

---

# Comerç internacional

---

PID\_00258760

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

<b>Introducció</b> .....	5
<b>Objectius</b> .....	8
<b>1. Trets bàsics del comerç internacional</b> .....	11
<b>2. Els guanys de l'intercanvi: avantatge absolut i avantatge comparatiu</b> .....	14
2.1. Relació entre salaris i productivitat .....	20
2.2. El paper de la relació d'intercanvi .....	21
<b>3. Diferències en les dotacions de factors</b> .....	24
3.1. Qui guanya i qui perd amb el comerç internacional? Stolper-Samuelson .....	25
<b>4. Comerç intraindustrial: el paper de les economies d'escala</b> ...	27
4.1. El comerç intraindustrial .....	27
4.2. Economies d'escala i diferenciació de productes .....	28
<b>5. Heterogeneïtat entre empreses i comerç internacional</b> .....	30
<b>6. Multinacionalització de l'activitat productiva</b> .....	34
6.1. Un cas clàssic d'especialització vertical .....	35
6.2. <i>Trading in tasks</i> .....	37
<b>7. Restriccions comercials: tendències</b> .....	40
<b>8. Eines proteccionistes</b> .....	42
8.1. Els aranzels .....	42
8.2. Restriccions quantitatives al comerç .....	44
8.3. Altres barreres no aranzelàries .....	45
8.4. Polítiques comercials estratègiques .....	45
8.5. De la protecció a la precaució .....	47
<b>9. Arguments proteccionistes</b> .....	49
9.1. Indústria naixent .....	49
9.2. Protecció enfront de les importacions com a promoció d'exportacions .....	50
9.3. Defensa comercial .....	50
9.4. Altres argumentacions .....	52

---

<b>10. El sistema comercial internacional: la OMC.....</b>	<b>54</b>
<b>Resum.....</b>	<b>56</b>
<b>Activitats.....</b>	<b>57</b>
<b>Exercicis d'autoavaluació.....</b>	<b>57</b>
<b>Solucionari.....</b>	<b>60</b>
<b>Glossari.....</b>	<b>61</b>
<b>Bibliografia.....</b>	<b>63</b>

## Introducció

Per què es dóna el comerç internacional? En principi podríem pensar que les raons de la seva existència són les mateixes que expliquen els intercanvis entre persones. Per mirar d'obtenir o consumir un conjunt de béns i serveis adequat o bé gaudir-ne, les societats humanes (i algunes de les no humanes) coneixen els avantatges de l'especialització i l'intercanvi respecte de les opcions d'autosuficiència.

Per tant, la primera qüestió que ens plantejem és la comparació a escala internacional de les alternatives d'especialització i lliure comerç enfront de **l'autarquia**, que és el nom que rep en economia internacional el model o situació d'autosuficiència o autoabastament.

Una primera raó de ser dels intercanvis interpersonals o internacionals rau en les diferències entre les capacitats o habilitats de les persones o països. Es tracta de treure partit d'aquestes diferències i induir cada persona o país a produir especialitzadament el que pot fer millor, allò en què té algun avantatge. Naturalment, després s'intercanvien les produccions respectives per tal que totes les parts implicades puguin consumir (gaudir de) l'ampli ventall de béns i serveis que les persones acostumem a apreciar.

En el primer apartat d'aquest mòdul es presenten de forma sintètica alguns dels principals trets del comerç internacional en els darrers temps. A continuació es resumeixen les principals explicacions dels seus beneficis, començant (a l'apartat 2) per la més tradicional, que destaca com aprofitar diferències en tecnologia i productivitat entre països, i que va donar lloc a la noció d'avantatge comparatiu. L'apartat 3 mostra com les diferències en les dotacions de factors productius poden donar lloc a guanys del comerç internacional, amb la interessant implicació que aquests beneficis conviuen a cada país amb alguns sectors que surten guanyant i d'altres que es veuen perjudicats pel comerç.

Una segona raó per a l'especialització i l'intercanvi és el fet àmpliament constatat que de vegades és més eficient concentrar la producció en un lloc i/o empresa: per exemple, a les persones i a la societat els sortiria més car que cadascú hagués de fer-se el seu propi pa (per no dir els seus propis automòbils o ordinadors) en lloc d'anar a uns establiments especialitzats que fan el pa per a tothom.

### Model Robinson Crusoe

En economia internacional el model de Robinson Crusoe no és una referència exemplar o vàlida.

### Gaudir dels béns

Es tracta de gaudir dels béns, per això, sempre van units especialització + comerç (intercanvi).

No és solament que unes persones tinguin una habilitat especial per a fer el pa, sinó que la maquinària i les instal·lacions utilitzades per a produir-lo permeten de fer-ho de manera més barata si s'utilitzen a gran escala. Aquesta reducció del cost per unitat que s'obté quan el nivell de producció és elevat s'anomena aprofitament de les *economies d'escala*.

Una raó addicional que afavoreix els intercanvis és la **diferenciació de productes**. A la gent li agrada escollir entre una gamma àmplia de productes o consumir una varietat també àmplia. No sempre és possible o rendible que un mercat reduït ofereixi una gran varietat de productes. El comerç internacional permet que el consumidor d'un país tingui accés a les varietats d'altres països.

**Vegeu també**

Recordeu que teniu una explicació detallada del concepte d'economies d'escala als mòduls de *Microeconomia*.

La combinació de les economies d'escala i la diferenciació de productes constitueixen una important font de motius per als intercanvis internacionals, especialment per l'anomenat **comerç intraindustrial**.

Veurem aquests elements en l'apartat 4 ("Comerç intraindustrial: el paper de les economies d'escala").

Però el comerç internacional afecta de forma diferent també les empreses dins d'un mateix sector: no totes les empreses aprofiten d'igual manera les noves oportunitats que obren els mercats exteriors ni fan front per igual a les noves pressions que suposa la més gran competència exterior. L'apartat 5 ("Heterogeneïtat entre empreses i comerç internacional") examina els nous enfocaments que se centren en aquesta heterogeneïtat i les implicacions que té.

Actualment també està clar que les empreses no només s'internacionalitzen per la via del comerç i les exportacions sinó també mitjançant altres fórmules, com les **inversions directes**, i estableixen filials a l'estranger per esdevenir així empreses multinacionals. L'apartat 6 "Multinacionalització de l'activitat productiva" presenta els enfocaments que mostren com les anàlisis del comerç internacional es poden extrapolar de manera útil a altres mecanismes d'internacionalització d'importància creixent en el nostre món global.

L'apartat 7, "Restriccions comercials: tendència", recorda que, malgrat els beneficis del comerç internacional analitzats als apartats anteriors, al llarg de la història s'han donat molt sovint restriccions al lliure comerç en forma de polítiques comercials amb mesures proteccionistes. Aquestes mesures van anar a la baixa durant les dècades de globalització, però recentment tornen a estar molt presents en els debats. L'apartat 8, "Eines proteccionistes", analitza els efectes dels instruments més tradicionals de protecció comercial (aranzels i restriccions quantitatives), així com altres formes més recents de mesures amb efectes comercials. L'apartat 9, "Arguments proteccionistes", revisa les raons al·legades per a establir limitacions al lliure comerç internacional.

Finalment, l'apartat 10 resumeix les institucions i regles del sistema comercial mundial, amb el paper central de l'Organització Mundial del Comerç. En els mòduls 3 i 4 ampliarem les anàlisis sobre el present (i els debats sobre el futur) del sistema comercial global.

L'apartat 9 "El debat sobre el lliure comerç enfront del proteccionisme: arguments clàssics i moderns" revisa els arguments esgrimits en el debat lliurecanvisme-proteccionisme, tant els clàssics com els propiciats pels nous enfocaments del comerç internacional.

I, finalment, l'apartat 10 resumeix les regles i les institucions del comerç mundial, amb el paper central de l'Organització Mundial de Comerç.

## Objectius

1. Conèixer els trets generals més rellevants dels fluxos comercials internacionals en l'actualitat.
2. Conèixer les raons per les quals els països surten guanyant si opten per la via de l'especialització i l'intercanvi, en comparació amb l'opció de l'autarquia o l'autosuficiència, distingint entre avantatge absolut i avantatge comparatiu, i entendre les fonts dels avantatges comparatius.
3. Comprendre com els països tenen un incentiu comú a cooperar mitjançant el comerç, però que també sorgeixen conflictes vinculats a la relació d'intercanvi i al fet que uns factors puguin sortir guanyant i altres perdent amb l'obertura al comerç internacional.
4. Comprendre els fonaments del comerç intraindustrial entre països semblants, i com la "nova teoria del comerç internacional" complementa els enfocaments clàssics, especialment el paper de les economies d'escala i la diferenciació de productes.
5. Conèixer els enfocaments que mostren com les empreses poden tenir respostes heterogènies als reptes de més obertura comercial.
6. Conèixer els fonaments de les fórmules d'internacionalització addicionals al comerç exterior, com les inversions estrangeres que les converteixen en multinacionals i que donen lloc a les "cadena global de valor" i a pautes d'especialització "vertical".
7. Veure com els arguments a favor del comerç han conviscut històricament amb polítiques proteccionistes que miraven d'afavorir els productors nacionals.
8. Conèixer el funcionament i els efectes dels aranzels i altres mecanismes proteccionistes.
9. Discutir els principals arguments en la polèmica entre defensors del lliure comerç i partidaris del proteccionisme, tant les formulacions clàssiques com els arguments més recents.



- 10.** Examinar com s'ha avançat cap a un "ordre comercial multilateral" en les darreres dècades, mitjançant els acords del GATT, i com des de 1995 actua l'Organització Mundial del Comerç (OMC) o, en terminologia anglesa, WTO.



## 1. Trets bàsics del comerç internacional

Adam Smith es va referir ja el 1776, al seu llibre *La riquesa de les nacions*, a la propensió de la naturalesa humana al troc, a la permuta, als intercanvis d'una cosa per una altra. Al llarg de la història, els canvis en els sistemes de transports i comunicacions han anat permetent que els intercanvis assolissin un abast cada vegada més gran. Però també és cert que, periòdicament, les actituds enfront del comerç internacional han anat canviant, amb moments que donaven més facilitats i impulsos, i d'altres en què apareixien més limitacions i restriccions per part dels poders públics.

Així, un dels efectes de la Revolució Industrial va ser generar nous sistemes de transport –vaixells a vapor, ferrocarrils, etc.– que van facilitar i ampliar l'abast de les rutes comercials. Els avenços han estat notables des de llavors, tant en el transport marítim com el terrestre i l'aeri, fent el món més fàcil i ràpid de connectar. La generalització de les tecnologies de les comunicacions i informacions ha facilitat la coordinació entre diferents actors de l'economia global. Però les facilitats permeses per la tecnologia han conviscut amb posicionaments canviant respecte a permetre o obstaculitzar els intercanvis comercials internacionals, amb períodes com la dècada de 1930 de retrocessos cap al proteccionisme i una recuperació després de la Segona Guerra Mundial, al principi modesta i posteriorment més accelerada, en el marc de la globalització. En determinats moments, com a principis de la dècada dels vuitanta, es discuteix en quina mesura des de la crisi de 2008 fins a l'actualitat han reaparegut arguments i mesures proteccionistes.

El quadre 1 resumeix l'evolució del volum de comerç internacional –i la comparació amb l'evolució de l'activitat econòmica mundial (mesurada pel PIB)– des de 1950 fins a 2017. Seguint la metodologia de les estadístiques oficials de l'Organització Mundial del Comerç (OMC), es pren com a referència 100 les dades de l'any 2005. Les dades mostren com el volum de comerç internacional ha augmentat de forma significativament superior al PIB mundial, de manera especialment notable des de la dècada de 1990. La dimensió comercial de la globalització queda doncs prou clara.

Quadre 1. Evolució del volum d'exportacions i del PIB a escala mundial

	<b>Volum exportacions mercaderies</b>	<b>PIB</b>
1950	4	12
1973	22	38
1993	48	69

Font: Organització Mundial del Comerç, World Trade Statistical Review, 2018, quadre A55.

	<b>Volum exportacions mercaderies</b>	<b>PIB</b>
2017	144	134

Font: Organització Mundial del Comerç, World Trade Statistical Review, 2018, quadre A55.

Amb més detall, el quadre 2 mostra, també amb dades oficials de l'OMC, tant l'evolució del valor de les exportacions de mercaderies entre 1948 i 2017 (primera fila), com la seva distribució entre algunes de les principals regions i països de l'economia mundial. El pes creixent de les economies asiàtiques, amb la Xina al capdavant, es visibilitza de manera clara. Europa manté bones posicions exportadores.

Quadre 2. Evolució del valor de les exportacions de mercaderies 1948-2017 i percentatge de participació de diverses àrees/països

	<b>1948</b>	<b>1973</b>	<b>1993</b>	<b>2017</b>
Total comerç mercaderies (milers de milions de dòlars)	59	579	3.688	17.198
Percentatges de:				
Europa	35,1	50,9	45,3	37,8
• Alemanya	1,4	11,7	10,3	8,4
Estats Units	21,6	12,2	12,6	9,0
Àsia	14,0	14,9	26,0	34,0
• Xina	0,9	1,0	2,5	13,2
Amèrica del Sud i Central	11,3	4,3	3,0	3,4
Àfrica	7,3	4,8	2,5	2,4

Font: Organització Mundial del Comerç, World Trade Statistical Review, 2018, quadre A4.

Altres trets destacats de l'evolució del comerç internacional en les darreres dècades, que s'aniran comentant en diferents llocs d'aquest text, són, d'una banda, un pes creixent dels serveis i, de l'altra, una presència també important dels intercanvis comercials en el marc d'acords comercials regionals, com la Unió Europea, els vigents a l'Amèrica del Nord i també entre alguns països de l'Amèrica del Sud o al Sud-est asiàtic. Inicialment els serveis tenien una presència limitada en alguns àmbits clàssics, com els transports, les assegurances (de vaixells de transports de mercaderies), viatges i turisme, però en les darreres dècades han anat incrementant el seu pes, incloent-hi àmbits com les telecomunicacions, serveis a empreses, audiovisuals, etc. I els fluxos comercials d'abast regional –amb més facilitat sovint que els fluxos extraregionals a causa d'acords comercials específics d'àmbit regional– conviuen amb els fluxos globals.

Com a resultat d'aquesta evolució, els intercanvis comercials internacionals s'han anat fent més complexos i heterogenis. A principis del segle XIX, l'exemple de referència per a les transaccions comercials va ser el comerç en què Portugal exportava vi a una Anglaterra que a canvi exportava teixits (aquest va ser l'exemple que va fer servir David Ricardo l'any 1817): països diferents (un que estava fent la Revolució Industrial, amb els guanys en productivitat que això implicava, i l'altre encara no), que intercanviaven productes diferents. Posteriorment es va veure com països amb accés a la mateixa tecnologia però amb diferents dotacions de factors –en termes d'escassetat o abundància de recursos naturals, capital, treball qualificat, treball sense qualificació, etc.– també podien obtenir guanys mitjançant els intercanvis comercials. Ja a la segona meitat del segle XX es va constatar com també països similars en tecnologia i factors podien obtenir beneficis intercanviant fins i tot articles similars: el cas del sector de l'automòbil a la llavors incipient integració d'Europa, amb Alemanya i França intercanviant Volkswagen i Renault, va obligar a buscar explicacions de com podien sortir guanyant "països similars que intercanvien productes similars", donant lloc al des de llavors anomenat comerç intraindustrial. I més recentment, la tendència de les darreres dècades a més obertura comercial per part de molts països ha permès constatar com no totes les empreses d'un mateix sector dins de cada país han experimentat els mateixos resultats. També els canvis accentuats en les darreres dècades han donat més pes als fluxos comercials internacionals als productes intermedis – components, productes semielaborats, etc.–, de manera que una part substancial del comerç ja no és de productes finals. "Ja no és vi a canvi de teixits", va ser el títol d'un dels articles que, com es veurà a la part final d'aquest mòdul 1, analitza els guanys d'aquestes formes d'organitzar la producció i el comerç a escala supranacional.

Tot això ha fet que les explicacions del comerç internacional, que volen analitzar les fonts dels guanys que es poden obtenir mitjançant intercanvis internacionals –en lloc de limitar-se a l'autarquia o autosubministrament de tots els productes que necessiten els ciutadans d'un país–, siguin diverses, cadascuna d'elles adreçada a explicar una part del que s'observa en la realitat. És important insistir des del principi en el fet que, si en aquest mòdul es presenten diferents explicacions del comerç internacional, no és per a entrar en debat de quina és "la vertadera" i quina la "falsa". Ben al contrari, cal destacar que es tracta de formulacions complementàries –i no contraposades– dels fluxos comercials internacionals, cadascuna d'elles orientada a uns vessants o dimensions d'un comerç internacional heterogeni, complex i polièdric.

