

ERNEST REIG

La segona globalització

La *globalització* de l'economia mundial, és a dir, la progressiva reducció de les barres que la distància i les fronteres nacionals imposen a les transaccions econòmiques, suscita apassionades controvèrsies. Per a uns representa l'amenaça de deixar sense mitjans d'actuació governs benvolents que tan sols aspiren a protegir els seus conciutadans de les forces predadores que operen als mercats internacionals. Per a uns altres és l'actuació d'aqueixes forces impersonals del mercat el que garanteix el progrés econòmic, car millora l'eficiència de les economies i protegeix les poblacions de les arbitrarietats interessades dels governs de torn. En realitat la globalització és un trajecte, un viatge impulsat per importants transformacions tecnològiques i socials, amb tots els riscos i les oportunitats que els viatges comporten. Però és un viatge que no s'ha iniciat ara.

La navegació a vapor, el ferrocarril i el telègraf van ser els protagonistes de la primera globalització del món modern, la que va finir amb l'esclat de la Gran Guerra. La reducció del cost de moure mercaderies havia permès en l'últim terç del segle XIX que es generalitzés la separació física entre producció i consum, i a partir d'aquí les diferències entre països en dotació de recursos naturals i humans, preferències dels consumidors i tècniques de producció emprades van fer que el comerç internacional resultés àmpliament profitós i s'expandís considerablement.

Ernest Reig (València, 1951) és catedràtic d'Economia Aplicada a la Facultat d'Economia de la Universitat de València i professor investigador a l'IVIE. Especialitzat en economia regional i agrària, en anàlisi de l'eficiència i la productivitat, és autor i coautor de diversos llibres i informes. Ha publicat més de 40 articles en revistes especialitzades. Va ser Research Scholar en la London School of Economics (1983-1984), director de l'Institut Valencià d'Economia (1986-1991) i director general d'Economia de la Generalitat Valenciana (1991-1995). El 1997 la Societat Catalana d'Economia li va concedir el VI Premi Catalunya d'Economia

En començar a dirigir les vendes al mercat mundial, les manufactures es van desplaçar de llogarets dispersos a la fàbrica urbana i hom va començar a utilitzar sistemes de producció a gran escala que permetien la coordinació de persones i activitats amb un menor cost. El sistema fabril ara agrupava dins les factories totes les fases de la producció i permetia aconseguir importants guanys de productivitat.

L'aglomeració d'empreses industrials va afavorir la innovació, i aquesta la competitivitat dels països capdavaners de la revolució industrial —el Regne Unit el primer—, cosa que al seu torn va promoure la concentració de la producció industrial en un grup reduït dels que avui considerem països rics. Va ser aleshores quan la bretxa en productivitat i nivell de vida entre diferents parts del món es va eixamplar considerablement en relació amb el que havia estat el llarg període preindustrial. Àsia va quedar endarrerida i el seu pes en la producció mundial de manufactures va disminuir substancialment en comparació amb el que tenia a final del segle XVIII, quan la Xina i l'Índia sobresortien pels seus grans volums globals de producció feta amb tècniques tradicionals. Àfrica, encara dominada pels interessos colonials de les potències europees, va romandre en l'endarreriment, i el grans espais del continent americà i d' Austràlia van ser poblats i transformats per immigrants europeus. L'enorme expansió del comerç internacional durant aquesta primera globalització es fa palesa quan es considera que entre 1820 i 1913,¹ el pes de la suma de les exportacions i importacions en la producció mundial va passar del 2% al 22% (Helpman, 2017).

La globalització en curs a principis del segle XX es va veure interrompuda per una sèrie de dramàtics esdeveniments —les dues guerres mundials i la ruptura de l'ordre econòmic internacional d'entreguerres amb la Gran Depressió—, i només es reprendria a gran escala, però ja amb característiques molt diferents, a partir dels anys seixanta i setanta del segle passat. És aquesta segona globalització comercial la que centrarà el nostre interès: entre 1980 i el començament l'any 2008 de la crisi financera, el comerç mundial es va multiplicar per cinc en termes reals (descomptant la inflació) i el seu pes en relació al producte interior brut (PIB) mundial ha passat del 36% al 55%, amb dades del Fons Monetari Internacional. Però més rellevants que els canvis quantitativs han estat els canvis en la forma d'operar d'aquesta segona globalització.

¹ És entorn a aquesta data que la integració geogràfica dels mercats va assolir un nivell suficient, observat a través de la progressiva convergència internacional dels preus, perquè es pogués parlar per primera vegada de globalització econòmica (O'Rourke i Williamson, 2002)

Si haguéssim de resumir què distingeix la segona globalització de la primera, segurament caldria assenyalar un fet cabdal: els fluxos de serveis, informació i productes intermedis, que habitualment tenen lloc dins de cada empresa en el seu funcionament normal, han passat a ser per a moltes d'elles fluxos internacionals, com a efecte de la fragmentació dels processos productius en un conjunt de fases per a cadascuna de les quals les empreses globals cerquen la localització, o el proveïdor, més adient, creant en el procés les anomenades *cadena global de valor*. Aquesta *deslocalització internacional* de la producció (*offshoring*) no sempre implica que el país amb menors salaris siga el lloc més adient per traslladar-hi la producció, ja que el que compta no són els salaris en si, sinó els costos salarials ajustats per la productivitat, qualitat i fiabilitat de la feina feta. I les empreses necessàriament han de fer un balanç entre els avantatges dels menors costos de producció derivats d'una determinada localització i els costos de la separació física de les fases del procés productiu, que incrementa el risc d'incidències no previstes, el temps que han de dedicar els gestors al control del procés, els costos de transport i de transmissió de la informació, i el perill que la fragmentació geogràfica i funcional pugua alen- tir el temps de resposta de l'empresa als canvis en les preferències dels consumidors.

Normalment les tasques que requereixen principalment l'ús de treball no espe- cialment qualificat es traslladen a països on els salaris d'aquest tipus de treball són relativament baixos, mentre que es mantenen a prop dels centres directius dels paï- sos desenvolupats aquelles altres que demanen personal altament qualificat o espe- cialitzat —disseny i enginyeria, recerca i desenvolupament, publicitat, màrqueting, gestió financera. Quan la desagregació o fragmentació de tasques s'esdevé entre països desenvolupats, sol basar-se en guanys a microescala derivats de l'especialit- zació: es quan sorgeixen les empreses especialitzades a fabricar determinats com- ponents, per exemple en la indústria automobilística o en l'aeronàutica, aprofitant economies d'escala i aplicant criteris d'excel·lència. Un aspecte bàsic de les cadenes globals de valor és que les noves tecnologies de la informació i les comunicacions (TIC) han facilitat un importantíssim creixement del comerç de serveis —transport i logística, assegurances, finançament, comptabilitat, investigació i desenvolupa- ment, publicitat, etc.— que ha esdevingut un element essencial d'aqueixes cadenes.

Del que s'ha dit es desprenen una sèrie de conseqüències que també diferen- cien l'actual globalització dels precedents: l'avantatge comparatiu comercial ara es *desnacionalitza* i ja no passa tant pel binomi país/sector, sinó per tasques concre- tes dins de cada cadena internacional de producció. A més, la creació de valor es trasllada progressivament als sectors de serveis, i apareixen noves constel·lacions de «guanyadors» i «perdedors» entre països i grups socials (Baldwin, 2016).

Abans dels anys 80-90 del segle passat, els països competien internacionalment explotant els seus avantatges comparatius i hom podia dir que les exportacions d'un país constituïen una combinació representativa dels factors productius, la tecnologia, el capital social, la qualitat institucional, i altres característiques pròpies i distintives d'aquest país. Amb la nova globalització la competència s'estableix entre xarxes transnacionals de producció o «cadena global de valor», organitzades sovint al voltant d'una gran empresa. Així doncs, ara la competència no es tant, per exemple, entre els Estats Units (EUA) i el Japó com entre la cadena de valor de Ford i la de Nissan. La producció té lloc en països diversos, vinculant complexes xarxes de proveïdors especialitzats, i els components i els productes intermedis travessen les fronteres moltes vegades en diverses direccions abans de l'assemblatge final. Això ha permès crear una forta dinàmica exportadora de parts i components en els països en vies de desenvolupament, que ara amb la tecnologia i de vegades la supervisió de les empreses dels països del Nord, disposen ja de la qualitat i fiabilitat escaients. De fet, en l'actualitat el volum de comerç internacional en components i bens intermedis *duplica* el del comerç en productes acabats. El resultat és que la dinàmica divergent entre països de la primera globalització s'ha invertit i ara les economies emergents pesen cada vegada més en la producció mundial (vegeu la taula 1).

TAULA 1

	% sobre el PIB mundial		% sobre la població mundial	
	1985	2017	1985	2017
Món	100	100	100	100
Economies avançades	64	41	19	14
Economies emergents i en vies de desenvolupament	36	59	81	86
Xina	3	18	24	19
Índia	3	7	17	18

Font: FMI, World Economic Outlook Database (abril, 2018).

