

Unibertsitateko
irakaskuntzarako
MgE-ren
baliabideak

1. LIBURUKIA

UNITATE DIDAKTIKOA 1

Enpresa Transnazional Handiak

UNITATE DIDAKTIKOA 2

Atzerriko zuzeneko inbertsioa

UNITATE DIDAKTIKOA 3

Produkzio-Kate Globalak



Economistas
sin Fronteras

Egilea: Mario Rísquez Ramos

Unibertsitateko irakaskuntzarako MgE-ren baliabideak

1. LIBURUKIA

Egilea: Mario Rísquez Ramos, Madrilgo Unibertsitate Konplutentsea (UCM).

Enkarguz: Mugarik gabeko Ekonomilariak.

Edizioaren koordinazioa: M^a Luisa Gil Payno.

Argitaletxearen diseinua eta maketazioa: Mejor (www.somosmejor.es).

ISBN: 978-84-09-55864-3.

Finantzatzailea:



Argitalpen hau Espainiako Agentziaren Lankidetzaren finantzazioarekin egin da. Garapenerako Nazioarteko Lankidetzaren (aacid), 2021/PRYC/000656 "Unibertsitatean Agenda 2030a eta GJHak zeharkatzen". Argitalpen horren edukia egilearen erantzukizuna eskusiboa da eta argitalpen honen edukiek ez dute zertan MgE-ren eta AECID-en posizioarekin bat etorri behar, ezta ikuspegi instituzionalarekin ere.

Era berean, argitalpen honen euskarazko itzulpena UCM 2030 Behatokiak egin du Agenda 2030 Zuzendaritza Nagusiaren finantzaketarekin.



CC BY-NC-ND 4.0 CÓDIGO LEGAL

Atribución-NoComercial-SinDerivadas 4.0 Internacional

Obra hau Creative Commons lizentziapean dago. Libreki kopiatu, banatu eta obra honen berri eman daiteke, betiere egileta aitortzen bada eta helburu komertzialetarako erabiltzen ez bada. Ezin da obra honetatik eratorritako obra bat aldatu, eraldatu edo sortu. Lizentziaren kopia bat ikusteko, bisitatu <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.es>



Unibertsitateko Irakaskuntzarako MgE-ren baliabideak

Mugarik gabeko Ekonomialariak (MgE) Garapenerako Gobernu Kanpoko Erakundea da, (GGKE), 1997an ekonomia justu, solidario, jasangarri eta feministan interesa zutenen unibertsitate eremuko personengatik sortua.

Mugarik gabeko Ekonomialariak-ek bizitza erdigunean jartzen duen beste garapen eredu bat beharrezkoa dela uste dugu; hala, Unibertsitatea eragile sozial eta ezagutza transmisoretzat hartzen dugunez, honek hau posible bihurtzeko funtsezko zeregina du.

Hainbat ikerketatan, unibertsitateek ezagutzarekin, irakaskuntzarekin, politikarekin eta erakundeen kudeaketarekin lotutako erronkei aurre egiteko har ditzaketen estrategiak eta ikuspegiak aztertu ditugu. Zailtasun horiek gaur egungo testuinguruan sortzen dira, elkarren artean konektatutako hainbat krisitan, eta erantzun posibleak askotarikoak eta heterogeneoak dira.

Irakaskuntzaren esparru espezifikokoaren oinarrizko erronka, ulermen egokia bultzatzen duten ikasketa prozesuak erraztea eta gaur egungo desfioei kritika egitea da, errealitatea eraldatu eta kolektiboki, biziltzaren jasangarrituasunean baterragarriak diren beste antolamendu ekonomiko eta sozial batzuk sortzeko.

Aipatutako guzti honetan laguntzeko MgE-ren Baliabideak izeneko unibertsitatara bideratutako irakaskuntza bilduma sortu da.

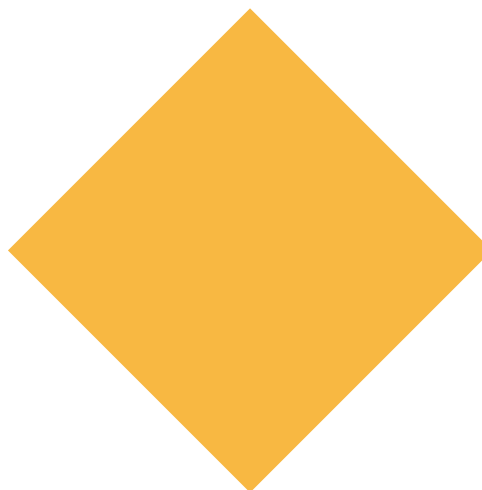
Material gehiago aurkitu ditzakezu bilduma [honetan](#).



Aurkibidea

Aurkezpena	6
1. Unitate Didaktikoa	
Enpresa transnazional handiak	9
1. Unitate didaktikoaren sarrera	10
2. Fitxa teknikoa	11
3. Gaiaren inguruko hurbilketa teorikoa	12
3.1. Zein da enpresene jokabidearen logika?	12
3.2. Zer dira enpresa transnazionalak eta zein dira bere ezaugarri eta botere-baliabide nagusiak?	18
3.3. Enpresa handien inguruko prozesu eta joera transnazionalak XXI. mendean	22
3.4. Erreferentzia bibliografikoak	35
4. Emaizten ebaluazioa eta balorazioa	36
2. Unitate didaktikoa	
Atzerriko Ibertsio Zuzena	37
1. Unitate didaktikoaren sarrera	38
2. Fitxa teknikoa	39
3. Gaiaren inguruko hurbilketa teorikoa	40
3.1. AIZaren oinarrizko kontzeptuak	40
3.2. AIZaren hurbilketa teoriko batzuk	42
3.3. AIZaren hedapena ikuspegi historikotik	48
3.4. AIZ munduko ekonomiaren egungo etapan	52
3.5. Erreferentzia bibliografikoak	64
4. Ariketa praktikoa	65
5. Sekuentziazio didaktikoa	66
6. Emaizten ebaluazioa eta balorazioa	66

3. Unitate Didaktikoa	
Ekoizpen kate globalak.....	67
1. Unitate didaktikoaren sarrera	68
2. Fitxa teknika	69
3. Gaiaren inguruko hurbilketa teorikoa	70
3.1. Oinarrizko nozioak	70
3.2. Produkzio-kate globalak ulertzeko hurbilketa teoriko nagusiak	73
3.3. Produkzio-kate globalak: analisi-elementuak	85
3.4. Ekoizpen-kate globalak gaur egun: desglobalizazio partzial baterantz?	96
3.5. Erreferentzia bibliografikoak	98
4. Ariketa praktikoa	100
5. Sekuentziazio didaktikoa	101
6. Emaizten ebaluazioa eta balorazioa	101





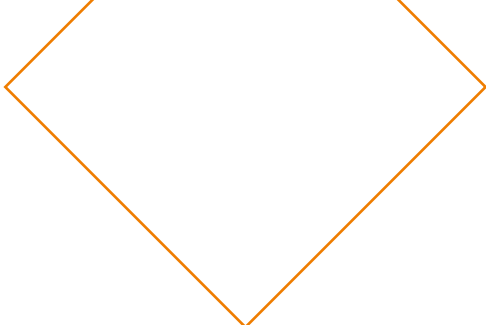
Hitzaurrea

Produkzio- eta merkataritza-harremanen globalizazioa garapen-maila izugarri batera iritsi da azken hamarkadetan. Produkzio-prozesuen zatikatzeak eta birkokatze geografikoak (planeta osoan zehar) goitik behera aldatu dute nazioarteko harreman ekonomikoen ekosistema. Nazioarteko testuingurua produkzio- eta merkataritza-interdependentzien sare trinko batez osatuta dago, eta, gainera, interdependentzia horiek hierarkizatuta daude, hau da, izaera desberdineko botere-harremanei lotuta. Munduko produkzio- eta merkataritza-egitura horren bilakaerak aldaketak eragin ditu ekonomia asko kanpoan txertatzeko moduan, eta negozio-perimetroa eta, halaber, irabaziak eta baliabide produktiboak, teknologikoak eta finantzarioak izugarri handitzea ahalbidetu dio enpresa handien kopuru txiki samar bati. Era berean, azken urteotan segidan bizi izan ditugun gertaera disruptiboen (hala nola COVID-19aren pandemiaren eta Errusiak Ukrainan egindako inbasioaren) ondorioz, globalizazio-prozesuari eta prozesu horrek lurraldeetan dituen inplikazio ekonomiko, politiko eta sozialei buruzko eztabaidak indar handia hartu du eztabaida publikoan. Globalizazio-prozesu horri lotuta sortu den munduko esparru ekonomikoa konplexua eta dinamikoa da, eta, behar bezala ulertzeko, beharrezkoa da haren dimentsio, aldagai eta eragileen azterketa zabala eta sakona egitea.

«Colección de recursos para la docencia en la Universidad» argitalpenaren zenbaki honetan, produkzio- eta merkataritza-globalizazioaren fenomenoak ulertzeko funtsezkoak diren kontzeptuak eta dimentsioak azaltzen dira, eta globalizazio hori eragin duten faktorerik garrantzitsuenetako batzuk identifikatzen dira.

Era berean, eragileak, haien interesak, prozesu hori bideratu duten portaera-logikak eta produkzio-kate globalen esparruan hartu duen forma aztertzen dira. Horrez gain, errealitate hori hainbat ikuspuntutatik ulertzen saiatzeko teoria ekonomiko batzuk aipatzen dira. Material hau osatzen duten hiru unitate didaktikoen bidez, produkzio- eta merkataritza-globalizazioaren prozesuari buruzko ezagutza progresibo eta sistematiko bat eskaini nahi da.

Lehen unitatean, enpresa transnazional handien bereizgarriak diren oinarritzko hainbat ezaugarri aztertzen dira. Era berean, zalantzarik gabe globalizazio-prozesuaren protagonistak diren eragile horien funtzionamenduaren inguruan azken hamarkadetan agertu diren joera edo prozesu nagusietako batzuk aztertzen dira. Bigarren unitatean, produkzio- eta merkataritza-jardueraren transnazionalizazio-prozesuak ulertzeko funtsezkoak diren atzerriko zuzeneko inbertsioaren fluxuak ulertzeko oinarritzkoak diren hainbat kontzeptu azaltzen dira. Horrez gain, produkzioaren nazioartekotzearen fenomeno hori azaltzeko hurbilketa teoriko batzuk aipatu, eta atzerriko zuzeneko inbertsioak ikuspegi historiko batetik dituen oinarritzko ezaugarriak deskribatzen dira.



Azken unitate didaktikoan, berriz, produkzio-kate globalen fenomenoak deskribatzen dira, eta hainbat azterketa-ikuspegitik egin diren hurbilketen elementu teoriko nagusiak azaltzen dira. Era berean, produkzio-kate global horien agerpena eragin duten faktoreei lotutako azterketa-elementu batzuk aipatzen dira, eta, bereziki, kateak operatiboki antolatzen diren moduari eta kate horiek osatzen dituzten enpresek hierarkikoki elkarri eragiteko moduari buruzko azterketan sakontzen da.

Unitate didaktiko horiek munduko edo nazioarteko ekonomia aztergai duten irakasgaietan erabiltzera bideratuta daude funtsean. Bestalde, metodologiak ezagutza teoriko-interpretatiboen ekarpena, ariketa praktikoen proposamena eta ikasgelaren barruan eta kanpoan egiteko zereginak uztartzen ditu. Unitate didaktikoak unibertsitateko irakaskuntzaren esparruan erabiltzeko diseinatuta badaude ere, edukia baliagarria izan daiteke errealitate ekonomiko hori ulertu nahi duen pertsona ororentzat.



UNITATE
DIDAKTIKOA

1

Enpresa Transnazional Handiak

1 Unitate didaktikoaren sarrera

Funtsezko kontzeptuak eta garatzen dituzten prozesuak.

Unitate honetan, enpresa transnazional bat zer den ulertzeko funtsezko kontzeptu batzuk eta enpresa transnazionalen funtzionamendu-logika eta beste enpresa batzuetatik bereizten dituzten oinarrizko ezaugarriak ulertzeko funtsezko ideiak eskaintzen dira. Besteak beste, enpresa horiek sistema kapitalistaren esparruan produkzio-prozesua garatzean agertzen duten portaera eragiten duten pizgarri eta helburuen matrizea zein den aztertzen da. Halaber, haien lehiakortasuna indartzen laguntzen duten ezaugarriak aztertzen dira.

Bestalde, azken hamarkadetan enpresa transnazional handien funtzionamenduaren inguruan agertu diren joera edo prozesu nagusietako batzuk aztertzen dira. Lehenik eta behin, produkzio- eta merkataritza-jardueraren transnazionalizazio-maila handia planteatzen da, jarduera-sektore batzuetan nagusiki. Bigarrenik, merkatu-egiturek mundu-mailan oligopolizaziorako hartu duten joera aztertzen da, hau da, sektore ugaritan kapitala enpresa transnazional handien talde txiki samar batzuetan zentralizatzeko joera. Hirugarrenik, esparru teknologiko eta digitaleko enpresa transnazional handiek azken urteetan izan duten gorakada ere aztertzen da. Azkenik, enpresa transnazional nagusien matrize edo egoitza estrategikoen mundu-mailako kontzentrazio geografikoa ezagutarazten da.

2 Fitxa teknikoa

Baliabidea erabiltzeko gomendatutako irakasgai espezifikoak

Baliabide hau egokia da munduko edo nazioarteko ekonomia aztergai duten irakasgaietarako:

- Munduko ekonomia
- Espainiako eta munduko ekonomia
- Munduko ekonomia politikoa
- Nazioarteko antolaketa ekonomikoa
- Nazioarteko egitura eta harreman ekonomikoak

Helburu orokorra:

- Enpresa transnazional handien oinarrizko ezaugarriak ulertzea eta munduko ekonomiaren egungo etapan enpresa horien funtzionamenduaren inguruan sortzen ari diren prozesu edo joera nagusiak identifikatzea.

Helburu espezifikoak:

- Enpresa transnazionalek sistema ekonomiko kapitalistan duten funtzionamendua definitzen duten funtsezko aldagaiak eta portaeralogika ulertzea.
- Munduko ekonomiaren esparruan enpresa transnazionalen lehiakortasuna indartzen laguntzen duten ezaugarriak edo mekanismoak identifikatzea.
- Azkenaldian enpresa transnazional handien jardueraren inguruan agertzen ari diren prozesuak edo joerak aztertzea.

3 Gaiaren inguruko hurbilketa teorikoa

3.1. Zein da enpresen portaeraren logika?

Ekonomia zer den galdetuz gero, oso zabaldua dagoen definizio batek honela deskribatzen du ekonomia: gizarteak denboran erreproduzitzea ahalbidetzen dion produkzio-, banaketa- eta metaketa-prozesu ekonomikoa antolatze duen modua. Prozesu ekonomikoa, beraz, gure gizarte-antolamendua egituratzen duen oinarritzko elementua da. [Ondorengo eskeman](#), prozesu ekonomikoak sistema ekonomiko kapitalistaren esparruan hartzen duen forma azaltzen da sintetikoki.

Sistema kapitalistaren esparruan, prozesu ekonomikoan harreman ekonomiko eta sozial bat ezartzen da produkzio-baliabideen jabeen (hots, enpresaburuen) eta soldatapeko langileen artean. Prozesu ekonomikoa produkzio-prozesua abian jartzen denean hasten da. Prozesu horretan, soldatapeko langileek produktu sozial¹ bat sortzen dute produkzio-baliabideen erabileraren bidez. Adibidez, automobil-fabrika batean, langileek produktu sozial bat (kasu horretan Autoak) sortzen dute fabrikako makineria erabiltzearen bidez.

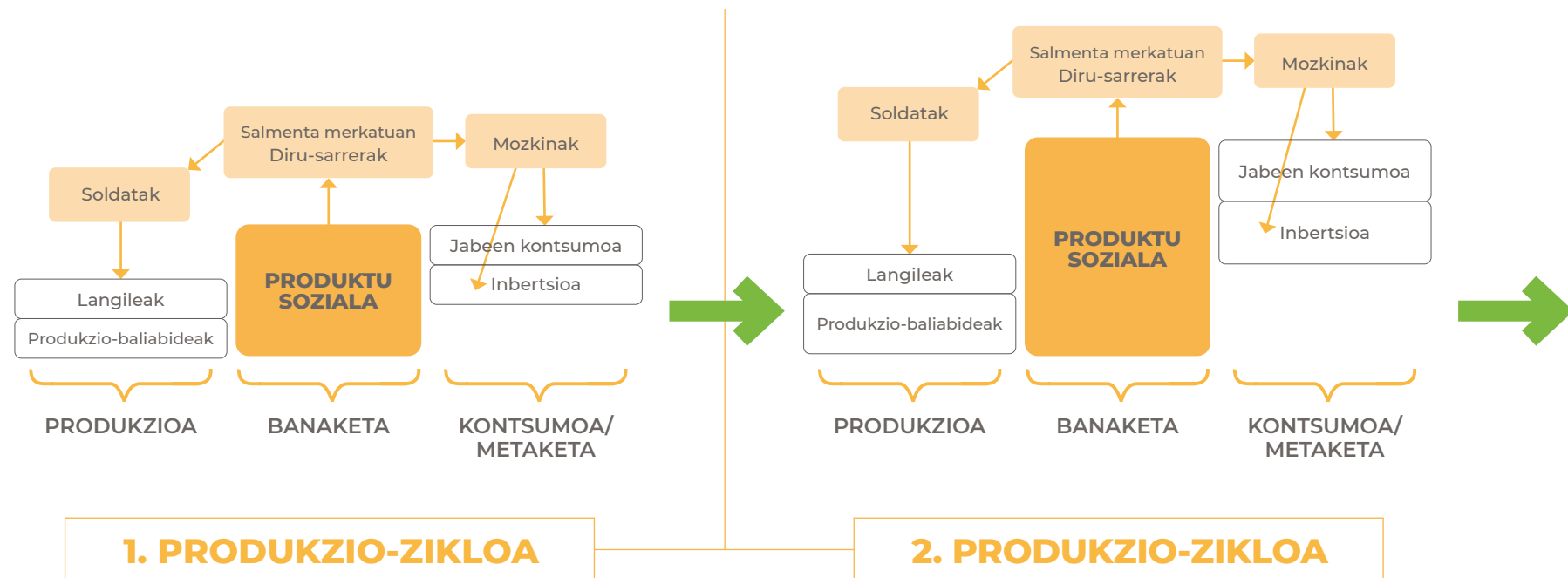
Sistema ekonomiko kapitalistan produkzioak duen merkataritza-izaera dela eta, produktu soziala (lehen aipatutako autoak, adibidez) merkatuan saltzeko sortzen da, eta horren bitartez diru-sarrera bat lortzen da. Produkzio-baliabideen eta sortutako produktu sozialaren jabeak erabakitzen du zer egin produktu soziala merkatuan saldu ondoren lortu dituen diru-sarrerekin.

Emaitzazko diru-sarrera hori, alde batetik, bi gauza egiteko erabiliko du:

1) langileen soldatak ordaintzeko; eta 2) produkzio-baliabideen erosketa

¹ «Produktu soziala» da esparru kapitalistan produkzio-prozesuak izaera sozial espezifikoa duelako; hau da, garapen sozialaren eta soldatako lana antolatze eta garatzeko moduan esku hartzen duten harreman sozial batzuen ondorio diren hainbat produkzio-baliabideren interakzioaren emaitza delako.

1. IRUDIA. PROZESU EKONOMIKOA SISTEMA KAPITALISTAN ²



ITURRIA: NORBERAK EGINA

² Prozesu ekonomikoaren ikuspegi osatuago eta konplexuago baterako, ugalketa-dimentsioa eta dimentsio ekologikoa hartu beharko lirateke kontuan. Nolanahi ere, ekonomia kapitalistan enpresen portaera-logika eragiten duten oinarritzko harreman ekonomikoen muina aztertu nahi da sinplifikazio honen bidez.

eta amortizazioa ordaintzeko. Nolanahi ere, kostu horietarako ez da behar nahitaez produktu soziala saltzean lortutako diru-sarrera osoa. Kostu horiek estali ondoren geratzen den diru-sarreraren zatia jabeak eskuratzen duen mozkina da. Produkzio-baliabideen jabetzak sortutako produktu sozialaren jabetza ematen du, eta, horren ondorioz, jabeak produktu sozial hori merkatuan saltzean lortutako diru-sarrera eta produkzio-kostuak estali ondoren sortzen den mozkina eskuratzen ditu. Jabeak hainbat gauza egiteko erabiliko du mozkin hori: alde batetik, kontsumo propiorako, eta, bestetik, inbertitzeko, hau da, produkzio-baliabide gehiago eta/edo hobeak erosteko eta/edo langile gehiago kontratatzeko.

Ildo horretan, produkzio-baliabide gehiago izateko inbertsioa funtsezko elementua da produkzio-ziklo berria hasi ondoren produktu sozial handiagoa lortzeko. Lehen produkzio-zikloan baino handiagoa den produktu sozial berri horretatik mozkin berri bat lortzen da, inbertsio/metaketa-prozesuarekin jarraitzeko.

Laburbilduz, mozkinaren zati bat inbertsiora bideratzen da, eta sortzen den kapital-metaketa eskemari esker, produkzio-baliabideak gehitu daitezke daitezke. Horren bidez, produktu sozial handiagoa lor daiteke. Era berean, produktua merkatuan saltzearen ondorioz, diru-sarrera handiagoa lortuko da. Diru-sarrera handiago horren bidez, mozkin handiagoa lortuko da, eta mozkin hori ondorengo produkzio-zikloetan metaketa-dinamikarekin jarraitzera bideratuko da. Hortaz, soberakinaren (soberazko errenten) sorkuntza eta haren banaketa eta eskuratze pribatua (soldata edo mozkin gisa) produkzio-prozesuaren eta kapitala metatzeko dinamikaren funtsezko alderdiak dira.

Alde batetik, mozkina funtsezko aldagaia da metaketa-prozesuarekin jarraitzeko, enpresaburuak inbertitzeko hartzen duen erabakia lortutako mozkinen eta egindako inbertsioarekin hurrengo produkzio-zikloan espero diren mozkinen arabera izango baita funtsean. Ildo horretan, inbertitzeko erabakiak hartzerakoan funtsezkoa da, orain lortzen den mozkinaz gain, egingo den inbertsioarekin mozkin handiagoa lortuko den itxaropena. Hau da, enpresaburu batek ez du inbertitzeko erabakia hartzen inbertsio horren ondorioz mozkin handiagoa lortzea espero ez badu. Eta, puntu honetan, azpimarratu beharra dago itxaropenek betetzen duten zeregina. Izan ere, ekonomian ezin da etorkizuna iragarri, eta, beraz, inbertitzeko erabakiak ziurgabetasun-testuinguru batean hartzen dira eta etorkizunaren inguruko itxaropenetan oinarrituta daude funtsean.

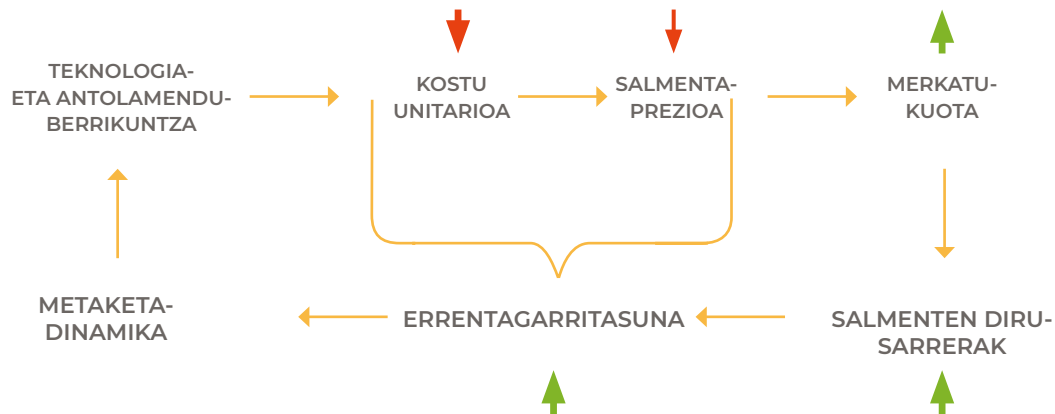
Bestalde, enpresaburuen eta langileen kolektiboaren artean produktu soziala merkatuan saltzean lortutako errentaren banaketaren inguruan sortzen den lehia funtsezko faktorea da prozesu ekonomikoan. Ildo horretan, bi eragile horien arteko botere-harremanak (desparekoak hasieratik) eta errentaren banaketaren inguruko gatazka prozesu ekonomikoaren berezkoak dira sistema kapitalistaren esparruan.