## 2. Els guanys de l'intercanvi: avantatge absolut i avantatge comparatiu

La primera font d'incentius a l'especialització i a l'intercanvi rau en la possibilitat de treure partit de les diferències entre països. Si hi ha diverses persones amb capacitats o habilitats diferents, l'experiència ens ensenya que una organització de les tasques que aprofiti aquestes diferències és una solució millor que no pas intentar que tothom sàpiga i faci de tot. De fet, aquest és el motiu pel qual a les societats existeixen professions, i així cada persona escull especialitzar-se per dedicar-se professionalment a aquella tasca per a la qual sembli o es consideri més capacitada.

Naturalment, les persones i els països estaran disposats a especialitzar-se si després poden accedir, mitjançant els intercanvis o el comerç, a tots els altres béns que desitgen consumir.

D'aquí ve el binomi inseparable especialització + intercanvi (o divisió del treball + comerç), en contraposició a l'autosuficiència o l'autarquia.

Analitzem les diferències entre aquestes dues formes d'organització. Aquest és un dels casos en què és més útil ajudar-se amb un exemple numèric.

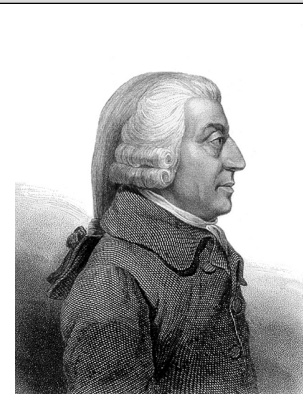
Suposem una economia mundial composta per dues àrees, A i B (que podem anomenar "països"), cadascuna de les quals pot produir els dos béns, X i Y, que desitgen consumir els ciutadans de tots dos països. Cada país disposa d'una quantitat donada de recursos, que de moment podem equiparar, per exemple, a hores de treball. Els països difereixen en els recursos (hores de treball) que han de destinar a produir cada un dels béns.

El quadre 3 recull la situació inicial. Observem que per a produir el bé X el país A necessita dedicar-hi 3 hores de treball, mentre que el país B en necessita 5. En canvi, per a produir el bé Y, fan falta menys recursos al país B que a l'A (4 hores de feina enfront de 6).

Quadre 3. Avantatge absolut

<b>Recursos (hores de treball) necessaris per a obtenir una unitat de cada bé a cada país:</b>			
		País	
		A	B
Bé	X	3	5
	Y	6	4

**Adam Smith**



En economia fou Adam Smith qui el 1776 va presentar una descripció clàssica dels avantatges de la divisió del treball, i de l'especialització productiva.

En aquesta situació es diu que el país A té avantatge absolut en la producció de X i el país B té avantatge absolut en la producció de Y.

El sentit comú sembla que ens indica que cada país s'hauria d'especialitzar en el bé en què és més eficient, és a dir, aquell en què té avantatge absolut. Però aquest és un criteri limitat i discutible.

És limitat perquè el que ens diu és més o menys el següent: si per formar un equip de futbol tenim un jugador ben dotat per fer de porter però que és un desastre com a davanter, i un altre que és un gran atacant però un "colador" com a porter, posem el primer a la porteria i el segon a marcar gols. Així com ningú, en principi, s'atorgaria cap mena de mèrit per aquesta conclusió, els economistes tampoc mereixerien cap mena de consideració per traduir al terreny econòmic una obvietat com aquesta. Els problemes per a l'entrenador de l'equip sorgeixen quan hi ha un jugador que és bo en totes dues coses i cal decidir en quina posició jugarà.

Si estem d'acord amb aquest raonament, acabem de descobrir l'**avantatge comparatiu**: l'especialització s'ha de fer tenint en compte allò que cada país (jugador) és capaç de fer **comparativament** millor, és a dir, analitzant en quina activitat el seu avantatge és més gran o el seu desavantatge més petit.

### Exemple d'avantatge comparatiu



El sentit comú indica que per a prendre una decisió no n'hi ha prou d'examinar les habilitats d'aquest gran jugador, sinó que cal considerar què saben fer els altres jugadors disponibles en cada lloc: per exemple, si hi ha algun jugador que és gairebé tan bon porter com la nostra figura, però cap no se li assembla en els seus dots de goleador, l'estrella de l'equip hauria de situar-se a l'atac i l'altre company sota els pals.

Vegem aquesta situació. En el quadre 4, el país A ha millorat la seva eficiència (per exemple, per a una millora tecnològica que encara no ha arribat als altres països) en el sentit que ara pot produir cada un dels béns amb un terç dels recursos que utilitzava abans en el quadre 3. Què observem en comparar ara els dos països? Bàsicament aquestes dues coses:

1) En el país A es poden produir els dos béns utilitzant menys recursos que en el B. Per tant, el país A té avantatge absolut en la producció de tots dos.

2) Però, pel que fa al bé X, el país A pot produir-lo amb un nombre cinc vegades inferior de recursos que el país B, mentre que "només" pot produir el bé Y amb la meitat de recursos. Aleshores direm que A té només avantatge comparatiu en la producció del bé X, mentre que el país B tindria avantatge comparatiu en la producció de Y.

Quadre 4. Avantatge comparatiu.

<b>Recursos (hores de treball) necessaris per a obtenir una unitat de cada bé a cada país:</b>			
		País	
		A	B
Bé	X	1	5
	Y	2	4

Una altra manera d'interpretar aquesta situació consisteix a deduir, a partir del quadre 4, quina quantitat de cada un dels béns és possible produir a cada país amb una unitat de recursos. Per exemple, si per a produir una unitat del bé Y al país A calen dues unitats de recursos podem deduir que amb una unitat de recursos seria possible produir 0,5 unitats de Y al país A. Aquesta quantitat ens indica la **productivitat** del recurs en aquest país i en aquest bé. Ara l'avantatge absolut en la producció d'un bé es correspon a una major productivitat, mentre que l'avantatge comparatiu depèn del següent: en quin bé l'avantatge de productivitat és més gran o el desavantatge de productivitat és més petit.

#### **Rendiments constants a escala**

I fem el supòsit segons el qual la relació entre recursos i producció manté sempre la proporcionalitat, el que més endavant anomenarem **rendiments constants a escala**.

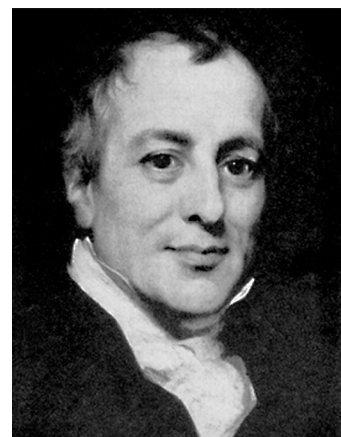
Aquesta formulació permet expressar la pauta d'avantatge comparatiu com la tendència de cada país a especialitzar-se en aquell bé en el qual sigui comparativament més productiu.

En la situació que ara considerem d'un país amb avantatge absolut en tots els béns, creure que l'especialització internacional ha de seguir la pauta de l'avantatge absolut eliminaria la possibilitat de comerç internacional.

De fet, això és el que sembla que temen algunes persones quan comenten que l'avenç tècnic o els salaris baixos d'alguns països estrangers els permeten de produir de manera més eficient i/o barata pràcticament tots els béns, la qual cosa amenaça el sistema comercial mundial. És realment així?



La resposta negativa a aquesta pregunta és la primera part d'una de les proposicions més interessants en economia, formulada per David Ricardo el 1817 i el principi de l'avantatge comparatiu, que Paul Samuelson va qualificar com una de les poques idees en economia que és vertadera sense ser òbvia. La segona part és la possibilitat d'obtenir avantatges del comerç internacional si els països s'especialitzen i intercanvien segons la pauta de l'avantatge comparatiu, no l'absolut. Per comprovar aquesta afirmació fonamental ens cal demostrar que l'especialització segons la pauta de l'avantatge comparatiu i el comerç subsegüent permeten de millorar no tan sols l'economia en conjunt, sinó també cada un dels països implicats en el comerç. Així, veurem primer com hi guanya l'economia mundial i llavors com cadascun dels països també hi surt beneficiat.



David Ricardo

### a) L'economia mundial hi guanya

Per veure-ho, suposem que inicialment cada un dels països dedica una part dels seus recursos a produir cada un dels béns, de manera que el conjunt de l'economia mundial obté unes determinades quantitats de X i Y. Vegem ara quins serien els efectes de desplaçar recursos a cada un dels països en el sentit indicat per l'avantatge comparatiu: al país A es dediquen més recursos a produir X, detraient-los de la producció de Y, mentre que al país B s'actua en el sentit contrari. En concret fem les modificacions següents:

- Al país A es retiren quatre unitats de recursos de la producció de Y, amb la qual cosa aquesta es veu reduïda en dues unitats, i es destinen a la producció de X, de manera que aquesta darrera augmenta en quatre unitats.
- Al país B es retiren 10 unitats de recursos de la producció de X, aquesta es redueix en dues unitats i la producció de Y augmenta en 2,5 unitats.

El balanç global és, com mostra el quadre 5:

Quadre 5. Efectes de la reassignació de recursos seguint el criteri de l'avantatge comparatiu

	Producció de X	Producció de Y
País A	+4	-2
País B	-2	+2,5
Total Mundial	+2	+0,5

Per tant, l'economia mundial hi pot sortir guanyant si els recursos es reassignen d'aquesta manera, i es manifestarà visiblement el guany en forma de més producció dels dos béns si cada país tendeix a especialitzar-se segons la pauta de l'avantatge comparatiu.

Per això, no n'hi ha prou d'incloure els països voluntàriament al comerç internacional; és necessari que cada un d'ells pugui obtenir un guany mitjançant una especialització (el país A tendeix a especialitzar-se en el bé X i el país B en Y) i el subsegüent intercanvi (el país A exporta X i importa Y, mentre que el país B exporta Y i importa X).

Suposarem ara que en un hipotètic "mercat internacional" s'intercanvien els béns en la relació  $1X < - > 1Y$ , el preu de X en termes de Y és 1, i el preu de Y en termes de X també és 1.

### b) El país A hi guanya

La pauta de l'avantatge comparatiu indica que el país A hauria de tendir a especialitzar-se en el bé X en detriment del bé Y. El punt important és com aconseguir la quantitat del bé Y que els habitants del país A requereixen. No tots poden tenir clar que confiar en el comerç internacional per aconseguir-ho sigui una via eficient, ja que en principi el país A podria obtenir la seva pròpia producció de Y. Es tracta, per tant, de comparar dues vies per aconseguir, per exemple, una unitat del bé Y:

- **L'autàrquica:** dedicar-hi dues unitats de recursos d'acord amb el quadre 4.
- **La internacionalista:** dedicar una unitat de recursos a produir X i intercanviar-lo per una unitat del bé Y.

### País B

La via d'especialització + comerç permet, per tant, al país A d'obtenir la unitat del bé Y amb un estalvi de  $2 - 1 = 1$  unitat de recursos.

Una altra manera de veure la superioritat d'aquesta segona via consisteix a prendre les dues unitats de recursos que caldrien en autarquia per a produir una unitat de Y, destinar-los a produir X i obtenir dues unitats de X (quadre 5), que poden ser intercanviades per dues unitats de Y, una més de la que s'obtidria dels mateixos recursos en autarquia.

### c) El país B hi guanya

#### Sentit contrari a l'avantatge comparatiu

En canvi si es repetís l'exemple amb els països tendint a especialitzar-se en el sentit contrari a l'avantatge comparatiu no es podria aconseguir mai un increment simultani en la producció mundial dels dos béns.

#### Vegeu també

La justificació d'aquesta relació concreta d'intercanvi es veurà una mica més endavant.

El punt més compromès i delicat és la demostració del fet que el país B, el que té "desavantatge absolut" en els dos béns, també hi surt guanyant. No solament perquè està en joc la significació del que és l'avantatge comparatiu, sinó perquè a més es podria pensar que el guany de A es deu a una relació de preus en l'intercanvi que "afavoreix" el producte que exporta (X), però que perjudicaria l'exportador de l'altre producte, Y, és a dir, el país B.

Novament la comparació es pot plantejar en termes del cost en recursos (hores de treball) necessaris per aconseguir una unitat de X, per la qual cosa el país B té dues vies:

- **L'autàrquica:** destinar-hi cinc unitats de recursos (quadre 4).
- **La internacionalista:** dedicar quatre unitats de recursos a produir una unitat de Y i intercanviar-la per quatre unitats de X, i estalviar una unitat de recurs.

Un altra manera de raonar-ho: amb les mateixes cinc unitats de recursos necessaris en autarquia es podrien obtenir 1,25 unitats de Y que es podrien intercanviar per 1,25 unitats de X i obtenir un 25% més del bé X que amb els mateixos recursos en autarquia.

L'especialització + intercanvi és una via indirecta d'accedir al bé Y més eficient per al país B que no pas produir aquest bé directament.

Una manera d'expressar l'essència dels guanys del comerç internacional seria, doncs, que permet de consumir unes quantitats de béns que el país no seria capaç de produir. No s'ha d'interpretar aquesta afirmació en el sentit que s'atribueix habitualment a l'expressió "El país viu per damunt de les seves possibilitats"; per contra, penseu en la quantitat de béns que consumiu diàriament i que probablement seríeu incapaços de produir.

És important fer diverses consideracions importats en aquest punt:

a) Quan es passa d'una situació d'autarquia, en què cada país s'autoabasteix els diversos béns, a una altra en què els països tendeixen a especialitzar-se i a comerciar, l'exemple anterior mostra que el país, globalment considerat, hi surt guanyant. Però això no ens ha de fer ignorar que aquesta obertura al comerç internacional pot tenir costos importants: els recursos existents s'han de reassignar, s'han de reduir els destinats a productes en què el país no disposi d'avantatge absolut i augmentar els assignats a les indústries en què sí que té avantatge comparatiu. Aquest procés de reassignació implica reconversions, amb els problemes humans, socials, sindicals i polítics associats.

#### País B

L'especialització + comerç internacional té per al país B els mateixos efectes que un progrés tècnic que permetés que cada unitat de recursos destinada a la producció del bé Y augmentés la seva productivitat en un 25%.

#### Reassignació de recursos

La reassignació de recursos mostra també que el problema no solament és la competència pels mercats entre països, sinó també la competència pels recursos entre indústries d'un mateix país.

b) En què es tradueix la major productivitat de A, el seu avantatge absolut en els dos béns? Com ens dicta el sentit comú, un país més eficient, més productiu, hauria de tenir un nivell de benestar més alt. En el cas que l'especialització sigui completa (el país A només produeix X i el país B es concentra exclusivament en Y), podem donar una resposta nítida a la qüestió conflictiva de les comparacions internacionals de benestar. Els ciutadans de cada país acaben pagant els mateixos preus pels dos béns, però els residents a A produeixen el "seu" bé (X) amb una hora de treball mentre que els residents a B produeixen Y amb quatre hores de treball. Així, a B li costa quatre vegades més que a A obtenir un bé de valor igual. Per tant, els habitants tenen un nivell de consum per hora treballada quatre vegades superior als habitants de B.

### Especialització completa

En un cas d'especialització completa el consum per hora treballada mesura tant el nivell de benestar com la retribució o salari per hora.

## 2.1. Relació entre salaris i productivitat

A l'hora de prendre decisions sobre a quin proveïdor comprar un determinat producte, en el comerç internacional normalment el que es comparen són els seus respectius preus, basats en els costos de producció. En el nostre senzill exemple, amb només el treball com a factor de producció, els preus s'associen als costos de producció derivats dels salaris. Acabem de veure que en el cas que estem analitzant els salaris per hora treballada al país A són quatre vegades superiors als del país B. Això connecta amb les polèmiques de les quals sovint sentim parlar sobre si determinats països amb salaris més alts que d'altres poden "competir" als mercats mundials. La resposta que dona l'enfocament dels avantatges comparatius és de sorprenent actualitat.

El quadre 6 és una variant del quadre 4, amb la modificació d'expressar els costos de producció a cada país (A i B) de cada una de les mercaderies (X i Y). Això ho obtenim multiplicant a cada casella el nombre de recursos (hores de treball) necessaris per a obtenir una unitat de cada bé pel salari (retribució per hora) del treball a cada país. La forma més elemental d'introduir la dada que els salaris a A són quatre vegades superiors als de B és prendre com a unitat els salaris a B i llavors els salaris al país A serien quatre.

Quadre 6. Costos de producció a cada país

<b>Costos de producció a cada país: resultat de multiplicar les hores de feina necessàries per a obtenir una unitat de cada bé a cada país pel salari a cada país (4 al país A, 1 al país B)</b>			
		País	
		A	B
Bé	X	$1 \times 4 = 4$	$5 \times 1 = 5$
	Y	$2 \times 4 = 8$	$4 \times 1 = 4$

Les dades del quadre 6 mostren doncs la comparativa de costos o preus als quals es vendrien cadascun dels béns (X i Y) produïts a cadascun dels països (A i B). El resultat és clar: el bé X produït al país A és més barat que el produït al país B, i llavors serà el país A qui "atraurà la clientela" a la competència internacional.

