentar la desigualtat «intra». Una combinació d'ambdós components permet construir una **distribució mundial de la renda**.

Però, d'altra banda, les dades mostren una tendència a augmentar les desigualtats **intra** com a conseqüència, primer, dels diferents ritmes d'incorporació al progrés en el si de les economies emergents i, segon, de les ampliacions de les desigualtats en el conjunt d'economies avançades, resultat també de diferents ritmes d'aprofitament de les noves oportunitats globals, a banda d'eventuals pressions a la baixa sobre l'estat del benestar.

8.1. Creixement inclusiu, comerç inclusiu, cadenes globals de valor inclusives

La preocupació per les tensions sociopolítiques generades per una distribució dels dividendes de la globalització percebuda com a no equitativa ha donat lloc a alguns plantejaments, entre els quals destaca la noció de creixement inclusiu. Els organismes internacionals, com l'OCDE de manera explícita, inclouen ara en la seva agenda un àmbit específic amb aquesta denominació. També el World Economic Forum presenta estudis per a complementar les seves anàlisis de competitivitat amb referències a la conveniència i/o necessitat d'una millor distribució. En l'àmbit polític, la declaració final de la cimera del G20 celebrada a Hangzhou (Xina) el setembre de 2016 conté fins a una vintena de referències a la noció d'*inclusivitat*: en el punt 6 la inclou com un dels principis de la seva acció, definint-la com el compromís d'«assegurar que el nostre creixement econòmic serveix a les necessitats de tothom i beneficia tots els països i tothom, inclosos en particular les dones, els joves i els grups en desavantatge, generant més llocs de treball de qualitat, fent front a les desigualtats i eradicant la pobresa de manera que ningú no quedi enrere».

Pel que fa al comerç internacional, els punts 25 a 31 de l'esmenada declaració final del G20 apliquen la mateixa noció d' *inclusivitat* en els àmbits comercials. Aquestes declaracions enllacen amb els plantejaments formulats per l'Organització Mundial de Comerç el 2016, en els quals té un paper rellevant el «comerç inclusiu», que ha estat el tema monogràfic seleccionat per l'informe sobre comerç mundial d'aquell any. En la mateixa línia va el document preparat per la mateixa OMC juntament amb l' OCDE sobre «Cadenes globals de valor inclusives», per tal de millorar el paper i la presència de les mitjanes i petites empreses i dels països menys desenvolupats en les GVC. El punt 28 del comunicat del G20 del setembre de 2016 es refereix també al paper d'unes GVC més inclusives.

Un tema objecte de debat és l'efectivitat de totes aquestes declaracions sobre la necessitat d'un creixement i un comerç internacionals, i unes cadenes globals de valor més inclusives. Encara que els arguments presentats tant en termes d'equitat com d'eficiència (treure el màxim profit de tot el potencial de les diferents societats) semblen importants, de vegades es contraposen amb l'eventual continuïtat de notables asimetries entre tipus d'empreses i altres actors sociopolítics, que continuarien accentuant desigualtats malgrat les declaracions.

8.2. Pobresa i globalització

Pel que fa a l'evolució de la pobresa a escala mundial, les expectatives han estat dipositades en el fet que el procés de creixement econòmic aconseguís reduir-la. I s'acostuma a afegir que en la mesura que una inserció internacional més gran ajudés a estimular el creixement, la reducció de la pobresa seria la conseqüència d'una economia més global. Les dades tendeixen a mostrar que, de mitjana, ha estat així però amb importants diferències entre països.

El quadre 10 mostra algunes dades significatives pel que fa a l'evolució de la pobresa en el marc dels objectius de desenvolupament del mil·lenni (ODM), un programa assumit formalment per les Nacions Unides l'any 2000 i que marca fites per a millorar en aquests i altres vessants econòmics i socials, normalment referits a assolir determinats objectius quantificats per a l'any 2015.

Quadre 10. Variació entre el 1990 i el 2015 de la taxa de pobresa a diverses regions de les economies en desenvolupament: percentatges de la població que disposa de menys d'1,25 dòlars al dia

	1990	2011	2015
Total mundial	36	15	12
Economies en desenvolupament	47	18	14
Àfrica subsahariana	57	47	41
Sud d'Àsia	52	23	17
Xina	61	6	4
Sud-est d'Àsia	53	20	14
Amèrica Llatina i Carib	13	5	4

Font: Nacions Unides (2016). *MDG Report 2015*. Disponible a <http://www.un.org/millenniumgoals/reports.shtml>

Objectius de desenvolupament sostenible

Els objectius de desenvolupament sostenible formulats el 2015 per les Nacions Unides —i detallats en l'apartat següent— com a continuació dels compromisos dels ODM, preveuen com a primera fita eradicar la pobresa absoluta (ingressos de menys d'1,25 dòlars diaris) el 2030.

Precisament el primer d'aquests ODM és la reducció a la meitat de les taxes de pobresa —expressades en termes de nombre i percentatge de persones que se situen per sota d'un determinat llindar d'ingressos— entre el 1990 i el 2015.

Les dades del quadre 8 mostren l'heterogeneïtat entre regions de l'economia mundial pel que fa a la reducció de les taxes de pobresa, fet que evidencia que calen enfocaments específicament orientats a cada realitat regional i local.

9. Comerç i medi ambient: els objectius de desenvolupament sostenible

Com és prou conegut, el medi ambient està passant de ser quelcom amb què es comptava de manera pràcticament il·limitada i gratuïta a esdevenir un conjunt d'actius

—que van des de l'aire i l'aigua fins a matèries primeres alimentàries, minerals i energètiques— cada vegada més rellevants explícitament, la degradació dels quals va originant restriccions creixents. Malgrat les polèmiques freqüents, la preocupació ecològica guanya pes en el conjunt de les opinions públiques.

Els temes mediambientals tenen una dimensió intrínsecament supranacional. La contaminació no respecta cap tipus de frontera: la pluja àcida, la degradació de la capa d'ozó, els impactes de les desforestacions, els efectes d'escapaments radioactius, etc., tots aquests processos no s'aturen en arribar a una frontera. La contaminació és sovint l'exemple paradigmàtic d'**externalitat negativa** tant a escala nacional com supranacional.