Paral·lelament s'ha modificat la proporció del valor d'un producte que aporten les fases de *pre* i *post* fabricació, enfront de la de fabricació pròpiament dita. Les dues primeres han guanyat pes relatiu, i corresponen al que convencionalment hom considera *serveis*. Els corresponents llocs de treball solen restar en els països desenvolupats, mentre que la fase de fabricació, la *manufactura* en sentit estricte, cada vegada en major mesura es trasllada a aquells països en vies de desenvolupament (PVD) que han estat capaços de bastir ecosistemes favorables a aqueixes

manufactures, amb la Xina com a exemple més notori. L'abaratiment que ha comportat el trasllat de les plantes de producció als PVD ha fet baixar el cost d'aquesta fase *fabril*, de manera que el seu pes en el cost total del producte s'ha reduït. En paral·lel s'ha observat que en el valor afegit contingut en les exportacions dels països industrialitzats ha augmentat la part corresponent als serveis i s'ha reduït la de les manufactures. Una conseqüència important n'és que la disponibilitat local de serveis de qualitat resulta fonamental per a la competitivitat de les economies més desenvolupades, que ara són ja totes principalment economies de serveis.

En la vella globalització comercial els països s'especialitzaven segons la seua dotació relativa de factors productius. El comerç millorava globalment el benestar dels països que hi participaven, però podia haver-hi dins de cada país col·lectius concrets que registraren pèrdues. En general la teoria predeia que els treballadors d'alta qualificació guanyarien en termes relatius en els països rics i els de baixa qualificació en els països en desenvolupament.² Però les coses canvien quan no solament circulen internacionalment les mercaderies sinó que també hi ha fluxos de coneixement entre països, ja que el coneixement és un mitjà de producció molt particular car és un bé d'ús *no rival*³ que pot ser emprat simultàniament en dife-

² En la literatura sobre el comerç internacional, aquesta idea apareix recollida al model teòric de Heckscher-Ohlin. Els països s'especialitzen en aquells sectors productius que fan un ús intensiu del factor de producció més abundant –i per tant relativament més barat– amb què compten. L'avantatge comparatiu d'un país es basa doncs a desenvolupar aquelles produccions que fan un ús intensiu del seu factor més abundant, que sol ser el treball qualificat i el capital en els països rics, i el treball no qualificat en els més pobres. En obrir-se al comerç internacional surten guanyant els propietaris d'aquells factors la demanda dels quals augmenta perquè creix la producció exportable dels sectors que els fan servir amb més intensitat. Aquests sectors són aquells en què el país gaudeix d'avantatges comparatius. En conseqüència, els treballadors més ben qualificats dels països rics i els menys qualificats dels països pobres serien els principals beneficiaris de l'expansió del comerç internacional, ja que són respectivament els factors de producció emprats més intensivament pels sectors que s'expandiran en ambdues categories de països gràcies al comerç internacional. Per a minimitzar l'impacte negatiu sobre el treball de menor qualificació als països rics, aquests podrien tractar d'accelerar la seua especialització productiva en activitats que reflecteixen els seus avantatges comparatius i practicar una política comercial molt oberta a les importacions que no competeixen, o en escassa mesura, amb la seua producció interna, abaratint així el cost de la vida dels seus treballadors

³ Aquesta és una característica del «coneixement» que el distingeix clarament dels altres factors de producció. L'ús no rival significa que una peça de coneixement, com una fórmula química, el disseny d'una màquina o un programa informàtic, poden usar-se simultàniament, llevat que ho impedisquen els drets de propietat, en infinitat de processos productius sense que la seua feina en una empresa limite en absolut la possibilitat tècnica que es faça servir alhora per qualsevol altra. Això no passa amb elements productius físics concrets, com el treball d'un empleat, una màquina, una nau industrial, un mitjà de transport o una parcel·la agrícola

rents països. Ara els propietaris del *know-how*, particularment les grans empreses que han desenvolupat noves tecnologies, poden obtenir guanys molt importants combinant-les amb treballadors dels PVD que tenen costos salarials inferiors. Al seu torn l'ús d'aquestes noves tecnologies fa que aquests treballadors esdevinguin més productius i milloren els seus ingressos, i es per això que centenars de milions de persones han superat els llindars de pobresa als PVD des que es va iniciar la segona globalització, particularment en el sud-est asiàtic i especialment a la Xina. Ara bé, com després veurem, el desplegament de la segona globalització ha coincidit en el temps amb una creixent desigualtat d'ingressos al si de la major part dels països desenvolupats, i aquest és un dels punts crítics en la percepció social actual dels efectes de la globalització.

Un canvi fonamental que diferencia la globalització actual de l'anterior és el paper de les noves tecnologies a l'hora de possibilitar la fragmentació internacional dels processos de producció i la seua organització mitjançant «cadena internacional de valor». Les decisions relatives a la fragmentació en diferents fases de la cadena de valor tenen a veure amb quines tasques han de ser exercides per quines ocupacions laborals, i també amb quines ocupacions s'han d'assignar a quines fases del procés. Això obliga a tenir simultàniament en compte d'una banda els avantatges que aporta l'especialització productiva —divisió internacional del treball i consegüents guanys de productivitat— i d'altra els costos de supervisió i coordinació de les diferents fases del procés de producció, que ara poden estar físicament separades per llargues distàncies. El paper que tenen les tecnologies de la informació i les comunicacions (TIC) és fonamental a l'hora de considerar l'equilibri inestable d'aquest binomi especialització/coordinació. Alguns tipus de TIC afavoreixen que un operari execute diverses tasques diferents sense minva d'eficiència, reduint així els avantatges de l'especialització laboral, mentre que d'altres tipus de TIC redueixen el cost de la coordinació i afavoreixen que es pugui arribar a una major separació física de les etapes de la producció. Els sistemes computeritzats de fabricació —tecnologies de la informació— es compten entre els primers tipus de TIC, i la transmissió massiva de dades i imatges a llarga distància a molt baix cost —a favor de les tecnologies de les comunicacions i de l'organització— entre els segons. La reducció en el cost de les comunicacions facilita la descentralització productiva (Bloom *et al.*, 2009).

L'impacte de les tecnologies de la informació es fa notar especialment en aquelles fases del procés de fabricació que romanen als països desenvolupats, on els salaris són més elevats. Primerament, perquè permeten reunir diferents tasques cadascuna de les quals requeria una qualificació reduïda per part del operari en una sola, que ara implica el maneig de màquines més complexes i exigeix habilitats superiors

i una formació més gran per part del treballador, canviant així la composició de la demanda de treball a favor d'ocupacions més exigents en termes de qualificació. En segon lloc, aquestes tecnologies tendeixen a reduir a curt termini la demanda global d'ocupació,⁴ en donar lloc a una automatització de tasques. Encara que l'impacte negatiu directe sobre l'ocupació s'atribueix indiscriminadament a la globalització, en realitat n'és en gran mesura independent, car reflecteix principalment els efectes generals de l'automatització de tasques més o menys repetitives sobre la demanda dels treballadors de menor qualificació.

Com a conseqüència de l'impacte de les TIC, les xifres de comerç exterior representen ara quelcom diferent del seu significat tradicional.

LA BARBIE DOLL NO ÉS XINESA

Una de les obsessions de l'actual Administració dels EUA és frenar l'«allau» d'importacions provinents de països com la Xina, i anar corregint per mitjà de dures negociacions comercials bilaterals, país per país, els dèficits de la balança comercial americana. Això és sens dubte un desgavell teòric i una mala política econòmica, però revela alguna cosa més, ja que és una mostra del dany que pot fer una propaganda política populista que tergiversa el significat econòmic real de les massives xifres d'importacions *made in China*. En una era de globalització com la que anem descrivint és molt possible que el significat del tradicional *made in* nacional no siga ja el que molta gent imagina, i per a molts productes fora més apropiada l'etiqueta *made in the world*.

El 22 de setembre de 1996 *Los Angeles Times* publicava un article molt il·lustratiu basat en la nina Barbie de l'empresa Mattel, una de les joguines més venudes al món i, per descomptat, amb etiqueta *made in China*. El tema estava d'actualitat pel fortíssim dèficit comercial en el sector de joguines que els EUA presentaven en el seu comerç amb la Xina. Ara bé, dels 10 \$ als quals es venia la nina en les botigues especialitzades dels EUA, el preu d'exportació des de la Xina representava només 2 \$. La major part de la diferència entre els 2 \$ d'exportació xinesa, i els 10 \$ de venda al

⁴ Reducció de la demanda d'ocupació *per a executar un volum determinat de tasques*. No obstant això el volum de tasques productives que la societat demanda creix sense parar, com la història econòmica demostra, de manera que no és acceptable la coneguda fal·làcia que el progrés tècnic és la causa de l'atur. Progrés tècnic, millores de productivitat, augment del nivell de vida mitjà i augment de l'ocupació han anat secularment de la mà, compartint una mateixa tendència alçada des de la primera revolució industrial. Aquesta tendència general ha patit interrupcions en moments de crisi, de manera que la taxa d'atur ha fluctuat cíclicament, però sense mostrar cap tendència aparent

consumidor nord-americà es quedava als EUA principalment en forma de despeses de transport, publicitat i beneficis. Però encara és més interessant i important per al nostre argument descompondre els 2 \$ de valor estadístic de les exportacions xineses d'aquest producte. En aquest valor entrava el cost del polivinil fabricat a Taiwan amb petroli procedent de països del Golf Pèrsic o amb gas natural de Texas, els cabells de niló de la nina, que arribaven del Japó, mentre que les màquines emprades en la fàbrica xinesa havien estat fabricades al Japó, Europa i de nou els Estats Units. I des de Hong Kong es gestionava tot el procés de manufactura del producte. En realitat, a part dels salaris, la Xina només hi aportava el cotó com a matèria primera, l'espai físic de fabricació i l'electricitat. El efecte substancial sobre l'economia xinesa eren els 35 cèntims de dòlar per unitat produïda que hi romanien, bàsicament en forma de salaris de joves camperoles de la província de Guangdong, que treballaven en dues fàbriques situades ben a prop del límit administratiu amb Hong-Kong.