Beraz, produkzio-prozesuan sortutako errenta klaseen artean banatzeko prozesua kapitalaren eta lanaren arteko lehia-harreman bati lotuta dago ezinbestez, eta banaketa-lehia horren emaitza ez dago alde aurretik finkatuta; aitzitik, kapitalaren eta lanaren arteko indar-erlazioaren arabera da. Ildo horretan, kapitalak lanaren ustiapen-maila handitu ahal izateko modu berriak bilatzen ditu etengabe, eta berrikuntzari, teknologia berriei eta lana antolatzeko metodo berriei esker lortzen du hori nagusiki,

mozkin-marjina handitzeko xedez. Produkzio-prozesuan berrikuntzak sartzeak produktibitatea handitzea, hau da, erabilitako produkzio-baliabideekin produktu sozialaren sorkuntza areagotzea ahalbidetzen dio enpresa bati. Beste era batera esanda, kostu unitarioak edo produktu-aleko kostua murriztea ahalbidetzen dio.

Hala ere, kapital indibidualak berrikuntza bat sartu ondoren, produkzio-zentro baten barruan kapitalaren eta lanaren artean sortzen den lehia beste agertoki edo dimentsio batera lekualdatzen da. Zehazki, kapitalen edo enpresen arteko lehia areagotzen da, eta merkatu-kuota lortzeko borrokan islatzen da. Errentak lortzeko, sortutako produktu sozialak irteera bat aurkitu behar du merkaturatzen, eta, esparru horretan, produktu-mota bera merkaturatzen duten enpresak prezioetan lehiatzen dira funtsean. Produktuen prezioa enpresa lehiakideek baino neurri handiagoan jaistea lortzen duten enpresek baldintza hobeetan emango diete irteera beren produktuei merkaturatzen. Kostu unitarioaren murrizketa enpresaren funtsezko tresna da lehiakortasuna hobetzeko, hau da, beste enpresa lehiakide batzuekin merkatu-kuota lortzeko borrokan arrakasta handiagoa izateko. Kostu unitarioa murrizteak bere produktuen prezioa doitzeko eta, horren bidez, merkatu-kuota zabaltzeko aukera ematen dio enpresari. Aldi berean, bere mozkin-marjina handia izaten jarrai dezake, prezioen murrizketa hori kostuen murrizketarekin konpentsa daitekeen neurrian. Azken batean, produkzio-prozesuan antolamendu-berrikuntzak eta/edo berrikuntza teknologikoak txertatzeak denboran metatzeko dinamikarekin jarraitzea, berritzea eta kostu unitarioa doitzen jarraitzea ahalbidetzen dio enpresa bati, eta, horren bidez, bere lehia-indarra sendotzen du, ondorengo diagraman islatzen den bezala.

2. IRUDIA. LEHIAKORTASUNAREN, ERRENTAGARRITASUNAREN ETA METAKETA-DINAMIKAREN ARTEKO ERLAZIOA



ITURRIA: NORBERAK EGINA

Enpresen funtzionamendu-logikak mozkinen lorpenari jarraitzen dio ezinbestez, eta lehia-dinamika kapitalistak beren produkzio-prozesuetan teknologia- eta antolamendu-berrikuntzak egitera bultzatzen ditu enpresak etengabe, kostu unitarioak murrizteko helburuarekin. Hori egiten ez duten enpresek gero eta lehia-jardun okerragoa izango dute, eta horrek merkatutik kanpo utz ditzake eta porrota eragin diezaieke.

3.2. Zer dira enpresa transnazionalak, eta zeintzuk dira haien ezaugarri eta botere-baliabide nagusiak?

Enpresa transnazionalak beren jatorrizko herrialdetik (home) helmugako beste herrialde batzuetan (host) zuzeneko inbertsioak³ egiten dituzten enpresak direla esan daiteke. Inbertsio horien bidez, aktiboak dituzte kanpoan, eta haiekin ondasunak eta zerbitzuak produzi ditzakete jatorrizko herrialdetik kanpo (nazioarteko produkzioa).

Enpresa transnazional baten kanpoko produkzio-aktiboek enpresa filial deitzen zaie. Enpresa transnazional batek host ekonomia batean dituen produkzio-azpiegiturak dira, enpresa transnazional horren egoitza edo enpresa nagusiak jabetzaren % 50 baino gehiago duenean. Enpresa nagusiak jabetzaren % 10 baino gehiago eta boto-ahalmena duenean (eta, beraz, enpresak kontrolatzeko aukera duenean), enpresa elkartutzat hartzen dira. Enpresa transnazionalen kategoria orokorraren barruan, industria- eta/edo merkataritza-izaera edo zerbitzu-izaera garbia dutenak eta finantza-izaera dutenak bereiz ditzakegu. Jardueraren izaera oso desberdina da kasu batzuetan eta besteetan, baina guztien portaerak mozkinak lortzeko eta errentagarritasuna handitzeko logika berari jarraitzen dio. Gai honetan, nolanahi ere, industria/merkataritza-izaerako eta zerbitzu-izaerako enpresa transnationalei erreparatuko diegu nagusiki.

Ekonomia nazionaletan atzerriko kapitaleko enpresa transnazionalak sartzeak dimentsio garrantzitsua hartzen du ia ekonomia guztietan. Adibidez, Estatistikako Institutu Nazionalak 2023an argitaratutako datuen arabera, Espainiak atzerriko enpresen 14.761 filial ditu industriaren, merkataritzaren eta merkatu-zerbitzu ez-finantzarioen sektoreetan. 2011.

³ Zuzeneko inbertsioak helburu ekonomikoetara eta enpresa-helburuetara (hau da, epe luzera jarduera ekonomiko bat garatzeko aktiboak sortzera edo erostera) bideratutako produkzio-lotura iraunkor bat sortzeko egiten direnak dira.

urtean, filial horiek 591.963 milioi euro fakturatu zituzten, eta 2.014.409 langile zituzten. Espainian dauden atzerriko filialen home ekonomia nagusiak Frantzia (adibidez, Frantziako enpresa nagusi batek Espainian duen filial bat Carrefour izan liteke), Alemania (adibidez, Volkswagen enpresaren fabrika Nafarroan) eta Estatu Batuak (adibidez, Uber Espainiako hiri handietan) dira.

Dena dela, gure aztergaia mugatzeko asmoz, enpresa transnazional handitzat har ditzakegunak izango ditugu azterketa-ardatz aurrerantzean. Enpresa horien kopurua txiki samarra da, baina transnazionalizatuta duten jardueraren bolumen handia dela eta, eragile protagonistak dira munduko ekonomiaren funtzionamenduan. Enpresa handi horiek ekonomia nazionalen esparrutik kanpo daude, maila nabariki transnazional batean dihardute eta garatzen dituzte beren estrategia korporatiboak, eta eragin erabakigarria dute munduko ekonomiaren bilakaeran. Izan ere, munduko ekonomiaren eta merkataritzaren bolumen handia kontrolatzen eta garatzen dute, mozkinen ehuneko handia eskuratzen dute eta munduko pertsonen proportzio handi bati ematen diote lana zuzenean eta zeharka. Enpresa transnazional handi horiek beren lehiakortasuna sendotzen laguntzen duten hainbat ezaugarri berezi dituzte, eta, hainbat mekanismoren bidez, botere eta eragin handia dute munduko ekonomiaren funtzionamenduan.

Alde batetik, enpresa transnazional handiek berrikuntza teknologikoak diseinatu eta garatzeko eta berrikuntza horietako garrantzitsuenak beren produkzio-prozesuetara egokitzeko eta prozesu horietan txertatzeko ahalmena dute ezaugarri bereizgarri. Berrikuntza teknologiko horiei esker, enpresek beren produktibitatea handitu dezakete, salerosten dituzten produktuei funtzionalitate eta zerbitzu berriak gaineratu diezazkiekete, produkzio-prozesuen faseak zehaztasun-maila handiagoarekin kontrolatu eta kudea ditzakete eta abar.

Halaber, antolamendu-dimentsioa azpimarratu behar da, hau da, enpresa transnazional handiek nazioartean geografikoki sakabanatuta dagoen produkzio- eta merkataritza-sare deszentralizatu bat modu zentralizatu eta efizientean kudeatzeko duten ahalmena. Enpresa edo egoitza nagusiaren bitartez, estrategia korporatiboa diseinatu eta zuzentzen da, eta antolamendu-ahalmen trinkoa funtsezko tresna da enpresaren jardun efiziente eta lehiakor baterako.

Hirugarrenik, enpresa transnazional handi baten finantza-ahalmenak proiektuak garatzeko baliabide-bolumen handia izatea ahalbidetzen du (adibidez, produkzio-azpiegiturak modernizatzerako bideratutako inbertsioak egiteko edo beste herrialde batzuetan filial berriak irekitzeko). Finantza-ahalmen hori finantza-baliabide propioen bolumen handia eta/edo finantza-merkatuen bitartez finantzaketa lortzeko abantaila izatean datza.

Bestalde, dimentsio ekonomiko horiez gain, konpainia transnazional handiek ekonomikoak ez diren botere- eta eragin-baliabide batzuk dituzte. Alde batetik, jarduera politiko iraunkorra garatzen dute, eta, ildo horretan, harreman estuak ezartzen dituzte gobernuekin eta hainbat gobernantza-erakunderekin. Horri esker, beren jarduera ekonomikoak eraginpean hartzen dituzten arauak eta legeak baldintzatu ditzakete, eta haiek lantzeko prozesuan esku har dezakete. Era berean, zuzeneko eragina dute hauteskunde-prozesuetan⁴.

Horrez gain, eragin handia dute maila ideologikoan, gizarte-kolektiboen portaeretan eragiteko ahalmena baitute. Horretarako, besteak beste, publizitatea erabiltzen dute eta komunikabide ugari, think tank-ak, ikerketa-institutuak, kongresuak eta hainbat plataforma kontrolatzen dituzte. Haien bitartez, ideiak eta informazioa zabaltzen dituzte, eta herritarren iritzia moldatzen dute gai askotan.

Azkenik, konpainia transnazional batzuek botere-baliabide militarrik dituzte. Adibidez, armak produzitzen dituzten enpresak aipa daitezke. Enpresa horiek eragin handia dute gobernuen erabakietan, batez ere industria militar handia duten ekonomietan (hala nola Estatu Batuetan eta Errusian)⁵.

⁴ Horren adibide adierazgarri bat «The Great Hack» («Hackeatze handia») dokumentalean jasota dago. Bertan, datuen analisisan espezializatutako Cambridge Analytica enpresak Estatu Batuetako presidentea hautatzeko 2016ko hauteskundeetan izan zuen eragina azaltzen da.

⁵ Horren ageriko adibide bat Wagner erakunde paramilitar pribatuak hainbat gatazkatan (nagusiki Europan eta Afrikan) betetzen duen zeregina da.

3.3. Enpresa transnazional handien inguruko prozesuak eta joerak XXI. mendean

1970eko hamarkadaz geroztik areagotu den produkzio-, merkataritza- eta finantza-globalizazioaren prozesuaren ildotik, enpresa transnazional handi horiek munduko ekonomiaren egituraren eta funtzionamenduan betetzen duten zereginari lotutako hainbat joera agertu dira:

1. Jardueraren transnazonalizazio-maila handia, batez ere jarduera-adar edo jarduera-sektore jakin batzuetan.
2. Gero eta oligopolikoagoak diren merkatu-egituren sorrera jarduera-sektore bakoitzean, mundu-mailan.
3. Teknologiaren esparruari eta zerbitzuen sektoreari lotutako konpainia transnazional handien gero eta garrantzi handiagoa.
4. Konpainia transnazionalen erabakigune handien kontzentrazio geografikoa eskualde jakin batzuetan.

3.3.1. Jardueraren transnazonalizazioa

Gaur egun, enpresa transnazional handiek produkzio-fluxuen bolumen handia biltzen dute. Izan ere, munduko produkzioaren %36a inguru sortzen dute. Fluxu ekonomikoen kontzentrazio-maila hori are handiagoa da merkataritza-harremanen kasuan, konpainia transnazional handien eta haien filialen jarduerak munduko merkataritzaren bi heren hartzen baititu. Era berean, zenbait kalkuluren arabera, merkataritza-transakzioen % 30-40 enpresaren barruan egiten dira, hau da, hainbat herrialdetan kokatuta dauden, baina enpresa transnazional berekoak diren mende enpresen

edo filialen artean. Beraz, eragile horiek dira mundu-mailako harreman ekonomikoak egituratzen dituzten ardatzak, herrialde eta eskualdeetako produkzio-egoera neurri handian ezartzen dutenak eta haien arteko truke-harremanak bultzatzen dituztenak.

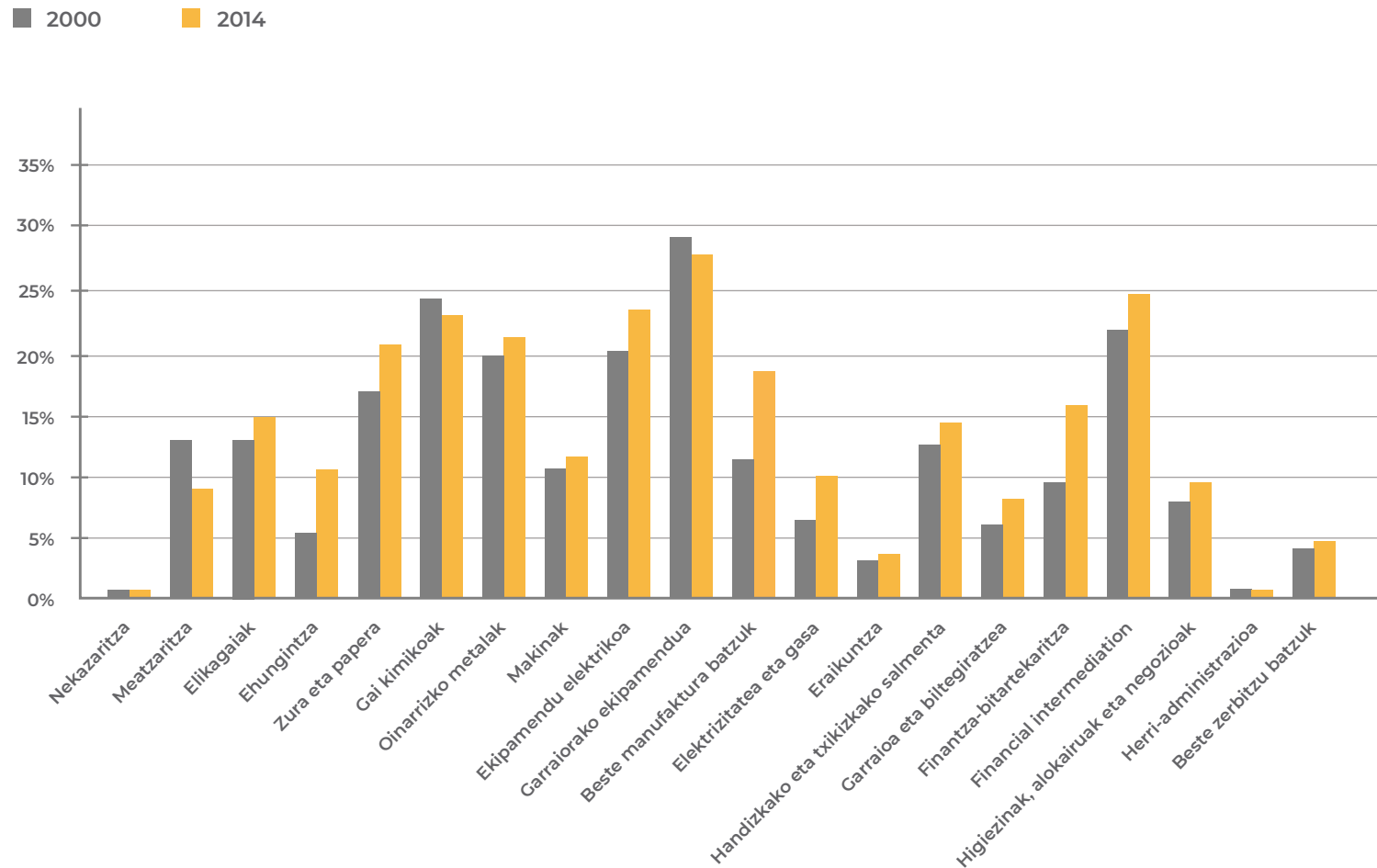
Jardueraren transnacionalizazio-maila handi hori ez da berdina jarduera ekonomikoaren adar edo sektore guztietan. Normalean, produkzio-prozesuen zatikatzeko eta sakabanatzeko-maila handiagoa da kapital intentsiborik handieneko eta eduki teknologiko handiko industria-sektoreetan. Batez ere automobilen (edo garraio-ekipamenduen) sektorean, sektore kimikoan eta elektronikaren adarrean gertatzen da hori. Halaber, finantza-bitartekaritzaren sektorean agertzen da.

Azterketa zehazten badugu eta atzerrian aktiboen bolumenik handiena duten enpresen, hau da, atzerrian atzerriko zuzeneko inbertsioaren (AZI)⁶ stock-bolumenik handiena metatuta duten enpresen edo, beste era batean esanda, transnacionalizatutako jardueraren bolumenik handieneko enpresen rankingari erreparatzen badiogu, hainbat ezaugarri ikusiko ditugu. Nagusiki, hainbat adarretako enpresa transnacional handiak, hala nola erauzketari eta energiari lotutakoak eta telekomunikazioen, automobilaren edo oinarritzko zerbitzuen esparruetakoak nabarmentzen dira⁷. Enpresa transnacional handi horiek guztiek industria-mailan garatuta dauden herrialdeetan dituzte beren erabaki-matrizeak, hala nola Erresuma Batuan, Frantzia, Estatu Batuetan, Japonian edo Alemanian.

⁶ Atzerriko Zuzeneko Inbertsioari buruzko unitate didaktikoan, kontzeptualki garatzen da termino hori, eta munduko ekonomiaren hainbat etapa historikotan izan dituen ezaugarriak eskaintzen dira.

⁷ Oinarritzko zerbitzuen sektoreko enpresa transnacional handien agerpena berri samarra da munduko ekonomian, eta azken hamarkadetan herrialde askotan zerbitzu horiek hornitu dituzten enpresa publiko handiak pribatizatzeko boladaren ondorioz gertatu da.

3. IRUDIA. ATZERRIKO FILIALEK MUNDUKO PRODUKZIOAN DUTEN EHUNEKOA, INDUSTRIA-MOTAREN ARABERA, 2000-2014



ITURRIA: CADESTIN ET AL. (2018)

4. IRUDIA. ENPRESA TRANSNAZIONAL HANDI EZ-FINANTZARIOEN TOP 15A, ATZERRIKO AKTIBOEN BOLUMENAREN ARABERA (MILIOI DOLARREKOTAN), 2022

SAILK.-IRIZPID.				AKTIBOAK	
ATZERRIKO AKTIBOAK	ENPRESA	HERRIALDEA	INDUSTRIA ^a	ATZERRIKOAK	GUZTIRA
1	Toyota Motor Corporation	Japonia	Motordun ibilgailuak	383 413	557 928
2	Shell plc	Erresuma Batua	Meatzaritza, harrobiak eta petrolioak	335 577	366 226
3	TotalEnergies SE	Frantzia	Petrolioak fintzea eta parekoak	274 337	302 827
4	Deutsche Telekom AG	Alemania	Telekomunikazioak	265 071	318 462
5	Volkswagen Group	Alemania	Motordun ibilgailuak	255 155	602 359
6	BP plc	Erresuma Batua	Petrolioak fintzea eta parekoak	238 860	286 439
7	Stellantis NV	Herbehereak	Motordun ibilgailuak	179 910	198 545
8	Anheuser-Busch InBev NV	Bergika	Janariak eta edariak	177 639	212 216
9	British American Tobacco	Erresuma Batua	Tabakoa	176 504	184 661
10	Exxon Mobil Corporation	Estatu Batuak	Petrolioak fintzea eta parekoak	176 225	369 067
11	Enel SpA	Italia	Elektrizitatea, gasa eta ura	163 295	234 234
12	EDF SA	Frantzia	Elektrizitatea, gasa eta ura	162 096	413 963
13	Chevron Corporation	Estatu Batuak	Petrolioak fintzea eta parekoak	159 204	257 709
14	Vodafone Group Plc	Erresuma Batua	Telekomunikazioak	154 647	169 136
15	Sony Group Corp	Japonia	Konsumoko elektronika	154 218	240 591

ITURRIA: UNCTAD

3.3.2. Merkatu-egituren oligopolizazioa

Azpimarratu beharreko beste joera bat mundu-mailan sektore askotan merkatu-egitura oligopolikoak osatzeko joera da. Jarduera-esparru transnationaleko enpresa handi gutxi samar batzuk lehiatzen dira munduko ekonomiaren esparruan jarduera-sektore askotako merkatu-kuota lortzeko. Kapitala gero eta esku gutxiagotan zentralizatzeko prozesua ez da berria, lehia kapitalistaren dinamikaren emaitza baizik. Enpresa

jakin batzuk, beren produkzio-prozesuetan berrikuntzak txertatzearen eta eskalako ekonomiak garatzearen bidez, arrakasta handiagoarekin lehiatzen dira beste enpresa batzuekin, gero eta merkatu-kuota handiagoa lortzen dute, eta arrakasta txikiagoko enpresa lehiakideak merkatutik kanpo uzten dituzte. Enpresa horiek, azken batean, produkzio- eta merkataritza-kuota handiagoa biltzen dute diharduten jarduera-sektoreetan eta eskualde-esparruetan. Dena dela, fenomeno berria ez bada ere, azken hamarkadetan maila nagusiki transnazional batean areagotu den prozesua da.

Diru-sarrerak eta mozkinak enpresa gutxiagotan biltzeko gero eta joera handiagoari buruzko gero eta azterlan gehiago daude. Adibidez, Estatu Batuetan (hots, industria-garapenik handieneko ekonomia batean), kapitala zentralizatzeko prozesua modu esanguratsuan areagotu da azken hamarkadetan. The Economist aldizkariak 2016an argitaratutako txosten batean adierazten zenez, azken bi hamarkadetan sektore bakoitzeko enpresarik handienek (zehazki, oso enpresa gutxik adar bakoitzean: 4 handienek baino ez) diru-sarreraren gero eta ehuneko handiagoa lortu dute jarduera-esparru sektorial bakoitzean. Ildo horretan, Estatu Batuetako ekonomiako sektore guztien bi heren inguru XXI. mendearen hasieran baino kontzentratuago daude gaur egun. Sophie Guilloux-Nefussi ekonomialari frantziarraren 2018ko beste azterlan baten arabera, Estatu Batuetako ekonomia osatzen duten 719 sektoreen % 60 baino gehiagotan zortzi enpresa handien merkatu-kuota konbinatua % 7 inguru igo zen 2002tik 2012ra bitartean.

