

Universitat Oberta de Catalunya

OIKONOMICS

Revista d'economia, empresa i societat

Núm. 26, maig 2026

**Dossier: «Globalització econòmica:
reconfiguració i reptes» coordinat
per Carles Méndez Ortega i Albert Puig
Gómez**

OIKONOMICS

Revista d'economia, empresa i societat

Qui som

Director

Joan Miquel Gomis

Consell de Redacció

Eduard J. Álvarez-Palau

August Corrons

Irene Esteban

Àngels Fitó

Joan Manzanares

M^a Jesús Martínez

Albert Puig

Silvia Rodríguez

Edició

Estudis d'Economia i Empresa de la UOC

Suport a la publicació acadèmica

Walewska Duran, Gestora Editorial

Mariló Martín, Direcció operativa de Publicació Acadèmica

Àrea de Cultura. Universitat Oberta de Catalunya

Espanya.

E-mail: publicacions@uoc.edu

Producció editorial

TU POTS. Pla de l'Estany, 45. 08192 St. Quirze del Vallès. Espanya

ÍNDEX

Núm. 26, maig 2026

Globalització econòmica: reconfiguració i reptes.....	4
<i>Carles Méndez-Ortega</i>	
<i>Albert Puig Gómez</i>	
Una nova globalització en una nova era.....	8
<i>Joan Tugores Ques</i>	
Offshoring in a globalized world: how firm mobility and globalization reinforce each other	16
<i>Josep-Maria Arauzo-Carod</i>	
<i>Keli Araujo-Rocha</i>	
An evolutionary approach to global value chains: key research topics.....	24
<i>Eduardo Hernández-Rodríguez</i>	
Transició verda, extractivisme i sostenibilitat: un problema de creixement	32
<i>Mariona Cardona Vallès</i>	
La globalització com a motor de reducció de la pobresa: comerç, inversió i integració productiva en l'economia mundial	42
<i>Carles Méndez-Ortega</i>	
Cadenes de treball i explotació laboral: el treball governable com a element central de les cadenes de subministrament globals.....	50
<i>Iu Tusell</i>	
Revisant el nexa entre desigualtat i globalització des d'una mirada sistèmic-estructural.....	59
<i>Juan Carlos Palacios Cívico</i>	

Dossier: «Globalització econòmica: reconfiguració i reptes» coordinat per Carles Méndez Ortega i Albert Puig Gómez

EDITORIAL

Globalització econòmica: reconfiguració i reptes

Carles Méndez-Ortega

Professor dels Estudis d'Economia i Empresa (UOC)

Albert Puig Gómez

Professor dels Estudis d'Economia i Empresa (UOC)

La globalització, un dels fenòmens més determinants de les darreres dècades, ha estat associada a l'expansió del comerç internacional, a la internacionalització de la producció mitjançant cadenes globals de valor i a l'augment dels fluxos d'inversió estrangera directa. Aquests processos, que han facilitat la difusió tecnològica, la reorganització dels sistemes productius i la integració de noves economies en els mercats globals, també han esdevingut factors clau per entendre els patrons de desenvolupament econòmic contemporanis. Al mateix temps, però, han generat noves dependències, vulnerabilitats i tensions territorials, així com transformacions profundes en els mercats de treball i en les estructures socials.

Tanmateix, en els darrers anys, aquest procés ha passat de ser percebut com una dinàmica gairebé inevitable i lineal a esdevenir un fenomen qüestionat, tensionat i, en molts aspectes, en procés de redefinició.

Les tensions geopolítiques creixents, les disruptcions en les cadenes de subministrament, els canvis tecnològics accelerats, amb la irrupció de la intel·ligència artificial, i la reaparició de polítiques industrials i comercials més actives han contribuït a configurar un escenari en què la globalització ja no es pot entendre en els mateixos termes que durant el període d'hiperglobalització de finals del segle xx i inicis del segle XXI. Lluny de desaparèixer, la globalització sembla haver entrat en una nova fase, marcada per una major complexitat i incertesa.

En aquest context, el debat sobre la globalització s'ha intensificat tant en l'àmbit acadèmic com en l'esfera pública. Una part important d'aquest debat se centra en qüestions productives i comercials, així com en els seus efectes distributius, especialment en relació amb la desigualtat i les asimetries de poder; altres aproximacions posen l'accent en les condicions laborals que sostenen les cadenes de producció globals, mentre que, de manera creixent, també s'hi han incorporat perspectives ambientals que qüestionen la compatibilitat entre el model de creixement globalitzat i els límits ecològics del planeta.

Això fa evident que la globalització no pot ser analitzada ni com un procés homogeni ni a través d'una única narrativa, sigui com a motor de progrés o com a font de desequilibris. Es tracta, més aviat, d'un fenomen complex, resultat de la interacció de dinàmiques econòmiques, tecnològiques, institucionals, socials i geopolítiques que operen de manera simultània i sovint amb efectes ambivalents.

En aquest sentit, una de les idees que travessa bona part de la literatura recent és que la globalització no està desapareixent, sinó que s'està reconfigurant. Entendre aquesta nova fase requereix, per tant, una aproximació plural, capaç de captar tant els seus mecanismes econòmics fonamentals com les seves implicacions productives, socials i ambientals.

Aquest número monogràfic d'*Oikonomics* s'inscriu precisament en el marc d'aquest debat. L'objectiu no és oferir una visió unidimensional de la globalització, sinó aportar una lectura integradora que permeti analitzar-ne les diferents cares: com a motor de creixement i desenvolupament, com a sistema de producció global amb implicacions territorials, i com a procés que genera tensions socials, distributives i ambientals.

En el primer article del dossier, en **Joan Tugores** planteja que resulta més fàcil descriure el retrocés o abandonament de les regles teòricament aplicables en les anteriors dècades (el multilateralisme, la hiperglobalització, etc.) que no pas, donades les complexitats de la situació actual, anticipar vectors de futur. No obstant això, al llarg de l'article desenvolupa els que, a parer seu, són els principals riscos i reptes que afronta l'economia mundial actual: les tensions comercials, els impactes dels canvis tecnològics d'ampli abast, les pugnes geopolítiques, etc. Elements que, assenyala, estan desembocant en apel·lacions a un paper més actiu de les polítiques industrials i tecnològiques.

En el següent article, en **Josep Maria Arauzo-Carod** i la **Keli Araujo-Rocha** exploren la relació entre l'*offshoring* i la globalització. El document se centra específicament en com les diferents motivacions (costos laborals, infraestructures, entorn institucional, ...) configuren la geografia dels moviments de relocalització empresarial i conclou que la globalització i la deslocalització empresarial funcionen com a forces que es reforcen mútuament, configurant d'aquesta manera els sistemes de producció contemporanis i els resultats territorials a tot el món. Alhora, posen de manifest les implicacions significatives que aquesta relació recíproca té per a la política regional i la integració econòmica global.

El tercer article, escrit per l'**Eduardo Hernández**, és una aportació al debat sobre si la fragmentació espacial dels processos de producció vinculada al període d'hiperglobalització ha contribuït al desenvolupament econòmic dels territoris que participen en les cadenes de valor globals. Partint de la constatació que existeix una bibliografia abundant i reconeguda sobre aquesta contribució, el document subratlla els biaixos existents fins molt recentment, cobreix algunes de les últimes contribucions a la literatura que han millorat la comprensió de les cadenes de valor globals com a motors pel desenvolupament econòmic, i proposa vies per a investigacions futures.

Per la seva banda, la **Mariona Cardona** tracta un dels aspectes claus en el futur de l'economia mundial. Sosté que la necessària «transició verda» s'ha construït sobre una concepció estreta de la sostenibilitat, centrada sobretot en la descarbonització, mentre que els costos materials, ecològics i en matèria de drets humans associats a l'extractivisme continuen insuficientment integrats en la governança. L'anàlisi se centra en la governança dels minerals crítics i en diversos instruments normatius de la UE i conclou que una transició veritablement sostenible requereix redefinir la sostenibilitat més enllà del carboni, incorporant de manera estructural els límits ecològics, la justícia social i l'equitat global en la governança dels minerals.

A continuació, en **Carles Méndez** analitza la vinculació entre la globalització econòmica i la reducció de la pobresa a escala global de les darreres dècades. De la seva anàlisi extreu que l'obertura comercial, la integració en cadenes globals de valor i la inversió estrangera directa han contribuït de forma significativa a millorar les condicions materials de vida de milions de persones, especialment als països en desenvolupament. Els principals canals, a través dels quals identifica que la globalització ha afavorit la sortida de la pobresa, són el creixement econòmic, la creació d'ocupació i la difusió tecnològica associada a la integració productiva internacional. Així mateix, examina el paper de les condicions institucionals i del capital humà com a factors amplificadors dels efectes positius de la globalització sobre la reducció de la pobresa.

En el sisè article, l'**Iu Tusell** s'aproxima a l'organització i governança de la força de treball en les cadenes de subministrament contemporànies. Aquestes cadenes, que es configuren a través d'un conjunt d'agents i mecanismes de reclutament, tendeixen a generar relacions laborals marcades per fortes asimetries de poder, que limiten la capacitat de decisió i la mobilitat de les persones treballadores. En determinats sectors i contextos, aquestes relacions poden derivar en situacions d'explotació laboral i, en els casos més extrems, en formes d'esclavitud moderna. A partir d'aquesta anàlisi, l'article argumenta la necessitat de situar el treball al centre de la reflexió sobre les cadenes de subministrament globals per comprendre millor les implicacions socials del model productiu contemporani i els seus límits.

Finalment, en el darrer article del dossier, en **Juan Carlos Palacios** s'aproxima al polèmic debat sobre les desigualtats. A través d'un enfocament sistèmic-estructural, analitza la relació entre desigualtat i globalització. Conclou que les millores dels guanyadors i les pèrdues dels perdedors de la globalització, són degudes, essencialment, a l'asimètrica distribució del poder. Aquesta aproximació ajuda a entendre algunes de les aparents contradiccions que estem presentiant actualment en matèria de comerç internacional o a comprendre per què, molt probablement, la reversió parcial de la globalització no condueixi a una distribució de la renda menys desigual. Al contrari, l'autor pronostica que els nous arranjaments institucionals continuaran aprofundint les dinàmiques de concentració de renda i poder.

En síntesi, els articles que conformen aquest dossier aborden la globalització des de diferents angles complementaris, posant de manifest tant els seus mecanismes econòmics fonamentals com els seus límits i contradiccions. En conjunt, ofereixen una visió rica i matisada d'un fenomen central per entendre l'economia contemporània i els reptes que es plantegen en el futur immediat. Esperem que resulti d'interès pel lector.

Citació recomanada: MÉNDEZ-ORTEGA, Carles; PUIG GÓMEZ, Albert. «Globalització econòmica: reconfiguració i reptes». *Oikonomics* [en línia]. Maig 2026, núm. 26. ISSN 2339-9546. DOI: <https://doi.org/10.7238/o.n26.2608>



Carles Méndez-Ortega

cmendezor@uoc.edu

Universitat Oberta de Catalunya

Professor d'Economia als Estudis d'Economia i Empresa de la Universitat Oberta de Catalunya (UOC) i director del màster universitari d'Anàlisi Econòmica de la mateixa universitat. És doctor en Economia i la seva recerca se centra en la geografia econòmica i l'economia industrial, analitzant de manera integrada el desenvolupament territorial, amb especial atenció a les economies rurals, i els processos d'innovació i canvi tecnològic de les empreses, especialment en sectors intensius en coneixement. El seu treball estudia la interacció bidireccional entre territori i empresa: com el context territorial condiciona la capacitat innovadora i les estratègies productives, i com l'avenç tecnològic i industrial de les empreses impacta en l'estructura econòmica i els desequilibris territorials. Combina recerca empírica amb una clara vocació divulgativa.



Albert Puig Gómez

apuiggo@uoc.edu

Universitat Oberta de Catalunya

Professor de Política Econòmica i d'Economia Mundial als Estudis d'Economia i Empresa de la Universitat Oberta de Catalunya (UOC). Llicenciat en Ciències Econòmiques i doctor en Economia per la Universitat de Barcelona. Investiga i divulga sobre Economia Política de la Globalització, en especial sobre els efectes de les inversions estrangeres en les economies receptores i, més recentment, sobre els efectes productius de l'actual reconfiguració de la globalització.

Els textos publicats en aquesta revista estan subjectes –llevat que s'indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement 4.0 Internacional de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los, comunicar-los públicament i fer-ne obres derivades sempre que reconegueu els crèdits de les obres (autoria, nom de la revista, institució editora) de la manera especificada pels autors o per la revista. La llicència completa es pot consultar a <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ca>.



ODS



Dossier: «Globalització econòmica: reconfiguració i reptes» coordinat per Carles Méndez Ortega i Albert Puig Gómez

ANÀLISI DELS VECTORS DEL CANVI

Una nova globalització en una nova era

Joan Tugores Ques

Universitat de Barcelona

RESUM Semblen estar esgotant-se els qualificatius aplicables als actuals temps convulsos. El G20 s'ha referit a la «cascada de reptes i riscos», que estem afrontant «sense respir» (BIS), en un «món fracturat», «a la vora del precipici», en un entorn de «nova guerra freda» que, segons l'expressió de l'economista-cap de l'FMI, estarien donant lloc a una «nova era» (Gourinchas). Les friccions aranzelàries relançades el 2025 incideixen sobre tendències prèviament iniciades al mateix temps que catalitzen i acceleren nous escenaris. La conjunció de canvis tecnològics d'ampli abast, amb la intel·ligència artificial com a nou gran protagonista, interactuen amb pugnes geopolítiques d'abast, al mateix temps que les implicacions sobre la forma en què ha vingut funcionant la globalització en les últimes dècades continua en revisió. Les tensions internacionals es produeixen en paral·lel a friccions sociopolítiques a l'interior dels països, i amb apel·lacions a un paper més actiu de les polítiques industrials i tecnològiques i altres polítiques públiques. L'article analitza aquests grans vectors dels canvis en marxa, finalitzant amb algunes consideracions sobre el paper d'Europa i els escenaris i reptes de futur.

PARAULES CLAU *slowbalization*; tensions geopolítiques; polítiques industrials; tecnologia i IA

CHANGE VECTOR ANALYSIS

A new globalization in a new era

ABSTRACT *Qualifiers applicable to current seizure times seem to be running out. The G20 has referred to the "challenge and risk cascade" we are facing "constantly" (BIS), in a "fractured world", "on the brink of collapse", amid a "new cold war" environment, which, according to the IMF's chief economist, is giving rise to a "new era" (Gourinchas). Tariff tensions, relaunched in 2025, influence previously initiated trends while also catalyzing and accelerating new scenarios. The combination of extensive technological changes, with artificial intelligence emerging as a major player, interacts with broad geopolitical challenges, while the implications for how globalization has operated in recent decades remain under review. International tensions occur alongside sociopolitical frictions within countries, alongside calls for a more active role for industrial and technological policies and other public policies. The article discusses these major vectors of ongoing change, concluding with reflections on Europe's role, future scenarios, and challenges.*

KEYWORDS *slowbalization*; geopolitical tensions; industrial policies; technology-AI

Introducció

Sembla estar esgotant-se els qualificatius aplicables als actuals temps convulsos. El G20 s'ha referit a la «cascada de reptes i riscos», que estem afrontant «sense respir» (BIS), en un «món fracturat» (Rodrik), «a la vora del precipici» (World Economic Forum), en un entorn de «nova guerra freda» (Gopinath) que, en l'expressió de l'economista-cap de l'FMI estarien donant lloc a una «nova era» (Gourinchas).

Les friccions aranzelàries rellançades el 2025 incideixen sobre tendències ja prèviament iniciades al mateix temps que catalitzen i acceleren nous escenaris. La conjunció de canvis tecnològics d'ampli abast, amb la intel·ligència artificial com a nou gran protagonista, interactuen amb pugnes geopolítiques d'abast, al mateix temps que les implicacions sobre la forma en què ha vingut funcionant la globalització en les últimes dècades continua en revisió. Les tensions internacionals es produeixen en paral·lel a friccions sociopolítiques a l'interior de molts països, al mateix temps que sorgeixen nous models de negoci i guanyen pes les apel·lacions a un paper més actiu de les polítiques industrials i tecnològiques, connectades de vegades amb les preocupacions mediambientals.

Malgrat la profunda i disruptiva situació actual poden apuntar-se algunes referències històriques. A principis del segle XIX la (primera) revolució industrial va conduir a canvis profunds en els models productius i empresarials, amb reconfiguracions del poder econòmic i polític a escala internacional (amb l'ascens de les denominades economies industrialitzades o avançades, avui desafiades en la seva hegemonia) i a l'interior de les societats, donant lloc a debats sobre la conveniència (o no) de l'obertura comercial propiciada per les noves tecnologies de transport i comunicació. En les primeres dècades del segle XX, una altra onada d'innovacions no va poder superar les tensions geopolítiques que van donar lloc a dues guerres mundials (i a una Gran Depressió per mitjà) en un context de polarització social i política, i en un context en què l'ascens a l'hegemonia dels Estats Units i subsegüent declivi de la Gran Bretanya va conduir al denominat «parany de Kindleberger» segons el qual la potència en ascens no assumeix responsabilitats de lideratge mentre que la que està en declivi tampoc pot ja garantir el sistema que havia liderat.

