

Actors integradors

Ramon Ribera Fumaz
Francesc González Reverté

P08/14020/01173



Universitat Oberta
de Catalunya

www.uoc.edu

Índex

Introducció	5
Objectius	8
1. Les companyies transnacionals	9
1.1. Xarxes de producció global	9
1.2. El nou regionalisme	12
1.3. Integrant XPG amb el nou regionalisme: l'acoblament estratègic	14
2. Els fluxos migratoris i el treball	16
2.1. Teories explicatives dels moviments migratoris	16
2.2. L'evolució del perfil migratori en el món	19
2.3. Migracions internacionals i desenvolupament. Una relació desigual?	22
2.4. Les polítiques migratòries	23
3. L'estat	25
3.1. L'estat i l'economia	26
3.2. De l'estat del benestar a les estat neoliberal	27
4. El consumidor global	32
4.1. Del consumidor fordista al postmodern	33
4.2. L'efecte del consumidor sobre la producció	34
4.3. El paper del comerç en el consumidor	34
5. Conclusions	37

Introducció

En els mòduls anteriors, hem repassat quatre de les dimensions que influeixen en els processos d'integració de mercats. En aquest mòdul canviarem el punt de partida, passarem de l'anàlisi de les dimensions als actors que hi intervenen. Com ja hem anat repetint al llarg del curs, els mercats no són objectes naturals, sinó construccions socials, és a dir, formades i creades per persones. Persones que prenen decisions individualment (consumidors, per exemple) o que les prenen com a part d'un col·lectiu (treballadors, famílies, empreses); en aquest segon cas parlem d'actors institucionals.

En aquest sentit, per tal d'entendre els processos que hi ha darrere de la integració de mercats abans hem d'entendre de quina manera es relacionen les seves diferents dimensions amb les decisions i les accions dels actors implicats. El punt de partida per a fer-ho serà entendre

"els processos econòmics (producció, distribució i consum) en termes de *connexions* d'activitats vinculades a través de *fluxos* de fenòmens materials i no materials (com els serveis) en circuits i xarxes. Aquests circuits i xarxes constitueixen *estructures relacionals* i *processos* en què les *relacions de poder* entre els 'actors' clau –empreses, estats, individus, grups socials– són desiguals" (Dicken, 2007, pàg. 10, èmfasi original).

En d'altres paraules, l'intercanvi de mercaderies –el mercat– necessita de processos d'elaboració de la mercaderia que s'ha de vendre –producció–, que aquesta arribi al mercat per tal que es pugui vendre –distribució– i que algú la compri per a cobrir una necessitat –consum. Això vol dir tota una sèrie d'activitats de producció, distribució i consum connectades entre elles a través de fenòmens materials (per exemple, el transport de mercaderies, col·locació del producte a la botiga, etc.) i no materials (per exemple, l'atenció al client, etc.) en forma de xarxa.

Interconnexió entre els processos econòmics

Comprar menjar implica que productors i distribuïdors portin aliments al mercat on el consumidor els compra per tal de poder-los consumir, i per a això s'han creat estructures de producció, distribució i venda que permeten que cada setmana puguem anar al mercat i a canvi de diners puguem comprar el menjar. Però cada cop que comprem una ampolla de llet, per exemple, no improvisem, sinó que l'ampolla de llet (i els diners que en paguem) circula per totes aquestes xarxes de forma estructurada de manera que els diferents agents es relacionen (els treballadors amb els empresaris, els empresaris agrícoles amb els distribuïdors, els distribuïdors amb els detallistes, etc.). Però en aquestes relacions no tothom té el mateix poder. En el mercat de la llet, els distribuïdors i les grans superfícies són els que marquen els preus i les condicions, mentre que els pagesos i les empreses làcties no poden fer altra cosa que acceptar les condicions de venda del producte. Tot això emmarcat, a Europa, per una política agrària comuna que regula tots els nivells de producció. En altres paraules, hi ha actors amb més poder de decisió que d'altres.

Però aquests circuits econòmics no es poden deslligar dels processos socials, polítics i espacials en els quals estan inserits (Granovetter, 1985). En altres paraules, l'acció econòmica és un procés situat en estructures de relacions socials, culturals i institucionals que varien de mercat en mercat, i per tant d'un

lloc a l'altre (Bathelt i Glückler, 2003; Dicken i Malmberg, 2001). En aquests sentit, donat que els processos econòmics es desenvolupen i s'articulen conjuntament amb els processos socials i amb relacions de poder dinàmiques, és impossible aplicar lleis generals que es puguin aplicar universalment (Sayer, 2000), i d'aquí la necessitat d'establir la recerca al voltant de l'estudi de casos concrets. Aquests dos principis s'articulen en tres proposicions bàsiques que emmarquen l'aproximació a la integració de mercats (Bathelt i Glückler, 2003, pàg. 128-9):

- 1) **Contextualització:** els agents econòmics estan situats en contextos de relacions socials i institucionals particulars.

Com hem vist en el mòdul "Globalització i integració de mercats", hi ha diverses formes d'economies de mercat amb marcs regulatius i maneres de fer diferent. En aquests contextos, diferents actors tenen diferent força o poder de decisió. Per exemple, una empresa altament contaminant actuarà de manera diferent si s'instal·la en un país desenvolupat amb un estat fort i amb forta consciència pel respecte al medi ambient (p. ex. un país escandinau) que si decideix instal·lar-se en un petit país en vies de desenvolupament esperant inversió estrangera directe per a dinamitzar el creixement on la consciència pel medi ambient no és tan valorada (p. ex. un país sub-saharià).

- 2) **Trajectòria depenent:** donada aquesta contextualització, les decisions, accions i interaccions preses permeten i restringeixen el context per a les accions futures.

En altres paraules, una vegada es pren una decisió, aquesta té repercussions, i és difícil no tan sols fer marxa enrere, sinó que també ens limita les decisions futures. Per exemple, si es decideix i s'aplica un codi de circulació on es condueix per l'esquerra, serà difícil canviar el sentit de la circulació un cop els conductors estan acostumats, les carreteres, indicacions i cotxes estan preparats per a conduir per l'esquerra i no per la dreta.

- 3) **Contingència:** l'acció econòmica és un sistema obert, incompletament determinat, i no pot ser predit mitjançant lleis universals, sinó lligades a les decisions i accions dels agents econòmics, que poden desviar-se de comportaments anteriors (encara que emmarcats en unes trajectòries històriques).

Per exemple, el govern del Regne Unit que des d'els anys vuitanta va ser un dels estats líders en la liberalització i privatització dels serveis públics, un dels països europeus amb menys entrebancs en la iniciativa privada i menys participació directa del govern en l'economia, va considerar necessari nacionalitzar el banc Northern Rock degut a la crisi financera relacionada amb les hipoteques *subprime* al 2007.

Dins aquest marc, ens centrem en aquelles persones, empreses, institucions i altres organitzacions que estan involucrades en la presa de decisions en els mercats, i també en aquelles persones i entorns que estan subjectes a les con-

seqüències d'aquestes accions, els recursos de què disposen, les organitzacions on estan inserides i les estratègies desenvolupades. En particular, en la manera com aquests agents i el seu entorn poden generar processos d'**acoblament estratègic i complementarietat** per tal de generar trajectòries d'integració global (Jessop, 2007; Coe *et al.*, 2007).

En resum, en els processos d'integració de mercats ens trobem amb actors de diferents tipus, alguns amb més poder de decisió i acció que d'altres, però que són clau per a entendre aquests processos: companyies transnacionals, treballadors i immigrants, l'estat i els consumidors.

Objectius

Els principals objectius d'aquest mòdul són els següents:

- 1.** Entendre la integració de mercats des de l'òptica dels principals actors globals.
- 2.** Estudiar el paper de les companyies transnacionals en la globalització i la creació de sistemes de producció global.
- 3.** Presentar les principals aproximacions a la comprensió dels fluxos migratoris.
- 4.** Revisar el paper de l'estat en la integració de mercats.
- 5.** Entendre els canvis en els consumidors i el seu efecte en la integració de mercats.
- 6.** Capacitat per adaptar el paper dels actors principals amb les dimensions més importants de la integració de mercats.

1. Les companyies transnacionals

Com ja vam veure en el mòdul "La dimensió econòmica de la integració de mercats", un dels principals actors en els processos de globalització i integració de mercats són el que anomenàvem empreses transnacionals. Tot i que la major part de la producció mundial es produeix en empreses de mida petita i mitjana (aquestes pimes també són els principals ocupadors). Moltes d'aquestes empreses treballen directament o indirectament per a grans companyies presents en més d'un país, que controlen els processos de producció i/o distribució de mercaderies. Però ni les empreses transnacionals (ni qualsevol altra) han de produir, distribuir i vendre en mercats geogràfics, ni els territoris poden tenir mercats integrats sense empreses que aportin mercaderies.