El cas de la Barbie no es anecdòtic, ja que una cosa semblant passa amb productes més sofisticats, i en són un bon exemple els productes de l'electrònica de consum on un grapat d'empreses —principalment nord-americanes, japoneses i sud-coreanes— lideren el mercat internacional, creant xarxes complexes on també hi ha grans empreses manufactureres que treballen per contracte al servei de les primeres. El 2005 el preu al detall en el mercat nord-americà d'un iPod importat de la Xina era de 299\$, per a un preu de sortida de fàbrica de 144 \$, 101 dels quals provenien de components fabricats al Japó, mentre que altres companyies nord-americanes diferents d'Apple aportaven 14 dòlars en forma de components i serveis. Al final la part xinesa en aquest producte, que per cert també duia el *made in China*, representava 3,8 \$ que corresponien bàsicament al muntatge i control de qualitat (Baily, 2011). Un nombre important de proveïdors especialitzats, incloent grans empreses com Toshiba, participen en la cadena de producció, liderada per Apple, que obtenia un marge brut de 80 \$ per unitat sobre el preu a l'engròs.

És clar, per consegüent, que el valor registrat en les estadístiques de comerç exterior sobrevalora enormement el grau en què productes com els descrits són realment «productes fets a la Xina», o a d'altres països emergents, com ara Vietnam o Tailàndia, raó per la qual l'Organització per a la Cooperació i el Desenvolupament Econòmic (OCDE) està impulsant mètodes que permeten mesurar les exportacions d'una forma més apropiada, a través del «valor afegit» domèstic⁵ que aquestes ex-

⁵ El valor afegit representa la diferència entre el valor del producte i el cost de les matèries primeres, i els serveis i productes intermedis adquirits que han estat necessaris per a produir-lo. Reflecteix, per tant, la part del preu que remunera els treballadors i els beneficis que afluïxen als propietaris del capital

portacions incorporen i no, com fins ara és habitual, merament registrant el valor total del producte. Quan s'introdueixen aquestes modificacions metodològiques, els grans superàvits comercials de la Xina amb Europa i els EUA disminueixen substancialment perquè es té en compte la importància del contingut en productes i serveis importats de les exportacions xineses. El valor afegit, i no el valor total brut de la producció, és per tant la variable que representa més apropiadament els guanys en termes d'ingressos i ocupació que es deriven del comerç per a un país. En definitiva, la ràpida identificació d'un bé acabat i llest per a la venda com a «xinès» o «nord-americà» o «alemany» és cada vegada més una cosa del passat, encara que és precisament en aquests tres països on se situen els nodes principals de les cadenes internacionals de valor per a gran quantitat de productes. Els països, o millor dit les seues empreses, se situen per tant a diferents graons dins l'escala de molt diverses cadenes globals de valor i poden aspirar a ascendir dins d'aquesta escala cap a les fases on és possible capturar una part més gran del valor afegit. Es allò que ja fan moltes empreses xineses que han aprofitat àmpliament la política governamental de promoure *joint ventures* amb empreses occidentals per a adquirir coneixements i preparar la seua força laboral i comencen ara a desenvolupar tecnologies pròpies.

En la pràctica actual del comerç internacional els components d'una gran quantitat de productes en curs de fabricació passen i repassen moltes vegades les fronteres nacionals, en un sentit i en l'altre. Pretendre «protegir» la producció pròpia «nacional» imposant aranzels sobre productes d'importació, que en gran mesura acabaran incorporats al valor de les exportacions pròpies —i per tant les encarriran i dificultaran— constitueix en el món actual una forma bastant segura de pegar-se un tret al peu, ja que es danyen aquelles produccions i llocs de treball als quals suposadament es pretén donar suport.

SOBRE GLOBALITZACIÓ I DESIGUALTAT

Ha empitjorat la globalització actual la distribució de la renda? Per respondre aquesta qüestió convé començar per situar-se geogràficament. Si adoptem una perspectiva planetària i pensem en termes de països la resposta és un rotund *no*. La globalització actual ha millorat les vides d'un nombre molt elevat de persones en el món, i contràriament a la primera globalització ha reorganitzat l'economia mundial atorgant un pes creixent als països en vies de desenvolupament, especialment al grup dels anomenats *emergents* on en figuren bastants d'Àsia, alguns llatinoamericans i pocs africans. Podríem dir que a escala mundial la globalització ha generat *convergència* entre països en comptes de *divergència* (Baldwin, 2016). No obstant això, si la nostra atenció se centra en l'interior de cada país, llavors la resposta

ha de ser diferent: l'augment de la desigualtat personal d'ingressos ha estat un fenomen molt generalitzat en les últimes dècades, la intensitat del qual destaca sobretot a Rússia, la Xina, l'Índia i els EUA. Es pot dir que aquest darrer representa un cas bastant extrem dins el món desenvolupat, ja que la participació de l'1% més ric de la població en la renda nacional era del 10% el 1980, i va passar al 20% el 2016, mentre que la participació del 50% de la població d'ingressos menors es va reduir des d'una mica més del 20% el 1980 al 13% el 2016. A Europa la desigualtat també va augmentar en el mateix període, encara que bastant menys ja que la participació en la renda del grup format per l'1% més ric de la població va passar del 10% al 12%. En si, el fet que la velocitat amb què ha augmentat la desigualtat haja estat tan diferent entre uns països i altres és una bona notícia, ja que indica que hi ha institucions i polítiques —fiscals, laborals, educatives— que poden incidir-hi, i que no es tracta d'un fenomen ineluctable sotmès a forces que queden totalment fora del control social (WIL, 2018).

Amb traç gruixut es pot dir que el creixement econòmic mundial de les últimes dècades ha beneficiat especialment l'1% més ric de la població del planeta, i sobretot el 0,1% més ric, així com al 50% més pobre. En canvi, el poder adquisitiu del que podríem dir-ne la «classe mitjana mundial», formada pels ciutadans d'ingressos mitjans i baixos dels països desenvolupats, ha romàs estancat o ha experimentat un creixement modest.

La coincidència en el temps del desplegament de la moderna globalització i l'augment de la desigualtat ha induït en ocasions a considerar la primera com a causa de la segona. Concretament la discussió s'ha centrat en indagar la possible existència d'una relació causal entre la globalització comercial i l'augment de la desigualtat salarial observada entre les persones amb nivells educatius superiors i la resta. D'acord amb un teorema bàsic del comerç internacional, la globalització comercial hauria d'haver produït un augment de la desigualtat salarial interna als països rics i una disminució als països pobres.⁶ L'evidència empírica ha mostrat, però, que la relació entre globalització comercial i desigualtat és feble o inexistent (Helpman, 2017).

⁶ Això és, d'altra banda, el que es podria esperar de l'aplicació de l'anomenat «teorema Stolper-Samuelson» en un país en vies de desenvolupament. Segons aquesta teoria del comerç internacional, l'obertura al comerç d'un país en què el factor productiu més abundant és el treball no qualificat augmenta la demanda d'aquest i alhora l'oferta del factor més escàs, que és el treball qualificat, açò últim gràcies a importacions de productes procedents de països més avançats que han estat elaborats fent ús intensiu d'aquest factor. El que modifica els salaris relatius a favor dels treballadors més pobres

L'expansió del comerç internacional no explica per tant un fet constatat, com és la creixent prima salarial que als EUA estan rebent les persones amb títol universitari i, en general, l'ascens de la desigualtat que abans hem assenyalat. Si la globalització comercial és en tot cas un factor explicatiu secundari, quines són les causes de l'augment observat de la desigualtat? L'explicació rau aparentment en un conjunt de factors entre els quals la major part dels estudis coincideix a atorgar un paper destacat a les característiques del progrés tècnic actual. Es tracta en definitiva del fet que les noves tecnologies estan fent augmentar la demanda relativa de persones amb habilitats vinculades a capacitats cognitives elevades —un aspecte que imperfectament mesurem a través del nivell d'estudis—, i ho fan més ràpidament del que creix l'oferta relativa en el mercat laboral d'aquest tipus de treballadors. Diríem que aquestes tecnologies *complementen* les habilitats dels treballadors molt qualificats, elevant-ne la productivitat i afavorint-ne la demanda per part de les empreses, mentre que *substitueixen*, mitjançant l'automatització, les capacitats de les persones menys qualificades implicades en l'execució de tasques repetitives. El resultat és doncs un augment més ràpid dels ingressos reals de les persones amb el capital humà requerit pels canvis tecnològics actuals, i això està passant tant als països rics com als pobres. El comerç internacional incideix probablement en la mateixa direcció en els països desenvolupats, incrementant la demanda dels treballadors més qualificats, però la seua incidència es mínima en relació amb el paper que hi juga la tecnologia. Pel que fa als països emergents, com la Xina,⁷ el comerç internacional incidiria en el sentit de corregir la desigualtat, però de nou la seua influència resulta també menor que la del progrés tècnic, i a més en aquests països la forta entrada de capital estranger, en forma d'inversió directa, tot i exercir un paper favorable al seu creixement econòmic, reforça el dels canvis tècnics, impulsant la demanda de la mà d'obra més qualificada i incrementant, per tant, la desigualtat salarial (FMI, 2007).