Cal afegir-hi, a més, la complicació important del fet que els mecanismes tradicionals, per a fer front a les externalitats negatives, com regulacions, impostos, etc., tenen problemes de coordinació i implementació a escala global que formen part dels reptes de *governança* de l'economia global. Les dificultats en les negociacions sobre canvi climàtic en són un bon referent. Els resultats de la Conferència de París sobre Canvi Climàtic (2015) es veuen ara sotmesos a la prova dels compromisos concrets i dels fets, i també al desenvolupament dels objectius de desenvolupament sostenible aprovats per les Nacions Unides el 2015, referits a l'horitzó 2016-2030.

Encara que, malgrat les polèmiques, siguin creixents les evidències que mostren que a escala global ens estem apropant als límits raonables de sostenibilitat mediambiental, el problema cabdal rau a distribuir els costos de l'ajust. Les economies avançades insisteixen en el paper dels increments d'activitat de les economies emergents —que a més poden estar seguint pautes d'industrialització **intensives** en recursos naturals— en l'agreujament dels problemes, mentre que els països en desenvolupament i els emergents insisteixen en el fet que el gruix de les emissions contaminants deriven —històricament i actualment— de les economies avançades. I les solucions basades en tecnologies i energies netes —verdes— han de fer front als interessos creats a curt termini per les activitats encara intenses en el sector de les tecnologies tradicionals.

Cal remarcar que els problemes mediambientals no es poden considerar solament observant a quins llocs es generen les emissions contaminants, ja que de vegades aquestes activitats es produeixen en el marc de cadenes globals de valor en què algunes s'ubiquen a determinants països com a resultat de decisions preses a les seus centrals, que poden acabar «deslocalitzant» la generació de contaminació a d'altres territoris en què les normatives mediambientals són més laxes o inefectives, per tenir menys capacitat de negociació o més necessitat d'activitat productiva.

També algunes anàlisis han indicat com en darrera instància la responsabilitat de la generació de contaminació correspon més als compradors finals dels articles fabricats que als llocs de producció. Un estudi de Chancel i Piketty (2015) sobre l'origen de la demanda dels productes atribueix a les economies avançades una part més gran d'aquesta responsabilitat i, per tant, revalorava la importància de les mesures tant de control de les tècniques de producció dels articles que arriben mitjançant el comerç internacional per tal de garantir la seva sostenibilitat mediambiental, com del paper de l'assumpció del que està en joc per part de les opinions públiques.

Estudi de Chancel i Piketty

L'estudi de Chancel i Piketty mostra que les responsabilitats en les emissions segueixen pautes semblants a les de distribució de la renda. S'hi poden destacar tres aspectes:

- 1) El 45% del total d'emissions s'atribueix al 10% destacat dels compradors de productes en l'elaboració dels quals s'ha generat contaminació.
- 2) Els Estats Units (amb el 40%) i la Unió Europea (amb el 19%) encapçalen aquesta responsabilitat, però amb un pes accelerat de les economies emergents.
- 3) Entre el 1998 i el 2013 la desigualtat entre països respecte a la responsabilitat de les emissions s'ha reduït, però al mateix temps la desigualtat dintre dels països ha augmentat, de manera que cadascun d'aquests dos components ha arribat a representar pràcticament la meitat de la desigualtat global. Entre les implicacions de l'anàlisi de Chancel i Piketty destaca la proposta de crear un fons per a anar reduint emissions amb aportacions, distribuïdes tant entre països com entre sectors de cada país, que haurien de vigilar els responsables de la generació de les emissions.

9.1. Els objectius de desenvolupament sostenible

El setembre de 2015 l'Assemblea general de les Nacions Unides va aprovar els objectius de desenvolupament sostenible (ODS, SDG en la sigla en anglès), amb un conjunt de disset grans objectius, cadascun articulat en unes metes específiques (fins a un total de 169), a assolir en el període 2016-2030.

El quadre 11 recull el llistat dels disset grans objectius, que, òbviament, van molt més enllà dels temes estrictament econòmics. Resta fora de l'àmbit d'aquest mòdul entrar en detalls del seu contingut, però sí que cal destacar que en els enunciats més concrets de les metes apareixen diverses referències específiques al paper del comerç internacional.

Quadre 11. Grans reptes dels objectius de desenvolupament sostenible 2016-2030

Objectius
1) Fi de la pobresa
2) Fam zero
3) Salut i benestar
4) Educació de qualitat
5) Igualtat de gènere
6) Aigua neta i sanejament
7) Energia assequible i no contaminant
8) Treball decent i creixement econòmic
9) Indústria, innovació i infraestructura
10) Reducció de les desigualtats
11) Ciutats i comunitats sostenibles
12) Producció i consum responsables
13) Acció pel clima
14) Vida submarina
15) Vida d'ecosistemes terrestres
16) Pau, justícia i institucions sòlides
17) Aliances per a assolir objectius

La referència més destacada al comerç internacional és en l'objectiu 17, en què s'inclou una secció sobre comerç que inclou el compromís per a promocionar un «sistema comercial universal, basat en regles, obert, no discriminatori i equitatiu», declaració que és compatible, en línia amb el que es comenta en el mòdul «Sistema comercial mundial i integració comercial», amb regles que donin facilitats especials a les exportacions dels països menys desenvolupats, amb criteris preferencials, transparents i que facilitin l'accés als mercats de les economies més desenvolupades. Es fixa com a meta duplicar la participació de les exportacions dels *països menys desenvolupats* ja l'any 2020.

Altres referències explícites al comerç internacional estan en els objectius 2 (eliminar distorsions del comerç internacional de béns agrícoles que, com es diu en el mòdul «Sistema comercial mundial i integració comercial», sovint penalitzen els productes de les economies en desenvolupament), 3 (accedir a medicines i vacunes), 8 (incrementar els ajuts per a donar suport al comerç especialment de les economies menys desenvolupades), 10 (donar un tracte comercial especial i diferenciat als països menys desenvolupats) i 14 (eliminar els subsidis que contribueixen a les captures i vendes excessives de determinades espècies en perill d'extinció).