D'aquesta manera, tenint en compte el paper de les companyies transnacionals i l'espacialitat (geografia) dels mercats, ens interessa vincular en aquesta anàlisi una perspectiva empresarial que tingui en compte la complexitat de la seva inserció en els processos globals, nacionals i locals, i d'altra banda també ens interessa estudiar de quina manera els recursos i l'organització de territoris regionals poden oferir una base competitiva per a la creació de trajectòries locals i empresarials virtuoses. En resum, volem entendre que tant els territoris com les empreses poden adaptar-se a la integració de mercats. Per aquest motiu, en l'estudi utilitzarem dos grups d'enfocaments teòrics:

- Les xarxes de producció global (XPG - *global production networks*; Henderson *et al.*, 2002):

"és un enfocament que se centra en les complexes teranyines organitzacionals i geogràfiques de xarxes intra-, inter- i extra-empreses que caracteritzen els sistemes de producció contemporanis" (Hess i Coe, 2006, pàg. 1207).

- El nou "regionalisme" (Storper 1997; MacLeod, 2002):

"els territoris que tenen èxit són aquells que poden mantenir i atreure les activitats d'alt valor afegit de les grans corporacions transnacionals, que solen estar lligades al procés d'innovar nous productes i formes de producció i venda, o poden donar suport a la indústria local per tal que pugi ser flexible i innovadora" (Storper, 1997).

1.1. Xarxes de producció global

En les darreres dècades, hi ha hagut un gran nombre d'estudis que, defugint d'aquests problemes, han agafat l'escala global (en contraposició a la internacional: el món com a suma de nacions) i els sistemes transnacionals de producció com a punt de partida d'anàlisi. En particular, hi ha hagut tres grans enfocaments:

- 1) La cadena de mercaderia global (CMG –*global commodity change*–, Gereffi, 1994): partint inicialment d'una perspectiva estructuralista com la dels sistemes món (Wallerstein, 1977), el seu objectiu és entendre com s'organitzen les indústries globals.
- 2) La cadena de valor global (CVG –*global value chain*– Gereffi *et al.*, 2005): el seu principal objectiu és investigar les estructures de governabilitat en diferents indústries globals.
- 3) Les xarxes de producció global (XPG –*global production networks*–, Henderson *et al.*, 2002).

És en aquest darrer enfocament que ens centrarem. Desenvolupat dins l'economia geogràfica anglosaxona, l'enfocament de les xarxes de producció global es basa parcialment en els dos anteriors enfocaments, encara que també està fortament influenciat per d'altres corrents teòrics (taula 1).

Taula 1. Antecedents a l'anàlisi de les xarxes de producció global (XPG)

Antecedents històrics	Conceptes clau	Rellevància per a les XPG
Marc de la cadena de valor des dels anys vuitanta: – Porter	<ul style="list-style-type: none"> • Estadis de producció • Estratègies competitives • Avantatge competitiu 	<ul style="list-style-type: none"> • (Re)organització espacial de la producció d'activitats. • Importància del valor com a concepte a les XPG • La producció com a sector manufacturer i com a serveis
Perspectives de xarxa i <i>incrustació</i> ¹ des dels vuitanta: – Ronald Burt, – Mark Granovetter, – Carlos Jarillo, – Jan Johanson, – Nitin Nohria, – Walter Powell	<ul style="list-style-type: none"> • Relacions interorganitzatives a la <i>performance</i> i formació de negocis. • Relacions interligades entre accions econòmiques i estructures socials 	<ul style="list-style-type: none"> • Empreses líder i les seves xarxes inserides. • Xarxes com relacions expandides en l'espai • Creació, millorament i retenció del valor a les xarxes
Anàlisi de cadenes globals de valor i mercaderia des dels noranta: – Dieter Ernst – Gary Gereffi – John Humphrey – Hubert Schmitz	<ul style="list-style-type: none"> • La producció de mercaderies com una cadena seqüencial • Creació de valor en l'organització del valor 	<ul style="list-style-type: none"> • Configuracions espacials d'XPG i resultats en el desenvolupament econòmic • Influència institucional en les XPG.
Anàlisi xarxa-actor des dels vuitanta: – Michel Callon – Bruno Latour – John Law	<ul style="list-style-type: none"> • Relacions heterogènies • Control a distància • Actors humans i no humans 	<ul style="list-style-type: none"> • Xarxes i relacions com a base de l'anàlisi d'XPG • Relacions de poder entre actors de les XPG

Font: Basat en Hess i Yeung (2006)

⁽¹⁾La incrustació o inserció (*embeddedness* en anglès) és un concepte econòmic utilitzat per primera vegada pel filòsof hongarès Karl Polanyi en la seva anàlisi de les economies modernes *La Gran Transformació* (1944). Aquest concepte ha estat popularitzat pel sociòleg americà Mark Granovetter per a explicar que les relacions entre individus i/o empreses en el mercat estan *inserides* en estructures socials que van més enllà de motius purament econòmics.

El principal punt de partida de l'anàlisi d'XPG es basa en saber com i on el valor (entès com a benefici o renda econòmica i també com a valor afegit) és creat, realçat i capturat al llarg del procés de producció, distribució i consum. En aquest sentit, el valor circula a través dels processos econòmics (producció, distribució i consum) i aquests són entesos

"en termes de *connexions* d'activitats lligades mitjançant *fluxos* de fenòmens materials i no materials (com els serveis) dins circuits i xarxes" (Dicken, 2007, pàg. 10, èmfasi original).

En aquest sentit, les XPG entenen l'economia no com a processos lineals fàcilment separables, sinó com a processos "circulars" interconnectats que s'alimenten els uns als altres. A més a més, l'enfocament de les XPG, basat en els enfocaments de les cadenes de valor, reconeix la inseparabilitat conceptual entre activitats manufactureres i serveis, en constituir la producció econòmica. En particular, tal i com diuen Hess i Yeung (2006, pàg. 25), "no podem entendre les activitats de manufactura sense una anàlisi concomitant que expliqui com aquestes activitats de valor estan organitzades mitjançant una gran varietat d'imperatius de serveis (per exemple, finances, logística i comerç)", per no entrar en el tema cada cop més important dels serveis com a sector productiu en l'economia global.

En resum, tal i com subratllen Hess i Coe (2006, pàg. 1207), el de les XPG

"és un enfocament que se centra en les complexes teranyines organitzacionals i geogràfiques de xarxes intraempreses, interempreses i extraempreses que caracteritzen els sistemes de producció contemporanis."

Dins d'aquest marc general, les principals característiques que aporta l'enfocament de les XPG són:

- a) La complexitat no lineal de les xarxes d'empresa involucrades en l'R+D, disseny, producció, màrqueting i consum de productes i serveis, i la manera com aquests estan estructurats organitzativament i geogràficament –en diverses escales espacials.
Productes com un portàtil o un automòbil tenen milers de peces que s'han de dissenyar, produir i adaptar a un mercat global; aquesta és una tasca difícil que implica la interacció entre subministradors, productors i distribuïdors localitzats en diferents parts del món, en diferents països i mercats amb regulacions i gustos diferents.
- b) La distribució del poder dins d'aquestes xarxes, i per tant els canvis que s'hi produeixen.

- c) La significació dels processos de creació de valor, millora, i captura dins d'aquestes xarxes.
- d) La inserció de les xarxes de producció –en resum, com estan constituïdes i reconstituïdes mitjançant les disposicions econòmiques, socials i polítiques on hi ha les xarxes.
- e) La influència d'una gran varietat d'institucions fora de l'empresa –per exemple, organitzacions supranacionals, agències governamentals, sindicats, patronals, ONG i grups de consumidors– que donen forma a les activitats de les empreses en localitzacions particulars.

1.2. El nou regionalisme

Tot i que són un conjunt bastant eclèctic d'enfocaments (taula 2), tots comparteixen unes característiques bàsiques:

- Primer, el punt de partida del nou regionalisme (NR) és que ni els principis bàsics neoclàssics ni l'economia keynesiana (com la noció ricardiana d'avantatge comparatiu estàtic, les forces de mercat pures, la racionalitat de l'*homo economicus* o l'emprenedor maximitzador) poden explicar completament les aglomeracions regionals. Els enfocaments d'NR parteixen d'entendre "l'economia com un procés instituit." No només el mercat és una construcció social, sinó tota

"la vida econòmica és un procés instituit i una activitat socialment inserida en la qual els processos d'institucionalització són mitjans d'estabilització per a interpretar una economia que no tendeix a l'equilibri, perquè és essencialment imperfecta i irracional" (Amin, 1999, pàg. 366).

- Segon, dins del marc del NR, la globalització i la nova economia relacionada amb la consolidació de les TIC ha posat un incentiu molt més fort que abans a les regions en convertir-se en "learning regions" (Amin i Thrift, 1997). Per a Michael Storper això és així perquè:

"com a sistema es produeixen nous tipus de riscos (econòmics, personals, ecològics, psicològics, socials, etc.). En l'esfera econòmica, aquests riscos són expressats mitjançant la redefinició de la competència[...]. Guanyar s'ha convertit en un objectiu molt més complicat perquè les condicions que una empresa, una regió o un sistema productiu ha de complir si vol tenir guanys són produïdes i reproduïdes molt més metòdicament i ràpidament que mai, i així es crea un objectiu mòbil per tal de tenir èxit i evitar el camp de mines del risc i el fracàs" (1997, pàg. 30).

