
Problemes de l'economia global

PID_00258757

Joan Tugores Ques

Temps mínim de dedicació recomanat: 5 hores



**Joan Tugores Ques**

Nascut a Palma de Mallorca l'any 1953, és llicenciat en Dret i doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials. És catedràtic de Teoria Econòmica de la Universitat de Barcelona des de l'any 1986 i ha estat degà de la Facultat d'Econòmiques, i rector de la UB. Especialista en economia internacional, és autor de diversos llibres i articles sobre aquestes matèries.

Quarta edició: febrer 2019

© Joan Tugores Ques

Tots els drets reservats

© d'aquesta edició, FUOC, 2019

Av. Tibidabo, 45-47, 08035 Barcelona

Realització editorial: Oberta UOC Publishing, SL

Dipòsit legal: B-2.828-2019

Cap part d'aquesta publicació, incloent-hi el disseny general i la coberta, no pot ser copiada, reproduïda, emmagatzemada o transmesa de cap manera ni per cap mitjà, tant si és elèctric com químic, mecànic, òptic, de gravació, de fotocòpia o per altres mètodes, sense l'autorització prèvia per escrit dels titulars del copyright.

Índex

Introducció	5
Objectius	7
1. Què passa amb el comerç internacional? Alentiment i tensions proteccionistes	9
1.1. Microproteccionisme	12
1.2. Del microproteccionisme al macroproteccionisme	12
2. Cadenes globals de valor	14
3. Debats sobre competitivitat	17
3.1. Quotes d'exportacions	18
3.2. Enfocaments estructurals: estudis comparatius	20
3.3. Noves dimensions de la competitivitat	21
4. El paper de les economies emergents	23
4.1. Emergir o retornar a pautes històriques?	24
4.2. Papers a l'alça de les economies emergents	25
5. Estabilitat financera global	28
6. El paper del dòlar i alternatives al sistema monetari internacional	31
7. Internacionalització i creixement	34
7.1. Paper de l'estalvi	35
7.2. Població i capital humà	36
7.3. Progrés tecnològic	37
7.4. Institucions	38
7.5. Geografia	39
8. Aspectes distributius	41
8.1. Desigualtats	41
8.2. Pobresa i globalització	45
9. Globalització i medi ambient: els Objectius de Desenvolupament Sostenible	46
9.1. Els ODS	47
10. Governança de l'economia global	49

10.1. Institucions internacionals, però... globals?	50
10.2. Trilema de la globalització	51
Resum	54
Activitats	57
Exercicis d'autoavaluació	57
Solucionari	60
Glossari	61
Bibliografia	63

Introducció

En aquest mòdul es revisen alguns aspectes de l'economia internacional que estan d'actualitat i, per tant, es plantegen debats encara oberts, que caldrà seguir amb atenció. Sovint els temes van més enllà de les dimensions estrictament econòmiques i empresarials i afecten el conjunt del funcionament de les societats, en àmbits socials, polítics o geoestratègics.

El primer apartat d'aquest mòdul revisa els esdeveniments recents en el comerç internacional: d'una banda, el seu alentiment des de 2012, i de l'altra, quan semblava que s'iniciava una certa normalització, la reaparició amb cruessa de tensions proteccionistes, especialment a partir dels aranzels imposats pels Estats Units l'any 2018, que ha fet tornar al primer pla les referències a una "guerra comercial".

El segon apartat amplia el paper, ja comentat en el mòdul 1, de les "cadenaes globals de valor" (*global value chains*, GVC), com a manifestació de la globalització de l'activitat productiva. Els darrers temps s'han desenvolupat nous conceptes, estadístiques i eines d'anàlisi per a avaluar la manera de participar en aquestes GVC, així com de fer-ho en activitats o tasques de més valor afegit.

L'apartat 3 reprèn els debats sobre la competitivitat, una noció àmpliament utilitzada els darrers temps, sovint amb connexions explícites amb la globalització: "competir en un món global", "com millorar la competitivitat a escala global" o, eventualment, l'anàlisi dels problemes que es deriven de la pèrdua de competitivitat, són referències freqüents els darrers temps. Quin sentit té el concepte de competitivitat? Com es mesura? Quines són les recomanacions per a millorar la competitivitat? Poden entrar en conflicte amb altres objectius rellevants com l'equitat o la cohesió social? Aquestes són algunes de les qüestions importants que es plantegen.

Un tema transversal que ha anat apareixent en els mòduls anteriors és el paper de les economies emergents, amb la Xina i l'Índia al capdavant, però també amb altres països de presència creixent. I no tan sols en les dimensions més econòmiques (comercials, financeres, productives), sinó també en d'altres com les polítiques i geoestratègiques. Com ha anat evolucionat el seu pes, quines són les arrels del seu ascens, quins "deures" tenen encara pendents per consolidar les seves posicions cada vegada més destacades, són temes de debat oberts que es comenten a l'apartat 4.

L'apartat 5 revisa les mesures orientades a millorar l'estabilitat del sistema financer –en els vessants nacional, regional i global– i tracta de superar les fragilitats que la crisi financera va posar cruament de relleu. Algunes propostes han estat ja implementades mentre que d'altres encara es troben en fase d'estudi, sovint per la resistència dels sectors que serien afectats.

L'apartat 6 planteja el debat sobre el paper del dòlar com a moneda de referència internacional. La seva hegemonia, indiscutida durant dècades, es veu sotmesa periòdicament a crítiques, sovint procedents de la Xina, que insisteixen en el fet que el paper dels Estats Units en l'economia mundial ja no és el dels anys posteriors a la Segona Guerra Mundial i que caldria un sistema monetari mundial més "policèntric", amb altres divises amb més protagonisme. Aquest debat s'ha vist ampliat recentment amb l'aparició de monedes que no tenen el suport de cap govern, estat o organització internacional, sinó que aprofiten les tecnologies per a presentar-se com a descentralitzades: el *bitcoin* és el cas més conegut (però no l'únic). Quin futur tenen aquestes alternatives a les monedes tradicionals?

El creixement econòmic i la seva distribució són preocupacions tradicionals centrals de l'economia. Els apartats 7 i 8 revisen com la internacionalització afecta ambdós vessants: d'una banda, el creixement econòmic –un tema que ja va plantejar Adam Smith en parlar de *La riquesa de les nacions*– i, de l'altra, la seva distribució entre persones i grups socials. Un dels aspectes que més ressalten les veus crítiques amb la globalització és precisament que els seus "dividends" no s'han repartit de forma equitativa, sinó que, al contrari, haurien amplificat divergències en la distribució de la renda i contribuït així al que el premi Nobel Stiglitz ha anomenat "el malestar de la globalització".

L'apartat 9 apunta les connexions entre els reptes del món global i les preocupacions mediambientals. L'aprovació per part de les Nacions Unides l'any 2015 dels Objectius de Desenvolupament Sostenible, amb fites que cal assolir entre 2016 i 2030 –tot ampliant els previs Objectius de Desenvolupament del Mil·lenni aprovats l'any 2000 amb fites fins a 2015– explicita una agenda àmplia en què les dimensions econòmiques es conjuguen amb finalitats molt més àmplies, entre les quals, de forma destacada, les socials i mediambientals.

Finalment, l'apartat 10 planteja els reptes de la "governança de la globalització", referida als mecanismes i problemes per articular instruments polítics que vagin modulant el funcionament de l'economia globalitzada. L'asimetria entre un grau elevat de globalització econòmica i una evolució molt més lenta i problemàtica de la posada en marxa de mecanismes polítics globals dona lloc a problemes i tensions importants.

Objectius

1. Discutir els canvis recents en l'escenari comercial global, incloent-hi l'alentiment a la segona dècada del segle XXI i la represa de tensions proteccionistes al final d'aquesta dècada.
2. Analitzar els trets més importants de les noves eines analítiques i estadístiques per a l'estudi del paper de les cadenes globals de valor, i les diverses formes en què els països hi participen.
3. Entendre el concepte polièdric de competitivitat, les seves dimensions, les formes de mesurar-ho i les metodologies dels estudis internacionals al respecte.
4. Constatar el paper de les economies emergents, el seu pes creixent en l'economia global, la seva trajectòria, però també els riscos i reptes pendents.
5. Debatre les mesures adoptades, principalment des de la crisi de 2008, per a millorar la solvència i l'estabilitat del sistema financer internacional, tant les ja adoptades com les encara pendents, així com les dificultats per a la seva implementació.
6. Avaluar la situació de l'hegemonia del dòlar com a moneda de referència internacional, les alternatives orientades com un sistema monetari més "policèntric", així com les expectatives generades per l'aparició del *bitcoin* i altres monedes (criptodivises) no basades en el suport de cap govern.
7. Conèixer els principals aspectes en què les dimensions internacionals afecten les explicacions i les anàlisis dels processos de creixement i desenvolupament, discutint el paper de l'obertura, l'estalvi, el capital humà o les institucions.
8. Analitzar els efectes de la internacionalització sobre la desigualtat i la pobresa, examinant els mecanismes d'interaccions entre globalització i els seus impactes distributius.
9. Analitzar les connexions entre els canvis globals i els reptes mediambientals i d'altres reflectits als Objectius de Desenvolupament Sostenible aprovats per les Nacions Unides.

- 10.** Avaluar els problemes de governança de la globalització, de superposar a les tendències econòmiques i empresarials mecanismes de regulació i intervenció dels poders públics.

1. Què passa amb el comerç internacional? Alentiment i tensions proteccionistes

Des de principis de la dècada de 1990 i fins pràcticament l'esclat de la crisi de 2008 s'havia convertit en una regularitat empírica força assumida que el comerç internacional creixia a un ritme perceptiblement superior a l'activitat econòmica mesurada pel producte interior brut (PIB). Encara que aquesta regularitat era força més antiga –almenys des que es compta amb 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.

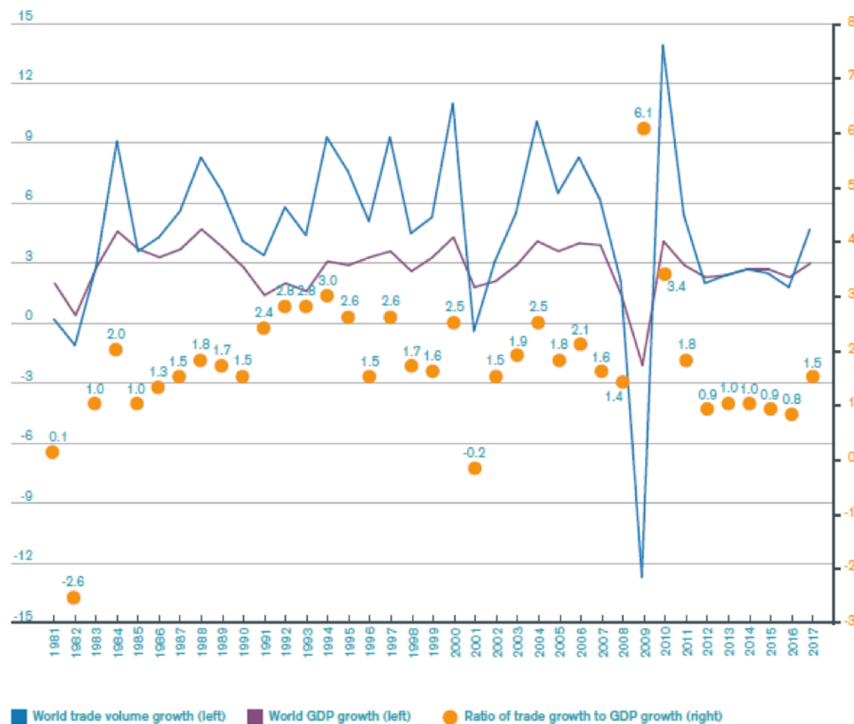
Aquesta regularitat empírica reflectia òbviament el pes creixent del comerç internacional dins del marc de la globalització, i alhora s'interpretava sovint com una mostra del paper del comerç internacional com a factor de dinamisme econòmic mundial, amb el comerç doncs com un dels factors atractors de l'activitat. L'afirmació d'Alfred Marshall a finals del segle XIX respecte al paper del comerç com a causa/motor de la prosperitat econòmica semblava 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, que justifica la denominació de "gran col·lapse del comerç" que se li va donar. El "rebot" de les xifres de comerç els anys 2010-2011 no va portar a la normalitat després del greu sotrac de la crisi: des de 2012 han aparegut dos problemes que mereixen atenció. D'una banda, les xifres de 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: ho va fer entre 2012 i 2016 a ritmes pràcticament similars. Es va començar a parlar de l'*slowdown* o alentiment del comerç internacional i es van debatre les seves causes i implicacions.

La figura 1, extreta d'una publicació de l'OMC (2018), resumeix de forma visualment clara els principals aspectes que s'han destacat en els paràgrafs anteriors. D'una banda, com des de meitat de la dècada de 1980 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 situava en

valor entorn a 2. I de l'altra, com des de 2012 el ritme del comerç internacional s'ha alentit de manera notable, al mateix temps que la seva elasticitat respecte al PIB se situa en valor entorn a 1 (o fins i tot inferior en alguns moments).

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



Font: OMC/WTO, World Trade Statistical Review, juliol de 2018

Les raons apuntades per explicar l'alentiment del comerç internacional són múltiples. Un primer factor és la feblesa de la demanda global, les dificultats d'engegar una recuperació més vigorosa. 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. Per a explicar-ho 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 ara electrodomèstics, ordinadors, automòbils, etc.–, una adquisició que en circumstàncies d'incertesa respecte al futur queda aturada. Aquests tipus de productes tenen una presència al comerç internacional –i en especial a les cadenes globals de valor– molt més important que la mitjana de les mercaderies. Des de 2012 s'apunta a la feblesa de la inversió, la qual cosa, associada al pes que també tenen a 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 deriva del fet que en conjunt els serveis han "aguantat" millor els efectes de la crisi que les mercaderies. I com, encara que el pes dels serveis dins del co-

merç mundial va a l'alça, encara arrosseguen menys *inputs* internacionals que la mitjana de les mercaderies, de manera que un millor comportament dels serveis està (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 primers anys de la crisi en una de les regions mundials amb més baix creixement. Atès 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. Quan la recuperació a Europa s'ha normalitzat –almenys en certa mesura–, han pres el relleu les revisions a la baixa del creixement a un actor tan important del comerç com la Xina. 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, tractant de millorar el seu posicionament en les cadenes globals de valor.