Comerç internacional i progrés tècnic no són les úniques possibles explicacions de la preocupant tendència a l'augment de la desigualtat en els països desenvolupats. Altres factors que hi poden incidir són la reducció de la sindicalització de la força de treball en alguns països, la minva del caràcter progressiu dels sistemes fiscals i, en el cas dels EUA, la pèrdua d'impuls polític per a la millora en l'educació dels estrats socials més desfavorits. També hi tenen a veure, naturalment, les altes

⁷ No s'ha d'oblidar que «desigualtat» i «pobresa» no són conceptes sinònims i, a més, no necessàriament evolucionen en la mateixa direcció. A la Xina, des de la fi del maoisme hi ha hagut una sortida massiva de la pobresa per part d'estrats molt amplis de la població, alhora que la desigualtat augmentava, principalment entre les zones rurals i les urbanes

remuneracions que en un mercat global planetari poden obtenir aquelles persones que posseeixen talents especials, és a dir els Messi i els Ronaldo de cada professió. Però l'explicació de la desigualtat té altres vessants que cal explorar, i una n'és l'aparició d'empreses globals que semblen moure's a una distància molt notable de la resta en termes de productivitat, beneficis i ritme d'expansió, adquirint en el procés un considerable poder de mercat.

LA GLOBALITZACIÓ I L'ASCENS DE LES EMPRESES SUPERSTAR

Les economies desenvolupades van registrar forts increments de la productivitat del treball en les tres dècades posteriors a la Segona Guerra Mundial, però després el comportament de la productivitat va ser molt menys brillant. Aquest alentiment d'un dels motors bàsics del creixement econòmic fou especialment perceptible a Europa, on ja bastant abans de la recent crisi el mediocre comportament de la productivitat era el reflex d'una sèrie de debilitats bàsiques: insuficient inversió en recerca i formació de capital humà, excessiva confiança en la capacitat d'empreses ja establertes en els sectors tradicionals, escassa flexibilitat per a la reassignació entre empreses i sectors productius del treball i el capital a causa d'una deficient regulació dels mercats de treball i financers, entre altres aspectes (Darvas *et al.*, 2013). La reflexió sobre la declinant trajectòria de creixement d'un bon nombre d'economies europees ha generat una densa bibliografia sobre la qual no és ara el moment d'aturar-se: al Vell Continent està resultant lenta i difícil la transició des d'una modernització basada en l'adopció i explotació de tecnologies ja existents i generades principalment als EUA, cap a una capacitat d'innovació pròpia, basada en empreses capaces de desplaçar la frontera tecnològica (Crafts i Toniolo, 2008). Aquest tipus de reflexió s'ha fet ja habitual, però existeix no obstant això un aspecte relativament recent que té relació amb la globalització i la revolució digital, i és l'augment de la distància que des de començaments del segle XXI es va constatant en termes de creixement de la productivitat entre les empreses que formen part del que podríem dir-ne «frontera de les millors pràctiques productives i organitzatives» o simplement «frontera tecnològica» i la resta (Andrews, 2015). Aquestes diferències entre empreses podrien ajudar a entendre l'augment de la desigualtat de rendes personals a què abans fèiem referència.

Una part d'aquesta bretxa entre empreses líders i la resta, la reflecteix l'aparició de les empreses *superstar* —Google, Amazon, Facebook, etc.—, a les quals l'obertura d'un mercat global els ha aportat oportunitats úniques d'expansió. Però a més d'aquest entorn propici hi ha un altre factor important que contribueix a explicar per què algunes empreses globals semblen jugar en una lliga diferent, i és



el pes que han adquirit els *actius intangibles* com a element destacat del capital de les empreses. Aquests actius són molt heterogenis: de les patents fins a les despeses de formació internes de les empreses, les seues bases de dades i el software que han desenvolupat, els dissenys, les marques, la cultura organitzativa pròpia de cada empresa, i altres elements, la majoria d'ells difícils de mesurar però enormement importants. Ens trobem de nou amb una propietat característica de les «idees», del «coneixement» com a factor productiu, a la qual ja hem fet referència abans, que es el seu caràcter de bé d'ús *no rival*. Un cop Amazon ha desenvolupat una plataforma digital eficient per a les relacions amb els seus clients no cal inventar-la de nou per atendre milions de nous compradors o incorporar nous productes al seu catàleg. Quan Apple desenvolupa un protocol d'atenció personal als seus clients a les seves botigues físiques, pot emprar-lo simultàniament en totes elles. El que ha permès a Coca Cola esdevenir una empresa global no són les seues habilitats com a embotelladora —una funció de la qual s'encarreguen altres empreses—, i no són en definitiva els seus actius físics, sinó la fórmula que s'empra en l'elaboració de la beguda —que és una peça de «coneixement»— i la seua imatge de marca acompanyada d'una potent publicitat, fet i fet actius intangibles. Una característica de les empreses globals d'avui —Microsoft, Google, Facebook, Amazon— és que només necessiten una base relativament reduïda d'actius físics en relació amb el volum de les seues operacions, a diferència del que passava amb les empreses líders de la producció manufacturera del passat, ja fossen del sector automobilístic, de la siderúrgia, de la construcció naval o de la petroquímica.

Els actius físics només poden emprar-se en un lloc concret en un moment donat. Els actius intangibles, en canvi, poden usar-se repetidament i en diversos llocs al mateix temps: construir un pou d'aigua potable en el marc d'un programa d'ajuda al desenvolupament permet proveir una comunitat local concreta, però la fórmula per a la rehidratació infantil és d'ús universal. Els actius intangibles són per tant *escalables* en el sentit que el seu ús pot multiplicar-se i expandir-se indefinidament a partir d'una inversió inicial per a la seua creació, i aquesta escalabilitat es veu reforçada pels *efectes de xarxa*, ja que un actiu concret resulta més valuós com més difós n'és l'ús (Haskel i Westlake, 2018). És el que passa amb les xarxes formades pels usuaris d'una aplicació de missatgeria del telèfon mòbil, pels conductors d'Uber, o per les persones que presten el seu habitatge a Airbnb. Com a conseqüència, en els mercats basats en aquestes tecnologies de la informació els usuaris troben útil concentrar la seua atenció *tan sols* en una o dues plataformes, que són aquella o aquelles que els hi permeten interactuar amb un nombre potencialment més gran de persones o empreses. És normal doncs que com a conseqüència d'això una

sola empresa, per exemple Google per a les recerques a Internet, domine el mercat, mentre els altres operadors resten a una gran distància.

Als efectes de les xarxes s'hi afegeix un altre element, que és la potència dels rendiments a escala, que també tendeix a afavorir la concentració del poder de mercat. Les fortes inversions tecnològiques necessàries per posar en marxa un motor de cerca digital requereixen la mateixa despesa si s'ha d'atendre uns pocs milers d'usuaris que si es tracta d'atendre dos bilions de peticions de recerca anuals, com és el cas de Google, però els ingressos per publicitat o el valor de les dades recollides dels usuaris no són evidentment el mateixos. L'avantatge de ser el primer és determinant, ja que es tracta d'un mercat en què «el guanyador s'ho emporta tot», i això planteja un important desafiament a les polítiques oficials que aspiren a defensar la competència al si dels mercats (Tirole, 2017).

No tots els aspectes dels actius intangibles són tan atractius per a la majoria d'empreses que hi inverteixen. Els actius tangibles —vehicles de transport, instal·lacions industrials, immobles— són d'ús força general per empreses dedicades a diferents activitats, de manera que poden ser convertits en diners en cas de necessitat de forma relativament fàcil. No passa el mateix amb els actius intangibles d'una empresa que ha de tancar, com és el cas de la formació específica rebuda pels seus treballadors, la reputació adquirida per la seua marca o els seus protocols d'actuació: molts dels actius intangibles en què una empresa ha invertit només tenen utilitat per a ella. Són inversions en què la pèrdua pot assumir-se que és irrecuperable. També cal afegir que els drets de propietat en relació amb els intangibles són molt més difícils de protegir jurídicament que els que afecten béns tangibles, i és elevat el risc d'experimentar pèrdues de valor a favor d'imitadors que s'han estalviat les inversions que havien permès llançar el producte original.