En altres paraules, per tal de tenir èxit en el nou marc competitiu de l'economia global, el que cal és la capacitat de les regions i les empreses per a innovar contínuament. Des d'aquesta perspectiva, el capitalisme és assumit com

"un procés en constant procés d'evolució dirigit per la innovació organitzativa i tecnològica: un procés en què les institucions socials tenen un paper molt més important que el mercat" (Morgan, 1997, pàg. 492, èmfasi original).

Així, en el centre de l'NR hi ha l'economia institucional i evolucionista. En aquesta darrera, la innovació i la tecnologia depenen de trajectòries (*path-dependencies*), en un procés històric,

"les accions preses per individus i grups ahir tindran conseqüències que modularan i restringiran en el futur els processos de decisió o l'estructura del sistema, fins i tot la trajectòria de canvi" (Dosi i Metcalf, 1991, pàg. 39).

D'aquesta manera, la innovació és un procés interactiu en què un gran nombre divers de mecanismes institucionals hi poden tenir un paper.

- La tercera característica en comú és un interès en teories de la convenció, la qual estudia els "canals codi d'interacció i les maneres d'organitzar i coordinar comportaments que fan possible l'aprenentatge" (Storper, 1992, pàg. 85). Des d'aquest enfocament, les institucions són enteses en sentit ampli, incloent-hi les convencions, rutines i comportaments, que tenen un paper important en la *performance* econòmica de la regió.

Taula 2. Antecedents del nou regionalisme

Antecedents històrics	Conceptes clau
Regulació social i institucional: – Allan J. Scott – Philip Cooke – Kevin Morgan – Ann Lee Saxenian	<ul style="list-style-type: none"> • Regulació social i institucional • Districtes industrials • Economia associacional
<i>Learning regions, milieux, institutional thickness</i> – Michael Storper – Roberto Camagni – Ash Amin – Nigel Thrift	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Learning milieux</i>, • Espessor institucional • <i>Path dependency</i> • Sistemes regionals d'innovació
Economia Geogràfica Relacional – Ash Amin – Nigel Thrift – Roger Lee – Trevor J Barnes	<ul style="list-style-type: none"> • Capitalisme reflexiu • Processos d'obertura i tancament regional • Cultures de competitivitat • La regió com a xarxa

En resum, dins un marc global competitiu i dominat per l'acumulació flexible, la innovació és crucial per a l'èxit de les regions, i aquests processos d'innovació estan fortament lligats a factors institucionals de caràcter endogen o territorial. Els territoris reeixits dins d'aquest marc competitiu solen presentar les característiques següents:

- 1) Xarxes fermes d'innovació basades en reticulació intraorganitzativa i interorganitzativa que ajuda a la cooperació industrial mitjançant la provisió publicoprivada de serveis col·lectius com informació sectorial, formació i transferència tecnològica.
- 2) Interdependències no comerciabilitzables (*untraded*): relacions de proximitat que no es poden mercantilitzar o traslladar fora de la regió.

- 3) Una presència institucional forta (empreses, institucions financeres, cambres de comerç, autoritats locals, agències de desenvolupament, centres d'innovació, sindicats, institucions de serveis de negocis i ONG i organitzacions voluntàries).
- 4) Un gran nivell d'interacció entre aquestes institucions, que causa un grau d'"isomorfisme mutu" (molt sovint vinculat a normes socials i convencions que creen una "atmosfera social").
- 5) Estructures de dominació, construcció de coalicions i representació col·lectiva ben definides que minimitzen fraccionaments i comportaments individualistes.
- 6) Un "mapa cognitiu del lloc": els actors locals perceben una agenda comuna de la qual depèn i es desenvolupa la col·lectivització de les institucions.

Aquests factors, endògens, creen un marc per a l'estimulació de la iniciativa i la capacitat d'innovació, i consoliden la inserció local de la indústria.

1.3. Integrant XPG amb el nou regionalisme: l'acoblament estratègic

En resum, el nou regionalisme se centra en la innovació i en els factors endògens del creixement econòmic **local**, mentre que les XPG estudien els processos de creació, creixement i captura del valor a nivell **global**, amb especial èmfasi a actors globals que la literatura regionalista, en l'anàlisi que en fa, considera exògens. Així com podem considerar el nou regionalisme com un enfocament territorialitzat, es pot entendre que les XPG són ens no territorials, ja que poden ser selectius en la localització de les seves activitats. Però, de la mateixa manera que l'èxit de les regions depèn de la seva inserció en l'economia global (en les XPG), l'èxit en produir, augmentar i capturar el valor per part de les XPG depèn en gran mesura de com i on es localitzen aquestes xarxes.

En aquest sentit, Coe (*et al.*, 2004, pàg. 469) proposen ajuntar els dos enfocaments, i redefeixen el desenvolupament regional com

"el resultat dinàmic de la complexa interacció entre xarxes territorialitzades (regionalment/nacionalment) i xarxes de producció global dins del marc d'estructures de governabilitat canviants."

En altres paraules, el creixement regional i la connexió de les economies locals dins dels processos de globalització no depenen únicament de factors endògens, de la mateixa manera que no depenen només de factors externs. D'altra banda, la natura i l'articulació precisa de les xarxes de producció empresarials estan profundament influenciades pels contextos sociopolítics en els quals les xarxes estan inserides. En definitiva, tant les XPG com les regions necessiten d'una complementarietat interactiva i d'efectes d'acoblament entre factors de creixement/innovació localitzats territorialment i les necessitats estratègiques

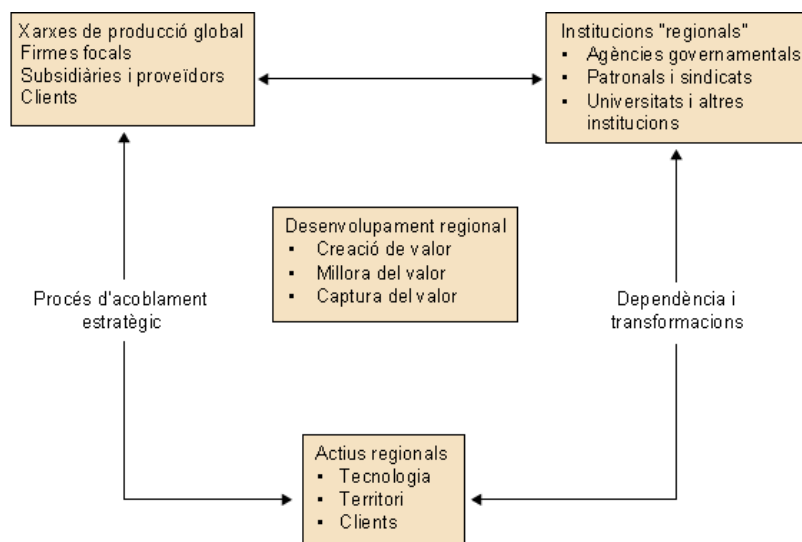
dels actors translocals (figura 1; taula 3). És en aquest doble marc endogen/exogen, degudament connectat mitjançant dependències i acoblaments, on es situa l'anàlisi empresarial.

Taula 3. Dimensions locals i no locals del desenvolupament regional

Dimensions	Manifestacions locals	Formes no locals
Empreses	<ul style="list-style-type: none"> • PIMES indígenes • <i>Clusters</i> industrials • Mercats intraregionals • Capitalistes <i>venture</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Corporacions globals • Subsidiàries emprenedores • Mercats globals distants • Xarxes de finances i negoci descentralitzades • Xarxes de producció global
Treball	<ul style="list-style-type: none"> • Treballadors qualificats i no qualificats • Immigrants permanents 	<ul style="list-style-type: none"> • Experts qualificats i tecnòlegs • Immigrants transeünts • Elits de negocis transnacionals
Tecnologia	<ul style="list-style-type: none"> • Efectes <i>spillover</i> • Coneixement tàcit • Actius i infraestructura 	<ul style="list-style-type: none"> • Pràctiques i estàndards globals • Activitats d'R+D intraempresa • Llicenciació tecnològica • Aliances estratègiques
Institucions	<ul style="list-style-type: none"> • Normes i convencions • Coalicions de creixement • Autoritats locals • Agències de desenvolupament 	<ul style="list-style-type: none"> • Sindicats • Patronals • Autoritats i agències nacionals • Aliances interinstitucionals • Organitzacions internacionals i supranacionals

Font: Coe *et al* (2004, pàg. 471)

Figura 1. Connectant territoris i xarxes de producció global



Font: basat en Coe *et al* (2004, pàg. 470)

Des d'aquest punt de partida de la relació entre grans companyies transnacionals i territori, ara és hora de mirar el moviment i integració de tres altres tipus d'actors, començant pels treballadors.

2. Els fluxos migratoris i el treball

Probablement, les migracions humanes són un dels fenòmens socials i econòmics sobre les causes dels quals més se'n parla i menys se'n sap. La interpretació teòrica dels motius pels quals la població realitza moviments migratoris no queda clara, a hores d'ara, i tampoc no existeixen dades sobre migracions internacionals (almenys en sèries contínues per països) que en permetin treure conclusions clares sobre aquest fenomen.