En canvi, a la producció del bé Y és el país B el productor més barat, que es convertirà doncs en el proveïdor mundial. Per tant, el criteri d'especialització de l'avantatge comparatiu es veu ratificat per aquesta comparativa de preus/costos, més propera a com funcionen les decisions de compra al món real.

És especialment important –i instructiva– la raó de fons per la qual les comparatives de costos ratifiquen els criteris d'especialització de l'avantatge comparatiu. El país A acaba essent el productor més competitiu (en termes de costos/preus) del bé X, malgrat que els seus salaris són quatre vegades superiors als del país B. La raó és, clarament, que el seu marge d'avantatge en productivitat, de cinc vegades, compensa de sobra els salaris més elevats. Per la seva banda, el país B, malgrat tenir una productivitat en el bé Y que només és la meitat de la del país A, acaba essent el productor més competitiu gràcies al fet que el diferencial de salaris compensa de sobres el seu desavantatge en productivitat.

Una implicació molt rellevant d'aquesta anàlisi és que, a l'hora de fer comparacions de competitivitat entre països, el que compta no són només les comparatives de costos salarials o només de productivitat, sinó que la variable clau és la relació entre salaris i productivitat. Un país, com ara Alemanya, pot tenir salaris més elevats que d'altres i malgrat això mantenir una elevada competitivitat sempre que el diferencial de salaris tingui el suport d'un diferencial igual o superior de productivitat. El que és negatiu per als posicionaments competitius són dinàmiques de costos que no reben prou suport de l'evolució de la productivitat.

Per això, un concepte central a les economies modernes és el de Costos Laborals Unitaris (CLU, ULC en sigles angleses), que es refereix al quocient entre costos salarials (retribucions als treballadors, càrregues de Seguretat Social, etc.) i productivitat del treball. Les seves implicacions en els estudis comparatius de competitivitat són, com es veurà més endavant, molt importants. I cal destacar que és una formulació que es deriva dels principis de l'avantatge comparatiu formulat fa dos segles!

## 2.2. El paper de la relació d'intercanvi

Fins ara hem suposat que la relació d'intercanvi entre els béns X i Y era d'1:1. Per què escollim aquest valor? Amb aquesta relació d'intercanvi es podria mostrar efectivament com l'especialització segons l'avantatge comparatiu podia conduir a guanys recíprocs dels països implicats en el comerç internacional. No s'hauria obtingut aquest resultat si la relació d'intercanvi hagués estat molt diferent a l'escollida. Per què?

Per al país A, per a obtenir una unitat d'X domèsticament implica renunciar a 0,5 unitats d'Y, mentre que per a obtenir una unitat d'Y domèsticament cal renunciar a dues unitats d'X. Això significa que si el país A s'especialitza en X:

- Hi sortirà guanyant si aconsegueix obtenir el bé Y renunciant a menys de dues unitats d'X per unitat d'Y, que és el que li costaria produir una unitat d'Y al seu país (hauria de destinar dues hores de treball, renunciant doncs a produir dues unitats d'X: això seria el "cost d'oportunitat" de produir Y domèsticament).
- Estarà disposat a exportar X si el preu de X en termes de Y,  $P_x/P_y > 0,5$ .
- Els seus guanys seran més grans com més valuós sigui el bé X, l'article que exporta, respecte al bé Y, el producte que importa.

I, per tant, la darrera conclusió significa que un país obté guanys més grans del comerç internacional com més favorable sigui la seva relació d'intercanvi en el comerç internacional. D'aquesta manera:

Rep el nom de relació (real) d'intercanvi (*terms of trade*) precisament aquesta relació o quocient:

$$\frac{\text{Preu(s) d'exportació}}{\text{Preu(s) d'importació}}$$

El país B, anàlogament, hi sortirà guanyant si aconsegueix d'obtenir el bé X renunciant a menys d'1,25 unitats del bé Y, és a dir, exportarà Y si  $P_x/P_y < 1,25$ , i naturalment tindrà interès que aquesta relació sigui al més baixa possible o, el que és el mateix, que  $P_y/P_x$ , la seva relació d'intercanvi (ja que B exporta el bé Y i importa el bé X), li sigui al més favorable possible.

Per tant, perquè es doni el comerç internacional, els dos països han d'estar disposats a intercanviar, la qual cosa requereix que es compleixi simultàniament:

$$1,25 > P_x/P_y > 0,5$$

Dins d'aquest interval, la relació efectiva és determinada per consideracions més àmplies que estan relacionades amb les demandes de cada un dels productes a escala mundial, les grandàries dels països, el caràcter competitiu o no dels mercats mundials, la capacitat o habilitat negociadora, etc. Observeu que el que "interessa" al país A és que la relació  $P_x/P_y$  tendeixi al seu límit superior, mentre que el que "interessa" a B és precisament el contrari.

El valor que sorgeix finalment determinarà la distribució dels guanys del comerç internacional.

**$P_x/P_y = 1$**

El valor  $P_x/P_y = 1$ , utilitzat en la secció anterior, està en l'interval que possibilita el comerç internacional mútuament avantatjós.

L'apartat anterior i aquest han posat en relleu des d'un principi dos elements omnipresents en les relacions econòmiques, socials i polítiques, i, per tant, en l'anàlisi econòmica: **la cooperació i el conflicte**.

La idea de cooperació ha aparegut en mostrar-se de quina manera, mitjançant l'especialització i el comerç, els diversos països podien millorar, obtenir guanys d'una organització, que implica abandonar l'autarquia per a participar en el comerç internacional. La idea de conflicte apareix a l'hora de distribuir o repartir aquests guanys. Els països tenen, per tant, interessos parcialment paral·lels (existència del comerç internacional) però parcialment contraposats (tractar d'apropiar-se al màxim els guanys que es deriven del comerç internacional).

#### **Vegeu també**

Desplaçar a favor d'un país la relació d'intercanvi, és a la base d'alguns arguments proteccionistes, com es comenta en l'apartat 9.

#### **Cooperació i conflicte**

Cooperació i conflicte es reprodueixen en molts altres àmbits. Reflecteixen els dos grans temes que ha de resoldre qualsevol organització social, nacional o internacional: eficiència i equitat.

### 3. Diferències en les dotacions de factors

L'explicació del comerç internacional formulada per Ricardo a principis del segle XIX tenia com a rerefons unes diferències de tecnologia i productivitat entre països com les que es van donar al principi de la Revolució Industrial entre els primers països (amb Anglaterra com a capdavantera), que van accedir als guanys d'eficiència de les tecnologies industrials i la resta. A finals del segle XIX i principis del XX moltes economies del món occidental –però òbviament no altres del món– havien accedit o podien accedir a les tecnologies industrials, amb la qual cosa el comerç entre elles ja no es podia explicar només per les diferències en tecnologia, sinó que calia buscar altres explicacions.

Al mateix temps apareixien alguns efectes de les liberalitzacions comercials que generaven tensions socials, ja que algunes importacions massives i barates posaven en dificultat els productors nacionals, fent aparèixer plantejaments proteccionistes. Calia doncs incorporar a les explicacions del comerç internacional les dinàmiques de guanyadors i perdedors d'una manera més explícita de la que figurava en l'avantatge comparatiu. Les argumentacions en favor del comerç internacional no podien amagar –sinó que devien reconèixer– que els resultats nets o agregats positius eren la combinació d'uns guanys per uns sectors més grans que els perjudicis per a d'altres, però que aquesta contraposició d'interessos necessitava ser reconeguda i devia rebre respostes adients per a corregir o suavitzar els problemes sociopolítics derivats, si no es volien generar pressions en contra de la mateixa obertura comercial. Aquests plantejaments –que semblen en alguns aspectes molt actuals– van donar lloc a l'enfocament que explicava el comerç internacional sobre la base de l'aprofitament de les diferències entre dotacions de factors entre diversos països, coneguda pel nom dels seus dos principals impulsors, els economistes nòrdics Eli Heckscher i Bertil Ohlin (aquest darrer va rebre el premi Nobel d'Economia l'any 1977).



Bertil Ohlin

Fins i tot si els països tenen accés a la mateixa tecnologia per a combinar els factors productius (treball, capital i recursos naturals, en la classificació més tradicional) en la producció dels mateixos béns, poden sorgir diferències procedents de:

a) Les diferents intensitats amb què els factors són requerits a cada indústria (per exemple, en la producció de blat el factor terra és relativament més important que en el de teixits).



b) Les diferents quantitats que cada país posseeix de cada un dels factors: alguns tindran abundància de terra i (relativament) escassetat de treball o capital, mentre que en d'altres el factor "abundant" serà el treball, i en canvi la terra o els recursos naturals seran comparativament escassos.

Combinant les explicacions anteriors podem concloure que un país tendeix a poder produir de manera comparativament més barata els béns que requereixen una utilització intensiva del factor més abundant que té.

En aquest cas, el comerç internacional permetria a cada país d'**especialitzar-se** en els productes que utilitzen **intensivament el seu factor abundant** i obtenir per la via del comerç els que requereixen el factor que escasseja en el país.

Aquest plantejament té algunes implicacions importants: d'una banda, que la font de guanys del comerç internacional és la possibilitat d'accedir als serveis de factors productius més abundants i barats situats en països estrangers. De l'altra, que els intercanvis de productes són també, indirectament, intercanvis dels factors productius que s'han fet servir per a produir les mercaderies que són objecte de comerç internacional. Quan el país A compra al país B un producte que ha fet servir molta mà d'obra abundant i barata, la "importació directa" del producte és també una "importació indirecta" dels serveis del factor productiu "treball abundant i barat".

Per tant, com va insistir el Premi Nobel Paul Samuelson, per a generar competència entre treballadors de diferents països –o entre recursos de capital de diferents territoris– no cal que aquests factors es puguin desplaçar entre països, sinó que la creixent competència directa entre productes ja és una creixent competència "indirecta" entre els factors de producció. Aquesta competència es troba al rerefons de la discussió sobre guanyadors i perdedors amb l'obertura al comerç internacional.

### 3.1. Qui guanya i qui perd amb el comerç internacional? Stolper-Samuelson

La resposta inicial a la pregunta de quins són els guanyadors i quins els perdedors quan els països s'obren al comerç internacional sembla en principi senzilla a la vista dels arguments que s'acaben de presentar. A cada país el factor inicialment abundant surt guanyant, ja que en autarquia la seva abundància "local" deteriorava la seva retribució, però ara aquesta retribució inicialment baixa és la font de la competitivitat del país, i en augmentar la demanda procedent de la resta del món dels productes que fan servir intensivament el factor abundant es veuen revalorats. En canvi, a cada país el factor inicialment

#### Factors

A cada país el factor abundant tendeix a ser més barat, mentre que els factors escassos tendeixen a ser cars (per exemple, la terra cultivable al Japó).

#### Exemple d'especialització

Per exemple els països on abunda la mà d'obra i escasseja la terra podrien tenir avantatge comparatiu en la producció de teixits i en canvi tindrien desavantatge en la producció de blat.

escàs que en autarquia gaudia d'una elevada retribució, ara topa amb l'arribada de productes intensius en aquest factor que en altres països són més barats, amb la qual cosa es deteriora la seva privilegiada posició inicial.

Aquest resultat és conegut com el teorema Stolper-Samuelson: amb la liberalització comercial surt guanyant a cada país el factor abundant i surt perdent el factor escàs. El primer veu estimulada la seva demanda, el segon veu deteriorats els seus privilegis.

Aquesta predicció tan nítida dels efectes distributius del comerç internacional ha estat objecte de molts debats i contrastacions empíriques. A mesura que més països anaven per la via de facilitats en el comerç, i especialment en les darreres dècades en el marc de la globalització, s'han fet molts estudis per a avaluar si les implicacions de Stolper-Samuelson es donaven al món real. No sempre els resultats han estat favorables. La formulació més bàsica ha presentat la intensificació del comerç al món global com uns intercanvis entre unes economies avançades –comparativament abundants en treball qualificat– i les economies en desenvolupament, amb més abundància de treball poc qualificat. La predicció de Stolper-Samuelson seria que en les economies avançades la situació del treball poc qualificat es deterioraria respecte a la del més qualificat, ampliant-se doncs el diferencial en favor del més qualificat, mentre que als països en desenvolupament succeiria el contrari: milloraria la posició del factor abundant, el treball de baixa qualificació, que "retallaria" el seu diferencial retributiu respecte al més qualificat. Aquesta segona part de la predicció no sembla haver-se produït. Alguns han parlat del fracàs de Stolper-Samuelson, mentre que d'altres destaquen que l'obertura al comerç és un dels trets de la globalització però no l'únic, i que altres canvis, com una innovació tecnològica esbiaixada cap a la qualificació (que requereix personal més qualificat per ser aprofitada), i la redistribució de llocs de treball a escala mundial generada per la proliferació de les cadenes globals de valor–tal com es comenta més endavant en aquest mateix mòdul– haurien estat factors que haurien "contrarestat" l'impacte Stolper-Samuelson.

En tot cas, cal insistir, més enllà de les vicissituds de les contrastacions empíriques, que l'enfocament Heckscher-Ohlin i la seva implicació sobre la distribució Stolper-Samuelson tenen el mèrit d'explicitar com als debats sobre comerç internacional interactuen les dimensions de guanys d'eficiència –una millor assignació de recursos a escala global– amb els problemes distributius sobre qui surt guanyant i qui perdent, quines polítiques d'ajustament i/o redistribució es posen o no en funcionament per a afrontar aquests problemes distributius, i les friccions socials i polítiques que se'n deriven.

## 4. Comerç intraindustrial: el paper de les economies d'escala

La teoria del comerç internacional basada en l'avantatge comparatiu es fonamenta essencialment en les diferències entre països i productes. Explicaria un tipus de comerç entre països de característiques econòmiques molt diferenciades que intercanviarien productes diferents.

### 4.1. El comerç intraindustrial

Però en l'economia real s'observen amb una importància creixent des de fa dècades intercanvis entre països de característiques similars (per exemple, els països industrialitzats i, dintre d'aquests, els de la UE) i que impliquen productes semblants. A vegades s'observa que un país, per exemple l'Estat espanyol, exporta uns models d'automòbils, al mateix temps que n'importa d'altres.

La teoria de l'avantatge comparatiu no s'adapta fàcilment a aquests dos fets:

- 1) Un volum important de comerç basat en les similituds (entre els països i productes implicats) en lloc de les diferències.
- 2) La possibilitat que un país sigui al mateix temps exportador i importador d'un mateix tipus de mercaderia (comerç bidireccional).

Precisament aquests fenòmens es van observar amb nitidesa en alguns casos importants:

- L'èxit inicial de la UE (llavors CEE), als anys seixanta, incrementava els intercanvis comercials entre països relativament similars, i especialment en alguns sectors com el de l'automòbil, en el qual ràpidament es va observar un comerç bidireccional.
- El Tractat de lliure comerç de la indústria automobilística entre els Estats Units i el Canadà de 1964, amb efectes similars de comerç en els dos sentits.

#### Exemple de comerç bidireccional

Els francesos exportaven Renault i importaven Volkswagen i Fiat, els alemanys exportaven Volkswagen però importaven Renault i Fiat, i els italians exportaven Fiat però adquirien Volkswagen i Renault.

Aquestes evidències van conduir a la recerca de noves explicacions del comerç internacional, i van portar a encunyar la distinció entre els intercanvis clàssics (productes diferents i països diferents), que conformaven el **comerç interindustrial**, i els intercanvis de productes semblants entre països similars, anomenats **comerç intraindustrial**.

#### 4.2. Economies d'escala i diferenciació de productes

A l'exemple dels apartats 1 a 3 suposàvem que els recursos necessaris per a produir un bé en un país eren independents del nivell de producció: és a dir, que feia falta una unitat de recursos per a produir una unitat de X al país A, fos aquesta unitat la primera o la número cinc-cents.

Anomenem "rendiments constants a escala" la propietat de la tecnologia segons la qual el cost de produir una unitat de producte és independent del volum de producció.

A la pràctica es donen molts casos en els quals, quan augmenta la producció, el cost de producció augmenta però menys que proporcionalment, per la qual cosa el cost per unitat, de fet, disminueix: aquesta situació rep el nom de **rendiments creixents a escala o economies d'escala**.

Les economies d'escala poden tenir diverses causes, però podem remarcar la presència de **costos fixos**: unes partides de cost que són independents del fet que es produeixi una quantitat més gran o més petita del bé i que, per tant, originen un menor **cost per unitat** com més es puguin repartir entre un nombre elevat d'unitats produïdes.

Quins factors pot haver-hi al darrere d'aquests costos fixos que generen economies d'escala? Molt diversos. Són especialment rellevants les causes tecnològiques, sobretot les associades a la importància creixent de la (costosa) recerca i desenvolupament, R+D. Més obvi és, potser, el cas d'elaborar un programa de *software* "revolucionari", que pot comportar anys de treball dels millors cervells però que, un cop se'n disposa, reproduir-lo té un cost mínim. A les indústries tecnològicament avançades l'R+D es converteix en el cost fix bàsic.