S'ha parlat de la ironia que el canvi d'orientació de la Xina cap a més valor afegit pot estar contribuint a una reducció de les estadístiques de 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.

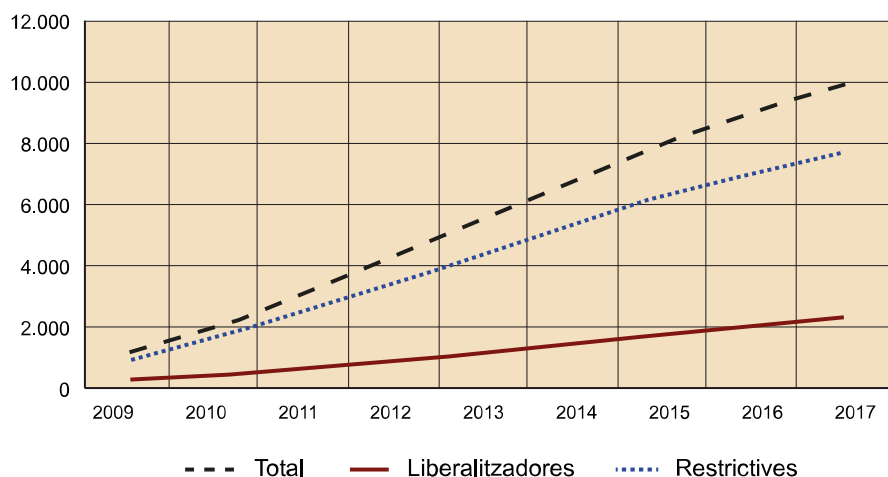
El que succeeix a la Xina és una part d'una altra dimensió que assoleix importància a l'hora d'explicar l'alentiment del comerç: una certa "maduració" de les cadenes globals de valor. Segons aquest enfocament, una de les explicacions del fet que des de mitjan anys vuitanta el comerç hagi crescut per sobre de l'activitat –donant lloc a elasticitats del comerç respecte al PIB substancialment superior 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, es diu, hauria assolit una certa fase d'altiplà –estabilitzant-se a un alt nivell– en els anys recents. Alguns apunten fins i tot a un cert "replegament" associat a un factor com la robotització o les temptacions proteccionistes, però sense necessitat d'anar tan lluny, la maduració de les GVC estaria portant a una reducció de l'elasticitat que, si fos aquesta la principal explicació, no semblaria especialment traumàtica.

1.1. Microproteccionisme

Una explicació que sí que seria potencialment més conflictiva fa referència a la reactivació de mesures proteccionistes. És conegut el "rebot" de les temptacions proteccionistes en moments d'alentiment del creixement. Com han documentat iniciatives com Global Trade Alert i més recentment els informes sobre restriccions comercials presentats per l'OMC, des de l'esclat de la crisi les mesures de tot tipus amb potencial per a discriminar entre productors nacionals i estrangers han augmentat molt més ràpidament que les mesures que suposen continuïtat en la liberalització comercial. La figura 2 recull una comparació de tots dos tipus de mesures a partir de l'any 2009, amb una preeminència de les que són restrictives/discriminatòries.

"Lots of microprotection" és la forma en què Hufbauer i Jung descriuen l'acumulació de mesures d'alguna manera restrictives del comerç, que han contribuït a llistar l'evolució recent del comerç internacional. Es tracta d'una analogia semblant a la comparació de les mesures proteccionistes amb el colesterol, en què cada partícula per separat sembla tenir un paper insignificant, però el conjunt acumulat es fa notar fins i tot amb gravetat.

Figura 2. Mesures no aranzelàries adoptades pels països del G20, 2009-2017



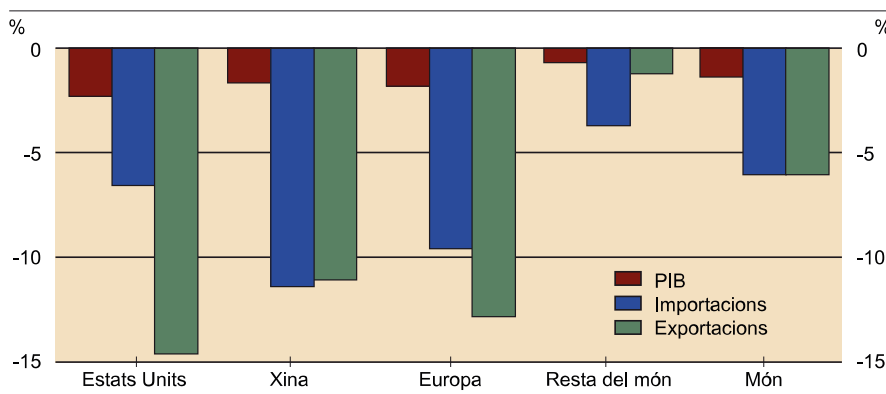
Font: Banc d'Espanya, Informe trimestral, Boletín económico, juny de 2018

1.2. Del microproteccionisme al macroproteccionisme

A partir del canvi en l'Administració dels Estats Units resultant de les eleccions presidencials de 2016, la presència del proteccionisme ha deixat de ser "de baix perfil" per a passar a un lloc molt central i destacat dels debats. Com ja s'ha comentat en el mòdul 3, una de les primeres mesures de la presidència Trump va ser la retirada del ja signat Acord Transpacífic (encara que la resta de membres l'han reformulat i posat en marxa), així com renegociar amb Mèxic i el Canadà l'acord NAFTA. Però el seu tret més conegut són les mesures

aranzelàries implementades envers les importacions de molts orígens, especialment des de la Xina però també d'altres procedències, incloses les europees. L'anunci a principis de 2018 d'aranzels sobre les importacions d'acer i alumini –apel·lant a arguments de defensa nacional–, va obrir una dinàmica d'anuncis i implementacions de represàlies, que van donar pas a una escalada de més aranzels a ventalls cada vegada més amplis de productes, sovint seleccionats per "fer mal" a interessos específics políticament rellevants. Les referències a una nova "guerra comercial" van passar a primer terme de les preocupacions polítiques i mediàtiques. Van començar a aparèixer estimacions dels eventuais costos d'escalades proteccionistes. La figura 3 ofereix l'estimació formulada per l'OCDE de forma pionera ja l'any 2017: mostra els impactes sobre el PIB i els fluxos comercials d'un increment dels costos comercials (aranzels o d'altres) en 10 punts percentuals per part dels principals actors del comerç mundial, els Estats Units, la Xina i la Unió Europea. Les més recents insisteixen en el fet que, a més dels impactes estrictament econòmics que poden mesurar els models econòmics, la variable que caldrà seguir amb atenció és com es veu afectada la confiança o el clima del negocis a escala global.

Figura 3. Estimacions dels efectes de l'increment de costos comercials a escala mundial



Font: OCDE, Economic Outlook, juny de 2017

A finals de 2018 els debats i les incerteses eren amplis. Alguns destacaven com el veritable conflicte no era comercial sinó que estava en joc la pugna per l'hegemonia entre els Estats Units i la Xina. Això té diverses dimensions que van des del control de la propietat intel·lectual de les innovacions fins al lideratge en intel·ligència artificial i altres sectors decisius de futur.

2. Cadenes globals de valor

Com ja s'ha comentat en el mòdul 1, el paper de les cadenes globals de valor (GVC) va anar en augment especialment des de la darrera dècada del segle XX, i va permetre obtenir guanys d'especialització, accés a *inputs* i components més competitius i altres vies de millora de l'eficiència. Encara que, com s'acaba d'indicar a 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 han aparegut amb anterioritat. El pes creixent de les GVC porta a revisar alguns dels arguments tradicionals en els debats entre liberalització comercial i proteccionisme, destacant-se el paper de les "importacions com a motor d'exportacions", que trenca algunes contraposicions entre interessos dels importadors i dels exportadors quan es constata que moltes empreses inserides dins de les GVC tenen tots dos papers alhora. També cal destacar el paper de les "exportacions indirectes" que realitzen les empreses, sovint mitjanes i petites, que no figuren directament com a exportadores, però que generen components –valor afegit– que s'incorporen en productes exportats. També el pes dels serveis en el comerç internacional es veu revalorat.

Alguns aspectes addicionals de les GVC mereixen atenció: en particular, com han evolucionat les contribucions de valor afegit nacional i estranger a les exportacions i les implicacions per a les estimacions dels saldos comercials entre diferents països. Es tracta de qüestions d'importància no només 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– són al rerefons de polèmiques que estan portant a tensions. Les noves realitats de les GVC requereixen nous indicadors, i alguns dels més bàsics es comenten a continuació.

Una primera qüestió que sorgeix quan s'analitzen les cadenes globals de valor és quina és la magnitud en què les exportacions d'un país (les xifres "brutes" que figuren a les estadístiques tradicionals de fluxos comercials) procedeixen de valor afegit nacional o, alternativament, de valor afegit generat a l'estranger. Per a citar alguns dels casos més coneguts, referències omnipresents, 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?; o 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* –com ja es va comentar en el mòdul 1–, equivalent al *contingut importat de les exportacions* i el correlatiu

valor afegit domèstic dins de les exportacions brutes són els primers que figuren a la llista d'indicadors que publica la base de dades TiVA (Comerç en Valor Afegit) de l'OCDE-OMC.

El quadre 1 recull les dades TiVA per a diversos països comparant el valor afegit estranger com a percentatge de les seves exportacions brutes. Es mostren les dades per a diversos països seleccionats pel seu paper en el comerç mundial, incloent-hi alguns casos com els de Corea del Sud i la República Txeca, que han fet de la inserció en les GVC un tret destacat de la seva estratègia d'inserció internacional.

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

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
República Txeca	30,5	42,6	40,2	45,3

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

Índex de participació en GVC

Per a un país A, estar present a les GVC es manifesta no tan sols important components sinó també exportant-los a un altre país B per a ser incorporats en productes que són exportats a un tercer país C. L'índex OCDE de participació en GVC s'obté mitjançant la suma de tots dos components: a) percentatge de les importacions contingudes dins de les exportacions brutes (l'anomenat component *backward*), i b) percentatge de les exportacions brutes que són reexportades a un tercer país (component *forward*).

Les dades anteriors s'han obtingut a partir de la base de dades TiVA de l'OMC i l'OCDE. Una altra font de dades i anàlisis és la base de dades *input-output* mundial (WIOD en sigles angleses), liderada per la Universitat de Groningen. Els dos quadres següents mostren un exemple presentat pels principals responsables de WIOD com a emblemàtic.

El quadre 2 mostra com va evolucionar entre 1995 i 2008 la generació de valor del que es presenta com 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 reubicació d'aquests tretze punts s'hauria orientat principalment a altres països europeus (principalment de l'est), però també cap a l'Àsia i altres indrets 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 i altres (2015). "An Illustrated User Guide to the World Input-Output Database: the Case of Global Automotive Production". *Review of International Economics*.

Una implicació econòmica i política de l'anàlisi del comerç en valor afegit dins de les GVC és una reconsideració dels saldos comercials bilaterals entre alguns països. La novetat més destacada és que el superàvit bilateral de la Xina amb els Estats Units es veu significativament revisat 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 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 el mòdul 1 (apartat 7), en què una part significativa de les exportacions xineses envers els Estats Units no és valor afegit generat a la Xina, sinó prèviament importat d'altres països (fins i tot dels Estats Units mateix). La retòrica de represàlies comercials que sovint –i recentment– es vincula als dèficits dels Estats Units perdrien força amb les més significatives dades en valor afegit associades al funcionament de les GVC.

3. Debats sobre competitivitat

La competitivitat ha esdevingut un tema central en les economies modernes obertes. 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 3 resumeix els principals aspectes. 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 li ha superposat una segona més àmplia anomenada de competitivitat sistèmica o estructural.

Quadre 3. Tipologia de nocions sobre competitivitat

	Objectius	Indicadors
Via preus	<ul style="list-style-type: none"> • Saldo comercial. • Quotes d'exportació als mercats mundials. • Grau de penetració de les importacions al mercat intern. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tipus de canvi. • Costos, preus i rendibilitat relatius.
Estructural	<ul style="list-style-type: none"> • PIB per càpita. • Productivitat. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dotació i utilització dels factors productius. • Especialització productiva. • Eficiència del funcionament dels mercats. • Capacitat d'innovació.

Font: adaptat de Bravo-Gordo (2005)

En 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.

El paper del tipus de canvi sobre la competitivitat ja s'ha comentat amb anterioritat. En el mòdul 2 es va debatre el paper dels moviments del tipus de canvi com a eines per a guanyar/recuperar competitivitat i les controvèrsies sobre la seva efectivitat. En el mòdul 3 es van presentar les divergències en l'evolució dels tipus de canvi reals entre els països de la zona euro com una font d'asimetries amb importants repercussions.

3.1. Quotes d'exportacions

El quadre 4 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 de l'OMC, i s'indiquen també les seves quotes sobre el conjunt de les exportacions mundials. Les dades ratifiquen l'ascens de les economies asiàtiques, amb la Xina passant del lloc setè al primer, i també amb ascensos destacats de Corea del Sud i Hong Kong. Algunes economies europees perden posicions, com França, el Regne Unit i Itàlia, però altres en guanyen, com els Països Baixos, mentre que algunes més o menys mantenen posicions – com Alemanya, Bèlgica o Espanya, enfront de l'empenta de les noves potències comercials emergents.