Egoera hori ekonomia askotan gertatu da. Espainiako ekonomiaren kasuan, industriaren adarretan garatzen den jarduera ekonomikoaren zati handi bat enpresa transnazional handien kopuru txiki batean kontzentratuta dago, eta enpresa horietako batzuk atzerriko kapitaleko filialak dira. Nagusiki, manufaktura-industriaren kapital intentsiborik handieneko azpisektoreetan gertatzen da hori. Berriki egindako azterlan batean⁸, enpresa handiek produkzio-adar bakoitzeko enpresa-sare osoan biltzen edo kontzentratzen duten ehunekoa ebaluatu da, funtsezko bost aldagai kontuan hartuta: diru-sarreraren maila, balio erantsi gordina, ustiapen-soberakin gordina, aktibo ukiegarrietako inbertsioa eta enplegu-bolumena. Informazio estatistiko horretatik abiatuta, kontzentrazio ekonomikoaren indizea (KEI) osatu da. Indize horrek islatutako errealitatea ondorengo [grafikoan](#) ikus daiteke:

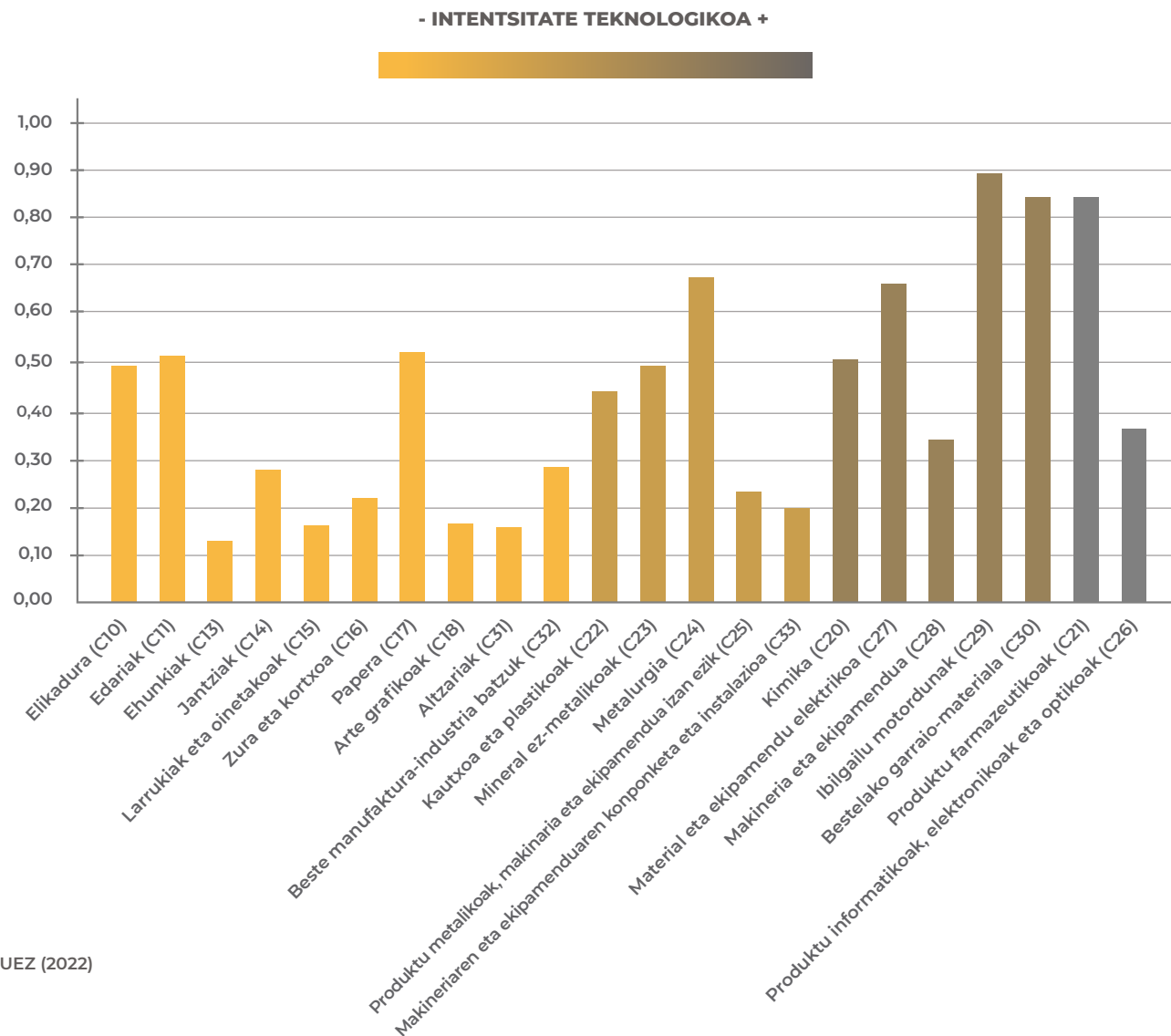
Estatutik mundu-mailara igotzen bagara, antzeko egoera ikusiko dugu industriaren, finantzen eta beste zerbitzu batzuen esparruetako sektore askotako merkatu-kuotan. Adibidez, automobilaren industria-sektorean (hau da, jardueraren transnazionalizazio-mailarik handieneko sektore batean), ohikoak dira marka partikular ugari biltzen dituzten enpresa-konglomeratu handiak. Dozenaka marka eta mundu-mailako merkatu-kuotaren oso ehuneko handi bat sektoreko hamar bat enpresa transnazional handiren inguruan biltzen dira. Era berean, haien artean aliantza estrategikoak ezartzen dira inbertsioak eta arriskuak mutualizatzeko garaian, baterako jabetzako filialak sortzeko inbertsioak egiten dituzte eta abar.

Finantzen esparruan, Stefania Vitalik eta beste ikertzaile batzuek 2013an argitaratutako azterlan batean, akzioen jabetzaren munduko egitura aztertu zuten, eta inbertitzaile instituzional nagusien⁹ eskuetan biltzen den akzioen jabetzaren proportzioari erreparatu zioten. 43.060 sozietate transnazionalen

⁸ Rísquez (2022): *¿Hacia un cambio de modelo productivo? El rol de las grandes empresas y el capital extranjero en la economía española*, WP07/22, Nazioarteko Ikerketen Institutu Konplutentsea (ICEI-UCM).

⁹ Baliabideak berenganatzen dituzten eta aktibo kantitate handiak kudeatzen dituzten finantza-erakunde handiak, hala nola inbertsio-funtsak, aseguru-etxeak edo pentsio-funtsak.

5. IRUDIA. MANUFATURA-INDUSTRIAKO AZPISEKTOREEN KONTZENTRAZIO EKONOMIKOAREN INDIZEA (KEI), INTENTSITATE TEKNOLOGIKOAREN ARABERA, 2019



ITURRIA: RÍSQUEZ (2022)

jabetza-loturak aztertu ondoren, jabetza horren zatirik handiena finantza-erakundeentzako txiki batek kontrolatzen duela ondorioztatu zuten. Finantza-erakunde horiek hertsiki lotuta daude elkarren artean, akzio-partaidetza gurutzatuen sare trinko baten bidez.

Zerbitzuen sektoreari lotutako beste jardueren-esparru batzuetan, eredu bera agertzen da. Enpresa handi batzuek salmenten kontzentrazio-maila handia eskuratzen dutela ikus dezakegu. Enpresa horien artean, hauek azpimarra ditzakegu: Amazon (banaketaren eta logistikaren esparruan); Netflix, Amazon bera eta Disney (zinemaren eta ikus-entzunezko edukia online plataformen bitartez banatzeko zerbitzuen esparruetan); Spotify (musikari lotutako antzeko esparru batean); Booking eta Airbnb (ostatuaren bilatzaile eta erreserben esparruan), eta Uber (hiri-mugikortasunaren esparruan). Azken batean, mundu osoan oso enpresa gutxitan oso neurri handian kontzentratuta dauden merkatuak dira, eta fenomeno hori bizkortu egin da azken bi hamarkadetan.

3.3.3. Osaera sektoriala: enpresa teknologikoen gorakada

Azken bi hamarkadetan, aldaketa esanguratsua gertatu da jardueraren transnacionalizazio-mailarik handieneko enpresen taldearen osaera sektorialean. XX. mendeko azken hamarkadetan, jardueraren transnacionalizazio-mailarik handieneko enpresak industria-sektorekoak ziren, baina zerbitzuen sektoreko enpresa transnacional handiek gero eta garrantzi handiagoa hartu dute pixkanaka. UNCTAD erakundeak jardueraren transnacionalizazio-mailarik handiena duten 100 enpresen rankinga lantzen du urtean behin (hau da, atzerrian edo enpresaren egoitza nagusia erregistratuta dagoen herrialdetik kanpo aktibo bolumenik

handiena dutenena). Laurogeita hamarreko hamarkadaren hasieran, ranking horretan agertzen ziren lau enpresatik hiru inguru industriaren sektorekoak ziren, % 15 zerbitzuen sektoreko enpresak, eta % 10 inguru lehen sektoreko enpresak. Hiru hamarkada geroago, ranking horren herena baino gehiago zerbitzuen sektoreko enpresek osatzen dute. Rankingean oraindik industriaren sektoreko enpresak nagusi badira ere, joera horrek jardueraren transnazonalizazioa zerbitzuen sektorean sakondu egin dela eta sektore horretan konpainia transnazonal handiak agertu direla erakusten du.

Azken hamarkadan, enpresa teknologikoak eta telekomunikazioen sektorekoak gero eta neurri handiagoan agertzen ari dira jardueraren transnazonalizazio-mailarik handieneko 100 enpresen sailkapenean. Azken urteotan, gora egin du *ranking* horretan sartu diren enpresa teknologikoen kopuruak, baita enpresa horien aktiboek eta diru-sarrerek 100 enpresa horien guztizkoan duten ehunekoak ere. Horrez gain, oso sektore dinamikoa da, etengabe hazten eta dibertsifikatzen ari dena eta berrikuntza disruptiboen agerpenari lotuta dagoena. Hori dela eta, *ranking* horretan enpresa teknologikoak etengabe sartzen eta ateratzen dira.

XXI. mendearen lehen eta bigarren hamarkadetan enpresa teknologikoen *ranking* horretan duten presentziak oro har gora egin badu ere, sektore horren barruan enpresa batzuk atera eta beste batzuk sartu dira: zenbait enpresa transnazional handik (hala nola Applek eta Googlek) protagonismo handia hartu dute (azken hamarkadan nagusiki), eta aurreko hamarkadetan indar handia zuten beste enpresa batzuen (hala nola Ericssonen edo Motorolaren) aurretik kokatu dira.

Esparru teknologikoko enpresa transnazionalik handienek ezaugarri berdin bat dute, hots, oso baliabide-bolumen handiak bideratzen dituztela ikerketa eta garapenera, berrikuntza teknologikoetan oinarrituta lehiarako-abantailak lortzeko. Aipatu dugun enpresa transnazionalen *rankingaren* barruan, ikerketa eta garapenera baliabide-bolumenik handiena bideratzen duten enpresak enpresa teknologikoak dira, hala nola Amazon, Alphabet, Samsung, Huawei, Microsoft, Apple eta Intel. Neurri txikiagoan bada ere, farmazia-sektoreko eta automobilaren sektoreko enpresa batzuek ere garrantzi handia hartu dute.

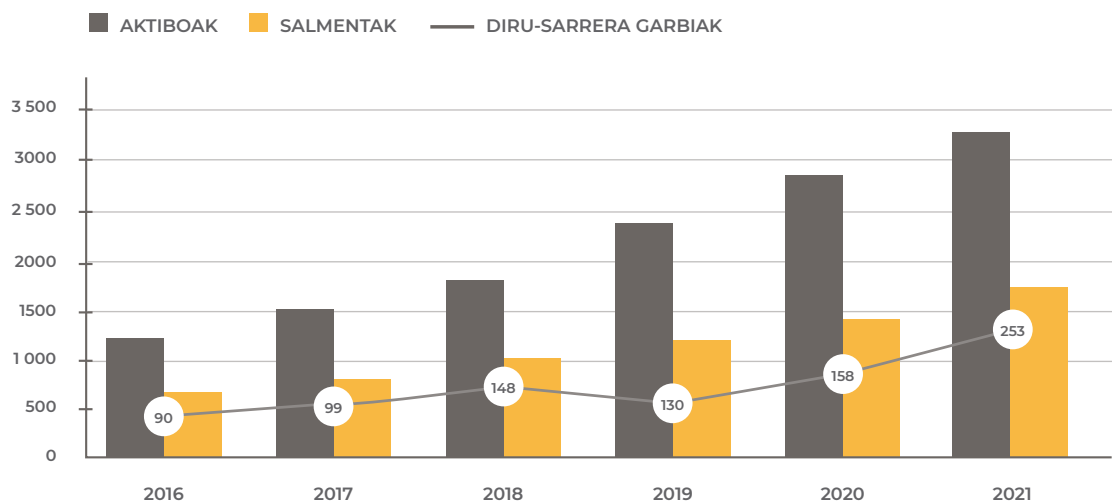
3.2. atalean, enpresa transnazional handien botere ekonomikoaren bi dimentsio edo baliabide aipatu ditugu: alde batetik, enpresa horien finantza-baliabideak, hau da, inbertsioak egiteko ahalmen ekonomikoa (baliabide propioak, finantzaketa lortzeko aukera eta abar), nazioarteko lehian baldintza hobeetan aritzeko aktiboak eta lehiarako abantailak ematen dituenak; bestetik, ahalmen teknologikoa, hau da, berritzeko eta produkzio-prozesuetan teknologia berriak txertatzeko ahalmena.

Arestian aipatu dugun oligopolizazio-prozesuari dagokionez, azpimarratu beharra dago I+G arloko enpresa-finantzaketaren % 90 inguru 2.500 enpresa ingurutan biltzen dela. Talde horren barruan, 100 enpresa transnazional handik I+Gra bideratutako enpresa-finantzaketa globalaren herena biltzen dute gutxi gorabehera, UNCTAD erakundearen 2019ko datuen arabera.

Beraz, ez da kasualitatea enpresa teknologiko handi horien hazkundera baliabideen bolumen handi bat ikerketa eta garapenera eta lehiakortasun-indar handiagoa izateko teknologia eta antolamendu-metodo berriak erabiltzera bideratzearekin lotuta egotea. Enpresa teknologiko handi horiek hainbat adierazleren (hala nola diru-sarreraren, mozkinen edo burtsa-kapitalizazioaren) arabera enpresarik handienak biltzen dituzten beste ranking batzuetan ere nabarmentzen dira. Azken hamarkadan, besteak beste Apple, Google eta Amazon enpresak hasi dira *ranking* horien lehen postuetan nabarmentzen, orain arte lehen postuak bete izan dituzten enpresekin batera (batez ere energiaren eta finantzen sektoreetakoak)¹⁰. Ondorengo grafikoan, UNCTAD erakundeak atzerrian aktibo-bolumenik handiena duten 100 enpresak biltzeko egindako sailkapenean agertzen diren sektore digitaleko enpresa transnazional handien aktiboaren eta diru-sarreraren bolumenak azken urteetan izan duen gorakada ikus daiteke.

¹⁰ Hona hemen erreferentziatzeko bi *ranking*: Forbes aldizkariak argitaratzen duen *Forbes Global 2000* urteko zerrenda (munduko 2.000 enpresa pribaturik handien urteko *rankinga*) eta Fortune aldizkariak urtero argitaratzen duen *Fortune Global 500* zerrenda (diru-sarrerarik handieneko munduko 500 enpresak jasotzen dituen).

**6. IRUDIA. ESPARRU DIGITALEKO ENPRESA TRANSNAZIONALIK
HANDIENEN AKTIBOEN, SALMENTEN ETA DIRU-SARRERA
GARBIEN BOLUMENAREN BILAKAERA, 2016-2021 (MILA MILIOI
DOLARREKOTAN)**

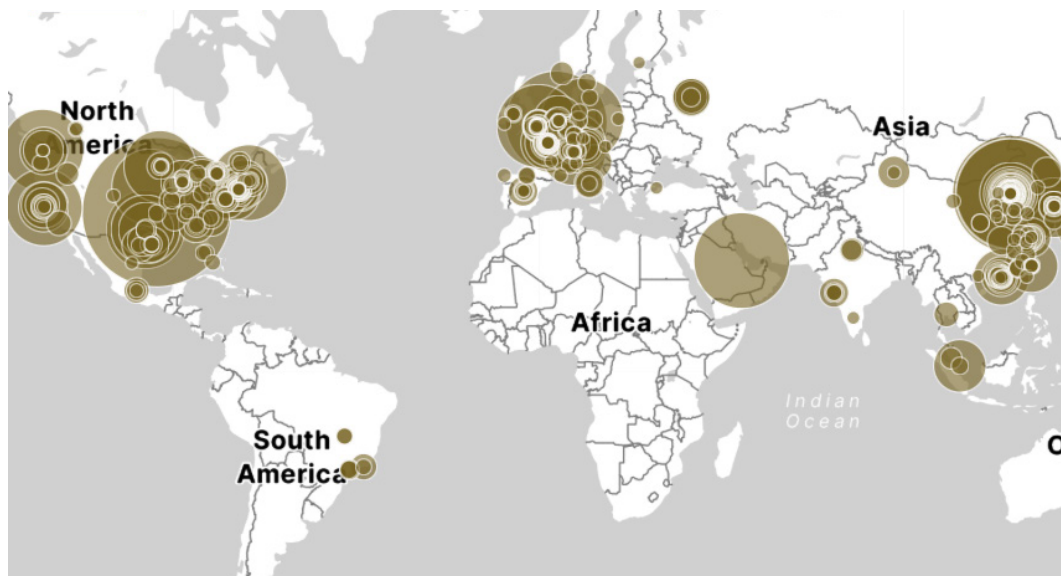


ITURRIA: TRENTINI ET AL. (2022)

3.3.4. Enpresa transnazional handien matrize edo erabakiguneen kontzentrazio geografikoa

Enpresa transnazional handi gehienek garapen teknologiko eta industrial handia duten ekonomietan dituzte beren matrize edo erabakiguneak. Diru-sarrerak kontuan hartuta, munduko 500 enpresarik handienak hiru eskualde-guneren inguruan kokatuta daude: Estatu Batuetan (batez ere mendebaldeko eremu jakin batzuetan eta herrialdearen ekialdeko erdian), Europan (nagusiki Erdialdeko Europan, hala nola Alemanian, Frantzian, Herbehereetan, Suitzan edo Erresuma Batuan) eta Asian (zehazki, Txinako ipar-ekialdeko eskualdean, Hego Korean eta Japonian).

7. IRUDIA. DIRU-SARRERA GEHIEN DITUZTEN 500 ENPRESA TRANSNAZIONAL HANDIEN MATRIZEEN BANAKETA GEOGRAFIKOA



ITURRIA: FORTUNE 500. https://interactives.fortune.com/global_500_2020dashboard/index.html

Ekonomia jakin batzuei eskualde- edo mundu-mailako botere-posizio bat ematen dieten faktoreei dagokienez, funtsezko alderdi bat honako hauei lotutakoa da: enpresa transnazional handi horiek beren jatorrizko herrialdeetan biltzen dituzten jarduera motei dagokienez betetzen duten zeregina, beste ekonomia batzuetan kokatutako filialekin eta beste enpresa batzuekin ezartzen dituzten truke-harremanak (produkzio-, merkataritza- edo finantza-harremanak) eta botere ekonomiko horrek nazioz gaindiko gobernantza-organismoen gaineko eraginaren eta botere politikoaren mailan duen isla. Azken batean, enpresa transnazional handiak dira beren estrategia korporatiboen bidez azken hamarkadetan munduko produkzioa eta merkataritza antolatzeko modua ezarri duten eragileak.

3.4. Erreferentzia bibliografikoak

- Cadestin, C., De Backer, K., Desnoyers-James, I., Miroudot, S., Ye, M., y Rigo, D. (2018). Multinational enterprises and global value chains: New Insights on the trade-investment nexus. *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, N°2018/05, OECD Publishing, Paris.
- Cairó I Céspedes, G. (Koord.) (2020). Economía mundial. *Deconstruyendo el capitalismo global*. Bartzelona: Ediciones Universidad de Barcelona.
- Gilloux-Nefussi, S. (2018). Are monopolies a danger to the United States?, 47. posta, *Eco Notepad*, Banque de France.
- Palazuelos, E. (zuz) (2015). *Economía Política Mundial*. Madril: Akal.
- Rísquez, M. (2023). Escenarios de competencia en las cadenas globales de producción en la industria automotriz: un estudio de caso del grupo Stellantis y su planta ensambladora en Vigo. *Papeles de Europa*, 36(2023), e84410.
- Rísquez, M. (2022). ¿Hacia un cambio de modelo productivo? El rol de las grandes empresas y el capital extranjero en la economía española. ICEI WP07/22, Nazioarteko Ikerketen Institutu Konplutentsea.

- Sánchez Díez, A. (Koord.) (2021). *Las transformaciones de la economía mundial*.
Madril: Madrilgo Unibertsitate Autonomoa (UAM).
<https://grupogetem.es/publicaciones/libros>
- Trentini, C., de Camargo Mainenteb, J., y Santos-Paulinoc, A. (2022). The evolution of digital MNEs: an empirical note, *Transnational Corporations*, 29(1), 163-187.
- UNCTAD (2023). *World Investment Report 2023: Investing in sustainable energy for all*. Genova: UUNN.
- UNCTAD (2019). *World Investment Report 2019: Special economic zones*. Genova: UUNN.
- Vitali, S., Glattfelder, J. B., y Battiston, S. (2011). The network of global corporate control. *PloS one*, 6(10), e25995.

4 Emaizen ebaluazioa eta balorazioa

Unitate didaktiko honetan azaldutako edukiak eta ezarritako helburuak ebaluatzeko prozesua egiteko, hainbat metodo erabili ahal izango dira, hala nola irakasgaiaren inguruko ohiko azterketak edo etengabeko ebaluazioa egiteko beste proba batzuk.

UNITATE
DIDAKTIKOA

2

Atzerriko zuzeneko inbertsioa

1 Unitate didaktikoaren sarrera

Unitate honetan, atzerriko zuzeneko inbertsioa (AZI) zer den ulertzeko eta dauden inbertsio-modalitate eta produkzio-integrazio desberdinak bereizteko oinarritzko kontzeptuak planteatzen dira. Halaber, enpresa batek atzerrian inbertsioak egiteko eta, beraz, bere jarduera transnacionalizatzeko erabakia zergatik har dezakeen galderari erantzuten saiatzeko hurbilketa teoriko batzuk berrikusten dira.

Bestalde, atzerriko zuzeneko inbertsioak azken mende eta erdian izan dituen ezaugarri nagusiak identifikatzen eta deskribatzen dira. Horretarako, atzerriko zuzeneko inbertsioaren fluxuek eta stockak duten portaera, inbertsioen osaera sektoriala eta inbertsio horien bidezko nazioarteko produkzio- eta merkataritza-integrazioaren mota nagusiak hartzen dira kontuan. Azterketa honetan, atzerriko zuzeneko inbertsioaren gorakada handiko bi aldi aztertzen dira (1870-1914 eta 1950-1980), eta munduko ekonomiaren egungo etapan (hau da, 1980tik gaur egun artekoan) xehetasun-maila handiagoarekin sakontzen da. Azken aldi horretan, produkzio- eta merkataritza-jardueraren transnacionalizazioak inoiz ez bezalako gorakada izan du.

Hori guztia osatzeko, jarduera praktiko bat egingo da. Jarduera horretan, itsas garraioaren industriak AZIaren gorakadan betetzen duen zereginari eta, bereziki, munduko ekonomiako eragileek (enpresa transnationalek, estatuek eta nazioarteko erakundeek) itsas garraioaren erregulazioan eta funtzionamenduan betetzen dutenari lotutako alderdi jakin batzuetan sakonduko da.

2 Fitxa teknikoa

Baliabidea erabiltzeko gomendatutako irakasgai espezifikoak:

Baliabide hau egokia da munduko edo nazioarteko ekonomia aztergai duten irakasgaietarako:

- Munduko ekonomia
- Espainiako eta munduko ekonomia
- Munduko ekonomia politikoa
- Nazioarteko antolaketa ekonomikoa
- Nazioarteko egitura eta harreman ekonomikoak

Helburu orokorra:

- Atzerriko zuzeneko inbertsioa zer den eta, ikuspegi historikoa kontuan hartuta, oinarritzko zer ezaugarri izan dituen ulertzea.

Helburu espezifikoak:

- Atzerriko zuzeneko inbertsioaren fenomenoari buruzko oinarritzko ezagutzak eskuratzea.
- Enpresa batek bere jarduera transnacionalizatzeko hartzen duen erabakia ulertzen laguntzen duten faktoreak zein diren ulertzea.
- Atzerriko zuzeneko inbertsioak munduko ekonomiaren etapetan, azken mende eta erdian eta, bereziki, azken aldian izan dituen oinarritzko ezaugarriak identifikatzea.

3 Gaiaren inguruko hurbilketa teorikoa

3.1. AZIaren inguruko oinarrizko kontzeptuak

Atzerriko zuzeneko inbertsioa (AZI) enpresa nagusi batek jatorrizko herrialdetik (home ekonomiatik) helmugako beste herrialde batera (host ekonomiara) egiten duen nazioarteko kapital-fluxua (inbertsioa) da, eta, fluxu horretatik abiatuta, enpresa (filial) bat sortzen edo zabaltzen du atzerrian. Atzerriko zuzeneko inbertsio horri esker, enpresa nagusiak jatorrizko herrialdetik kanpo ondasunak eta zerbitzuak produzitzeko (hau da, produkzioaren nazioartekotze-prozesu bat egiteko) aktiboak lortzen ditu kanpoan.