A vegades es mencionen també les economies d'escala en el màrqueting, que és especialment rellevant en productes diferenciats: així, la despesa publicitària d'una campanya als mitjans de comunicació per a aconseguir de convèncer el públic que la cola X refresca millor, o que "Y renta més blanc" es traduirà en un menor cost per unitat venuda si el cost de la campanya es pot repartir entre una xifra elevada de vendes.

#### Exemple d'R+D

Per exemple per a desenvolupar un nou model de cotxe (o avió), tant si és per a guanyar el campionat de Fórmula-1 com si es tracta d'un utilitari amb molta acceptació, calen anys de recerques, proves, ajustaments, tot això amb els millors enginyers, dissenyadors, pilots de proves, etc., mentre que un cop tenim contrastat el prototip, la producció en sèrie d'una unitat incideix proporcionalment menys sobre el cost total.

La **diferenciació de productes** constitueix un altre tret de les economies modernes: n'hi ha prou a veure la publicitat en els mitjans de comunicació per adonar-se de com proliferen (i lluiten entre si) els models, les marques o les varietats del que són essencialment el mateix article genèric (cotxes, televisors, colònies, begudes refrescants, etc.).

On entra el comerç internacional? En un punt crucial: la varietat de productes en un mercat depèn críticament de la dimensió d'aquest mercat. En un mercat amb pocs consumidors, el nombre de varietats diferents que es poden produir de manera rendible és reduït. A mesura que la dimensió del mercat augmenta, la varietat compatible amb un aprofitament suficient de les economies d'escala també augmenta.

Si els consumidors de dos països (mercats) petits passen a tenir accés mitjançant el comerç internacional als models o marques estrangers, augmenta el seu marge d'elecció i obtenen un benefici:

Poder accedir a mercats més amplis no només permet aprofitar millor les economies d'escala i generar una gama més àmplia de productes diferenciats de consum, sinó també d'*inputs* productius. Comptar amb un ventall de màquines-eines, instrumental i altres *inputs* específics per a tasques més concretes, permet millorar l'eficiència i la productivitat en la fabricació de molts productes. Per tant, els arguments presentats en aquesta secció no només són aplicables a guanys de benestar pels compradors, sinó també a millores en l'eficiència i la productivitat del teixit empresarial. Aquesta argumentació adquireix especial rellevància en un món de xarxes globals de producció o cadenes globals de valor, tal com s'analitza als apartats finals d'aquest mòdul.

Tornarem sobre el tema quan estudiem els efectes de la integració econòmica, ja que l'ampliació de mercat té efectes qualitativament molt similars als de l'obertura del comerç entre països.

#### **Economies d'escala**

L'ampliació de mercat permet també aprofitar més a fons les economies d'escala de cada productor.

## 5. Heterogeneïtat entre empreses i comerç internacional

Les explicacions anteriors del comerç internacional tenien com a unitat de referència el sector o indústria, amb el supòsit implícit que totes les empreses de cada sector o branca d'activitat disposaven d'uns paràmetres similars en termes de tecnologia, productivitat, etc. En el món real això no sembla ser la regla, sinó, ben al contrari, es constaten importants diferències respecte d'això entre empreses, amb graus importants d'heterogeneïtat. En particular, de les empreses de qualsevol sector en un país, sovint només un percentatge reduït exporten o assumeixen alguna altra forma d'internacionalització.

Comptar amb dades estadístiques desagregades en l'àmbit d'empresa ha permès corroborar aquesta intuïció. Els indicadors de dispersió de valors pel que fa a la productivitat, valor afegit, ocupació, etc. assoleixen nivells notables. Amb especial referència al comerç internacional, les dades –entre elles les presentades en els estudis esmentats a la bibliografia al final d'aquest mòdul– mostren uns valors més elevats per a les empreses exportadores que per a les no exportadores, fet que constitueix una **regularitat empírica** que ha estat el punt de partida de noves formulacions analítiques sobre les interrelacions entre obertura comercial i productivitat.

### Formulació de Melitz

La formulació de Marc Melitz (2003) parteix d'unes empreses que han d'afrontar un cost fix  $i$ , a més, un cost variable que pot diferir entre elles com a conseqüència de posicionaments diferents en productivitat. Aquesta heterogeneïtat en els costos variables és central en la seva anàlisi. En una economia tancada les diferències en productivitat es tradueixen en diferències de rendibilitat, tal com es veu en la figura 1, que mostra en l'eix horitzontal el grau de productivitat,  $p$ , de cada empresa, i en l'eix vertical, el volum de beneficis. Ara la línia d'"autarquia" recull dos aspectes intuïtivament senzills:

- 1) d'una banda, com per a mantenir-se en l'activitat cal un nivell o llindar mínim de productivitat,  $p_a$ , i,
- 2) de l'altra, com a partir d'aquest nivell hi ha una relació positiva entre productivitat i beneficis, de manera que més eficiència es tradueix en més guanys.

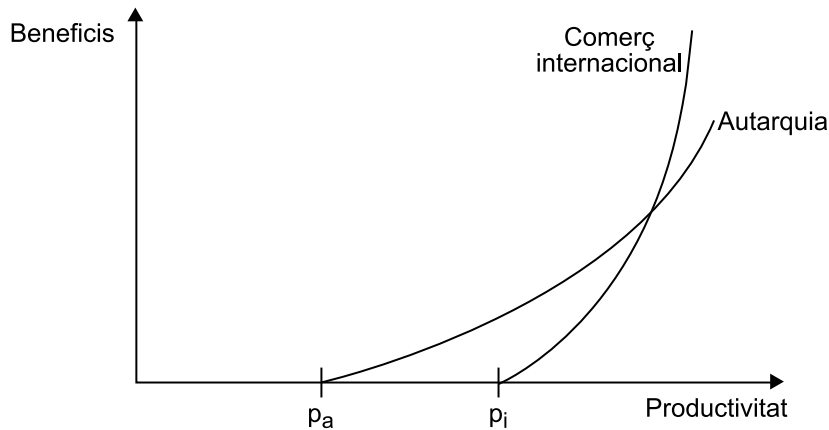


Figura 1. Productivitat i beneficis: el paper de la internacionalització  
 Font: il·lustració adaptada de Melitz (2003)

Quins són ara els efectes d'una obertura al comerç internacional? Les empreses nacionals ara poden exportar, i això suposa haver de superar uns costos addicionals (associats a superar despeses de transport a distàncies superiors i a eventuais mesures proteccionistes com aranzels o similars, però també a altres tipus de costos com, per exemple, a establir xarxes de comercialització a l'estranger, estudiar les preferències dels mercats exteriors, afrontar altres tipus de costos per a fer negocis en entorns institucionals diferents, etc.). Però en paral·lel també les empreses estrangeres ara poden entrar al mercat nacional i competir amb les domèstiques.

Ara la relació entre productivitat i beneficis passa a adoptar la forma de la línia "comerç internacional" a la figura 1. Per quines raons?

1) D'una banda, ara la pressió competitiva més gran fa més exigent el llindar o nivell mínim de productivitat per a mantenir-se en el mercat, que esdevé  $p_i$ . Una implicació és que les empreses amb productivitat compresa entre  $p_a$  i  $p_i$  es troben en dificultats amb l'obertura al comerç exterior, amb el risc que, si no reaccionen a temps, es poden veure obligades a desaparèixer davant la nova i incrementada competència.

2) D'altra banda, les empreses amb productivitat una mica per sobre de  $p_i$  sobreviuen, sobretot al mercat intern, però es troben en un marc més competitiu que en llasta els beneficis.

3) I finalment, les empreses amb productivitat més elevada tenen marge per a assumir els costos addicionals associats a les exportacions, però també accedeixen a les fonts de beneficis que són els nous mercats exteriors, i obtenen així resultats empresarials més positius. En tot cas, la línia que relaciona productivitat i beneficis adquireix un pendent més pronunciat, i recull que en economia oberta els diferencials de productivitat veuen amplificats els seus impactes sobre els beneficis.

Cal destacar doncs que ara passa a un lloc central el paper de les empreses –i no només dels sectors de producció– en l'àmbit internacional.

Tècnicament es parla que l'obertura al comerç internacional genera dos efectes principals:

- 1) una intensificació de la competència; i
- 2) una ampliació de la dimensió del mercat rellevant.

Els impactes de tots dos efectes sobre les empreses heterogènies són molt divergents: les empreses de més baixa productivitat es poden trobar amb la impossibilitat o grans dificultats per a fer front a més competència, sense arribar a poder treure profit dels mercats més amplis, mentre que les empreses més productives suporten bé la competència més intensa i alhora treuen profit dels nous mercats.

Apareixen dos aspectes ja coneguts quan es tracten els guanys i costos del comerç internacional amb empreses heterogènies:

1) **Guanys d'eficiència agregats:** la formulació de Melitz conclou com l'efecte agregat o net de tots aquests canvis és millorar la **productivitat agregada** del sector, bàsicament per a una redistribució de recursos dins del sector: les empreses menys productives desapareixen i les més productives veuen incrementar la seva ponderació (en termes de volum de producció, ocupació, etc.) a expenses de les de productivitat baixa-mitjana.

Apareix, així, una nova font de guanys del comerç internacional associada ara a la reassignació de recursos "intraindústria" en favor de les empreses més eficients.

2) Però, com a formulacions anteriors dels efectes del comerç internacional, **els guanys d'eficiència van acompanyats de problemes distributius:** el resultat agregat positiu sobre la productivitat s'obté com a resultat d'un mecanisme amb aspectes "darwinistes", que poden implicar la desaparició d'algunes empreses i dificultats per a moltes d'altres, juntament amb una situació de més beneficis per al segment més eficient. Apareixen, doncs, els problemes socials, empresarials i econòmics associats a aquest "reajustament" de l'estructura productiva.



### **Darwinisme o estímul?**

Vol dir l'argumentació anterior basada en la figura 1 que les empreses de més baixa productivitat estan inexorablement condemnades? No necessàriament. Conèixer quina serà la dinàmica de més gran exigència que el comerç internacional posarà en marxa pot actuar –hauria d'actuar– com a incentiu, com a estímul a adoptar mesures per a reforçar el posicionament en aspectes com la productivitat, la innovació, la creativitat, eventualment dimensió, en el període de transició a una més gran competència global. Si finalment hi ha empreses que desapareixen es deurà a una barreja de baixa productivitat i d'absència de mesures per fer front a temps a les deficiències i mancances que es produïxin respecte d'això.

#### **Productivitat i exportació, de nou**

Cal recordar que en la tradicional formulació dels avantatges comparatius de David Ricardo, la força motriu del comerç internacional eren les diferències de productivitat –associades a diferències de tecnologia– entre països. En la formulació del comerç internacional que ressalta l'heterogeneïtat, també els diferencials de productivitat tenen el paper central, però ara referides a heterogeneïtat fins i tot entre empreses del mateix sector.

## 6. Multinacionalització de l'activitat productiva

En l'actualitat el comerç internacional continua essent un dels mecanismes més importants d'internacionalització de les empreses i de competència global. Però altres fórmules han guanyat pes ràpidament, entre elles les relacionades amb la multinacionalització –o transnacionalització– de l'activitat empresarial. La reducció dels costos de transport i de comunicacions així com creixents facilitats a molts països a la mobilitat del capital (financer i físic) permeten a cada vegada més empreses multinacionalitzar les seves activitats productives amb fórmules molt variades, que van des d'inversions directes a l'exterior (FDI, *foreign direct investment*, en les habituals sigles angleses) fins a contractes d'aprovisionament de components amb empreses estrangeres.

Les empreses tenen, doncs, més facilitats per a "organitzar la producció a escala global", fet que possibilita guanys potencials en termes de reduccions de costos laborals o d'altra mena (com fiscals o mediambientals), apropaments als mercats de destinació, etc. Però aquestes dinàmiques també tenen efectes controvertits, ja que afecten la distribució geogràfica de la producció, i per tant de l'ocupació, i donen lloc a problemes com les deslocalitzacions (*offshorings*), etc.

Sovint la multinacionalització de l'activitat productiva implica fragmentar processos productius, de manera que les tradicionals etapes de producció –des de l'obtenció de les entrades (inputs) primàries, les successives transformacions en entrades intermèdies, les tasques d'assemblatge per a conformar el producte final, la seva venda als clients finals, passant per altres com la recerca i el disseny dels productes, fins a les campanyes de màrqueting o l'obtenció dels recursos financers– ara poden tenir lloc a territoris i països diferents. Aquest procés rep moltes denominacions que emfatitzen alguns dels seus aspectes: Krugman parla de *partició de les cadenes de valor*; Feenstra, de la *desintegració de la producció*; Hummels-Ishii-Yi es refereixen a com l'**especialització vertical** assigna a cada ubicació segments dels processos productius en funció de diferents avantatges, complementant la tradicional **especialització horitzontal**. De forma més genèrica, *xarxes globals de producció* és una denominació que reflecteix l'abast global dels processos de producció, així com la de "cadenes globals de valor" (*global valuechains*, GVC), que potencien organismes com l'Organització Mundial del Comerç o l'OCDE.

Aquestes noves realitats tenen importants implicacions, entre elles:

- Un pes creixent del comerç en components, productes semielaborats i entrades intermèdies.

- Un pes creixent del comerç intrafirma, és a dir, transaccions dintre de la mateixa empresa o grup empresarial.
- Una creixent dificultat de parlar de productes *made in X*, ja que cada vegada és més freqüent que en la producció d'un article, per exemple un automòbil o un ordinador, hagin participant components o activitats realitzades en una pluralitat (de vegades diverses desenes) de països.

### 6.1. Un cas clàssic d'especialització vertical

La figura 2 mostra l'exemple clàssic d'especialització vertical que van fer servir Hummels i els seus coautors en els primers articles (1998, 2001), en què van encunyar aquesta expressió per a referir-se als casos, cada vegada més importants, en què els països no s'especialitzaven en productes complets (amb la producció de tots els components necessaris), sinó que ho feien en components o segments de cada producte, de manera que arribar al producte final requeria una seqüència de transaccions comercials internacionals, partint de les matèries primeres, afegint components i/o *inputs* intermedis, assemblatge, comercialització, etc.

A l'exemple de la figura 2 participen tres països en la producció d'un ordinador. El país A aporta components per valor de 50 unitats monetàries, que exporta al país B, on se li afegeixen altres components "locals" o "domèstics" de B per valor d'altres 50, així com els serveis de factors productius capital i treball per una quantia d'altres 50. D'aquesta manera, el valor dels ordinadors que finalment es produeixen al país B és de 150. D'aquesta quantia, 50 és un valor importat procedent del país A i 100 és un valor afegit al país B. L'exemple es completa amb la destinació de les vendes dels ordinadors: a l'exemple reflectit al quadre, una tercera part de la producció (50) són vendes al mercat interior del país B i dues terceres parts de la producció d'ordinadors de B (100 de 150) són exportacions a un tercer país C.

En aquest senzill exemple apareixen alguns dels trets bàsics de les noves realitats. D'una banda, el país B té uns fluxos comercials internacionals per valor de 150, 50 d'importacions i 100 d'exportacions. Però les importacions no són de productes finals sinó de components destinats a ser incorporats a un producte final més complex. I les exportacions de B cap a C no són íntegrament produïdes a B: una part del valor de les exportacions de B cap a C són components que procedeixen del país A. De fet, si podem fer el supòsit que els components importats des d'A es distribueixen en la mateixa proporció entre els ordinadors que finalment són venuts a B i els que s'exporten a C, dues terceres parts de les importacions de components que arriben des d'A fins a B es veurien finalment incorporades dins de les exportacions de B cap a C. Acabem de trobar el que s'anomena "component importat dins de les exportacions": les exportacions des de B contenen en un percentatge significatiu components que no han estat produïts al país B que figura com a exportador, sinó que han

arribat a aquest abans com a importacions. Quan un vehicle s'exporta des de la factoria Seat de Martorell (Barcelona) conté alguns components que abans han arribat com a *inputs* importats.