Quadre 4. Quotes sobre les exportacions mundials: rànquing d'exportadors de mercaderies: comparació entre 2000 i 2017

Lloc 2000	País	Quota exportacions 2000	Lloc 2017	País	Quota exportacions 2017
1	Estats Units	12,3	1	Xina	12,8
2	Alemanya	8,7	2	Estats Units	8,7
3	Japó	7,5	3	Alemanya	8,2
4	França	4,7	4	Japó	3,9
5	Regne Unit	4,5	5	Països Baixos	3,7
6	Canadà	4,3	6	Corea del Sud	3,2
7	Xina	3,9	7	Hong Kong	3,1
8	Itàlia	3,7	8	França	3,0
9	Països Baixos	3,3	9	Itàlia	2,9
10	Hong Kong	3,2	10	Regne Unit	2,5
11	Bèlgica	2,9	11	Bèlgica	2,4
12	Corea del Sud	2,7	12	Canadà	2,4
13	Mèxic	2,6	13	Mèxic	2,3
14	Taiwan	2,3	14	Singapur	2,1

Font: elaborat a partir de dades de l'OMC, World Trade Statistical Review, 2018.

Lloc 2000	País	Quota exportacions 2000	Lloc 2017	País	Quota exportacions 2017
15	Singapur	2,2	15	Emirats Àrabs	2,0
16	Espanya	1,8	16	Rússia	2,0
17	Rússia	1,7	17	Espanya	1,8
18	Malàisia	1,5	18	Taiwan	1,8
19	Suècia	1,4	19	Suïssa	1,7
20	Aràbia Saudita	1,3	20	Índia	1,7

Font: elaborat a partir de dades de l'OMC, World Trade Statistical Review, 2018.

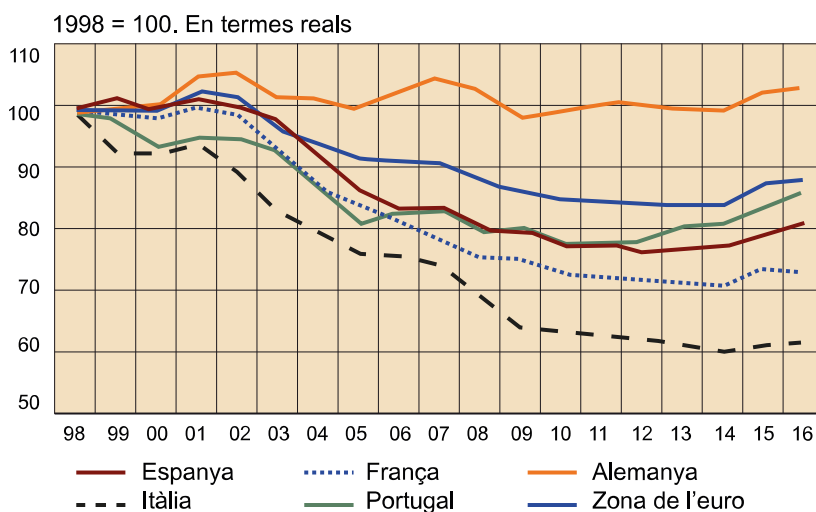
L'Índia apareix l'any 2017 entre els vint primers en mercaderies, i ja és el vuitè en exportacions de serveis, una classificació en la qual Espanya es troba al lloc onzè, comparativament millor que en mercaderies. Efectivament, com mostra la figura 2, el pes de les exportacions de serveis és superior al de la quota en mercaderies. I encara que, per descomptat, els serveis turístics tenen un paper destacat al respecte, també altres sectors guanyen pes: àmbits com les telecomunicacions, els financers, els serveis a empreses (consultoria, serveis d'enginyeria i arquitectura) o serveis educatius, assolien posicions d'interès.

Quotes d'exportacions i posicionament competitiu dels països de la UE

L'evolució de la quota d'exportacions dels països de la UE és un dels indicadors que es fa servir per a avaluar la seva *performance* al Procediment de Desequilibris Macroeconòmics ja comentat en el mòdul 2.

La figura 4 mostra l'evolució de la quota d'exportacions de béns i serveis d'alguns països de la zona euro els anys 1998-2016. La tendència general és a la baixa, donada la "irrupció" durant aquest període de les economies emergents, amb l'excepció d'Alemanya, que manté posicions amb força.

Figura 4. Evolució de les quotes d'exportacions (béns + serveis) d'alguns països de la zona euro



Font: Banc d'Espanya, Informe anual, maig de 2017

3.2. Enfocaments estructurals: estudis comparatius

La constatació que els aspectes que s'acaben d'esmentar són importants però que en alguna mesura 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 siguin 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 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.

De nou la productivitat

Ja es va veure en el mòdul 1 com les diferències en productivitat eren els factors explicatius del comerç internacional en l'aproximació clàssica de David Ricardo (1817), i també com les heterogeneïtats en productivitat assolien un paper central en els enfocaments moderns del comerç. Ara tornem a trobar una dimensió cabdal de la productivitat pel que fa a variable clau per a les concepcions modernes de competitivitat.

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, a efectes de racionalització i anàlisi, s'agrupen en els anomenats **factors de competitivitat**, il·lustratius de l'abast de les dimensions de la competitivitat que s'intenten mesurar. Així, per exemple, el quadre 5 presenta els anomenats **pilars de la competitivitat** pel WEF, agrupats en quatre famílies: l'entorn que incideix sobre la competitivitat –aspectes de qualitat institucional, d'infraestructures, estabilitat macroeconòmica i adopció de tecnologies– el capital humà, el funcionament dels mercats –de productes, de treball i el sistema financer– i l'ecosistema d'innovació.

Quadre 5. Pilars de la competitivitat segons WEF

Entorn	<ol style="list-style-type: none"> 1. Institucions 2. Infraestructura 3. Adopció de tecnologies de la informació i comunicació 4. Estabilitat macroeconòmica
Capital humà	<ol style="list-style-type: none"> 5. Salut 6. Qualificacions
Mercats	<ol style="list-style-type: none"> 7. Mercat de productes 8. Mercat de treball 9. Sistema financer 10. Dimensió dels mercats

Font: WEF. *Global Competitiveness Report* (octubre 2018, pàg. 36)

Font: WEF. *Global Competitiveness Report* (octubre 2018, pàg. 36)

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

En els darrers anys l'informe de competitivitat global ha anat introduint revisions per a adequar els indicadors a les noves realitats econòmiques i tecnològiques. Entre els aspectes que es revisen es poden esmentar: afegir explícitament els aspectes de connectivitat dins del pilar d'infraestructures, introduir 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 en aquesta categoria juntament amb les de l'entorn, el capital humà i els 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 la capacitat per a portar a la pràctica les idees, d'arribar al teixit emprenedor i productiu, esdevé important.

3.3. 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 d'importància creixent. D'una banda, 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. D'altra banda, 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.

1) Marges extensius i intensius

A 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 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, augmentant 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.

2) Qualitat

La presència creixent d'economies emergents i en desenvolupament a 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 pràctics 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 als mercats mundials els compradors estan disposats a pagar un preu superior pel producte X que pel producte Y (o qualsevol altra de les habitualment nombroses alternatives), això vol dir que els mercats "reconeixen" la superior qualitat de X.

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 a 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, que les economies emergents també estan millorant els seus aspectes de qualitat, en alguns casos amb estratègies deliberadament orientades a una sofisticació creixent de la seva producció i les seves exportacions. Això implica que les economies avançades han de continuar escallant 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.

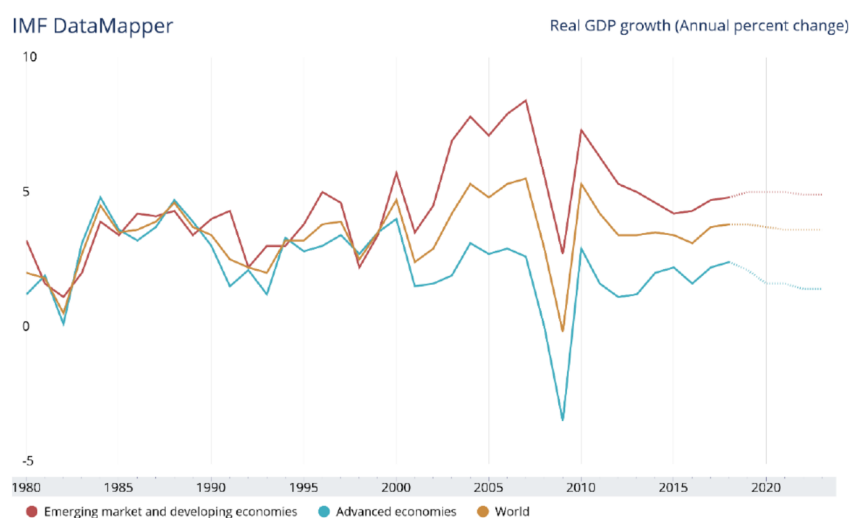
4. El paper de les economies emergents

El paper creixent de les economies emergents és un dels trets més recurrents en els debats sobre la configuració recent i futura de l'economia internacional, amb implicacions extraeconòmiques d'ampli abast. Són molts els indicadors rellevants ja comentats amb anterioritat en què es tradueix aquesta presència creixent, en termes de posicions als rànquings d'exportadors (apartat anterior) o dels països amb capacitat de finançament (mòdul 2).

La denominació BRICS, que inclou –per les inicials en anglès–, a més de les potències asiàtiques, la Xina i l'Índia, el Brasil, Rússia i Sud-àfrica, va ser inicialment utilitzada de manera informal, però l'any 2009 els països implicats la van formalitzar. Aquests quatre països ja figuraven el 2007 entre els deu primers de la classificació per PIB (ajustat per diferències de poder adquisitiu) que van publicar l'FMI i el Banc Mundial, intercalats amb les tradicionals economies avançades. Una "segona línia" d'emergents incloïa Mèxic, Indonèsia, el Vietnam, Turquia, Colòmbia, Perú i també es parla dels "lleons africans". Convertir el G20 –amb una presència equilibrada entre les economies avançades del tradicional G7 i les principals emergents– en el fòrum internacional de referència des de 2008 ha testimoniat l'ascens també en pes polític d'aquests països.

La figura 5 mostra, amb dades de l'FMI, les taxes de creixement de l'economia mundial entre 1980 i 2017, així com les dades relatives a les economies avançades i les emergents. Des de principis del segle XXI, és clar el diferencial en favor d'aquestes, tant abans com després de la crisi, que assoleixen protagonisme com a motor del dinamisme econòmic global.

Figura 5. Dinàmica del creixement mundial: economies avançades i emergents 1980-2017



Font: IMF DataMapper a partir de la base de dades del World Economic Outlook de l'FMI (consultat juliol de 2018)

4.1. Emergir o retornar a pautes històriques?

La denominació d'aquestes economies com a **emergents** pressuposa que es tracta de països que fins fa relativament poc temps tenien posicions de menor importància en l'economia mundial i que en les darreres dècades estarien aflorant o emergint a posicions molt més destacades. Això tècnicament és cert, però amb una perspectiva històrica més àmplia no és tota la veritat. No es tracta només d'"interpretacions de la història", sinó del fet que cal tenir en compte les concepcions diferents del que succeeix en l'actualitat a l'hora d'analitzar i entendre com es negocien o interpreten els esdeveniments.

Per a entendre com es veu aquest procés des d'algunes de les principals potències és important el missatge que es desprèn del quadre 6, que resum algunes de les estimacions d'Angus Maddison sobre la distribució del PIB mundial en diferents moments de la història. En concret, el quadre mostra l'evolució des del segle XVI fins a principis del segle XXI.

Quadre 6. Participació de diversos països i regions en el PIB mundial: història

	1500	1700	1820	1870	1913	1950	1973	2001
Europa occidental	17,8	21,9	23,0	33,0	33,0	26,2	25,6	20,3
Estats Units	0,3	0,1	1,8	8,8	18,9	27,3	22,1	21,4
Xina	24,9	22,3	32,9	17,1	8,8	4,5	4,6	12,3
Índia	24,4	24,4	16,0	12,1	7,5	4,2	3,1	5,4

Font: adaptat d'Angus Maddison. "The World Economy 1-2001 AD". Disponible a www.ggd.net/maddison/.

El punt de vista "occidental" se centraria en les dues o tres darreres columnes –i la seva continuació fins a l'actualitat–, que mostren efectivament com la Xina i l'Índia, malgrat la seva gran població, han passat, des de meitat del segle XX, de posicions quasi marginals a llocs cada vegada més destacats. Però la visió a llarg termini que tenen en les principals economies asiàtiques constata com fins a principis del segle XIX eren l'Índia i la Xina les que s'alternaven al capdavant de l'economia mundial.

Hauria estat el triomf de la Revolució Industrial a Europa, amb els seus grans guanys de productivitat, i la seva arribada posterior als Estats Units, i els problemes a l'Àsia per a connectar inicialment amb aquestes grans innovacions tecnològiques (per raons complexes que desborden amb molt l'objectiu d'aquest text) el que hauria provocat la **Gran Divergència** entre les economies occidentals i la resta, incloses les antigues potències hegemòniques asiàtiques. Amb aquesta perspectiva, l'actual "emergència" de la Xina i l'Índia seria percebuda més aviat com un "retorn" a la configuració "tradicional" o "habitual" de la distribució del potencial econòmic mundial, superant l'"excepció històrica" que haurien significat el segle i mig anterior a 1980.

Dades des de 1500... o anteriors?

I fins i tot, com es desprèn del títol de l'obra de Maddison esmentada com a font del quadre, més enllà. Pot provocar com a mínim escepticisme parlar de dades del PIB referides a moments tan distants del temps, tenint en compte que els conceptes de la comptabilitat nacional són del segle XX i que fins i tot en l'actualitat en ocasions es debaten i revisen les estadístiques oficials. Però el treball al respecte del professor Angus Maddison, recopilant i integrant indicadors i dades parcials però significatives és, amb tota probabilitat, la millor aproximació disponible, que cal interpretar amb prudència però tenint en compte els missatges que es deriven de les tendències.

Un dels aspectes cabdals del present i futur globals és precisament, com es detalla en l'apartat 10, conformar una governança de la globalització amb un entramat de regles i institucions que, per a ser eficaces, han de partir de forma realista de la configuració del pes econòmic i polític dels principals actors, així com tenir en compte de manera constructiva i pragmàtica els seus punts de vista i pretensions. Les dades presentades en aquest apartat són ingredients que cal tenir en compte.