10. Comerç i geopolítica

Els temes que s'han estudiat al llarg dels mòduls d'aquest material docent ens han portat a repassar un ampli ventall d'aspectes relacionats amb el comerç internacional. Hem vist com al llarg de la història han conviscut els arguments explicatius dels guanys derivats de les transaccions internacionals amb els que sostenien la necessitat o conveniència d'alguns tipus de mesures restrictives de polítiques comercials proteccionistes. Hem analitzat també com les canviants realitats econòmiques, sociopolítiques i tecnològiques anaven afectant la tipologia de les transaccions comercials, introduint més mercaderies i —sobretot recentment— serveis en el comerç internacional, i com han tingut un paper important els canvis en les maneres d'organitzar la producció a escala mundial, que han donat lloc a les cadenes globals de valor. Ens hem trobat contínuament amb argumentacions que destacaven els guanys en eficiència derivats d'un funcionament més obert del comerç i la producció mundials, i les preocupacions per les dimensions distributives: quins països sortien guanyant més i quins menys, i fins i tot quins podien sortir-ne perdent d'una inserció més gran en l'economia global.

Al final de la segona dècada del segle XXI els debats sobre la globalització en general i els seus vessants comercials i productius —objecte principal d'estudi d'aquest text— es trobaven de nou en voga. No solament els *crítics amb el sistema*, sinó també analistes provinents de l'ortodòxia i destacats organismes internacionals, constataven els sentiments *antitrade* i la crítica envers la globalització. Des de Harvard, Dani Rodrik es referia a una hiperglobalització que hauria arribat massa lluny i convertit problemes mediambientals i d'altres en dimensions mundials com el comerç o la producció —a més de les finances—, però sense generar mecanismes sociopolítics de compensació per a afrontar les desigualtats.

La governança de la globalització no estaria a l'altura. I el paper d'organismes com la mateixa Organització Mundial de Comerç estaria essent objecte de crítiques i revisió amb l'argument de no estar a l'altura de les *realitats del segle XXI*, entre d'altres. Fins i tot Paul Krugman feia servir l'expressió *zombi* per a referir-se a la situació de la referència teòricament emblemàtica de les negociacions multilaterals que és la ronda Doha.

Iniciatives com el G20 estarien aportant bones intencions i anàlisis però amb una capacitat efectiva molt limitada. Kevin O'Rourke (2009) ha explicat les dificultats que tenen els sistemes multipolars —i un dels trets dels temps actuals, com ja es va evidenciar des del primer apartat del mòdul «Per què comerç internacional?», és l'ascens d'algunes de les anomenades economies emergents, principalment la Xina i l'Índia— per a establir regles operatives. Entre les declaracions que «problemes globals requereixen solucions globals» i la realitat

Vegeu també

El paper de l'Organització Mundial de Comerç en la globalització és objecte d'estudi en el mòdul «Sistema comercial mundial i integració comercial» d'aquesta assignatura.

hi ha diferències notables. Molts analistes insisteixen en el paper que hauria de tenir una coordinació i cooperació internacional més gran però, malgrat alguns avenços, sobretot a les dècades immediatament posteriors a la Segona Guerra Mundial, alguns parlen de *rendiments decreixents* en la cooperació internacional quan les contraposicions d'interessos de països o grups passen per davant dels reptes compartits. Els dubtes sobre el tarannà de l'Administració dels Estats Units des del 2017, sobre els canvis en una Europa amb més friccions sociopolítiques, i sobre l'estratègia de la Xina, a més d'altres aspectes geopolítics delicats, planegen sobre l'evolució i la determinació de les regles del comerç internacional.

Els canvis tecnològics, vinculats al que sovint s'anomena quarta Revolució Industrial, afegien incerteses i recels. Ja no es tracta solament de quin país podria reubicar els llocs de treball, sinó de com la robotització o altres novetats poden fer redundant una part del treball humà. Les implicacions d'això són potencialment de primer ordre.

Encara que aquestes preocupacions tinguin un caire de modernitat, algunes ja s'han manifestat amb formats similars al llarg de la història. En el mòdul «Per què comerç internacional?» s'ha comentat que l'argumentació a favor del comerç internacional formulada per David Ricardo en termes dels avantatges comparatius encaixa amb els plantejaments d'una Anglaterra cada vegada més hegemònica gràcies a les millores de productivitat derivades de la Revolució Industrial. Cal recordar que el mateix llibre —*Principis d'economia política i tributació*, primera edició del 1817 — en què Ricardo formula la seva explicació dels guanys en el comerç internacional va incorporar en la tercera edició un capítol sobre «La qüestió de la maquinària» en què es feia ressò de la preocupació dels impactes de la maquinària sobre l'ocupació i els salaris de la industrialització.

La interacció entre les dimensions d'hegemonia econòmica (i darrere d'aquesta, la política), els canvis tecnològics i els problemes socials ha estat constant en la història de la humanitat. Els temps presents no en són una excepció, ben al contrari. Harold James parla de la «tecnobalització» per referir-se a la simbiosi entre canvis tecnològics i les dinàmiques comercials, productives i financeres que conformen la globalització.

Alguns autors constaten que el balanç és millorable. Com ja s'ha comentat, la insistència recent en nocions d'*inclusivitat* —creixement inclusiu, comerç inclusiu, GVC inclusives— està en l'ordre del dia. D'altres insisteixen que no es tracta tant —o solament— de fallades de la globalització com (sobretot) de les polítiques que les haurien d'haver acompanyat. Es replica que les mateixes forces que han portat a la globalització han reduït els marges de maniobra dels poders públics. Es debat sobre com combinar les mesures de protecció social per als afectats negativament per la globalització, amb el que s'anomena mesures «trampolí» que facilitin l'adaptació a les noves realitats. S'insisteix que les fronteres no tan sols (ni principalment) són llocs a on posar més o menys

obstacles a les mercaderies importades, sinó que també delimiten unitats polítiques que tenen responsabilitats per a aplicar mesures socioeconòmiques de cobertura social, estabilitat macroeconòmica, estratègies de competitivitat, etc.

Aquestes responsabilitats ¿inclouen les opcions de tancar fronteres, de remetre la globalització, com va succeir el 1914 i posteriorment també el 1929, amb motiu de la Primera Guerra Mundial i la Gran Depressió? ¿Té raó el G20 a insistir que no s'han de repetir els errors de la història i que s'han de combinar un manteniment del sistema comercial global obert amb mesures d'inclusivitat i estabilitat? ¿És aquesta combinació fàcil d'enunciar però difícil d'implementar? Com afectarà la redistribució del potencial econòmic a escala global a les «maneres d'entendre el món» amb què s'hauran de gestionar aquestes qüestions delicades?