Podem abordar el fenomen de la migració de manera sintètica, formulant-nos quatre preguntes clau. La primera pregunta que ens podem fer és per què la gent es desplaça a d'altres llocs diferents al del seu origen? La segona pregunta planteja l'abast del fenomen migratori en el món: quins són els fluxos i els perfils migratoris actuals? La tercera pregunta aborda quins efectes acostumen a tenir aquests desplaçaments sobre el desenvolupament dels països, tant els receptors com els emissors. Finalment, ens interrogarem sobre les implicacions polítiques i culturals que tenen les migracions.

2.1. Teories explicatives dels moviments migratoris

No existeix un únic cos teòric sòlid i coherent capaç d'explicar el fenomen de les migracions internacionals, sinó que trobem un conjunt fragmentari de respostes teòriques, procedents de disciplines diferents, que aporten mètodes i procediments diversos per tal d'explicar el mateix fenomen.

Un dels primers intents d'explicació de les migracions prové de Ravenstein, el qual formula, l'any 1885, unes lleis de migració en les quals proposa de caracteritzar les migracions en els següents paràmetres:

- existeix una relació entre distància recorreguda i migracions;
- les migracions es fan per etapes en els desplaçaments llargs;
- existeixen fluxos i refluxos migratoris;
- hi ha diferències en la propensió a migrar entre els medis rurals i urbans;
- tenen un caràcter masculí;
- existeix una forta relació amb la tecnologia disponible;
- i hi dominen el motius econòmics.

Durant la primera meitat del segle XX, dominen les visions de *pull-push*, segons les quals els migrants es consideren individualment com a éssers racionals capaços de triar l'opció econòmicament més favorable en la tria de la migració. Els models d'economia neoclàssica parteixen de les valoracions racionals que els individus fan dels diferencials de salaris i condicions laborals entre països, així com, en forma de balanç, dels costos que suposen les migracions.

Els punts clau del raonament neoclàssic són els següents:

- 1) la migració de treballadors té a veure amb el diferencial de salaris entre països;
- 2) l'eliminació del diferencial de salaris aturaria les migracions laborals;
- 3) les pautes migratòries dels treballadors qualificats difereixen (i fins i tot poden ser oposades) a les dels qui no ho estan tant;
- 4) els mercats laborals són els principals inductors de la migració, i la resta de mercats no es tenen tant en compte; i
- 5) el control dels fluxos migratoris només pot aconseguir-se amb la regulació dels mercats laborals en els llocs d'origen i/o destinació.

Aquesta visió ha influït notablement l'opinió pública i ha modelat part de les polítiques de població que hi ha actualment.

La nova teoria econòmica de les migracions (Oden Stark) difereix, juntament amb la neoclàssica, de l'anterior, en aquests dos aspectes: reconeix el paper de diferents mercats a l'hora de causar les migracions, i no considera l'actor principal l'individu, sinó la família. Els moviments migratoris són una decisió col·lectiva presa dins la unitat familiar davant d'una situació econòmica adversa, amb diferents estratègies resultants (enviar una sola persona o tota la família a migrar).

Dues teories posteriors expliquen el fenomen migratori no des d'un enfocament micro (individus o famílies) sinó macro. Es tracta de la teoria del mercat laboral dual (Piore) i la teoria de sistemes. La primera d'elles relaciona les migracions amb els requeriments estructurals de les economies capitalistes avançades, mentre que per la segona (la teoria de sistemes), les migracions són conseqüència natural de la globalització econòmica i la penetració dels mercats dins de les fronteres nacionals.

La teoria del mercat dual apunta que els mercats de treball nacionals són desiguals, ja que es poden dividir en dos nivells. El nivell inferior el componen els treballadors estrangers, i el superior els nadius. Els factors determinants dels moviments migratoris no tenen a veure ni amb les decisions d'elecció racional dels subjectes ni amb els elements associats a les societats emissores (factors *push*), sinó més aviat amb les condicions estructurals de les economies receptores (factors *pull*).

Piore defensa que hi ha una necessitat crònica de mà d'obra en les societats avançades, i ho justifica en raó de quatre factors estructurals que les caracteritzen:

- 1) La inflació estructural dels salaris, que impedeix la puja dels salaris dels llocs de treball amb menor demanda perquè de retruc farien pujar la resta de salaris;
- 2) els problemes motivacionals que van lligats a les aspiracions de mobilitat i estatus social dels treballadors;
- 3) el dualisme econòmic entre capital i treball, que divideix el mercat en dos segments (qualificats i no qualificats); i
- 4) la demografia de la força de treball, que trunca el paper de les dones i els joves estudiants com a subministradors de mà d'obra del segment menys qualificat.

La teoria del sistema mundial defensa que les migracions internacionals són fruit de la penetració del capitalisme, amb un format neocolonialista, en les àrees perifèriques. Les disfuncions que l'expansió de les empreses capitalistes generen sobre les societats i economies tradicionals afavoreixen l'aparició de grups de població propensos a la migració.

La recerca de terra, matèries primeres, treball i nous mercats de consum transformen les estructures tradicionals.

La transformació d'estructures tradicionals

La modernització agrícola capitalista, és un bon exemple. Deixa fora del mercat els productors tradicionals; els mètodes d'extracció industrial exportadors basats en el treball remunerat, el salari, desestructuren el mercat de treball tradicional i fomenten l'individualisme; les empreses exportadores que ofereixen salaris baixos i condicions laborals extremes esgoten la mà d'obra femenina, com passa amb les maquilladores, i la impulsen a migrar; o les ciutats globals generen una demanda creixent de treballs de baixa qualificació que els nadius no estan disposats a assumir.

En síntesi, la teoria de sistemes planteja sis hipòtesis per a explicar les migracions internacionals:

- 1) les migracions són conseqüència de la formació d'un mercat capitalista en expansió i la seva penetració en els espais perifèrics poc desenvolupats;
- 2) les migracions segueixen la direcció oposada als béns i al capital;
- 3) les migracions són especialment consistents entre els antics espais colonials i les seves metròpolis a causa de la proximitat històrica i lingüística, i de l'existència de mitjans de transport que les enllacen directament;
- 4) el control de les migracions passa per la regulació de la inversió internacional i de la localització de les empreses, tots ells factors de molt difícil aplicació real;
- 5) les intervencions polítiques i militars per tal de defensar els interessos dels països desenvolupats (PD) a les àrees perifèriques generen refugiats que contribueixen a engrandir els fluxos de mobilitat internacional; i
- 6) les migracions internacionals tenen poc a veure amb el diferencial de salaris entre països, ja que són causades per les dinàmiques de creació de mercats i per l'estructura resultant de l'economia global.

2.2. L'evolució del perfil migratori en el món

Les migracions internacionals han existit sempre, tot i que en l'actualitat mantenen el creixement més notable des de començaments del segle XX.

En l'actualitat (any 2000) es calcula que existeixen 175 milions de persones que resideixen en països on no han nascut, més del doble de la que hi havia fa una generació. Tanmateix, això significa només un 3% de la població mundial. És a dir, en un món caracteritzat per la internacionalització dels béns i la informació, el lliure moviment de les persones encara està força limitat per través administratives i fronteres. El 60% dels migrants resideixen en els PD (on una de cada deu persones és migrant) i el 40% en països en vies de desenvolupament (PVD) (on una de cada setanta persones és migrant). Aquests percentatges ens indiquen que, si bé hi ha un desigual repartiment de migrants en el món, l'asimetria no és tan forta com pugui ser en el cas dels fluxos comercials o financers.

La major part dels migrants viuen a Europa (56 milions); Àsia (50 milions) i Amèrica del Nord (41 milions). Si bé a les regions desenvolupades el saldo net de migrants entre 1990 i 2000 ha estat positiu (21 milions de persones), als PVD la població migrant ha disminuït en 2 milions de persones. Des dels anys 90, per tant, s'està produint un procés de polarització de les migracions cap als països rics (fluxos sud-nord), tot i que això no implica que hi continuïn havent fluxos importants també en direcció sud-sud. En aquest sentit, si prenem com

a exemple el nombre de refugiats i desplaçats polítics que hi ha al món (16 milions de persones, el 9% del total de migrants) la major part es troben en PVD (13 milions) i una petita part en els PD (3 milions).

Taula 4. Estimació de l'estoc de migrants al món, 1965-2000

Any	PD	PVD	TOTAL
1965	31,4	44,5	75,9
1975	38,3	46,3	84,6
1985	47,9	57,6	105,5
1990	53,5	66,1	119,6
1995	57,5	67,5	125
2000	104,1	70,6	174,7

Font: ONU

Actualment, les migracions internacionals han perdut el caràcter radial i de proximitat que les ha caracteritzat històricament i han devingut pluridireccionals i reticulars (vegeu la taula 4). Tres elements destaquen com a trets principals de les migracions contemporànies:

- a) L'increment del volum de migrants, un 3% de la població mundial; xifra que augmentaria considerablement si es disposessin de dades de les migracions internes i metropolitanes.
- b) L'ampliació de les xarxes migratòries interregionals i el major nombre de països implicats. Tot i així, en vint països hi ha el 67% del total de migrants que hi ha en el món (vegeu la taula 5).
- c) La diversificació i aparició de nous tipus migratoris, per exemple els refugiats, els clandestins, o la migració de jubilats.