4.2. Papers a l'alça de les economies emergents

Les economies emergents en poques dècades han passat de ser percebudes només com a proveïdores de mà d'obra abundant i barata, lloc atractiu per a **deslocalitzacions**, a ser vistes com a mercats de destinació amb la més gran expectativa de creixement. El potencial de demanda d'aquests països fa que es multipliquin els esforços per connectar més i millor amb les seves preferències, gustos, etc. Es parla d'una nova **classe mitjana mundial** constituïda per més de mil milions de persones que, majoritàriament en aquestes economies, poden accedir en les properes dècades a pautes de despesa i consum semblants a les de les tradicionals classes mitjanes de les economies avançades, però adaptades, òbviament, a les noves realitats tecnològiques del segle XXI. Però a més d'aquests papers de les economies emergents com a llocs per ubicar activitat i com a mercats on vendre, també és creixent la seva presència inversora: cada vegada són més freqüents operacions corporatives –adquisicions, fusions, inversions directes– en què empreses i institucions amb origen a les economies emergents tenen el paper protagonista.

Quines són les perspectives de continuïtat d'aquest ascens de les economies emergents? Hi ha encara terreny per recórrer fins a un eventual relleu en el lideratge mundial, o tard o d'hora es trobaran amb dificultats que facin més lenta la seva convergència amb les economies avançades?

Entre els factors que fan preveure una accentuació de les dinàmiques a l'alça dels emergents, encara que reconeixent la seva heterogeneïtat, s'inclouen els següents:

- **Els marges de millora en la mobilització de recursos productius:** a la Xina i altres economies el percentatge de la població que encara es troba en ocupacions tradicionals de baixa productivitat és molt significatiu, de

manera que hi ha marge per a continuar els desplaçaments cap a activitats de sectors "moderns".

- **Els marges de millora en productivitat són també encara importants.** S'han produït millores significatives en les darreres dècades, però el diferencial respecte de la **frontera d'eficiència** que representen les economies més avançades continua essent important. Algunes de les economies emergents estan fent esforços específicament encaminats a millorar el seu posicionament respecte d'això, amb estratègies que inclouen des d'un enfocament més selectiu respecte d'inversions que arriben de l'exterior fins a mesures internes, com ara polítiques industrials i de formació.
- **Els marges de millora en la qualificació del capital humà** són també importants, malgrat els notables avenços assolits en els darrers temps. Els titulats superiors en àmbits científics i tecnològics de les economies emergents ja quasi s'equiparen als dels Estats Units o la Unió Europea, amb efectes sobre la qualitat i valor afegit de les produccions sobre els que retornarem en l'apartat següent.

Però també cal tenir presents alguns elements de feblesa:

- D'una banda, **problemes econòmics de sobreescalfament**: les elevades taxes de creixement –accentuades per entrades de capitals– poden generar tensions inflacionistes, incloses algunes formes de riscos de "bombolles" –immobiliàries i financeres– que repeteixin errors de les economies avançades.
- D'altra banda, també s'apunten **potencials problemes amb la qualitat dels sistemes financers domèstics** d'aquests països. La canalització de l'estalvi envers la inversió productiva, com ja s'ha comentat, requereix un sistema financer eficient i sovint a les economies emergents la situació del sistema financer presenta problemes importants.

Més enllà dels aspectes estrictament econòmics, algunes economies emergents presenten també **problemes demogràfics i mediambientals**. La Xina presenta un envelliment de la població –derivada de dècades de polítiques estrictes de control de la natalitat– que poden "passar factura"; la situació a l'Índia o el Brasil és diferent. De fet, en alguns països, el ràpid creixement ha postergat els aspectes mediambientals fins a arribar, en determinats casos, a situacions delicades.

I també, més enllà dels problemes específicament econòmics, a diverses de les economies emergents afloren **problemes de tipus social, polític i institucional**. D'una banda, els processos de creixement conviuen amb increments de les desigualtats internes, font potencial de tensions. D'altra banda, els sistemes polítics autoritaris en alguns d'aquests països posen a prova la capacitat de tenir economies de mercat de forma permanent convivint amb sistemes polítics

amb restriccions de llibertats i democràcia. Això també afecta la qualitat de les institucions, ja que algunes economies emergents –i en desenvolupament– presenten seriosos problemes pel que fa a pràctiques de corrupció, ineficiència dels sistemes de solució de conflictes –administratius i/o judicials–, etc., que afectin els negocis (incompliment de contractes, infracció de propietat intel·lectual, etc.).

5. Estabilitat financera global

Com vam veure en els apartats anteriors, les tensions i crisis en el sistema financer internacional s'han vingut produint periòdicament, cosa que ha donat lloc a crides a reformar l'anomenada **arquitectura financera internacional** amb propostes tan nombroses com les dificultats per a implementar-les.

La responsabilitat de fallades en el sistema financer en la crisi internacional iniciada el 2007-2008 ha estat reconeguda pel mateix G20. La seva declaració de Londres (abril de 2009) explicitava com grans errades en el sector financer i en les regulacions i supervisions financeres van ser causes fonamentals de la crisi.

Per això es van començar a debatre –i gradualment, aprovar– algunes iniciatives per a posar en marxa reformes, institucions i pautes de comportament que evitin o minimitzin els riscos de tornar a incórrer en dinàmiques tan greus de fragilitat i inestabilitat. Com ja s'ha comentat al final de l'apartat anterior, la posada en marxa, amb rang jurídic d'institució internacional, del Financial Stability Board, amb l'encàrrec de fer estudis i propostes, juntament amb l'FMI, el Banc Internacional de Pagaments i els organismes nacionals, és una primera conseqüència de la crisi.

Les dificultats de la tasca de reformar el sistema financer internacional exemplifiquen els problemes d'articular una efectiva governança de les realitats globals. Més específicament, els problemes deriven en part del que s'acaba de dir: una pluralitat d'organismes internacionals i una altra pluralitat de reguladors nacionals que no sempre és fàcil posar d'acord. I unes entitats financeres objecte de supervisió i regulació, però amb un poder i una capacitat d'influir especialment notable.

Per tant, els arguments sobre dificultats dels acords de coordinació són importants, i inclouen aspectes com els riscos de "competència a la baixa" en les regulacions si no funciona la coordinació, cosa que dona lloc a una altra via de "persuasió" de les entitats financeres, que haurien de ser regulades. Aquestes importants dificultats es contraposen a les lliçons i evidències que han derivat de la crisi relatives al gran potencial de recessió i inestabilitat que un mal funcionament pot generar.

Algunes de les propostes tracten d'extrapolar, a escala supranacional, plantejaments fins ara fets a escala dels estats, però que la dimensió global dels problemes financers recents ha evidenciat que requerien ser afrontades a escala més àmplia.

Es poden destacar les següents:

- Un reforçament de les garanties del capital, de la solvència i liquiditat de les entitats financeres. Les normes de "Basilea III", que plantegen l'elevació dels requeriments de capital i altres "coixins de seguretat", però amb uns períodes graduals d'adaptació que n'han minvat l'efectivitat.
- Uns criteris més acurats de valoració dels riscos assumits i unes limitacions de l'assumpció de riscos especialment per part d'entitats amb altres responsabilitats envers els seus clients. En especial, propostes per a limitar les activitats per compte propi d'entitats financeres dedicades bàsicament a activitats amb dipòsits de clients (l'anomenada **regla Volcker**).
- Una reducció dels riscos sistèmics, és a dir, dels riscos que determinats problemes localitzats inicialment en determinats mercats o determinades entitats acabin afectant el conjunt del sistema financer (i les economies reals) com a conseqüència de les seves interconnexions o dimensió.
- Uns mecanismes més efectius de prudència en la regulació i la supervisió, que tinguin en compte tant la dimensió supranacional de les activitats de moltes entitats i mercats com les implicacions a escala agregada. Per tant, cal complementar els fins ara habituals mecanismes de regulació i supervisió a escala de cada entitat o mercat amb mecanismes anomenats **macroprudencials**.
- Propostes per a ampliar els "perímetres" de les regulacions, per tal d'evitar que entitats amb fórmules jurídiques dissenyades per a evadir/eludir les regulacions vigents conformin el que s'ha anomenat el **shadow financial system** amb eventuais tendències a excessos com els que van portar a la crisi. Abans d'aquesta, l'auge d'aquest tipus d'entitats va ser notable als Estats Units i Europa, i en els darrers anys està sent objecte d'atenció el seu creixement molt notable a la Xina.
- Propostes per a reforçar les garanties dels consumidors –clients i usuaris de les entitats i productes financers– amb mesures de transparència, protecció davant de frau, etc.
- Propostes per a modular els sistemes retributius dels principals executius de les entitats financeres, introduint criteris que els vinculin amb resultats a mitjà termini –i no a curt–, a la vista del paper que van tenir en l'excessiva assumpció de riscos que va portar a la crisi esclatada el 2007-2008.

Entre els aspectes més controvertits, i que generen més resistències, hi ha els següents:

1) Propostes de mecanismes impositius sobre les entitats financeres, formulades en termes de:

- recuperació per part del sector públic dels recursos ja abocats a donar suport a entitats financeres –i en ocasions "rescatar-les";
- prevenció i cobertura dels costos de futures crisis;
- mecanismes dissuasius de comportaments que infravalorin el risc per part de les entitats. Les mesures previstes respecte d'això van ser eliminades en el darrer moment de la tramitació de la reforma del sistema financer al Congrés dels Estats Units.

2) Propostes de fiscalitat sobre transaccions financeres internacionals, variacions de la proposta de la **taxa Tobin** presentada pel premi Nobel James Tobin ja a principis del 1970 per tal d'intentar compatibilitzar l'estabilitat dels tipus de canvi amb marges raonables d'autonomia de les polítiques monetàries. Això requereix limitar d'alguna manera la mobilitat internacional de capitals (és una aplicació de l'anomenat *trilema de les economies obertes* o *quartet inconsistent*). La proposta de **taxa Tobin** –presentada també com una eina per a obtenir finançament supranacional que es podria destinar a ajut al desenvolupament– torna a estar a l'agenda dels debats, però encara amb notables i poderoses reticències.

En la mateixa línia de limitar la mobilitat internacional del capital –novament dins del marc del **trilema de les economies obertes**–, alguns països en situacions delicades han recuperat de vegades els controls de canvis com a eines de limitacions als moviments internacionals de capitals. Han estat els casos, entre d'altres, en diferents moments, del Brasil, el Perú, Taiwan o Corea del Sud, amb la finalitat de prevenir els efectes d'una arribada de capitals que generi sobrevaloracions d'actius locals i/o apreciacions canviàries. Fins i tot l'FMI ho va reconèixer a mitjan segona dècada del segle XXI, canviant el seu criteri tradicional que en determinades ocasions podia ser una mesura convenient.

6. El paper del dòlar i alternatives al sistema monetari internacional

Entre la dècada de 1920 i 1940 es va produir una transició en el paper de moneda de referència a escala internacional, i el dòlar dels Estats Units va assolir aquest paper de forma gradual, rellevant la lliura esterlina. Com ja s'ha vist en el mòdul 1, al sistema de Bretton Woods implantat després de la Segona Guerra Mundial el dòlar ja tenia oficialment un paper central, ja que els tipus de canvi fixos de la resta de divises prenen com a referència el seu valor enfront de la moneda dels Estats Units que, per la seva part, mantenia un compromís de valor amb l'or.

A principis de la dècada de 1970 es va suspendre la "convertibilitat" del dòlar en or, però això no va afectar gaire el paper de la moneda nord-americana com a principal forma de mantenir reserves internacionals a la resta de països ni al seu paper com a moneda en la qual es fixaven molts preus als mercats i transaccions internacionals. Com ja s'ha vist en el mòdul 3, quan va néixer l'euro una de les expectatives que hi havia era respecte al potencial de la nova moneda europea per compartir i, eventualment, fins i tot, assolir el paper de moneda de referència a escala global. Diversos fets, com la reducció de pes dels Estats Units en diversos indicadors com la participació en el PIB mundial, o els grans dèficits exteriors en què va incórrer sobretot a principis del segle XXI (com es va veure en el mòdul 2), han donat lloc a formulacions, sovint impulsades per la Xina, amb components tant o més geopolítics que estrictament econòmics, que pretenien articular alternatives al *regnat del dòlar*.

S'ha parlat del "privilegi exorbitant" que suposa per a un país que la seva moneda sigui acceptada i utilitzada a escala internacional. Això introdueix algunes complicacions, ja que la demanda de dòlars no depèn tan sols de factors interns als Estats Units, però té aspectes de "privilegi" en poder emetre una moneda que la resta del món accepta. També s'ha insistit en el fet que la contrapartida és una "responsabilitat exorbitant" envers l'estabilitat del conjunt del sistema monetari internacional, i es discuteix si en alguns moments els Estats Units han estat a l'alçada d'aquesta responsabilitat: recordem per exemple l'episodi comentat en el mòdul 1 sobre la inflació al final dels anys seixanta, que hauria contribuït a l'abandonament dels compromisos de tipus de canvi fixos.

A la segona dècada del segle XXI, periòdicament es debat si els nous escenaris globals justifiquen la continuïtat del paper privilegiat del dòlar. Naturalment, la part més rellevant dels debats és quina o quines serien les alternatives. Les febleses polítiques i econòmiques d'Europa han fet que l'opció de l'euro s'hagi vist revisada a la baixa. L'ascens de la Xina i la insistència dels seus dirigents en el fet que molts dels contractes internacionals que se signen per

part d'empreses i institucions del país no estiguin en dòlars sinó en la moneda xinesa –renminbi/iuan–, o la del *partner* al contracte, apunta a l'alternativa xinesa, però l'encara limitada liquiditat i llibertat de transaccions en aquesta moneda dificulta la seva assumpció d'un paper central en el sistema monetari internacional, a més de les dificultats financeres que encara ha de resoldre el gegant asiàtic, comentades en el mòdul 2.