### **Contingut importat dins de les exportacions**

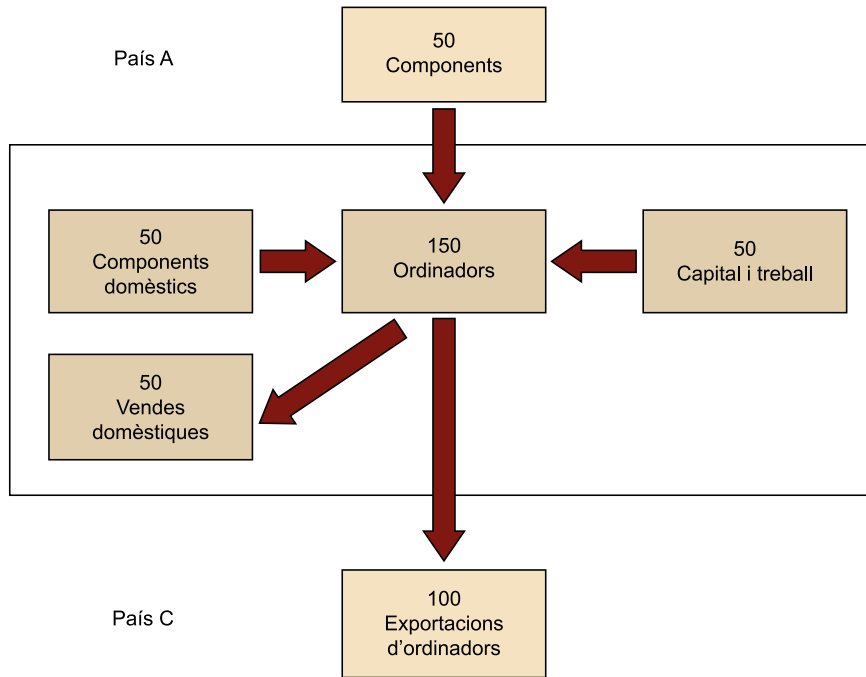
Aquest indicador és un dels més bàsics per a mesurar com ha evolucionat la importància de les cadenes globals de valor. Està relacionat amb l'índex d'especialització vertical formulat per Hummels i altres, i, com es veurà amb més detall en el mòdul 4, és el punt de partida d'alguns dels indicadors més recents que fan servir l'OCDE i l'OMC per a mesurar la presència dins de les GVC.

En aquest tipus de situacions és freqüent que els diversos components dels productes creuin més d'una frontera fins a arribar al comprador final. Això té implicacions d'un ampli abast, com s'anirà veient. Podem anticipar alguna de les més destacades, ja visibles en aquest senzill exemple. Una de les més notables és que si ens fixéssim només en les dades tradicionals (xifres "brutes") del comerç internacional, entre el país A i el país C no hi hauria comerç internacional "directe". Podríem, a la vista d'aquestes dades tradicionals, pensar que les interconnexions comercials entre A i C són irrellevants, de manera que, per exemple, una caiguda de la demanda procedent de C –per una recessió o qualsevol altra causa– no afectaria els fabricants d'A. La figura 2 mostra que no és així, sinó ben al contrari, l'economia del país A es veurà negativament afectada per la caiguda de la demanda en C. Dit en termes més generals, per a tenir una imatge, una radiografia, precisa de les interconnexions comercials cal fer el seguiment de la generació del valor afegit que finalment és adquirit per un país, més enllà dels proveïdors directes que surten a les estadístiques tradicionals del comerç exterior.

També és important destacar el paper en el comerç internacional de les empreses –sovint mitjanes i petites– que no exporten directament, sinó que són proveïdores d'altres que ho fan. Es tractaria d'empreses la producció de les quals finalment està subjecta a la competència internacional i que requereixen paràmetres d'eficiència competitiu a escala global, encara que no figurin directament com a exportadores (en algunes anàlisis es parla d'empreses que "exporten indirectament").

Una altra implicació important que es desprèn de la figura 2 és l'impacte d'eventuals mesures proteccionistes. Si el país C decidís aplicar restriccions comercials –aranzels, prohibicions, quotes, etc.– a les importacions procedents del país B, els perjudicis no serien només per als productors de B sinó que també es veurien penalitzats els fabricants al país A, la qual cosa podria tenir implicacions econòmiques i geopolítiques. Si els Estats Units fan el paper de C i apliquessin restriccions comercials a la Xina (en el paper de país B), això no només seria una peça en les tensions comercials i geopolítiques entre els Estats Units i la Xina, sinó que també podria estar perjudicant altres països (en el paper d'A) proveïdors de components a factories xineses, que podrien ser països socis econòmics i geopolítics dels Estats Units (com ara Japó, Corea o d'altres del Sud-est asiàtic). La necessitat d'avaluar millor els impactes de les polítiques comercials és doncs una implicació important de les noves realitats comercials i productives.

Figura 2. Un exemple bàsic i clàssic d'especialització vertical



Font: Hummels i altres (2001)

## 6.2. Trading in tasks

L'any 1776 Adam Smith va explicar, a les primeres pàgines del seu llibre *La riquesa de les nacions*, com una font cabdal dels guanys d'eficiència ha estat la divisió del treball, permetent que diverses persones s'especialitzessin en activitats o tasques diverses i combinant o intercanviant els resultats de les seves activitats. Amb gran elegància Adam Smith explica com la producció d'agulles per part d'un grup de treballadors pot passar de poques desenes a molts milers si en una fàbrica –*factoria* en el lèxic més tradicional– cada persona portava a terme una tasca específica de forma seqüencial, donant lloc a una primitiva cadena de muntatge.

Per a extreure els avantatges de l'especialització, per a assolir els grans guanys de productivitat associats a la divisió del treball, calia concentrar els treballadors de forma físicament propera a les factories, ja que en aquella època els costos de transport i comunicacions eren prou elevats com per fer poc rendible qualsevol alternativa. És cert, com va demostrar David Ricardo a principis del segle XIX, com ja s'ha comentat al principi d'aquest mòdul, que hi havia bones raons per al comerç internacional de productes ja acabats, com els teixits i el vi, per a tornar a esmentar el seu exemple inicial d'avantatges comparatius l'any 1817. Però cada producte era bàsicament produït en un país, amb unes poques excepcions associades a algunes matèries primeres que la geografia ubicava només en alguns indrets i que calia importar a d'altres per a ser utilitzades en determinats processos productius.

Però els darrers temps les coses han canviat. Els costos dels transports es van anar reduint des del segle XIX, amb la posada en marxa dels ferrocarrils, els vaixells de vapor, els automòbils, etc., fins a arribar als moderns mitjans que

inclouen des dels avions fins a enormes vaixells de càrrega i autopistes. Tan important com els avenços en els transports han estat les millores en la rapidesa i baix preu de les comunicacions, amb les tecnologies de la informació i comunicació amb un paper central. Internet permet una fluïdesa i rapidesa històricament mai vista. En els nous temps, els guanys d'eficiència associats a l'especialització en tasques diferents ja no requerien de forma inexorable la proximitat física de les diferents persones o equips. Apareixien d'aquesta manera noves oportunitats per a organitzar els processos productius a escala supranacional, i cada segment, tasca o activitat se situava al lloc en què fos més interessant, en termes de costos de la mà d'obra, altres *inputs*, accés als proveïdors i/o clients, etc. Això donava lloc a una fragmentació de la producció a escala global, a una xarxa de producció o cadena global de valor: *global value chains*, GVC en les sigles angleses, en la terminologia impulsada per alguns organismes internacionals.

La conseqüència immediata era un pes creixent dels productes intermedis al comerç internacional, evidenciat per les dades. I la font dels guanys d'aquests fluxos comercials s'associa a l'ampliació i a l'aprofundiment en les pautes d'especialització, l'accés a *inputs* més específics produïts en condicions més eficients, aplicant les explicacions dels beneficis dels intercanvis no només als productes finals sinó a tota la gama de mercaderies i serveis utilitzats en els processos de producció a escala global.

L'any 2006 Gene Grossman i Esteban Rossi-Hansberg, de la Universitat de Princeton, van presentar una formulació dels efectes d'aquest potencial de deslocalització *offshoring* de segments dels processos productius. La clau del seu plantejament rau a determinar, a la vista de les interaccions entre els costos de producció en diversos territoris –típicament els salaris són més elevats en les economies avançades que en les emergents o en desenvolupament– i l'eventual degradació (o no) de la qualitat de diferents tasques si es porten a terme lluny de la seu central de l'empresa. Algunes activitats per la seva senzillesa o per la facilitat per codificar les indicacions poden ser externalitzades sense problemes, mentre que d'altres tenen components que requereixen proximitat, contactes més personalitzats o són de més difícil codificació per contenir elements "tàcits" que no es poden trasplantar. Com a resultat, a cada moment una organització empresarial pot tenir incentius a l'hora d'ubicar diverses activitats o segments dels processos productius en llocs situats en països o territoris diversos. Donat que una important implicació d'aquesta forma de funcionar la globalització és que una part important del comerç internacional ja no és (només) en productes finals sinó en components o *inputs* intermedis, Grossman i Rossi-Hansberg fan servir l'expressió *trading in tasks* (o *task trade*), "comerç en tasques", com a denominació del seu plantejament.

El plantejament de *trading in tasks* incorpora algunes de les grans qüestions que ve plantejant la nova configuració global de la producció i del comerç internacional. D'una banda, la discussió sobre si un grau important d'*offshoring* origina perjudicis als treballadors que veuen com les tasques que venien portant a terme ara es deslocalitzen cap a altres indrets. Els autors esmentats plantegen com els problemes a curt termini –competir amb una oferta de treball a escala global– es poden veure compensats per uns guanys de productivitat que permetin a les empreses incrementar el seu nivell agregat d'activitat amb impactes positius sobre els nivells d'ocupació. També fan referència als eventuals beneficis en termes de *terms of trade* associats a importacions –de béns intermedis i/o finals– més barates. D'altra banda, destaquen com els impactes de les noves realitats globals són molt diferents en funció dels tipus de tasques implicades, i dels llocs de treball i característiques dels treballadors que hi ha al darrere. Són qüestions de plena vigència, de gran impacte sociopolític, i en el mòdul 4 reprendrem els debats al respecte.

## 7. Restriccions comercials: tendències

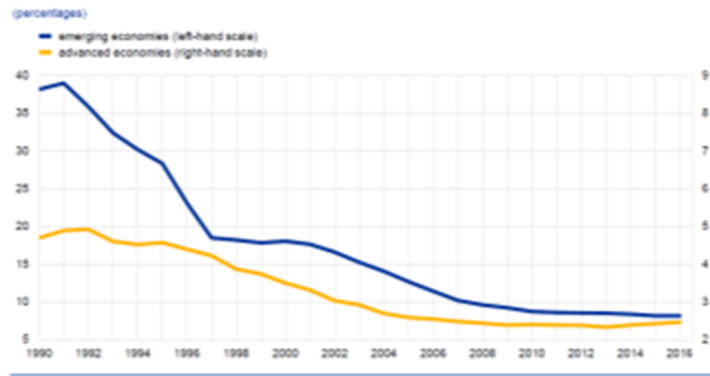
Com ja s'ha esmentat, quan es parla de comerç internacional una de les aparents paradoxes és com la quantitat d'arguments elaborats en favor del comerç internacional, resumits ja en el mòdul anterior, es contraposen a la realitat de la perdurabilitat en el temps de restriccions al comerç internacional mitjançant les polítiques comercials de tipus proteccionista. Aquestes fan referència a la multiplicitat de fórmules mitjançant les quals s'estableixen discriminacions o tractes diferencials entre els productes de fabricació nacional i els estrangers que arriben per la via, normalment, de les importacions.

Els debats entre partidaris del lliure comerç i els defensors de mesures proteccionistes tenen una llarga tradició en Economia. Com ja s'ha dit, les argumentacions d'Adam Smith a *La riquesa de les nacions* l'any 1776 s'adreçaven a criticar els plantejaments anomenats mercantilistes que llavors practicaven algunes de les principals potències europees, amb Anglaterra i França com a referents més importants. David Ricardo l'any 1817 formula la seva teoria dels avantatges comparatius per a justificar l'arribada de productes –sobretot agrícoles– més barats, sense gravàmens com els que suposaven les Lleis de Cereals vigents des de 1812, i que encarien el cost de la vida i amb això elevaven els salaris que havien de pagar els industrials de l'època. De fet, la història dels darrers segles és una contínua contraposició entre arguments a favor del lliure comerç i d'altres a favor de mesures de protecció comercial.

Un dels trets que s'associen a la globalització en les darreres dècades és haver assolit avenços importants en la reducció de les barreres proteccionistes. La figura 3 resumeix els canvis en la més tradicional d'aquestes mesures de política comercial –els aranzels– des de principis de la dècada dels noranta fins a mitjan segona dècada del segle XXI, tant pel que fa a les economies avançades com als mercats emergents i economies en desenvolupament. Les reduccions en els aranzels han estat visibles en tots dos casos, sobretot en les dues dècades finals del segle XX.



Figura 3. Aranzels a les economies avançades i a les emergents, 1990-2016



Font: Banc Central Europeu, butlletí econòmic, maig de 2018 (a partir de dades del Banc Mundial).

Però aquesta tendència a la reducció de les barreres proteccionistes aranzelàries conviu darrerament amb l'aparició d'altres tipus de traves en el comerç internacional. Les èpoques de dificultats econòmiques tendeixen a mostrar la reaparició de "temptacions proteccionistes". Des de la crisi de 2008, les dades oficials de l'Organització Mundial del Comerç tendeixen a mostrar com s'implementen més mesures restrictives que liberalitzadores al comerç internacional. A similars conclusions arriben diverses iniciatives acadèmiques per a mesurar les dinàmiques proteccionistes, com Global Trade Alert que, de manera sistemàtica, publica un registre de totes les mesures amb potencial impacte sobre el comerç internacional adoptades per tots els països, amb especial èmfasi en els integrants del G20. Aquests països han assumit formalment uns compromisos addicionals de no tornar a caure en les temptacions proteccionistes que ja van tenir impactes molt negatius a partir de la Gran Depressió de la dècada de 1930, però encara que s'havia evitat inicialment una gran onada de proteccionisme, s'hauria estat produint un degoteig de mesures amb impactes proteccionistes, no tan sols en els moments inicials de la crisi (2009-2010), sinó també en els anys més recents, la qual cosa contribuiria, en alguna mesura, a explicar l'alentiment del comerç mundial. A més, des de 2018 les mesures més cruament proteccionistes, com els aranzels inicialment imposats pels Estats Units i replicats per altres actors comercials com la Xina, obren un nou escenari en què es torna a parlar fins i tot de "guerra comercial", com es comenta en el mòdul 4.

## 8. Eines proteccionistes

### 8.1. Els aranzels

L'eina més tradicional del proteccionisme ha estat l'aranzel. L'anàlisi dels seus efectes i implicacions serveix com a referència dels impactes de les mesures de política comercial restrictiva.

Un **aranzel** no és més que un **impost que recau sobre els articles importats**. El seu efecte bàsic és, doncs, encarir els productes importats, la qual cosa introdueix una discriminació en contra d'aquests productes respecte als productes idèntics o similars fabricats al país que imposa l'aranzel.

Amb l'aranzel els productors nacionals obtenen un marge de "protecció".

Més detalladament, els efectes d'un aranzel respecte a la situació de lliure comerç són:

a) Els productors nacionals ja no es veuen obligats a prendre com a referència el preu mundial, sinó el preu mundial **més l'aranzel**. Poden vendre a un preu més elevat, i aquest preu més gran pot fer rendible el fet de produir una quantitat més gran.

#### Beneficis

Amb un aranzel els beneficis dels productors nacionals augmenten.

b) El preu més alt retreu les compres dels consumidors: alguns compren menys i uns altres deixen de comprar. Per tant, els **consumidors empitjoren**.

c) Si les compres dels consumidors disminueixen i les vendes de les ofertes nacionals augmenten, les importacions es veuen reduïdes: **el volum de comerç es contrau**.

d) Si el país és **suficientment important** en el mercat mundial del producte en qüestió, la reducció de compres pot **deprimir el preu mundial**. Aquesta reducció eventual en el preu d'importació comporta una millora en la **relació d'intercanvi**. Per a un país petit que té una **influència inapreciable** sobre el preu mundial, aquest efecte és també inapreciable.

#### Intercanvi

Recordeu que la relació d'intercanvi ve donada pel quocient entre preus d'exportació i preus d'importació.

e) L'Estat obté uns **ingressos aranzelaris** que, com qualsevol impost, depenen de la base impositiva (les importacions) i el tipus impositiu (el de l'aranzel).

Determinar l'efecte global de l'aranzel requereix avaluar els punts anteriors. Els productors nacionals hi surten guanyant i les arques de l'Estat també. En canvi els consumidors hi surten perdent.

En un **país petit**, l'efecte net és **negatiu**, ja que l'aranzel introdueix, sense contrapartides, unes distorsions de dos tipus:

1) **Ineficiència en la producció**: l'aranzel permet subsistir a unes empreses o que els fabricants nacionals produeixin unes quantitats incorrent en uns costos superiors als necessaris en l'economia internacional.

#### Exemple de ineficiència en la producció

Amb un preu mundial del petroli de 75 dòlars per barril, un aranzel sobre el petroli importat pels Estats Units de 25 dòlars per barril permetria mantenir en funcionament pous el cost d'explotació dels quals se situés entre 75 i 100 dòlars, que no són eficients a escala internacional. En termes mitjans, l'aranzel permetria que sobrevisquessin explotacions amb un cost de 87,5 dòlars per barril, un 17% més cares que les que determinen el preu mundial. Aquestes explotacions ineficients absorbirien uns recursos que es podrien utilitzar de manera eficient en la resta de l'economia.