La tecnologia i la geopolítica conformen així vectors essencials per a l'anàlisi de les dimensions econòmiques i empresarials (Baldwin-Ruta, 2025). En aquest text resumim els impactes dels canvis tecnològics (epígraf 1), les seves interaccions amb les pugnes geopolítiques (epígraf 2), per examinar com tot això ve afectat a les dinàmiques de la globalització (epígraf 3) i les noves exigències sobre les polítiques públiques (epígraf 4). Unes consideracions sobre els reptes de tot això per a Europa es discuteixen en l'epígraf 5 abans de finalitzar amb unes consideracions sobre possibles escenaris de futur (epígraf 6).

1. Canvis tecnològics i dinàmiques globals

Els avenços tecnològics en producció, transport i comunicacions han marcat l'evolució dels models de negoci i dels mercats rellevants. La primera revolució industrial va llançar les «factories» que aprofitaven els guanys d'eficiència de la divisió del treball. Els ferrocarrils, els vaixells de vapor, etc. van permetre arribar amb més facilitat a mercats més amplis que permetien aprofitar aquests beneficis de l'especialització, dins dels països i entre ells. A la fi del segle XX els mitjans de transport i comunicacions havien fet el món «més petit» propiciant l'eclosió de la globalització tradicional: els contenidors van fer més ràpid i barat el transport de mercaderies al mateix temps que les tecnologies de la informació i comunicació facilitaven el funcionament de les cadenes globals de valor en què cada vegada més empreses organitzaven els seus processos i productes a escala multinacional, amb un protagonisme creixent de les denominades «economies emergents» que van anar passant de ser (només) localitzacions eficients a ser segments amb cada vegada més valor afegit dels processos productius a ser finalment territoris d'un creixent poder econòmic i polític.

Aquestes dinàmiques globals facilitades per la tecnologia s'han vist «modulades» per alguns «efectes col·laterals» que han generat recels i eventuais retrocessos. D'una banda, les friccions socials derivades de les percepcions que els guanys de la globalització no s'estaven repartint de forma raonablement equitativa. D'altra banda, les economies emergents anaven guanyant pes amb el seu paper creixent en l'economia global, deixant de conformar-se amb posicions subordinades de «centres de producció» per plantejar posicions més rellevants. Els plantejaments de la Xina han anat sent cada vegada més explícits sobre aquest aspecte, amb el document oficial de 2015 *Made in China* com a una fita,

generant recels en les «economies avançades» i singularment als Estats Units. Addicionalment, alguns canvis tecnològics com ara la robotització van obrir la via a retornar la producció a països avançats (*reshoring* després de la inicial onada d'*offshoring*), i els problemes d'alguns subministraments accentuats per la pandèmia van portar a plantejar la conveniència que estiguessin disponibles de mode més pròxim (*nearshoring*) o, amb l'ascens de tensions geopolítiques en els darrers anys, a països més «de confiança» (*friendshoring*, *alliedshoring*).

En el recent context d'incerteses derivades de l'escalada aranzelària llançada pels Estats Units el 2025 i les seves repercussions, les anàlisis dels organismes internacionals constaten ara com ara una certa «resiliència» o «adaptabilitat» amb efectes sobre l'activitat i el comerç menys negatius dels inicialment previstos (OCDE, 2025; Banc Mundial, 2026; Nacions Unides, 2026; FMI, 2026) i que en bona part s'atribueixen a factors que tenen a veure amb la tecnologia. D'una banda, l'avenç dels serveis, especialment els que es presten digitalment, que estaria compensant el relatiu estancament del comerç en mercaderies. I, d'altra banda, la relançada activitat de sectors relacionats amb la intel·ligència artificial, que es presenten en aquestes anàlisis com un dels principals àmbits de dinamisme –en producció i comerç– disparant els debats sobre la solidesa de la seva continuïtat o els riscos d'una eventual «bombolla tecnològica» (inclòs el risc en els mercats financers). L'anàlisi de l'Organització Mundial de Comerç (WTO, 2025) sobre les implicacions de la IA sobre el comerç i la producció mundials és un delicat equilibri entre l'«optimisme tecnològic» i els recels sobre les tensions que poden derivar-se d'asimetries, tant entre països com a l'interior d'aquests; aspectes que caldrà seguir amb atenció.

2. Economia i geopolítica de la globalització

Una implicació immediata del paper central de les innovacions científiques i tecnològiques és que liderar-les es converteix en un element crucial en les pugnes per l'hegemonia econòmica i geopolítica. Els estudis històrics mostren com les denominades «economies avançades» van ascendir a aquesta posició gràcies a l'adopció dels grans guanys d'eficiència i productivitat derivades de la revolució industrial (la denominació d'«economies industrialitzades» és explícita) desplaçant la Xina i l'Índia que, fins finals del segle XVIII, tenien posicions molt rellevants, que van anar perdent durant el segle XIX i bona part del segle XX. El ja citat plantejament del programa *Made in China 2025* apunta a recuperar per part d'aquest país el lideratge mundial per la mateixa via per la qual el va perdre fa dos segles: la de la innovació científic-tecnològica, plantejant una sèrie d'àmbits estratègics en els quals arribar a posicions de lideratge de cara a 2025-2030. Les respostes dels Estats Units per dificultar aquesta estratègia són molt diverses, incloent-hi sancions, limitacions a la transferència de components estratègics (com ara els xips d'última generació) o les mesures proteccionistes aranzelàries més crues.

En aquesta línia de confrontació geopolítica s'inclou el paper clarament a l'alça de les «polítiques industrials i tecnològiques», especialment per part de les grans potències, però també per part dels actors que aspiren a millorar el seu posicionament en el tauler econòmic i geopolític mundial, inclosos l'Índia, Corea i la Unió Europea. Una altra implicació directa de les creixents tensions geoestratègiques és la revaloració del paper de les consideracions de seguretat, addicionalment a les d'eficiència. Ja no basta comptar amb proveïdors externs barats sinó que passa a primer pla que els subministraments contractats siguin segurs, sense (massa) riscos d'incompliment per raons de rivalitats o sancions geopolítiques que originin fragilitats. Els casos han estat freqüents en els últims temps, des dels problemes de proveïment d'equips sanitaris en la pandèmia o als «colls d'ampolla» en el cas dels microxips i altres components, les sancions comercials aplicades a Rússia des de la invasió d'Ucraïna o els repetits episodis de restriccions de vendes per part dels Estats Units (i els seus aliats) de microxips d'última generació a la Xina, per tractar de frenar el seu avenç en IA i altres àmbits, contrapartida de restriccions per part del gegant asiàtic en el subministrament a Occident de minerals estratègics, incloses les «terres rares», essencials per a productes de tecnologia avançada, civil i militar, en usos industrials, maquinària de precisió, equipaments mèdics o productes mediambientalment més sostenibles (vehicles elèctrics, plaques fotovoltaïques, etc.). En tot cas les dimensions de «resiliència» i «de-risking» guanyen pes en les estratègies d'empreses, societats i països. Un canvi de fons és que les interdependències que va anar aprofundint la globalització i que es consideraven mostres d'interessos compartits que afavorien la cooperació adquireixen ara la faceta de dependències que poden ser utilitzades com a «armes» per pressionar a rivals, reduint o suprimint subministraments. Fins i tot la directora general de l'OMC s'ha referit al fet que les interdependències que articulen l'economia global no haurien de derivar en «sobredependències».

3. De la hiperglobalització a la *slowbalization*

Com ja s'ha indicat, els factors tecnològics han facilitat els accessos a mercats amplis, la qual cosa es va veure complementada en diversos moments amb polítiques més favorables a la inserció en l'economia mundial. Aquesta conjunció va propiciar des de finals del segle XX una globalització que semblava imparable en elevar els indicadors d'obertura; la «hiperglobalització». I com també s'ha comentat, per raons internes i per les friccions geopolítiques, en els últims temps s'han accentuat els recels i s'han produït alguns retrocessos, donant lloc al fet que des de la crisi financera es parli d'una *slowbalization*, que tindria el seu reflex en un creixement més lent, estancament o fins i tot lleuger retrocés (però mantenint-se a alt nivell) d'indicadors com ara el grau d'obertura comercial o el pes del comerç a través de cadenes globals de valor.

Les èpoques de crisi o lent creixement són, històricament, més propenses a temptacions proteccionistes, com va evidenciar la Gran Depressió en els anys 1930. La primera cimera del G20 amb el format actual, el novembre de 2008, va explicitar la voluntat de no repetir els errors d'aquella època, però malgrat això, l'ascens del «proteccionisme de baixa intensitat» (o «murky protectionism») amb diverses mesures que, *de facto*, discriminaven entre productors nacionals i estrangers, està documentat des de 2009, inicialment no-aranzelàries, però que des de 2018 van usar també aquest clàssic instrument amb les mesures adoptades per la primera Administració Trump i les respostes de la Xina. Les mesures de «política industrial» de diversos països –com les disposicions de la Inflation Reduction Act de 2022 dels Estats Units– incloïen subsidis condicionats a utilitzar materials o components nacionals o de producció nacional que conduïen a distorsions en l'assignació de recursos i a represàlies i/o recursos davant l'OMC/WTO. La revalorada preocupació per la seguretat en els subministraments accentuava les mesures de *friendshoring* en què les consideracions purament econòmiques passaven a un segon pla, donant lloc a «fragmentacions» en les xarxes de subministraments i fluxos comercials.

El 2025 el «bazooka» –o «cop de destrall»– aranzelari llançat per l'Administració Trump ha complicat el panorama, amb uns plantejaments inicials unilaterals dràstics (Liberation Day, 2 d'abril) que amb el transcurs dels mesos s'han anat modulant en funció de negociacions bilaterals dels Estats Units amb cada país o àrea. A la fi de 2025 les projeccions del BCE incloïen una estimació del «tipus aranzelari efectiu» aplicat pels Estats Units a les exportacions europees del 12,1 %, mentre que per al conjunt del comerç mundial cap als Estats Units es xifrava en un 18,6 %. L'Administració Trump ha tractat de justificar els aranzels com a via de «compensar» els beneficis que suposava mantenir obert el gran mercat americà per a exportadors de tot el món, encara que del càlcul dels «aranzels recíprocs» anunciats l'abril es despenia clarament que tractaven de reduir els dèficits bilaterals dels Estats Units amb cada país. Cal recordar que en les negociacions de Bretton Woods, el 1944, va haver-hi propostes com ara la de Keynes, d'establir mecanismes de correcció de desequilibris exteriors que impliquessin ajustos simètrics entre països amb dèficit exterior i països amb superàvit, però els Estats Units no les va acceptar, des de la seva posició llavors de superàvit: els ajustos van quedar en l'haver dels deutors (amb mesures sovint doloroses). Força dècades més tard, els Estats Units s'ha convertit en el país amb el dèficit comercial més gran del món i, malgrat el privilegiat instrument de poder finançar-lo amb dòlars, la situació s'ha anat fent políticament i econòmicament delicada.

Enfront d'aquests retrocessos cal apuntar el paper creixent de la «resiliència», de les vies d'adaptació a unes realitats cada vegada més complexes. La cerca de clients o proveïdors alternatius davant riscos de sancions o restriccions geoestratègiques s'ha convertit en un aspecte crucial de les estratègies empresarials. Es tracta d'una pràctica generalitzada, amb alguns casos que han rebut especial atenció, com el cas dels «països connectors» (el Vietnam i Mèxic han estat especialment estudiats) que, davant la reducció dels fluxos directes entre la Xina i els Estats Units, s'han convertit en vèrtexs d'un comerç triangular amb les grans potències en pugna. Així mateix, s'ha documentat el paral·lelisme entre el descens del comerç directe entre països de la UE i Rússia i l'ascens dels fluxos comercials des de la UE a països de l'Àsia central, amb pocs dubtes de quin era el destí final d'aquestes exportacions. Els amants dels clàssics recorden l'exemple citat per David Ricardo sobre com en ple bloqueig napoleònic del comerç a Anglaterra quan les necessitats financeres de França el requerien es noliejaven embarcacions cap a aquest país. O el 1776 Adam Smith es feia ressò, en el marc de les seves crítiques al mercantilisme/proteccionisme de l'època, de com Holanda treia partit de les restriccions comercials directes entre Anglaterra i França, actuant de vèrtex d'un altre comerç triangular. I, per descomptat, en els casos de comerç en serveis que es presten digitalment, la utilització de «seus», principalment per motius fiscals, diferents de les d'efectiva utilització final dels serveis, està donant lloc a tota mena de polèmiques i alguna iniciativa com ara BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) impulsada per l'OCDE encara que l'Administració Trump el 2025 ha diluït el seu suport.

4. Pressions sobre les polítiques públiques

Les polítiques macroeconòmiques van respondre de manera expansiva a la crisi de 2008 i a la pandèmia el 2020. Els dèficits públics es finançaven amb deute, i inicialment els baixos tipus d'interès derivats de les polítiques monetàries s'utilitzaven per relativitzar la «càrrega financera» de l'endeutament públic a l'alça. Però les pujades de tipus per afrontar el repunt de la inflació des de 2021-2022 van obligar a replantejar-se aquesta interpretació «benigna» per haver d'assumir la necessitat d'una «consolidació/normalització» dels comptes públics, entre altres raons per recuperar marge de maniobra davant futurs xocs. Però els avenços en aquesta línia són més difícils de l'esperat, convertint-se els dèficits en «semipermanents» (segons l'expressió d'Eichengreen) enfront del pes decreixent de factors que reclamen recursos públics. D'una banda, els costos derivats de l'envelliment de les poblacions de moltes economies avançades (però també de la Xina) impliquen més despeses en pensions i en assistència sanitària. D'altra banda, a les ja esmentades apostes per les polítiques industrials i tecnològiques se'ls afegeixen les derivades de pressions per realitzar més despesa en defensa, enfront de les tensions creixents en diversos escenaris globals. Les polítiques mediambientals requereixen també finançament. Tractar d'«alliberar» recursos amb revisions a la baixa de l'estat del benestar es troba –com ja s'ha vist en alguns països europeus– amb dificultats sociopolítiques importants. Resoldre el puzzle fiscal es converteix cada vegada en un assumpte més delicat. Una derivada, accentuada el 2026, és la pressió de l'Administració Trump per «condicionar» les decisions de política monetària de la Reserva Federal, tractant d'accelerar unes reduccions en els tipus d'interès que facin més barat el finançament de l'endeutament públic. L'atac a la independència dels bancs centrals, que s'ha considerat un actiu rellevant en el control de la inflació, tindrà el 2026 un nou episodi amb la designació del nou candidat a presidir la Reserva Federal.

Així mateix, el finançament del deute dels Estats Units interactua amb el debat sobre el paper de les criptomonedes. Més enllà d'altres consideracions sobre l'ascens d'aquests nous instruments monetaris (incloses les monedes digitals d'alguns bancs centrals, CBDC, amb el projecte d'euro digital inclòs) i de la pretensió explicitada per la Xina de tractar d'ascendir en presència amb l'E-iuan, la resposta dels Estats Units ha estat l'aprovació el 2025 de la llei GENIUS que dota d'un estatus especial a algunes *stablecoins*, en principi privades, però que tot i així assumeixen el compromís de garantir amb actius segurs, especialment títols de deute públic USA, les seves emissions de *criptos*, generant així una demanda addicional d'aquests títols. Les eventuais implicacions a mitjà termini sobre l'estabilitat financera d'aquestes formulacions es combinen amb el seguiment de les pugnes per l'hegemonia monetària entre el dòlar i la resta de propostes.

Més enllà de les polítiques macroeconòmiques, hi ha altres àmbits en què les noves realitats plantegen nous requisits. Ja s'ha esmentat el paper protagonista de les «polítiques industrials i tecnològiques» (sobre les expectatives i riscos de les polítiques industrials recents veieu Tugores, 2025). Cal afegir així mateix la presència d'objectius i compromisos mediambientals, amb moltes connexions amb les citades mesures industrials. I així mateix, les implicacions de les dinàmiques globals sobre aspectes socials, entre ells les desigualtats, rep atenció, entre altres raons per tractar de contenir el malestar social derivat de la percepció d'un «repartiment asimètric» dels dividends de la globalització. Les referències a la «inclusivitat» s'han fet més freqüents i l'eclosió de la IA accentua la importància d'aquests aspectes.