Altres opcions apunten cap a divises que no estiguin lligades només a un estat. Periòdicament es recorda la proposta formulada per Keynes a la conferència de Bretton Woods sobre una moneda mundial –el *bancor*, en la versió original– gestionada per un organisme internacional semblant a un banc central internacional. Però la feble governança de la globalització fa que aquestes propostes siguin, per ara, poc realistes. Més recentment, hi ha propostes de monedes digitals "descentralitzades", com el *bitcoin*, no emeses ni controlades per cap govern, sinó creades per operadors privats amb accés lliure però amb protocols que graduen la seva dificultat d'emissió per tal de garantir l'oferta limitada, i amb una acceptació que ha estat creixent des del seu inici l'any 2009, inicialment per a transaccions electròniques però també en comerços. El factor clau en aquesta moneda, com en totes, és la confiança dels potencials usuaris en el seu valor com a mitjà acceptat de pagament i dipòsit de valor, que no depèn dels poders públics sinó de la qualitat i el rigor dels seus protocols de generació i la seva acceptació per una massa crítica d'usuaris a escala global. La manca de regulacions és alhora el principal atractiu per a algunes finalitats, però també una font de riscos associats a la seva utilització. Com assenyala Heller (2017), la "finestra d'oportunitat" de les monedes digitals es veuria reduïda si les monedes tradicionals fossin gestionades amb estabilitat i flexibilitat per les autoritats monetàries, però pot trobar un lloc al sistema monetari i financer internacional en cas contrari. També alguns bancs centrals (amb un paper destacat del de Suècia) estan explorant la via d'emetre "diner digital" però sota la seva supervisió i regulació.

El debat sobre les criptomonedes

Els darrers temps s'ha generalitzat la denominació de criptomonedes o criptodivises per a referir-se al ventall d'instruments financers digitals amb pretensió d'actuar com si fossin diners. Això hauria de donar resposta a les funcions requerides dels diners al llarg de la història: ser mitjà de pagament, unitat de compte i dipòsit de valor. Les importants fluctuacions del *bitcoin* i altres criptomonedes els darrers temps indicaria, segons algunes anàlisis crítiques (vegeu la referència al BIS 2018 al final d'aquest mòdul), que, encara que el pes de les eines, entitats i instruments financers (de vegades associats al terme de *fiotech*) sembla imparabile, encara és aviat per poder qualificar de "diners" a aquests nous instruments. Criptoactius, subjectes a fluctuacions com la resta d'actius i per tant amb riscos significatius, seria per a alguns una denominació, almenys per ara, més apropiada.

Un plantejament més tradicional ha estat la utilització de "cistells de monedes" com a unitats de compte i transaccions. Com es va comentar en el mòdul 3, l'ECU (*European currency unit*) va ser utilitzat pel Sistema Monetari Europeu i per la comptabilitat de les institucions europees. L'any 1969 el Fons Monetari Internacional va posar en marxa els anomenats "drets especials de gir" (DEG, SDR en sigles angleses) inicialment com a forma complementària als dòlars per a subministrar liquiditat en determinades circumstàncies. Inicialment es-

tava integrat per cinc divises –dòlar USA, lliura esterlina, marc alemany, ien japonès i franc francès–, cadascuna amb una ponderació basada en determinats indicadors de pes econòmic i de presència internacional. El 1999 el marc alemany i el franc francès van ser substituïts per l'euro. Les ponderacions de cada moneda dins del cistell es revisen cada cinc anys. I en la revisió de 2015, la Xina va insistir molt a incloure també el renminbi (o iuan), la qual cosa va ser finalment acceptada, malgrat que es van formular algunes crítiques sobre insuficiències en matèria de llibertat de transaccions en aquesta moneda.

El quadre 7 mostra com va quedar la composició dels DEG a la revisió de 2015, i la seva comparació amb la vigent des de 2010. Es constata com la introducció de la moneda xinesa es va fer sobretot a expenses de les dues divises europees, principalment de l'euro, però també d'una lliura esterlina que es va veure superada en les ponderacions de 2015 per les dues monedes asiàtiques.

Quadre 7. Composició dels Drets Especials de Gir (DEG/SDR)

	2010	2015	Variació
Dòlar USA	41,9	41,73	- 0,17
Euro	37,4	30,93	- 6,47
Renminbi (iuan) xinès	-	10,92	+ 10,92
Ien japonès	9,4	8,33	- 1,07
Lliura esterlina	11,3	8,09	- 3,21

Font: dades del Fons Monetari Internacional.

7. Internacionalització i creixement

Una de les discussions més antigues en economia és precisament en quina mesura la inserció d'un país en l'economia internacional –acceptant graus més grans d'obertura comercial i/o financera, per exemple– actua com a mecanisme d'impuls a la prosperitat o si, pel contrari, pot introduir riscos i dificultats.

Ja vam veure en el mòdul 1 com els arguments en favor del lliure comerç neixen a l'Anglaterra en què va triomfar la Revolució Industrial, però també es va comentar com en determinats moments, països com Alemanya o Estats Units van apel·lar a mesures proteccionistes (recordeu els arguments de la "indústria naixent") per tractar d'impulsar les seves economies. Alfred Marshall, a finals del segle XIX, insistia en el fet que el comerç internacional era un motor important del creixement, però també les teories de l'imperialisme i la dependència 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 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, reduint així la seva confiança envers els intercanvis internacionals. La represa de les obertures –primer comercial i després també financera– durant la part final del segle XX va fer que molt 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, que 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 més confiança en general en els mecanismes de mercats i sectors privats– com a recepta per a estimular els creixements. Però les evidències que, d'una banda, 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, ha fet que en l'actualitat el debat sobre les relacions entre internacionalització i creixement rebutgi conclusions mecànicament simplistes.

El creixement econòmic és un procés necessàriament complex que, a més, presenta especificitats a cada país i moment que el singularitzen. En termes generals els primers factors determinants es lliguen a l'evolució dels factors de producció i a la de l'eficiència amb què s'utilitzen.

Per això els enfocaments del creixement econòmic ressalten, d'una banda, aspectes relatius als factors de producció, com l'acumulació de capital físic – i el paper de l'estalvi que ha de finançar-la–, el paper de la població i el capital humà, o els recursos naturals, i d'altra banda, aspectes que determinen l'eficiència del sistema productiu, i de forma destacada el progrés tecnològic i les innovacions. També és objecte d'anàlisi l'entramat institucional que ha de garantir, o hauria de fer-ho, un bon funcionament dels mecanismes econòmics i sociopolítics.

En aquest apartat revisem breument el paper dels aspectes internacionals en algunes de les principals explicacions del creixement, considerant com afecten les **variables claus** esmentades i/o com contribueixen a explicar les diferències en nivells i ritmes de renda.

7.1. Paper de l'estalvi

Un país pot disposar de més estalvi, d'una banda, si el genera internament, i de l'altra, si l'obté de l'exterior per mitjà del sistema financer internacional. Ja es va comentar en el mòdul 2 que una tasca cabdal del sistema financer internacional és precisament canalitzar de manera eficient l'estalvi envers la inversió a escala mundial, superant les fronteres nacionals. I al llarg de la història hi ha casos en què països amb un estalvi domèstic insuficient han pogut posar en marxa processos d'inversió a causa de l'arribada de finançament procedent de la resta del món. Els enfocaments clàssics del creixement ens diuen, efectivament, que les economies amb capital més escàs poden oferir, en principi, bones oportunitats d'inversió rendible, especialment en comparació amb les que es poden obtenir en economies avançades més "madures".

Però aquest mecanisme no està exempt de crítiques. D'una banda, de vegades s'argumenta –per exemple, des de l'enfocament de "dependència" o "centre-perifèria"– que l'arribada de capitals estrangers no sempre va en el millor interès de les economies que els reben. Però també des de posicions més ortodoxes s'expressen dubtes, que van trobar en l'anomenada **paradoxa de Lucas** una influent formalització de renovada actualitat.

El premi Nobel Robert Lucas va presentar, ja l'any 1990, una formulació senzilla del **model neoclàssic de creixement** –considerat com el model de referència durant moltes dècades– aplicat a països que, a efectes il·lustratius, va designar com els Estats Units i l'Índia. Aplicant una aproximació de les dades de renda per càpita entre els països, de les quals es deduïa una aproximació a les dades de "capital per càpita", obtenia la implicació que la rendibilitat de les inversions hauria de ser molt més elevada al país en què el capital era molt

Exemples d'estalvi

La forma en què bona part de l'estalvi britànic es va canalitzar a la segona meitat del segle XIX i principis del segle XX, les inversions a les colònies i altres territoris d'Àsia i Amèrica (Índia, Argentina, etc.) o l'arribada d'estalvi exterior per finançar inicialment les inversions petrolíferes a Noruega, o, més properament, l'arribada d'inversions estrangeres al conjunt d'Espanya arran de l'entrada a la UE el 1986, en serien alguns exemples.

més escàs (l'Índia), de manera que el sistema financer internacional hauria d'estar canalitzant un volum gegantí d'estalvi dels Estats Units envers l'Índia. La paradoxa de Lucas es referia al fet que les dades efectives estaven molt, molt lluny de les implicacions quantitatives del model.

Més endavant es va comentar com la incorporació de les diferències en el capital humà i d'altres poden constituir possibles "explicacions" de la paradoxa. Però a principis del segle XXI la principal complicació ha estat la constatació, com ja es va comentar en el mòdul 2, que els **desequilibris externs** en termes agregats mostren com els fluxos nets de capital haurien estat transferint estalvi d'economies com la xinesa envers economies més avançades com la dels Estats Units (en canvi, els fluxos intraeuropeus, comentats en el mòdul 3, amb origen en l'estalvi a Alemanya i destinació a països del sud, com Espanya, o de l'est, encaixarien en principi amb el mecanisme més "neoclàssic"). Altres anàlisis de la paradoxa de Lucas apunten, d'una banda, que l'estalvi domèstic continua tenint un paper cabdal, i de l'altra, que hi ha factors complementaris a l'arribada de capitals estrangers –infraestructures, capital humà, sistema financer domèstic, qualitat institucional, etc.– que són necessaris per a treure'n profit.

7.2. Població i capital humà

La població té en l'anàlisi del creixement un doble paper, com a factor de producció i com a "denominador" dels indicadors, com ara el PIB per càpita, habitualment utilitzats com a indicadors del creixement. Des dels plantejaments de Thomas Malthus ja al segle XVIII fins a l'anàlisi econòmica de la fertilitat del premi Nobel d'Economia Gary Becker, els aspectes demogràfics han estat sempre presents en el rerefons dels estudis del creixement. Com es comenta més endavant –en aquest mateix apartat i en els apartats 4 i 8– també en l'actualitat el debat sobre les implicacions de l'envelliment de la població en les societats avançades i algunes d'emergents com la Xina, en contraposició a una piràmide de població de base més àmplia –amb un percentatge més gran de població jove– continuen essent factors que cal tenir presents.

Un vessant d'importància creixent és el paper del **capital humà**, del potencial productiu de les persones, associat a una millor formació o qualificació. Evidentment no totes les feines o tasques requereixen els mateixos nivells de coneixements i això repercuteix en el posicionament internacional de les economies. Les explicacions que va donar Robert Lucas de la paradoxa que porta el seu nom van anar precisament en la direcció que calia introduir les diferències en les dotacions de "capital humà", tant pel que fa al seu paper directe de factor productiu com en el de generador d'externalitats positives: una societat en què una massa crítica d'empreses i institucions disposen de persones ben formades i qualificades té un posicionament més sòlid. Naturalment, aquests plantejaments destaquen el paper de l'educació i la formació com a factors de creixement i competitivitat.

Migracions

El volum i els impactes dels fluxos migratoris són objecte d'atenció, tant als països d'origen com de destinació. A més de les migracions per raons econòmiques, també les derivades de conflictes socials, polítics i militars, amb crisis humanitàries, plantegen reptes que van molt més enllà dels temes econòmics.

7.3. Progrés tecnològic

Les explicacions del creixement econòmic destaquen no tan sols l'acumulació de factors de producció, sinó també les millores en l'eficiència en la seva utilització que permeten les innovacions i el progrés tecnològic.

Les diferents economies poden accedir a les innovacions tecnològiques, bé sigui realitzant-les domèsticament, bé sigui absorbint les generades en altres llocs del món. Els mecanismes de **difusió tecnològica** són els que permeten incorporar al potencial productiu d'un país millores originades en d'altres. Aquesta difusió tecnològica pot adoptar diverses vies, entre elles l'arribada d'inversions estrangeres o les importacions de maquinària que incorpori innovacions.

El paper clau del progrés tecnològic i les innovacions és un dels pilars de la que va ser anomenada, des de la dècada de 1990, la **nova teoria del creixement econòmic** (*new growth theory*), que destaca també les connexions entre internacionalització i creixement amb dimensions que resulten cabdals per a entendre el món global: el paper de les idees, les interconnexions entre mobilitat de mercaderies, serveis, idees, persones i recursos financers, dins d'un marc en què la dimensió dels mercats s'ha anat ampliant i les distàncies econòmiques i comunicacionals es veuen reduïdes per la difusió generalitzada de les tecnologies de la informació i la comunicació.

Aquesta *new growth theory* constata com les innovacions no són coses "caigudes del cel", sinó que cada vegada més constitueixen resultats d'activitats deliberadament adreçades a trobar nous productes, nous mètodes, etc., amb unes inversions de recursos sovint importants i uns càlculs de rendibilitats anàlegs als de la resta d'activitats econòmiques. Per això les perspectives de venda en mercats més amplis –més globals– estimulen les despeses en investigació + desenvolupament + innovació (R+D+i). I en aquestes activitats el capital humà esdevé un factor de producció especialment rellevant.

Un problema important en aquest enfocament deriva del fet que normalment les innovacions tenen dues dimensions: d'una banda, la **privada**, apropiable, que beneficia al qui fa el descobriment, en un grau que depèn de la capacitat per a mantenir sota control els resultats de la innovació, de la legislació en matèria de patents i propietat intel·lectual, del seu compliment internacional, etc. Però, d'altra banda, algunes innovacions tenen una dimensió **pública** o d'externalitat: una vegada feta la innovació s'incorpora a l'estoc de coneixements i tothom es pot beneficiar de les seves aplicacions i implicacions. Aquesta dualitat origina problemes d'incentius per innovar, de difusió d'innovacions, etc., de vegades delicats, com mostren, per exemple, les controvèrsies sobre programes informàtics (programari lliure o "propietari", etc.).