La conseqüència general n'és que les inversions en intangibles poden perdre amb facilitat gairebé tot el seu valor o pel contrari ser extremadament rendibles. Són doncs inversions incertes i el seu rendiment futur per a l'empresa que les porta a terme és difícil d'avaluar. El resultat és que les grans empreses líder que confien en la seua capacitat per crear actius *escalables* i apropiar-se de la major part dels beneficis que generen continuaran invertint i creixent, i gaudiran d'una elevada taxa de rendiment sobre aquestes inversions, però les empreses retardatàries invertiran molt menys ja que esperaran un baix rendiment de les seues inversions, de resultes de la qual cosa s'ampliarà la bretxa entre les empreses més i menys productives. L'evidència acumulada sembla confirmar que, efectivament, el ventall de productivitats entre empreses és més ampli en aquells sectors productius i països en què la inversió en intangibles té un paper més important.



Cal destacar que algunes investigacions fetes amb dades dels EUA mostren que la creixent desigualtat salarial registrada d'ençà dels anys setanta del segle passat està fortament associada a un increment de les diferències en ingressos per treballador *entre* empreses, i molt menys a una ampliació de les diferències internes *a dins* de cada empresa (Barth *et al.*, 2014). S'obre així una via de connexió entre les desigualtats en productivitat i beneficis que l'aparició de les grans empreses globals està ocasionant dins el teixit empresarial i l'increment constatat de la desigualtat de rendes personals. Una hipòtesi plausible és que una part important dels beneficis de les grans empreses líder representen «rendes econòmiques» obtingudes pel fet de comptar amb un important poder de mercat. Aquestes rendes permetrien pagaments als directius, i en alguna mesura també als altres empleats, àmpliament superiors al que és habitual a la resta d'empreses.

GLOBALITZACIÓ I OCUPACIÓ

Hem de referir-nos ara a l'efecte de la globalització sobre l'ocupació. Resulta bastant clar que les importacions de productes manufacturats procedents de països amb baixos costos salarials han reduït les oportunitats d'ocupació per a aquelles persones que treballaven en els llocs de treball més fàcilment des-localitzables de les indústries afectades als països desenvolupats. Però de nou els canvis tècnics en la producció industrial constitueixen una influència molt més poderosa, ja que la robotització i la codificació de procediments estan eliminant moltes tasques rutinàries.⁸ Bé podríem assistir així a una polarització de la creació d'ocupació entre dues categories laborals: la dels llocs de treball per als quals les noves tecnologies de la informació representen competències o capacitats complementàries, que solen correspondre a persones amb formació elevada, i la d'aquelles tasques de menor qualificació però que no són des-localitzables perquè exigeixen la presència física, com ara els serveis personals, la neteja, l'hostaleria i la seguretat. En canvi, les ocupacions amb salaris intermedis i que exerceixen tasques rutinàries, per exemple en les indústries manufactureres, tendeixen a desaparèixer. Aquesta descripció d'un mercat de treball «polaritzat» entre professionals ben pagats en llocs que requereixen capacitats cognitives elevades, i treballadors de

⁸ Com ha escrit l'expert francès en economia industrial Jean Tirole (Premi Nobel d'Economia), els ordinadors són bons substituint els éssers humans en tasques de caràcter deductiu, que van del general al particular. Són menys bons en els tractaments inductius, en què es parteix dels fets per arribar a una llei, i en què es necessita un nombre suficient de dades perquè l'ordinador aprecie una estructura recurrent. I poden ser bastant dolents quan es presenta un imprevist, davant del qual la flexibilitat del cervell humà ofereix importants avantatges

serveis personals de baixa qualificació, sembla ajustar-se relativament bé al que s'ha esdevingut les darreres dècades a la societat nord-americana, però no tant al cas europeu. A Europa hi ha predominat un esquema de creació d'ocupació del tipus «millora» (*upgrading*) en què el ritme de creació de llocs de treball ha estat més elevat en les ocupacions que requerien una major qualificació, menor en les de tipus intermedi, i petit o fins i tot negatiu en les de menor qualificació, encara que durant les recessions s'hagen produït també fenòmens de polarització. Per al conjunt de la UE s'ha comprovat, per exemple, que la destrucció d'ocupació entre 2011 i 2013 es va concentrar en els llocs de treball de salari mitjà i mitjà-baix, com a conseqüència de les desproporcionades pèrdues d'ocupació registrades a les manufactures i la construcció. A partir del 2013, amb la recuperació, el patró de creixement de l'ocupació ja no va estar tan polaritzat. Amb tot, la dada més consistent és l'expansió continuada del segment de llocs de treball europeus que s'ubiquen en el 20% d'ocupacions amb salaris superiors, fins i tot en el període mateix de crisi (Eurofound, 2016). De cara al futur, el problema no consisteix, per tant, a saber si hi haurà o no llocs de treball —l'atur com a conseqüència dels avenços tecnològics ha estat una profecia repetida periòdicament i sempre clarament desmentida per la història. El tema important és saber si hi haurà suficients llocs de treball remunerats amb salaris que la societat considere decents, i ací les polítiques educatives contenen bona part de la resposta.

PATOLOGIES ANTIGLOBALITZADORES

Després de la Primera Guerra Mundial, les polítiques econòmiques d'alguns grans països van reaccionar davant les dificultats econòmiques de l'època mitjançant decisions unilaterals —forts aranzels proteccionistes, devaluacions competitives— que els historiadors han descrit com «polítiques d'empobrir el veí», amb la vana esperança d'aïllar les seues economies de les pertorbacions econòmiques i protegir els seus llocs de treball. El resultat va ser una espiral descendent de l'activitat econòmica i l'ocupació, amb nivells cada vegada menors de comerç i producció, i amb una manca total de cooperació internacional en matèria econòmica, que van crear un ambient propici per a l'esclat de la Segona Guerra Mundial.

El món de postguerra es va construir sobre bases molt diferents: cooperació monetària i financera a través del Fons Monetari Internacional (FMI), progressiva liberalització del comerç a través primer del GATT (Acord General sobre Aranzels i Comerç) i més recentment de la seua continuadora l'Organització Mundial de Comerç (OMC). Aquesta última ha establert un ampli sistema de comerç multila-

teral que avui es veu complementat per acords comercials més intensos i complets signats entre països de grans regions del món: la mateixa Unió Europea, la North America Free Trade Association (NAFTA) —que inclou EUA, Canadà i Mèxic—, o el Mercosur, entre d'altres. És aquest marc de relacions internacionals, que en perspectiva històrica ofereix un balanç inequívocament favorable en termes de progrés econòmic global, el que ara està en discussió. De la mà del president Donald Trump i dels *brexiteers*, tot i que no solament d'ells, allò que semblava ferm i estable ha deixat de ser-ho.

És aventurat oferir una explicació de les arrels profundes d'aquesta combinació de xenofòbia, nacionalisme i ignorància voluntària de principis econòmics elementals. Ens podem arriscar a afirmar que la manca de racionalitat econòmica de les propostes que emanen de personatges com Donald Trump i Boris Johnson, potser respon més a una crua operació de conquesta del poder polític a favor de l'adopció de postures populistes que a una estratègia de resposta a fenòmens contemporanis com la globalització comercial o les migracions internacionals, per molt equivocada o esbiaixada ideològicament que aquesta estratègia pogués ser.⁹ Les contínues contradiccions i declaracions del president Trump, que no es concreten finalment en res, apunten en aquesta direcció.

La política comercial de Trump, si li volem atribuir un mínim de consistència teòrica, implica el retorn al mercantilisme, una doctrina econòmica que fa ja molts anys va ser desacreditada pels economistes de l'Escola Clàssica, com Adam Smith (1723-1790) i David Ricardo (1772-1823). Per als mercantilistes, el comerç internacional era un joc de suma zero en què els guanys d'un país es corresponien amb les pèrdues d'un altre, fet que suposa ignorar els beneficis mutus que es deriven de l'especialització internacional segons el principi de l'avantatge comparatiu. Per tant, les pèrdues *locals* d'ocupació dels EUA —que no oblidem que en conjunt gaudeix de plena ocupació en l'actualitat— són «culpa» de Mèxic, de la Xina o de la Unió Europea, i el que han de fer aquests països és reduir les seves exportacions als Estats Units. L'Organització Mundial de Comerç és una institució inútil o bé hostil, i les relacions comercials no poden guiar-se per regles multilaterals sinó per rela-

⁹ Algunes de les característiques d'aquests moviments polítics nord-americà i britànic, i encara més dels promoguts per personatges com l'hongarès Víctor Orban, el partit Llei i Justícia de Polònia, i la *Lega* italiana, recorden les que Umberto Eco considerava pròpies del feixisme immemorial: apel·lació a una classe mitjana frustrada, al nacionalisme, i a la por a la diferència per part de la població autòctona. Vegeu el seu interessant article «Ur-Fascism» a *The New York Review of Books* del 22 de juny de 1995. [Se'n pot trobar trad. cat., de Gustau Muñoz, a la web de *L'Espill* (<https://www.uv.es/lespill/>), secció «Online»]

cions bilaterals on la «part enemiga» puga experimentar a l'hora de negociar tot el pes de la potència econòmica, política i militar dels EUA.¹⁰