5. Reptes per a Europa

Les tendències apuntades en els epígrafs anteriors –ràpid i profund canvi tecnològic, accentuació de les tensions geopolítiques, incerteses sobre el marc comercial internacional– incideixen de manera especial sobre la Unió Europea. Els indicadors de pèrdua de posicions de competitivitat en aspectes tan crucials com ara productivitat i innovació, el seu paper reduït enfront de la pugna entre colossos, incideixen en els debats sobre com gestionar un inconclus procés d'integració que ha d'afrontar nous reptes.

Els missatges dels Informes Letta i Draghi publicats el 2024 són clars. Europa hauria d'aprofundir en l'aprofitament del potencial del seu Mercat Interior, teòricament un «mercat únic» però llastrat per nombroses regulacions i distorsions que malmeten la seva efectivitat. I així mateix hauria d'evitar continuar lliscant vers la irrelevància (l'Informe Draghi és cruament explícit sobre aquest tema) reaccionant amb mesures de relançament de la innovació, la productivitat

i la competitivitat. És important la insistència a millorar en posicionaments competitiu no sols no és contradictori amb l'ideal europeu de dimensió social (estat del benestar) sinó que constitueix una base sòlida per poder continuar finançant-ho. Introduir de forma més realista consideracions de seguretat –incloses les d'aprovisionament energètic i de matèries primeres crítiques o components essencials com ara els microxips– o articular equilibris més eficients entre mesures industrials i mediambientals, són alguns «deures» per a Europa. Les referències al «de-risking» i l'«autonomia estratègica» han d'anar traduint-se en mesures efectives (Comissió Europea, 2025a), superant el que fins ara podria considerar-se una certa ingenuïtat (Sapir *et al.* 2025). Addicionalment, cal assenyalar que des de la perspectiva financera, en els últims anys l'eurozona presenta una «capacitat de finançament» fins i tot superior a la de la Xina (FMI, 2025) però que fins ara la canalització de l'estalvi europeu vers la inversió europea no és prou eficient, derivant-se el potencial europeu a altres àmbits. Les propostes d'«Unió d'Estalvis i Inversions» (Comissió Europea, 2025b) apunten opcions sobre aquest tema.

Les tensions aranzelàries des de 2025 accentuen la importància d'adequades respostes europees. Diverses anàlisis assenyalen que un millor aprofitament del potencial del mercat intern europeu podria compensar amb escreix les dificultats d'accés al mercat dels Estats Units derivada dels aranzels. Draghi ha quantificat com les traves que subsisteixen a l'interior de la UE equivalen a uns «aranzels implícits» (Bernasconi *et al.*, 2026) bastant superiors als que aplica els Estats Units, i Lagarde ofereix la dada que un augment del 2 % en el comerç intra-UE ja compensaria la reducció del comerç UE-EUA. I, per descomptat, cal insistir que les tensions comercials i geopolítiques són un incentiu addicional a diversificar els fluxos comercials i inversors.

6. Consideracions finals: escenaris de futur

Les complexitats de la situació converteixen en arriscat (gairebé heroic) tractar d'anticipar vectors de futur. És més fàcil descriure el retrocés/abandonament de les regles teòricament aplicables en anteriors dècades –multilateralisme, hiperglobalització, «ordre internacional liberal»...ara transformat en «desordre»– que caracteritzar els escenaris a curt i mitjà termini. És més fàcil, com fan els Informes dels organismes internacionals publicats les primeres setmanes de 2026, constatar que tot i els xocs de 2025 l'economia mundial ha estat més resilient del que molts esperaven o temien. Unes posicions posen l'accent en la ruptura de les «velles regles» per part de les dues grans potències que pugnen per l'hegemonia, amb diverses alternatives en funció de si la resta de països/àrees caiguen en dinàmiques de fragmentació, «orbitant» entorn d'alguna d'elles. Unes altres plantegen l'esperança que una massa crítica rellevant de països/àrees –amb un eventual paper destacat de la UE– es «resisteixin» a les pressions de les dues grans potències i mantinguin oberts canals comercials i d'altres tipus, més enllà de les pugnes per l'hegemonia. Les apel·lacions de l'OMC/WTO a una eventual «reglobalització» resulta molt inconcreta i, per ara, poc realista.

El que està en joc és si la deriva dels esdeveniments condueix a oblidar el tradicional enfocament dels economistes sobre el comerç com un «joc de suma positiva» en què tots els participants poden sortir guanyant, per caure en el plantejament alternatiu de «joc de suma zero» en què una part només pot sortir guanyant si una altra perd, la qual cosa condueix a situacions més agressives en què es busquen justificacions/coartades dels perjudicis en termes de comportaments deslleials, distorsions injustes, etc., i que condueixen a represàlies. La història tendeix a mostrar que aquests plantejaments deriven en «jocs de suma negativa» amb perjudicis per a tots.

Una formulació idealista –ingènua?– planteja l'escenari de «limitar l'abast dels desacords», constatant àmbits d'interessos compartits com els relacionats amb els «béns públics globals» (salut global, medi ambient, estabilitat financera...). Encara que el terme «cooperació» apareix citat 24 vegades a la Declaració final del G20 de novembre de 2025 (i «multilateralisme» en 11 ocasions), la percepció difícil d'eludir és que les tensions geopolítiques dificulten aquesta cooperació quan, pel pes creixent d'aquests «béns públics globals» més important seria.

Referències bibliogràfiques

- BALDWIN, Richard; RUTA, Michele (2025, juliol). «The state of Globalisation: A new eBook». *CEPR* [en línia]. Disponible a: <https://cepr.org/voxeu/columns/state-globalisation-new-ebook>
- BERNASCONI, Roberto *et al.* (2026, gener). «What is the untapped potential of the EU Single Market?». *European Central Bank* [en línia]. Disponible a: https://www.ecb.europa.eu/press/economic-bulletin/articles/2026/html/ecb.ebart202508_01~2e71d52829.en.html
- COMISSIÓ EUROPEA (2025a, desembre). «New measures to secure raw materials and strengthen the EU's economic security». *European Commission* [en línia]. Disponible a: https://commission.europa.eu/news-and-media/news/new-measures-secure-raw-materials-and-strengthen-eus-economic-security-2025-12-03_en
- COMISSIÓ EUROPEA (2025b, desembre). «Savings and investments union». *European Commission* [en línia]. Disponible a: https://finance.ec.europa.eu/regulation-and-supervision/savings-and-investments-union_en
- DRAGHI, Mario (2024, setembre). «The Draghi report on EU competitiveness. The future of European Competitiveness: Report by Mario Draghi». *European Commission* [en línia]. Disponible a: https://commission.europa.eu/topics/competitiveness/draghi-report_en
- FMI (2025, juliol). «External Sector Report. Global Imbalances in a Shifting World». *International Monetary Fund* [en línia]. Disponible a: <https://www.imf.org/en/publications/esr/issues/2025/07/22/external-sector-report-2025>
- FMI (2026, gener). «World Economic Outlook update. Global Economy: Steady Amid Divergent Forces». *International Monetary Fund* [en línia]. Disponible a: <https://www.imf.org/en/publications/weo/issues/2026/01/19/world-economic-outlook-update-january-2026>
- NACIONS UNIDES (2026, gener). «World Economic Situation and Prospects». *United Nations* [en línia]. Disponible a: <https://policy.desa.un.org/themes/macroeconomic-analysis/world-economic-situation-and-prospects-2026>
- OECD (2025, desembre). «OECD Economic Outlook, Volume 2025 Issue 2. Resilient Growth but with Increasing Fragilities». *OECD* [en línia]. Disponible a: https://www.oecd.org/en/publications/oecd-economic-outlook-volume-2025-issue-2_9f653ca1-en.html
- SAPIR, André; KIRKEGAARD, Jacob; ZETTELMEYER, Jeromin (2025, setembre). *Geopolitical shifts and their economic impact on Europe*. Bruegel Report [en línia]. Disponible a: https://www.bruegel.org/sites/default/files/2025-09/Report%2001%202025_1.pdf
- TUGORES, Joan (2025, novembre). «Polítiques industrials i competitivitat: economia i geopolítica». *Revista Econòmica de Catalunya*, núm. 92 [en línia]. Disponible a: <https://coleccionistas.cat/Canals/Ficha.aspx?IdMenu=1e333773-ef9d-4d24-a878-86732e3a51dd&Cod=7731fb63-e969-4111-bd5b-99a2e8154ca8&Idioma=ca-ES>
- WTO (2025). «World Trade Report 2025: Making trade and AI work together to the benefit of all». *World Trade Organization* [en línia]. Disponible a: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr25_e.htm
- WORLD BANK (2026, gener). *Global Economic Prospects*. World Bank Group [en línia]. Disponible a: <https://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects>
- WORLD ECONOMIC FORUM (2026). *Global Risks Report 2026*. World Economic Forum [en línia]. Disponible a: <https://www.weforum.org/publications/global-risks-report-2026/>

Citació recomanada: TUGORES QUES, Joan. «Una nova globalització en una nova era». *Oikonomics* [en línia]. Maig 2026, núm. 26. ISSN 2339-9546. DOI: <https://doi.org/10.7238/o.n26.2605>



Joan Tugores Ques

jtugores@ub.edu

Catedràtic emèrit d'Economia de la Universitat de Barcelona

Nascut a Palma (1953), llicenciat en Dret i en Ciències Econòmiques (1975). Doctor en Ciències Econòmiques (1980). Catedràtic d'Economia des de 1986, entre altres càrrecs ha estat degà de la Facultat de Ciències Econòmiques i Empresariales (1990-1994) i rector de la UB (2001-2005). President del Comitè de Normativa i Ètica Professional del CEC (2000-2001). Col·legiat de Mèrit del CEC (2018). Especialista en economia internacional i temes de globalització.

Els textos publicats en aquesta revista estan subjectes –llevat que s'indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement 4.0 Internacional de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los, comunicar-los públicament i fer-ne obres derivades sempre que reconegueu els crèdits de les obres (autoria, nom de la revista, institució editora) de la manera especificada pels autors o per la revista. La llicència completa es pot consultar a <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ca>.



ODS



Dossier: «Economic globalization: reconfiguration and challenges» coordinated by Carles Méndez Ortega and Albert Puig Gómez

THE PHENOMENON OF OFFSHORING

Offshoring in a globalized world: how firm mobility and globalization reinforce each other

Josep-Maria Arauzo-Carod

Universitat Rovira i Virgili (ECO-SOS & IU-RESCAT)

Keli Araujo-Rocha

Universitat Rovira i Virgili (ECO-SOS & IU-RESCAT)

ABSTRACT This paper examines the reciprocal relationship between offshoring, also known as firm relocation (both national and international), and globalization. While globalization is often viewed as a driver for offshoring and regional relocations, the movement of firms across regions and borders also influences and shapes the globalization process itself. The paper provides descriptive, evidence-based insights relevant for policymakers, regional development authorities and business leaders. We focus on how different motivations (such as labour costs, infrastructure and institutional conditions) shape the geography of firm movements. Ultimately, the paper highlights how both offshoring and globalization are mutually reinforcing, with significant implications for regional policy and worldwide economic integration.

KEYWORDS relocation; offshoring; backshoring; globalization

EL FENOMEN DE LA DESLOCALITZACIÓ

Deslocalització en un món globalitzat: com la mobilitat de les empreses i la globalització es reforcen entre si

RESUM Aquest document examina la relació recíproca entre la deslocalització (offshoring), també coneguda com a relocalització empresarial (tant nacional com internacional) i la globalització. Si bé la globalització sovint es considera un impulsor de la deslocalització i les reubicacions regionals, el moviment d'empreses a través de regions i fronteres també influeix i dona forma al procés de globalització en si mateix. El document proporciona informació descriptiva i basada en evidència rellevant per als legisladors, les autoritats regionals de desenvolupament i els líders empresarials. Ens centrem en com diferents motivacions (com ara els costos laborals, la infraestructura i les condicions institucionals) donen forma a la geografia dels moviments de les empreses. En última instància, l'article destaca com tant la deslocalització com la globalització s'estan reforçant mútuament, amb implicacions significatives per a la política regional i la integració econòmica mundial.

PARAULES CLAU deslocalització; backshoring; offshoring; relocalització; globalització

Introduction

Firm relocation is not a new phenomenon, but it has gained prominence as globalization intensified from the 1980s onward. Although international firm relocation can exist without globalization, the other way round is not possible. Nowadays, firms are increasingly mobile both within and across national borders, and decisions about where to settle can be easily reversed if a cheaper, better-connected venue emerges. All these processes increase uncertainty about future economic geography, as territorial development and policy design depend heavily on firms' decisions about where to locate their operations.

That mobility was also favoured by the post-pandemic rethinking of supply chains, which were significantly affected by mandatory lockdowns in the weeks immediately after the Chinese authorities closed their borders and isolated China from the rest of the world, following the pandemic's spread in the Wuhan market in March 2020. The combination of increasingly mobile firms and lockdowns elsewhere generated huge distortions in global value chains (GVCs), which had to quickly find innovative solutions to replace suppliers that had disappeared. Some months after Wuhan's events, firms were (potentially) able to return to pre-COVID supply chains, but by then the world had changed, and offshoring and backshoring had become increasingly relevant as strategic relocations were recognized as important sources of competitiveness.

Now, competition conditions have shifted worldwide, and firms continuously evaluate alternative locations for their suppliers, products and processes. Consequently, uncertainty about the future evolution of territories has exploded, and the strategic design of future conditions for competitiveness has become increasingly complex. Meanwhile, globalization has evolved in opposite directions, as world conditions have changed, and now goes back and forth depending on government decisions on tariffs and trade barriers.

1. Conceptual background

Firm relocation means moving business activities to new locations. Firms do this to cut costs, reposition strategically, adapt to technological changes or respond to new rules (Mitze & Kreutzer, 2023; Lee, 2022). Sometimes they stay domestic – shifting from North Carolina to Texas for lower taxes or better business climate (Olney & Pozzoli, 2021; Pan *et al.*, 2020). Domestic moves feel safer as firms keep their local connections (Erhardt & Haenni, 2022). But international moves (i.e., offshoring) seek cheaper labour abroad, specialized skills or positions in global supply chains (Kim, 2022; Feng & Wu, 2022). Offshoring often precedes later configurations, such as reshoring or moving to a third country, as firms adjust to technological change, Industry 4.0 adoption and evolving policy environments (Barbieri *et al.*, 2022). These decisions affect innovation and performance differently depending on the destination and firm size (Mitze & Kreutzer, 2023).

On the other hand, globalization refers to countries becoming economically interconnected through increased trade, cross-border production, and the free flow of money, workers and ideas. Trade deals reduce tariffs and open markets, forcing firms to compete globally thus reshuffling local jobs and regions (Helms, 2024; Ezcurra & Del Villar, 2021). Technology spreads fast too – the internet and ICT development boost productivity and allow even small countries to participate in global markets (Onuogu *et al.*, 2024). This breaks production into pieces scattered worldwide based on where labour or skills are most competitive (Blázquez *et al.*, 2023). Digital services intensify it, creating new online trade channels. Mobile capital ties everyone together but also spreads financial shocks globally (Akinyemi, 2025).

Globalization directly influences relocation. Open markets intensify competition – firms cut costs by relocating factories to lower-cost labour markets (Helms, 2024; Ezcurra & Del Villar, 2021). As globalization accelerates capital mobility and deepens cross-border economic integration, foreign investment flows and trade openness create incentives for firms to shift activities towards regions with more favourable labour costs, regulatory frameworks, or fiscal conditions – supporting both national relocation and offshoring (Onuogu *et al.*, 2024). At the same time, technological diffusion and digitalization reduce coordination costs and enable the fragmentation of global value chains, making it more efficient to distribute production stages across multiple locations (Blázquez *et al.*, 2023). Wage competition also increases, as shortages of high-skilled workers in wealthy countries drive firms to seek engineers in Bangalore or operators in Mexico (Jayadevan *et al.*, 2025).

2. Some empirical insights on firm relocation

Firms' mobility across geographical areas has existed throughout history, but this process depends heavily on the institutional context, as decisions are made within a regulatory framework that either facilitates or hinders it. In this regard, mobility within national borders has generally been easier than across them, since regulations tend to vary less within the same institutional framework. Therefore, firms have always moved when their growth was limited by a lack of space for future capacity expansions, typically from city centres to the outskirts, where they could even benefit from lower production costs, although access to knowledge creation and skilled labour was also reduced. International relocations (offshoring) are more recent, but they also have a long history, as firms moved abroad for many centuries, driven by the search for new markets and raw materials.

Initially, offshoring was mainly about manufacturing activities, but as global competition intensified, the strategy was extended to service activities, including those previously considered "immune" to this mobility, such as R&D-intensive ones (Metters & Verma, 2008). During the 1980s, offshoring was mainly driven by push factors such as higher wages, excessive bureaucracy and environmental regulations in origin countries, but in the 1990s, new pull factors emerged in destination countries, including access to growing markets, FDI-supportive policies and a more skilled workforce, among others (Joubioux & Vanpoucke, 2016).