Propietat intel·lectual

Un tema delicat, ja comentat en el mòdul 1, són els eventuais problemes de propietat intel·lectual que es poden donar quan empreses d'un país es limiten a copiar o imitar nous productes o tecnologies originades a l'estranger, sense el compliment de les normes internacionals de protecció de la propietat intel·lectual.

En tot cas, aquests plantejaments són especialment importants en un món en què, d'una banda, les idees i els coneixements circulen amb més facilitat i rapidesa que mai en la història, però, en aparent paradoxa, d'altra banda, obtenir avantatges en termes d'innovació esdevé cada vegada una font més significativa d'avantatge per a les empreses i els països.

7.4. Institucions

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, doncs, 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 obren la pregunta de per què es produeixen aquestes diferències, quines són, doncs, les potencials **causes fonamentals** subjacents a aquestes diferències. Aquests autors destaquen el paper de les **institucions** com a resposta a les preguntes més de fons. El mateix Douglass North defineix les institucions com:

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 trobat un lloc destacat de constatació 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 per igual, no totes tenen la mateixa "qualitat". Alguns marcs institucionals, per exemple, estan orientats a mantenir o perpetuar un determinat *statu quo* 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, llibertats, estímuls a la generació i aplicació al món productiu d'innovacions que permeten evolucionar a una societat de manera més dinàmica. Acemoglu i altres (2005) han fet servir la contraposició –principalment a Amèrica– entre els sistemes de propietat de la terra que es van implementar als territoris colonitzats per llatins i els colonitzats per anglosaxons, com un exemple de diferents tipus d'incentius.

També en el vessant de les institucions que fa referència a la resolució de conflictes en els mòduls anteriors ja s'ha fet referència als problemes distributius que acompanyen els canvis en les estratègies comercials, i per tant 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".

A un nivell més concret, aspectes de **qualitat institucional** que han rebut atenció inclouen els següents:

- **Respecte a la llei** (*rule of law*) i absència de comportaments arbitraris i lesius, com són la corrupció, els suborns, les expropiacions injustificades, etc.
- **Garanties dels drets de propietat** –que incentivin inversions, nacionals i estrangeres– i el bon funcionament dels mecanismes de resolucions de conflictes, tant privats (arbitratge empresarial) com públics (administratius i judicials).
- **Grau de llibertats** –jurídiques i efectives– en l'accés a l'educació, sanitat, infraestructures bàsiques, crèdits, posada en marxa d'empreses, etc.
- Més directament referides al sector privat, aspectes com la **transparència i fiabilitat de les dades i criteris de comptabilitat d'empreses** (incloses entitats i productes financers), així com les avaluacions de riscos, protecció als consumidors i clients, qualitat en la governança de les empreses, codis ètics i la seva efectivitat, etc.

7.5. Geografia

Sota aquesta denominació s'inclouen un conjunt de factors molt diversos relacionats amb condicionants naturals i les seves interaccions amb comportaments econòmics i socials. Esmentarem algunes de les dimensions analitzades:

D'una banda, factors com les temperatures o la freqüència de desastres naturals com inundacions o fins i tot terratrèmols. Les apel·lacions al paper del clima han portat que en diversos estudis empírics la distància del país a l'equador esdevingui un dels factors "explicatius" de diferències en els nivells de renda.

No seria només qüestió de temperatures sinó que també es correlacionaria amb la freqüència de malalties infeccioses, la difusió o el contagi de les quals seria més fàcil en determinats climes, com en el cas de les malalties tropicals. Cal recordar que entre els Objectius de Desenvolupament del Mil·lenni i els de Desenvolupament Sostenible aprovats per les Nacions Unides s'inclouen compromisos orientats a reduir l'impacte de malalties com la malària (palu-

disme) o el VIH-sida. I també cal destacar que les estimacions dels impactes negatius d'aquestes malalties sobre el capital humà i el procés de creixement dels països més afectats arriba a xifres considerables.

Altres aspectes tenen a veure amb la fertilitat de la terra, la disponibilitat de recursos naturals –minerals, agrícoles o energètics– que conformen fonts de riquesa importants. Però també s'ha parlat d'una certa "maledicció" dels recursos naturals a la vista que en alguns països les riqueses naturals han bloquejat altres vies de desenvolupament, sovint en connexió amb un sistema institucional encaminat a mantenir el poder econòmic i polític en mans dels grups o elits que concentren la propietat d'aquests recursos.

També en relació amb els recursos naturals, a escala internacional han estat freqüents les pugnes pel seu control entre les principals potències. A finals del segle XIX es va parlar del *great game* entre les economies avançades de l'època –amb Gran Bretanya al front– i algunes de les llavors "emergents" com Rússia o Alemanya, que va portar a tensions (i segons algunes interpretacions va coadjuvar a la Primera Guerra Mundial). En l'actualitat les tensions entre els Estats Units i les economies emergents –amb la Xina i l'Índia al capdavant– pel control de recursos naturals a l'Amèrica Llatina i l'Àfrica, per exemple, fa establir analogies delicades.

Altres aspectes més específics fan referència als problemes dels països sense sortida al mar i, per tant, amb més dificultats d'accés a mercats externs, a la vista que el transport marítim resulta el més barat per a moltes mercaderies. Els Objectius de Desenvolupament del Mil·lenni atorguen un tractament específic a aquest problema. Aquestes dimensions enllacen amb el paper de les infraestructures per reduir els costos de les distàncies i facilitar així la presència als mercats d'una economia global.

8. Aspectes distributius

Ja hem vist en el mòdul 1 com 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 eventuais beneficis nets o agregats d'una liberalització comercial es podien obtenir, recordem-ho, 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 en 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.

8.1. Desigualtats

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 suposar 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, poden contribuir a la presència de sistemes institucionals de "baixa qualitat" més orientats a perpetuar l'*statu quo* en favor de determinades elits que a mobilitzar l'aprofitament de tots els recursos productius i incentivar el progrés.

Per la seva banda, la pobresa comporta, a més dels aspectes socials i humans que té, 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

Una regularitat empírica esbossada pel premi Nobel Simon Kuznets indica que quan hi ha canvis d'ampli abast, inicialment la desigualtat s'incrementa per començar a reduir-se transcorregut un cert temps. Una explicació seria que inicialment no totes les persones, grups o països tenen la mateixa capacitat de resposta per 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 poder públics. Serà aplicable també aquesta "llei" als impactes de la globalització?

Els debats sobre les responsabilitats del comerç internacional en les dinàmiques distributives i les seves interrelacions amb l'eventual justificació de respostes proteccionistes ja es va introduir en el mòdul 2 (apartat 5) i els darrers temps ha passat a un més destacat primer pla.

El secretari general de l'OCDE, Ángel Gurría, recordava a la presentació de l'informe de perspectives econòmiques de novembre de 2016, "la temptació de fer servir polítiques proteccionistes" i, advertint dels riscos que això implicava, també reconeixia que "les polítiques per impulsar l'obertura i reduir els costos del comerç no són suficients per assegurar que els guanys de rendes són compartits per tothom", assumint 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 només 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 distribueixin de forma 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 sobre les tensions socials i l'ascens de determinats plantejaments polítics crítics amb la globalització poden tenir aquestes dinàmiques? 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. Tal com recull la figura 6, es 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

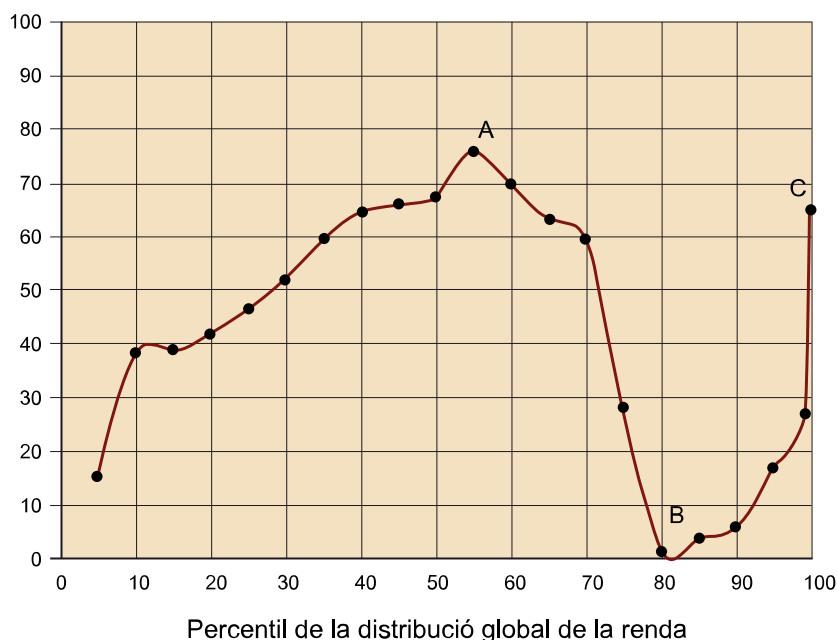
Desigualtat i mobilitat intergeneracional

Des d'una perspectiva dinàmica, diversos estudis constaten com 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.

destacats són en els segments en què es concentren les noves classes mitjanes globals –a les economies emergents–, com mostra el punt A de la figura, i també els més rics de les economies avançades (punt C), mentre que l'evolució menys favorable es produeix just entre aquestes dues categories, a les classes mitjanes occidentals (punt B).

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 "els sentiments que la globalització els ha deixat enrere"

Figura 6. Guanyos en la renda real per càpita entre 1988 i 2008 per segments de la població mundial



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

A escala internacional l'anàlisi dels impactes distributius té dues dimensions, que és il·lustratiu i pedagògic analitzar inicialment per separat. 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 suposa la internacionalització.

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**.

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

Amb perspectiva històrica, a principis 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 a les economies avançades va portar a reduir la desigualtat **intra**.

Dades referides a períodes més recents mostren una dinàmica en cert sentit 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, reduint des dels anys 1990 la desigualtat **inter** (encara que hi ha cauteles i debats al respecte, ja que els resultats estan molt marcats per les dades xineses, i a més l'apropament dels emergents als avançats també és el seu allunyament respecte de molts altres "en desenvolupament").

Tanmateix, les dades mostren una tendència a augmentar les desigualtats **intra** com a conseqüència, d'una banda, dels diferents ritmes d'incorporació al progrés en el si de les economies emergents, i de l'altra, per 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.

Creixement inclusiu, comerç inclusiu, cadenes globals de valor inclusives

La preocupació per les tensions sociopolítiques generades per una distribució percebuda com no equitativa dels dividends de la globalització, 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 a la seva agenda un àmbit específic sota 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 realitzada a Hangzhou (Xina) el setembre de 2016 conté fins a una vintena de referències a la noció d'inclusivitat: al seu punt 6 l'inclou com un dels principis de la seva acció, definint-la com el compromís d'"assegurar que el nostre creixement econòmic serveix les necessitats de tothom i beneficia tots els països i tota la gent, incloent-hi en particular les dones, els joves i els grups en desavantatge, en generar més llocs de treball de qualitat, fer front a les desigualtats i eradicar la pobresa de manera que ningú no quedi enrere".

Pel que fa al comerç internacional, els punts 25 a 31 de l'esmentada declaració final del G20 aplica la mateixa noció d'inclusivitat en els àmbits comercials. Aquestes declaracions enllacen amb els plantejaments formulats per l'Organització Mundial de Comerç des de 2016, amb un paper rellevant del "comerç inclusiu". 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 a les GVC.

Un tema objecte de debat és l'efectivitat de totes aquestes declaracions sobre la necessitat d'un creixement, un comerç internacional 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 més gran inserció internacional 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 8 presenta 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 marcava fites per a millorar en aquests i altres vessants econòmics i socials, normalment referits a assolir determinats objectius quantificats per a l'any 2015.

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 de determinat llindar d'ingressos– entre 1990 i 2015.

Els Objectius de Desenvolupament Sostenible formulats el 2015 per les Nacions Unides –més detallats a l'apartat següent com a continuació dels compromisos de l'ODM–, preveuen com a primera fita eradicar la pobresa absoluta (inicialment definida com a ingressos de menys d'1,25 dòlars diaris, ara –octubre 2018– revisada al llindar d'1,90 dòlars diaris) el 2030.

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

Quadre 8. Variació entre 1990 i 2015 de la taxa de pobresa en 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 asiàtic	53	20	14
Amèrica Llatina i el Carib	13	5	4

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

9. Globalització 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 actius –que van des de l'aire i l'aigua fins a matèries primeres alimentàries, minerals i energètiques– cada vegada més explícitament rellevants, la degradació dels quals va originant restriccions creixents. Malgrat 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 que els mecanismes tradicionals per a fer front a les externalitats negatives, com regulacions, impostos, etc., tenen a escala global problemes de coordinació i implementació 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, així com el desenvolupament dels Objectius de Desenvolupament Sostenible aprovats per les Nacions Unides el 2015 referits a l'horitzó 2016-2030.

Tot i que, malgrat les polèmiques, siguin creixents les evidències que a escala global ens estem apropant als límits raonables de sostenibilitat mediambiental, el problema cabdal rau en la distribució dels costos de l'ajust. Les economies avançades insisteixen en el paper dels increments d'activitat en 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 intensives en tecnologies tradicionals.

Cal constatar que els problemes mediambientals no es poden considerar només observant en 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 determinades activitats d'aquest tipus s'ubiquen en determinants països com a resultat de decisions preses a les seues centrals, que poden acabar

"deslocalitzant" la generació de contaminació a d'altres territoris en què les normatives mediambientals siguin 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 sobre l'origen de la demanda dels productes atribueix a les economies avançades una part més gran d'aquesta responsabilitat i, per tant, revalorà 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 per part de les opinions públiques del que està en joc.

L'estudi de Chancel i Piketty mostra com les responsabilitats en les emissions segueixen pautes semblants a les de distribució de la renda. Es poden destacar tres aspectes: a) el 45% del total d'emissions s'atribueix al 10% més destacat dels compradors de productes en l'elaboració dels quals s'ha generat contaminació; b) els Estats Units (amb el 40%) i la Unió Europea (amb el 19%) encapçalen aquesta responsabilitat, però amb un pes molt ràpidament creixent de les economies emergents; c) entre 1998 i 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, arribant cadascun d'aquests dos components a suposar pràcticament la meitat de la desigualtat global. Entre les implicacions de la seva anàlisi destaca la proposta de crear un fons per anar reduint emissions amb aportacions que haurien de seguir les responsabilitats en la seva generació, distribuïdes tant entre països com entre sectors de cada país.