Poques temàtiques com les referents a l'economia internacional presenten avui tantes preguntes tan importants. L'objectiu d'aquest text docent ha estat subministrar conceptes, eines d'anàlisi, plantejaments de controvèrsies, etc. que poden ajudar no solament a entendre el que ens ha passat fins avui i a on estem, sinó a entendre i interpretar uns esdeveniments que, amb tota seguretat, continuaran essent vertiginosos als propers temps.

Resum

Des del 2012 les dades sobre l'evolució del comerç internacional mostren uns ritmes de variació inferiors als dels anys anteriors a la crisi del 2008, i, addicionalment, també ha disminuït el grau de resposta —elasticitat— del comerç respecte a l'activitat productiva mundial. S'han apuntat molts factors que ho poden explicar, des de la importància dels efectes composició —tenen més pes en el comerç internacional productes com els béns de capital i de consum duradors que han disminuït amb la crisi i la postcrisi— fins als problemes de creixement d'alguns dels principals actors del comerç mundial, com la UE i la Xina. També es discuteix el paper d'un cert grau de maduració de les GVC i de les tensions proteccionistes. Alguns esdeveniments polítics recents amenacen d'accentuar aquestes dinàmiques i posar en perill el *cercle virtuós* entre comerç i creixement.

El paper destacat de les cadenes globals de valor que es comenta en altres mòduls de l'assignatura ha portat a analitzar-los en profunditat. Tant economistes del món acadèmic com organitzacions internacionals han elaborat indicadors de participació en GVC. La base de dades TiVA, elaborada per l'OCDE i l'OMC, permet comptar amb un ampli conjunt de nous indicadors que possibiliten l'anàlisi del posicionament dels diferents països en les GVC. Entre aquests hi ha el paper dels *inputs* intermedis que són reexportats o els components *backward* i *forward* de la participació en GVC. Estar present en les GVC és important, però també ho és aconseguir ubicar-se en els segments de més valor afegit. Recentment, les anàlisis de les GVC incorporen els efectes d'aquestes sobre l'ocupació —amb diferents categories de qualificació— i obren així la rellevant via addicional de les noves dades sobre cadenes globals de valor.

Juntament amb *globalització* i *crisi*, *competitivitat* és un altre terme omnipresent en els debats recents. La importància del concepte aconsella un enfocament des de diferents punts de vista, en què les dimensions més tradicionals de comparacions de preus i costos van donant pas a enfocaments més estructurals i sistèmics que van a les arrels dels posicionaments competitius dels països. Alguns índexs amb projecció no tan sols econòmica o empresarial sinó també política i mediàtica, com l'índex de competitivitat global del World Economic Forum o el d'IMD, o els aspectes de l'informe del Banc Mundial *Doing Business*, fan servir aquests enfocaments més amplis, que inclouen dimensions que van des de la qualitat de les institucions i les infraestructures fins al paper de la innovació, passant per l'eficiència dels mercats de béns i serveis, del mercat de treball, o el nivell de desenvolupament i estabilitat dels sistemes financers. Aquests índexs es van revisant periòdicament en la seva composició per ade-

quar-se a les noves realitats econòmiques i tecnològiques. Aspectes com els ecosistemes d'idees i els mecanismes de transmissió al teixit productiu són alguns dels ítems recentment destacats.

El comerç internacional té impactes sobre molts dels aspectes del funcionament del conjunt de les economies i les societats. Les relacions entre comerç i creixement són un dels temes més debatuts al llarg de la història, com ja va evidenciar la polèmica entre la defensa dels mercats per Adam Smith i les estratègies mercantilistes. Encara que la correlació entre obertura comercial i creixement dista de ser perfecta, sí que sembla més clar que les autarquies generen ineficiències. Els impactes del comerç internacional sobre la distribució de la renda són un tema també amb una llarga tradició, com es va destacar en el mòdul «Per què comerç internacional?». Els augments de diversos indicadors de desigualtats a les darreres dècades han reactivat les controvèrsies, de dimensions sociopolítiques importants, que inclouen importants recels de sectors de la ciutadania respecte a la globalització i, en concret, algunes dimensions de les importacions i de les deslocalitzacions. També les interrelacions entre comerç i problemes mediambientals estan rebent un atenció creixent. La redistribució de les activitats generadores d'emissions contaminants, les mesures que volen donar garanties que determinats productes que consumim han estat elaborats de manera sostenible mediambientalment, els intents per a arribar a acords globals sobre canvi climàtic, etc., són algunes de les manifestacions de les interaccions entre globalització i medi ambient. Els objectius de desenvolupament sostenible 2016-2030, aprovats per les Nacions Unides el 2015, inclouen algunes referències al paper del comerç internacional en l'agenda dels seus compromisos.

Recentment, les dimensions geopolítiques més relacionades amb el comerç internacional s'han posat encara més en relleu amb els canvis anunciats per l'Administració dels Estats Units per al 2017. Les eventuais mesures que s'adoptin i les respostes que puguin prendre altres actors del sistema comercial internacional seran un dels temes més delicats i objecte de seguiment en els propers temps.

Activitats

1. A partir dels documents periòdics de l'OMC —com el *World Trade Report*, el *World Trade Statistical Review* i d'altres que es publiquen en el seu web—, feu el seguiment dels indicadors comentats en els primers apartats d'aquest mòdul: taxes de variació del comerç internacional (volum i valor) i la seva comparació amb l'evolució de l'activitat productiva (PIB o similars). Discuti si es confirmen o rectifiquen les tendències apuntades des del 2012 i expliqueu-ne les eventuals causes.

2. A partir de les dades sobre comerç en valor afegit que publiquen l'OCDE i l'OMC —vegeu-ne les referències en la bibliografia del mòdul—, feu el seguiment de l'evolució dels indicadors referents a GVC i posicionament dins d'aquestes de països que considereu rellevants. En particular, analitzeu l'evolució dels indicadors dels principals països de la zona euro, dels Estats Units i el Regne Unit, la Xina i l'Índia, i també d'alguns països amb una implicació especial en les GVC, com els esmentats en els apartats 3 i 4 d'aquest mòdul. Discuti si es confirmen, rectifiquen o matisen les tendències apuntades en el text del mòdul i plantegeu-ne les causes.