Offshoring not only involves relocating jobs and economic activities to other countries, but also entails relevant structural transformations (e.g., segmentation of value chains) and strategic shifts at the firm level (including the outsourcing of previously internal functions). Advances in information and communication technologies have enabled value chains to expand globally and to then become GVCs. As a result, offshoring has evolved beyond low-skilled manufacturing tasks to encompass complex knowledge-intensive services, reshaping traditional national value chains while allowing new countries (i.e., less developed and emerging countries) to enter global production networks at lower stages. Consequently, developing economies now account for a substantial share of employment within GVCs.

After decades of important offshoring movements from developed countries to less-developed ones, some of the advantages of the latter in attracting (and keeping) economic activity have vanished, leading to the emergence of reshoring, consisting of initially offshored activities going back to the countries of origin (Piatanesi & Arauzo-Carod, 2019), both for manufacturing and service activities (Albertoni *et al.*, 2017). Although offshoring has enabled many firms to enhance their productivity, recent evidence suggests that its benefits have often been overestimated. This optimism largely stemmed from firms focusing on the expected gains from relocation while underestimating or disregarding the full range of associated costs, including rising unit labour costs in destination countries.

In addition, offshored firms operating in less developed economies have encountered further constraints, such as limited flexibility in serving home-country markets and difficulties maintaining quality standards for products that require highly skilled labour. Moreover, while offshoring can contribute to higher domestic welfare, this outcome depends critically on effective intra-firm communication systems that allow knowledge generated abroad to be efficiently transferred back to the parent firm, which is not always the case.

To address these limitations, some firms have begun relocating their production facilities (Fratocchi *et al.*, 2014). This process, known as reshoring, includes two main options: returning to their original geographic areas (backshoring) or moving close to them (nearshoring). These strategies do not suggest that globalization is becoming less important for these firms, but rather that they are managing their activities in global markets differently—aiming to locate closer to their main (historical) markets, while still serving their (new) growing ones.

Some of these reshoring movements are driven by firms' strategies to maximise profits, but others are also prompted by Western governments that have made (re)manufacturing a key priority. Currently, governments, such as the US administration, are making substantial efforts to shift manufacturing from China and Mexico back to the US, aiming to counter previous offshoring strategies by American firms. However, these efforts are not new, as there is substantial evidence of similar policies in the past, such as those implemented by previous US administrations like Barack Obama's between 2009 and 2017 (Obama, 2012), as well as by many European governments, including the UK, France, Italy, and the EU Commission, with its "Renaissance of Industry for a Sustainable Europe Strategy" included in the Europe 2020 Programme, which sought to increase the share of manufacturing in EU GDP, partly by bringing back activities that had previously been offshored.

3. Globalization and relocation

Globalization and relocation clearly affect each other, but not in a simple way. Globalization reshapes the economic, technological and institutional context in which firms operate, prompting relocation as a strategic response. Meanwhile, relocation becomes more common and further reinforces globalization by extending production and knowledge networks across borders.

As global integration deepens, barriers to the movement of people, goods, services and information tend to diminish, leading to more frequent cross-border exchanges and greater economic interdependence (Helms, 2024; Ezcurra & Del Villar, 2021). In this more fluid environment, firms gain access to new labour markets and more specialized workers, relying on logistics and digital systems to coordinate activities across multiple locations (Bhattacharya, 2024; Onuogu *et al.*, 2024).

Traditional explanations of relocation typically highlight a combination of push and pull factors. These include variations in labour costs, regulatory environments, tax incentives, infrastructure and access to finance (Jayadevan *et al.*, 2025). In practice, a firm might decide to move part of its production to a country with lower wages but good transport connections, or transfer service activities to an area offering tax incentives and a large pool of university graduates.

Recent works highlight additional drivers such as the spread of digital technologies and the growing fragmentation of global value chains (GVCs), which make it easier to split production across several locations (Onuogu *et al.*, 2024; Blázquez *et al.*, 2023). Globalization amplifies each of these elements: it widens cost gaps between regions, speeds up technological change, and exposes firms to foreign competitors and standards that often trigger organizational change. To put it simply, globalization does more than just enable relocation, it creates strong economic and technological reasons for firms to move activities across borders. Over time, this sets up a pattern in which global integration encourages relocation, and relocation, in turn, feeds back into further integration.

The reverse side of this process is equally important. When firms relocate to new countries or regions, they help expand the very networks that support globalization. Their decisions boost cross-border flows of goods, services, capital and knowledge by linking local operations to broader production systems (Helms, 2024). For example, when a pharmaceutical firm opens a plant abroad, it typically connects local suppliers, research teams, and logistics providers to an international chain. By positioning different stages of production in locations where costs, skills, and institutions are more favourable, firms deepen and sophisticate GVCs and reinforce existing patterns of international specialization (Blázquez *et al.*, 2023). Relocation also spreads technologies, management practices, and digital systems, especially across sectors such as pharmaceuticals, information technology, and advanced manufacturing (Onuogu *et al.*, 2024). Additionally, worker mobility and everyday cultural exchanges associated with relocation gradually reshape local labour markets and social settings, adding new layers to global interconnectedness (Bhattacharya, 2024; Yeganeh, 2024) and, consequently, fueling globalization.

Seen together, these developments point to a clearer two-way relationship. In this regard, Piatanesi and Arauzo-Carod (2019) suggest that relocation (whether offshoring, nearshoring, or backshoring) reflects a broader reorganization of production in response to global competitive pressures and institutional rules. The evidence indicates a genuinely two-way relationship between globalization and relocation. Globalization changes the broader context in which firms operate and creates pressures and incentives that encourage them to move activities from one location to another. Simultaneously, when firms relocate, they strengthen globalization by building new cross-border networks, deepening economic links, and facilitating knowledge exchange between locations. These dynamics together help explain the repeated waves of integration and spatial reorganization seen in the world economy, as well as the location choices firms make in response.

4. Territorial dimension

The relocation of economic activities creates winners and losers, although the timing affects these impacts (Acemoglu *et al.*, 2015). In this way, in the short term, some regions benefit by attracting new employment and production, generating positive externalities, while others lose employment and production, as firms move away. However, over the longer

term, the effects may change, as areas losing low-skilled and routine jobs might gain motivation to invest in more skilled activities and human capital, thereby replacing low-skilled jobs with higher-skilled ones. Consequently, core regions initially impacted by offshoring strategies could offset these short-term challenges by increasing productivity and value added, while peripheral regions receiving these activities, although gaining from higher employment and production, might eventually decline, as their increasing focus on low- and medium-skilled activities restricts future growth potential. This explains why the spatial effects of relocations are ambiguous, due to **i)** differences between short- and long-term dynamics and **ii)** the structural vulnerability and long-term productivity traps faced by regions specialising in low-value-added activities. Overall, globalization primarily redistributes activities worldwide, promoting greater specialization at the country level, depending on initial factor endowments and competitive advantages.

Previous consequences justify policy interventions at the national and international levels, to take advantage of welfare improvements generated by globalization and consequent relocation processes, whilst controlling the negative externalities that are closely related. In this regard, the key is to avoid zero-sum competition among territories, where gains in some areas are offset by losses in others, leading to no net improvement in overall welfare. Unfortunately, this is not an easy task as policymakers focus on single areas without considering side effects in others, meaning that globalization – and relocation – related policies are not driven by these global considerations, but only according to their own welfare maximization. Consequently, from an optimal governance perspective, what would be required is harmonised policy strategies across different areas, avoiding policies designed solely for specific regions without considering their global effects (Capik & Dej, 2019).

5. Policy recommendations

Based on previous concerns, some policy recommendations emerge, though their implementation requires tailored approaches. In this sense, policies suggested include **i)** avoiding the “race to the bottom” in fiscal incentives, **ii)** promoting institutional quality and infrastructure, **iii)** encouraging sustainable and inclusive growth in receiving areas, **iv)** improving firm-territory matching mechanisms (e.g., clusters, smart specialization, etc.), and **v)** using data and monitoring to identify early signals of relocation, in order to mitigate risks. Obviously, these strategies require coordination mechanisms (both at national and international levels) that are not always feasible given competing interests.

Besides the previous efficiency criteria, other factors influence policies on relocation and globalization, especially after major global disruptions to international trade and free movement of production factors, such as the COVID-19 pandemic, Russia’s invasion of Ukraine, and geopolitical tensions in the Middle East. In this context, in an era of growing uncertainty, governments tend to identify strategic industries that should be kept domestically, even if national competitiveness in these areas falls below the international threshold. Ultimately, this strategy balances efficiency – focusing on activities where the country has a competitive advantage – and security – maintaining domestically those activities in which the country is not efficient but are vital for its survival. It also recognizes that while a globalized approach would benefit national firms through increased efficiency, risk management advises against relocating all potential activities, opting instead to exercise some economic sovereignty by retaining a portion domestically to mitigate strategic risks associated with dependence on global markets.

In this sense, many OECD countries are increasingly concerned that it is preferable to avoid excessive dependence on external suppliers, even if that entails short-term economic inefficiency. This strategy is especially relevant for key industries such as semiconductors, vaccines, and defence technologies, for which GVCs are increasingly moving toward national configurations rather than following the global trend of spatially fragmented GVCs.

Conclusions

This paper has shown that globalization and relocation operate as mutually reinforcing forces shaping contemporary production systems and territorial outcomes worldwide. Firm spatial mobility reflects both economic incentives and deeper structural transformations associated with global integration. These movements follow identifiable patterns but

are far from mechanical: they respond not only to cost differentials or regulatory shifts, but also to strategic decisions shaped by technological change, value-chain restructuring, and the territorial dynamics firms navigate as they reassess their competitive positioning.

For policymakers, understanding these motivations and interconnections is crucial. Relocation processes create complex spatial effects, leading to gains and losses that differ across scales and over time. Effective governance, therefore, needs to go beyond reactive measures and develop coordinated strategies that anticipate relocation drivers, reduce uneven territorial impacts, and enhance local resilience.

Ultimately, future research should further examine the multi-scale implications of firm mobility, especially how local, national and global dynamics interact to influence relocation choices and their effects. Greater focus on firms' resilience strategies, the evolution of global value chains, and the territorial factors that affect relocation outcomes will be vital for understanding the next phase of globalization and its spatial restructuring.

References

- ACEMOGLU, Daron; GANCIA, Gino; ZILIBOTTI, Fabrizio (2015). "Offshoring and Directed Technical Change". *American Economic Journal: Macroeconomics*, vol. 7, no. 3, pp. 84-122. DOI: <https://doi.org/10.1257/mac.20130302>
- AKINYEMI, Oluwafemi Josua O. (2025). "The dynamism of global economic power of leading economies: what role have economic globalization forces and financial sector development played?". *Cogent Economics & Finance*, vol. 13, no. 1. DOI: <https://doi.org/10.1080/23322039.2025.2551159>
- ALBERTONI, Filippo; ELIA, Stefano; MASSINI, Silvia; PISCITELLO, Lucia (2017). "The reshoring of business services: Reaction to failure or persistent strategy?". *Journal of World Business*, vol. 52, no. 3, pp. 417-430. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2017.01.005>
- BARBIERI, Paolo; BOFFELLI, Albachiara; ELIA, Stefano; FRATOCCHI, Luciano; KALCHSCHMIDT, Matteo (2022). "How does Industry 4.0 affect international exposure? The interplay between firm innovation and home-country policies in post-offshoring relocation decisions". *International Business Review*, vol. 31, no. 4. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2022.101992>
- BHATTACHARYA, Sudip (2024). "Globalization: Embracing global citizenship and the right to migrate". *Journal of Family Medicine and Primary Care*, vol. 13, no. 4, pp. 1160-1164. DOI: https://doi.org/10.4103/jfmpc.jfmpc_1992_23
- BLÁZQUEZ, L.; DÍAZ-MORA, C.; and GONZÁLEZ-DÍAZ, B. (2023). "Slowbalisation or a 'New' type of GVC participation? The role of digital services". *Economía e Política Industrial*, vol. 50, no. 1, pp. 121-147. DOI: <https://doi.org/10.1007/s40812-022-00245-x>
- CAPIK, Pawel; DEJ, Magdalena (2019). "Spatial Organisation and Movements of Firms and Industries: The Role of Firm and Place in (Re)Location Research". In: Capik, P., Dej, M. (eds.). *Relocation of Economic Activity*. Cham: Springer. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-319-92282-9_1
- ERHARDT, Katharina; HAENNI, Simon (2022). "The Cultural Roots of Firm Entry, Exit and Growth". *The Economic Journal*, vol. 132, no. 648, pp. 2767-2814. DOI: <https://doi.org/10.1093/ej/ueac029>
- EZCURRA, Roberto; DEL VILLAR, Alba (2021). "Globalization and spatial inequality: Does economic integration affect regional disparities?". *The Annals of Regional Science*, vol. 67, no. 2, pp. 335-358. DOI: <https://doi.org/10.1007/s00168-021-01050-5>
- FENG, Zifeng; WU, Zhonghua (2022). "Local Economy, Asset Location and REIT Firm Growth". *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, vol. 65, no. 1, pp. 75-102. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11146-021-09822-8>
- FRATOCCHI, Luciano; DI MAURO, Carmela; BARBIERI, Paolo; NASSIMBENI, Guido; ZANONI, Andrea (2014). "When manufacturing moves back: Concepts and questions". *Journal of Purchasing & Supply Management*, vol. 20, no. 1, pp. 54-59. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2014.01.004>

- HELMS, Benjamin (2024). "Global Economic Integration and Nativist Politics in Emerging Economies". *American Journal of Political Science*, vol. 68, no. 2, pp. 595-612. DOI: <https://doi.org/10.1111/ajps.12748>
- JAYADEVAN, C.M.; HOANG, Nam; YARRAM, Subba Reddy (2025). "Interaction effect of economic globalization and income per capita on unemployment". *Economies*, vol. 13, no. 3, pp. 1-28. DOI: <https://doi.org/10.3390/economies13030072>
- JOUBIQUX, Claire; VANPOUCKE, Evelyne (2016). "Towards right-shoring: A framework for off-and re-shoring decision making". *Operations Management Research*, vol. 9, pp. 117-132. DOI: <https://doi.org/10.1007/s12063-016-0115-y>
- KIM, J. Daniel (2022). "Startup acquisitions, relocation, and employee entrepreneurship". *Strategic Management Journal*, vol. 43, no. 11, pp. 2189-2216. DOI: <https://doi.org/10.1002/smj.3408>
- LEE, In Hyeock (Ian) (2022). "Startups, relocation, and firm performance: a transaction cost economics perspective". *Small Business Economics*, vol. 58, no. 1, pp. 205-224. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11187-020-00406-z>
- METTERS, Richard; VERMA, Rohit (2008). "History of offshoring knowledge services". *Journal of Operations Management*, vol. 26, no. 2, pp. 141-147. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jom.2007.02.012>
- MITZE, Timo; KREUTZER, Fabian (2023). "Relocation, innovation, and the difference that firm size makes: Insights for global sourcing strategies of SMEs". *Journal of International Entrepreneurship*, vol. 21, no. 3, pp. 354-384. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10843-023-00326-5>
- OBAMA, Barack (2012). "Remarks by the president on insourcing American jobs". *The White House* (Office of the Press Secretary) [online]. Available at: <https://obamawhitehouse.archives.gov/the-press-office/2012/01/11/remarks-president-insourcing-american-jobs>
- OLNEY, William; POZZOLI, Dario (2021). "The Impact of Immigration on Firm-Level Offshoring". *The Review of Economics and Statistics*, vol. 103, no. 1, pp. 177-195. DOI: https://doi.org/10.1162/rest_a_00861
- ONUOGU, Ijeoma Christina; HASSAN, Abubakar; AKADIRI, Seyi Saint; BELLO, Abdulwahab Ahmad; RITI, Joshua Sunday (2024). "Impacts of ICT diffusion, foreign direct investment, trade openness, and globalization on growth in Sub-Saharan Africa". *Natural Resources Forum*, vol. 50, no. 1, pp. 1-28. DOI: <https://doi.org/10.1111/1477-8947.12569>
- PAN, Yuxuan; CONROY, Tessa; TSVETKOVA, Alexandra; KURES, Matthew (2020). "Incentives and Firm Migration: An Interstate Comparison Approach". *Economic Development Quarterly*, vol. 34, no. 2, pp. 140-153. DOI: <https://doi.org/10.1177/0891242420917756>
- PIATANESI, Benedetta; ARAUZO-CAROD, Josep Maria (2019). "Backshoring and nearshoring: An overview". *Growth and Change*, vol. 50, no. 3, pp. 806-823. DOI: <https://doi.org/10.1111/grow.12316>
- YEGANEH, Hamid (2024). "Conceptualizing the Patterns of Change in Cultural Values: The Paradoxical Effects of Modernization, Demographics, and Globalization". *Social Sciences*, vol. 13, no. 9: 439. DOI: <https://doi.org/10.3390/socsci13090439>

Recommended citation: ARAUZO-CAROD, Josep-Maria; ARAUJO-ROCHA, Keli. «Offshoring in a globalized world: how firm mobility and globalization reinforce each other». *Oikonomics* [online]. May 2026, no. 26. ISSN 2330-9546. DOI: <https://doi.org/10.7238/o.n26.2607>



Josep-Maria Arauzo-Carod

josepmaria.arauzo@urv.cat

Universitat Rovira i Virgili (ECO-SOS & IU-RESCAT)

Professor of Economics at the Universitat Rovira i Virgili. He has been Chair of the ECO-SOS research centre (2019-2025) and the International Network for Economic Research (INFER) (2020-2025), and currently is the Vice-Chair of the University Research Institute for Sustainability, Climate Change and Energy Transition (IU-RESCAT).