Taula 5. Països amb el major nombre de migrants internacionals, 2000

	Migrants	%
EUA	34,9	19,97
Rússia	13,2	7,55
Alemanya	7,4	4,23
Ucraïna	6,9	3,95
França	6,2	3,55
Índia	6,2	3,55
Canadà	5,8	3,32

Font: ONU

	Migrants	%
Aràbia Saudita	5,2	2,97
Austràlia	4,7	2,69
Pakistan	4,2	2,40
Regne Unit	4,0	2,29
Kazakhstan	3,0	1,72
Costa d'Ivori	2,3	1,32
Iran	2,3	1,32
Israel	2,2	1,26
Polònia	2,0	1,14
Jordània	1,9	1,09
EAU	1,9	1,09
Suïssa	1,8	1,03
Itàlia	1,6	0,92
Total	117,7	67,33

Font: ONU

Taula 6. Síntesi de les característiques i tendències de les migracions internacionals

Època	Lògica	Direcció	Tipus	Polítiques
Abans 1960	Geogràfica de proximitat Colonial (radial)	Centre-perifèria Transoceàniques	Laborals Colonials	Favorables o inexistents
Anys 60	Geogràfica de proximitat	Europea Colònia-metròpoli	Laborals (treballadors con- vidats) Metropolitanes (descolonit- zació)	Favorables (Europa) Restrictives (Amèrica del Nord i Austràlia)
Anys 70	Geogràfica de proximitat	Xarxes regionals en PVD Nous països receptors: sud d'Europa i petrolers	Descolonització Feminització (reagrupa- ment familiar)	Favorables (Europa) Restrictives (Amèrica del Nord i Austràlia)
Anys 80	Global	Nous països receptors: sud d'Europa i petrolers Sud-nord Xarxes regionals en PVD	Laborals Refugiats	Favorables (Europa) Restrictives (Amèrica del Nord i Austràlia)
Anys 90	Global reticular	Sud-nord Est-oest Xarxes regionals en PVD	Laborals Refugiats Selectius (personal qualifi- cat) Clandestins	Restrictives

Font: Elaboració pròpia

Època	Lògica	Direcció	Tipus	Polítiques
Anys 00	Global reticular	Sud-nord Xarxes regionals en PVD	Laborals Refugiats Selectius (personal qualificat) Clandestins Tercera edat Reagrupament familiar	Restrictives (11 setembre)

Font: Elaboració pròpia

2.3. Migracions internacionals i desenvolupament. Una relació desigual?

Una de les ambigüitats de les migracions internacionals és la seva capacitat de generar creixement i desenvolupament. D'una banda, sembla clar que els països receptors es veuen beneficiats per l'augment de la mà d'obra i la compensació dels efectes que l'envelliment pot causar sobre les economies (augment de la dependència, finançament dels sistemes de pensions públics, etc.); però d'altra banda, exigeixen moltes més polítiques socials i demanda d'equipaments de tot tipus, apareixen "fuites" econòmiques en format de remeses de divises a l'estranger, poden donar-se casos d'insuficient assimilació del mercat laboral local, etc.

Als països emissors sembla que les migracions tinguin avantatges econòmics evidents (disminució de la pressió sobre el mercat laboral, disminució de les demandes de serveis i habitatge, recepció de remeses de treballadors, etc.), però al mateix temps també es produeixen fenòmens negatius, especialment a mitjà i llarg termini (l'emigració substitueix les reformes per a emprendre autèntiques polítiques de desenvolupament, es perden mà d'obra qualificada i cervells, etc.).

Pel que fa a les migracions de retorn, l'ambigüitat es reproduïx. Si en principi pot semblar que els països emissors rebran, amb els retornats, una població activa experimentada i útil per al país, la realitat mostra sovint una visió menys ideal. Les migracions de retorn acostumen a ser selectives, formades per les persones menys qualificades, d'edats més avançades, o de menys bona salut. Els retornats per jubilació o per manca d'adaptació al país d'acollida no acostumen a aportar res a la modernització del país d'origen. Sovint tampoc els triomfadors que retornen no ho tenen gens fàcil per a desenvolupar iniciatives si es topen amb reticències de funcionament que els impedeixen treballar com de costum i amb els mínims de competència exigits.

Des del punt de vista del desenvolupament tampoc no és fàcil distingir bé el paper de les migracions. Tradicionalment, es reconeixia com un fet que les economies en desenvolupament retenien les migracions, però actualment el desenvolupament requereix que es donin unes condicions d'interdependència entre economies que trenquen amb les estructures tradicionals i generen major pressió migratòria.

Prenent com a variable les remeses d'emigrants podem perfilar, per als països que ofereixen dades, un esbós de la capacitat d'impacte econòmic de les migracions internacionals. Les remeses de divises dels emigrants constitueixen una font d'ingressos important per a alguns països i un complement substancial del seu PIB. Poden ser utilitzades per a importar béns de capital i per a proporcionar fons d'inversió als empresaris; i també poden fer augmentar els ingressos i l'estalvi de les famílies i usar-los per a la compra de productes i serveis de consum.

L'impacte econòmic en els països emissors permet observar, en primer lloc, que la importància global de les remeses d'emigrants és escassa (0,2% del PIB mundial). No obstant, si ens acostem als grups de països segons el seu desenvolupament, es pot veure que en els països en vies de desenvolupament l'impacte és molt més considerable (0,7%) que en els països desenvolupats (0,1%). El mateix succeeix en baixar l'anàlisi a escala de continents. Els continents més desenvolupats econòmicament s'acosten a la mitjana mundial (Europa 0,1%, Oceania 0,1%, Àsia 0,3%), mentre que els menys desenvolupats augmenten la participació per sobre de la mitjana (Amèrica Llatina i el Carib 0,8%, Àfrica 1,6%). Finalment, si baixem l'enfocament a escala de països, apareixen una sèrie de nacions on els diners enviats pels immigrants suposen més de l'1% del PIB, i en alguns casos arriben a més del 10% del seu PIB (Albània, Bòsnia i Hercegovina, El Salvador, Cap Verd, Jamaica, Jordània, Nicaragua, Samoa i Iemen).

2.4. Les polítiques migratòries

No només l'increment del volum de migracions mundial, sinó també l'alarma creixent que aquest fenomen ha aixecat en molts països, ha fet replantejar les polítiques migratòries arreu del món. Després dels atemptats de l'11 de setembre de l'any 2001, alguns països han endurit les condicions d'entrada a immigrants, refugiats i persones en recerca d'asil polític. Els factors que han fet replantejar les polítiques migratòries tenen a veure amb qüestions directament vinculades al fenomen (captació de professionals, xenofòbia, integració social, tràfic de persones) o a d'altres que hi estan relacionades indirectament (envelliment i davallada de la fecunditat, atur, drets humans, seguretat nacional).

En general, les polítiques nacionals sobre migracions internacionals s'han multiplicat i arriben a la major part de països del món. També, a partir dels anys 70, les opinions dels governs en matèria de migració han canviat. L'ONU apunta que ha estat especialment significatiu el nombre de països que han adoptat

Pressió migratòria

Seria el cas de la modernització de l'agricultura i la indústria, que allibera mà d'obra no qualificada que busca una sortida en la migració internacional, o bé el cas del desenvolupament del comerç internacional i la inversió estrangera, que provoquen els fluxos de treball internacionals.

Remeses d'emigrants

L'any 2002, les remeses procedents d'emigrants ascendien a 62.000 M\$. Com és fàcil d'entendre, només un 20% del total anava a parar als països rics (principals receptors de migracions laborals), mentre que el 80% restant ho feia als PVD (principals emissors).

mesures per reduir-la (l'any 1976 hi havia un 6% de països amb polítiques restrictives, mentre que l'any 2001 ja representaven el 40%). La creixent preocupació per les conseqüències socials, polítiques i econòmiques de la migració explicaria que, l'any 2001, gairebé una quarta part dels països entenia que tenien un nivell d'immigració massa elevats. No només es tracta d'una opinió dels països més desenvolupats, sinó que també els PVD tendeixen a veure com una càrrega la immigració. El mateix any 2001 es constata que la majoria de països considera satisfactori el seu nivell d'immigració, i només un de cada cinc ha establert mesures per tal de restringir-la. Tot i així, sobta veure que el 44% de PD disposaven de polítiques restrictives a la immigració, però també el 39% dels PVD, és a dir, que hi ha poques diferències en la percepció de la immigració segons el tipus de país considerat.

3. L'estat

Sense cap mena de dubte, el paper de les companyies transnacionals ha estat clau en el desenvolupament de la globalització, però aquestes no haurien pogut aplicar estratègies globals de producció i distribució si les economies nacionals de bona part del món no s'haguessin obert al comerç i la inversió, i no haguessin dut a terme canvis en les seves lleis i en la infraestructura de comunicacions i transports dels seus països per tal de permetre aquesta integració de la producció. Però, per molt que cada vegada més l'economia estigui globalitzada, els estats continuen essent un actor clau en els processos d'integració de mercats i globalització. És per aquestes dues raons, que en aquesta secció donarem un cop d'ull al paper de l'estat i la seva reestructuració en els processos d'integració de mercats.