Refineria petrolera

2) **Ineficiència en el consum**: l'aranzel desplaça del mercat consumidors que estarien disposats a pagar el que de veritat costa produir aquest article (el preu mundial), però que no estan disposats a pagar aquest preu mundial més el sobrepreu artificial de l'aranzel.

En un **país gran**, aquestes distorsions es poden veure parcialment contrarestades pel benefici derivat de la **millora de la relació d'intercanvi** (preu exportacions / preu importacions) del país que l'imposa. En efecte, si l'aranzel retreu les compres en el país que l'imposa, i aquestes compres representen una part substancial de la demanda en el mercat mundial, el preu mundial es veuria pressionat a la baixa. Aquesta reducció en el preu mundial d'un producte importat afavoreix la millora de la relació d'intercanvi. Però a la pràctica, aquest benefici és de segon ordre, i només és comparativament rellevant per a tipus aranzelaris reduïts.

En resum, malgrat les distorsions que genera un aranzel, hem vist que en són beneficiaris els productors nacionals i les arques d'hisenda, mentre que en són víctimes els consumidors.

Qualsevol observació del procés de presa de decisions il·lustra de manera més o menys visible la preponderància dels beneficiaris de la protecció sobre els perjudicats a l'hora d'adoptar mesures. No es tracta només d'una "perversió" del procés: és fonamental el fet que els **interessos** dels productors afectats estiguin **concentrats** en un sector, amb més o menys capacitat d'organització, mentre que els **perjudicis** de l'aranzel estan **difuminats** entre el conjunt dels

#### Poder adquisitiu

El poder adquisitiu que per no pagar el sobrepreu no es gasta en el bé subjecte a aranzel, es desvia a unes altres utilitzacions menys valorades pels consumidors.

#### Vegeu també

Per a una visió més detallada dels efectes dels aranzels en països grans i petits vegeu "Aranzels en països grans i petits" en el material complementari d'*Economia internacional*.

consumidors, sense afectar gaire especialment ningú en particular, per la qual cosa l'incentiu (a més de la capacitat) de mobilització és molt menor, si no pràcticament nul.

## 8.2. Restriccions quantitatives al comerç

Una **quota o contingent** és una restricció quantitativa: no es limita a encarrir les importacions, sinó que fixa un volum màxim d'unitats susceptibles d'importació.

Una **restricció voluntària d'exportacions** (VER, *voluntary export restraint*) és la fixació d'una restricció quantitativa de manera "negociada" o "voluntària", és a dir, amb l'aquiescència dels exportadors cap al mercat en qüestió.

Si les quotes o VER són inferiors a la quantia que s'hauria importat sota lliure comerç, originen una escassetat artificial que permet als venedors estrangers de carregar un preu superior al mundial.

El preu addicional que s'obté per les unitats importades representa ara uns ingressos addicionals per als fabricants estrangers en lloc d'uns ingressos aranzelaris.

Això explicaria l'atractiu de les VER per als exportadors estrangers, a banda del fet que els faciliten acords per a frenar la seva competència en el mercat en qüestió i els permeten altres pràctiques del tipus de "col·lusió" que en unes altres circumstàncies serien obertament il·legals en molts països.

L'estat que fixa la quota pot mirar de "reapropiar-se" aquest ingrés mitjançant procediments com la subhasta dels drets a vendre en el mercat nacional, o pot mirar d'utilitzar-la com un instrument politicoeconòmic distribuït entre diversos països estrangers l'accés al mercat en qüestió.

### Exemple de quota

Per exemple, es limita el nombre de cotxes d'importació que poden entrar en un país durant un any.

### Exemple de VER

Un dels casos més coneguts de VER varen ser les restriccions a les vendes d'automòbils japonesos als Estats Units i països de la Unió Europea des de la dècada dels vuitanta.

### 8.3. Altres barreres no aranzelàries

Sota la denominació genèrica de "barreres no aranzelàries" (NTB, *non-tariff-barriers*) s'inclou un **ampli arsenal de mesures o instruments**, diferents dels aranzels, que tenen l'efecte d'**afavorir els productes nacionals** del país que els imposa. La seva varietat representa a vegades un repte per a la imaginació.

Les normatives de requisits tècnics o sanitaris en són bons exemples. Són disposicions la finalitat declarada de les quals és la garantia de qualitat dels productes, al·legant preocupacions ben vistes per l'opinió pública, com ara la defensa dels consumidors, la salut pública o el medi ambient. Però elegint "astutament" els detalls de les especificacions tècniques es produeix l'efecte de deixar fora del mercat productes estrangers o d'imposar-los costos addicionals.

Les normes merament burocràtiques són una altra forma de barrera no aranzelària. Les formalitats duaneres es poden complicar fins a fer perdre en temps l'avantatge en cost. Es pot obligar, com va fer França amb els vídeos japonesos, que l'entrada en el país es produeixi precisament en un (petit) lloc fronterer (al·legant, per exemple, la instal·lació de l'"equip tècnic adequat"). Mirar de sistematitzar la possibilitat de traves administratives és tan difícil com limitar la imaginació dels buròcrates en aquest camp (es diria que és aquí on tenen el seu avantatge comparatiu).

Les polítiques de compres públiques o adjudicació d'obres i contractes públics (*public procurement*) són una altra via. Quan s'ha d'adquirir una flota de cotxes oficials o s'ha de fer una comanda d'equips informàtics per a les administracions públiques, per exemple, l'origen nacional pot ser un factor important, de forma declarada o encoberta (i de forma legal, il·legal o alegal, segons els casos).

### 8.4. Polítiques comercials estratègiques

A principis de la dècada dels vuitanta, una desacceleració important de l'activitat econòmica a escala internacional –en part provocada per les polítiques monetàries restrictives adreçades a contenir les tensions inflacionistes– va revifar, com en altres moments de la història, les temptacions proteccionistes. Als Estats Units, a més, la pujada del tipus d'interès per part de la Reserva Federal (que va contribuir a la crisi del deute a països com Mèxic i d'altres a partir de 1982) va portar a una apreciació notable del dòlar, que va afectar la competitivitat dels productes nord-americans enfront dels japonesos i europeus. Això també va contribuir a una nova onada de pressions proteccionistes sobre el govern dels Estats Units. Les acusacions a la potència ascendent de l'època, el Japó, eren semblants a les que més recentment s'han escoltat referides a altres economies asiàtiques.

#### Exemples de barreres no aranzelàries

Per exemple la composició de l'argila dels maons requerida per alguna legislació francesa deixaria fora els maons espanyols i els italians. Els estàndards de qualitat d'alguns aparells electrònics a Alemanya estaven fets d'acord amb els productes autòctons. Alterant lleugerament les quantitats o condicions d'alguns productes en les conserves (apel·lant a motius sanitaris) es pot allunyar del mercat nacional, almenys per un temps, un competidor molest. I així successivament.

Les negociacions comercials internacionals ja havien limitat la utilització d'algunes de les mesures tradicionals com els aranzels i les quotes. Com ja s'ha indicat, algunes variants "creatives", com les Restriccions Voluntàries a les Exportacions (VER) ja van evidenciar la força dels *lobbies* que demanaven protecció. I també van sorgir nous plantejaments que feien servir mesures que no eren de política comercial per assolir les finalitats bàsiques de les polítiques comercials, principalment afavorir els fabricants nacionals enfront dels rivals estrangers.

A l'hora d'intentar legitimar les peticions del que es va anomenar *neoproteccionisme*, es va apel·lar als desenvolupaments analítics que llavors estaven apareixent, en el marc de la *new trade theory* –teories del comerç intraindustrial–, ja comentades en el mòdul anterior. Així, el paper de les economies d'escala, que vam veure que esdevenia una font de guanys del comerç si aquest permetia accedir a mercats més amplis, es va fer servir com una justificació per a protegir el mercat interior per tal de permetre a les empreses nacionals assolir un aprofitament de les economies d'escala que reduís els seus costos unitaris i les fes més competitives en l'àmbit internacional. "Protegir-se de les importacions per a fomentar les exportacions" va ser la denominació d'aquesta argumentació.

Un altre tret de la llavors nova teoria del comerç era la constatació que molts mercats eren de competència imperfecta, fins i tot a escala internacional. Un dels casos més estudiats va ser la pugna al sector aeronàutic entre l'empresa nord-americana Boeing i el consorci europeu Airbus, un cas allunyat de la competència perfecta. Això implicava que podia haver-hi uns beneficis derivats del grau limitat de competència. Algunes de les polítiques que es van implementar tenien com a finalitat "portar al nostre país" aquestes rendes. Els arguments al respecte van ser denominats en algunes anàlisis *rent-shifting*, és a dir, desplaçament de rendes, per a descriure com pretenien portar a les empreses nacionals a assolir el màxim d'aquests beneficis o rendes.

Un tret important de moltes de les mesures proteccionistes era que volien afavorir les empreses nacionals per vies indirectes o estratègiques. Així, Europa va plantejar superar les ineficiències de la seva fragmentació tradicional en polítiques d'investigació i desenvolupament (R+D) per llançar unes línies finançades de forma conjunta per diversos països de la UE, i l'aeronàutic va ser seleccionat com un dels sectors estratègics. No es tractava doncs de donar subvencions ni a la producció ni a les exportacions d'avions Airbus, sinó de portar a terme una política europea de R+D.

Per la seva banda, els Estats Units argumentaven com el seu compromís amb la defensa i seguretat nacionals aconsellava contractes amb les empreses més importants, com ara Boeing, per tal de garantir estar sempre en primera línia de les innovacions tecnològiques en matèria de defensa aèria. Si els avenços en tecnologia aeronàutica militar eren transvasables als avions civils de Boeing, es tractava d'un efecte col·lateral d'una política estratègica de defensa nacional. Algunes altres actuacions en àmbits de polítiques industrials en el sector d'alta

tecnologia per part del Japó o de França, també van ser objecte d'escrutini des del punt de vista de com les eines de política industrial (no comercial) acabaven afavorint els fabricants nacionals enfront dels estrangers, intentant així contribuir a "desplaçar les rendes" d'aquests mercats a les respectives economies nacionals.

La denominació de polítiques comercials estratègiques que es va donar a aquestes estratègies recull, doncs, com s'assolien les finalitats tradicionals de les polítiques comercials mitjançant la utilització de vies indirectes o estratègiques, apel·lant a àmbits d'actuació en principi diferents de la política comercial tradicional.

### **8.5. De la protecció a la precaució**

Tradicionalment, l'estudi de les mesures de protecció no aranzelària feia especial referència a en quina mesura es tractava d'actuacions oportunistes, fins i tot de "picaresca", per donar protecció a determinats interessos locals buscant cobertures de "causes nobles", intentant defugir les acusacions tradicionals de respondre a demandes de protecció per part d'interessos mercantils específics. Als darrers temps s'ha accentuat la dimensió de recerca de precaucions en un entorn de productes complexos que els consumidors/ciudadans no sempre poden avaluar de manera individual en ítems com la qualitat o seguretat, plantejant doncs demandes de garanties als poders públics.

A l'epígraf anterior ja hem vist com en el món actual sovint es produeix una reversió en les actituds enfront del debat entre lliure comerç i mesures proteccionistes: a les formulacions tradicionals –com ja s'ha vist en parlar dels aranzels a l'apartat 3 d'aquest mòdul– els perjudicats pel lliure comerç que demanaven protecció eren les empreses, mentre que ara s'acaba de veure com les multinacionals que fragmenten els seus processos productius tenen incentius a l'hora de demanar un comerç sense traves. Des de la perspectiva dels consumidors/ciudadans, també s'està produint una reversió: de ser els principals perjudicats pels aranzels i mesures similars, els darrers temps s'observa com han crescut les reticències de part de l'opinió pública respecte als avenços en la liberalització comercial. Fins i tot alguns plantejaments sociopolítics –des de l'oposició a propostes d'acords megaregionals com el TTIP fins a votacions pel Brexit o les eleccions presidencials dels Estats Units– semblen en alguna mesura significativa influenciades per aquestes reticències de la ciutadania envers el lliure comerç.

Pascal Lamy, que va ser director de l'OMC, ha resumit de forma interessant aquests canvis en parlar d'un "nou món del comerç" (vegeu la referència al final d'aquest mòdul), en el qual l'èmfasi hauria passat de la protecció a la precaució. Les mesures que afecten al comerç internacional tindrien, des de la perspectiva dels consumidors/ciudadans, interès no tant en el seu vessant proteccionista (que pot encarrir una mica els productes), sinó sobretot en el de la precaució, d'oferir garanties en dimensions que van des de la qualitat tècnica

fins a la seguretat alimentària o fitosanitària. Dins de l'ampli ventall de mesures sota l'epígraf de "mesures no aranzelàries" han anat guanyant pes i presència les anomenades "barreres tècniques al comerç" (TBT, *technical barriers to trade*) i les mesures sanitàries i fitosanitàries (SPS, *sanitary and phytosanitary*), en principi adreçades a donar garanties, a respondre a les demandes de precaucions en àmbits tan sensibles.

No sorprendrà que el debat que sovint sorgeix és a quina escala les mesures de regulació i control basades en aquests arguments responen a raonables i sinceres preocupacions o si també, almenys en alguns casos, poden estar sent utilitzades com a mesures proteccionistes més subtils i indirectes. Així mateix es planteja en quina mesura l'aparició d'una teranyina de regulacions i especificacions tècniques, que sovint divergeixen d'un país a un altre, pot complicar la gestió del comerç internacional. Pascal Lamy (2015) fa una estimació aproximativa segons la qual al comerç actual els costos d'afrontar aquestes heterogeneïtats de regulacions suposaria uns costos que duplicarien els de les gestions a les fronteres...i quadruplicarien els costos explícits aranzelaris que encara subsisteixen.

També és cert que unes regulacions amb estàndards de qualitat i/o sanitaris significatius poden tenir aspectes positius sobre el comerç internacional. Unes garanties solvents al respecte poden contribuir a dissipar recels per part dels consumidors, de manera que, encara que suposin uns costos una mica superiors, poden portar a un increment de la demanda que finalment porti a més importacions. I, des de la perspectiva de les empreses exportadores, haver de complir uns estàndards de qualitat més elevats pot ser un important incentiu a un posicionament en nivells més elevats de valor afegit que millorin el seu posicionament competitiu a escala global.

Una manera d'afrontar les implicacions d'aquestes regulacions seria consensuar estàndards a escala internacional, d'aplicabilitat general. Però això també provoca friccions, ja que en alguns aspectes importants és difícil arribar a acords. Les diferents sensibilitats respecte als transgènics en seria un conegut cas.



## 9. Arguments proteccionistes

El conjunt d'arguments i mesures proteccionistes abasta un ventall molt ampli. Després dels plantejaments més tradicionals dels aranzels i les restriccions quantitatives examinats en els apartats anteriors, es resumeixen ara altres argumentacions, des de l'anomenat de la "indústria naixent" fins a les mesures de defensa comercial, passant per d'altres que tenen a veure amb altres vessants com els monetaris o d'externalitats o els impactes del comerç internacional sobre salaris i/o ocupació d'alguns sectors.

### 9.1. Indústria naixent

Els moments inicials en què emergeix una indústria o activitat en un país es poden veure compromesos si aquesta indústria nacional naixent es troba sotmesa a la pura competència d'altres empreses ja "madures" estrangeres. El govern protegiria la indústria naixent fins que la seva consolidació li permetés de competir en condicions d'igualtat.

Naturalment, els problemes vénen no solament a l'hora d'analitzar per quins motius una indústria naixent es pot veure en inferioritat de condicions respecte de la competència estrangera –comercialització i/o imatge, economies d'escala o *learning by doing* (aprenentatge mitjançant la pràctica)– i sobretot, i en qualsevol cas, com saber quan la indústria naixent "ha crescut" per a retirar-li la protecció. Per no parlar de què cal fer si la indústria no acaba de créixer mai suficientment o es revela ineficient a escala mundial. A més, sempre quedaria el dubte de fins a quin punt la mateixa protecció podria contribuir a "relaxar" les empreses nacionals, a salvaguardar-les de la pressió directa de la competència internacional.

Per aplicar aquest argument cal avaluar quines són les indústries en què el país tindria competitivitat en el futur. Aquest és un aspecte polèmic: ¿estem segurs que l'administració ho pot fer millor, per exemple, que el mercat de capitals, decidint quines activitats mereixen suport i finançament?

Una situació en què es considera aplicable l'argument és la de **conflicte entre l'avantatge comparatiu** (eficiència) i el **learning-by-doing**. A la figura 4 es mostren les corbes d'aprenentatge de dos països: mostren com es va reduint el cost per unitat a mesura que s'acumula experiència (mesurada en l'eix horitzontal com a  $Q$ , unitats produïdes des que es va iniciar l'activitat).