Keli Araujo-Rocha

keli.dearaujo@urv.cat

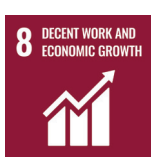
Universitat Rovira i Virgili (ECO-SOS & IU-RESCAT)

PhD Student of Economics at the Universitat Rovira i Virgili. She is a member of the ECO-SOS research centre (2023-2025), the Economic Challenges for the Next Generation Research Group (2023-2025), and the University Research Institute for Sustainability, Climate Change and Energy Transition (IU-RESCAT).

The texts published in this journal are – unless otherwise indicated – covered by the Creative Commons Spain Attribution 4.0 International licence. Each article may thus be copied, distributed, communicated to the public and used as the basis for derivative works, provided that its author, the journal and its publishing institution are credited as specified by the author or journal. The full text of the licence can be consulted here: <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>.



ODS



Dossier: «Economic globalization: reconfiguration and challenges» coordinated by Carles Méndez Ortega and Albert Puig Gómez

GLOBAL VALUE CHAINS AS COMPLEX SYSTEMS

An evolutionary approach to global value chains: key research topics

Eduardo Hernández-Rodríguez

University of Seville

ABSTRACT The globalization of economic activities has led to the spatial fragmentation of production processes. Consequently, it has driven the growth of global value chains and global production networks. This means that products and services cross borders multiple times during their production. In this context, an established body of literature has effectively explained how these production processes contribute to economic development. However, recently, the literature in evolutionary economic geography has started to propose alternative methods, concepts and theories to address such issues and complement existing knowledge. This paper discusses these developments by summarising the main research areas where this cross-fertilization has occurred. Moreover, it examines these topics in detail to highlight gaps and suggest directions for future research.

KEYWORDS global value chains; evolutionary economic geography; capabilities; linkages; relatedness; economic complexity

CADENES GLOBALES DE VALOR COM A SISTEMES COMPLEXOS

Un enfocament evolutiu per a les cadenes de valor globals: temes clau de recerca

RESUM La globalització de les activitats econòmiques ha portat a la fragmentació espacial dels processos de producció. Per tant, ha impulsat l'augment de les cadenes de valor globals i les xarxes de producció globals. Això significa que els productes i serveis travessen fronteres diverses vegades durant el seu procés de producció. En aquest sentit, existeix una bibliografia consolidada que ha explicat amb èxit com aquests processos de producció contribueixen al desenvolupament econòmic. No obstant això, recentment, la literatura sobre geografia econòmica evolutiva ha començat a proposar mètodes, conceptes i teories alternatius per abordar tals problemes i complementar la literatura existent. Aquest document participa en aquests debats en resumir les principals àrees de recerca en les quals s'ha produït aquesta fertilització creuada. A més, aquest document aprofundeix en aquests temes de recerca per subratllar les bretxes existents i proposar vies per a futures recerques.

PARAULES CLAU cadenes de valor globals; geografia econòmica evolutiva; capacitats; connexions; afinitat; complexitat econòmica

Introduction

Nowadays, products and services cross borders multiple times during their production process. Some factors, such as the reduction of transport costs, the development of ICTs, and the implementation of favourable trade policies, have fostered the globalization of economic activities for many years (Antràs, 2020). This spatial fragmentation of production processes has led to the rise of global value chains (GVCs) and global production networks (GPNs) (Gereffi, 1999; Henderson *et al.*, 2002).

In this regard, the literature defines GVCs as production processes in which the different stages, from product design and R&D to after-sales services, are distributed across various territories (Kowalski *et al.*, 2015). For instance, consider the production of a smartphone. It could be designed in the United States, manufactured from African minerals, assembled in multiple countries across Asia, and then shipped to Europe or South America. As can be seen, it is challenging to precisely identify where this product was produced. The final product results from the aggregation of value added at different locations. Additionally, the various production stages contribute differing levels of value added (e.g., R&D typically generates more value than assembly or logistics) (Mudambi, 2008). Consequently, this has significant implications for the economic development of territories involved in GVCs.

There is extensive scientific literature analysing GVCs and GPNs. This body of work has been successful over recent decades in explaining the opportunities that such international trade structures provide for economic development. More recently, the literature in evolutionary economic geography (EEG) has contributed to debates around GVCs and GPNs by offering alternative methods, concepts and theories (Yeung, 2021; Boschma, 2022, 2024). This paper summarizes some of the topics in which the literature on GVCs and evolutionary economic geography has recently engaged. By doing so, this paper aims both to review some of the latest contributions in the field and to highlight new avenues for future research.

1. Economic upgrading and downgrading

Probably the most significant topic in the literature on GVCs is how value chains contribute to economic development (Gereffi, 1999). Therefore, when countries and regions around the world participate in GVCs, their primary aim is to climb the ladder and upgrade their value chains. This involves creating better products, producing them more efficiently and/or specializing in higher value-added functions and industries (Giuliani *et al.*, 2005). Consequently, based on this definition, it is possible to distinguish between product, process, functional and sectoral upgrading.

From an evolutionary perspective, upgrading dynamics can be seen as path-dependent structural transformations. This implies that such diversification processes are not random but rather shaped by the capabilities that territories already possess. In this vein, local capabilities will be crucial to explain the upgrading trajectories of countries and regions across GVCs. In particular, the EEG literature has emphasized the importance of related capabilities in explaining diversification dynamics (Boschma, 2017). Then, economies tend to diversify into related economic activities, as measured by employment, patents, scientific publications, or export data (Hidalgo *et al.*, 2018).

This evolutionary approach has recently been applied in a GVC setting by Hernández-Rodríguez *et al.* (2025a). Indeed, they found that European regions tend to diversify into related functions across GVCs. Furthermore, they observed that related capabilities also serve as a key driver for upgrading to more complex functions within GVCs. To define functional upgrading, they employed economic complexity metrics as an alternative to traditional frameworks such as the smile curve (Hidalgo & Hausmann, 2009; Stöllinger, 2021). In this context, economic complexity metrics measure the sophistication of functions in GVCs by combining the ubiquity of such functions and the diversity of regions (Balland *et al.*, 2022).

Furthermore, this empirical analysis was extended to examine functional downgrading. It was found that regions with more related capabilities had fewer opportunities to experience functional downgrading. They defined functional downgrading as losing the specialization in complex functions across GVCs. Subsequently, related capabilities serve both as a driving force to upgrade into more complex functions in GVCs and as an anchor to retain complex functions within GVCs. This adds to the existing literature on downgrading, which is still less studied than upgrading (Gereffi, 2019).

However, although these recent contributions have begun to propose new evolutionary frameworks for approaching upgrading and downgrading in GVCs, there remain many research opportunities. Firstly, the focus has been on functional upgrading and downgrading. Therefore, similar empirical approaches could be applied to product, process, and sectoral upgrading and downgrading (Giuliani *et al.*, 2005). Secondly, alternative data sources could be utilized to capture functional upgrading and downgrading (e.g., Coveri & Zanfei, 2023). Thirdly, new empirical analysis at the national level can assess whether the same patterns continue to apply when zooming out from the regional scale. The geographical scope of GVCs dynamics remains a key issue within the literature (Crescenzi & Iammarino, 2017; Iammarino, 2018).

2. Complementary linkages

Global value chains mainly revolve around connections. Specifically, GVCs refer to the existing input-output linkages across territories within production processes. Such linkages serve as global pipelines of knowledge (Morrison *et al.*, 2013). They can function as sources for acquiring new capabilities, which is especially important for developing countries and regions (Pietrobelli & Rabellotti, 2011).

In this context, a key concept in the GPN literature emerges: strategic coupling (Coe *et al.*, 2004). It is defined as the alignment sought between a region's assets and the needs of leading global firms. Consequently, territories can align their local capabilities with those needed by others in the global economy to build on each other and promote knowledge exchange (Yeung, 2021; Boschma, 2022, 2024). This approach is particularly effective when GVC connections are formed considering complementary capabilities. Indeed, the literature in EEG highlights the importance of complementary knowledge in diversification dynamics (Boschma & Iammarino, 2009; Balland & Boschma, 2021).

Recently, Hernández-Rodríguez *et al.* (2025b) have applied this concept of complementary capabilities to a GVC framework. It was found that European regions connected to other regions offering complementary capabilities were more likely to upgrade to more complex functions within GVCs. Furthermore, such regions were also less likely to experience functional downgrades in GVCs. These findings also considered the existence of locally related capabilities, as highlighted in the previous section.

In any case, there remain many new opportunities for further research on this topic. Specifically, additional theoretical contributions should be developed to better connect the concepts of strategic coupling and complementary capabilities. This will help link the literature on GVCs and GPNs with that on EEG. Moreover, empirical papers exploring non-direct complementary linkages, such as second-degree neighbours, will deepen the current understanding of GVC linkages. For this purpose, network methods, widely used in EEG, could provide valuable insights into the ongoing discussions within the GVC literature.

3. Governance

The governance of GVCs is another vital aspect that affects both upgrading opportunities and downgrading risks. How power is allocated among the different actors within GVCs can be crucial for evaluating upgrading and downgrading dynamics (Gereffi *et al.*, 2005). For instance, power may shift towards lead firms or global buyers, leading to different outcomes for other actors (Ivarsson & Alvstam, 2011; Ponte *et al.*, 2019).

Traditionally, the literature on GVCs has identified five governance systems based on the distribution of power: hierarchy, captive, relational, modular, and market (Gereffi *et al.*, 2005). However, from an empirical perspective, the challenge lies in how to effectively measure these power asymmetries (Dallas *et al.*, 2019). This is why most contributions on this topic are qualitative, such as case studies. Therefore, to supplement these contributions with more quantitative analysis, certain methods derived from EEG can be utilized.

In particular, the use of network methods can enhance the understanding of power across GVCs. Recent contributions, such as Guan *et al.* (2020), have employed network centrality measures to proxy power in GVCs, including eigenvector, closeness, and betweenness centrality. These network centrality indicators consider territories as nodes connected through value-added linkages, as occurs in GVCs. Therefore, the centrality of such nodes can illuminate how

these actors hold central positions within these value-added trade networks. These indicators also benefit from publicly available databases on international and interregional input-output tables, which supply the necessary information to calculate centrality metrics (Dietzenbacher *et al.*, 2013).

4. Resilience

Recent events such as trade wars, geopolitical shifts, and global pandemics have prompted us to reconsider globalization. In particular, the existing input-output relationships within GVCs have recently faced significant pressure in these turbulent times (Yeung, 2023). In this context, supply chain disruptions have jeopardized production processes through GVCs. This has sparked vigorous academic debates around concepts such as reshoring, nearshoring, friendshoring, and the resilience of GVCs (Capello & Dellisanti, 2024). These debates have also entered the public arena, especially regarding the European Commission's Strategic Autonomy policy.

However, the mainstream approach to resilience in GVCs has adopted an engineering perspective, based on the idea of bouncing back to equilibrium. This contrasts with the evolutionary view on resilience, which refers to the ability to find new development paths during times of crisis (Boschma, 2015). In particular, the literature on EEG has demonstrated how territories can initiate new diversification dynamics during such periods, building upon existing local related capabilities (Balland *et al.*, 2015; Steijn *et al.*, 2023).

This evolutionary approach to resilience could be applied within GVC settings. Specifically, the ability of territories to enter GVCs during turbulent times should be further studied. This would enhance understanding of crises as opportunities for engaging in global production processes. Moreover, it is not only about entering GVCs but also about maintaining them during such periods. An evolutionary approach to resilience in GVCs could thus provide insights into how territories participate in new value chains and sustain existing ones during crises.

Conclusions

This paper has emphasized how the literature on GVCs and EEG has recently converged on several issues. It has been underlined how the crossroads between both fields have offered, and still offer, many opportunities for cross-fertilization. In this vein, both fields have contributed with methods, concepts and theories to complement each other. By bridging both fields, the understanding of GVCs as engines of economic development has been improved.

In particular, this paper highlights four key research topics vital to the nexus of GVCs and EEG literatures: economic upgrading and downgrading, complementary linkages, governance and the resilience of GVCs. It emphasizes how recent contributions have begun to explore these areas, demonstrating the strong potential for linking both fields. Additionally, although some recent work has been conducted, several questions and gaps in the literature still need further investigation. This paper discusses some of these gaps.

However, it is important to emphasise that the topics discussed above do not form an exhaustive list. Many other subjects merit investigation through an evolutionary perspective. For instance, the concepts of social and environmental upgrading and downgrading are highly contentious within the literature on GVCs. Additionally, the role of institutions in influencing diversification dynamics in GVCs remains vital (Rodríguez-Pose, 2021). Furthermore, if the benefits of GVCs are greater for some regions than others, it is essential to consider spatial cohesion and convergence.

Finally, all the research topics discussed in this paper are relevant to public policies. How territories participate in GVCs, and how the benefits and costs are shared among them, are urgent issues for policymakers worldwide. Therefore, research on these topics should always remember to include this public policy dimension when exploring and deriving findings from both empirical and theoretical contributions.

References

- ANTRÀS, Pol (2020). "Conceptual aspects of global value chains". *The World Bank Economic Review*, vol. 34, no. 3, pp. 551-574. DOI: <https://doi.org/10.1093/wber/lhaa006>
- BALLAND, Pierre-Alexandre; RIGBY, David; BOSCHMA, Ron (2015). "The technological resilience of US cities". *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, vol. 8, no. 2, pp. 167-184. DOI: <https://doi.org/10.1093/cjres/rsv007>
- BALLAND, Pierre-Alexandre; BOSCHMA, Ron (2021). "Complementary interregional linkages and Smart Specialisation: An empirical study on European regions". *Regional Studies*, vol. 55, no. 6, pp. 1059-1070. DOI: <https://doi.org/10.1080/00343404.2020.1861240>
- BALLAND, Pierre-Alexandre; BROEKEL, Tom; DIODATO, Dario; GIULIANI, Elisa; HAUSMANN, Ricardo; O'CLERY, Neave; RIGBY, David (2022). "Reprint of the new paradigm of economic complexity". *Research Policy*, vol. 51, no. 8, 104568. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.respol.2022.104568>
- BOSCHMA, Ron (2015). "Towards an evolutionary perspective on regional resilience". *Regional Studies*, vol. 49, no. 5, pp. 733-751. DOI: <https://doi.org/10.1080/00343404.2014.959481>
- BOSCHMA, Ron (2017). "Relatedness as driver of regional diversification: A research agenda". *Regional Studies*, vol. 51, no. 3, pp. 351-364. DOI: <https://doi.org/10.1080/00343404.2016.1254767>
- BOSCHMA, Ron (2022). "Global value chains from an evolutionary economic geography perspective: a research agenda". *Area Development and Policy*, vol. 7, no. 2, pp. 123-146. DOI: <https://doi.org/10.1080/23792949.2022.2040371>
- BOSCHMA, Ron (2024). "An evolutionary approach to regional studies on global value chains". *Regional Studies*, vol. 58, no. 7, pp. 1492-1500. DOI: <https://doi.org/10.1080/00343404.2024.2323035>
- BOSCHMA, Ron; IAMMARINO, Simona (2009). "Related variety, trade linkages, and regional growth in Italy". *Economic Geography*, vol. 85, no. 3, pp. 289-311. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1944-8287.2009.01034.x>
- CAPELLO, Roberta; DELLISANTI, Roberto (2024). "Regional inequalities in the age of nearshoring". *The World Economy*, vol. 47, no. 10, pp. 4225-4249. DOI: <https://doi.org/10.1111/twec.13628>
- COE, Neil; HESS, Martin; YEUNG, Henry Wai-Chung; DICKEN, Peter; HENDERSON, Jeffrey (2004). "'Globalizing' regional development: A global production networks perspective". *Transactions of the Institute of British Geographers*, vol. 29, no. 4, pp. 468-484. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.0020-2754.2004.00142.x>
- COVERI, Andrea; ZANFEI, Antonello (2023). "Functional division of labour and value capture in global value chains: a new empirical assessment based on FDI data". *Review of International Political Economy*, vol. 30, no. 5, pp. 1984-2011. DOI: <https://doi.org/10.1080/09692290.2022.2152074>
- CRESCENZI, Riccardo; IAMMARINO, Simona (2017). "Global investments and regional development trajectories: the missing links". *Regional Studies*, vol. 51, no. 1, pp. 97-115. DOI: <https://doi.org/10.1080/00343404.2016.1262016>
- DALLAS, Mark P.; PONTE, Stefano; STURGEON, Timothy J. (2019). "Power in global value chains". *Review of International Political Economy*, vol. 26, no. 4, pp. 666-694. DOI: <https://doi.org/10.1080/09692290.2019.1608284>
- DIETZENBACHER, Erik; LOS, Bart; STEHRER, Robert; TIMMER, Marcel; De VRIES, Gaaitzen (2013). "The construction of world input-output tables in the WIOD project". *Economic Systems Research*, vol. 25, no. 1, pp. 71-98. DOI: <https://doi.org/10.1080/09535314.2012.761180>
- GEREFFI, Gary (1999). "International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain". *Journal of International Economics*, vol. 48, no. 1, pp. 37-70. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(98\)00075-0](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(98)00075-0)
- GEREFFI, Gary (2019). "Economic upgrading in global value chains". *Handbook on global value chains*, pp. 240-254. DOI: <https://doi.org/10.4337/9781788113779.00022>
- GEREFFI, Gary; HUMPHREY, John; STURGEON, Timothy (2005). "The governance of global value chains". *Review of International Political Economy*, vol. 12, no. 1, pp. 78-104. DOI: <https://doi.org/10.1080/09692290500049805>