9.1. Els ODS

El setembre de 2015 l'Assemblea General de les Nacions Unides va aprovar els Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS, SDG en les sigles en anglès), amb un conjunt de disset grans objectius, cadascun d'ells articulats en unes metes específiques (fins a un total de 169), que cal assolir en el període 2016-2030.

El quadre 9 recull el llistat dels disset grans temes, que, òbviament, van molt més enllà dels afers estrictament econòmics. Resta fora de l'àmbit d'aquest mòdul entrar en detall en el seu contingut, però cal destacar que als enunciats més concrets de les metes apareixen diverses referències específiques al paper del comerç internacional.

Quadre 9. Grans objectius del Objectius de Desenvolupament Sostenible 2016-2030

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 presència més destacada és a l'objectiu 17, en què s'afegeix una secció sobre comerç que inclou el compromís a la promoció d'un "sistema comercial universal, basat en regles, obert, no discriminatori i equitatiu", declaració que es compatibilitza, en línia amb el que s'ha comentat en el mòdul 3, 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* l'any 2020.

Altres referències explícites es contenen a l'objectiu 2 (eliminar distorsions al comerç internacional en béns agrícoles que, com ja es va comentar en el mòdul anterior, sovint penalitzen els productes de les economies en desenvolupament), el 3 (accés a medicines i vacunes), el 8 (increment dels ajuts per a donar suport al comerç, especialment de les economies menys desenvolupades), el 10 (tracte especial i diferenciat en el comerç als països menys desenvolupats) i el 14 (eliminació de subsidis que contribueixen a unes excessives captures i vendes de determinades espècies en perill d'extinció).

10. Governança de l'economia global

La globalització de les dimensions econòmiques, empresarials i financeres que hem analitzat al llarg d'aquest text no ha tingut una evolució correlativa en els àmbits polítics i socials. Malgrat el paper dels organismes internacionals i malgrat fòrums internacionals com ara el G20, les dimensions estatals continuen essent centrals en aquestes matèries. La globalització porta, doncs, a la dissociació entre les dimensions econòmiques i les sociopolítiques que plantegen problemes de governança, és a dir, la necessitat de fórmules que permetin una més adient i efectiva connexió entre les dimensions econòmiques i les sociopolítiques.

De fet, una conseqüència d'aquesta dissociació ha estat la pèrdua d'efectivitat d'algunes de les polítiques "tradicionals". Entre els exemples més coneguts cal esmentar com algunes normes fiscals estatals, com les referides als rendiments del capital o altres factors amb elevada mobilitat internacional, ara poden ser evadides o eludides amb més facilitat en cas de ser considerades "oneroses" i poden donar lloc a la cerca de jurisdiccions més "complaents". Quelcom semblant succeeix amb les normatives mediambientals. I es comenta des de fa temps com les normes socials i laborals més protectores en les economies avançades (sobretot a l'Europa de l'estat del benestar) es veuen pressionades a la baixa per la gran competència del factor treball en economies emergents o en desenvolupament amb nivells retributius i de protecció social substancialment inferiors.

La crisi de finals de la primera dècada del segle XXI no només accentua aquestes tendències, sinó que posa en marxa la cerca de mecanismes de cooperació i coordinació que, en principi, reconeixen que **problemes globals requereixen solucions globals** i que això passa per mecanismes de presa de decisions més efectius a escala global. La constatació, addicionalment, que els organismes internacionals dissenyats després de la Segona Guerra Mundial responen, malgrat les reformes molt parcials, a una fotografia ja molt superada de la distribució del poder econòmic i polític, apunta també la necessitat de reformular en certa profunditat la governança de les noves realitats globals.

Un dels trets que més cal destacar és que, com ja s'ha vist, la distribució del potencial econòmic ha variat substancialment en les darreres dècades, sobretot a favor de les economies emergents. La conversió del G20 en el principal fòrum internacional per fer front a la crisi en detriment del G7 és una ben coneguda visualització d'aquesta realitat.

Una formulació parcialment similar és la que insisteix en la **multipolaritat** del món global, en front de la "unipolaritat" centrada en els Estats Units que es va establir des de la dècada de 1990. Naturalment, el paper de la Xina es-

devé cabdal –es parla fins i tot d'un G2 compost pels Estats Units i la Xina com a veritable directori de l'economia i política mundials–, però altres entitats, com l'Índia, el Brasil o la UE, són actors significatius. I, com ha recordat Kevin O'Rourke (2009), en comparació amb els **ordres unipolars** en què una potència té prou lideratge com per marcar les pautes a l'hora de definir regles internacionals, els **ordres multipolars** tenen la dificultat addicional d'haver de gestionar eventuais friccions entre les principals potències, sobretot si aspiren a una certa hegemonia.

10.1. Institucions internacionals, però... globals?

Al llarg de les pàgines anteriors d'aquest text s'ha fet referència a importants organismes internacionals, com l'Organització Mundial del Comerç, el Fons Monetari Internacional o el Banc Mundial, així com a d'altres d'àmbit regional, començant pels de la Unió Europea, inclòs el Banc Central Europeu. També hem trobat iniciatives de les Nacions Unides, formalment el màxim nivell polític supranacional.

Alguns d'aquests organismes multilaterals (Nacions Unides, FMI, Banc Mundial) responen a l'ordre internacional posat en marxa després de la Segona Guerra Mundial. La composició d'alguns òrgans –com el Consell de Seguretat de les Nacions Unides–, algunes pràctiques de nomenaments –com la tradició que el màxim dirigent del Banc Mundial sigui dels Estats Units, mentre que el de l'FMI sigui europeu– i en alguns casos les ponderacions de vots, responen a lògiques polítiques que les noves realitats globals han anat deixant obsoletes. Els intents de reforma institucional de les Nacions Unides no han prosperat per les inèrcies de l'*statu quo*, i les revisions en els drets de vot a l'FMI per donar un pes més realista a les economies emergents són lentes. De vegades es parla que es disposa d'**organismes internacionals** però no, almenys encara, d'**institucions globals**.

La crisi de finals de la primera dècada del segle XXI ha actuat en certa mesura com a catalitzador de la necessitat de canvis al respecte. La ja comentada assumpció per part del G20 –i no del G7–, amb una presència significativa d'economies emergents i en desenvolupament, s'ha reflectit en la composició també d'institucions creades pel mateix G20, com el Financial Stability Board (configurat a partir d'una entitat jurídicament privada preexistent –el Fòrum d'Estabilitat Financera–, però amb una composició més propera al G20). Un dels temes que cal seguir en el futur és com es va institucionalitzant la governança de la globalització amb un realisme que permeti ser més eficaços.

10.2. Trilema de la globalització

Un format per a presentar de manera pedagògica les complexitats i complicacions de les interaccions entre economia i polítiques globals és el **trilema de la globalització** –una formulació similar a la que vam comentar en el mòdul 1 referida a les polítiques macroeconòmiques en economies obertes– que han desenvolupat, entre altres autors, Dani Rodrik i Larry Summers.

Anàlogament al fet que un dilema és la situació en què dues opcions desitjables són incompatibles i, per tant, s'ha de renunciar a una d'elles, es denomina **trilema** als casos en què tres trets inicialment desitjables resulten impossibles simultàniament, per la qual cosa almenys un d'ells s'ha d'abandonar o relaxar. Una formulació d'aquesta índole podria aplicar-se a l'anàlisi –i pedagogia– de quins són els marges de maniobra o opcions estratègiques en un món globalitzat.

El trilema de la globalització està conformat per aquests vèrtexs:

- D'una banda, el mateix **procés de globalització econòmica**. És el mecanisme per mitjà del qual, com hem anat estudiant en aquest text, augmenten les interconnexions i interdependències entre les diverses economies nacionals.
- D'altra banda, tenim la **sobirania política**. Es refereix a la pretensió que la base de la sobirania política dels estats tradicionals radica a atorgar a les autoritats nacionals la facultat d'adoptar les decisions rellevants per conformar la vida política i econòmica.
- El tercer vèrtex el denominarem, en aquesta formulació, **estat del benestar**, per recollir els compromisos que els poders públics tenen assumits amb les seves ciutadanes en matèria de protecció social i estabilització econòmica. Naturalment té lectures i dimensions diferents segons els països, però a l'Europa occidental reflecteix el compromís o **pacte social**, en vigor almenys en la segona meitat del segle XX, mitjançant el qual els poders públics assumien funcions àmplies en matèria econòmica i social (pensions, cobertura d'atur, sanitat i educació públiques, etc.).

La dificultat radica a arribar simultàniament als tres vèrtexs del trilema: això deriva del fet que la dimensió o jurisdicció rellevant per a les decisions econòmiques (en sentit ampli, incloses les comercials, financeres, de localització, etc.) passa a ser superior a l'àmbit nacional i freqüentment són ja d'àmbit global mundial, mentre que, per contra, les decisions sociopolítiques, dissenyades en principi per a ordenar l'economia i eventualment corregir o compensar les imperfeccions o fallades dels mercats, continuen tenint en la seva major

part abast nacional. La conseqüència és la inefectivitat creixent d'aquestes polítiques i la visibilitat creixent que determinats aspectes importants de la vida econòmica depenen de decisions que o bé s'adopten fora de les fronteres nacionals (per exemple, una multinacional que trasllada totalment o parcialment la seva producció a llocs de més baixos salaris o regulacions mediambientals més laxes), o bé s'adopten amb estratègia i abast supranacional (per exemple, una empresa nacional que decideixi deslocalitzar totalment o parcialment la seva producció a l'estranger).

Es podrien apuntar diverses **vies per afrontar** o solucions alternatives al trilema de la globalització.

D'una banda, es podria abandonar o relaxar el mateix procés d'integració internacional. Les propostes **antiglobalització** que preconitzen, per exemple, mecanismes de "desconnexió", anirien per aquest camí. Versions més suaus d'aquest enfocament preconitzen aplicacions més o menys selectives o àmplies de mesures proteccionistes comercials o mesures restrictives dels moviments financers internacionals. Els debats sobre regulació financera en l'actualitat i la constatació que "mercats lliures" no és el mateix que "mercats desregulats" suposen nous ingredients en aquesta dimensió.

Un segon enfocament per a afrontar el trilema va en la línia de "relaxar" els compromisos públics en matèria de protecció social i estabilització macroeconòmica. És el que es trasllueix en el fons de debats sobre la "sostenibilitat de l'estat del benestar" tan freqüents en els últims temps. Es debaten els efectes d'una competència internacional creixent que tradueix la pressió dels salaris baixos –i altres condicions de treball en matèria de jornada, seguretat o jubilació– amb què es produeix en moltes economies emergents de presència creixent en l'economia internacional. És possible tenir salaris més alts i continuar mantenint la competitivitat, sempre que el diferencial de productivitat més que compensi el diferencial salarial, per la qual cosa la veritable preocupació se centra en els efectes de l'absorció creixent de tecnologia que permeti que economies emergents accedeixin a produir el rang de béns que els seus diferencials de salaris contraresten les inicials divergències de productivitat. Els canvis en la divisió internacional del treball ja esmentats repetidament són una de les conseqüències.

Una manera certament crua de resumir el fenomen és el títol que va donar Richard Freeman a un conegut article de 1999 referint-se a un treballador nord-americà que fabrica articles semblants als que de forma cada vegada més massiva es produeixen a la Xina, *Es fixen els teus salaris a Beijing (Pequín)?* Naturalment es contestaria que els països industrialitzats han de reorientar la seva producció a sectors més intensius en treball qualificat, però això no és ni tan fàcil ni tan ràpid.

La qüestió que emergeix és, doncs, la sostenibilitat d'unes condicions laborals i socials que encareixen el cost del factor treball quan al mateix temps les pressions competitives de salaris i condicions molt inferiors són més grans que mai. A llarg termini actuaria el mecanisme de competència i emulació en ambdós sentits, de tal manera que en les economies emergents és probable que sorgeixin forces –sindicals, socials, polítiques, culturals– que actuïn per aconseguir una millora de les condicions que els vagi acostant als estàndards dels països desenvolupats. De fet, és el que ha succeït a mesura que països com Espanya o Irlanda s'han anat incorporant en les últimes dècades a la UE a partir de salaris bastant més baixos. Però no es pot negar en l'interim una important pressió. D'altra banda, la crisi ha plantejat debats sobre el paper de la protecció social en les economies actuals. En països anglosaxons (començant pels Estats Units) i asiàtics (amb la Xina al capdavant) s'incorporen a les agendes, de forma impensable fa uns anys, els temes socials (i mediambientals) acostant-se al model europeu? El futur de les mesures de protecció social adoptades per l'Administració del president Obama *Obamacare* –que l'Administració Trump planteja revertir–, així com l'efectivitat o no dels compromisos mediambientals assumits a la Conferència de París sobre Canvi Climàtic de 2015, en seran importants "tests".

Una "tercera via" és delicada, ja que el que s'hauria de relaxar és el mateix concepte de **sobirania nacional**. Els europeus tenim experiència, ja que el mateix procés de construcció europea ens ha ensenyat com es pot avançar en la transferència de parcel·les de sobirania a institucions supranacionals, però també hem après com són de difícils les negociacions referents a això, fins i tot entre un grup de països d'història i cultura properes, geogràficament veïns, i amb voluntat (en principi) d'aprofundir en interessos comuns. Però l'argumentació essencial per a aquesta tercera alternativa parteix de la senzilla constatació –ja repetida– que la pèrdua d'efectivitat de les decisions nacionals es deu a l'àmbit global o internacional de moltes decisions econòmiques. Es tractaria ara simplement de desplaçar les decisions sociopolítiques des de l'àmbit nacional fins a l'àmbit global –mitjançant el que Rodrik denomina **federalisme global**– per mitjà d'una xarxa de regles o acords multilaterals globals efectius en aquests àmbits globalitzats. Per a això els organismes internacionals haurien de millorar la seva legitimitat en termes democràtics i d'efectivitat.