L'amenaça de retirar-se de la NAFTA —finalment desmentida recentment en el terreny dels fets— si no es reescrivien les seues regles, és una de les mostres més clares del trumpisme comercial. Entre altres canvis, Trump volia obligar que la proporció mínima del cost d'un automòbil fabricat en el interior de l'àrea, per a permetre'n la lliure circulació sense aplicació d'aranzels, augmentés del 62,5% al 85%, i que almenys el 50 % correspongués als EUA. Potser pensava que amb això empreses com Toyota, Nissan i Volkswagen recorrerien a proveïdors de components per a automoció ubicats a l'interior de NAFTA, en comptes d'importar-los d'Àsia o Europa, salvant així «llocs de treball americans». La regla del 50% pretenia, a més, aconseguir que els llocs de treball així «salvats» per a NAFTA no anessen a parar a Mèxic, on els costos laborals són inferiors als dels EUA. Com és natural, aquestes propostes van ser contemplades molt negativament per les associacions de fabricants d'automòbils dels països NAFTA, cosa que no és d'estranyar, atès que aquesta indústria està fortament integrada internacionalment, utilitza cadenes globals de proveïment i dirigeix les seues vendes al mercat global. D'altra banda, l'èmfasi a sostreure llocs de treball a Mèxic modificant les regles comercials de NAFTA pot paradoxalment impulsar els fabricants dels EUA a buscar els seus proveïdors a la Xina. Ara bé, dels components que les plantes automobilístiques del país de Trump importen de Mèxic, un 40% correspon al valor de productes prèviament adquirits als EUA, mentre que això només passa amb el 4% del valor dels productes equivalents importats de la Xina. Les economies dels EUA i de Mèxic es troben ja fortament integrades, i en el cas de la indústria automobilística es tracta d'un model de especialització vertical en què el procés de producció està fins a tal punt compartit que, de mitjana, les parts i components d'un vehicle creuen fins a vuit vegades la frontera en un o altre sentit abans que estiga llest per a la venda (Wilson, 2011). La sortida dels EUA de NAFTA hauria implicat per tant molt probablement una pèrdua neta de llocs de treball a la indústria de l'automòbil d'aquest país i costos més elevats que la farien menys competitiva en el mercat global. És probablement per això que finalment el trumpisme no ha pogut anar més enllà de reformular algunes de les regles internes sobre inversió i comerç de NAFTA en benefici aparent dels EUA.

¹⁰ Tot allò que es propi de l'OMC, com les reunions ministerials dels països signants dels seus acords, el recurs als panells d'experts, les regles d'arbitratge de conflictes, en definitiva tot el que implica l'adopció de normes multilaterals de decisió per part de la comunitat internacional en matèria comercial es converteix en un inconvenient quan simplement es pretén imposar unilateralment un determinat acord

L'altre cavall de batalla del president Trump coincideix amb una de les motivacions bàsiques dels partidaris del Brexit segons els quals al Regne Unit hi ha massa immigrants de la Unió Europea, que roben llocs de treball i impliquen una forta càrrega per als serveis socials públics. El fet és que entre 1995 i 2015 el nombre d'immigrants provinents d'altres països europeus i residents al Regne Unit va passar de 0,9 a 3,3 milions, augmentant el seu pes de l'1,8% al 6,3% dins de la població en edat de treballar. L'evidència disponible no mostra, però, que això haja tingut cap impacte negatiu apreciable sobre les oportunitats d'ocupació o els nivells salarials dels treballadors britànics (Wadsworth *et al.*, 2016). En realitat seria estrany que passés d'una altra manera: els immigrants no només ofereixen força de treball, sinó que també demanen béns i serveis, el que crea ocupació per a altres persones. Contribueixen al creixement de la població, i fins ara no sembla que a ningú li haja passat pel cap de proclamar que el creixement demogràfic produeix atur (o potser sí, qui sap!). Ocorre, a més, que el nivell mitjà de qualificació d'aquests immigrants europeus és superior al de la població nadiua, ja que gairebé la meitat tenen formació universitària, i per tant la seua incorporació a l'estoc de capital humà local ha d'haver contribuït a elevar-hi la productivitat, i amb ella els salaris en el mercat de treball britànic. I pel que fa a la dependència de les ajudes socials... la realitat és que aquests immigrants europeus presenten una *menor* taxa d'atur i una *més gran* taxa de participació en el mercat laboral que la població britànica, la qual cosa els fa en principi menys dependents de les ajudes socials.¹¹ Des de finals de la dècada dels noranta del segle passat fins al començament el 2008 de la crisi financera internacional, l'augment del pes de la població immigrant d'origen europeu sobre el total de la població britànica va coincidir no amb una disminució sinó amb una *pujada* del salari real mitjà per hora treballada. És veritat que posteriorment aquest augment de la immigració va coincidir amb una davallada del salari real... però la causa no van ser-ne els immigrants sinó el desencadenament de la crisi financera.

¹¹ En general, els estudis duts a terme en països de l'OCDE donen a entendre que la contribució dels immigrants a l'equilibri de les finances públiques en els països receptors és força neutral, ja que ni el perjudiquen ni l'afavoreixen especialment (OECD, 2014). El principal determinant del signe d'aquesta contribució és la seua situació respecte a l'ocupació, de manera que els esforços per aconseguir una bona integració dels immigrants en el mercat de treball haurien de ser vistos més com una inversió que acaba afavorint les arques públiques que no com un cost. Tot això no vol dir que a escala local una forta arribada d'immigrants no puga desbordar la capacitat dels serveis públics locals, però llavors la resposta apropiada és una redistribució de recursos per atendre aquestes necessitats des de l'Administració Pública central o regional cap a aquestes localitats

L'altra gran bandera dels nacionalistes —o hauríem de dir-ne *secessionistes*?— britànics, o més pròpiament anglesos, és sortir de la Unió Europea per recuperar la *sobirania* perduda, especialment en matèria de política comercial. A hores d'ara no està clar quin serà el model final de relacions comercials entre el Regne Unit i la Unió Europea al final del procés de secessió. L'escenari més benigne, que sembla completament descartat per part britànica, seria el de mantenir-se formant part del Mercat Únic Europeu però sense pertànyer a la Unió Europea, com fa Noruega, i el més extrem consistiria a passar a ser simplement un país tercer i tractar amb la Unió Europea en el marc de les regles generals de l'OMC (CEP, 2016). En cap de les dues situacions és possible endevinar on residirien els pregonats guanys materials derivats de la recuperació de l'enyorada sobirania. L'estatus de Noruega implica que aquest país ha d'acceptar la lliure circulació de treballadors, que és inseparable d'acord amb els tractats comunitaris de les altres grans llibertats: circulació de mercaderies i de capitals, i llibertat d'establiment de professionals i empreses. Gaudeix per tant d'un lliure accés al Mercat Únic, però ha d'acceptar allò que la Unió Europea decideix unilateralment en matèria de política de defensa de la competència i sobre els criteris d'eliminació de les barreres tècniques al comerç —normes tècniques sobre productes etc.— sense que tinga cap capacitat de decisió en aquesta àrea, i també ha de acceptar sotmetre's a la jurisdicció del Tribunal de Justícia de la Unió Europea per a la resolució de conflictes al si del Mercat Únic, sense possibilitat de designar cap dels membres d'aquest Tribunal. Sembla que la lliure circulació de la mà d'obra europea és inacceptable per al Govern britànic, de manera que la següent opció en benignitat seria un conjunt d'acords bilaterals com els que manté Suïssa amb la UE, que no requereixen la lliure circulació de persones. El problema per al Regne Unit és que això, de nou, implica acceptar un conjunt de regulacions comunitàries sobre productes, que evolucionaran en el futur al marge de la seua capacitat de decisió, i que a més aquesta integració comercial no s'aplica automàticament als serveis financers, cosa que minvaria la capacitat d'atracció de la *City* de Londres com a base operativa general d'empreses financeres —japoneses, nord-americanes, etc.— que aspiren a prestar els seus serveis en el continent i no només a les Illes Britàniques. A més, tant Noruega com Suïssa han d'abonar una contribució a la UE en el marc dels seus acords respectius, de manera que contràriament al que se'ls va vendre als partidaris del Brexit en la campanya del referèndum, l'estalvi pressupostari derivat de la sortida seria molt menor del previst, cas d'acceptar qualsevol de les dues opcions assenyalades.