- GIULIANI, Elisa; PIETROBELLI, Carlo; RABELLOTTI, Roberta (2005). "Upgrading in global value chains: lessons from Latin American clusters". *World Development*, vol. 33, no. 4, pp. 549-573. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2005.01.002>
- GUAN, Jun; LI, Yafei; XING, Lizhi; LI, Yan; LIANG, Guoqiang (2020). "Closeness centrality for similarity-weight network and its application to measuring industrial sectors' position on the Global Value Chain". *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, vol. 541, 123337. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.physa.2019.123337>
- HENDERSON, Jeffrey; DICKEN, Peter; HESS, Martin; COE, Neil; YEUNG, Henry Wai-Chung. (2002). "Global production networks and the analysis of economic development". *Review of International Political Economy*, vol. 9. no. 3, pp. 436-464. DOI: <https://doi.org/10.1080/09692290210150842>
- HERNÁNDEZ-RODRÍGUEZ, Eduardo; BOSCHMA, Ron; MORRISON, Andrea; YE, Xianjia (2025a). "Functional upgrading and downgrading in global value chains: Evidence from EU regions using a relatedness/complexity framework". *Papers in Regional Science*, vol. 104, no. 1, 100072. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.pirs.2024.100072>
- HERNÁNDEZ-RODRÍGUEZ, Eduardo; BOSCHMA, Ron; MORRISON, Andrea; YE, Xianjia. (2025b). "The role of complementary interregional linkages for functional upgrading and downgrading of global value chains in EU regions". *Industry and Innovation*, pp. 1-35. DOI: <https://doi.org/10.1080/13662716.2025.2480624>
- HIDALGO, César A.; HAUSMANN, Ricardo (2009). "The building blocks of economic complexity". *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol. 106, no. 26, pp. 10570-10575. DOI: <https://doi.org/10.1073/pnas.0900943106>
- HIDALGO, César A.; BALLAND, Pierre-Alexandre; BOSCHMA, Ron.; DELGADO, Mercedes; FELDMAN, Maryann; FRENKEN, Koen; GLAESER, Edward; HE, Canfei; KOGLER, Dieter F.; MORRISON, Andrea; NEFFKE, Frank; RIGBY, David; STERN, Scott; ZHENG, Siqi; ZHU, Shengjun (2018, July). "The principle of relatedness". *International Conference on Complex Systems*, pp. 451-457. Cham: Springer International Publishing. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-319-96661-8_46
- IAMMARINO, Simona (2018). "FDI and regional development policy". *Journal of International Business Policy*, vol. 1, no. 3, pp. 157-183. DOI: <https://doi.org/10.1057/s42214-018-0012-1>
- IVARSSON, Inge; ALVSTAM, Claes G. (2011). "Upgrading in global value-chains: a case study of technology-learning among IKEA-suppliers in China and Southeast Asia". *Journal of Economic Geography*, vol. 11, no. 4, pp. 731-752. DOI: <https://doi.org/10.1093/jeg/lbq009>
- KOWALSKI, Przemyslaw; GONZALEZ, Javier L.; RAGOUSIS, Alexandros; UGARTE, Cristian (2015). "Participation of developing countries in global value chains: Implications for trade and trade-related policies". *OECD Trade Policy Papers*, no. 179. DOI: <https://doi.org/10.1787/5js331fw0xxn-en>
- MORRISON, Andrea; RABELLOTTI, Roberta; ZIRULIA, Lorenzo (2013). "When do global pipelines enhance the diffusion of knowledge in clusters?". *Economic Geography*, vol. 89, no. 1, pp. 77-96. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1944-8287.2012.01167.x>
- MUDAMBI, Ram (2008). "Location, control and innovation in knowledge-intensive industries". *Journal of Economic Geography*, vol. 8, no. 5, pp. 699-725. DOI: <https://doi.org/10.1093/jeg/lbn024>
- PIETROBELLI, Carlo; RABELLOTTI, Roberta (2011). "Global value chains meet innovation systems: are there learning opportunities for developing countries?". *World Development*, vol. 39, no 7, pp. 1261-1269. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2010.05.013>
- PONTE, Stefano; STURGEON, Timothy J.; DALLAS, Mark. P. (2019). "Governance and power in global value chains". *Handbook on global value chains*, pp. 120-137. DOI: Edward Elgar Publishing. DOI: <https://doi.org/10.4337/9781788113779.00013>
- RODRÍGUEZ-POSE, Andrés (2021). "Costs, incentives, and institutions in bridging evolutionary economic geography and global production networks". *Regional Studies*, vol. 55, no. 6, pp. 1011-1014. DOI: <https://doi.org/10.1080/0343404.2021.1914833>

- STEIJN, Mathieu. P.; BALLAND, Pierre-Alexandre; BOSCHMA, Ron; RIGBY, David L. (2023). "Technological diversification of US cities during the great historical crises". *Journal of Economic Geography*, vol. 23, no. 6, pp. 1303-1344. DOI: <https://doi.org/10.1093/jeg/lbad013>
- STÖLLINGER, Roman (2021). "Testing the smile curve: functional specialisation and value creation in GVCs". *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 56, pp. 93-116. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.strueco.2020.10.002>
- YEUNG, Henry Wai-Chung (2021). "Regional worlds: from related variety in regional diversification to strategic coupling in global production networks". *Regional Studies*, vol. 55, no. 6, pp. 989-1010. DOI: <https://doi.org/10.1080/00343404.2020.1857719>
- YEUNG, Henry Wai-Chung (2023). "Troubling economic geography: New directions in the post-pandemic world". *Transactions of the Institute of British Geographers*, vol. 48, no. 4, 672-680. DOI: <https://doi.org/10.1111/tran.12633>

Recommended citation: HERNÁNDEZ-RODRÍGUEZ, Eduardo. «An evolutionary approach to global value chains: key research topics». *Oikonomics* [online]. May 2026, no. 26. ISSN 2330-9546. DOI: <https://doi.org/10.7238/o.n26.2601>



Eduardo Hernández-Rodríguez

ehernandez2@us.es

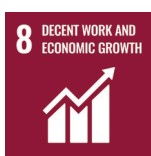
University of Seville

Lecturer at the Department of Applied Economics II in the University of Seville. He completed his PhD at Utrecht University with a dissertation titled “Upgrading and downgrading of global value chains in European regions”. Previously, he was a visiting researcher at Bocconi University and a fellow at the World Intellectual Property Organization. He also holds a master degree in European Economic Studies from the College of Europe, and a bachelor degree in Economics and a bachelor degree in Law, both from the University of Seville. His main research interests include global value chains, evolutionary economic geography, regional economics and innovation and development. He has published in leading scientific journals such as *Papers in Regional Science and Industry and Innovation*.

The texts published in this journal are – unless otherwise indicated – covered by the Creative Commons Spain Attribution 4.0 International licence. Each article may thus be copied, distributed, communicated to the public and used as the basis for derivative works, provided that its author, the journal and its publishing institution are credited as specified by the author or journal. The full text of the licence can be consulted here: <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>.



ODS



Dossier: «Globalització econòmica: reconfiguració i reptes» coordinat per Carles Méndez Ortega i Albert Puig Gómez

REDEFINIR ELS OBJECTIUS

Transició verda, extractivisme i sostenibilitat: un problema de creixement

Mariona Cardona Vallès

Universitat Oberta de Catalunya

RESUM Aquest article sosté que la «transició verda» s'ha construït sobre una concepció estreta de la sostenibilitat, centrada sobretot en la descarbonització, mentre que els costos materials, ecològics i en matèria de drets humans associats a l'extractivisme continuen insuficientment integrats en la governança. Aquest treball identifica l'imperatiu de creixement com un motor estructural de l'augment del consum de matèries primeres i de la pressió extractiva, i problematitza l'assumpció que la transició energètica equival, per si mateixa, a sostenibilitat planetària. L'anàlisi se centra en la governança dels minerals crítics i en diversos instruments normatius de la UE, i mostra com els requisits de sostenibilitat i diligència deguda es troben fragmentats en règims sectorials i en àmbits materials selectius, cosa que genera una cobertura desigual i una jerarquia *de facto* on els objectius climàtics i d'autonomia estratègica poden prevaldre sobre la protecció de la biodiversitat. L'article conclou que una transició veritablement sostenible requereix redefinir la sostenibilitat més enllà del carboni, incorporar de manera estructural els límits ecològics, la justícia social i l'equitat global en la governança dels minerals, i complementar la substitució tecnològica, la circularitat i l'eficiència amb estratègies polítiques explícites de reducció de la demanda material, especialment a les economies d'alt consum.

PARAULES CLAU transició verda; extractivisme verd; minerals crítics; límits planetaris; decreixement

REDEFINING THE OBJECTIVES

Green transition, extractivism and sustainability: a growth problem

ABSTRACT This article contends that the “green transition” has been based on a narrow interpretation of sustainability, primarily centred on decarbonization, while the material, ecological, and human rights costs linked to extractivism remain insufficiently incorporated into governance frameworks. It highlights the growth imperative as a structural driver of increasing raw-material consumption and extractive pressures, and it questions the idea that the energy transition alone equates to planetary sustainability. The analysis examines the governance of critical raw materials and several EU regulatory instruments, demonstrating how sustainability and due diligence requirements are fragmented across sectoral regimes and selective material scopes, leading to uneven coverage and a *de facto* hierarchy in which climate and strategic autonomy objectives may take precedence over biodiversity protection. The article concludes that a truly sustainable transition necessitates redefining sustainability beyond carbon metrics, integrating ecological limits, social justice and global equity into mineral governance, and supplementing technological substitution, circularity and efficiency with explicit political strategies aimed at reducing material demand – particularly in high-consumption economies.

KEYWORDS green transition; green extractivism; critical minerals; planetary limits; degrowth

Introducció: una paradoxa estructural

Ens trobem en una conjuntura de crisi climàtica i col·lapse mediambiental que exacerba desigualtats globals que ja són estructurals. Aquest escenari entra en fricció amb l'imperatiu del creixement sostingut sobre el qual s'ha articular el sistema internacional –polític i jurídic– configurat després de la Segona Guerra Mundial. En efecte, l'arquitectura de les Nacions Unides i el règim econòmic de Bretton Woods han consolidat el desenvolupament econòmic com un objectiu central de l'estabilitat internacional (Ruggie, 1982). Tanmateix, el context actual obliga a interrogar si aquest paradigma de creixement constant i perpetu continua sent viable o si, ans al contrari, s'ha convertit en un escull social, polític i legal per afrontar una transició ecològica justa, indispensable per a la subsistència del planeta i, per descomptat, de les comunitats humanes.

És paradoxal que, fins i tot quan parlem d'agendes de transició ecològica, el creixement econòmic continuï ocupant un lloc central. Malgrat la incorporació del concepte de desenvolupament sostenible a les agendes nacionals i internacionals –amb el punt d'inflexió que suposa l'adopció de l'Agenda 2030– el creixement continua essent un objectiu inapel·lable, tant per als Estats com per a la mateixa agenda. Aquesta centralitat no és accidental: ja des de l'informe *Brundtland* (1987), el desenvolupament sostenible s'ha formulat com un intent de conciliar la percebuda necessitat de creixement econòmic amb la protecció mediambiental. I és aquesta mateixa concepció la que travessa l'Agenda 2030, que presenta com a interdependents tres dimensions –econòmica, social i mediambiental– i ho fa sobre la base d'un «creixement inclusiu».

Sense perjudici de la rellevància d'aquesta agenda per posar el focus sobre la sostenibilitat ambiental, avui existeixen àmplies veus crítiques que consideren que aquesta visió continua partint d'una percebuda necessitat de creixement constant, si bé «inclusiu» amb el Sud Global. En realitat, això reflectiria una lògica de productivitat que pretén un creixement infinit en un planeta finit, en un context de superació constant dels límits planetaris (Richardson *et al.*, 2023). Per tant, no es tractaria d'una agenda realment transformadora del paradigma del creixement imperant, inassumible des d'un punt de vista planetari.

L'idea de reconciliar el desenvolupament de l'ésser humà amb el medi no és ni de lluny nova o trencadora, ja que com a mínim des de la Conferència d'Estocolm de 1972, el dret internacional reconeix que el desenvolupament ha d'estar condicionat per límits ecològics. Aquesta idea s'ha traduït en principis ja consolidats –com ara el principi de precaució o el de responsabilitats comunes però diferenciades– i en els principals convenis ambientals (Sands *et al.*, 2018). Tanmateix, a la pràctica, aquesta racionalitat conviu en tensió amb altres lògiques de governança global. La fragmentació del dret internacional en règims especialitzats (ambiental, comercial, inversions, drets humans) fa que les mesures ambientals, sovint amb mecanismes de compliment més febles, topin amb obligacions econòmiques dotades d'eines d'exigibilitat més robustes. A més, els conflictes acostumen a resoldre's per òrgans de dret internacional econòmic, on la interpretació tendeix a privilegiar la racionalitat de mercat per sobre de la protecció ambiental.

El resultat és un dilema estructural: els Estats estan jurídicament i políticament orientats a promoure el desenvolupament i el creixement, però alhora s'enfronten a l'evidència científica d'una crisi ecològica que exigeix mesures dràstiques que, sovint, impliquen restringir activitats econòmiques sobre les quals es fonamenta el mateix creixement. Així, es fa palesa la paradoxa entre la prioritació pràctica i jurídica del creixement perpetu i, de l'altra, els imperatius de protecció ambiental i els límits planetaris que en fixen el sostre.

Partint d'aquesta paradoxa, aquest article planteja la necessitat de replantejar l'imperatiu del creixement per garantir la sostenibilitat planetària, especialment a la llum de la transició verda i els dilemes de sostenibilitat que aquesta planteja.

1. El nexa desenvolupament-extractivisme

L'explotació de recursos naturals és un motor del creixement, i l'explotació mineral hi juga un rol clau: els minerals són elements bàsics de les cadenes de valor globals i sustenten tant economies industrials com economies exportadores de matèries primeres. Alhora, els minerals han esdevingut essencials pel desenvolupament de tecnologies estratègiques pels estats i la transició a un futur lliure de carboni (McMahon i Moreira, 2014). En aquest sentit, el desenvolupament d'energia renovable no és possible sense l'explotació de minerals, fins al punt que aquests són actualment considerats

com a «minerals crítics», per la Unió Europea, i compten amb la seva pròpia regulació (European Parliament and Council of the European Union, 2024a) per garantir-ne el subministrament. Tanmateix, el procés extractiu genera impactes mediambientals i humans severes que, sovint, no s'incorporen de manera plena al càlcul polític i econòmic de la transició.