3. A partir dels informes successius sobre competitivitat global del World Economic Forum, feu el seguiment dels rànquings de competitivitat. Expliqueu els principals canvis en les posicions més destacades. Analitzeu en particular com evoluciona el posicionament competitiu dels principals països de la UE, dels Estats Units i d'alguns dels principals països emergents. Examineu les modificacions en la composició de l'índex de competitivitat global i discuti la seva relació amb les anàlisis plantejades en el text d'aquest mòdul.

4. A partir dels documents de seguiment dels objectius de desenvolupament sostenible de les Nacions Unides, i d'altres fonts d'informacions i anàlisis que considereu rellevants, feu el seguiment de les relacions entre comerç internacional i els aspectes de creixement, distribució de la renda i sostenibilitat. Discuti les interaccions entre els canvis en les estratègies econòmiques dels principals països respecte a la globalització i les dinàmiques que se'n derivin.

Exercicis d'autoavaluació

1. Entre el 2012 i el 2016 el comerç internacional...

- a) va recuperar el ritme de creixement que tenia abans de la crisi del 2008.
- b) va créixer menys que abans de la crisi però amb força més dinamisme que el PIB mundial.
- c) va créixer menys que abans de la crisi i a més amb menys elasticitat respecte al PIB mundial.
- d) Cap de les opcions anteriors.

2. Entre les explicacions de l'alentiment del comerç internacional des del 2012 hi ha...

- a) efectes de composició, com ara el menor dinamisme de la inversió.
- b) un menor creixement d'alguns dels principals actors del comerç internacional, com ara la UE i la Xina.
- c) temptacions proteccionistes.
- d) Totes les opcions anteriors.

3. Els components importats que un país incorpora a les seves exportacions...

- a) donen lloc al component *forward* dels índexs de participació en GVC.
- b) donen lloc al component *backward* dels índexs de participació en GVC.
- c) només estan ben definits si el comerç és de productes finals.
- d) Cap de les opcions anteriors.

4. Els components fabricats en un país que són exportats per ser reexportats a un tercer país...

- a) donen lloc al component *forward* dels índexs de participació en GVC.
- b) donen lloc al component *backward* dels índexs de participació en GVC.
- c) només estan ben definits si el comerç és de productes finals.
- d) Cap de les opcions anteriors.

5. El paper dels tipus de canvi com a eina per a guanyar competitivitat, en general...

- a) es veu afeblit pel pes creixent de les GVC.
- b) es veu revalorat pel pes creixent de les GVC.

- c) ha portat a revisar a l'alça el seu pes com a indicador de competitivitat en l'índex de competitivitat global del WEF.
d) Cap de les opcions anteriors.

6. Entre els aspectes de la competitivitat que incorpora l'índex de competitivitat global del WEF cal incloure...

- a) el paper de la qualitat institucional.
b) el paper dels ecosistemes d'idees.
c) el paper de l'eficiència i estabilitat del sistema financer.
d) Totes les opcions anteriors.

7. Respecte a les relacions entre obertura comercial i creixement, es pot afirmar que...

- a) els països que s'han oberts més al comerç internacional han crescut més i han tingut més estabilitat, com Taiwan als anys seixanta i Argentina als noranta.
b) els països que s'han mantingut més tancats han crescut més, ja que han evitat les fragilitats de l'economia global.
c) els països més tancats de mitjana han crescut menys.
d) Cap de les opcions anteriors.

8. Respecte a les relacions entre comerç internacional i desigualtats, es pot afirmar que...

- a) algunes explicacions del comerç internacional anticipen unes dinàmiques de guanyadors i perdedors, com ara les basades en diferències de dotacions de factors.
b) els països que s'han oberts al comerç internacional, com la Xina a les darreres dècades, han experimentat reduccions en les desigualtats internes.
c) Les dues opcions anteriors.
d) Res del que s'ha dit.

9. Respecte a les relacions entre comerç internacional i medi ambient, es pot afirmar que...

- a) no hi ha cap relació significativa entre globalització i problemes mediambientals.
b) els països emergents i en desenvolupament han seguit en general models de creixement més respectuosos envers el medi ambient.
c) les regulacions que supervisen els impactes mediambientals van guanyant presència en les normes comercials.
d) Cap de les opcions anteriors.

10. L'Administració dels Estats Units iniciada el 2017...

- a) està més compromesa amb el medi ambient que les anteriors i preveu intensificar la lluita contra el canvi climàtic.
b) prioritza les relacions amb la Xina per lluitar contra el canvi climàtic.
c) ha menystingut la importància dels impactes mediambientals de la globalització.
d) Cap de les opcions anteriors.

Solucionari

Exercicis d'autoavaluació

1. c

2. d

3. b

4. a

5. a

6. d

7. c

8. a

9. c

10. c

Glossari

competitivitat *f* En sentit tradicional, capacitat d'un país per a fer front amb èxit als mercats internacionals (inclosos el propi mercat domèstic) amb els seus productes i serveis enfront de fabricants i proveïdors estrangers; en sentit ampli, conjunt de factors, institucions i polítiques que determinen el posicionament internacional d'un país i la seva capacitat de millora i progrés.

competitivitat estructural *f* Anàlisi que consideren tot l'ampli ventall de factors, interns i internacionals, amb incidència sobre el posicionament competitiu d'un país.

competitivitat via preus *f* Anàlisi que valoren principalment la capacitat per a situar productes en situacions atractives de costos i preus en la competència global.

creixement econòmic *m* Millora en els nivells de renda i benestar dels països, normalment mesurat per la taxa d'increment de la renda per càpita, encara que el seu paper com a indicador és de vegades discutit. Quan es vol fer ressaltar que els canvis derivats del procés són també qualitatiu —i no solament quantitatiu— es parla de desenvolupament.

deslocalització *m* Canvi en la ubicació geogràfica de l'activitat econòmica com a resultat de canvis en els paràmetres de costos, demandes o maneres d'organitzar internacionalment la producció. El terme s'aplica sovint als efectes socials i polítics adversos sobre els territoris que experimenten pèrdues o reduccions en l'activitat i l'ocupació.

difusió tecnològica *f* Procés mitjançant el qual els diferents països tenen accés a les innovacions generades en altres llocs del món. El seu aprofitament requereix unes condicions de capital humà i infraestructures que no sempre es donen.

efecte composició *f* Manera de veure's afectada una dada agregada, com ara l'evolució del comerç, pels canvis en les ponderacions dels seus ingredients (com ara els béns d'inversió, de consum, o els serveis).

elasticitat del comerç internacional *f* (respecte a l'activitat) Ràtio entre el percentatge de variació del comerç i el percentatge de variació de l'activitat econòmica, mesurada pel PIB o indicador similar.

governança *f* Mecanismes polítics que se superposen als econòmics per tal d'establir regles, supervisar i controlar els aspectes en què són o poden ser necessàries intervencions públiques.