Filialak, beraz, enpresa nagusiak kanpoan dituen aktiboak dira, hots, enpresa transnazional batek host ekonomia batean dituen produkzio-azpiegiturak, enpresa nagusiak jabetzaren % 50 baino gehiago edota, gutxienez, jabetzaren eta boto-ahalmenaren % 10 duenean, hau da, enpresa nagusiak, jabetza-harreman horren ondorioz, kanpoko aktibo horiek kontrolatzen dituenean.

Atzerriko zuzeneko inbertsioak sarrera-fluxu eta irteera-fluxu gisa sailka daitezke, nazioarteko kapital-mugimendu horiek aztertzeko edo erregistratzeko erabiltzen den ikuspegiaren arabera. Beste kontzeptu desberdin bat AZIaren stocka da. Zehazki, atzerriko zuzeneko inbertsioak denboran izan dituen fluxu garbien balio metatua da. Datuen bidez adierazita, 2022. urtean AZIaren mundu-mailako irteera-fluxua 1,49 bilioi dolarrekoa izan zen, eta AZIaren stockaren balioa, berriz, 40 bilioi dolar ingurukoa, UNCTAD erakundearen datuen arabera.

Gaur egun, produkzio-jarduera transnacionalizatuta duten enpresak 60.000 inguru dira, eta ehunka mila filial dituzte mundu osoan. Hamarkada honen hasieran, atzerriko filialen mundu osoko salmentak 30,26 bilioi dolarretera iritsi ziren, eta filial horiek 100 bilioi dolarretan baloratutako

Atzerriko zuzeneko inbertsioa hainbat modalitatetan egin daiteke, eta transnacionalizatutako produkzio-egitura horiek integratzeko zenbait modu daude. Alde batetik, Greenfield edo Green investment izeneko AZIa dugu, host herrialde batean enpresa edo produkzio-aktibo berri bat sortzen denean (adibidez, Estatu Batuetako konpainia transnacional batek Espainian aluminioa fabrikatzeko instalazio bat eraikitzen duenean). Brownfield izeneko AZIa, berriz, host herrialde batean lehendik zegoen enpresa bat eskuratzen denean egiten da (adibidez, aluminiozko instalazio hori eraiki eta abian jarri ondoren Suediako enpresa batek erosten duenean eta, beraz, jabetza aldatzen denean). Azkenik, Joint Venture AZIa dugu, host herrialdeko enpresa bi enpresaren edo gehiagoren konbinazioaren emaitza denean. Kasu horretan, jabetza anitzeko enpresa bat da¹¹.

Bestalde, integratzeko hainbat modu gara daitezke atzerriko zuzeneko inbertsioaren bidez. Integrazioa horizontala izango da host ekonomiako filialak eta home ekonomiako enpresa nagusiak jarduera berak egiten dituztenean (adibidez, Frantziako Carrefour enpresak Espainian elikadura-supermerkatu bat kokatzea erabakitzen duenean). Aldiz, integrazioa bertikala izango da filialek enpresa nagusiak egiten duen jarduera nagusiaren aurreko edo ondorengo faseetako jarduerak egiten dituztenean (adibidez, Carrefour enpresak Valentzian laranjak lantzen dituen enpresa bat erosten duenean, bere supermerkatuak hornitzeko). Halaber, integrazio dibertsifikatua izan daiteke, filialek enpresa nagusiak egiten dituenaz

¹¹ Azken urteetan, produkzioa nazioartekotzeko beste modu batzuk ugaritu dira. Produkzioa kanpora ateratzeko aukeran oinarrituta daude, baina akzio-partaidetzako eta jabetzako erlaziorik ezarri gabe. Non equity modes (NEM) deitzen zaie, eta AZIak haietan esku hartzen ez badu ere, produkzioa kanpora ateratzen duen enpresak, manufaktura-kontratuen, lizentzien eta beste akordio-mota batzuen bitartez, nolabaiteko kontrola du azpikontratutako enpresaren gainean.

bestelako jarduerak egiten dituztenean (adibidez, Carrefour enpresak Espainian aholkularitza-zerbitzuen enpresa bat eskuratzen duenean).

AZIaren inguruko oinarritzko kontzeptu batzuk azaldu ondoren, enpresa batek bere produkzio-jarduera transnacionalizatzeko erabakia zergatik hartzen duen galderari erantzun nahi izan dioten hurbilketa teoriko nagusi batzuk aipatuko ditugu. Ondoren, fenomeno horrek munduko ekonomian izan duen bilakaeraren berrikuspen historiko bat egingo dugu.

3.2. AZIaren inguruko hurbilketa teoriko batzuk

Enpresek beren produkzio-jarduera transnacionalizatzeko (hau da, atzerrian inbertsioak egiteko eta, beraz, beren produkzio-jarduera mundu-mailan zabaltzeko) erabakia zergatik hartzen duten galderari erantzuteko hainbat hurbilketa teoriko egin dira. Ondoren azalduko ditugun planteamenduak XX. mendearen bigarren erdialdean egin ziren nagusiki, batez ere 1970eko hamarkadatik aurrera, fenomeno hori munduko ekonomian garrantzi handiagoa hartzen hasi zenean.

Stephen Hymer eta Raymond Vernon egileek, besteak beste, konpainia transnacional handiek beren merkatu nazionaletan zituzten indarren analisisian oinarritutako diagnostiko bat zuten abiapuntu. Konpainia handi horiek merkatu-egitura oligopolikoak osatzen zituzten, eta abantaila teknologikoak, antolamenduari lotutakoak eta finantza-arlokoak zituzten. Jarduera transnacionalizatzearen bidez, enpresa handi horiek abantaila horiek sendotu edo handitu zitzaketen. Raymon Vernonek berak produktu-zikloan oinarritutako teoria bat atera zuen, industria-arloan garatuta dagoen ekonomia batean egindako atzerriko zuzeneko inbertsioaren fenomenoaz azaltzeko (Estatu Batuetako ekonomia ezarri zuen azterketa-

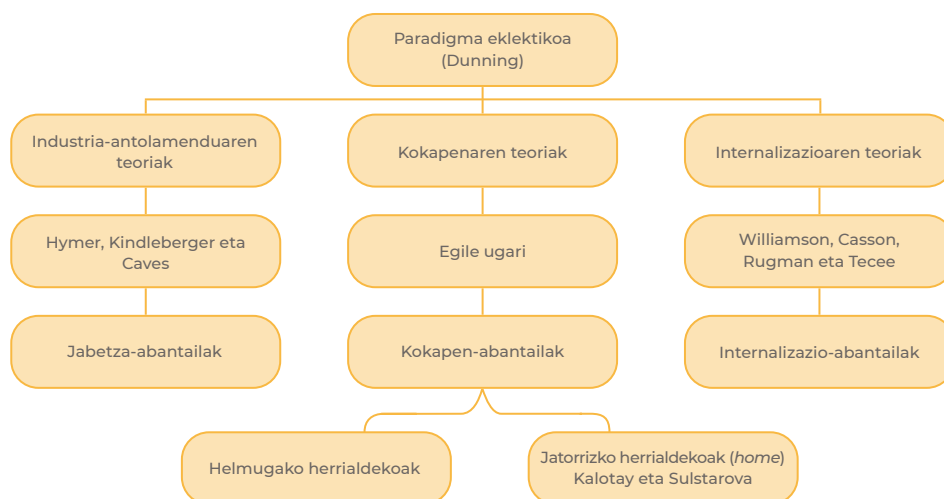
esparru gisa). Teoria horren arabera, produktuek bizi-ziklo bati jarraitu behar zioten, eta ziklo hori ekonomia nazionaletik kanpo proiektatu behar zen fase berantiarretan edo aurreratuetan. Laburbilduz, eskaririk handieneko produktuak home ekonomian merkaturatzen ziren lehenik eta behin. Ekonomia horren garapen industrial eta teknologikoko inguruneak produktu berrien agerpena bultzatzen zuen, eta, ingurune horretan, errenta-mailak eskari handia eragiten zuen eta horrek erraztu egiten zuen produktu horien merkaturatzea. Merkatu horiek asetzen zirenean, hau da, barne-eskariaren maila handi batera iritsi ondoren, produktu horiek errenta-maila txikiagoko beste ekonomia batzuetara esportatzen ziren edota, bestela, konpainia transnazional horiek beste ekonomia batzuetan produzitzen zituzten zuzenean, filialen bidez. Horren bidez, produktu jakin baten bizi-zikloa luzatu nahi zen, fase guztietan errentagarritasun-maila jakin bat bermatuta.

Bestalde, Ronald Coase-k transakzio-kostuei buruz landutako tesian oinarrituta, Oliver Williamson-ek, Peter Buckley-k eta Mark Casson-ek planteatu zuten zer zen efizienteagoa, merkatu-transakzioen bidezko eragiketa edo jarduera jakin batzuk enpresa desberdinen artean egitea ala jarduera horiek enpresa berean internalizatzea. Hortaz, enpresek jarduera jakin batzuk egiteko merkatuetara jo ordez barruan egiten zituztenean lortzen zituzten abantailak aztertu zituzten (enpresa horiek kostu txikiagoak zituzten eta/edo abantaila handiagoak lortzen zituzten). Internalizazioaren abantailak hainbat motatakoak izan zitezkeen: teknologikoak, gerentzialak, marketinekoak edo bestelakoak, eta transnacionalizazioaren bidez lor zitezkeen, enpresa nagusiaren eta beste herrialde batzuetan kokatutako filialen arteko harremanak baliatuta. Hau da, enpresa handiek jarduera batzuk enpresaren barruan internalizatu nahi zituzten merkatu-

transakzioetara jo ordez, era horretan, jarduera transnacionalizatzearen eta hainbat ekonomiatan jardutearen bidez, zituzten abantailak bultzatzeko.

Enpresa batek bere jarduera transnacionalizatzea erabakitzeko arrazoienginguruko proposamen teorikorik osatuenetako bat John Dunning-en teoria eklektikoa edo *OLI paradigma* (*Ownership, Location eta Internalization* kontzeptuen akronimoa) da beharbada. Proposamen horretan, Dunningek hainbat egileren ekarpenak eta hainbat azterketa-ikuspegi biltzen zituen, kausa bakarreko azalpenak (atzerriko zuzeneko inbertsioa kausa bakarrean oinarrituta azaltzen dutenak) baztertzen zituen eta enpresa bat atzerriko zuzeneko inbertsioa egitera eta, ildo horretan, herrialde jakin batzuk aukeratzera eta prozesu jakin batzuei jarraitzera (hiru abantaila-mota lortzeko: jabetza-abantailak, kokapen-abantailak eta internalizazio-abantailak) bultzatzen zuten hainbat elementu edo faktore eskaintzen zuen. Ondorengo diagraman, Dunningen paradigma eklektikoaren sintesi analitikoa eskematizatzen da:

1. IRUDIA. JOHN DUNNINGEN OLI PARADIGMA



ITURRIA: SÁNCHEZ DÍEZ ET AL. (2021)

Lehenik eta behin, jabetza-abantailak industria-antolamenduaren ikuspegiari lotutako ekarpenak biltzen dituzte, eta enpresa batek alderdi batzuetan lehiakideekin alderatuta dituen aktiboak eta ahalmenak dira: berrikuntza- eta teknologia-ahalmenak, aktibo ukiezinak izatea, teknikarien eta zuzendarien kualifikazioa, esperientzia nazioarteko merkatuetan, informazio eta ezagutza eskusiboa, banaketa-sareak, hornitzaileekiko konexioa, finantza-aukerak, ospea eta irudia eta abar.

Bigarrenik, kokapen-abantailak enpresa batek host ekonomia batean zuzeneko inbertsioak egiteko aukeraren balorazio positiboa egiteko ekonomia horrek eskaintzen dituen ezaugarri edo baldintzei lotuta daude. Kokapen-faktoreen artean, hauek aipa daitezke: kostu txikiak, hornikuntzarako baliabide naturalen eskuragarritasuna, kualifikazio egokia

duten langileak, garraio- eta komunikazio-azpiegitura egokiak, produktuen eskaria bultzatzeko merkatu-tamaina eta kontsumitzaileen lehentasun egokiak, abantailak fiskalitate-arloan edo finantzaketa eskuratzeko baldintzetan, eta beste

abantaila instituzional, sozial edo politiko batzuk. Dena dela, faktore horiek inbertsioak erakartzeko baldintza egokirik sortzen ez badute, inbertsioa uxa dezakete. Nolanahi ere, zenbait kasutan ezaugarri horietako batzuk ez izatea ere kapitala erakartzeko faktore izan daiteke (adibidez, eraikuntza-enpresa handi batek garraio-azpiegituren sare garaturik ez duen herrialde batean inbertitzen duenean). Azken batean, kokapen-abantaila horiek lagungarriak dira jarduera transnacionalizatzeko aukera baloratzen ari den enpresa batek izan ditzakeen jabetza- eta internalizazio-abantailak sendotzeko.

Hirugarrenik, internalizazio-abantailak Coaseren transakzio-kostuen teoriari lotuta daude, eta hainbat herrialdetan enpresa talde beraren barruan jardutearen (hau da, merkatu-transakzioen ordezkopainia transnacional bereko hainbat produkzio-unitateren arteko transakzioak egitearen) ondoriozkoak dira. Internalizazio-abantailei esker, enpresa batek aukera gehiago izan ditzake garraio-, informazio- eta ikaskuntza-kostu eta bezeroekiko kudeaketa-kostu txikiagoak izateko, entrega-atzerapenak eta kontratuen ez-betetzeak saihesteko, kalitate egokiak bermatzeko, barne-mailan prezio-diskriminazioak egiteko, muga-zergen oztopoak libratzeko, arriskuak dibertsifikatzeko eta beste enpresa batzuekiko negoziazio-kostuak saihesteko.

Azken batean, OLI paradigma ekarpen teoriko garrantzitsua izan da atzerriko zuzeneko inbertsioa azaltzeko. Dena dela, denborarekin eta ebidentzia enpirikoan oinarrituta egiaztatu denez, teoria hori ez da nahikoa AZIaren faktoreen konplexutasuna eta askotarikotasuna

ulertzeko. Nolanahi ere, aurrerapen handia izan zen, eta, gainera, ikuspegi neoklasikoak proposatutako axioma batzuk (errealitatearekiko edozein kontrasteren aurrean nekez irauten zutenak) apurtu zituen. Ikuspegi neoklasiko horrek ereduak enpresa bat (produkzio-eragile generiko bat) dagoela planteatzen zuen. Ikuspegi horren arabera, merkataritza faktoreen (hots, kapitalaren eta lanaren) mugimenduen ordezkari ezin hobea da, kapital-desplazamenduek ez dute zentzurik eta, ekonomien arteko kapital-fluxuak izanez gero, faktore hori urria den ekonomietara bideratuko lirateke. Gainera, ikuspegi neoklasikoaren arabera, kapital-mugimendu horri esker prezioak eta errentagarritasunak berdindu egingo lirateke nazioartean. Ebidentzia historikoak, ordea, berezitasun horiek betetzen ez direla uzten du agerian: atzerriko zuzeneko inbertsioaren zatirik handiena industria-eta teknologia-arloan garatuta dauden (eta, beraz, kapital handia duten) ekonomien artean egiten da eta kapital intentsibo handiko produkzio-adar batzuetan biltzen da, baina horrek ez dakar errentagarritasunen berdintze edo parekatzerik. Ondoren, atzerriko zuzeneko inbertsioen fenomenoak historian izan dituen ezaugarri nagusien deskribapenean sakonduko da.

3.3. AZIaren hedapenaren ikuspegi historikoa

Azken mende eta erdian, produkzioaren nazioartekotzearen fenomenoak hainbat etapa izan ditu munduko ekonomian hedatzeko prozesuan, eta etapa bakoitzak ezaugarri orokor batzuk ditu. Produkzio- eta merkataritza-globalizazioaren prozesua neurri handian garatu da azken berrogeita hamar urteetan, baina ez zen 1970eko hamarkadan hasi. Aurrerago identifikatuko ditugu produkzioaren nazioartekotzeak munduko ekonomiaren azken etapa honetan izan dituen azalpen-faktoreak eta ezaugarri bereziak, baina, aurretik, atzerriko zuzeneko inbertsioak alde aurreko hedapen-faseetan zituen berezitasunak deskribatuko ditugu labur-labur.

Atzerriko zuzeneko inbertsioaren hedapenaren lehen fase handia XIX. mendeko azken hamarkadetan gertatu zen, eta XX. mendearen hasieran Lehen Mundu Gerra piztu zen arte iraun zuen. Hamarkada horietan, atzerriko zuzeneko inbertsioaren zati handi bat lehen sektoreko jarduera batzuetan egiten zen. Inbertsio hori neurri txikian garatutako ekonomietan baliabide primario batzuk kontrolatzera bideratzen zen nagusiki. Baliabide horiek ezinbestekoak ziren enpresa inbertitzaile handi horien matrizeak kokatuta zeuden mendebaldeko ekonomietan (hala nola Erresuma Batuan, Frantzia, Holanda, Alemanian eta Estatu Batuetan) industriak garatzeko. Atzerriko zuzeneko inbertsioa, halaber, mendebaldeko ekonomia horiek hornitzeko elikagaiak produzitzera bideratzen zen. Atzerriko zuzeneko inbertsioaren beste zati handi bat zerbitzu-jardueretara eta manufakturak produzitzeko jardueretara bideratzen zen, batez ere jarduera horiek hedapen-prozesuan zeuden eskualdeetan. Era berean, hiri handien agerpenaren testuinguruan, oinarritzko hiri-zerbitzuak (hala nola uraren eta elektrizitatearen hornidura) ematera bideratuta zegoen. Izan ere, zerbitzu horiek merkatu gatibuak zituzten, hau da, kontsumitzen ziren lekuan bertan baino ezin ziren eman.

Atzerriko zuzeneko inbertsioaren lehen hedapen-fase horretan, integratzeko modu nagusia horizontala zen, hau da, enpresa nagusiek jatorrizko ekonomietan egiten zituzten jarduera berak erreproduzitzen zituzten filialek funtsean. Manufakturen kasuan, kanpoko inbertsioek hainbat helburu zituzten. Alde batetik, host ekonomietan eskari-iturri berriak, merkatu-hobi berriak bilatzea, home ekonomietako merkatu batzuen mugek edo asetatsunaren aurrean. AZIaren beste helburu bat kostuak (lan-kostuak nagusiki) merkatzea zen, inbertsioak egiten ziren host ekonomietan eskulanaren kostuak home ekonomietan baino nabarmen txikiagoak baitziren. Hirugarrenik, AZIa hamarkada horietan bultzatu zuen funtsezko beste arrazoi bat garraio-kostuak merkatzea izan zen, produkzioa lehengaiak erauzten ziren lekuetatik edo azken kontsumoa egiten zuten hiriguneetatik hurbil egiten baitzen. Horren bidez, erauzketa-produkzioa-merkaturatzea-kontsumoa moduko zirkuituak sortu nahi ziren hurbileko inguruneetan, kostuak merkatzeko asmoz.

AZIaren lehen hedapen handi hori bat-batean eten zuen Lehen Mundu Gerraren hasierak. Gerrartean agertu ziren arazo ekonomiko eta politikoak nazioarteko produkzioa (nagusiki Europako eta Ipar Amerikako konpainia transnazionalena) hedatzeko prozesua geldiarazi zuten oztopoak izan ziren. Dena dela, munduko AZIaren stockak gora egiten jarraitu zuen, eta 26.000 milioi dolararrera iritsi zen Bigarren Mundu Gerra piztu aurretik. Aldi hori eta Bigarren Mundu Gerra amaitu ondoren, atzerriko zuzeneko inbertsioaren fluxuek hedapen-prozesu handi bat izan zuten berriz, baina, kasu horretan, aurreko etapako prozesuak izan zituenez bestelako ezaugarriekin.

Atzerriko zuzeneko inbertsioaren bigarren hedapen-fase handi hori 1950eko hamarkadan hasi zen, eta batez ere 1960ko hamarkadan bizkortu zen. Hamarkada horretan, AZIaren stocka hirukoiztu egin zen, eta 1970eko hamarkadan, berriz, laukoiztu. Aldi hori 1970eko hamarkadako nazioarteko krisi ekonomikoarekin amaitu zen, baina horrek ez du esan nahi AZIaren fluxuak eten zirenik. Gertatu zena inbertsio horren ezaugarriak nabarmen aldatu zirela izan zen. Izan ere, 1980ko hamarkadatik aurrera, AZIaren hedapena are bizkorragoa izan zen.

Bigarren etapa handi horretan (1950-1980), aldaketarik esanguratsuen inbertsioen banaketa sektorialean gertatu zen. Kasu horretan, inbertsio gehienak manufaktura-industriara bideratzen ziren. 1970eko hamarkadaren amaieran, inbertsio horiek munduko AZIaren stockaren % 60 inguru ziren, eta lehen etapan, berriz, ez ziren % 20ra iristen. Manufaktura-industriara bideratutako atzerriko zuzeneko inbertsioa eduki teknologikorik eta kapital intentsiborik handieneko adarretan egiten zen nagusiki, hots, automozioan, makinerian eta kimikan. Halaber, neurri txikiagoan bada ere, industriaren beste adar edo azpisektore tradizionalago batzuetan egiten zen, hala nola elikaduran edo metalen eraldaketan. Zerbitzuen sektoreko atzerriko zuzeneko inbertsioa, berriz, merkataritza-banaketako sareak sortzera bideratzen zen eta, horren bidez, nazioarteko produkzio hori eta, beraz, merkataritza hedatzen eta bultzatzen laguntzen zen.

Bigarren etapa horretako integrazio-mota nagusiari dagokionez, konpainia transnazional handiek aurreko etapan bezala integrazio horizontaleko moduak garatzen jarraitu bazuten ere, pixkanaka gero eta garrantzi handiagoa hartu zuen integrazio bertikalak. Ildo horretan, filialak produkzio-zikloaren edo balio-katearen fase jakin batzuetan (enpresa nagusiak landutakoez bestelakoetan) edota host ekonomien edo

eskualde-ingurunezko merkatuen eskariari erantzutera bideratutako azken produktuen (automobilen, etxetresna elektrikoen eta abarren) hainbat gamaren fabrikazioan espezializatu ziren. Produkzioa nazioartekotzeko arrazoiak gero eta merkatu handiagoak bilatzea zen berriz ere, baina, hamarkada horietan, erabakitasun handiagoarekin hasi ziren efizientzia-irabaziak bilatzen. Horretarako, konpainia transnazional handiak produkzio-jarduera mugatuagoetan eta espezifikagoetan espezializatu ziren.