Pel que fa als impactes humans de la mineria, aquests es van visibilitzar inicialment arran dels conflictes africans dels noranta i dos mil, que van consolidar una lectura en clau de pau i seguretat sobre la relació entre minerals i violència (Keen, 2000; Collier, 2000; Collier i Hoeffler, 2004; Le Billon, 2014; Smillie, 2010; Cardona-Vallès, 2024). Això no obstant, el desenvolupament del camp d'estudi «d'empreses i drets humans» ha ampliat substancialment aquesta mirada. Avui, els riscos i abusos també s'identifiquen amb treball forçat i infantil, coerció i criminalització de l'oposició a projectes extractius –p. ex., SLAPP (Strategic Lawsuit Against Public Participation) contra activistes i líders socials i indígenes (Office of the High Commissioner for Human Rights, 2024)–, així com formes de violència i intimidació que afecten directament la seguretat de les comunitats. Igualment, un impacte especialment recurrent és el desplaçament forçós –o induït–, que pot respondre tant a decisions administratives com a la necessitat de fugir de la violència (UN Economic and Social Council [ECOSOC], 2019) o de la degradació ambiental del projecte, quan aquesta afecta la salut i els mitjans de subsistència (p. ex., contaminació de sòls i aigua). Aquest desplaçament no només implica pèrdua de terres i d'habitatge, sinó també, en comunitats fortament arrelades al territori –com ara els Pobles Indígenes–, una ruptura del vincle cultural i comunitari amb la terra (Spohr, 2016).

En paral·lel, l'impacte ecològic de la mineria –que inevitablement repercuteix també en els drets humans– inclou *inter alia* desforestació i destrucció d'hàbitats, degradació del sòl i pèrdua de biodiversitat; emissions de pols i altres contaminants associats a maquinària i voladures; i contaminació de sòls i aigües per drenatge àcid, metalls pesants i reactius del processament. Aquest conjunt d'efectes té translació directa sobre la salut i la seguretat de les comunitats, especialment per l'exposició a contaminants i per la degradació de recursos bàsics com ara l'aigua (Intergovernmental Science-Policy Platform on Biodiversity and Ecosystem Services [IPBES], 2018).

Aquesta realitat adquireix una rellevància particular en el marc de la transició energètica, ja que el desplegament de tecnologies renovables, tal com s'està plantejant, és altament intensiu en minerals. Tal com ja advertia el Banc Mundial el 2017, les tecnologies verdes són substancialment més intensives en consum de materials que els sistemes energètics fòssils actuals, i augmentarà exponencialment. Per exemple, de cara a l'any 2050, el consum de minerals com ara el grafit, el liti i el cobalt augmentaria prop d'un 500 % per satisfer les necessitats del sector energètic (La Porta Arrobas *et al.*, 2017, pàg. 11). En altres paraules, si la lluita contra el canvi climàtic es formula principalment –i de manera miòpica– des de la lògica exclusiva de la transició energètica, l'increment de demanda i dependència de matèries primeres és inevitable. Això pot consolidar un «extractivisme verd» que desplaça costos ambientals i humans fora del balanç de la transició ecològica, i obliga a preguntar-nos si el criteri de sostenibilitat utilitzat és realment genuí. En aquest marc, la protecció del clima no pot operar a costa dels drets humans, la biodiversitat, els recursos hídrics, els boscos o, en termes més amplis, els hàbitats i els ecosistemes, perquè biodiversitat, canvi climàtic i drets humans són dimensions profundament interrelacionades (Prakash *et al.*, 2024; Human Rights Committee, 2018, §. 26, 62).

Tanmateix, els instruments que incorporen fórmules de diligència deguda ambiental o de drets humans en les cadenes de valor minerals operen, fins ara, com un mosaic fragmentat, amb l·lindars d'aplicació desiguals i una cobertura variable segons el mineral, el producte i l'actor econòmic. El resultat no és una absència de regulació, sinó una regulació discontinua que pot deixar fora del càlcul polític i econòmic part dels costos socioambientals de l'extracció. A escala europea, el Reglament (UE) 2017/821 (European Parliament and The Council of the European Union, 2017) –conegut com a «Reglament de minerals de conflicte»– limita el seu abast a l'estany, tàntal, tungstè i or (art. 1.1 i Annex I), s'aplica només a importadors –i només en la mesura que superin determinats l·lindars d'importació– (arts. 1.1, 1.3 i Annex I) i articula diligència deguda en clau de drets humans (arts. 4-7) sense integrar una diligència deguda ambiental equivalent. Per contra, el Reglament de bateries 2023/1542 (European Parliament and The Council of the European Union, 2023b) imposa diligència deguda sense l·lindars i incorpora explícitament riscos socials i ambientals (arts. 47-53 i Annex X), si bé restringeix l'abast material, de moment, a liti, cobalt, grafit natural i níquel. D'altra banda, el Critical Raw Materials Act respon sobretot a la racionalitat d'assegurar l'abastiment i l'autonomia estratègica de la Unió Europea (art. 1.1; art. 5.1(a)-(b)). La sostenibilitat hi opera principalment com a criteri per a la qualificació de projectes com a «estratègics» (art. 6.1(c)), amb possibilitat d'acreditació mitjançant esquemes de certificació reconeguts (art. 6.6 i art. 30), però sense configurar un règim general i obligatori de diligència deguda per al conjunt de minerals crítics. D'altra banda, mesures com ara la declaració de «petjada ambiental» només esdevenen obligatòries de manera selectiva, després de considerar i

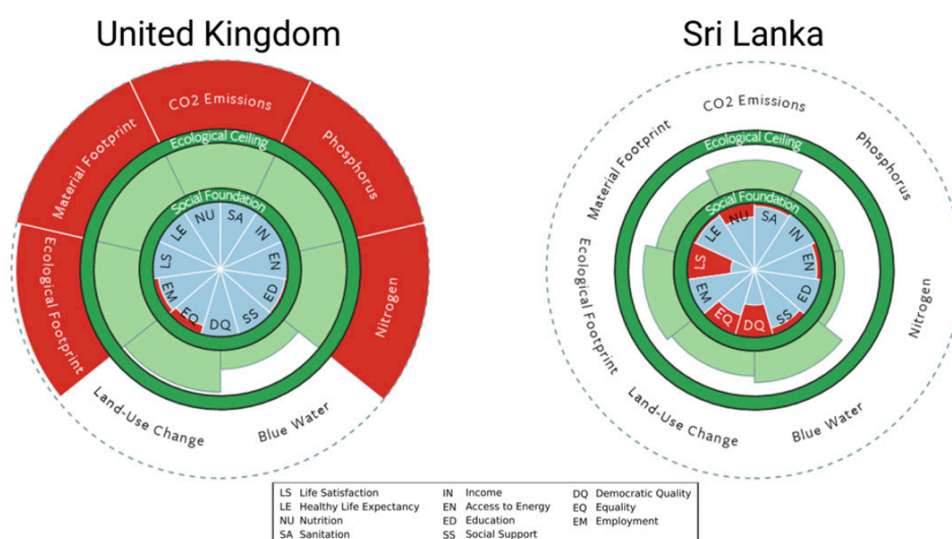
ponderar la necessitat/proporcionalitat de tal avaluació i els impactes (incloent-hi costos i càrrega administrativa) (art. 31.2-5) (European Parliament and The Council of the European Union, 2024a; Vlaskamp, 2025; European Commission, 2023a; European Commission, s.d.a). Finalment, la CSDDD (Directiva (UE) 2024/1760) podia haver operat com a estàndard horitzontal «unificador», però el seu abast subjectiu (només empreses molt grans) i material (limitació a la «chain of activities», no pas tota la cadena de valor) en redueixen la capacitat de tancar les llacunes que deixen la resta de regulacions (cf. European Parliament and The Council of the European Union, 2022; European Parliament and of the Council of the European Union, 2024b).

2. Créixer vs. sostenibilitat Planetària

Com ja s'ha avançat, el context de la transició energètica apunta vers un augment molt significatiu tant del consum energètic com del volum de matèries primeres. La mateixa Comissió Europea admet que l'eficiència, la circularitat o la substitució de materials només podran mitigar parcialment el creixement de la demanda, sense garantir per si mateixes l'aprovisionament (European Commission, 2023b Explanatory Note). En aquest sentit, la transició energètica no és equiparable a la sostenibilitat planetària. Un enfocament genuïnament sostenible exigeix interrogar de manera estructural el model de creixement imperant, precisament perquè aquest model és el que ens aboca a la intensificació extractiva i d'explotació de recursos naturals contínua.

Per tal de situar aquest debat, resulta útil considerar com s'interrelacionen el benestar humà i la pressió ecològica mitjançant l'eina desenvolupada pel projecte Good Life for All Within Planetary Boundaries (*Country Comparisons - A Good Life For All Within Planetary Boundaries*) –inspirat en la teoria del dònut (*safe and just space*), de Kate Raworth (2017). Aquest projecte permet avaluar simultàniament dues dimensions per cada Estat: d'una banda, si l'Estat assoleix llindars mínims socials (benestar, serveis bàsics, drets i condicions de vida); de l'altra, si ho fa mantenint-se dins de límits biofísics considerats compatibles amb l'estabilitat del sistema Terra. Sobre aquesta base, l'estudi realitzat per O'Neill *et al.* (2018) compara en 150 Estats 11 indicadors socials i 7 indicadors de pressió ambiental contextualitzats dins els llindars ecològics planetaris.

Figura 1. *Country Comparisons - A Good Life For All Within Planetary Boundaries*



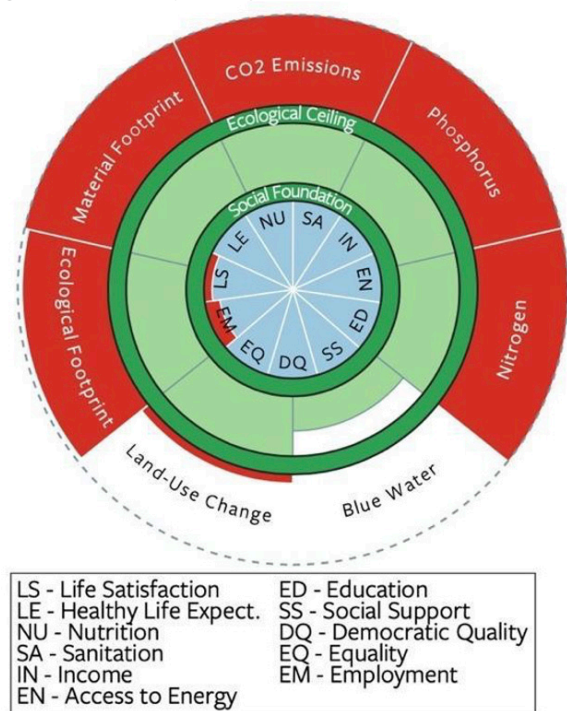
Font: <https://goodlife.leeds.ac.uk/national-snapshots/countries/>. [Data de consulta: 5 de març de 2025].

Un resultat «adient» presentaria un dònut en el qual el cercle interior –la suficiència dels indicadors socials (*social foundation*)– està complet (blau) i alhora no se sobrepassa el sostre ecològic (*ecological ceiling*). Tanmateix, els resultats de l'estudi mostren que els Estats que assoleixen bons indicadors socials excedeixen els llindars ecològics (en vermell).

Aquests resultats recolzen que, en els patrons actuals, el benestar humà s'associa a una pressió ambiental elevada (O'Neill *et al.* 2018, pàg. 90).

Aquesta tensió es veu clarament en el cas de la Unió Europea, on si bé s'assoleixen 9 dels 11 indicadors socials, també es traspassen 6 dels 7 líndars ecològics considerats. Dit d'una altra manera: el «bon rendiment» en termes socials coexisteix amb una pressió mediambiental elevada, cosa que reforça la idea que el benestar europeu –tal com avui es garanteix– no pot deslligar-se d'un alt consum material i energètic.

Figura 2. *Country Comparisons - A Good Life For All Within Planetary Boundaries*



Font: <https://goodlife.leeds.ac.uk/national-snapshots/countries/>. [Data de consulta: 5 març de 2025].

La Unió Europea és especialment ambivalent en aquest punt. D'una banda, més enllà de la ratificació d'instruments de Dret Internacional del Medi Ambient, la UE actualment té una posició de lideratge en termes de discurs i producció normativa en relació amb la sostenibilitat, descarbonització i governança ambiental (Dupont *et al.*, 2024). Tanmateix, quan s'analitza com s'està duent a terme la transició energètica, la UE tendeix a prioritzar l'acceleració del desplegament de les energies renovables i l'assegurament de matèries crítiques, i ho fa mitjançant instruments que no sempre encaixen amb una protecció robusta de la biodiversitat ni amb una mirada integral sobre els costos socials de l'extractivisme.

En aquest sentit, a través de la directiva d'Energies Renovables III (RED III) (2023a) i el Critical Raw Materials Act (2024a) s'incorporen vies ràpides d'autorització per a projectes renovables i per a projectes vinculats a l'abastiment de minerals crítics, amb incidència directa sobre espais protegits sota el règim Natura 2000. Aquest règim es construeix sobre les Zones Especials de Conservació (ZEC) establertes sota la Directiva d'Hàbitats (Council of the European Communities, 1992; European Commission, s.d.c), i les zones de protecció Especial (ZPE) establertes sota la directiva d'Aus (European Commission, s.d.b; European Parliament and The Council of the European Union, 2009), que, en conjunt, configuren la xarxa Natura 2000 (European Environment Agency, 2023a; 2023b). La peça clau –i problemàtica– és que el legislador ha introduït una presumpció d'«interès públic primordial» per a aquestes categories de projecte (RED III, art. 16f; CRMA, art. 10) quan en el règim Natura 2000 aquest «interès públic primordial» s'havia d'acreditar cas per cas per poder autoritzar projectes que podien perjudicar espais protegits (Council of the European Communities, 1992 arts. 6.4 i 7; European parliament and The Council of the European Union, 2009 art. 4). Això no elimina formalment l'avaluació ambiental, però reconfigura la lògica d'excepcionalitat: allò que abans s'havia de demostrar estrictament cas per cas

–que hi concorren raons imperioses d’interès públic primordial per autoritzar un projecte malgrat un impacte advers sobre un espai protegit– passa, en gran manera, a venir predeterminat per norma. El resultat és una prioritització pràctica de la transició climàtica (i de l’abastiment associat) enfront de la protecció de la biodiversitat, que s’articula sense una jerarquia explícita que expliqui com s’han de ponderar, de manera estructural, clima i biodiversitat.

Quan contraposem necessitat de desenvolupament humà i preservació mediambiental, cal apuntar dues consideracions finals. Primer, O’Neill *et al.* mostren que, quan hi ha relació entre l’assoliment social i l’ús de recursos, aquesta és positiva, però sovint adopta una forma de «saturació», de manera que, a partir de certs nivells, increments addicionals de pressió biofísica generen guanys socials cada cop més petits (O’Neill *et al.*, 2018, pàg. 91). D’altra banda, qualsevol plantejament decreixentista coherent ha d’incorporar la solidaritat global: hi ha territoris amb dèficits materials i energètics estructurals on un cert creixement del consum és condició per assolir llindars bàsics de suficiència i benestar. Això implica que la contracció material no pot ser simètrica, sinó que ha de recaure sobretot sobre les economies d’alt consum del Nord Global. Però una agenda que demana reduccions més intenses allà on el consum és més alt qüestiona interessos consolidats i resultarà políticament impopular, de manera que la transició tendirà a descartar discursos decreixentistes i a buscar sortides «compatibles amb el creixement».

Conclusions

La transició verda, tal com s’està articulant tecnològicament i normativament, no és sinònim de sostenibilitat planetària. El desplegament d’energies renovables i tecnologies netes és altament intensiu en matèries primeres; sense un replantejament de fons del model de creixement que ens aboca a un increment constant del consum energètic, aquest desplegament tendeix a reforçar una dinàmica d’intensificació extractiva (extractivisme verd) que desplaça costos ecològics i socials fora del balanç polític de la descarbonització.

De manera il·lustrativa, l’anàlisi del marc normatiu europeu posa de manifest una tensió central: tot i que el discurs de la UE es projecta com a líder en sostenibilitat, la formulació de polítiques continua operant, en la pràctica, sobre un eix dual –mitigació del canvi climàtic i seguretat d’abastiment– que genera una jerarquia *de facto* (no jurídica) en què la protecció de la biodiversitat queda condicionada. Aquesta jerarquia es veu alimentada per una regulació discontinua i fragmentada de les cadenes de subministrament de minerals crítics: el resultat no és l’absència de normes, sinó una cobertura irregular (per minerals, sectors i actors) que permet que una part rellevant dels impactes socioambientals quedi sense una resposta adequada.

Ara bé, prendre seriosament la reducció de la demanda de matèries primeres per tal d’assolir una sostenibilitat genuïna condueix inevitablement al debat sobre el decreixement. Des d’una perspectiva ecològica, la contracció del consum de matèries primeres en economies desenvolupades sembla difícilment eludible, però, en termes polítics, continua sent una agenda que difícilment tindrà empara, perquè exigeix gestionar costos distributius, rebaixar expectatives socials i assumir límits explícits al consum. A més, el decreixement només pot ser coherent si és solidari i asimètric: hi ha territoris que necessiten continuar creixent per cobrir dèficits energètics i de benestar bàsic, cosa que implicaria, per equitat global, que el Nord global decreixés a ritmes encara més intensos per alliberar espai ecològic i material.