L'opció de restar fora totalment i adoptar l'OMC com a marc de relacions suposaria que la capacitat de negociació comercial del Regne Unit amb països com



ara la Xina, el Japó, Estats Units, i altres, es veuria severament minvada perquè el seu pes en l'escena global es òbviament menor que el de la Unió Europea. Convé a més tenir en compte que les negociacions comercials són a hores d'ara qualsevol cosa menys senzilles. Entre els països desenvolupats, el nivell mitjà dels aranzels és ja molt baix, després de dècades d'eliminació progressiva d'aquest tipus de barreres al comerç, i el que en realitat centra ara qualsevol negociació «comercial» són temes com la protecció de la propietat intel·lectual, la seguretat jurídica dels inversors, les normes de protecció de la salut i del medi ambient, l'eliminació de tràmits administratius, i altres aspectes que tenen el seu marc natural en els acords bilaterals i regionals de comerç. La Unió Europea ha esmerçat molt de temps per avançar en l'eliminació de les barreres no aranzelàries al comerç, com ara les diferències nacionals en la normativa tècnica de seguretat dels productes, desenvolupant tota una doctrina a partir de sentències del Tribunal de Justícia de la Unió per a, tot seguit, avançar a través de directives comunitàries cap a l'eliminació d'aquestes complexes barreres en un mercat plenament integrat. Fora d'un club politicoeconòmic com la Unió Europea, amb hàbits llargament establerts de negociació i coneixement mutu i institucions compartides, tot això és molt més difícil d'aconseguir. En definitiva, qualsevol opció de sortida de la Unió Europea implica un cost net per a l'economia britànica i una pèrdua d'activitat comercial, que serà més gran com més *sobirania* es vulga recobrar.¹²

¹² El concepte tradicional de sobirania es el d'un estatus legal corresponent a un estat al qual els altres estats reconeixen jurisdicció sobre un territori i sobre la població que hi resideix. Ara bé, aquest estatus legal sobirà d'un estat no garanteix que les seues institucions de govern estiguen en condicions de garantir la seguretat ni la prosperitat dels seus ciutadans, i la globalització ha posat encara més de relleu els límits dels estats sobirans per aconseguir per si mateixos de forma aïllada resultats positius en matèria social i econòmica. Precisament per a obtenir aquests resultats, els països accepten renunciar formalment a l'unilateralisme sobirà i s'integren en institucions com l'Organització Mundial de Comerç, l'Organització Mundial de la Salut, el Banc Internacional de Pagaments, i moltes altres, acceptant d'entrada les limitacions al seu marge autònom d'actuació que això comporta. La Unió Europea pot ser contemplada como un mecanisme per a cedir i compartir sobirania, i per a distribuir i compartir riscos, al servei d'uns objectius desitjables en termes polítics i econòmics, que inclouen una potenciació de la projecció en l'escena internacional de cada país a favor del pes del bloc en el seu conjunt. Els *bexiters*, en la mesura que en siguen conscients, sembla que pensen que els beneficis econòmics i de seguretat de pertànyer a la Unió Europea no els compensen la dilució de la sobirania política nacional. Davant de tota l'evidència disponible, aquesta postura revela una actitud nacionalista fortament ideològica

MÉS ENLLÀ DEL COMERÇ

Hem centrat fins ara l'atenció en el vessant de la globalització relacionat amb el comerç internacional, ja que ha registrat canvis importants en relació amb períodes històrics precedents, com l'expansió de les exportacions de productes manufacturats provinents de països en vies de desenvolupament i la generalització de les cadenes internacionals de valor. Ara bé, hi ha uns altres dos aspectes de la globalització que per si sols mereixerien una atenció monogràfica que ací no és possible concedir-los: la globalització financera i les migracions internacionals.

La globalització financera ha estat vinculada a la comercial. En les etapes successives que aquesta ha anat cobrint —exportacions de béns finals, comerç intraindustrial en components i béns intermedis, inversió directa estrangera per deslocalitzar certes fases de la producció— els serveis financers han tingut un paper indispensable d'acompanyament, i han assolit alhora entitat pròpia. D'aquesta manera la globalització financera s'ha mogut cap a formes cada vegada més complexes i sofisticades per arribar a donar resposta no només al necessari finançament del comerç sinó a la gestió d'un volum important de capital circulant, requerit per l'allargament de les cadenes de valor dels productes, que exigeix la utilització d'instruments financers de cobertura de riscos de canvi, així com la rendibilització de la massa de liquiditat generada pels negocis internacionals. Com a resultat, l'expansió de la globalització financera d'ençà dels anys noranta del segle passat ha estat més ràpida que no la comercial. Si prenem com a indicador la proporció de passius financers externs sobre el Producte Interior Brut de les economies desenvolupades, aquest coeficient va passar del 80% el 1995 al 290% el 2015 (BIS, 2017).

L'obertura financera és necessària per fomentar el creixement, millorar l'assignació de capital, afavorir la transmissió internacional de la tecnologia i diversificar els riscos financers. Tanmateix, no està exempta de riscos importants. En els últims anys han tingut lloc episodis de forta inestabilitat que han posat en relleu l'existència d'importants mecanismes internacionals de transmissió de les tensions financeres. En primer lloc, l'elevada mobilitat internacional del capital ha amplificat els cicles econòmics nacionals, com recentment es va posar de manifest a la Unió Europea quan estats com Espanya van experimentar un fort flux d'entrada de capitals que alimentava una bombolla immobiliària, per experimentar a continuació una profunda recessió, en part aguditzada pel tall bruscat del finançament extern. En segon lloc, un elevat endeutament en moneda estrangera, dòlars generalment, ha exposat bastants països emergents al risc d'un canvi sobtat en les condicions de finançament exterior, en funció de decisions de política monetària adoptades per raons internes als països d'emissió d'aquestes monedes, i en especial als EUA.

Aquests riscos poden materialitzar-se en un canvi bruscat de les taxes d'interès aplicables al finançament exterior o dels tipus de canvi de les monedes, i són més elevats com més negatiu és el balanç extern entre actius i passius d'una economia nacional —simplificant, com més elevat és el seu endeutament exterior net. Finalment, la forta interdependència entre entitats financeres, que han adquirit una dimensió tan gran que és molt difícil permetre'ls fer fallida per les conseqüències negatives que això podria comportar, ha contribuït al fet que les tensions financeres registrades en mercats nacionals concrets s'hagen pogut transmetre amb facilitat a d'altres mercats, i només cal recordar en la primera dècada del segle actual la difusió internacional d'actius tòxics vinculats a les hipoteques *sub-prime* del mercat nord-americà, amb la consegüent generalització de situacions de risc i la congelació temporal de les transaccions en els mercats interbancaris internacionals.

Atesos els riscos exposats, una conclusió elemental és que cal ser molt prudents davant d'aquesta faceta concreta de la globalització, i que particularment en el cas dels països en vies de desenvolupament les autoritats haurien de vigilar de prop l'evolució dels fluxos de capital diferents de les inversions directes, ja que poden ser fortament volàtils. D'altra banda, hi ha un clam universal per una millor regulació del sector financer i la resposta dels poders públics ha estat insuficient i condicionada pels interessos creats. Hi ha faltat, sobretot, una adequada coordinació internacional, que hauria d'anar més enllà dels successius paquets de normes de Basilea relatius a ràtios de solvència bancària i altres aspectes relacionats.

D'altra banda, la mobilitat internacional de la mà d'obra és la germana pobra de la globalització actual. Contràriament a la primera globalització, la que va finir en encendre's la Primera Guerra Mundial, els moviments de mà d'obra són ara comparativament d'una dimensió modesta, i els governs dels països desenvolupats són molt selectius i intenten afavorir una immigració de persones qualificades des del punt de vista professional i educatiu. Tot i això, es una tendència en ascens: el 2015 el volum de població que migra internacionalment es va situar en 243 milions de persones, que representaven el 3,3% de la població mundial, un increment notable en relació amb els nivells de 1980, en què van migrar 101 milions, que representaven el 2,3% de la població mundial (IOM, 2017). La contribució dels emigrants als països d'origen en forma de transferències de renda és important, i representa un flux d'entrada més estable que no els fluxos de capital per a inversió directa: el 2014 les trameses es van acostar als 600.000 milions de dòlars, sense tenir en compte els enviaments informals i els no registrats. Està també comprovat que els emigrants no només obtenen una millora substancial d'ingressos arran de la seua instal·lació al país de destinació, sinó que milloren també en termes d'educació i salut.

Per al país de destinació la immigració representa una aportació de població que contribueix amb les seues capacitats i amb la seua demanda de béns i serveis locals al desenvolupament econòmic. Quan el seu nivell de preparació és superior al de la població local, l'efecte sobre la productivitat del treball és positiu, i en qual-sevol cas la seua presència sol complementar el ventall d'habilitats i coneixements dels recursos humans locals.