2. IRUDIA. AZIAREN EZAUGARRI NAGUSIAK HEDAPEN HANDIKO LEHEN BI FASEETAN

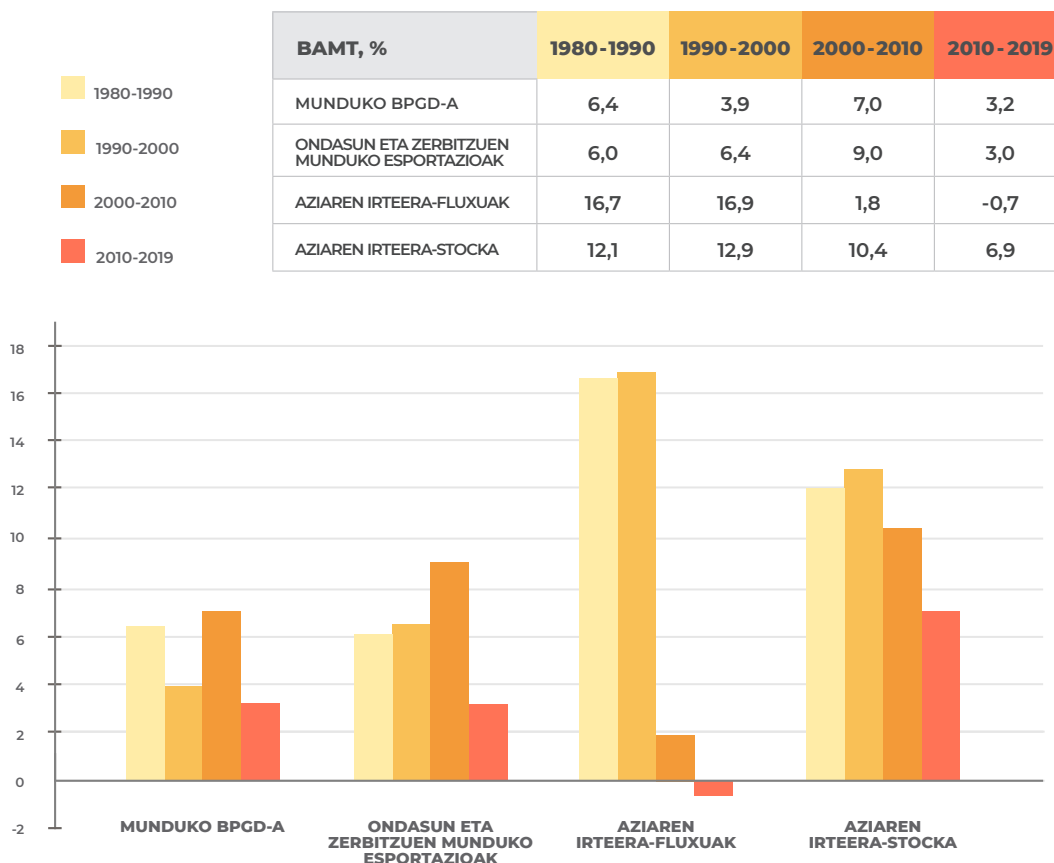
	1870-1914 ETAPA	1950-1980 ETAPA
BANAKETA SEKTORIALA	Nagusiki lehen sektoreko baliabideak (metalak, erregaiak, beste mineral batzuk, nekazaritza-laboreak)	Manufaktura-industria (automozioa, makineria, kimika, metala...) eta, garrantzi txikiagoarekin, zerbitzuen sektorea (merkataritza-banaketako sareak)
INTEGRAZIO-MOTAK:	Horizontala nagusiki: enpresa nagusiak eta filialek jardura bera egiten dute	Horizontala nagusiki, baina integrazio bertikalerako trantsizioarekin
HELBURUAK	1) Merkatuak bilatzea 2) Home ekonomietan baino lan-kostu txikiagoak lortzea 3) Garraioa merkatzea (hurbileko erauzketa-produkzioa-kontsumoa zirkuituak)	1) Merkatu zabalagoak bilatzea 2) Kostuak merkatzea 3) Efizientzia handiagoa bilatzea
ALDIAREN AMAIERAN METATUTAKO STOCKA:	14.000 milioi dolar inguru	700.000 milioi dolar inguru

ITURRIA: NORBERAK EGINA, HONAKO HONETAN OINARRITUTA: PALAZUELOS ET AL. (2015)

3.4. AZIa munduko ekonomiaren egungo etapan

Atzerriko zuzeneko inbertsioaren stocka 15 aldiz handiagoa izan zen bigarren hedapen-etapan. 1980ko hamarkadatik aurrera, berriz, AZIaren fluxuak askoz neurri handiagoan hazi ziren. Azken lau hamarkadetan, AZIaren stocka 50 aldiz handiagoa izatera iritsi da gutxi gorabehera, AZIak izan duen eta egungo globalizazio ekonomikoa osatzen lagundu duen gorakada izugarriaren erakusgarri. Arestian aipatu dugu globalizazio-prozesu hori ez zela berria, baina azken hamarkadetan hartu duen garrantzia inoiz ez bezalakoa izan da. Ondorengo grafikoan, AZIaren fluxuek eta stockak mundu-mailan izan duten hazkunde-erritmoa eta nazioarteko produkzioak eta merkataritzak azken hamarkadetan izan duten hazkunde alderatzen dira. Ikus daitekeenez, AZIak XX. mendeko azken bi hamarkadetan izan duen gorakada neurrigabea izan da gainerako magnitudeen hazkunde-erritmoarekin alderatuta. Ondoren, azken bi hamarkadetan, gorakada hori eten egin da, batez ere 2008. urtean hasitako nazioarteko krisi ekonomiko larriaren ondorioz. Azkenik, 2020. urtean AZIaren fluxuak bat-batean eten ziren munduko pandemiak eragindako krisiaren ondorioz, baina azken urteetan AZIaren fluxuak pandemiaren aurreko mailetara itzuli dira.

3. IRUDIA. MUNDUKO AZIAREN, PRODUKZIOAREN ETA MERKATARITZAREN PORTAERA 1980TIK GAUR EGUN ARTE (BATEZ BESTEKO ALDAKUNTZA METAGARRIAREN TASAK)



ITURRIA: NORBERAK EGINA, UNCTAD ERAKUNDEAREN DATUETAN OINARRITUTA

UNCTADen datuen arabera, atzerriko aktiboen bolumenak gora egin du 1990etik 2019ra bitarte, eta 20 aldiz handiagoa izatera iritsi da 2019an. Atzerriko filialen urteko salmentak, berriz, 6,5 aldiz handiagoak izatera iritsi dira 1990etik pandemia hasi arte. Era berean, atzerriko kapitaleko filialetan enplegua laukoiztu egin da aldi horretan bertan. Izan ere, filialetan lan egiten zuten pertsonen kopurua 20 milioitik ia 80 milioira igo da.

Produkzio-jardueraren transnazionalizazio-prozesu hori enpresa transnazional handien talde txiki samar baten barruan gertatzen da, eta enpresa horiek piztu eta gidatu dute, neurri handian, produkzio-eta merkataritza-globalizazioaren prozesua. Ondorengo taulan, transnazionalizatutako aktiboen bolumenik handieneko 100 enpresa ez-finantzario handien hainbat aldagairen 2020ko datuak agertzen dira. 100 konpainia transnazionalik handienak jarduera neurri handiagoan edo txikiagoan transnazionalizatuta duten enpresa guztien ehuneko txiki bat badira ere, atzerriko kapitaleko filialen aktibo, salmenta eta enplegu guztien ehuneko handia biltzen dute.

4. IRUDIA. JARDUERAREN KONTZENTRAZIOA 100 ENPRESA TRANSNAZIONALIK (ETNRIK) HANDIENETAN (AKTIBOAK ETA SALMENTAK BILIOI DOLARREKOTAN; ENPLEGUA MILA PERTSONAKOTAN)

	2020	100 ETN HANDIENAK / GUZTIRA
Atzerriko filialen aktiboak, guztira	98,863	10%
100 ETN handien filialen aktiboak, guztira	9,765	
Ventas totales filiales extranjeras	30,26	17%
Atzerriko filialen salmentak, guztira	5,2	
100 ETN handien filialen salmentak, guztira	79.979	12%
100 ETN handien filialen enpleguak, guztira	9.261	

ITURRIA: NORBERAK EGINA, UNCTAD ERAKUNDEAREN DATUETAN OINARRITUTA

100 enpresa transnazionalik handien aktibo, urteko salmenta eta enpleguen bolumen hori haien guztizko magnitudeen erdia da gutxi gorabehera. Izan ere, UNCTADen 2020ko datuen arabera, enpresa horiek guztiek ia 18,254 bilioi dolar dituzte aktiboetan (atzerrian zein jatorrizko ekonomietan), 9,203 bilioi dolarreko salmentak egiten dituzte urtean, eta 19.393.000 langile dituzte.

Beraz, produkzioaren globalizazio-prozesuak izaera duala du. Izan ere, munduko produkzioak azken hamarkadetan izan duen barreiatze geografiko handia gorabehera, atzerriko zuzeneko inbertsioaren, produkzioaren, salmenten eta enpleguen ehuneko handi bat produkzioaren transnazionalizazio-prozesu horien buru diren mila enpresa transnazional handi baino gutxiagoren esku geratzen da. Egungo datu horiez gain, galdetu beharra dago zer faktorek eragin duten AZIaren hedapen-prozesu hori, eta zer ezaugarri izan dituen fenomeno horrek azken hamarkadetan.

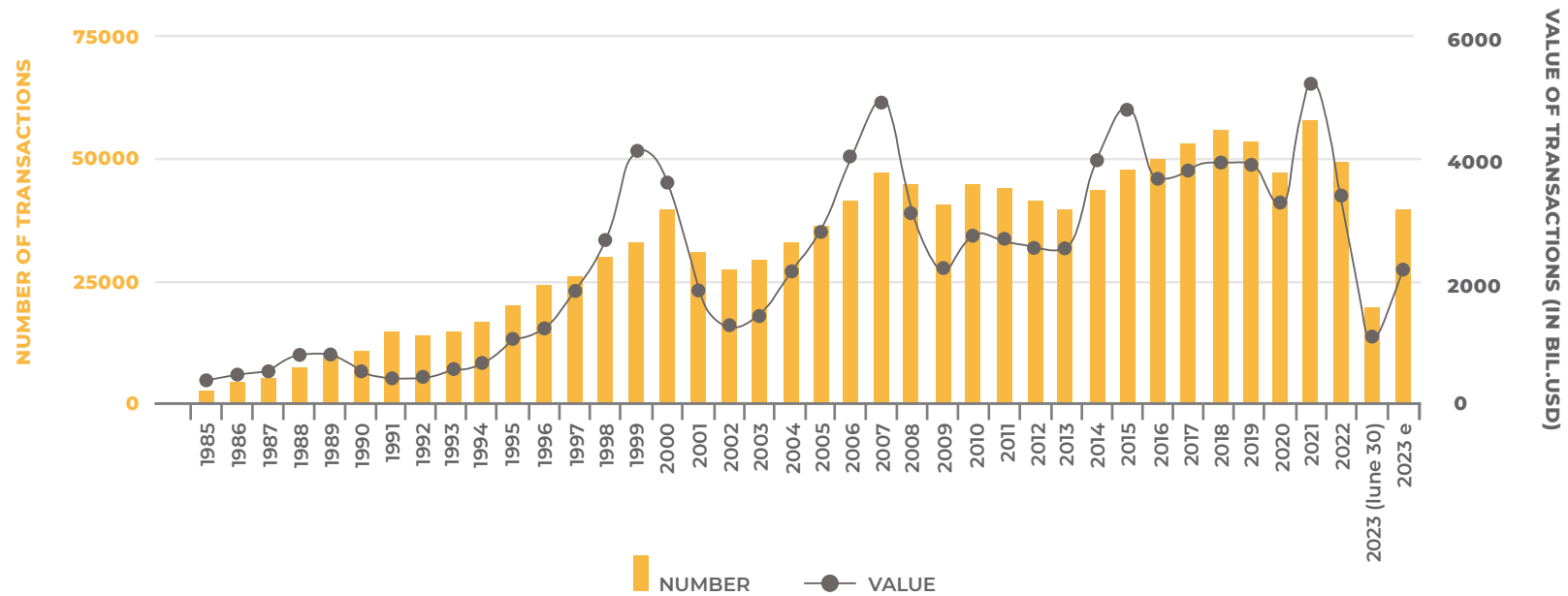
Atzerriko zuzeneko inbertsioaren gorakada handi hori eragin duten faktoreak 1970eko hamarkadako nazioarteko krisi ekonomikoaren ondorioz egin ziren aldaketa teknologiko eta instituzionalei lotuta daude. Alde batetik, hainbat aldaketa instituzional azpimarratu behar dira, hain zuzen ere kapital-mugimenduen nazioarteko erabateko liberalizazioari, ekonomiak kanpora gero eta neurri handiagoan irekitzeari eta ekonomian Estatuari ematen zaion rolaren aldaketari lotuta daudenak. Izan ere, Estatua ekonomian esku hartzeko ahalmen txikia duen eragile bihurtu da, eta haren jardura atzerriko kapitala erakartzeko baldintza egokiak eskaintzera bideratzen da (merkatu jakin batzuk —hala nola lan-merkatua— desarautzearen, atzerriko enpresentzako zerga-pizgarriak sustatzearen eta abarren bidez, adibidez).

Bestalde, mikroelektronikaren, informatikaren eta komunikazioaren teknologien aurrerapenari lotutako berrikuntza tekniko eta antolamendu-berrikuntza batzuei esker, produkzio-prozesuak hainbat fasetan zatikatu eta hainbat kokapen geografikotan bereizi eta egin daitezke. Berrikuntza horiek maila operatibo eta geografikoan deszentralizatuta dauden produkzio-sareak zentralizatzeko eta era efizienteagoan kudeatzeko aukera ematen dute. Azken batean, eraldaketa instituzional eta teknologiko horiek merkatuak ireki dituzte, AZIaren fluxuak erraztu eta sustatu dituzte eta enpresa transnazional handiek beren kanpoko jarduera egiteko estrategiak era esanguratsuan aldatzea ahalbidetu dute. Horren ondorioz, goitik behera eraldatu da enpresa horiek jarduera deszentralizatu hori guztia barne-mailan kudeatzeko modua.

AZIaren hedapenaren azken etapa honetan, aurreko etaparen amaieran ikusten zenez, integrazio-mota nagusia bertikala izan da, hau da, produkzio-jarduera enpresa nagusiak egiten dituenaz bestelakoak diren, baina hark merkaturatzen duen produktuaren produkzio-zikloan integratuta dauden produkzio-faseak egiteko transnazionalizatzen da. Azken etapa honetan, halaber, garrantzi handia hartu du konpainia transnazional handien fusio- eta eskuratze-prozesuetara bideratutako AZIak. Bi eragiketa-mota nabarmendu dira: azken hamarkadetan pixkanaka pribatizatu diren enpresa publiko handien erosketak, eta megafusioak, hau da, berez beren jardueretan kontrol-posizioak zituzten hainbat konpainia handiren bat-egiteak. Fusio- eta xurgatze-eragiketa horiek ez dute produkzio-inbertsio handiagoa eragin. Lehendik zeuden produkzio-azpiegituren jabetza aldatu da, besterik gabe. Izan ere, prozesu horiekin batera produkzio-ahalmenaren murrizketari lotutako berregituratzeak egin dira askotan, eta, horren ondorioz, inbertsioek behera egin dute hurrengo urteetan.

Nolanahi ere, gero eta oligopolikoagoak diren merkatu-egiturak osatu dira ondasun, zerbitzu eta kapitalen adar ugaritan. Egitura horietan, enpresa transnazional handi gutxi batzuek merkatu-kuotaren zati handi bat berenganatu dute eta azpisektore bakoitzean sortutako mozkinen ehuneko handia eskuratu dute. Azpimarratu beharra dago, halaber, eragiketa handi horiek finantzatzeko beharrezkoak diren diru kopuru handiek inbertitzaile berriak (finantza-erakundeak nagusiki) jabe gisa sartzeko aukera erraztu dutela eta hori lagungarria izan dela enpresa transnazional handien pizgarri- eta gobernantza-eskemak aldatzeko.

5. IRUDIA. FUSIOAK ETA ESKURATZEAK (1985 - 2023)

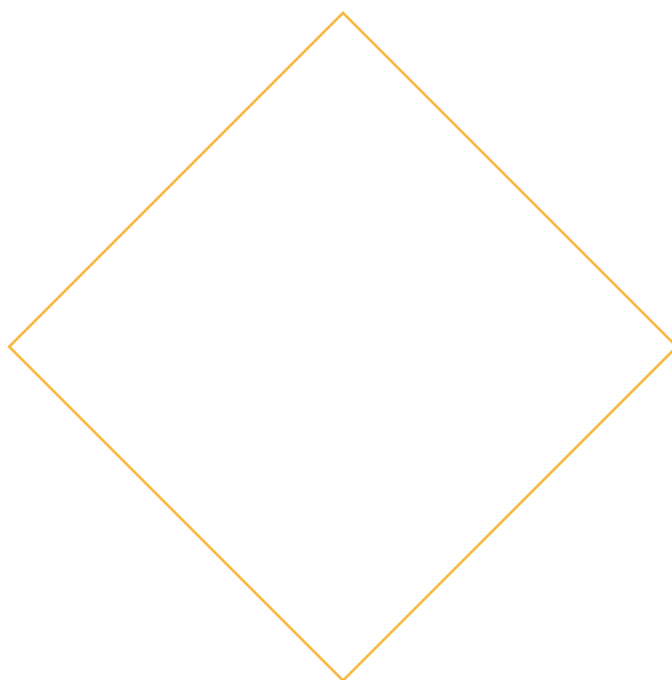


ITURRIA: INSTITUTE FOR MERGERS, ACQUISITIONS & ALLIANCES (IMAA)

Atzerriko zuzeneko inbertsioak azken etapan izan duen banaketa sektorialari dagokionez, zerbitzuen sektorerara bideratutako fluxuek industria-jardueretara bideratutakoen aldean izan duten gorakada azpimarratu beharra dago lehenik eta behin. Aurreko etapan AZIaren fluxuen zati handi bat industriara bideratzen bazen ere, gaur egun munduko AZIaren stockaren bi heren baino gehiago zerbitzuen sektorean biltzen da. Zerbitzuen sektorerara bideratutako AZIaren zati handi bat finantzen esparrura zuzentzen da, azken hamarkadetan finantza-kapitalaren mugimenduak liberalizatu eta informazioaren eta komunikazioaren teknologia garatu izanaren ondorioz nagusiki. Teknologia horiek finantza-eragileen eta nazioartean egiten duten jardueraren inoiz ez bezalako hedapena ahalbidetu dute. Bigarrenik, enpresentzako zerbitzu osagarri batzuetara (hala nola informatikaren, aholkularitzaren eta kontabilitatearen inguruko zerbitzuetara) bideratutako AZIa azpimarratu beharra dago. Izan ere, azken hamarkadetan enpresa-jardueraren profesionalizazio handiagoari lotutako zerbitzu berriak sortu dira, eta enpresek barruan egiten zituzten zerbitzu horietako batzuk kanpora atera dira, eta zerbitzu osagarri horiek profesionalki eskaintzen dituzten enpresek egiten dituzte. Hirugarrenik, merkataritza-banaketako zerbitzuetara bideratutako AZIaren tamaina handia nabarmentzen da. Inbertsio hori azken ondasuna egiteko produkzio-prozesuen desintegrazio bertikaleko eta barreiatze geografikoko prozesu horrekin batera nazioarteko produkzioak (batez ere bitarteko ondasunen produkzioak) izan duen hedapen handiari lotuta dago. Azkenik, eta nagusiki enpresa publiko handiak pribatizatzeko eta botere publikoek kontrolatzen eta/edo arautzen zituzten merkatuak liberalizatzeko prozesu horien ondorioz, gora egin du, halaber, oinarrizko zerbitzuen (hala nola uraren, gasaren eta elektrizitatearen horniduraren, garraioaren eta komunikazioen) zuzkidurara bideratutako AZIak.

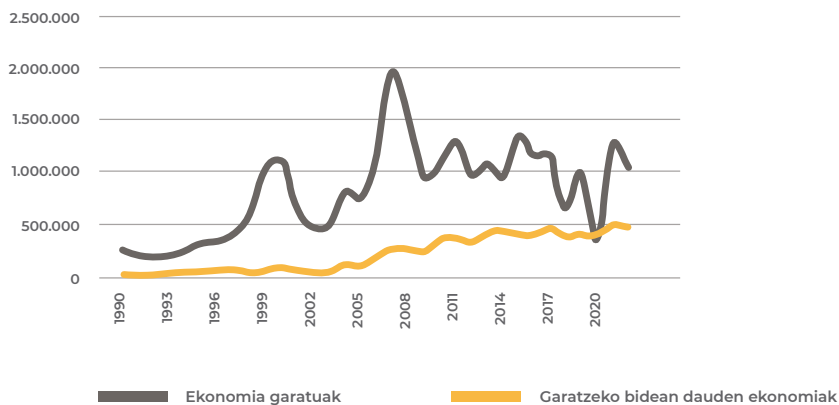
AZIaren fluxuek zerbitzuen sektorean gora egin izanaren ondorioz, industriara bideratutako inbertsio-fluxuen ehunekoak behera egin du, eta industrian metatutako AZIaren stocka guztizkoaren % 25 ingurura iritsi da. Adarrak edo azpisektoreak kontuan hartuta, nazioarteko inbertsio horiek adar hauek izan dituzte xede nagusiki: industria kimikoa, automobilgintza, produktu elektronikoak eta metalurgia. Adar horietako gehienetan, berrikuntza teknologikoek bultzatu egin dute produkzioa nazioartean zatikatzeko prozesu hori. Azkenik, lehen sektorean, AZIaren stocka ez da guztizkoaren % 10era iristen, eta meatzaritza-jardueretan eta energia-baliabideen (hala nola petrolioaren eta gas naturalaren) erauzketan eta garraioan biltzen da nagusiki.

AZIaren bolumenak izan duen bilakaeraz eta garatutako integrazio-moten eta osaera sektorialaren inguruko berezitasunez gain, duela gutxi aldaketa garrantzitsuak ikusi dira AZIaren nazioarteko fluxuen norabide geografikoan. Ondorengo irudian, azken hamarkadetan AZIaren fluxuen jatorriak eta harrerak izan duten banaketa geografikoa eta AZIaren munduko stocka ikus daitezke.

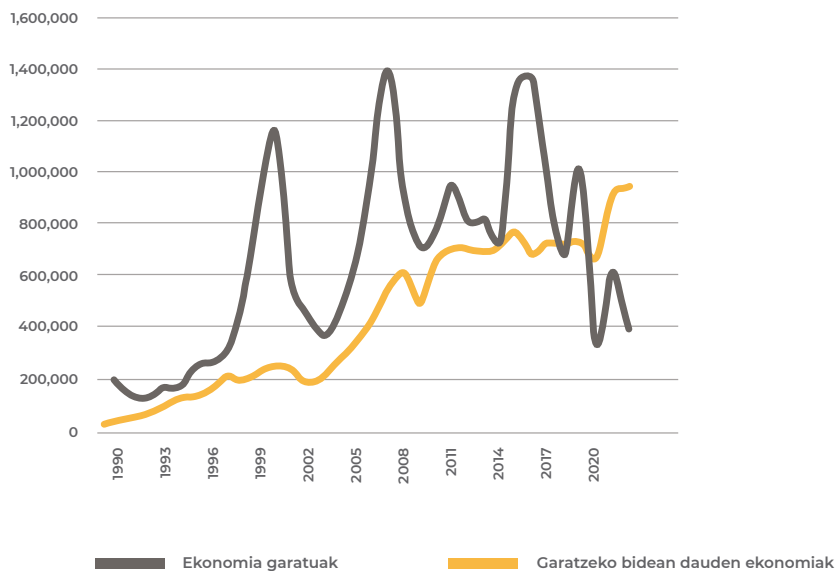


6. IRUDIA. AZIAREN FLUXUAK ETA STOCKA GARATUTAKO EKONOMIETAN ETA GARATZEKO BIDEAN DAUDENETA (1990-2022)¹² (MILAKOTAN)

IRTEERAKO AZIA

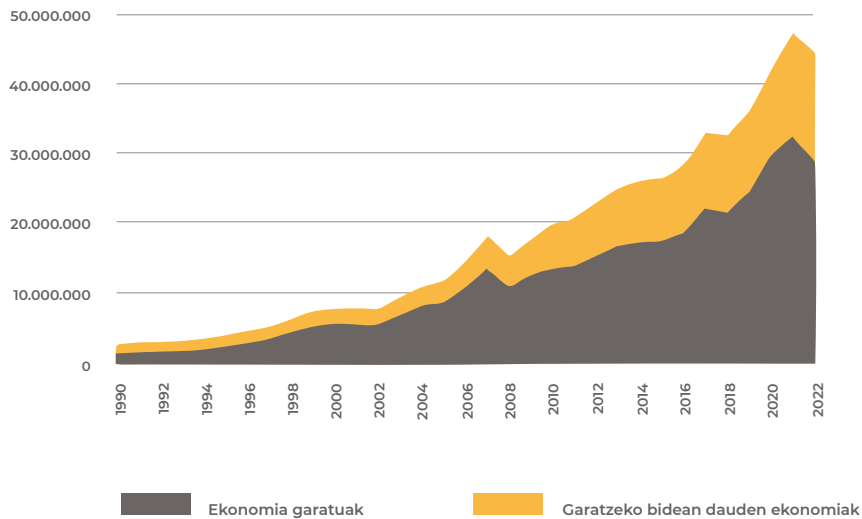


SARRERAKO AZIA



¹²Testu honetan, «ekonomia garatuak» eta «garatzeko bidean dauden ekonomiak» kategoriak aipatzen dira. Komeni da kontzeptualizazio hori problematizatzea, bai «garapen» kontzeptuak berak dituen konnotazio eurozentriko eta unibertsalistengatik, bai «garatzeko bidean» terminoak ematen duen linealtasun-izaeragatik edo izaera «etapistagatik», besteak beste. Eztabaida horren sistematizazio bat honako honetan aurki daiteke: UNCETA, K. (2009). «Desarrollo, subdesarrollo, maldesarrollo y postdesarrollo: una mirada transdisciplinar sobre el debate y sus implicaciones CLAES. Dena dela, UNCTADek azterketarako erabiltzen dituen kategoriak direnez gero, eta sinplifikatzeko eta nomenklaturen arteko distorsiorik edo nahasketarik ez sortzeko asmoz, kategoria horiek erabiliko ditugu testu osoan.