Suposem que la corba més elevada correspon al primer país que va iniciar la producció, mentre que la més baixa correspon al que es planteja entrar-hi. Per cada nivell de  $Q$ , el segon país té avantatge sobre el primer. Però de fet el primer país ha acumulat fins avui una experiència  $Q_1$  i té un cost unitari representat

#### Indústria naixent

L'argumentació de la indústria naixent fou utilitzada per les joves nacions dels segles XVIII i XIX, entre d'altres els Estats Units (avalada per Alexander Hamilton), Alemanya (amb Friedrich List) i el Canadà.



Friedrich List

#### Mercat de capitals

Si el mercat de capitals té "fallades" que l'allunyen de l'eficiència a llarg termini, l'argument acaba essent una versió del cas més general de distorsions o imperfeccions dels mercats.

pel punt A, mentre que el segon país, si entra inicialment, se situaria entorn del punt B i incorreria en un cost superior. Si aquesta fos la situació, tindria sentit "protegir" la indústria (naixent) del segon país fins que arribés almenys al punt C.

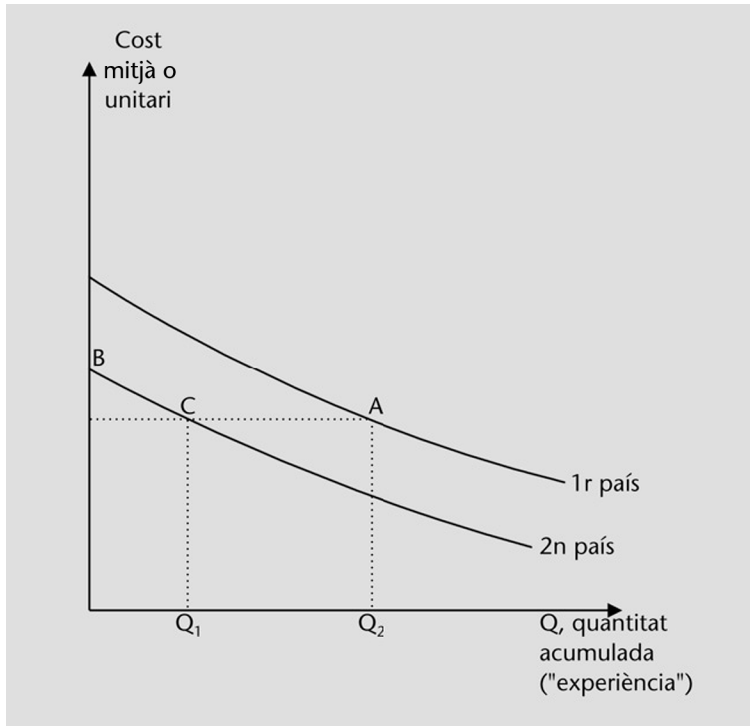


Figura 4

La justificació seria evitar que un avantatge merament temporal (cronològic, si volem) no impedisís l'aprofitament de la màxima eficiència.

#### El cas Airbus

Podem preguntar-nos, per exemple, si l'Airbus és un d'aquests casos; i si es així, fins quan requerirà protecció?

## 9.2. Protecció enfront de les importacions com a promoció d'exportacions

Assegurar una part substancial del mercat propi a les empreses nacionals els pot permetre l'aprofitament de les economies d'escala i, per tant, la consecució d'uns costos unitaris baixos que converteixin aquestes indústries en exportadores potencials.

L'argumentació és semblant a l'anterior, substituint les economies d'aprenentatge per les tradicionals economies d'escala: de fet en diversos casos en què aquest argument sembla haver-se aplicat, han estat presents els dos tipus d'"economies".

## 9.3. Defensa comercial

### 1) Antidumping

El *dumping* consisteix a vendre en els mercats exteriors a preu inferior al cost o a preu inferior al del mercat propi.

D'aquesta manera el nostre país adoptarà mesures *antidumping* davant de les empreses estrangeres que vinguin en els nostres mercats a preus per sota dels seus costos o preus en els seus mercats d'origen.

Els problemes de les mesures *antidumping* són bàsicament de definició i informació. Inclou el "preu normal" un marge de benefici "raonable"? Com es veu afectat per les evolucions conjunturals en el país productor o importador? Quins són els veritables costos de producció de les empreses estrangeres?

## 2) Resposta al "comerç no equitatiu"

Es refereix a pràctiques o comportaments de governs estrangers considerats deslleials o que poden falsejar la competència. Per exemple, subsidis a les seves indústries directament a l'exportació, o indirectes, via R+D, etc. S'ha anat ampliant l'ús d'aquestes argumentacions, apel·lant a la "manca d'equitat" derivada dels sistemes de distribució, polítiques antimonopoli, drets dels treballadors, etc., fins i tot de les taxes d'estalvi d'altres països.

Però sempre queda la pregunta: si els productes estrangers entren més barats al nostre país gràcies a subsidis dels seus governs, no seria més adequat agrair-los-ho que no pas amenaçar-los o aplicar represàlies?

Les consideracions a mitjà i llarg termini, i el pes polític més important dels productors nacionals, són els motius que expliquen el perquè de la resposta al comerç no equitatiu.

## 3) Defensa davant dels salaris baixos o protecció d'ocupació

Tradicionalment una font d'arguments per demanar protecció comercial s'ha basat en els seus efectes negatius sobre l'ocupació i/o els salaris d'alguns sectors de la població. Aquests arguments de vegades fan referència a un deslleial *dumping social* i, en els darrers temps, han obtingut un ressò sociopolític de certa transcendència.

Pel que fa als plantejaments més tradicionals, algun tipus de protecció és sovint la resposta esgrimida al *dumping social* que efectuarien països que produeixen a baix cost gràcies a salaris baixos i/o condicions laborals i socials mínimes.

### El dumping

Les pràctiques de *dumping* són perseguides per les seves repercussions a mitjà termini. Amenacen de portar a la ruïna la indústria nacional, de manera que després el mercat intern quedaria a mercè de preus més alts fixats per les empreses estrangeres que s'han apoderat del mercat.

### Exemple de dumping social

Quan els productes de la Unió Europea s'enfronten als produïts al sud-est asiàtic (o a l'est europeu), aquest argument és habitual.

Cal recordar que la teoria de l'avantatge comparatiu implica que uns costos sistemàticament més baixos en un país que en un altre no desplacen del comerç el país amb costos més elevats; de fet, salaris diferents són un dels mecanismes que donen lloc a unes pautes d'especialització en què tots els països tenen un lloc en la divisió internacional del treball. Però també és cert que altres enfocaments, com el de dotacions de factors, tenen implicacions distributives més explícites, amb alguns factors de producció que surten perdent, donant lloc per tant a conflictes distributius i les subsegüents pressions proteccionistes.

Assumit això, també cal valorar aquests dos aspectes:

a) Aquest argument reapareix freqüentment en fases d'atur important, tot i que si la resposta és molt proteccionista i dona lloc a represàlies –en el marc d'una eventual escalada proteccionista o "guerra comercial"–, a mitjà termini la contracció del comerç internacional l'acabarien pagant també els llocs de treball en les indústries d'exportació.

b) Quan països de costos salarials molt més baixos entren en un determinat sector i s'altera la divisió internacional del treball, els reajustaments que això comporta a l'interior dels antics països productors poden ser costosos en termes socials, humans i polítics.

De fet, en els darrers temps la polèmica sobre els efectes de la presència creixent en el comerç internacional de països en desenvolupament amb salaris baixos i/o condicions laborals mínimes és molt notable, amb efectes sobre les dinàmiques socials i polítiques.

Encara que en el mòdul 4 es tornarà a parlar d'aquests debats, es poden esmentar ara alguns aspectes dels impactes del comerç internacional sobre l'ocupació i els salaris que han contribuït al "brou de cultiu" de propostes proteccionistes.

#### 9.4. Altres argumentacions

##### a) Avantatges de diversificació

###### **Desavantatge de l'especialització**

Aquest és el problema dels països anomenats de "monocultiu". Si la seva producció i exportació bàsica és el plàtan (o el coure), les crisis en el mercat mundial del plàtan (o del coure) seran catàstrofes nacionals.

Es pot considerar que l'especialització que tendeix a induir l'avantatge comparatiu o les economies d'escala produeix una vulnerabilitat excessiva del país, davant de, per exemple, contraccions de la demanda (i/o caigudes de preu) en els mercats mundials.

### b) Arguments no econòmics

Han estat esgrimits i aplicats a sectors estratègics com els vinculats a la defensa nacional en sentit estricte (armament, munició, etc.) o ampli, i també en referència a la importància de l'autoproveïment alimentari en el cas de l'agricultura de la Unió Europea. L'any 2018 va cridar l'atenció que l'argumentació de l'Administració dels Estats Units per imposar aranzels a les importacions d'acer i alumini es fes en termes d'"exigències de seguretat nacional".



#### Exemple d'especialització

Per exemple si l'existència d'una indústria informàtica nacional aconsegueix que abundin els especialistes en informàtica o que els estudiants del país es familiaritzin amb la informàtica amb facilitat, el benefici serà per al conjunt de l'activitat.

### c) Externalitats

Es refereix a la conveniència de protegir els sectors, activitats o indústries que generen uns beneficis que s'"escampen" pel conjunt del país. Aquest efecte difusor serà màxim en les indústries amb més interdependències (*linkages*) amb la resta de l'activitat productiva.

En la mateixa línia, l'argument de la indústria d'alta tecnologia (*high-tech*) generadora d'innovacions que es poden utilitzar en altres sectors ha estat utilitzat àmpliament, no solament per a justificar mesures de protecció a la indústria nacional i generar un tipus de "comerç administrat" (*managed trade*). Però s'hauria de poder demostrar que les "externalitats positives" només es donen a escala nacional i no internacional, i per què.



L'alta tecnologia és fonamental en les economies d'escala.

En qualsevol cas, unes regles multilateralment acceptades a les indústries d'alta tecnologia semblen preferibles a la utilització de l'argument del suport a l'alta tecnologia com a forma de protecció o de "comerç administrat".

A vegades es formula per a protegir les indústries de "valor afegit" elevat: en l'exemple de l'avantatge comparatiu veïem com l'elevat valor afegit (salari) seguia l'elevada productivitat, i no a l'inrevés, de la mateixa manera que una elevada "intensitat tecnològica" en les exportacions és conseqüència, i no causa, d'un progrés tecnològic important.

## 10. El sistema comercial internacional: la OMC

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

L'experiència de la dècada dels anys trenta va tenir un gran influx en l'ordre econòmic internacional de la postguerra. Els efectes desastrosos de les actituds proteccionistes d'aquella dècada –des de l'aranzel Smoot-Hawley adoptat pels Estats Units fins al 1930, fins a les devaluacions encaminades a guanyar competitivitat uns països a costa dels altres ("devaluacions competitives")– marcaven la línia d'avançar cap al lliure comerç, però els passos no foren certament fàcils.

Per cobrir el buit de la ratificació de l'ITO, vint-i-tres països es van reunir a Ginebra el 1947 en una ronda de negociacions per a reduir els aranzels; d'aquesta trobada en va sortir l'Acord general sobre aranzels i comerç, GATT (General Agreement on Tariffs and Trade). L'acord, que establia uns principis que posteriorment van obtenir l'adhesió de més països, es va anar dotant d'una determinada estructura organitzativa.

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

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



Edifici del Banc Mundial

La clàusula de nació més afavorida –*most favoured nation*, MFN, en la terminologia anglesa– tenia una llarga tradició en acords bilaterals (com el tractat Cobden-Chevalier entre França i Anglaterra el 1860), però la seva generalització multilateral es va convertir en una eina operativa per anar avançant en la liberalització comercial. El sistema de comerç que plantejava el GATT era, doncs, essencialment multilateral i no discriminatori. El seu altre tret bàsic, i alhora instrument per a arribar a un sistema de comerç lliure a escala mundial a partir d'una realitat plena de traves al comerç, era la reciprocitat, consubstancial a qualsevol procés de negociació. Aquest tret va servir, de fet, per a caminar en la direcció del lliure comerç utilitzant els interessos dels exportadors en un comerç més obert per a contrarestar les pressions en sentit oposat de les empreses que competien amb les importacions.

Des de la perspectiva institucional, un punt d'inflexió significatiu va ser la posada en funcionament de l'Organització Mundial del Comerç el 1995, amb un estatus jurídic i polític plenament equiparable al de les altres grans organitzacions internacionals (i que no tenia el GATT).

Només com a resultat de les negociacions de la Ronda Uruguai, finalitzada en 1993 i signats els acords en 1994, es va crear l'Organització Mundial del Comerç (OMC, en sigles angleses WTO, *World Trade Organization*), que des de 1995 substitueix de manera institucional el mateix GATT.

L'OMC va heretar del GATT una situació complexa, derivada de factors que van des de l'ampliació del nombre d'actors participants en les negociacions (el setembre de 2018 eren 164 els estats membres, amb fites com la incorporació de la Xina el 2001 i de Rússia el 2012) i la sofisticació de les agendes dels temes a negociar (amb ítems tradicionalment delicats com els agrícoles, i d'altres de nous com els relatius al comerç electrònic), a les noves realitats que inclouen el paper de les cadenes globals de valors i, els darrers anys, l'alentiment del comerç internacional en el marc d'una feble recuperació després de la crisi de 2008. Un tema que es discuteix és si l'OMC s'ha adaptat prou bé a aquest nou entorn o si, com plantegen alguns crítics, encara es tracta de regular "el comerç del segle XXI amb regles del segle XX".

En el mòdul 3 s'examina la proliferació dels acords comercials regionals i la seva "convivència" amb les regles en principi multilaterals que defensa l'OMC, i s'amplien –com també en el mòdul 4– els debats sobre el present i el futur del sistema comercial mundial.

#### L'OMC

Amb l'inici de les activitats de l'OMC (WTO) el 1995, arriba amb 50 anys de retard una veritable –en termes jurídics– organització internacional en matèria comercial: com ja hem assenyalat al principi d'aquest apartat, el GATT fou la forma d'organitzar les negociacions multilaterals comercials quan no va ser possible, en finalitzar la Segona Guerra Mundial, crear una organització del comerç internacional anàloga, en els seus respectius àmbits, al Fons Monetari Internacional o al Banc Mundial.

## Resum

En aquest mòdul hem analitzat les raons per les quals hi ha un important comerç internacional, ja que els països troben preferible l'especialització seguida de l'intercanvi que l'alternativa autàrquica. Les raons del comerç internacional tenen a veure amb les diferències entre països, que donen lloc a l'aparició d'avantatges comparatius (basats en diferències de productivitat, com en la formulació original de David Ricardo, o en diferències en les dotacions de factors o en avantatges endògens), o amb les similituds, que fan sorgir el comerç intraindustrial per tal d'aprofitar les economies d'escala, produir una varietat més àmplia de mercaderies i reduir les imperfeccions de la competència.

Els guanys en eficiència i productivitat derivats d'una reassignació de recursos envers les empreses més dinàmiques, així com la potenciació de diversos mecanismes comercials i inversors per a assolir graus creixents de presència exterior i conformar xarxes globals de producció, són altres fonts d'eventuals beneficis de la internacionalització.

Malgrat les bones raons per al comerç internacional, històricament hi ha hagut discriminacions que miraven d'afavorir les indústries nacionals davant de les estrangeres, configurant l'anomenat proteccionisme. Hem vist el funcionament de l'arancel, com a eina proteccionista més bàsica acompanyada a la pràctica per mesures quantitatives i altres barreres no aranzelàries. El debat entre arguments a favor del lliure comerç i arguments a favor d'algun tipus de proteccionisme configuren una de les polèmiques més tradicionals en economia. Arguments com desplaçar la relació d'intercanvi, desplaçar rendes mitjançant polítiques comercials estratègiques, afavorir les indústries que comencen, protegir els mercats de treball nacionals, etc. són alguns dels arguments més controvertits que hem examinat.

Des del final de la Segona Guerra Mundial el GATT intenta arrelar un sistema multilateral de comerç cada vegada més obert. Hem vist com s'anava ampliant progressivament l'àmbit dels temes de l'agenda de les negociacions internacionals comercials, i com des del 1995 es va institucionalitzar l'Organització Mundial de Comerç, amb molts temes importants pendents. Els principis de multilateralisme i no-discriminació es poden veure en perill per la proliferació d'acords regionals i actituds unilaterals, que cal supervisar i reconduir des de l'OMC mitjançant l'anàlisi dels acords comercials regionals i la consolidació del mecanisme de resolució de disputes comercials al si de la mateixa OMC.