Però abans de continuar, hem de tenir clar uns quans conceptes clau que ens han d'ajudar a entendre què entenem per estat. I és que moltes vegades, quan volem parlar de l'estat, parlem de tres coses que, tot i semblar el mateix, no ho és: estat, nació i estat nació. Molt breument:

- **L'estat:** un conjunt d'institucions polítiques que tenen i exerceixen sobirania sobre un territori delimitat.
- La **nació:** col·lectiu de persones que comparteixen llenguatge, cultura i/o ètnia, normalment associats a un territori particular, amb una continuïtat històrica i amb una identitat col·lectiva forta.
- **L'estat nació:** conjunt d'institucions polítiques sobiranes (estat) organitzades al voltant d'una nació. Aquesta forma ha estat la forma d'estat moderna predominant, però no exclusiva, des del segle XIX fins a finals del segle XX.

Aquesta diferenciació és important. Moltes vegades, en parlar de globalització i integració de mercat, pot semblar que l'estat desapareix, quan el que ha estat fent es canvia de forma. Però el que hem de tenir clar és que quan en aquest mòdul parlarem de l'estat ens referirem a la primera definició, això vol dir que institucions com la Unió Europea o les comunitats autònomes o els ajuntaments també formen part de l'Estat.

3.1. L'estat i l'economia

L'estat té un paper importantíssim en l'economia i en el funcionament dels mercats, però abans d'entrar en aquests aspectes, hem de tenir clar que el paper de l'estat a la societat ni es limita només a l'economia ni aquest és necessàriament el seu principal objectiu. Les funcions de l'estat són múltiples, i inclouen des d'objectius socials o legals, fins a la defensa del territori. A diferència de les empreses, l'objectiu últim (o irreduïble) de les quals és l'obtenció de beneficis, els estats tenen múltiples objectius i funcions que poden entrar en contradicció. Dins de les seves funcions econòmiques, l'estat ha d'intermediar entre interessos possiblement enfrontats (capital/treball, subministrament d'energia barata i accessible en contradicció amb objectius de contaminació ambiental, etc.). A més a més, a diferència de les empreses, si l'economia d'un país va malament, aquest no es pot deslocalitzar a un altre lloc. Aquestes característiques fan que no puguem entendre l'estat com un actor semblant a les empreses o les persones.

Dit això, les funcions de l'estat amb l'economia i els mercats es poden classificar en cinc àrees (Coe *et al.*, 2007, pàg. 192-201): institució d'últim recurs i garantia, regulador de les activitats econòmiques, arquitecte de l'economia nacional, propietari d'empreses públiques i proveïdor de béns i serveis. Anem a veure què volem dir quan ens referim a aquestes funcions:

1) Institució d'últim recurs i garantia: quan una economia entra en crisi i aquesta afecta a l'economia i als mercats, moltes vegades els mercats no poden reaccionar, i llavors cal la intervenció de l'estat com a últim recurs per tal de restablir les condicions.

Casos d'intervenció estatal en cas de crisi

Penseu en crisis financeres com la de 1929 o la més recent de 2007; en els dos casos, quan els agents de mercats (per exemple, bancs i deutors) no van poder fer front a les seves obligacions, l'estat (o el banc central) va actuar per tal que la crisi no anés més enllà (amb més o menys fortuna, depenent del cas).

Però l'estat no tan sols ha de fer front a les crisis d'origen econòmic, també ha de restablir les condicions econòmiques en l'impacte de desastres d'altres tipus, com els naturals, en què la base productiva queda fortament malmesa.

Aquest paper no es limita a casos de crisi, sinó també quan cal garantir els instruments econòmics nacionals (com el valor de la moneda), assegurant tractats econòmics internacionals que només els estats poden firmar (per exemple, els tractats d'integració europea o de liberalització comercial de l'Organització Mundial del Comerç), i mantenint l'imperi de la llei i els drets de propietat. Aquests darrers són clau, ja que, com recordareu del mòdul "Globalització i integració de mercats", en cada intercanvi els canvis de drets de propietat són una peça clau per al funcionament correcte dels mercats.

L'estat enfront els desastres naturals

Aquest va ser el cas de l'huracà *Katrina*, a Nova Orleans, l'any 2005, o les inundacions a la conca mediterrània espanyola, el 1982.

2) Regulador de les activitats econòmiques: l'estat és el principal regulador dels mercats dins del seu territori, tant quan ha de garantir el seu correcte funcionament, per exemple la lliure competència, com quan es tracta de garantir als seus ciutadans que el funcionament del mercat ni té efectes negatius ni els perjudica. A més a més, l'estat també compleix un paper molt important a l'hora de regular els fluxos econòmics entre el seu territori i l'exterior, o en d'altres paraules, en permetre la connectivitat de l'economia nacional amb la resta del món.

3) Arquitecte de l'economia nacional: l'estat també exerceix la funció de mantenir i promoure l'economia nacional i el desenvolupament econòmic del seu territori mitjançant polítiques econòmiques en els àmbits del comerç, la inversió, la indústria, la tecnologia, l'educació i les finances.

4) Propietari d'empreses públiques: encara que cada cop menys popular, una altra manera que té l'estat d'actuar és la intervenció directa mitjançant la propietat d'empreses, ja sigui al cent per cent, o mantenint una participació de control dins l'accionariat.

5) Proveïdor de béns i serveis: finalment, l'estat és també responsable de proveir (o garantir que altres proveeixin) tota una sèrie de serveis i béns públics vitals per a la salut econòmica i social del país, però que el sector privat pot considerar que no són rendibles, o que no convé d'embarcar-s'hi. Tot i que cada cop més hi ha la tendència que aquests béns i serveis siguin proveïts pel mercat, l'estat té encara un pes significatiu en la provisió dels serveis de transport, salut, educació i infraestructures.

3.2. De l'estat del benestar a les estat neoliberal

A occident, des de la fi de la segona guerra mundial fins als anys setanta, tant l'economia com la societat estaven organitzades al voltant de l'estat nació. En aquest període, els estats eren molt actius directament en les cinc funcions que hem definit en l'apartat anterior. En concret, els estats no tan sols regulaven les activitats econòmiques i els mercats dins dels seus estats nació, sinó que intervenien directament en l'economia mitjançant la propietat pública d'empreses i proveïnt la majoria de béns i serveis públics. El paper general dels estats nació en aquest període, conegut també amb el nom de keynesianisme, era, doncs, regular i gestionar l'economia dins de les fronteres nacionals, i garantir la força del treball mitjançant l'estat del benestar. Ja hem vist en el mòdul 1 que hi havia diferents graus d'intervenció dins l'economia en funció dels països.

Però, en termes generals, amb la globalització –que ha significat l'obertura de les economies nacionals a l'exterior, i la integració de mercats més enllà de l'estat nació– el paper de l'estat ha canviat pel que fa a l'economia. Ara ja no es tracta de mantenir i gestionar l'economia del país mitjançant ajustos de l'oferta a la demanda interna. En aquest nou marc, el principal objectiu de l'estat és ara aconseguir que les activitats econòmiques dins del territori na-

Regulació dels fluxos econòmics

Aquesta darrera funció és cada cop més important, donat que amb la globalització els fluxos de capital, treballadors i mercaderies creuant fronteres han augmentat de forma considerable, i això és vital per a la competitivitat dels països.

L'estat com a propietari

Les raons que hi ha al darrera de la propietat poden ser diverses, bé perquè es consideri estratègic per al desenvolupament d'un país tenir algun tipus d'indústria que el capital privat no vol iniciar (per risc, per costos, per inversió necessària) o per tal de defensar interessos nacionals que altrament podrien caure en mans forasteres.

Vegeu també

Vegeu el mòdul "Globalització i integració de mercats".

cional siguin molt més competitives internacionalment. En aquest sentit, hi ha hagut una transició cap a un paper diferent de l'estat en el que s'anomena l'estat neoliberal.

La revolució neoliberal en transformar el paper de l'estat comença amb la pujada al poder dels governs de Margaret Thatcher, al Regne Unit, i Ronald Reagan, als Estats Units, els anys 1979 i 1980 respectivament. Aquests governs van començar una decidida reestructuració del paper de l'estat basat en la creença que no existien interessos col·lectius, sinó només individuals, amb diferents preferències, de manera que els mercats són la millor manera d'organitzar no només la vida econòmica, sinó també la vida social. En aquest sentit, es famosa la frase de Margaret Thatcher: "no existeix la societat". Des d'aquests països, el model neoliberal d'estat s'expandeix cap al sud global, a través dels programes d'estabilització econòmica de l'FMI, i després cap a la resta de països desenvolupats.

En aquesta visió, en la qual el món es divideix simplement en empreses i consumidors, l'estat ha de tenir un paper mínim, traient tots els obstacles a la lliure circulació de recursos (capital i treball) i mercaderies, tant dins del territori (incloent els impostos) com en les relacions internacionals. La poca intervenció de l'estat ja no es fa amb intervenció directa, sinó mitjançant la creació d'institucions independents d'influències polítiques, ja siguin organismes tècnics (per exemple, els bancs centrals) o a mitges entre el sector públic i el sector privat (per exemple, les polítiques regionals de la UE). Finalment, una de les característiques bàsiques de l'estat neoliberal pur és la descentralització de les funcions de l'estat a l'escala del mercat, i no sobre l'economia nacional (governos regionals i locals per a gestionar processos locals, governos supranacionals com la UE o el Banc Central Europeu per a gestionar el mercat europeu).