AZIaren stocka



ITURRIA: NORBERAK EGINA, UNCTAD ERAKUNDEAREN DATUETAN OINARRITUTA

Ikus daitekeenez, eta gorabeherekin bada ere, 1990. urtetik 2008ko krisira bitartean nazioarteko AZIaren irteera-fluxuen % 85 baino gehiago ekonomia garatuei zegozkien (Ipar Amerikari eta Europari nagusiki). Garatzeko bidean dauden ekonomien AZIaren bolumena, berriz, XXI. mendearen hasieran hasi zen gora egiten nabarmen. Kasu horretan, bereziki garrantzitsua da Txinako ekonomiak eta Asiako ekialdeko beste ekonomia batzuek bete duten zeregina. 1990. urtean, garatzeko bidean zeuden ekonomien AZIaren irteera-fluxuen % 7 baino ez zegozkion Txinari, baina azken 5 urteetan zifra hori % 30-40ra iritsi da.

2008. urtean krisia hasi zenetik munduko pandemiak eragindako krisia iritsi arte, ekonomia garatuen AZIaren irteera-fluxuen ehunekoa munduko AZIaren irteera-fluxu guztien bi herenetik lau bostenera bitartekoa izan da. Hortaz, azpimarratu beharra dago nazioarteko inbertsio-fluxuen jatorria ekonomia garatuen multzo txiki bat dela nagusiki, garatzeko bidean dauden ekonomietan (eta, bereziki, Txinan) inbertsio-fluxuak pixkanaka gora egiten ari badira ere.

AZIaren harreraren ikuspegitik, fluxuek aldaketa esanguratsuak agertu dituzte bi ekonomia-mota horien artean. Nazioarteko AZIaren hartzaileen talde nagusia ekonomia garatuena da, ekonomia horietan AZIaren harrera-fluxuek oso dinamika gorabeheratsua badute ere. Dinamika hori azken hamarkadetan gertatu diren hedapen-faseei eta krisi ekonomikoei lotuta dago. Nolanahi ere, garatzeko bidean dauden ekonomietan, AZIaren harrera XXI. mendearen hasieran hasi zen nabarmen eta etengabe hazten, eta nagusi bihurtu da azken urteetan. Garatzeko bidean dauden ekonomien artean, AZIaren hartzaile nagusiak Txina, Asiako hego-ekialdeko zenbait herrialde (hala nola Singapur) eta, neurri txikiagoan, herrialde handi batzuk (hala nola India, Brasil eta Mexiko) dira.

AZIaren fluxuen dinamika stockean islatuta geratu da. Aurreko grafikoan ikus daitekeenez, garatzeko bidean dauden ekonomietan metatutako AZIaren stockak gora egin du, ekonomia batzuetan XXI. mendearen hasieratik AZIaren harrera-fluxuek izan duten gorakadaren ondorioz. 2000. urtean garatzeko bidean dauden ekonomietan AZIaren stocka mundu osoko AZIaren stockaren bostena bazen ere, 2022. urtean proportzio hori guztizkoaren herenera iritsi da, eta horrek agerian uzten du ekonomia horietara bideratutako AZIaren fluxuen garrantzia gero eta handiagoa dela.

3.5. Erreferentzia bibliografikoak

- Cairó I Céspedes, G. (Koord.) (2020). *Economía mundial. Deconstruyendo el capitalismo global*. Barcelona: Ediciones Universidad de Bartzelona.
- Dunning, J. (1979). Explaining changing patterns of international production: in defence of the eclectic theory. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 41(4), 269-295.
- Jones, G. (2005). *Multinationals and Global Capitalism from the nineteenth to the twenty-first century*. Oxford: Oxford University Press.
- Palazuelos, E. (zuz.) (2015). *Economía Política Mundial*. Madril: Akal.
- Rísquez, M.; Gracia, M. (2022). Cadenas globales, ¿hacia una desglobalización parcial?, *Gaceta Sindical (CCOO)*, nº 39, 215-233.
- Sánchez Díez, A. (Koord.) (2021). *Las transformaciones de la economía mundial*. Madril: Madrilgo Unibertsitate Autonomoa (UAM).
<https://grupogetem.es/publicaciones/libros>
- UNCETA, K. (2009). Desarrollo, subdesarrollo, maldesarrollo y postdesarrollo: Una mirada transdisciplinar sobre el debate y sus implicaciones, *Carta Latinoamericana* 7, 2009ko apirila. Uruguai: Latinoamerikako Ekologia Sozialeko Zentroa..
- UNCTAD (2023). *World Investment Report 2023: Investing in sustainable energy for all*. Geneva: UUNN.
- UNCTAD (2019). *World Investment Report 2019: Special economic zones*. Geneva: UUNN.

4 Ariketa praktikoa

«**Freightened: el precio real del transporte marítimo**»¹³, dokumentala abiapuntutzat hartuta, galdera hauek egingo dira:

1. Zer erlazio ezar daiteke itsas garraioaren industriaren eta AZIak azken hamarkadetan izan duen hedapen handiaren artean?
2. Dokumentalaren hasieran, galdera hau agertzen da: nola eskain dezake itsas garraioaren industriak zerbitzu bat hain prezio baxuan? Zehazki, «kanpoko faktoreak eta kontsumitzaileak ordaintzen ez dituen kostu ezkutuak daudela» aipatzen da. Zer zeregin betetzen du horretan «kanpokotasun» kontzeptu ekonomikoak? Bururatzen zaizu egoera baliokide edo antzeko bat duen ekonomiaren beste esparruren bat?
3. Zer dira komenientziako banderak eta zergatik dira garrantzitsuak itsas garraioaren industrian? Zer planteatzen da lan-merkatuaren inguruan itsas garraioaren sektorean?
4. Zer zeregin betetzen dute munduko ekonomiako eragileek (enpresa transnazionalak, estatuek eta nazioarteko erakundeek) itsas garraioaren industriaren funtzionamenduan?
5. Itsas garraioak sortzen dituen problematikei dagokienez, zer soluzio-mota proposatzen dira dokumentalaren amaieran? Zein da horri buruz duzun iritzia?

¹³ Hemen eskuragarri:

https://www.documaniatv.com/social/freightened-el-precio-del-transporte-maritimo-video_5fd0f3a6f.html

5 Sekuentziazio didaktikoa

Lehenik eta behin, unitate didaktiko honetan planteatzen diren eta 3. puntuan bilduta dauden edukiak azalduko ditu irakasleak. Jardueraren iraupena 2 eskola-ordu ingurukoa izango da.

Bigarrenik, ikasleek 4. puntuan proposatutako ariketa egin beharko dute. Horretarako, proposatutako dokumentala ikusi beharko dute eskola-ordutegitik kanpo, eta egindako galderei erantzuteko garrantzitsuak iruditzen zaizkien alderdiak idatziz jaso beharko dituzte. Beste eskola-saio batean, ariketa praktikoa egingo da eta ikasleek galdera guztiei emandako erantzunak partekatuko dira. Taldean ikasle asko badaude, komeni da saioa bi zatitan banatzea eta ariketa praktikoa ikasle gutxiagoko bi azpitaldetan egitea, ahalik eta ikasle gehienek parte har dezaten.

6 Eraitzen ebaluazioa eta balorazioa

Saio praktikoan, ikasleek ariketa praktikoan proposatutako galderei emandako erantzunen eta partekatze eta kontraste kolektiboaren bidez, irakasleek unitate didaktiko honetan azaldutako edukien ulermen-maila eta, beraz, ezarritako helburuen lorpen-maila ebaluatu ahal izango dute. Ebaluazio-prozesu horrez gain, beste metodo batzuk erabili ahal izango dira unitate didaktiko honetako edukiak ebaluatzeko, hala nola irakasgaiaren inguruko ohiko azterketak edo etengabeko ebaluazioa egiteko beste proba batzuk.

UNITATE
DIDAKTIKOA

3

Produkzio-Kate Globalak

1 Unitate didaktikoaren sarrera

Produkzio-kate globalak azken hamarkadetan munduko ekonomian indar handia hartu duen fenomeno da. Unitate honetan, fenomeno hori deskribatuko dugu eta gaiaren inguruan hainbat azterketa-ikuspegitik egin diren hurbilketen elementu teoriko nagusiak azalduko ditugu.

Era berean, produkzioa nazioartean zatikatzeko prozesu berri horren hedapena eragin duten eta kateak eta haiek osatzen dituzten enpresen arteko interakzioak antolatzeko moduari lotuta dauden faktoreak aztertzeke elementu batzuk jorratuko ditugu.

Hori guztia osatzeko, jarduera praktikoa bat egingo da. Jarduera horretan, kateen esparruko botere-harremanei eta kateetan sortzen diren errenten despareko banaketari lotutako alderdi jakin batzuetan sakonduko da.



2 Fitxa teknikoa

Baliabidea erabiltzeko gomendatutako irakasgai espezifikoak:

Baliabide hau egokia da munduko edo nazioarteko ekonomia aztergai duten irakasgaietarako:

- Munduko ekonomia
- Espainiako eta munduko ekonomia
- Munduko ekonomia politikoa
- Nazioarteko antolaketa ekonomikoa
- Nazioarteko egitura eta harreman ekonomikoak
- Nazioarteko merkataritza
- Industria-antolamendua

Helburu orokorra:

- Produkzio-kate globalek munduko ekonomiaren egungo etapan duten agerpena azaltzen duten eta haien funtzionamendua definitzen duten oinarrizko elementu batzuk ulertzea.

Helburu espezifikoak:

- Produkzio-kate globalen sorreraren eta egungo funtzionamenduaren inguruko oinarrizko elementu batzuk ulertzea.
- Produkzio-kate globalen fenomenoak aztertzen dituzten hainbat azterketa-korronteren ekarpenen ideia nagusiak ulertzea.
- Produkzio-kate globalen esparruan garatzen diren botere-harremanak identifikatzea eta aztertzea.

3 Gaiaren inguruko hurbilketa teorikoa

3.1. Oinarrizko kontzeptuak

Azken mende-erdian, produkzioaren eta merkataritzaren antolamendua maila globalean goitik behera eraldatu duen fenomeno bat bizi izan dugu. Bi dimentsio horietan —produkzioan eta merkataritzan— aldi berean eta modu osagarrian gertatu den fenomeno da. Zehazki, azken hamarkadetan produkzioa gero eta neurri handiagoan zatikatu da ekonomia globalean, hau da, produkzio-prozesuak segmentatu egin dira eta haien kokapena nazioartean barreiatu da. Bestalde, geografikoki sakabanatuta dauden produkzio-prozesu horiek guztiak nazioarteko merkataritzaren bidez integratu dira. Produkzioaren desintegrazioa eta merkataritzaren integrazioa produkzioa nazioartean zatikatzeko prozesu hori definitzen duten bi alderdi osagarriak dira.

Fenomeno hori ez da arbitrarioki edo ausaz gertatzen. Aitzitik, ondoren azalduko dugun moduan egituratuta dago. Produkzioari dagokionez, zatikatzea salgai baten produkzio-zikloaren fase edo mailen artean gertatzen da. Prozesu horretan, fase horiek hainbat kokalekutan egiten dira, maila globalean. Dena dela, produkzio-prozesuaren faseek maila globalean izan duten barreiatze geografikoa gorabehera, askotan katearen zatirik handiena osatzen duten fase batzuk tokiko lan-inguruneetan burutzen dira. Beste modu batera esanda, azken ondasun baten produkzioak izaera nagusiki transnazionala hartzen du bitarteko produkzio-prozesuen zati batzuen kokapen globala dela eta, baina, aldi berean, ohikoa da tokiko gune batzuetan azken ondasuna egiteko produkzio-faseak hurbileko ingurune geografiko batean burutzea. Produkzio-prozesuaren faseak (hots, fase horien

artean gertatzen diren bitarteko ondasunen truke-fluxuak) gora doan merkataritza bertikal baten bidez lotuta geratzen dira¹⁴.

Era berean, produkzioaren nazioarteko zatikatze hori eta haren ondoriozko merkataritza-egituraketa mota desberdineko enpresen ekosistema batean gertatzen dira. Produkzio- eta merkataritza-egituraketaren zati handi bat enpresa handi baten barruan egin daiteke, hainbat filialetan zatikatuta egonik ere (adibidez, bere produkzioa integrazio bertikaleko modu batzuetan oinarrituta transnazionalizatu duen enpresa baten kasua izan daiteke), edota produkzio- eta merkataritza-egituraketa hori enpresa kopuru handi samar batek egin dezake. Nolanahi ere, normalean heterogeneotasun bat agertzen da produkzio- eta merkataritza-egitura horren parte diren enpresen edo produkzio-zentroen artean hainbat elementuren inguruan. Elementu horien artean, hauek azpimarra daitezke: produkzio-azpiegituren tamaina, garapen teknikorako baldintzak, fabrikatzen dituzten produktuen espezifikotasuna, kapitalaren jabetza-egitura edo dagokion ondasunaren produkzio-prozesuaren barruan garrantzi handiagoa edo txikiagoa duten faseetan duten presentzia. Ildo horretan, enpresen edo produkzio-zentroen arteko harremanak hierarkizatuta geratzen dira neurri handiagoan edo txikiagoan, hau da, enpresen edo produkziozentroen arteko harremanek hainbat botere-baliabideren eragina jasotzen dute produkzioaren zatikatzearen testuinguruan.

Laburbilduz, azken hamarkadetan gora egin du nazioarteko produkzioaren zatikatzeak, eta merkataritza bertikala eta kate barruko merkataritza dira nagusi. Horrek guztiak ondasun jakin bat fabrikatzeko produkzio-kate global (PKG) izenekoak sortu ditu. Prozesu horien ardura eta norabide estrategikoa enpresa transnazional handien esku dago nagusiki.

¹⁴ Produktu erdiamaituak edo elaborazio- edo sofistikazio-maila desberdina dutenak eta azken ondasun bat egiteko produktu-zikloaren parte direnak merkaturatzen dira.

Zergatik da garrantzitsua fenomeno horren garapena kontuan hartzea munduko ekonomiaren funtzionamendua ulertzeko? Nazioarteko UNCTAD (2013) eta ELGA (2021) erakundeek zenbatetsi dutenez, munduko merkataritzaren % 70-80 inguru produkzio-kate globalen esparruan egiten da. Era berean, Munduko Bankuak (2020) ezagutarazi duenez, nazioarteko merkataritza hori neurri handian enpresa transnazional handi gutxi batzuetan kontzentratuta dago: oro har, herrialde bakoitzeko esportazioen zatirik handiena kanpo-merkataritzan diharduten enpresa guztien % 10-15ek egiten dute. Beraz, nazioarteko merkataritzaren zati handi bat enpresa transnazional handien esku dago. Izan ere, zenbatetsitakoaren arabera, nazioarteko merkataritzaren herena, gutxi gorabehera, enpresen barruan egiten da, hau da, bere produkzio-jarduera transnazionalizatu duen enpresa-konglomeratu bereko produkzio-zentroen artean. Beraz, munduko ekonomiak izan duen globalizazio-prozesua hertsiki lotuta dago produkzio-kate global horien agerpenari eta enpresa transnazional handiek fenomeno horren protagonista gisa betetzen duten zereginari. Haien ezaugarri nagusiak identifikatzea eta haien funtzionamendua ulertzea funtsezkoa da munduko ekonomia gaur egun nola egituratuta dagoen aztertzeke.

3.2. Produkzio-kate globalak ulertzeko hurbilketa teoriko nagusiak

Nazioarteko produkzioaren zatikatzea fenomeno konplexua eta ebolutiboa da, eta, zalantzarik gabe, luze landu da literatura ekonomikoan, azterketa-irizpide desberdinekin bada ere. Zenbait egilek, ikuspegi teoriko desberdinak izanik ere, fenomeno hori produkzio-kate globalen edo eskualdekoen inguruan kontzeptualizatu dute produkzioaren zatikatzea eta nazioartekotzea aztertzeke garaian.

Aztergai ditugun produkzio-kate globalen inguruan egin diren hurbilketen artean dauden antzekotasunak gorabehera, Jennifer Bair akademikoak, hainbat mugaketa-ildo planteatuta, hiru ikuspegi handi bereizten ditu produkzio-kate globalen azterketan. Azterketaren ikuspegi desberdinen arteko muga horiek hainbat alderdi dituzte ardatz, hala nola abiapuntuko ikuspegi teorikoa eta haren oinarri diren diziplina akademikoak, aukeratzen den azterketa-unitatea, fenomeno horri buruzko azterketak mugatu ohi dituen denbora-mugaketa eta azterketaren ardatz diren funtsezko elementuak

3.2.1. Salgaien kateak

Abiapuntu bat produkzioaren zatikatzeari eta nazioartekotzeari buruzko eztabaida mundu-sistemaren ikuspegiaren (*world-system approach*) inguruan kokatzen duten hainbat egileren hurbilketa izan daiteke. Azterketa-ikuspegi hori bat dator mendekotasunaren teoriarekin¹⁵, nagusiki marxismotik hartutako elementu teorikoak gaineratzen ditu, eta hierarkizatuta dagoen munduko sistema ekonomikoan nazioek duten garapen desberdinaren azalpen bat eskaini nahi du. Korrante horrek argudiatzen duenez, munduko

¹⁵ Esteka honetako testuan mendekotasunaren teoriaren inguruan sakontzen da, garapenari buruzko eztabaida teorikoak, eztabaida politikoak eta teoriaren xede eta abiapuntu den testuinguru historikoa eta lurralde-testuingurua kontuan hartuta:

<https://jacobinlat.com/2021/08/08/el-surgimiento-de-las-teorias-de-la-dependencias/>

ekonomiaren funtzionamendu-dinamikak berak erreproduzitu ohi ditu ekonomia batzuen nagusitasun-posizioak eta beste batzuen mendekotasun-posizioak. Koordenatu horietatik abiatuta, badago mundu-ekonomia bat, epe luzeko prozesu historiko¹⁶ baten ondorioz garapen teknologiko eta industrial handia lortu duten eskualdeen edo ekonomien multzo baten inguruan egituratuta dagoena. Bestetik, munduko ekonomian txertatu direnean aurrekoekiko mendekotasun ekonomikoko posizioan geratu diren beste ekonomia batzuk daude.

Hopkins-ek eta Wallerstein-ek «salgaien kate» (*commodity chain*) kontzeptua erabiltzen dute, eta azken emaitza gisa salgai amaitu bat ematen duten produkzio- eta lan-prozesuen sarea dela diote. Horren bidez, salgai jakin baten produkzioari lotutako prozesu sozioekonomikoen berri eman nahi dute. Prozesu horiek nazioartean egiten dira eta modu hierarkizatuan antolatzen dira, mundu-ekonomian nagusi den lanaren nazioarteko banaketaren arabera. Salgai baten produkzioari lotutako prozesu sozioekonomiko horien barruan, hainbat alderdi hartu beharko lirateke kontuan, hala nola lehengaien erauzketa eta eraldaketa, salgaiaren manufaktura-lana, salgaiaren garraioa edota salgaia produzitzeko beharrezkoa den lan-indarraren erreprodukzioari lotutako elementuak (elikadura, adibidez).

Horrela, beraz, salgaien kateek osatzen duten prozesuan, ondasun bat egiteak dakartzan produkzioa eta lana munduko hainbat lekutan kokatuta eta zatikatuta daude. Prozesu horren faseak edo mailak eta kokapena lanaren nazioarteko banaketaren arabera dira. Banaketa horrek dakarren egoeran, balio erantsirik eta eduki teknologikorik handiena duten eta eskulan kualifikatuagoa behar duten jarduerak ekonomia «zentral»

¹⁶ Zehazki, kapitalismoaren garapen- eta hedapen-prozesuaz ari dira, azken mendeetan egungo mundu-ekonomiaren bereizgarria den egitura hierarkizatua finkatu duena.

batzuetan egiten dira, eta bestelako ezaugarriak (eduki teknologiko txikiagoa, intentsitate handiagoa kualifikazio txikiko lanetan eta abar) dituzten jarduerak, berriz, egileek «periferia» edo ekonomia periferiko deitu dituzten horietan¹⁷.

Era berean, munduko ekonomia antolatzen duen ekonomia zentralen eta periferikoen arteko erlazioen eskema dual horrek alterazioak izan baditzake ere (ekonomia periferiko batzuek ekonomia nagusiaren estatusa lor dezakete, eta alderantziz), erreproduzitu egin ohi da ekonomia batzuen eta besteen arteko nagusitasun- eta mendekotasun-erlazioen dinamikaren beraren ondorioz. Beste era batera esanda, ekonomia batzuek munduko ekonomian duten posizioa alda badaiteke ere, zentro-periferia eskema, hots, ekonomia batzuen eta besteen arteko nagusitasun- eta mendekotasun-erlazioa munduko ekonomiaren funtzionamendu-dinamika arruntaren berezko elementua da. Ildo horretan, salgaien kateak asimetria horiek erreproduzitzen dituzten mekanismoak dira, eta, horretarako, ekonomia periferikoetatik zentraletarako balio-transferentziak baliatzen dituzte nagusiki.

Ikuspegi horri jarraitzen dioten egileek (hala nola Wallersteinek, Hopkingsek, Arrighik eta Drangelek) «salgaien kate» kontzeptuari buruzko lehen planteamendu bat egin zuten hirurogeita hamarreko hamarkadan egindako ikerketa batzuetan, eta, geroago, zehaztasun handiagoarekin mugatu zituzten beren planteamenduak mundu-sistemaren ikuspegiari oinarritutako ikerketa batzuetan.

¹⁷ Azpimarratu beharra dago zentroaren eta periferiaren izaera hori ezin zaiola esleitu ekonomia bati bere kokapen geografikoaren arabera, mundu-ekonomia geruzatu eta hierarkizatu horretan islatzen den lanaren nazioarteko banaketaren esparruan betetzen duen zereginaren arabera baizik.

3.2.2. Salgaien kate globalak

Geroago, 1994. urtean, Gereffi-k eta Korzeniewicz-ek koordinatutako *Commodity Chains and Global Capitalism*, obran gaiari buruz jaso ziren hainbat egileren artikuluen bilduma batean, kontzeptua berriz formulatu zen eta nomenklatura berria erabili zen: «salgaien kate globalak» (*Global Commodity Chains*). Lan horietan mundu-sistemaren ikuspegian oinarritutako aurreko lanekiko nolabaiteko jarraitutasun-ildo bat ezartzen bazen ere, hainbat haustura-ildo ere garatu ziren, eta esan daiteke ikuspegi berri bat sortu zela produkzioaren eta merkataritzaren antolaketa globalaren ikerketan.

Ildo horretan, aztergaia ez zen sistema kapitalistaren bereizgarria den hierarkia-egituraren funtzionamendu-dinamika (sistema horretan, salgaien kateak mundu-sistema geruzatu hori erreproduzitzeko mekanismoak ziren). Aitzitik, azterketaren xedea mugatu egin zen, eta beren jarduera kate horien esparruan garatzen duten industrien eta enpresen azterketari erreparatu zitzaion, kateen barruko enpresen arteko antolamendu- eta espazio-konexioetan sakontzeko.

Beraz, bigarren ikuspegi hori mundu-sistemaren ikuspegiaren bereizgarria zen eta ikuspegi historikoan oinarrituta zegoen formulazio holistikotik urrundu zen (formulazio horrek sistema kapitalistaren inguruko analisi-posizio kritiko bat zuen abiapuntu, eta elementu sozioekonomikoei erreparatzen zien, hala nola lan-indarraren mundu-mailako geruzapenari eta erreprodukzioari), eta azterketaren muina kateen industria- eta merkataritza-antolamenduaren azterketara eta kateak osatzen dituzten enpresen arteko lotura mikro eta makroekonomikoetara bideratu zuen, hainbat azterketa-maila kontuan hartuta, hala nola tokikoa, nazionala eta globala.