índex de competitivitat global *m* Mesura de competitivitat elaborada pel World Economic Forum per tal de fer comparacions entre el posicionament competitiu de diferents països i al llarg del temps.

liberalització comercial *f* Procés pel qual un país incrementa la seva obertura comercial a l'exterior i redueix substancialment les seves polítiques comercials restrictives (aranzels, quotes, prohibicions, etc.).

liberalització financera *f* Procés pel qual un país redueix els obstacles a l'entrada i sortida de capitals (liberalització externa) i/o redueix reglamentacions en el funcionament del sistema financer nacional i els mercats financers del país (liberalització interna).

marge extensiu *m* Component de les variacions de les exportacions (o, en el seu cas, de les inversions a l'estranger) que comporten incorporar més empreses (marge extensiu d'empreses) a les activitats exportadores, o més productes o varietats (marge extensiu de productes), o arribar a més mercats de destinació (marge extensiu geogràfic).

marge intensiu *m* Component de les variacions de les exportacions (o, en el seu cas, de les inversions a l'estranger) que comporta que empreses que ja tenien presència exportadora la incrementin. En sentit més estricte es referiria al fet que ho facin amb els mateixos productes i a les mateixes destinacions.

objectius de desenvolupament del mil·lenni *m pl* Conjunt de fites enunciades per les Nacions Unides l'any 2000 en diversos àmbits orientades al desenvolupament, la reducció de la pobresa i la millora de les condicions de vida i les oportunitats dels països menys desenvolupats. La major part d'indicadors per assolir tenen com a referència l'any 2015.

objectius de desenvolupament sostenible *m pl* Conjunt de fites que les Nacions Unides plantegen assolir a escala mundial entre el 2016 i el 2030, de tipus econòmic, social, mediambiental i transversal.

alentiment del comerç *f* Disminució del ritme de variació del comerç internacional especialment en comparació amb la trajectòria històrica de les dècades anteriors.

unilateralisme *m* Adopció de decisions sobre regles comercials per part d'un país, sense assumir compromisos negociats amb altres actors del sistema comercial mundial.

Bibliografia

Alguns dels temes tractats en aquest mòdul —i en el conjunt de l'assignatura— apareixen de manera breu i sense formalització en l'edició del desembre de 2016 de la publicació de divulgació de l'FMI *Finanzas y Desarrollo*, que té com a tema monogràfic «*Insiders i outsiders de la globalització*» i articles (curts) de destacats autors, entre ells l'economista en cap de l'FMI Maurice Obstfeld, Paul Krugman i d'altres esmentats en el text d'aquest mòdul, accessible des de <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2016/12/index.htm>.

Els textos esmentats en la bibliografia del mòdul «Per què comerç internacional?» estan escrits en la mateixa línia divulgativa:

Tugores, J. (2017). *¿A quién benefician las reglas del comercio internacional?*. RBA.

I, pel que fa a la multinacionalització de l'activitat productiva i les seves implicacions sobre els temes comercials, vegeu:

Bonilla, M. R. (2017). *Cuando la cadena de montaje es el mundo*. RBA.

I, naturalment, per a consultar les anàlisis de Krugman-Obstfeld-Melitz i Feenstra-Taylor, consulteu els seus dos textos esmentats com de referència per al conjunt de l'assignatura.

Anàlisis més detallades (i de vegades més tècniques) sobre els diferents temes que s'analitzen en aquest mòdul són les següents:

1) L'alentiment del comerç mundial des del 2012 està generant una extensa literatura. Les primeres seccions dels documents de l'OMC, com el *World Trade Report* i el *World Trade Statistical Review*, ofereixen anàlisis periòdiques de les dades bàsiques.

2) Un resum sintètic és el document preparat per l'FMI i el Banc Mundial per al G20: «Prospects for Global Trade» (maig de 2015). Disponible a <http://g20.org.tr/wp-content/uploads/2015/11/Prospects-for-Global-Trade.pdf>.

Sobre els diferents factors causals i el seu pes, dues anàlisis d'institucions internacionals:

OCDE (setembre 2016). «Cardiac Arrest or Dizzy Spell: Why is World Trade so weak and what can policy do about it?». *OECD Policy Paper 18*. Disponible a <http://www.oecd.org/economy/outlook/Cardiac-arrest-or-dizzy-spell-why-is-world-trade-so-weak-OECD-Paris-21-September-2016.pdf>.

FMI (octubre 2016). «Global Trade. What's behind the Slowdown?». *World Economic Outlook* (cap. 2). Disponible a <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/02/pdf/c2.pdf>.

El paper de la desaceleració de les economies emergents i especialment a la Xina s'avalua en l'obra següent:

OCDE (novembre 2015). «General Assessment of the Macroeconomic Situation». *Economic Outlook* (cap. 1). Disponible a <http://www.oecd.org/eco/outlook/General-assessment-11-2015.pdf>.

Des de la perspectiva d'Europa:

BCE (2015). «Understanding the weakness in world trade». *Economic Bulletin* (núm. 3). Disponible a https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/eb201503_article01.en.pdf.

BCE (setembre 2016). «Determinantes de la desaceleración del comercio mundial: ¿cuál es la "nueva situación normal"?». *Boletín Económico del BCE 6/2016* (requadre 1). Disponible a <http://www.bde.es/i/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesBCE/BoletinEconomicoBCE/2016/Fich/bebce1606-2.pdf>.

Un extens conjunt d'aportacions breus i autoritzades es recull en el llibre electrònic següent:

Hoekman, B. (ed.) (juny 2015). «The Global Trade Slowdown: A New Normal?». *VoxEU.org eBook*. Disponible a http://www.voxeu.org/sites/default/files/file/Global%20Trade%20Slowdown_nocover.pdf.