Taula 7. L'estat neoliberal pur

Estructura de l'estat				
Mercats	Forma de govern	Relacions econòmiques internacionals	Sistema impositiu	Geografies
Liberalització: promoció de la lliure competència	Governabilitat: a mitges, sector públic -sector privat	Internacionalització: lliure circulació de mercaderies i capital	Impostos directes baixos: augmentar les opcions del consumidor	Major importància de les escales local i supranacional
Funcions de l'estat				
Institució d'últim recurs	Regulador de les activitats econòmiques	Arquitecte de l'economia nacional	Propietari de les empreses públiques	Proveïdor de béns i serveis
Principal paper de l'estat neoliberal, intervenció només en cas de fallides del mercat	Desregulació: reducció del paper de l'estat	No intervenció, com a molt de manera fiscal (reducció d'impostos)	Privatització: venda del sector públic	Sector públic residual, es deixa actuar el mercat

En aquest sentit, les funcions bàsiques d'un estat neoliberal són les següents:

1) Institució d'últim recurs: Principal paper de l'estat neoliberal, la intervenció només es dona en cas de fallides del mercat que el sector privat no pot assumir.

Un cas d'intervenció d'estat neoliberal

A la crisi financera provocada per la fallida dels bancs amb *subprime*, el 2007-2008, els bancs centrals van intervenir quan els bancs no es deixaven diners entre ells, donada la incertesa en els mercats financers globals.

2) Regulador de les activitats econòmiques: com hem dit, l'estat assumeix un paper mínim, i en regular l'activitat econòmica intenta intervenir com menys millor.

3) Arquitecte de l'economia nacional: les polítiques econòmiques neoliberals tenen l'objectiu de deixar les forces del mercat lliures i com a molt aplicar polítiques d'oferta incentivant la inversió i reduint al mínim els impostos sobre les persones i les empreses.

4) Propietari de les empreses públiques i proveïdor de béns i serveis: dins del projecte neoliberal, qualsevol bé o servei és sempre més eficient servit mitjançant el mercat. D'aquesta manera, s'intenta que el sector públic sigui residual –a través dels processos de privatització- i que sigui la iniciativa privada qui ofereixi els béns i serveis que abans oferia l'estat.

En definitiva, el paper de l'estat neoliberal no és gestionar els desequilibris de les economies nacionals ni és redistribuir la riquesa entre els ciutadans mitjançant el sistema fiscal i la despesa pública, com en l'estat del benestar. Per contra,

el principal objectiu del neoliberalisme és garantir el funcionament dels mercats nacionals i la seva connexió amb els mercats internacionals.

Això no obstant, no existeix un estat neoliberal pur. La reestructuració de l'estat es construeix a partir d'unes dinàmiques històriques i polítiques concretes. Tal i com vam veure en el primer mòdul, els mercats i, en aquests cas, l'estat, s'assenten en contextos institucionals diferents en cada país i amb equilibris de poder molt diferents. Per exemple, és molt diferent desregular la ja de per ella mateixa poc regulada economia liberal de mercat dels Estats Units que la socialdemocràcia sueca (taula 8).

Taula 8. Tipus de capitalisme

Tipus de capitalisme	Mercat de productes	Mercats de treball	Finances	Protecció social	Educació
Liberal de mercat	Desregulat, amb barres febles a la iniciativa privada, i poca burocràcia i control de l'estat, i sense empreses públiques	Flexible, amb poques restriccions a la contractació i acomiadaments, poca protecció per desocupació i poc pes dels sindicats i poques negociacions col·lectives	Basat en els mercats financers, amb empreses aconseguint finançament mitjançant la borsa, amb accionistes buscant la rendibilitat immediata. Forta presència d'inversors institucionals (fons de pensió...) i capital de risc.	Model liberal de protecció social, residual als EUA i Canadà, més universal al Regne Unit i Austràlia.	Sistema educatiu competitiu amb una forta educació terciària.
Asiàtic	Competència dirigida i controlada per l'estat, amb forts mecanismes de regulació	Reglamentats amb certa protecció al treballador i a la temporalitat del contracte	Sistema financer a base de bancs, concentració bancària i capital de risc limitat.	Baix nivell de protecció social, despesa pública feble.	Sistema educatiu terciari privat.
Europeu continental	Lliure competència reglamentada feblement	Coordinats, amb protecció per als treballadors i poca temporalitat	Sistema financer basat en les institucions financeres (bancs, caixes, companyies d'assegurances)	Model corporativista, negociació entre estat, empreses i sindicats	Sistema educatiu públic amb accent a l'educació secundària i alta estandardització.
Socialdemòcrata	Mercats regulats	Mercats de treball reglamentats amb polítiques actives d'ocupació i pes important dels sindicats	Sistema a base de bancs	Model universal, amb serveis importants cap a les famílies	Sistema educatiu públic amb fortes despeses públiques en educació terciària i alt nivell d'ajudes als estudiants
Mediterrani	Mercats regulats amb obstacles administratius a les empreses	Mercats de treball reglamentats amb relacions conflictives entre treballadors i direcció	Sistema a base de bancs i concentració de la propietat.	Protecció social limitada, on destaca la despesa relacionada amb la vellesa	Sistema educatiu feble, especialment a nivell terciari i en ciència i tecnologia.

Font: basat en Amable (2005, pàg. 224-225)

Tot i així, existeix una tendència cap a la liberalització de l'economia en tots els models de capitalisme basat en l'estat neoliberal i la globalització. En aquests processos, la integració de mercats hi té un paper important a través de dos processos, les **organitzacions internacionals**, que cada vegada més intenten posar normes i regulacions per a crear un mercat global (OMC, FMI, OCDE, etc.) i les **agrupacions macroregionals** (taula 9).

Taula 9. Tipus d'agrupacions macroregionals

Tipus	Definició	Exemple
Area de lliure comerç	Lliure comerç entre els països socis, cada país manté acords de comerç diferents amb països tercers.	Acord de lliure comerç d'Amèrica del Nord (1994): el Canadà, els EUA, Mèxic. Associació de lliure comerç europea (1960): Islàndia, Noruega, Liechtenstein, Suïssa. Associació de lliure comerç asiàtica (1967): Brunei, Cambodja, Indonèsia, Laos, Malàisia, Myanmar, Filipines, Singapur, Tailàndia, Vietnam, Xina, Japó i Corea del Sud
Unions duaneres	Àrea de lliure comerç + política comercial comuna amb tercers.	MERCOSUR (1991): Argentina, Brasil, Paraguai, Uruguai, Veneçuela. Mercat comú andí (1969-1990): Bolívia, Colòmbia, Equador, Perú, Veneçuela.

Tipus	Definició	Exemple
Mercats comuns	Unions duaneres + lliure moviment de factors de producció (capital, treball...).	CARICOM (1973): Antigua i Barbuda, Bahames, Barbados, Belize, Dominica, Granada, Guaiana, Haití, Jamaica, Montserrat, Saint Christopher i Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent i les Grenadines, Surinam, Trinitat i Tobago
Unions econòmiques	Harmonització i control supranacional de les polítiques econòmiques.	Unió Europea (1992) (1957 mercat comú).

4. El consumidor global

Si en els manuals de màrqueting normalment l'èmfasi és en el consumidor i en els grups de consumidors que formen un mercat més o menys homogeni, en aquest curs hem parlat primordialment de l'altra banda del mercat, l'oferta. Ens hem centrat en els processos o dimensions econòmiques, culturals, industrials i tecnològiques, i els actors privats i públics que hi ha darrere la integració de mercats, i la producció de mercaderies que hi ha darrera d'aquesta integració. Ara ens toca parlar, finalment, dels consumidors.

Per consumir no entenem simplement el fet de comprar un producte. Si volem entendre què és el consum, també hem d'entendre per què un consumidor compra un producte i no un altre, com el compra (les practiques que pot utilitzar, des d'anar al centre comercial a navegar per Internet) i el que fa la gent amb els productes un cop els ha comprat. En aquest sentit, hem d'entendre el concepte de consumir com

un procés que inclou tant aspectes econòmics (calcular quant costa, comparar productes, etc) com aspectes socioculturals en el moment de consumir una mercaderia (el fet d'anar a comprar, ús i simbolisme del producte, etc.) (Coe *et al.*, 2007).

En aquests processos, el consumidor s'informa i pot decidir, pot donar la seva conformitat a certs tipus de productes per sobre d'uns altres. De manera important, la barreja dels aspectes socioculturals com el gènere, l'ètnia, la classe social o les idees i els valors dels consumidors fan que cada comprador sigui diferent d'un altre, i que tingui raons diferents per a escollir o no un producte.