L'escenari de globalització + postcrisi ens deixa obertes moltes incògnites sobre el futur de la nostra economia i les nostres societats. El trilema de la globalització ofereix un marc per a seguir l'evolució de les tensions entre les dinàmiques globals, les preocupacions de regulacions –financeres, etc.– dels mercats globals, i els impactes sobre canvis en el poder econòmic i polític.

Resum

La recuperació del comerç internacional després de la crisi va ser més lenta que la trajectòria prèvia i, addicionalment, també ha disminuït el grau de resposta –elasticitat– del comerç respecte a l'activitat productiva mundial. El retorn a una certa normalització s'ha vist seriosament amenaçat per les mesures proteccionistes més explícites iniciades pels Estats Units des de 2017-2018 i que tenen el risc d'iniciar una escalada de represàlies, fent aflorar les referències a una nova "guerra comercial".

El paper destacat de les cadenes globals de valor ha portat a aprofundir en la seva anàlisi. S'han elaborat indicadors del paper dels *inputs* importats que es reexporten, mesures de participació i posicionament en les GVC, amb estadístiques sobre on es genera i com circula internacionalment el valor afegit dels productes i serveis. Aquests indicadors permeten clarificar aspectes que van des del "paper de les importacions com a motor de les exportacions" i de les "exportacions indirectes" fins a noves formes de mesurar els desequilibris externs i avaluar les pautes d'especialització dins de les GVC i el posicionament competitiu que se'n deriva.

Precisament la competitivitat és un terme omnipresent en els debats recents. La importància del concepte aconsella un enfocament polièdric, 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, 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 a adequar-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. Cal tenir en compte, també, aspectes com la qualitat, addicionals al preu, i també avaluar com el teixit productiu d'un país s'implica en més gran mesura en les activitats que tenen projecció internacional, i arriben a més mercats de destinació i amb una varietat més gran de productes.

El paper creixent de les anomenades **economies emergents** és un dels trets més destacats de l'economia global. Els canvis econòmics experimentats són un ingredient cabdal de la reconfiguració de l'economia global, amb dimensions històriques. Les economies emergents han evolucionat ràpidament, i han passat de ser només llocs de producció barata atractius com a destinacions de

deslocalitzacions a constituir mercats de ràpid creixement i també protagonistes d'operacions corporatives i inversores d'importància creixent. Però es tracta d'un procés que presenta també riscos i fragilitats.

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. Els efectes de la internacionalització sobre la dinàmica del creixement han vist reactualitzada la seva importància en el marc de l'actual globalització. Les transferències internacionals d'estalvi, la difusió tecnològica, el paper de poder comptar amb mercats més oberts i més amplis per a la difusió i l'aprofitament de noves idees i productes són alguns dels mecanismes que mereixen més atenció. Recentment es revalorava també el paper de la qualitat institucional com a factor explicatiu de les diferències en el comportament de les economies, sobretot per la seva incidència sobre la generació –o no– d'incentius adients.

Pel que fa als impactes del comerç internacional sobre la distribució de la renda, són un tema també amb llarga tradició, com es va destacar en el mòdul 1. Els augments de diversos indicadors de desigualtats a les darreres dècades ha reactivat les controvèrsies, amb dimensions sociopolítiques importants, que inclouen importants recels de sectors de la ciutadania envers la globalització i, en concret, amb algunes dimensions de les importacions i de les deslocalitzacions. També les interrelacions entre comerç i problemes mediambientals està rebent una creixent atenció. La redistribució de les activitats generadores d'emissions contaminants, les mesures que volen donar garanties que determinats productes que consumim han estat elaborats de forma mediambientalment sostenible, 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.

Són cada vegada més freqüents, doncs, les referències a si es poden posar en marxa mecanismes de governança a escala global –i com es pot fer–, que complementin els processos econòmics amb les regulacions i intervencions públiques, de forma (en principi) semblant a com interactuen a escales nacionals. No és un procés fàcil, ben al contrari. El **trilema de la globalització** explicita les friccions entre dimensions com les sobiranes nacionals o els compromisos públics –com els que conformen l'estat del benestar– i graus creixents de globalització. Aquestes friccions marcaran bona part de l'agenda present i futura, i la reforma del sistema financer internacional és un cas que està posant a prova els mecanismes econòmics i polítics internacionals.

Activitats

1. A partir dels documents periòdics de l'OMC/WTO com el World Trade Report, World Trade Statistical Review, i d'altres que es publiquen al seu web www.wto.org feu el seguiment dels indicadors comentats en les primeres seccions 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). Discutiu si es confirmen o rectifiquen les tendències apuntades des de 2012 i expliqueu les eventuals causes.

2. A partir de les dades sobre comerç en valor afegit que publiquen l'OCDE i l'OMC/WTO (vegeu les referències a la secció "Per a ampliar i actualitzar"), feu el seguiment de l'evolució dels indicadors referents a les GVC i el 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, així com alguns casos de països amb especial implicació a les GVC com els esmentats a l'apartat 2 d'aquest mòdul. Discutiu si es confirmen, rectifiquen o matisen les tendències apuntades al text del mòdul i plantegeu-ne les causes.

3. A partir dels successius Informes sobre Competitivitat Global del World Economic Forum, feu el seguiment dels rànquings de competitivitat. Expliqueu els principals canvis a 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 emergents. Examineu les modificacions en la composició de l'índex de competitivitat global i discuti el seu enllaç amb les anàlisis plantejades al text d'aquest mòdul.

4. A partir dels documents de seguiment dels Objectius de Desenvolupament Sostenible de les Nacions Unides, i altres fonts d'informació i anàlisis que considereu rellevants, feu el seguiment de les relacions entre comerç internacional i els temes de creixement, distribució de la renda i sostenibilitat. Discuti les interaccions entre els canvis en les estratègies econòmiques dels principals països envers la globalització amb les dinàmiques que se'n derivin.

5. A partir de les pàgines web del Financial Stability Board (www.financialstabilityboard.org), del Banc Internacional de Pagaments (www.bis.org) i del mateix FMI (www.imf.org), feu un seguiment de les propostes de reforma del sistema financer internacional i del seu grau d'implementació o no. Feu servir també el web del G20 (www.g20.org) per seguir les formulacions oficials dels objectius en aquesta matèria i altres relatives a la governança de la globalització.

6. A partir de les dades del Banc Mundial (www.worldbank.org, especialment a Data & Research) i de l'FMI (www.imf.org especialment a Data and Statistics), però també les dades presentades de manera més compacta en els seus informes oficials (com el World Economic Outlook de l'FMI i el World Development Report del Banc Mundial), feu un seguiment dels indicadors i les dades sobre nivells de renda i benestar dels darrers anys i analitzeu l'evolució de les disparitats que hi ha entre països i grups de països.

Exercicis d'autoavaluació

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

- a) va recuperar el ritme de creixement que tenia abans de la crisi de 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 anteriors.

2. Entre els indicadors que es fan servir per a mesurar el paper de les cadenes globals de valor figuren:

- a) El pes dels *inputs* importats que s'incorporen a les exportacions d'un país.
- b) El percentatge de les exportacions d'un país que són reexportades a un tercer país.
- c) Ambdós indicadors.
- d) Cap dels indicadors.

3. L'enfocament de competitivitat del WEF...

- a) es basa fonamentalment en el paper dels tipus de canvi reals.
- b) adopta un enfocament estructural centrat en les quotes d'exportació mundials.
- c) adopta un enfocament estructural atorgant a la productivitat un paper central.
- d) Cap de les anteriors.

4. El marge intensiu de les exportacions fa referència a...

- a) incrementar significativament el nombre d'empreses exportadores.
- b) incrementar significativament el nombre de mercats de destinació.
- c) incrementar substancialment la varietat de productes exportables.
- d) Cap de les anteriors.

5. 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) Tots els aspectes anteriors.

6. Entre la dècada dels vuitanta del segle XX i principis del segle XXI...

- a) en conjunt, ha augmentat la desigualtat entre països però ha millorat la igualtat intrapaïsos.
- b) en conjunt, han augmentat tant els components interpaïsos com intrapaïsos.
- c) en conjunt, han disminuït tant els components interpaïsos com intrapaïsos.
- d) en conjunt, ha disminuït la desigualtat entre països però ha augmentat la desigualtat intrapaïsos.

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

- a) Els països que s'han obert més al comerç internacional han crescut més i amb més estabilitat, com Taiwan a la dècada de 1960 i Argentina a la de 1990.
- b) Els països que s'han mantingut més tancats han crescut més, en evitar les fragilitats de l'economia global.
- c) Els països més tancats de mitjana han crescut menys.
- d) Cap de les 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 obert al comerç internacional, com en les darreres dècades la Xina, han experimentat reduccions en les desigualtats internes.
- c) Les dues afirmacions anteriors són certes.
- d) Cap de les anteriors.

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 a les normes comercials.
- d) Cap de les anteriors.

10. L'enfocament del creixement de Paul Romer destaca...

- a) el paper dels rendiments decreixents.
- b) el paper de l'estalvi.
- c) el paper de les idees.
- d) Cap de les anteriors.

11. Respecte del paper de les institucions sobre el creixement econòmic...

- a) són un residu d'explicacions extraeconòmiques antigues.
- b) tenen importància per a l'equitat però no per a l'eficiència.
- c) han guanyat pes en els enfocaments recents.
- d) Cap de les anteriors.

12. Entre els organismes internacionals creats pel G20 figuren...

- a) l'Organització Mundial de Comerç (WTO).
- b) el Banc Internacional de Pagament (BIS).
- c) el Consell d'Estabilitat Financera (Financial Stability Board).
- d) el Consell de Seguretat Financera i Energètica Global.

Solucionari

Exercicis d'autoavaluació

1. c

2. c

3. c

4. d

5. d

6. d

7. c

8. a

9. d

10. c

11. c

12. c

Glossari

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

competitivitat *f* En sentit tradicional, capacitat d'un país per fer front amb èxit als mercats internacionals (inclòs el 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* Anàlisis que consideren tot l'ampli ventall de factors, interns i internacionals, amb incidència sobre el posicionament competitiu d'un país.

competitivitat via preus *f* Anàlisis que valoren principalment la capacitat de situar productes en situacions atractives de costos i preus a 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 ressaltar que els canvis derivats del procés són també qualitatius –i no només quantitius– es parla de desenvolupament.

deslocalitzacions *m pl* Canvis en les ubicacions geogràfiques de l'activitat econòmica com a resultat de canvis en els paràmetres de costos, demandes o formes 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.

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 un 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 suposen 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 suposa 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 2016 i 2030, incloent-hi aspectes econòmics, socials, mediambientals i transversals

paradoxa de Lucas *f* Observació per part del premi Nobel Robert Lucas l'any 1990 que els fluxos inversors que s'haurien d'adreçar cap a les economies en desenvolupament –menys

intensives en capital per càpita que les economies avançades– no estaven en consonància amb les prediccions dels models tradicionals de creixement. Aquesta observació va generar la necessitat de reformular els enfocaments sobre creixement.

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

Bibliografia

Un resum no tècnic dels estudis sobre impactes de la globalització sobre el creixement i la distribució de la renda és:

Estrada, A.; Martínez-Martín, J.; Viani, F. (2018, maig). "Una revisión de la literatura económica sobre los efectos de la globalización en el crecimiento y en la distribución de la renta". *Notas Económicas*. Banc d'Espanya. <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/NotasEconomicas/2018/T2/Fich/bene1802-nec6.pdf>

Sobre les perspectives del comerç internacional, la posició de les principals institucions internacionals es resumeix a:

FMI-BM-WTO (2018). *Reinvigorating Trade and Inclusive Growth*. https://www.wto.org/english/news_e/news18_e/igo_30sep18_e.pdf

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 a l'economia espanyola:

Banc d'Espanya (2012, juny). "La competitividad de la economía española". *Informe anual 2011* (capítol 2). Banco de España. <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". A: *Memòria econòmica de Catalunya*. Barcelona: Cambra de Comerç de Barcelona (pàg. 162-176). <http://www.cambrescat.org/media/docs/mec2015.pdf>

Entre els estudis periòdics comparatius sobre competitivitat tenen especial ressò els del World Economic Forum:

WEF (2018, octubre). *Global Competitiveness Report*. <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2018>

Les recents edicions del Global Financial Stability Report de l'FMI contenen estudis actualitzats dels problemes financers i les perspectives de futur: accessibles des de <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/index.htm>

També els webs del Financial Stability Board, www.financialstabilityboard.org, i del Banc Internacional de Pagaments de Basilea, www.bis.org, contenen anàlisis i propostes sobre el sistema financer internacional.

Sobre les monedes digitals, com el *bitcoin*, una introducció no tècnica és:

Heller, Daniel (2017, abril). "Do Digital Currencies Pose a Threat to Sovereign Currencies and Central Banks?". Washington: Peterson Institute for International Economics, Policy Brief. <https://piie.com/system/files/documents/pb17-13.pdf>

Una avaluació crítica de les criptomonedes és:

Banc Internacional de Pagaments (2018). "Criptomonedas: más allá del fenómeno de moda". A: *Informe económico anual 2018* (cap. V). https://www.bis.org/publ/arpdf/ar2018_es.htm

Sobre la proposta europea d'un impost sobre les transaccions financeres, es pot consultar la web de la Comissió Europea: http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/other_taxes/financial_sector/index_en.htm

Sobre la qüestió de distribució de la renda a escala global, una referència important és el llibre:

Milanovic, Branko (2016, abril). *Global Inequality – A New Approach for the Age of Globalization*. Harvard: Harvard University Press. <http://www.hup.harvard.edu/catalog.php?isbn=9780674737136>

L'edició de 2018 del Trade and Development Report d'UNCTAD presenta un resum crític de l'evolució recent del comerç i del conjunt de l'economia global: <https://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=2227>

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

I 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: <http://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>

Un llibre interessant sobre els problemes de fons de la globalització és:

Rodrik, Dani (2011). *La paradoja de la globalización: democracia y el futuro de la economía mundial*. Barcelona: A. Bosch editor.

Sobre el conjunt d'aquests temes, combinant els aspectes econòmics i les implicacions sociopolítiques:

Tugores, J. (2015). *I després de la globalització?* Mallorca: Leonard Muntaner editor.