Sobre les cadenes globals de valor (GVC), a més de les referències ja fetes al final dels mòduls anteriors, cal afegir les següents:

Sobre el potencial de les GVC per a incorporar mitjanes i petites empreses, i països menys desenvolupats, vegeu l'informe de l'OCDE i del Banc Mundial preparat pel G20 «Inclusive

Global Value Chains» (octubre 2015). Disponible a <http://www.oecd.org/trade/OECD-WBG-g20-gvc-report-2015.pdf>.

El paper de les GVC i les seves connexions amb diversos vessants del comerç, incloses les maneres d'analitzar les realitats i estadístiques comercials, són objecte del programa conjunt entre l'OCDE i l'OMC sobre comerç en valor afegit (TiVA). Els primers resultats es van presentar oficialment el 2013, i la darrera versió en el moment de redactar aquest mòdul és la publicada l'octubre de 2015. Se'n poden seguir el desenvolupament i resultats en els webs d'ambdues institucions:

World Trade Organization. «Measuring Trade in Value-Added», «Made in the World». http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/miwi_e.htm.

OECD (2013). *Measuring Trade in Value Added: An OECD-WTO joint initiative*. Disponible a <http://www.oecd.org/industry/industryandglobalisation/measuringtradeinvalue-addedanoecd-wtojointinitiative.htm>.

Un resum accessible dels aspectes fonamentals de les GVC es troba en les presentacions dels responsables d'estadística d'ambdues institucions en el moment de la presentació dels primers resultats:

Escaith, H. (2013). «Trade in Tasks and Global Value Chains: stylized facts and implications». Presentació en el WTO Trade Data Day (16 de gener de 2013). Disponible a http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/tradedataday13_e/hubert_escaith_e.pdf.

Schreyer, P. (2013). «The OECD-WTO Trade in Value-Added Database». Presentació en el WTO Trade Data Day (16 de gener de 2013). Disponible a http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/tradedataday13_e/paul_schreyer_e.pdf.

Una aplicació interessant de les GVC a l'Amèrica Llatina és la següent:

Blyde, J. (coord.) (2014). *Fábricas sincronizadas - América Latina y el Caribe en la era de las cadenas globales de valor*. Banco Interamericano de Desarrollo, 2014. Disponible a <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2014/14895es.pdf>.

Dos articles que sistematitzen les implicacions d'aquests desenvolupaments són els inclosos en el *Journal of Economic Perspectives* de la primavera de 2014:

Johnson, R. (2014). «Five facts about value-added trade and its implications for macroeconomics and trade research». *Journal of Economic Perspectives* (primavera 2014).

Timmer, M.; Erumban, A.; Los, B.; Stehrer, R.; de Vries, G. (2014). «Slicing the Global Value Chains». *Journal of Economic Perspectives* (primavera 2014).

Ambdós són accessibles a <https://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/jep.28.2>.

Sobre la base de dades WIOD i algunes de les seves implicacions, incloses algunes referides a la distribució tant de l'activitat com de l'ocupació:

Timmer, M. P.; Dietzenbacher, E.; Los, B.; Stehrer, R.; de Vries, G. J. (2015). «An Illustrated User Guide to the World Input-Output Database: the Case of Global Automotive Production». *Review of International Economics* (núm. 23, pàg. 575-605). Accessible des de <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/roie.12178/abstract;jsessionid=6E83F75AFDC5C34F236A78E8DA5FE642.f01t03>.

Sobre els impactes de les GVC sobre l'ocupació, és interessant la referència següent:

OCDE (2016). «Global Value Chains and Trade in Value-Added: An Initial Assessment of the Impact on Jobs and Productivity» *OECD Trade Policy Papers* (núm. 190). OECD. Accessible des de http://www.oecd-ilibrary.org/trade/global-value-chains-and-trade-in-value-added-an-initial-assessment-of-the-impact-on-jobs-and-productivity_5jlv7sb5s8w-en.

Un resum dels enfocaments sobre competitivitat:

Bravo, M. S.; Gordo, E. (2005). «El análisis de la competitividad» (cap. 17, pàg. 489-518). A: Servei d'Estudis del Banc d'Espanya. *El análisis de la economía española*. Madrid: Alianza.

Sobre la multiplicitat de dimensions de la competitivitat amb aplicacions en l'economia espanyola:

Banc d'Espanya (juny 2012). «La competitividad de la economía española» *Informe Anual 2011* (cap. 2). Banco de España. Disponible a <http://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/InformesAnuales/11/Fich/cap2.pdf>.

Una anàlisi referida a Catalunya que fa servir algunes de les nocions exposades en aquest mòdul:

Tugores, J. (2016). «La internacionalització de l'economia catalana: reptes i oportunitats». *Memòria econòmica de Catalunya* (pàg. 162-176). Cambra de Comerç de Barcelona. <http://www.cambrescat.org/media/docs/mec2015.pdf>.

Un advertiment ja clàssic sobre els riscos d'utilitzacions interessades dels conceptes de competitivitat és el següent:

Krugman (1994). «Competitiveness - a dangerous obsession». *Foreign Affairs*. <http://www.pkarchive.org/global/pop.html>.

Entre els estudis periòdics comparatius sobre competitivitat, tenen un ressò especial els del World Economic Forum i el d'IMD. Les darreres edicions publicades en el moment de redactar aquest mòdul són les següents:

WEF (setembre 2016). *Global Competitiveness Report 2016-2017*. Accessible des de <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1/>.

IMD (2016). *IMD World Competitiveness Yearbook*. Parcialment disponible a <https://worldcompetitiveness.imd.org/>.

També els estudis del Banc Mundial sobre les facilitats o dificultats per als negocis en diferents països, amb la denominació de *Doing Business*: <http://www.doingbusiness.org/>.

Un clàssic de les dimensions de qualitat i del papers dels «marges» és el següent:

Hummels, D.; Klenow, P. (juny 2005). «The variety and quality of a nation's exports». *American Economic Review*. Disponible a <http://klenow.com/Hummels&Klenow.pdf>.

Una anàlisi dels aspectes de la qualitat en la competència internacional:

Feenstra, R.; Romalis, J. (maig 2014). «International prices and endogenous quality». *Quarterly Journal of Economics*. Accessible a <http://qje.oxfordjournals.org/content/129/2/477.full.pdf+html>.