Però a més a més, hi ha una altra gran diferència entre la producció i el consum en l'efecte de la globalització i integració de mercats. Mentre que els processos d'integració de mercat han portat a xarxes de producció global localitzades arreu del planeta, en enclavaments selectius (no a tot arreu es produeix), el consum sí que passa pertot arreu. En altres paraules, de cotxes no se'n produeixen a cada ciutat, però sí que se'n compren i se'n fan servir arreu. És a dir, una part vital del procés de consumir és com es distribueixen i arriben als consumidors les mercaderies. El control del procés de venda (incloent el màrqueting) no sol estar en mans del consumidor, sinó que sol estar mediat des de la banda de producció.

Formes de control del procés de consumir

La manera com els grans hipermercats organitzen l'exposició dels productes en oferta, la música d'ambient que posen per canviar els ritmes de compra i, actualment, les targetes de lleialtat, configuren i influeixen la manera de consumir i allò que es consumeix.

Però abans d'entrar en més detall en aquesta relació, primer veurem com les formes de consum han canviat, en les darreres dècades, mitjançant els processos de globalització.

4.1. Del consumidor fordista al postmodern

La manera d'organitzar la producció ha canviat substancialment en les darreres dècades, des del fordisme, caracteritzat per la producció en massa de productes estandarditzats per a un mercat homogeni, cap a un sistema de producció molt més flexible i capaç de produir una varietat molt més heterogènia de productes. De la mateixa manera, el consum i el consumidor també han canviat (taula 10).

El fordisme es distingia pel domini d'un consum en massa de productes estandarditzats i a preus baixos destinats al públic en general i per a cobrir normalment necessitats materials (per exemple, un cotxe per a anar a treballar). Per contra, el consum actual, altrament anomenat postmodern, es basa en una clara segmentació i diferenciació de productes fets per a sectors específics de mercat, en què el consumidor no valora tant la utilitat del producte com també altres factors com el disseny, el seu significat, la qualitat, etc., i en què les modes tenen un paper molt més importants.

Taula 10. Del consumidor fordista al postmodern

Consum en massa	Consum postmodern
Consum col·lectiu	Augment de la segmentació del mercat
Demanda de familiaritat per part dels consumidors	Gran volatilitat de les preferències del consumidor
Productes i serveis no diferenciats	Productes i serveis altament diferenciats
Producció a gran escala de productes estandarditzats	Augment de les preferències per mercaderies no produïdes en massa
Preus baixos	El preu és només una entre altres consideracions en decidir comprar (també qualitat, disseny, etc.)
Productes estables amb vida llarga	Gran rotació de productes nous amb vides més curtes
Gran nombre de consumidors	Multiplicitat de mercats per sectors
Consum "funcional"	Consum menys funcional i més basat en l'estètica Creixement dels moviments de consumidors alternatius i de consum ètic.

4.2. L'efecte del consumidor sobre la producció

Com ja hem vist amb anterioritat, abans de l'arribada dels processos de globalització, l'economia s'organitzava al voltant de l'estat nació. De la mateixa manera que la producció i distribució, el consum també s'organitzava al voltant de mercats primordialment nacionals en forma de productes estandarditzats, basats en un sistema productiu en massa. Però de la mateixa manera que la producció i les economies nacionals es transformen radicalment amb la globalització, aquests canvis han tingut un efecte important en redefinir el consumidor actual (Storper, 2002).

Canvis com a conseqüència de la globalització

Un dels productes emblemàtics, tant des de la banda de la producció com del consum, del període fordista era l'automòbil. Ja hem vist a l'apartat segon d'aquest mòdul quines eren les característiques d'aquest model de producció. Però la indústria de l'automòbil es considerava per als estats com un sector clau per al desenvolupament industrial de les nacions, i era un sector fortament protegit de la competència exterior. En el cas d'Espanya, això es va fer mitjançant la creació de SEAT als anys cinquanta, amb la compra de tecnologia italiana (FIAT) i la posterior localització de fàbriques de productors estrangers pel territori, com Renault a Valladolid, Citroën a Vigo, o Ford a València. Aquests productors, tot i ser estrangers, produïen per al mercat espanyol i no internacional (no exportaven). En organitzar la seva producció per al mercat espanyol, ajustaven el producte a les capacitats tecnològiques del país, i al poder adquisitiu i les necessitats dels compradors espanyols. D'aquesta combinació, en va sortir una mercaderia que s'ha convertit en tot un símbol d'una dècada com és la dels anys seixanta, el SEAT 600, automòbil petit, resistent i de preu assequible, òptim per a les famílies treballadores nacionals que mitjançant el desenvolupament econòmic d'aquella època començaven a tenir cert poder adquisitiu per a comprar un cotxe.

Amb els processos d'obertura, no tan sols democràtica, sinó també econòmica, que Espanya comença a experimentar després de la dictadura, i que culminen amb la integració al Mercat comú europeu, comencen a entrar a Espanya automòbils produïts a d'altres parts del món, a un preu més barat (per la fi dels aranzels proteccionistes) que donen no tan sols més oferta als consumidors espanyols, sinó també una major qualitat i acabat, i per tant forcen els productors nacionals a arribar a aquests estàndards internacionals. És a dir:

"Encara que els consumidors no n'eren conscients, les seves expectatives depenen ara dels mètodes de producció en el moment que s'utilitzen noves tècniques d'estalvi del treball i millora de la qualitat. Una nova estructura de demanda, arrelada en aquestes expectatives de consum, fa molt més difícil –si no impossible– per a cap país d'utilitzar estructures institucionals com l'estructura del mercat de treball o el proteccionisme per tal d'imposar normes tècniques que es puguin desviar dels estàndards de producció mundial per a un producte donat" (Storper, 2002, pàg. 104).

En altres paraules, els consumidors, mitjançant la seva acció en un mercat integrat, també han tingut un paper fonamental en canviar l'estructura de com és produït i es transforma el mercat integrat.

4.3. El paper del comerç en el consumidor

Finalment, la relació entre producció i consum i comportament del consumidor està estructurada pel paper dels establiments comercials. De fet, els consumidors estan obligats a comprar allò que poden trobar. És cert que amb la revolució d'Internet s'han obert moltes vies per a poder comprar, però també és cert que amb els processos d'integració de mercats i globalització cada vegada més les vendes es concentren en menys operadors que tenen un gran

poder de mercat. A la taula següent (taula 11) podeu veure el volum de vendes internacionals dels principals líders de distribució mundial i l'augment de la seva posició a nivell global.

Taula 11. Líders de distribució a escala mundial

Rànquing	com-panyia	país d'origen	Vendes internacionals (milions de \$EUA)	% vendes internacionals 1999	% vendes internacionals 2005	Variació (%)
1	Wal-Mart	Estats Units	62.700	14	20	6
2	Carrefour	França	50.050	38	52	14
3	Ahold	Holanda	45.352	76	82	6
4	Metro	Alemanya	38.502	40	54	14
5	Aldi	Alemanya	20.119	33	45	12
6	Lidl & Schwarz	Alemanya	19.832	20	43	23
7	Tesco	Regne Unit	19.640	10	24	14
8	Auchan	França	19.535	19	45	26
9	Delhaize	Bèlgica	18.893	83	79	-4
10	IKEA	Suècia	18.868	92	92	
11	Tengelmann	Alemanya	16.706	48	51	3
12	Rewe	Alemanya	15.207	20	31	11
13	Ito-Yokado	Japó	12.010	30	34	4
14	Casino	França	11.849	21	42	21
15	Pinault	França	11.775	48	46	-2

Font: Coe i Wrigley (2007, pàg. 343)

Aquests grans operadors tenen un gran poder de negociació amb els productors i proveïdors, en comprar en grans quantitats poden marcar preus, qualitats i condicions dels productes, i per tant decidir què es ven i què no es ven. D'altra banda, també tenen un gran poder sobre els consumidors, donat que no tan sols poden restringir què està en oferta, sinó que, a més, a través de tècniques de mercat, targetes client, màrqueting, publicitat o col·locació de productes en les grans superfícies, poden influenciar les pautes de consum del comprador.

Així doncs, per una banda tenim el consumidor amb les seves característiques, les seves preferències i els seus diners decidint el que compra, i, per l'altra, tenim els productors i venedors intentant influenciar i canalitzar el consum. En resum, hem de tenir clar que el procés de consum no implica consumidors amb sobirania per a decidir el que volen, però això no vol dir tampoc que

siguin titelles de les grans companyies transnacionals. Al contrari, el procés de consum és un fet complex i dinàmic en el qual hi ha una doble relació entre compradors i venedors.

5. Conclusions

En definitiva, com hem vist en els anteriors mòduls, hi ha moltes dimensions a l'hora d'entendre la integració de mercats, i també moltes maneres d'entendre aquestes dimensions. No obstant, no podem entendre la integració de mercats com un fet igual a tot arreu o igual per a tots els productes, aquestes dimensions s'interrelacionen de forma variada i diferent depenent de com estan estructurats els mercats que s'han d'integrar. Però no tot són dimensions o estructures, també hi ha actors, actors que tenen dimensions econòmiques, socials o culturals i que estan localitzats en el territori de forma diferent i amb diferents graus de poder. Són les dimensions i els actors les peces, i la seva relació són les claus per a entendre el trencaclosques de la integració de mercats.