## Activitats

1. Considereu una economia internacional de dos països com la de l'apartat 1. Al país A, per a produir blat són necessàries dues hores de treball per unitat de blat, i per a produir ordinadors cal una hora per unitat. Al país B són necessàries tres hores de treball per una unitat de blat i sis hores de treball per ordinador. El país A té cent hores de treball i el país B en té tres-centes. Determineu quin país té avantatge absolut i relatiu en cada bé. Demostreu que si cada país s'especialitza segons l'avantatge comparatiu i després s'intercanvia al mercat internacional una unitat de blat per una d'ordinador, tots dos països hi surten guanyant (suggeriment: pot ser útil construir les fronteres de possibilitats de producció i de consum dels països). (Una mica més complicat: quina seria la relació entre els salaris –retribució del treball– al país A i al país B; suggeriment: heu de demostrar que seran el triple en A que en B.) Si ara el país A fos tancat (autàrquic) però experimentés un progrés tecnològic en el sector del blat que permetés produir una unitat amb només una hora de treball, comproveu que el resultat en termes de possibilitats de consum seria el mateix que amb comerç (lliçó: els guanys del comerç tenen una analogia notable amb els del progrés tècnic). Si partim de la situació de comerç inicial, i ara el país B millora la seva productivitat en el blat, de manera que en lloc de tres hores n'hi ha prou amb dues i mitja per a produir una unitat de blat, digueu quin impacte tindrà això sobre el comerç i el benestar dels dos països (suggeriment: potser descobriu que el progrés de la resta del món no sempre és dolent per a nosaltres).

2. Repasseu els principals trets del comerç internacional actualitzats seguint les publicacions de l'OMC/WTO, en especial les seccions inicials del World Trade Report i del World Trade Statistical Review, complementats amb l'informe d'UNCTAD (Conferència de les Nacions Unides sobre Comerç i Desenvolupament) Trade and Development Report.

Analitzeu les dades respecte a vessants com:

- l'evolució del total de comerç i dels components de comerç en mercaderies i en serveis;
- el pes de diferents països i grups de països al comerç internacional, com ara les economies avançades i les economies emergents i en desenvolupament;
- el paper de les transaccions en el si d'acords regionals;
- indicadors d'intercanvis d'*inputs* intermedis (productes no finals).

Discutiu com afecten aquests trets a la configuració del comerç mundial.

3. Seguiu l'evolució de les mesures proteccionistes a partir dels documents de l'Organització Mundial del Comerç que monitoritzen les polítiques comercials: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/tp\\_r\\_e/trade\\_monitoring\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/tp_r_e/trade_monitoring_e.htm)

Analitzeu l'evolució de la quantitat i tipologia de mesures proteccionistes i les valoracions que s'efectuen.

4. Seguiu els informes sobre comerç internacional de Global TradeAlert a: <http://www.globaltradealert.org/>

Analitzeu l'evolució en quantitat i tipologia de les mesures proteccionistes i de les liberalitzadores, els principals països que les prenen o que s'hi veuen afectats, així com el tipus de productes. Valoreu l'escenari que es planteja respecte a les tensions entre liberalització comercial i mesures restrictives.

## Exercicis d'autoavaluació

1. El fonament del model clàssic de Ricardo d'avantatge comparatiu per a explicar el comerç entre països rau en:

- les similituds entre països.
- les diferències en la dimensió del mercat.
- les diferències de productivitat.
- la presència d'economies d'escala.

2. El comerç intraindustrial...

- s'explica, entre altres raons, per un millor aprofitament de les economies d'escala.
- només té sentit entre països amb diferències de productivitat significatives.
- només té sentit entre països amb diferències notables en la seva dotació de factors.
- res d'això anterior.

3. La relació (real) d'intercanvi d'un país es defineix com:

- a) el quocient entre la renda del país i la renda de la resta del món.
- b) el quocient entre el nivell de preus dels béns i el dels serveis.
- c) el quocient entre els preus de les exportacions i els de les importacions.
- d) les diferències entre el tipus d'interès del país i el de l'estranger.

4. Entre els potencials guanys del comerç internacional derivats dels enfocaments que consideren l'heterogeneïtat entre empreses, s'inclou...

- a) un aprofitament dels avantatges comparatius en tots els sectors.
- b) una reassignació de recursos envers les empreses més eficients que millora la productivitat agregada.
- c) una millora de les economies d'escala en totes les empreses d'un sector.
- d) res d'això anterior.

5. Les "xarxes globals de producció" s'associen a...

- a) una pluralitat de proveïdors i clients en diferents països.
- b) un increment del comerç en components i entrades (*inputs*) intermèdies.
- c) una pluralitat de vies d'internacionalització, com les comercials, inversores o contractuals.
- d) tot l'anterior.

6. L'anomenat teorema Stolper-Samuelson...

- a) prediu sobre la base de l'enfocament de dotacions de factors qui sortirà guanyant i qui perdent amb l'obertura comercial.
- b) explica la possibilitat del comerç intraindustrial.
- c) prediu segons els avantatges comparatius com els països amb tecnologia més endarrerida no poden sortir beneficiats del comerç internacional.
- d) res d'això anterior.

7. L'enfocament dels avantatges comparatius...

- a) no pot explicar que un país sigui al mateix temps exportador i importador d'un mateix producte.
- b) no pot explicar el comerç entre països amb nivells tecnològics molt diferents.
- c) no pot explicar el comerç entre països amb nivells salarials molt diferents.
- d) res d'això anterior.

8. Els intercanvis comercials de productes intermedis, relacionat amb el *trading intasks*...

- a) va ser descrit per Adam Smith al segle XVIII.
- b) és l'exemple típic de guanys del comerç en la formulació de Ricardo al segle XIX.
- c) ha crescut molt amb els avenços en les tecnologies de la comunicació, transport i informació.
- d) res d'això anterior.

9. Les explicacions del comerç internacional basades en les diferències de les dotacions de factors...

- a) incorporen una dinàmica de guanyadors i perdedors com a resultat de l'obertura al comerç internacional.
- b) garanteixen que tots els factors productius d'un país surten guanyant amb l'obertura al comerç internacional.
- c) es basen en l'aprofitament de les economies d'escala.
- d) res d'això anterior.

10. Un aranzel...

- a) distorsiona l'eficiència en el consum i la producció però pot millorar la relació d'intercanvi.
- b) millora l'eficiència en el consum i la producció, encara que perjudiqui la relació d'intercanvi.
- c) millora l'eficiència en el consum, però empitjora la de la producció.
- d) empitjora l'eficiència en el consum, però millora la de la producció.

11. L'argument de les economies d'escala dinàmiques o de protecció en la indústria naixent...

- a) no s'havia aplicat mai fins que ho va fer el Japó.
- b) va ser utilitzat pels Estats Units i Alemanya el segle passat.
- c) és una de les novetats del comerç intraindustrial.
- d) res d'això anterior.

12. Les polítiques comercials estratègiques actuen sovint...

- a) via aranzels, però no via restriccions quantitatives.
- b) via restriccions quantitatives, però no via aranzels.
- c) via polítiques industrials i tecnològiques.
- d) res d'això anterior.

13. Les mesures de facilitació del comerç...

- a) guanyen pes en un món de cadenes globals de valor.
- b) són d'importància marginal especialment en un món de baixos aranzels.
- c) no han estat objecte de negociació al si de l'OMC/WTO.
- d) res d'això anterior.

14. Un exemple de mesura de precaució –i en principi no de protecció– seria:

- a) un aranzel.
- b) un subsidi a l'exportació dels productes agrícoles nacionals.
- c) una prohibició d'importar productes agrícoles tractats amb fertilitzants contaminants.
- d) res d'això anterior.

15. La proliferació de les cadenes globals de valor:

- a) ha afeblit alguns arguments proteccionistes donada la complementarietat que estableixen entre interessos de diversos països.
- b) ha contribuït al fet que els recels al lliure comerç vinguin més per part dels consumidors que per part de les empreses.
- c) ha reforçat el paper de les mesures de facilitació del comerç.
- d) totes les opcions anteriors són certes.

## **Solucionari**

### **Exercicis d'autoavaluació**

1. c

2. a

3. c

4. b

5. d

6. a

7. a

8. c

9. a

10. a

11. b

12. c

13. a

14. c

15. d

## Glossari

**acord general sobre aranzels i comerç (GATT)** *m* Acord inicialment subscrit el 1947, en fracassar la creació de la "International Trade Organization", i que incorporava els principis de multilateralisme i no-discriminació en les negociacions i concessions comercials. Es va estendre progressivament a nous membres i àmbits, i va ser el marc de les negociacions comercials multilaterals, especialment les anomenades "Rondes". La Ronda Uruguai (1986-1993) va acabar amb un acord que integrava el GATT dins la nova Organització Mundial de Comerç (OMC;WTO).

**aranzel** *m* Impost a les importacions.

**autarquia** *f* Sistema econòmic que mira d'excloure el comerç internacional, portant el país a l'autosubministrament de tots els productes.

**avantatge absolut** *f* Es predica d'un país més eficient que un altre (productor més barat, el que consumeix menys recursos) en una activitat determinada.

**avantatge comparatiu** *f* El que deriva de tenir un cost d'oportunitat en una activitat determinada inferior al d'un altre país. Dit d'una altra manera, un país té avantatge comparatiu en una activitat determinada davant d'un altre si és un productor comparativament o relativament més eficient (més barat). Això implica que un país pot tenir desavantatge absolut en totes les activitats respecte a un altre, però al mateix temps tenir avantatge comparatiu en la producció en què és relativament menys ineficient, i per tant el cost d'oportunitat de produir aquest bé en aquest país és inferior a fer-ho en el que té avantatge absolut en tot. La diferència bàsica amb l'avantatge absolut és que per a avaluar quin país té avantatge absolut en la producció d'un bé determinat n'hi ha prou de comparar els costos de producció d'aquest bé als dos països; en canvi per a trobar els avantatges comparatius necessitem comparar què es podria fer en cada país si els recursos destinats a produir un bé es dediquessin, alternativament, a la producció d'un altre (cal recordar que el cost d'oportunitat d'un bé és precisament allò que es podria produir si en lloc de destinar els recursos al bé en qüestió es destinessin a altre us alternatiu).

**barreres no aranzelàries** *f pl* Tota l'àmplia varietat d'obstacles que un país pot imposar als productes provinents de l'estranger per vies diferents de l'aranzel (per exemple, restriccions quantitatives com quotes, problemes administratius a la importació, etc.).

**comerç internacional** *m* Transaccions comercials entre països diferents o entre empreses i altres agents econòmics residents en països diferents.

**comerç intraindustrial** *m* Intercanvi de productes relativament similars (que pertanyen a una mateixa indústria, com ara automòbils o mobiliari d'oficina) entre països relativament similars (en estructura productiva, nivell de desenvolupament, institucions, etc.).

**desplaçament de rendes** *m* Objectiu dels governs quan donen suport a empreses nacionals per tal d'aconseguir que aquestes accedeixin als beneficis o rendes derivades de la competència imperfecta a nivell del mercat mundial.

**dotació de factors** *f* Quantitat de factors de producció de què disposa un país. Normalment s'expressa en termes comparatius entre països: un país té una dotació del factor treball abundant en relació amb un altre si la ràtio entre treball i altres factors (capital o terra, per exemple) és més elevada al primer país que al segon.

**especialització** *f* Sistema de divisió del treball (entre persones o entre països) en el qual cadascú es concentra en una tasca de producció concreta i obté la resta de productes que desitja mitjançant l'intercanvi (comerç).

**exportacions** *f pl* Adquisicions per part de residents a l'estranger de béns i serveis de producció nacional.

**GATS** Acord general sobre comerç en serveis. Constitueix l'aplicació de la filosofia GATT al comerç en serveis, cada vegada més importants al món actual (per exemple, serveis financers, de telecomunicacions, turisme, etc.); es basa en el principi de "tracte nacional" per a totes les entitats que prestin un servei a un país, sense discriminacions per nacionalitat.

**GATT** *vegeu* Acord general sobre aranzels i comerç.

**importacions** *f pl* Adquisicions per part de residents nacionals de béns i serveis de producció estrangera.

**OMC** Organització Mundial de Comerç (*World Trade Organization*, WTO). Organisme en funcionament des del 1995, basat en el multilateralisme i el sistema comercial mundial obert,

que supervisa i regula el comerç internacional, i és seu de negociacions comercials multilaterals i de resolució de disputes comercials internacionals.

**política comercial** *f* Conjunt de mesures dels governs per tal d'interferir en el lliure joc del comerç internacional, normalment en defensa dels productors nacionals.

**política comercial estratègica** *f* Conjunt de mesures que mira d'aconseguir el resultat de la política comercial, és a dir, afavorir les empreses nacionals, però mitjançant vies més subtils i/o indirectes (per exemple, polítiques industrials, tecnològiques, de compres públiques) i que habitualment miren d'influenciar el comportament dels rivals de les empreses nacionals.

**proteccionisme** *m* Conjunt de mesures i actituds de restricció del lliure comerç, normalment amb l'argument de protegir els interessos nacionals (els productors nacionals).

**quotes** *f pl* Limitacions o restriccions a la quantitat de producte estranger que es pot importar a un país durant un període determinat.

**relació d'intercanvi** *f* Ràtio entre els preus d'exportació i els preus d'importació d'un país. Un augment de la relació d'intercanvi vol dir que el país ven els seus productes més cars i compra el que necessita fora més barat.

**restricció voluntària d'exportacions (VER)** *f* Limitació quantitativa de les exportacions d'un país a un altre, normalment pactada o "suggerida" per l'importador; aquest aconsegueix de limitar l'impacte dels productes importats sobre els fabricants nacionals, i l'exportador pot aconseguir unes rendes derivades de l'increment de preu associat a l'escassetat artificial generada per la VER.

## Bibliografia

### Per a ampliar i actualitzar

Els capítols sobre explicacions del comerç internacional dels manuals esmentats com a referències generals per al conjunt de l'assignatura –Krugman i altres, Feenstra i Taylor– amplien de manera excel·lent els plantejaments d'aquest mòdul.

La web de l'Organització Mundial del Comerç, [www.wto.org](http://www.wto.org), conté informació actualitzada sobre estadístiques i anàlisis del comerç internacional. La seva publicació anual, *World Trade Report*, conté un resum dels principals trets de cada any, així com el desenvolupament monogràfic d'algun tema que es considera d'especial rellevància. Al llarg d'aquest text es fan referències a algunes de les recents edicions d'aquest informe. Les estadístiques de comerç internacional tenen des de 2016 el format de la *World Trade Statistical Review*, amb un resum inicial dels principals trets.

Un bon plantejament de les novetats en matèria de polítiques comercials és:

**Lamy, Pascal** (2015). *The New World of Trade, The Third Jan Tumlir Lecture*. ECIPE. <http://www.ecipe.org/app/uploads/2015/05/JAN-Tumlir-POLICE-Essays-%E2%80%9420151.pdf>

Una valoració dels enfocaments clàssics del comerç internacional en el món global és la conferència pronunciada per l'aleshores director general de l'OMC/WTO Pascal Lamy a la Paris School of Economics, l'abril de 2010, sobre "fets i ficcions en l'economia del comerç internacional", amb el subtítol "¿Està mort l'avantatge comparatiu?". [http://www.wto.org/english/news\\_e/spp1\\_e/spp1152\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/spp1_e/spp1152_e.htm), amb versió en castellà: [http://www.wto.org/spanish/news\\_s/spp1\\_s/spp1152\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/news_s/spp1_s/spp1152_s.htm)

Un article que resumeix de manera clara i sense excessius tecnicismes els continguts dels enfocaments que incorporen comportaments empresarials en les dinàmiques exportadores i d'internacionalització és:

**Melitz, Marc; Trefler, Daniel** (2012). "Gains from Trade When Firms Matter". *Journal of Economic Perspectives* (vol. 26, núm. 2, primavera 2012, pàg. 91-118). <http://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.26.2.91>

Sobre especialització vertical, una referència pionera és:

**Hummels, D.; Rapoport, D.; Yi, K.** (1998, juny). "Vertical Specialization and the Changing Nature of World Trade". *FRBNY Economic Policy Review*. <http://app.ny.frb.org/research/epr/98v04n2/9806hummm.pdf>

I una versió més elaborada:

**Hummels, D.; Ishii, J.; Yi, K.** (2001, juny). "The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade". *Journal of International Economics* (vol. 54, núm. 1).

Sobre *trading in tasks*, la formulació inicial enllaçant amb Adam Smith i David Ricardo va ser "The Rise of Offshoring: It's Not Wine for Clothing Anymore", ponència presentada a la conferència Jackson Hole (agost de 2006). [http://www.princeton.edu/~pcglobal/research/papers/grossman\\_rise\\_offshoring\\_0602.pdf](http://www.princeton.edu/~pcglobal/research/papers/grossman_rise_offshoring_0602.pdf)

La versió més acadèmica és:

**Grossman, G.; Rossi-Hansberg, E.** (2008, desembre). "Trading Tasks: a Simple Theory of Offshoring". *American Economic Review*.

Una síntesi de diversos enfocaments és:

**Bernard, Andrew; Jensen, J., Bradford; Redding, Stephen; Schott, Peter** (2016, octubre). "Global Firms". *Working paper* (NBER 22727). <http://www.nber.org/papers/w22727>