Era berean, Jennifer Bair-ek adierazi duenez, bi ikuspegiaren arteko beste mugaketa-ildo bat globalizazioaren fenomenoari ematen zaion estatus analitikoari lotutakoa da. Mundu-sistemaren ikuspegiari jarraitzen dioten egileen arabera, globalizazio-prozesua sistema kapitalistak hasieratik izan duen hedapenaren eta bilakaeraren fenomeno da, kapitalismoaren funtzionamenduari berari datxekion garapena. Salgaien kate globalen ikuspegiaren arabera, berriz, globalizazioak nazioartean banatuta dauden jarduera batzuen arteko integrazio funtzionalaren maila adierazten du. Fenomeno hori, nolabait ere, berria izango litzateke munduko ekonomiaren azken etapa honetan.

Hirugarrenik, bi ikuspegiaren arteko hirugarren bereizketa esanguratsu bat egin dezakegu hainbat eragile ekonomikori ematen dieten garrantziaren inguruan, bai kateen funtzionamenduan eta gobernantzan betetzen duten zereginari dagokionez, bai horren ondorioz salgaien kate globaletan parte hartzen duten herrialdeentzat garapen ekonomikorako sortzen diren aukerei dagokien ere. Laburbilduz, mundu-sistemaren ikuspegiaren arabera, tentsio bat dago mundu-sistema horretan nazioarteko produkzioa eta merkataritza integratzen dituzten indarren artean, eta agertoki hori nazio-estatu izeneko unitate politikoetan banatuta dago. Ekonomia edo nazio-estatu horien artean, nagusitasun-harremanak (esparru ekonomikoan, politiko-militarrean edo kulturalean nagusitasuna badago) edo lehia-harremanak (nagusitasun-erlazioak benetakoak ez badira) ezartzen dira. Nolanahi ere, nazio-estatuak hainbat botere-baliabide dituzte, eta salgaien kate globalen barruan desparekotasun-mekanismoak sortzeko eta erreproduzitzeko erabiltzen dituzte. Bigarren ikuspegiaren arabera, berriz, salgaien kate globaletan nazioarteko produkzioa eta merkataritza

gero eta integratuago eta koordinatuago daudela onartzen da, eta, ildo horretan, nazio-estatuak betetzen duten zeregina baino neurri handiagoan azpimarratzen da enpresa-eragileek kateen barruan bete dezaketen botere-zeregina.

Ilde horretan, ikuspegi horren aldeko egilerik emankor eta adierazgarrienetako bat den Gary Gereffik, lehen formulazio batean, salgaien kate globalen tipologia bikoitza ezarri zuen, erosleak (*“buyer-driven”*) edo produktoreak (*“producer-driven”*). zuzentzen edo «gidatzen» dituen kontuan hartuta. Lehen kasuan (erosleak gidatutako kateen kasuan), erosle globalek koordinazio esplizitu bat erabiltzen dute katearen barruan, eta, horri esker, hornitzaile-sare eraginkor bat sor dezakete enpresa horien zuzeneko jabetza eduki behar izan gabe (horren adibide bat izango lirateke salmenta- eta banaketa-enpresa handiek —hala nola H&M edo El Corte Inglés enpresek— zuzentzen dituzten ehungintza-sektoreko kateak). Bigarren kasuan (produktoreak gidatutako kateen kasuan), berriz, katearen barruko koordinazioa eta zuzendaritza estrategikoa integrazio bertikal baten bidez egingo litzateke nagusiki (produktoreak gidatutako kateen adibideak fabrikatzaile edo produktore handiek zuzentzen dituzten automobilaren sektorekoak eta sektore aeroespazialekoak izango lirateke).

Praktikan kateen barruan ezartzen diren gobernantza-harremanen bereizgarria den konplexutasuna dela eta, Gereffik eta beste zenbait egilek azterketa-proposamen landuagoak eta zehaztuagoak formulatu zituzten. 2000ko hamarkadaren erdialdean Gereffik berak Humphrey-rekin eta Sturgeon-ekin batera argitaratu zuen azterketa-proposamenean oinarrituta, hainbat gobernantza-mota formulatu zituzten, eta sailkapen hori gaiari buruzko azterlan gehienetan erabili eta aipatu da. Proposamen

horren arabera, kate batzuek eta besteek enpresen arteko harreman-mota desberdinak ezartzen dituzte, eta kate baten funtzionamendua antolatzeko modua hiru aldagai nagusiren arabera izango litzateke: 1) parte hartzen duten enpresen artean egiten diren transakzioei lotutako konplexutasuna, 2) transakzio horietan informazioa kodetzeko edo estandarizatzeko ahalmena (sinplifikatzeko ahalmena, azken batean) eta 3) hornitzaileek erosleen eskariei erantzuteko dituzten baldintzak edo gaitasuna. Enpresa transnazionalak hiru aldagai horiek ebaluatzen dituzte nazioarteko produkzio-estrategia batean beren enpresak (filialak) beste enpresa independente batzuekin lotuko dituzten eta nola lotuko dituzten erabakitzeko garaian.

Hortaz, hiru aldagai nagusi horien (transakzioen konplexutasunaren, informazioa kodetzeko ahalmenaren eta hornitzaileen baldintzen) konbinazioak bost lotura-mota sortzen ditu enpresa transnazional handien eta hornitzaileen artean: hierarkikoa, gatibutasun-lotura, harreman-lotura, modularra eta merkatukoa.

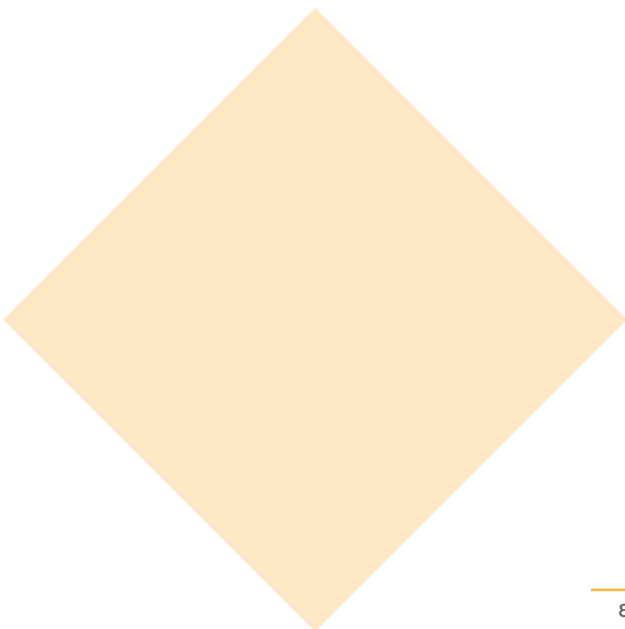
Lotura hierarkikorik handieneko kate-tipologia ezaugarri bereizgarri gisa gailurrean kokatutako erabaki-gune batetik zuzendutako integrazio bertikal bat duena da. Hain zuzen ere, enpresa transnazional handiaren egoitza nagusian kokatuta dagoen gune estrategikotik zuzendutako enpresa nagusiaren eta filialen arteko lotura da. Beraz, funtsean atzerriko zuzeneko inbertsioaren bitartez ezartzen dena da. Hornitzaileentzako jarraibideak kodetzeko zailtasunak agertzen dituzten produkzio-prozesu konplexuetan da nagusi, baita jardueraren internalizazioa enpresa transnazional handiaren baitan sendotzeko arrazoiak agertzen dituzten beste batzuetan ere (adibidez, informazio sentikorra beste enpresa batzuekin ez partekatzeko). Funtzio horiek kanpora ateratzen direnean, gaitasun handia duten eta erabilitako baliabideei eta teknikei eta beste alderdi batzuei (hala

nola berrikuntza teknologikoari) buruzko ezagutza tazitua trukatzeko prest dauden hornitzaileak behar dira. Beste muturrean, merkatu-loturek edo merkatu-transakzio arrunten bidez baino erlazionatzen ez diren enpresek zuzendutako kate-mota bat egongo litzateke. Transakzio horiek, normalean, funtzio sinpleei eta erraz kodetzeko modukoei lotutakoak izaten dira.

Gobernantzari dagokionez, azpimarratu beharra dago ikuspegia desberdina dela mundu-sistemeekin alderatuta. Mundu-sistemaren ikuspegiak nazio-estatuek betetzen duten zeregina eta dituzten botere-baliabideak ditu ardatz, produkzio- eta merkataritza-harremanetan aurreikusitakoetara mugatzen ez direnak.

Boterea egituratzeko moduaren ikuskera desberdin hori ekonomia bat garatzeko aukerei buruzko eztabaidan islatzen da. Salgaien kate globalen ikuspegiaren azterketa-ardatza ekonomia batean kokatutako enpresek *upgrading*-prozesu bat burutzeko duten ahalmena da. Kontzeptu hori enpresa edo industria baten emaitza ekonomikoak eta gizarte-baldintzak handitzeko edo hobetzeko bilaketa-prozesu gisa defini dezakegu.

Laburbilduz, salgaien kate globalen ikuspegia baikorragoa da ekonomia bat garatzeko aukerei dagokienez, eta prozesu horretan enpresak hartzen ditu eragile nagusitzat, mundu-sistemaren ikuspegian ez bezala. Izan ere, ikuspegi horren arabera, munduko ekonomiaren funtzionamendu-logikak berak erresistentziak eta oztopo handiak sortzen ditu herrialde periferikoen eta zentralen arteko harreman asimetrikoak aldatzeko.



3.2.3. Balio-kate globalak

2000ko hamarkadaren hasieran, eta maila globaleko produkzioaren eta merkataritzaren antolaketaren azterketari buruzko analisi-proposamen partekatu batean oinarritutako ikerketa-agenda bat garatzeko irizpide komunak ezartzeko helburuarekin, salgaien kate globalen azterketan lanean ari ziren hainbat egile aztergaia berriz definitu zuten, kontzeptu berri batekin: «balio-kate globalak» (*Global Value Chains*).

Terminologia aldatu arren, ez dago adostasun handirik azken ikuspegi hori salgaien kate globalen ikuspegitik bereizten duten elementuek aztergaiari heltzeko moduan aldaketa berri eta esanguratsurik dakarten ala ez zehazteko garaian. Nolanahi ere, ikuspegi berri hori beste urrats bat da korrante hori mundu-sistemaren ikuspegian oinarritutako hasierako formulazioetatik pixkanaka urruntzeko bidean. Mundu-sisteman oinarritutako ikuspegiak aztergaiaren tratamendu holistiko bat zuen abiapuntu, eta diziplinarteko ikuspegi batean oinarrituta egiten zuen analisisia (elementu ekonomikoak eta beste diziplina batzuetakoak txertatuta, hala nola historiakoak, soziologiakoak edo nazioarteko harremanetakoak). Balio-kate globalen ikuspegiak, berriz, askoz ere neurri handiagoan mugatzen eta zehazten du aztergaia, eta azterketarako industria-antolamenduari eta enpresa-kudeaketari lotutako teoriak baliatzen ditu nagusiki.

Salgaien kate globalen ikuspegian zein balio-kate globalen ikuspegian, «kate» kontzeptua konstruktua bat da, produkzioaren maila globaleko antolaketa eta geografia deskribatzea ahalbidetzen duena eta azterketa ekonomia globaleko enpresen, lekuen eta prozesuen arteko loturetan ardazten duena. Desberdintasun nagusia da balio-kate globalen ikuspegitik prozesu gehiago aztertzen direla kateen esparruan, produktuetan alerazio fisikoak baino eragiten ez dituztenetara mugatu gabe. Aitzitik, produktuari balioa erantzen dioten beste jarduera-mota batzuk ere kontuan hartzen dira, hala nola ikerketa eta garapena, diseinu-lanak edo marketina. Zehazki, planteatzen den kontzeptu-eskeman, alde batetik produktuaren produkzioari, banaketari eta garraioari lotutako jarduerak daude (*supply chain*), eta, bestetik, produktuari balio erantsia erantzen dioten eta produktuan inolako eraldaketa fisikorik eragiten ez duten beste jarduera «ukiezin» batzuk. Beraz, balio-kate globala honela defini daiteke: enpresek ondasun edo zerbitzu bat sortzeko (asmatzen eta diseinatzen denetik azken erabilera ematen zaion arte) egiten dituzten jardueren multzo zabala.

Dena dela, azterketaren planteamendua oso antzekoa da bi ikuspegietan (SBK eta BKG), biek enpresen arteko eta enpresen barruko konexioak aztertzea baitute xede. Era berean, bi ikuspegiek kate osoa eta katea osatzen duten faseak eta enpresa-eragileak hartzen dituzte azterketa-unitatetzat. Ildo horretan, balio-kate globalen ikuspegia lau azterketa-ardatz nagusiren inguruan egituratu daiteke kateen egitura eta dinamika eta kateak osatzen dituzten eragileen arteko harremanak deskribatzeko:

I) Balio-kate global baten *Input-Output* egituraren azterketa, hau da, katearen faseen edo mailen arteko produkzio- eta merkataritza-konexioen multzoarena, produkzio-jarduerak zein produktuari balio erantsia ematen dioten jarduera ukiezinak kontuan hartuta.

II) Irismen geografikoa; izan ere, produkzio- eta merkataritza-konexio horiek guztiak, oro har, maila globaleko hainbat kokapen geografikotan egiten dira, eta, beraz, azken produktua egiteko prozesua egitura ekonomiko eta garapen teknologiko desberdinak eta erakunde-esparru desberdinak dituzten hainbat ekonomiatan egiten da.

III) Katearen egitura eta gobernantza-harremanak, hau da, boterea nola dagoen banatuta kateko enpresen eta eragileen artean, eta nola baliatzen duten. Ildo horretan, enpresek edo eragileek kate osoaren kudeaketa edo koordinazioa edota katearen fase jakin batzuk kontrolatzeko duten ahalmena hartzen da boteretzat.

IV) Erakunde-testuingurua, tokiko, nazioko eta nazioarteko baldintzek eta maila bakoitzean garatutako politika ekonomikoek balio-kate globalean nolako eragina duten identifikatuta. Ildo horretan, kate osoak eta haren faseek jarduera garatzen duten ingurune soziala, ekonomikoa, politikoa, kulturala eta/edo ingurumen-ingurunea aipatu beharko lirateke.

3.2.4. Produksio-sare globalak

Azkenik, produkzioaren eta merkataritzaren maila globaleko antolaketaren beste interpretazio-esparru bat zenbait egilek «produksio-sare global» (*Global Production Networks*). kontzeptuaren inguruan proposatu dutena da. Ikuspegi hori ere 2000ko hamarkadatik aurrera hasi zen garatzen, eta aurreko ikuspegietan produkzio- eta merkataritza-egituren azterketaren bereizgarriak diren linealtasuna eta bertikaltasuna gainditzen ditu. Izan ere, ikuspegi horren arabera, produkzio- eta merkataritza-egitura horiek sarean konfiguratzeko dira, produkzio- eta merkataritza-prozesu linealekin, baina muga nazionalak gainditzen dituzten prozesu zirkularrekin ere bai. Ikuspegi horretan, kateen dimentsio espazialean zein tokiko sare espezifikoek eta haiek osatzen dituzten eragile sozial, ekonomiko eta instituzionalen multzoaren azterketa zehatzean jartzen da arreta.

Ilde horretan, ikuspegi horri jarraitzen dioten egileen ikuspuntutik, dinamika politikoak, sozialak eta kulturalak erabakigarriak dira produkzio-kate edo produkzio-sare globaletan antolatzen edo lotzen diren lurraldeen eta eragileen konfigurazio historikoko prozesuetan. Horrela, beraz, enpresen arteko harreman ekonomiko hutsetatik —produkzio- eta merkataritza-harremanetatik— eta enpresen barruan gertatzen den banaketa-gatazkatik haratago, produkzio-kate globalen esparruan boterearen banaketa ere lurralde batean errotuta dauden osagai politiko, sozial eta kulturalen baldintzatuta geratuko litzateke. Beraz, lurraldeen esparruko produkzio-sareetan, boterearen konfigurazioa ekonomia- eta enpresa-eragileen eta diharduten lurraldearen dimentsio politiko, sozial eta kulturalen arteko norabide bikoitzeko egituraketa-erlazio bati lotuta geratzen da. Azken batean, bi azterketa-ardatzen arteko lotura aztertzen da, produkzio-kateko edo produkzio-sareko botere-harremanen egitura hobeto eta bere testuinguruan ulertzeko.

Produkzio-sare globalen ikuspegi horrek hasiera batean bere ikerketa-agenda nagusiki geografia ekonomikoaren dimentsioaren inguruan kokatu bazuen ere, beste bi azterketa-eremuren inguruan ere garapen emankorra izan du. Alde batetik, enpresen arteko harremanetan ardaztu du azterketa (haien banaketa espazialari, antolamendu-konfigurazioari eta botere-harremanei dagokienez nagusiki), eta, bestetik, esparru horretan lanaren eta langileen kolektiboaren dimentsioak betetzen duen zeregina ere aztertu du. Hala ere, zenbait egilerentzat (hala nola Bair-entzat) ez da aurrekoak ordeztu dituen ikuspegi berri bat. Aitzitik, osatu egiten ditu, eta garrantzi handiagoa ematen die beste faktore batzuei nazioarteko produkzio-zatikatzearen prozesua aztertzeke garaian.

3.3. Produkzio-kate globalak: azterketa-elementuak

Hainbat ikuspegitatik abiatuta fenomeno hori ulertzen lagundu nahi izan duten hurbilketa analitikoaren elementu nagusiak azaldu ondoren, azken hamarkadetan fenomenoaren hedapena sustatu duten faktoreak zein diren, zer itxura edo modalitatetakoak izan daitezkeen edo produkzio-kate globaletan parte hartzen duten enpresek edo produkzio-zentroek elkarri nola eragiten dioten erantzuten saiatuko gara ondoren.

3.3.1. Zer faktorek eragin dute produkzio-kate globalak hedatzea?

Produkzio-kate globalak nazioarteko produkzioa eta merkataritza antolatzeko modu nagusi gisa agertu izana 1980ko hamarkadatik aurrera atzerriko zuzeneko inbertsioaren fluxuek izan duten hedapen handiari lotuta dago. Fenomeno hori hedatzen lagundu duten hainbat faktore identifika daitezke.

Alde batetik, berrikuntza teknologikoei eta antolamendu-berrikuntzek produkzioaren zatikatzea eta zerbitzu berrien sorrera erraztu dute. Informatikaren eta telekomunikazioen arloetako berrikuntza teknologikoei esker (informazioaren urrutiko tratamendu, biltegiatze eta transmisioari lotutako teknologietan nagusiki), garraio-kostuak murriztu ahal izan dira, eta enpresek ahalmen handiagoak eta hobeak izan dituzte jarduera transnazional horiek erabaki-zentro beretik edo egoitza nagusi batetik koordinatzeko garaian. Faktore teknologiko horiek produkzioaren nazioarteko zatikatze hori ahalbidetu eta, aldi berean, sustatu dute.

Produkzioaren nazioartekotzea eragin duen bigarren faktore bat XX. mendeko azken hamarkadetan mundu osoan zabaltzen hasi zen merkataritza- eta finantza-liberalizazioa da. Gora doan liberalizazio-prozesu horrek kapitalen nazioarteko mugimendua sustatu du, eta, beraz, atzerriko zuzeneko inbertsioaren fluxuak bultzatu ditu. Washingtoneko Kontsentsua¹⁸ izenekoaren funtsezko elementu bat da. Kontsentsu hori politika ekonomikoaren inguruko agindu eta gomendioen multzo bat da, ekonomiak kanpora irtetea sustatzen duena eta produkzio eta merkataritza transnazionalaren hedapena bultzatzen duena.

Hirugarrenik, mundu-mailako garraioen eta komunikazioen merkatzeak eta baldintza berriek ere produkzioa zatikatzea eta, batez ere, maila geografikoan merkataritza-egituraketa kostu txikiekin egiteko aukera bultzatu dute. Kasu horretan, bereziki garrantzitsua da salgaien itsas garraioari lotutako kostuen merkatzea¹⁹.

Azkenik, Txinako eta Asiako beste ekonomia batzuetako gobernuak inplementatutako garapen-estrategiek ere konpainia transnazionalak munduko ekonomian txertatzeko prozesu handiak bultzatu dituzte azken hamarkadetan, produkzio-kate globalatan parte hartzearen bidez.

¹⁸ Kontzeptu horren inguruko hurbilketa bat aurki daiteke honako honetan:

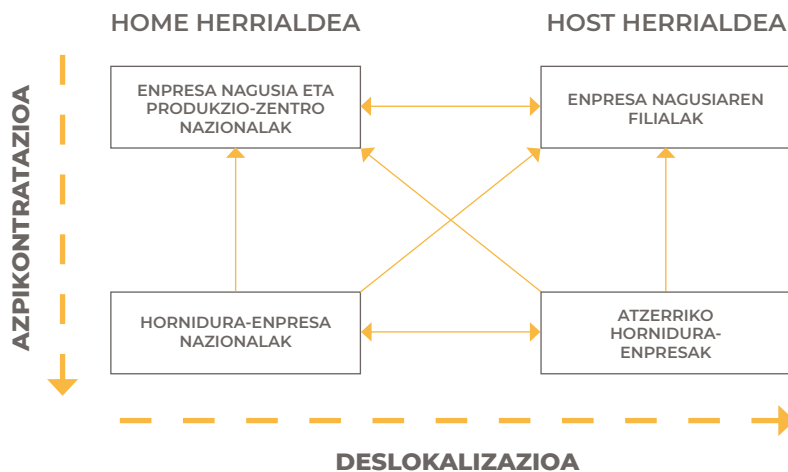
<https://elordenmundial.com/que-fue-consenso-washington/>

¹⁹ UNCTADen arabera, gaur egun nazioarteko merkataritzaren % 80 inguru —bolumenari dagokionez— eta % 70 baino gehiago —balioaren arabera neurtuta— itsasoz garraiatzen da, zamaontzi handietan

3.3.2. Zer itxura hartzen dute produkzio-kate globalek?

Produkzio-kate globalen esparruan enpresen eta produkzio-zentroen artean sortzen diren produkzio- eta merkataritza-harremanen sareak izan dezakeen konplexutasuna oso handia da. Ondorengo irudian, testuinguru horretan gertatzen diren interkonexio nagusiak daude eskematizatuta.