Des d'una perspectiva d'economia global, les diferències salarials entre països són genèricament el reflex de les diferències entre ells quant a productivitat del treball, i són molt acusades. Un estudi de 2009 va trobar que per a treballadors del mateix sexe, nivell d'estudis i país de naixement la ràtio d'ingressos entre els residents als EUA i els residents al país d'origen oscil·lava entre 15 vegades per al Iemen i gairebé 2 vegades per a la República Dominicana, amb una ràtio mitjana al voltant de 4 vegades (IOM, 2017). És lògic per tant que la pressió migratòria siga elevada. Aquestes xifres mostren també que la migració representa un gran potencial de millora d'eficiència per a l'economia mundial, amb forts guanys de productivitat a escala global, a la qual cosa s'afegeix que, almenys en els seus nivells actuals, l'efecte negatiu sobre l'ocupació o l'estàndard salarial dels països de destinació sol ser nul o molt reduït. Aquesta és la raó per la qual la major part dels economistes miren positivament un moviment cap a una migració més lliure que reduís la segmentació actual dels mercats laborals mundials. Ara bé, sembla evident que promoure una política de portes plenament obertes a la immigració, sense cap restricció, donaria lloc a uns desplaçaments humans de tal magnitud que causaria un caos als mercats laborals de destinació i pertorbaria greument la capacitat d'actuació de les polítiques socials dels països desenvolupats. Alguns experts pensen per tant que aquesta opció és irreal, però que seria possible vèncer la resistència política a una política immigratòria més liberal en els països rics si aquests es comprometien a acceptar un augment del 3% de la seua força laboral mitjançant visats de treball temporals, per un període per exemple de cinc anys, transcorreguts els quals el migrant retornaria al seu país d'origen, i els retornats serien substituïts per un altre contingent equivalent de la mateixa procedència (Rodrik, 2011). Aquest mecanisme generaria un fort augment d'ingressos a favor dels països pobres, alhora que els retornats portarien amb ells una capacitat laboral, experiència i estalvis que contribuirien a la modernització econòmica i social dels països d'origen. Tot i les dificultats pràctiques d'aplicació, aquest esquema representaria un avanç notable en relació amb la situació actual.

EN CONCLUSIÓ

La globalització actual de l'economia mundial ha comportat importants beneficis, que superen àmpliament els inconvenients. Ha tret de la pobresa milions de persones als països en vies de desenvolupament i ha abaratit el cost de la vida, especialment per a les classes populars, en els països rics, en reduir fortament el cost de producció i per tant el preu de venda de multitud de béns manufacturats. Però juntament amb les oportunitats que ha creat, hi ha també els costos i els riscos que ha ocasionat.

Tot i que les societats dels països rics en conjunt s'han beneficiat de la globalització, també hi ha hagut en el seu interior col·lectius que han resultat perdedors, principalment entre els qui tenien anteriorment ocupacions en el sector industrial que tan sols requerien competències bàsiques. En realitat, com s'ha tractat de posar de relleu en aquestes pàgines, els efectes de polarització en el mercat de treball i la desigualtat salarial interna acrescuda en molts països tenen només una lleugera relació amb la globalització comercial, i estan en canvi molt més relacionats amb les noves demandes que plantegen les tecnologies actuals en relació amb les característiques desitjables dels treballadors, i molt probablement també amb l'aparició de grans empreses globals dotades d'un notable poder de mercat que els permeten remuneracions per a les seues plantilles àmpliament superiors a les del conjunt del teixit empresarial.

Sota el genèric i no sempre ben entès concepte de *globalització* circulen una sèrie de tendències, diferents entre si, que estan modificant la forma en què vivim i treballem, i que encara ho faran més en un futur pròxim. La digitalització, les noves tecnologies de la informació i les comunicacions, i l'expansió dels actius intangibles en els processos de producció de béns i serveis, estan unint els seus efectes al desenvolupament de les cadenes internacionals de valor i la consegüent deslocalització de determinades tasques productives cap a àrees amb costos més reduïts.

La forma en què opera la competència internacional ha canviat, i això vol dir que és difícil saber en quins aspectes un país serà competitiu en el futur i cap a quines activitats caldrà re-assignar els recursos productius de què disposen les economies desenvolupades. En el passat hi havia «sectors emergents» i «sectors en declivi», però ara és menys útil treballar amb aquests termes, ja que algunes etapes del procés de producció poden acabar deslocalitzades en ambdós tipus de sectors, i resulta molt difícil predir quines en concret. En l'actualitat, una gran part dels fluxos del comerç internacional es produeixen a l'interior de les empreses i el camp d'aplicació del concepte de l'avantatge comparatiu s'ha traslladat de la combinació país/sector al nivell de cada etapa del procés de producció.

Finalment, el ritme a què es produeix la globalització actual és molt diferent al de l'antiga. En la primera globalització moderna els governs controlaven el ritme de la reducció d'aranzels, i els avenços en els transports —que requerien fortes inversions— eren relativament lents. En l'actualitat el procés ja no està guiat per diplomàtics que es reuneixen a Ginebra per arribar a un nou acord comercial, sinó per l'esforç privat en R+D, i pel desenvolupament de les TIC. Per tant, el procés és més ràpid i caòtic, més difícilment governable que en el passat.

Davant aquesta situació, refugiar-se en la retòrica antiglobalitzadora pot ser una opció personal rendible per a alguns polítics dels països rics, però no per a les societats que aspiren a governar: és possible desenvolupar estratègies que permeten obtenir els millors fruits de la globalització i el progrés tècnic i en minimitzen els efectes negatius, fent front a la tendència a l'augment de la desigualtat d'ingressos que erosiona a hores d'ara la cohesió social. És aquí on la política fiscal i la política educativa poden exercir un paper crucial promovent la igualtat d'oportunitats i elevant la qualificació de la força de treball. I donat que la globalització genera beneficis nets, els països rics podrien vehicular una part d'aquests beneficis per redistribuir renda, compensar els seus perdedors interns i alhora ajudar-los a adaptar-se a les noves ocupacions laborals que aniran sorgint. Els països amb bons sistemes educatius, amb sistemes fiscals que preserven una capacitat important d'actuació dels poders públics, amb nivells elevats d'esforç en polítiques de recerca i desenvolupament i amb mercats de treball flexibles i polítiques socials que vetllen per la protecció del treballador i no del lloc de treball concret, es trobaran en millors condicions que no els altres per afrontar els nous reptes. ◀

REFERÈNCIES

- ANDREWS, D.; C. CRISCUOLO, P. GAL (2015): «Frontier Firms, Technology Diffusion and Public Policy: Micro Evidence from OECD Countries», *OECD mimeo*.
- BAILY, M. N. (2011): «Adjusting to Xina: A Challenge to the US Manufacturing Sector», *Brookings Policy Brief*, 179.
- BALDWIN, R. (2016): *The Great Convergence. Information Technology and the New Globalization*, Harvard University Press.
- BIS (Bank for International Settlements) (2017): *87th. Annual Report*, Basel, 25 de juny.
- BARTH, E.; A. BRYSON, J. C. DAVIS, R. FREEMAN (2014): «It's Where You Work: Increases in Earnings Dispersion across Establishments and Individuals in the U.S.», *IZA Discussion Paper Series*, núm. 8437.

- BLOOM, N.; L. GARICANO, R. SADUN, J. VAN REENEN (2009): «The distinct effect of information technology and communication technology on firm organization», *NBER Working Paper Series* 14975, Cambridge, Mass., National Bureau of Economic Research.
- CEP (Center for Economic Performance) (2016): *Brexit 2016. Policy Analysis from the Centre of Economic Performance*, The London School of Economics and Political Science.
- CRAFTS, N. F. R.; G. TONNIOLO (2008): «European Economic Growth, 1950-2005: an overview», *Discussion Paper*, 686, Londres, Centre for Economic Policy Research.
- DARVAS, Z.; J. PISANI-FERRY, G. WOLFF (2013): «Europe's growth problem (and what to do about it)», *Bruegel Policy Brief*, 3 (abril).
- EUROFOUND (2016): *What do Europeans do at work? A task-based analysis*. European Jobs Monitor 2016, Luxemburg, Publications Office of the European Union.
- HASKEL, J.; S. WESTLAKE (2018): *Capitalism without capital. The rise of the intangible economy*, Princeton University Press.
- HELPMAN, E. (2017): «Globalization and wage inequality», *Journal of the British Academy*, 5, pp. 125-162.
- IOM (International Organization for Migration) (2017): *World Migration Report 2018*, The United Nations Agency for Migration.
- OECD (2014): «Is migration good for the economy?», *Migration Policy Debates*, en línia: <www.oecd.org/migration>.
- O'ROURKE, K. H.; J. G. WILLIAMSON (2002): «When Did Globalization Begin?», *European Review of Economic History* 6 (1): 23-50.
- RODRIK, D. (2011): *La paradoja de la globalización. Democracia y el futuro de la economía mundial*. Barcelona, Antoni Bosch editor.
- TIROLE, J. (2017): *La economía del bien común*, Madrid, Taurus.
- WADSWORTH, J.; S. DHINGRA, G. OTTAVIANO, J. VAN REENEN (2016): *Brexit and the Impact of Immigration on the UK*, Centre for Economic Performance, The London School of Economics and Political Science.
- WIL (World Inequality Lab) (2018): F. ALVAREDO, L. CHANCEL, T. PIKETTY, E. SÁEZ, G. ZUCMAN (coords), *Informe sobre la desigualdad global 2018*.
- WILSON, C. E. (2011): *Working Together: Economic Ties between the United States and Mexico*, Washington DC, Woodrow Wilson International Center for Scholars.