Una aplicació de l'impacte sobre la Unió Europea de les millores de la qualitat a la Xina:

Santabàrbara, D. (maig 2012). «El aumento de calidad de las exportaciones de China a la Unión Europea. Evidencia, determinantes e implicaciones». *Boletín Económico*. Banco de España (pàg. 63-73). Disponible a <http://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/BoletinEconomico/12/May/Fich/be1205-art6.pdf>.

Un resum del paper de la competència dels emergents per a estimular millores en innovació en les economies avançades és el següent:

Bloom, N.; Draca, M.; van Reenen, J. (desembre 2012). «China Prompting Western Creativity». *FMI, Finance & Development*.

Sobre comerç inclusiu:

WTO (setembre 2016). *World Trade Report - Levelling the trading field for SMEs*.

Sobre diverses implicacions dels temes comercials:

OCDE (novembre 2016). *Economic Outlook*. Documents accessibles des de <http://www.oecd.org/eco/economicoutlook.htm>.

Sobre els canvis de les tipologies d'ocupacions i altres dimensions dels mercats de treball:

Autor, D. (2015). «Why There Are Still So Many Jobs? The History and Future of Workplace Automation». *Journal of Economic Perspectives* (vol. 29, núm. 3, estiu 2015). Disponible a <https://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/jep.29.3.3>.

Els organismes internacionals estan afrontant aquestes qüestions:

Organització Internacional del Treball (OIT/ILO): ILO (maig 2015). *World Employment and Social Outlook: The Changing Nature of Jobs*. Disponible a http://www.ilo.org/global/research/global-reports/weso/2015-changing-nature-of-jobs/WCMS_368626/lang--en/index.htm. (Versió en castellà: *El empleo en plena mutación*. Accessible des de http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_368643.pdf.)

OECD (2015). «In It Together». Accessible des de <http://www.oecd.org/social/inequality.htm>.

O el seu enfocament sobre creixement inclusiu, accessible des de <http://www.oecd.org/inclusive-growth/>.

Fons Monetari Internacional (juny 2015). «Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective». *IMF Staff Discussion Note*. Disponible a <http://www.oecd.org/inclusive-growth/>.

Una referència important és el llibre següent:

Milanovic, B. (abril 2016). *Global Inequality - A New Approach for the Age of Globalization*. Harvard University Press. (Vegeu informació sobre aquesta obra a <http://www.hup.harvard.edu/catalog.php?isbn=9780674737136>.)

Un *survey* anterior a la crisi des de la perspectiva de les economies en desenvolupament:

Goldberg, P. K.; Pavcnik, N. (març 2007). «Distributional Effects of Globalization in Developing Countries». *Journal of Economic Literature*. http://www.dartmouth.edu/~npavcnik/Research_files/Goldberg_Pavcnik_JEL_Revision.pdf.

Un altre *survey* menys tècnic està en la part II.D de l'*Informe WTO sobre comerç mundial 2013*. Accessible des de http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr13_e.htm.

L'edició 2012 del *Trade and Development Report* de la UNCTAD, «Policies for Inclusive and Balanced Growth», es va dedicar a la desigualtat. Es pot consultar a <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=210>.

Dos textos que en el seu moment varen cridar l'atenció per procedir de l'ortodòxia de l'FMI:

FMI (abril 2007a). «Globalization of Labor» *World Economic Outlook* (cap. 5). <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2007/01/pdf/c5.pdf>.

FMI (octubre 2007b). «Globalization and Inequality» *World Economic Outlook* (cap. 4), <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2007/02/pdf/c4.pdf>.

I des de la perspectiva de l'OCDE (2008), l'informe «Growing Unequal?» va analitzar com es van distribuir els guanys de la fase expansiva prèvia a la crisi: http://www.oecd.org/document/53/0,3343,en_2649_33933_41460917_1_1_1_1,00.html.

Els estudis de Piketty han relançat acadèmicament i mediàticament el debat sobre els aspectes distributius, especialment el llibre *El capital al segle XXI*. RBA, 2015. (En castellà: Fondo de Cultura Económica, 2015).

Ressenyes importants:

Milanovic, B. (juny 2014). «The return of “patrimonial capitalism”». *Journal of Economic Literature*. Accessible des de <https://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/jel.52.2>.

Krugman, P. (maig 2014). «Why We're in a New Gilded Age». *New York Review of Books*. Disponible a <http://www.nybooks.com/articles/archives/2014/may/08/thomas-piketty-new-gilded-age/>.

Sobre les interaccions entre desigualtat i medi ambient:

Chancel, L., Piketty, T. (novembre 2015). «Carbon and inequality: from Kyoto to Paris — Trends in the global inequality of carbone emissions (1998-2013) & prospects for an equitable adaptation fund». *Paris School of Economics*. Accessible a <http://piketty.pse.ens.fr/files/ChancelPiketty2015.pdf>.

Sobre els objectius de desenvolupament del mil·lenni, un resum dels compromisos i assoliments és l'informe referit al 2015: http://www.un.org/es/millenniumgoals/pdf/2015/mdg-report-2015_spanish.pdf.

Sobre els objectius de desenvolupament sostenible 2016-2030, els plantejaments inicials d'objectius generals i la seva concreció que inclouen referències a temes comercials internacionals són els següents: <http://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>.

Sobre el paper de les institucions, una referència ja clàssica és la següent:

Acemoglu, D.; Johnson, S.; Robinson, J. (2005). «Institutions as the fundamental cause of long-run growth» A: Aghion-Durlauf (ed.) *Handbook of Economic Growth* (cap. 6). Elsevier.

Una comparació de la situació actual amb la globalització de fa un segle:

Frieden, J. (juny 2006). «Will global capitalism fall again?». *Bruegel essay and lecture series*. Disponible a http://www.people.fas.harvard.edu/~jfrieden/Selected%20Articles/Misc_Works/GlobalCapFallAgainWebversion.pdf.

Una anàlisi de les interrelacions entre economia i política al llarg de la història de la globalització:

O'Rourke, K. (febrer 2009). «Politics and trade: lessons from past globalisations». *Bruegel essay and lectures series*. Disponible a <http://www.bruegel.org/Public/PublicationPage.php?ID=1170>.