1. IRUDIA. PRODUKZIO-KATE GLOBALEN ERAKUNDE-ALDAGIAK

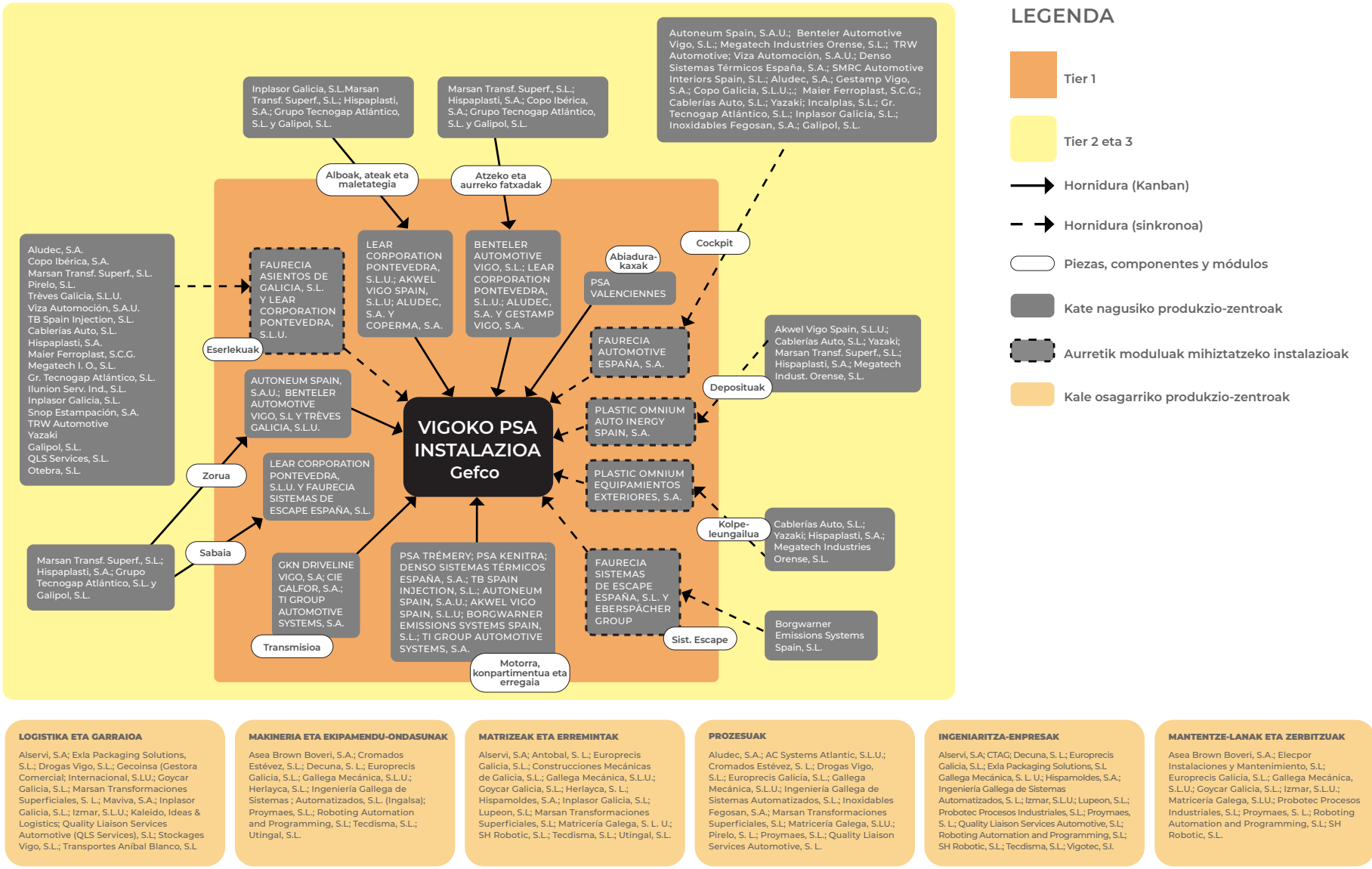


ITURRIA: NORBERAK EGINA

Enpresa nagusi batek bere produkzio-prozesua zatikatzea eta produkzio-zikloaren faseren bat egiteari uztea erabaki dezake. Produkzio-fase hori beste hornidura-enpresa batzuek egin dezakete herrialdean bertan (azpikontratazioa), edota hirugarren herrialdeetara atera daiteke (deslokalizazioa). Era berean, atzerriko herrialde batean jarduera hori enpresa nagusiaren filialek (enpresa talde berekoek) edo kanpoko hornidura-enpresek (hau da, enpresa nagusiarekiko independenteak diren enpresek) egin dezakete. Enpresa nagusiak uzten duen jarduera hori, gainera, hainbat zereginetan bereiz daiteke (zeregin bakoitzean azken ondasunari gaineratzen zaion osagai edo modulu baten atal bat produzitzen da), edota hainbat enpresak gehitzen diote ondoz ondo konplexutasuna edo sofistikazio-maila handiagoa bitarteko ondasun bati, ondasun hori azken produktuari gaineratzeko enpresa nagusira edo filialera bidaltzen den arte. Azken batean, azken ondasun bat egiteko sor daitezkeen produkzio-eta merkataritza-zirkuituak hainbat kokapen geografikotan banatutako produkzio-etapa zatikatu ugariz osatuta egon daitezke, hainbat enpresa eta produkzio-zentro inplika ditzakete, eta norabide ugaritan mugi daitezke. Horrela, beraz, zenbaitetan zaila da produkzioa antolatzeke modu horri dagokion konplexutasuna zehatz-mehatz argitzea²⁰. Konplexutasun horren erakusgarri, ondorengo irudian ibilgailu baten produkzio-katearen osaera ikus daiteke. Vigon (Galizian) dagoen eta ibilgailuak mihiztatzen dituen Stellantis taldearen (antzinako PSA) fabrikako produkzio-katearen irudikapen sinplifikatua da, eta hurbileko ingurunean kokatutako hornitzaileen sarean jartzen da arreta nagusiki.

²⁰ Izan ere, UNCTADen arabera, mundu osoko atzerriko filialen % 40k baino gehiagok «pasaporte» ugari dituzte. Filial horiek batez beste hiru jurisdikzio inplikatzeko dituzten mugaz gaindiko lotura ugari dituzten jabetza-kate konplexuen parte dira.

2. IRUDIA. STELLANTIS TALDEAREN VIGOKO (GALIZIAKO) MIHIZTATZE-INSTALAZIOAREN INGURUAN EGITURATZEN DEN PRODUKZIO-KATE GLOBALAREN DIAGRAMA



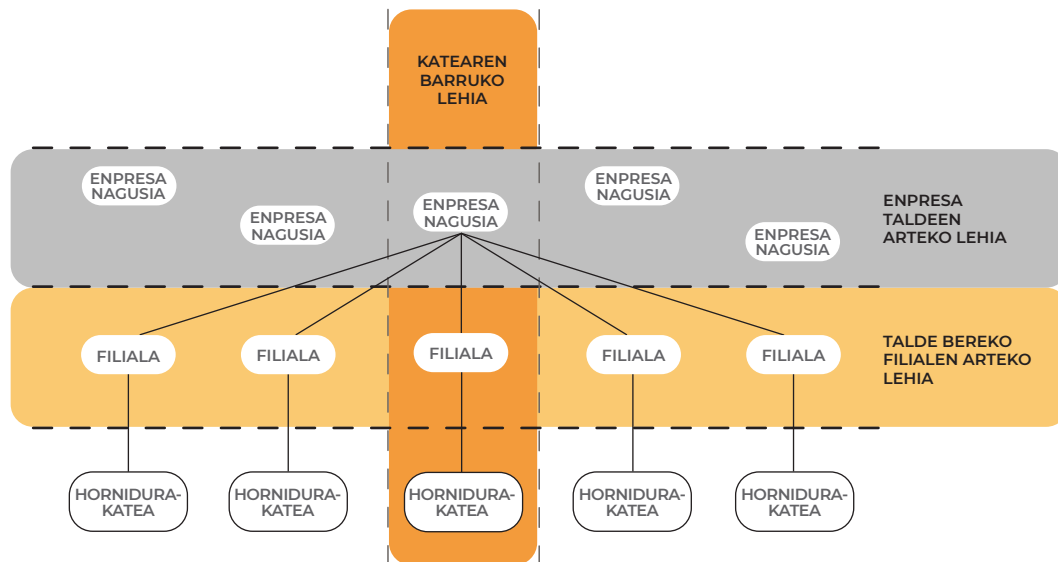
ITURRIA: RÍQUEZ (2022)

Ikus daitekeenez, katea armiarma-sare baten moduan egituratzen da: mihiztatze-instalazioa eskemaren erdian (beltzez) agertzen da, eta ibilgailuaren pieza edo osagai bakoitzerako kate berezi bat sortzen da, hainbat fasetan banatua. Kate horretan, enpresa ugari parte hartzen dute. Lehen enpresa multzo batek ibilgailuaren hainbat osagai fabrikatzen ditu (barneko zerrendan, urdinez), eta fase edo maila urrunagoetan (eraztun berdean), berriz, are neurri txikiagoan landutako produktuak fabrikatzen dituzten beste hainbat enpresa-mota daude. Beraz, pieza edo osagai bakoitzaren produkzio-prozesua hainbat fasetan egiten du enpresa talde handi samar batek, pieza eta osagai guztiak amaierako fabrikara edo mihiztatze-instalaziora modu koordinatu eta sekuentziatuan iristen diren arte. Instalazio horretan, bildu eta mihiztatu egiten dira, azken ibilgailua egiteko. Mihiztatze-fabrikara cockpita (ibilgailuaren aurreko panelaren aldea), transmisio-sistema, eserlekuak eta kolpe-leungailua iristen dira, eta dena muntaketa-linean mihiztatzen da modu sekuentziatuan. Hori dela eta, kate osoaren funtzionamenduak harmonikoa izan behar du. Gainera, eskemaren kanpoaldean kate nagusia hornitzen duten beste enpresa multzo handi samar bat dago. Kasu horretan, logistikari eta garraioari, ingeniari-tza-zerbitzuei, mantentze-lanen inguruko zerbitzuei eta bestelako zerbitzuei, matrizeen eta erreminten hornikuntzari eta abarri lotutako zerbitzu osagarriak egiten dituzte.

3.3.3. Nola eragiten diote elkarri enpresek produkzio-kate globaletan?

Arestian adierazi dugun bezala, produkzioaren nazioarteko zatikatze hori produkzio-kate globalen esparruan antolatuta eta hierarkizatuta dago. Mundu-mailan jarduera-sektoreetan posizio oligopolikoak dituzten enpresa transnazional handi batzuek kateen funtzionamenduaren beraren dimentsio guztiak zuzentzeko eta, nolabait ere, antolatzeko ahalmena dute. Beste era batera esanda, zer produzitzen den eta nork, nola, non, zer kosturekin eta zer entrega-eperekin produzitzen duen erabakitzeak botere handia dute. Beraz, kateen esparruan, hainbat azterketa-egoera edo azterketa-maila bereiz daitezke. Maila horietan, ahalmen eta erabaki-esparru desberdinak dituzten eragileek elkarri eragiten diote eta hainbat helburu lortzeko lehiatzen dira, eskuragarri dituzten tresnetan edo baliabideetan oinarrituta.

3. IRUDIA. LEHIA-EGOERAK PRODUKZIO-KATE GLOBALETAN



ITURRIA: NORBERAK EGINA

Jarduera-sektore berean dauden eta salgai bera merkaturatu nahi duten enpresa transnazional handiak elkarren artean lehiatzen dira mundu-edo eskualde-mailako merkatu-kuota lortzeko. Enpresa transnazional handi horiek erabaki-matrize bat eta hainbat lurralde geografikotan kokatutako filialen produkzio-sare bat dituzte. Filialetan produkzioari eta merkataritzari buruz hartzen diren erabaki asko enpresa nagusiak berak ezartzen eta garatzen duen estrategia korporatiboak baldintzatuta daude. Ildo horretan, filialak beste enpresa batzuetako filialekin lehiatzeaz gain, enpresa bereko filialen artean ere lehia sortzen da, enpresa nagusiak produkzioa esleitzen diezaien lortzeko. Normalean, errentagarritasun-

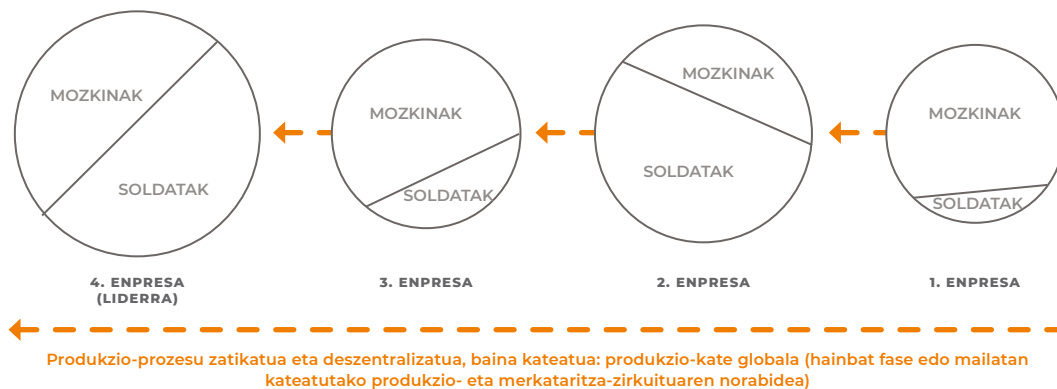
baldintza hobeetan produzitzea lortzen dutenak posizio hobean egongo dira salgaia produzitzeko zeregina jasotzen jarraitzeko. Automobilaren sektoreko aurreko adibidera itzuliz, Stellantisen mihiztatze-instalazioak berak (hainbat herrialdetan kokatutako filialak) elkarrekin lehiatzen dira enpresa nagusiak modelo berri bat merkaturatzen duenean. Instalazio batek pixkanaka lehiakorra izateari uzten badio, seguruenik haren produkzio-bolumenak behera egingo du (ez du lan-kargarik jasoko), eta enpresa nagusiak berak ixtea erabaki ahal izango du.

Beraz, botere-gunea eta erabakiak enpresa nagusiarenak berarenak dira, eta «uretan behera» doaz katean zehar. Filialek duten lehia-presio hori, gainera, beren hornidura-katea osatzen duten hornidura-enpresetara eramaten dute, eta, beraz, merkatu-kuota lortzeko mundu-mailako lehiak modu integralean hartzen du eraginpean azken ondasun bat egiteko kate osoa. Hala ere, katea osatzen duten enpresa guztiek ez dituzte ahalmen edo botere-baliabide berak lehia-presio horri baldintza beretan aurre egiteko; hau da, kateko enpresa batzuek eta besteek ez dute negoziazio-botere bera. Horrela, beraz, azken ondasun bat egiteko katean sortzen den balio erantsia eta, beraz, errenta, era desberdinean banatzen da enpresen artean eta enpresa bakoitzaren barruko kapitalaren eta lanaren artean, ondorengo diagraman ikus daitekeenez.

4. IRUDIA. ERRENTAREN BANAKETA DESBERDINTASUNA PRODUKZIO-KATE GLOBALEEN ESPARRUAN

PRODUKZIO-KATE GLOBALEAN ZEHAR SORTUTAKO ERRENTA EDO BALIOA, GUZTIRA

... Hala ere, sortutako errenta modu desberdinean banatzen da enpresen artean (tamaina desberdineko zirkuluak), eta, enpresa bakoitzaren barruan, kapitalaren eta lanaren artean ere bai (proportzio desberdinak zirkulu bakoitzaren barruan)



ITURRIA: NORBERAK EGINA

Enpresen arteko negoziazio-boterea ezartzen duten faktore asko daude, eta katearen esparruan enpresa edo produkzio-zentro jakin batek duen autonomia- edo mendekotasun-maila erakusten dute. Kateko enpresa edo produkzio-zentro batek katearen barruan liderra den enpresa transnazional handiarekin duen autonomia- edo mendekotasun-maila hori ebaluatzeko garaian, hainbat elementu identifika daitezke, ondorengo irudian ikus daitekeenez.

5. IRUDIA. PRODUKZIO-KATE GLOBALEN ESPARRUAN ENPRESEN ARTEKO NEGOTIAZIO-BOTEREA EZARTZEN DUTEN FAKTOREAK

NEGOZIAZIO-AHALMENA MODULATZEN DUTEN FAKTOREAK	ENPRESA TRANSNAZIONAL HANDIAREKIKO MENDEKOTASUN HANDIAGOA	ENPRESA TRANSNAZIONAL HANDIAREKIKO AUTONOMIA HANDIAGOA
Salmenten kontzentrazio-maila	Bezero bakarra	Bezero-zorro dibertsifikatua
Lehia horizontalaren maila	Hainbat enpresak gauza bera produzitzen dute	Hornitzaile bakarra
Hornikuntza-sistema	Doitua eta sinkronizatua	Ez doitua, ez sinkronizatua
Tamaina eta jardura	Txikia	Handia
	Zerbitzuak/Intentsiboa lanean	Industria/Intentsiboa kapitalean
Egindako produktu-mota	Sofistikatua	Estandarizatua
Kapitalaren jabetza	Enpresa transnazional handiaren akzio-kontrola	Jabetza autonomoa edo dibertsifikatua

ITURRIA: NORBERAK EGINA

3.4. Produksio-kate globalak gaur egun: desglobalizazio partzial baterantz?

2008. urteko krisiaz geroztik, eta azken urteetan bereziki, areagotu egin da globalizazio ekonomikoko prozesuaren mugei buruzko eztabaida, eta gero eta nabarmenagoa dirudi munduko ekonomiako produkzio- eta merkataritza-fluxuen antolamendua eraldatzeko aldi batean murgilduta gaudela, 1980ko hamarkadaz geroztik izan dugunaren desberdina. Produksio-kateen bereizgarria den barreiatze geografikoa eta, aldi berean, produktu jakin batzuen enpresa- eta eskualde-kontzentrazioa kalteberatasun estrategikotzat hartzen hasiak dira. Neurri handian produkzio-autosufizientzia eta produkzio-subiranotasuna handitzera bideratutako industrializazio-politika nazionalak berreskuratzeko eskariak gora egiten ari dira. Merkataritza-protektionismoa atzerri-politikako tresna gisa berreskuratu da, eta AEBren eta Txinaren arteko lehia gero eta esplizituago ageri da. Munduko pandemiak zalantzan jarri du herrialde batzuek eta besteek ekonomiaren eta merkataritzaren shock-egoera batean produktu estrategikoez hornitzeko garaian elkarren artean agertutako mendekotasun trinkoa. European gerra bat piztu da duela gutxi, eta Errusiarekiko hausturak atzeraezina dirudi gaur egun. Azken batean, 2008. urteko krisiaz geroztik nazioarteko inbertsio- eta produkzio-fluxuek agertzen duten dinamismo txikiagoa eta gertaera disruptibo berrien larritasuna eta kateatzea direla eta, hamarkada hau maila globaleko ekonomiaren funtzionamendu orokorraren ezaugarrien konfigurazio berri baterako giltzarria izango dela esan daiteke.

Zalantzarik gabe, ertz asko dituen eztabaida da, eta ziurgabetasun handiko egoera batean sortu da. Ildo horretan, nazioarteko produkzioak eta merkataritzak datozen urteetan izango duen bilakaeraren inguruan egiten diren iragarpenek ez dute oinarri sendorik. Hala ere, egungo testuinguru geopolitiko asaldatuan, produkzio-kate globalak berri konfiguratzeko aukeraren inguruko planteamendu batzuk agertu dira. Konfigurazio berri horretan, enpresa transnazional handiek beren hornidura-kateak aldatuko lituzkete, eta produkzio- eta merkataritza-bazkide fidagarriak eta estrategikoak izan litezkeen eskualdeak eta enpresak identifikatuko lirateke. Eztabaida, halaber, interdependentzia global handiak (batez ere baliabide eta salgai estrategikoak eskuratzekoak) murrizteko beharrari eta, horri lotuta, produkzio-subiranotasunari begira estatuei berrindustrializazio-prozesu nazionalen bultzatzaile gisa ematen zien rol berriari buruzkoa da. Estatuaren rolari dagokionez, eztabaidan dago, halaber, estatuak patenteak, teknologiak, merkatuak eta abar kontrolatzeko lehiatzen diren enpresa transnazional handien arteko norgehiagokan betetzen ari diren eta bete behar duten zeregina. Energia fosilen eta baliabide material ez-energetikoen krisiak eragindako kezka ere beste azterketa-ardatz berri bat da. Izan ere, krisi horrek produkzio-kate askoren bideragarritasuna mehatxatzen du, baliabide horien urritasunaren eta kontzentrazio geografikokoaren testuinguru batean. Arretagune horiek guztiek eztabaida ugari eragin dituzte, bai esparru akademikoan, bai iritzi publikoaren esparruan. Nolanahi ere, produkzio-kate globaletan gertatzen diren aldaketak etorkizuneko gertaeren inguruko ziurgabetasunari lotuta daude, eta, neurri handian, nazioarteko produkzio- eta merkataritza-ereduen antolamenduan eraginkortasunez eragiteko ahalmena duten eragileek hartzen dituzten erabakien arabera izango dira.

3.5. Erreferentzia bibliografikoak

- Bair, J. (2008). Global Commodity Chains: Genealogy and Review. En J. Bair (Ed.), *Frontiers of Commodity Chains Research* (pp. 1-34). Stanford: Stanford University Press.
- Bair, J. (2005). Global capitalism and commodity chains looking back, going forward. *Competition and Change*, 9(2), 153-180.
- Cairó I Céspedes, G. (Coord.) (2020). *Economía mundial. Deconstruyendo el capitalismo global*. Barcelona: Ediciones Universidad de Barcelona.
- Gereffi, G., Humphrey, J. y Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of international political economy*, 12(1), 78-104.
- Gereffi, G. y Korzeniewicz, R.P. (1994). *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, Praeger. Gary Gereffi 1996
- Hopkins, T.K. y Wallerstein, I. (1977). Patterns of Development of the Modern WorldSystem. *Review*, 1(2), 111-145.
- OCDE (2021). *The Digital Transformation of SMEs*. OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship. Paris.
- Palazuelos, E. (zuz.) (2015). *Economía Política Mundial*. Madril: Akal.
- Rísquez, M.; Gracia, M. (2022). Cadenas globales, ¿hacia una desglobalización parcial?, *Gaceta Sindical (CCOO)*, nº 39, 215-233.
- Rísquez, M. (2023). Escenarios de competencia en las cadenas globales de producción en la industria automotriz: un estudio de caso del grupo Stellantis y su planta ensambladora en Vigo. *Papeles de Europa*, 36(2023), e84410.

Rísquez, M. (2022). *Competitividad en las cadenas globales de producción de la industria automotriz : un estudio de caso del Grupo PSA y su planta ensambladora en Vigo (2005-2019)*, doktorego-tesia, Madrilgo Unibertsitate Konplutentsea (UCM).

Sánchez Díez, A. (Coord.) (2021). *Las transformaciones de la economía mundial*. Madril: Madrilgo Unibertsitate Autonomoa (UAM).

<https://grupogetem.es/publicaciones/libros>

UNCTAD (2016). *World Investment Report 2016: Investor Nationality: Policy Challenges*. Geneva: UUNN.

UNCTAD (2013). *Global Value Chains and Development: Investment and Value Added Trade in the Global Economy*. Geneva: UUNN.

World Bank (2020). *World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains*. Washington, DC: World Bank.



4 Ariketa praktikoa

John Smith-en «**La ilusión del PIB: Valor añadido frente a valor capturado**»²¹, testuaren irakurketatik abiatuta, galdera hauek planteatuko ditugu:

1. Zer esan nahi du egileak «BPGd-aren ilusioa» aipatzen duenean? Eta «balio eskuratu» («valor capturado») kontzeptua aipatzen duenean?
2. Zergatik erabiltzen du egileak «kutxa beltzak eta zigilatuak» metafora ikuspegi ortodoxo batetik enpresak nola ulertzen diren adierazteko?
3. Zer zeregin bete dute «Washingtongo Kotsentsua» izenekoaren inguruko politikek ekonomien arteko asimetria estrukturalen garapenean?
4. Badago loturarik mendebaldeko herrialdeen eta herrialde pobretuen arteko produkzio- eta merkataritza-harreman asimetriko horien eta mendebaldeko ekonomietako ongizate-estatuaren artean?
5. Nola interpretatzen duzu esaldi hau: «produkzioaren globalizazioa kapitalaren eta lanaren arteko erlazioaren globalizazioa da aldi berean»?
6. Ikuspegi ortodoxo batetik, zer erlazio ezartzen da soldaten, prezioen, balio erantsiaren eta produktibitatearen artean? Egin gogoeta testuan aipatzen den Dominikar Errepublikako kasuan oinarrituta.
7. Soldata-osagaiaz gain, zer abantaila dituzte enpresa transnazional handiek hainbat herrialdetako (hala nola Txinako edo Bangladeshko) lan-merkatuetan?

²¹ Hemen eskuragarri:

https://contraeldiluvio.es/wp-content/uploads/2019/12/58e728_c11d10962bcd40699af02f5502da7ff2.pdf

5 Sekuentziazio didaktikoa

Lehenik eta behin, unitate didaktiko honetan planteatzen diren eta 3. puntuari belduta dauden edukiak azalduko ditu irakasleak. Jardueraren iraupena 2 eskola-ordu ingurukoa izango da.

Bigarrenik, ikasleek 4. puntuari proposatutako ariketa egin beharko dute. Horretarako, proposatutako testua irakurri beharko dute eskola-ordutegetik kanpo, eta egindako galderei erantzuteko garrantzitsuak iruditzen zaizkien alderdiak idatziz jaso beharko dituzte. Beste eskola-saio batean, ariketa praktikoa egingo da eta ikasleek galdera guztiei emandako erantzunak partekatuko dira. Taldean ikasle asko badaude, komeni da saioa bi zatitan banatzea eta ariketa praktikoa ikasle gutxiagoko bi azpitaldetan egitea, ahalik eta ikasle gehienek parte har dezaten.

6 Eraitzen ebaluazioa eta balorazioa

Saio praktikoa, ikasleek ariketa praktikoa proposatutako galderei emandako erantzunen eta partekatze eta kontraste kolektiboaren bidez, irakasleek unitate didaktiko honetan azalduko edukien ulermen-maila eta, beraz, ezarritako helburuen lorpen-maila ebaluatu ahal izango dute. Ebaluazio-prozesu horrez gain, beste metodo batzuk erabili ahal izango dira unitate didaktiko honetako edukiak ebaluatzeko, hala nola irakasgaiaren inguruko ohiko azterketak edo etengabeko ebaluazioa egiteko beste proba batzuk.

Unibertsitateko
Irakaskuntzarako
MgE-ren
baliabideak



Economistas
sin Fronteras