Sens perjudici de l’anterior, una transició genuïnament sostenible exigeix repensar la sostenibilitat més enllà del carboni i reordenar prioritats: **1)** integrar de manera estructural els límits planetaris i la protecció de la biodiversitat en la governança de minerals i energia; **2)** enfortir la diligència deguda com a estàndard coherent, amb abast material i subjectiu suficient i amb equivalència real entre riscos ambientals i de drets humans; i **3)** complementar l’eficiència i la circularitat amb una agenda explícita de reducció de la demanda de matèries primeres. Finalment, qualsevol agenda de contracció material ha d’incorporar justícia i equitat globals: la suficiència no pot ser simètrica, i les reduccions han de recaure principalment sobre les economies d’alt consum, alhora que es preserva l’espai de desenvolupament necessari perquè altres territoris puguin assolir llindars bàsics de benestar.

Referències bibliogràfiques

- BRUNDTLAND, G. H. (1987). *Our Common Future: Report of the World Commission on Environment and Development*. Ginebra, UN.Document A/42/427.
- CARDONA-VALLÈS, Mariona (2024). *Mineral Exploitation, Violence and International Law*. DOI: <https://doi.org/10.1007/978-3-031-59439-7>
- COLLIER, Paul; HOEFFLER, Anke (2004). «Greed and grievance in civil war». *Oxford Economic Papers*, vol. 56, núm. 4, pàg. 563-595. DOI: <https://doi.org/10.1093/oep/gpf064>
- COLLIER, Paul (2000). «Doing Well out of War: An Economic Perspective». A: BERDAL, Mats and MALONE, David M. (eds.). *Greed and grievance: economic agendas in civil wars*, pàg. 91-112. Londres: Lynne Rienner Publishers. DOI: <https://doi.org/10.1515/9781685850012-006>
- COUNCIL OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (1992). *Consolidated text: Council Directive 92/43/EEC of 21 May 1992 on the conservation of natural habitats and of wild fauna and flora* (OJ L 206, 22 July 1992, p. 7).
- DUPONT, Claire *et al.* (2024). «Three decades of EU climate policy: Racing toward climate neutrality?». *WIREs Climate Change*, vol. 15, núm. 1, e863. DOI: <https://doi.org/10.1002/wcc.863>
- EUROPEAN COMMISSION (2023a). *Study on the critical raw materials for the EU 2023 – Final Report*. Publications Office of the European Union [en línia]. Disponible a: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/57318397-fdd4-11ed-a05c-01aa75ed71a1>
- EUROPEAN COMMISSION (2023b). *Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council establishing a framework for ensuring a secure and sustainable supply of critical raw materials and amending Regulations (EU) 168/2013, (EU) 2018/858, 2018/1724 and (EU) 2019/1020. COM(2023) 160 final 2023/0079 (COD)*. Brussel·les [en línia]. Disponible a: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52023PC0160>
- European Commission (s.d.a). «Critical raw materials» [en línia]. Disponible a: https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/raw-materials/areas-specific-interest/critical-raw-materials_en [Data de consulta: 4 de juny de 2025].
- European Commission (s.d.b). «The Birds Directive». *European Commission* [en línia]. Disponible a: https://environment.ec.europa.eu/topics/nature-and-biodiversity/birds-directive_en. [Data de consulta: 7 de juny de 2025].
- European Commission (s.d.c). «The Habitats Directive». *European Commission* [en línia]. Disponible a: https://environment.ec.europa.eu/topics/nature-and-biodiversity/habitats-directive_en. [Data de consulta: 7 de juny de 2025].
- EUROPEAN ENVIRONMENT AGENCY (2023a). «The Natura 2000 protected areas network» [en línia]. Disponible a: <https://biodiversity.europa.eu/europes-biodiversity/protected-areas/explore-natura-2000>. [Data de consulta: 7 de juny de 2025].
- EUROPEAN ENVIRONMENT AGENCY (2023b). «Natura 2000 network's contribution to good status». *European Environment Agency* [en línia]. Disponible a: <https://www.eea.europa.eu/en/topics/at-a-glance/nature/state-of-nature-in-europe-a-health-check/natura-2000-networks-contribution-to-good-status>. [Data de consulta: 7 de juny de 2025].
- EUROPEAN PARLIAMENT AND THE COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION (2024a). Regulation (EU) 2024/1252 of the European Parliament and of the Council of 11 April 2024 establishing a framework for ensuring a secure and sustainable supply of critical raw materials and amending Regulations (EU) No 168/2013, (EU) 2018/858, (EU) 2018/1724 and (EU) 2019/1020
- EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION (2024b). Consolidated text: Directive (EU) 2024/1760 of the European Parliament and of the Council of 13 June 2024 on corporate sustainability due diligence and amending Directive (EU) 2019/1937 and Regulation (EU) 2023/2859 (Text with EEA relevance).

- EUROPEAN PARLIAMENT AND THE COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION (2023a). Directive (EU) 2023/2413 of the European Parliament and of the Council of 18 October 2023 on the promotion of the use of energy from renewable sources (recast) [2023] OJ L, 2023/2413, 2023.
- EUROPEAN PARLIAMENT AND THE COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION (2023b). Regulation (EU) 2023/1542 of the European Parliament and of the Council of 12 July 2023 concerning batteries and waste batteries, amending Directive 2008/98/EC and Regulation (EU) 2019/1020 and repealing Directive 2006/66/EC [2023] OJ L191/1, 2019.
- EUROPEAN PARLIAMENT AND THE COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION (2022). Directive (EU) 2022/2464 of the European Parliament and of the Council of 14 December 2022 amending Regulation (EU) No 537/2014, Directive 2004/109/EC, Directive 2006/43/EC and Directive 2013/34/EU, as regards corporate sustainability reporting. OJ [2022] L 322.
- EUROPEAN PARLIAMENT AND THE COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION (2017). Parliament and Council Regulation 2017/821 of May 17, 2017, Laying down supply chain due diligence obligations for Union importers of tin, tantalum and tungsten, their ores, and gold originating from conflict-affected and high-risk areas. European Union. 2017 OJ (L 13) 1.
- EUROPEAN PARLIAMENT AND THE COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION (2009). Directive 2009/147/EC of the European Parliament and of the Council of 30 November 2009 on the conservation of wild birds (Codified version) OJ L 20, 26.1.2010, pàg. 7-25.
- HUMAN RIGHTS COMMITTEE (2018). General Comment No. 36 (2018) on article 6 of the International Covenant on Civil and Political Rights, on the right to life (CCPR/C/GC/36).
- INTERGOVERNMENTAL SCIENCE-POLICY PLATFORM ON BIODIVERSITY AND ECOSYSTEM SERVICES (IPBES) (2018). The IPBES assessment report on land degradation and restoration. *ipbes* [en línia]. Disponible a: https://files.ipbes.net/ipbes-web-prod-public-files/2018_idr_full_report_book_v4_pages.pdf
- KEEN, David (2000). «Incentives and Disincentives for Violence». A: BERDAL, Mats i MALONE, David M. (eds.). *Greed & Grievance: Economic Agendas in Civil Wars*, pàg. 19-42. Londres: Lynne Rienner Publishers. DOI: <https://doi.org/10.1515/9781685850012-003>
- LA PORTA ARROBAS, Daniele *et al.* (2017). *The Growing Role of Minerals and Metals for a Low Carbon Future*. Washington, D.C.: World Bank Group.
- LE BILLON, Philippe (2014). *Wars of plunder: conflicts, profits and the politics of resources*. Nova York: Oxford University Press. DOI: <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199333462.001.0001>
- MCCMAHON, Gary; MOREIRA, Susana (2014). «The Contribution of the Mining Sector to Socioeconomic and Human Development». *Extractive industries for development series*, núm. 30. Washington: World Bank Group [en línia]. Disponible a: <http://hdl.handle.net/10986/18660>
- OFFICE OF THE HIGH COMMISSIONER FOR HUMAN RIGHTS (2024). «The impact of SLAPPs on human rights & how to respond». *United Nations Human Rights* [en línia]. Disponible a: <https://www.ohchr.org/en/documents/brochures-and-leaflets/impact-slapps-human-rights-and-how-respond>. [Data de consulta: 23 de gener de 2025].
- O'NEILL, Daniel W. *et al.* (2018). «A good life for all within planetary boundaries». *Nature Sustainability*, vol. 1, núm. 2, pàg. 88-95. DOI: <https://doi.org/10.1038/s41893-018-0021-4>
- PRAKASH, S. *et al.* (2024). *Biodiversity, climate change and energy* (EUR 31884 EN). Luxemburg. DOI: <https://dx.doi.org/10.2760/755341>
- RAWORTH, Kate (2017). *Doughnut economics : seven ways to think like a 21st-century economist*. Londres: Random House Business Books.
- RICHARDSON, Katherine *et al.* (2023). «Earth beyond six of nine planetary boundaries». *Science Advances* [en línia]. Disponible a: <https://www.science.org/doi/10.1126/sciadv.adh2458>

- RUGGIE, John Gerard (1982). «International regimes, transactions, and change: Embedded liberalism in the postwar Economic Order». *International Organization*, vol. 36, núm. 2, pàg. 379-415. DOI: <https://doi.org/10.1017/S0020818300018993>
- SANDS, Philippe *et al.* (2018). *Principles of International Environmental Law*. 4a edició. Cambridge University Press. DOI: <https://doi.org/10.1017/9781108355728>
- SMILLIE, Ian (2010). *Blood on the Stone: Greed, Corruption and War in the Global Diamond Trade*. Anthem Press.
- SPOHR, Maximilian (2016). *Human Rights Risks in Mining: A Baseline Study*. German Federal Institute for Geosciences and Natural Resources.
- UN ECONOMIC AND SOCIAL COUNCIL (ECOSOC) (2019). UN Economic and Social Council Resolution 2019/23. Combating transnational organized crime and its links to illicit trafficking in precious metals and illegal mining, including by enhancing the security of supply chains of precious metals (23 July) UN Doc E/RES/2019/23 [en línia]. Disponible a: <https://docs.un.org/en/E/RES/2019/23>
- UNIVERSITY OF LEEDS (s.d.). «Country Comparisons - A Good Life For All Within Planetary Boundaries». University of Leeds [en línia]. Disponible a: <https://goodlife.leeds.ac.uk/national-snapshots/countries/>. [Data de consulta: 5 març de 2025].
- VLASKAMP, Martijn C. (2025). «Looking for Resource Sovereignty in a Fragmenting Global Order: The EU's Response to Critical Raw Materials Challenges». A: Costa, O., Soler i Lecha, E., Vlaskamp, M.C. (eds.). *EU Foreign Policy in a Fragmenting International Order. The European Union in International Affairs*. Cham: Palgrave Macmillan. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-031-64060-5_6

Citació recomanada: CARDONA VALLÈS, Mariona. «Transició verda, extractivisme i sostenibilitat: un problema de creixement». *Oikonomics* [en línia]. Maig 2026, núm. 26. ISSN 2330-9546. DOI: <https://doi.org/10.7238/o.n26.2604>



Mariona Cardona Vallès

mcardonaval@uoc.edu

Universitat Oberta de Catalunya

Professora lectora de Dret Internacional a la Universitat Oberta de Catalunya (UOC), on també exerceix com a directora del Màster Universitari de Diplomàcia i Afers Internacionals (UOC–UNITAR). Disposa de l'acreditació de professora lectora d'AQU Catalunya i va obtenir el doctorat en Dret (*cum laude*, menció internacional) a la Universitat Pompeu Fabra, amb el suport d'una beca doctoral competitiva PIPF. Va realitzar una estada de recerca al Manchester International Law Centre (University of Manchester) i actualment actua com a consultora externa per al Departament de Dret Internacional del Ministeri d'Afers Exteriors, Unió Europea i Cooperació d'Espanya.

La seva recerca se centra en la intersecció de règims internacionals, especialment el dret internacional dels drets humans, el dret internacional ambiental i el dret econòmic internacional. El seu treball examina críticament com les consideracions de sostenibilitat i els drets humans s'incorporen als règims de comerç i inversió, i com la interpretació jurídica contribueix a l'evolució del dret internacional vers una rendició de comptes ambiental i social més gran.

Els textos publicats en aquesta revista estan subjectes –llevat que s'indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement 4.0 Internacional de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los, comunicar-los públicament i fer-ne obres derivades sempre que reconegueu els crèdits de les obres (autoria, nom de la revista, institució editora) de la manera especificada pels autors o per la revista. La llicència completa es pot consultar a <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ca>.



ODS



Dossier: «Globalització econòmica: reconfiguració i reptes» coordinat per Carles Méndez Ortega i Albert Puig Gómez

UN PROCÉS ECONÒMIC AMB EFECTES PROFUNDS

La globalització com a motor de reducció de la pobresa: comerç, inversió i integració productiva en l'economia mundial

Carles Méndez-Ortega

Professor agregat d'economia, Estudis d'Economia i Empresa (UOC)

RESUM La globalització econòmica ha estat un dels processos més determinants del desenvolupament mundial en les darreres dècades, coincidint amb una reducció sense precedents de la pobresa absoluta a escala global. Malgrat les crítiques recurrents centrades en els seus efectes distributius, l'evidència empírica acumulada mostra de manera robusta que l'obertura comercial, la integració en cadenes globals de valor i la inversió estrangera directa han contribuït de forma significativa a millorar les condicions materials de vida de milions de persones, especialment als països en desenvolupament. Aquest article analitza els principals canals econòmics a través dels quals la globalització ha afavorit la sortida de la pobresa, posant l'èmfasi en el creixement econòmic, la creació d'ocupació i la difusió tecnològica associada a la integració productiva internacional. Així mateix, s'examina el paper de les condicions institucionals i del capital humà com a factors que amplifiquen els efectes positius de la globalització sobre la reducció de la pobresa. Finalment, l'article proposa una reflexió crítica sobre la centralitat del debat actual entorn de la desigualtat i defensa la necessitat de reorientar l'anàlisi i les polítiques públiques vers un objectiu prioritari: la reducció sostinguda de la pobresa com a criteri fonamental per avaluar els resultats de la globalització.

PARAULES CLAU globalització; pobresa; comerç internacional; inversió estrangera directa; cadenes globals de valor

AN ECONOMIC PROCESS WITH PROFOUND EFFECTS

Globalization as a driver of poverty reduction: trade, investment, and productive integration in the World Economy

ABSTRACT *Economic globalization has been one of the most decisive processes shaping global development over recent decades, coinciding with an unprecedented reduction in absolute poverty worldwide. Despite recurrent criticisms focused on its distributive effects, accumulated empirical evidence robustly shows that trade openness, integration into global value chains, and foreign direct investment have contributed significantly to improving the material living conditions of millions of people, particularly in developing countries. This article examines the main economic channels through which globalization has facilitated poverty reduction, placing emphasis on economic growth, job creation, and technological diffusion associated with international productive integration. It also explores the role of institutional conditions and human capital as factors that amplify the positive effects of globalization on poverty reduction. Finally, the article offers a critical reflection on the current predominance of inequality in the public debate and argues for the need*

to reorient analysis and public policies towards a primary objective: sustained poverty reduction as the fundamental criterion for evaluating the outcomes of globalization.

KEYWORDS *economic globalization; poverty reduction; international trade; foreign direct investment (FDI); global value chains (GVCs)*

Introducció

La globalització s'ha convertit en un dels conceptes més debatuts (i controvertits) del discurs econòmic contemporani. Per a alguns, representa una amenaça a la cohesió social, a la sobirania econòmica i a l'equilibri mediambiental; per a altres, és un procés inevitable associat al progrés tecnològic i a la integració dels mercats. En aquest debat, sovint intensament ideologitzat, no sempre queda clar quin és el criteri utilitzat per avaluar-ne els resultats. Una part important de la crítica a la globalització s'ha centrat en l'evolució de la desigualtat, tant dins dels països com entre regions del món. Tanmateix, aquest enfocament tendeix a relegar a un segon pla una qüestió fonamental: fins a quin punt la globalització ha contribuït a millorar les condicions materials de vida de les persones més pobres. Posar el focus en aquesta pregunta no implica negar l'existència de tensions o externalitats, sinó establir una jerarquia clara de prioritats analítiques. És des d'aquesta perspectiva que aquest article analitza la globalització com un procés econòmic amb efectes profunds sobre la pobresa. L'objectiu no és oferir una defensa acrítica de la globalització, sinó examinar, a la llum de l'evidència empírica recent, fins a quin punt l'obertura comercial, la integració productiva i la inversió estrangera directa han estat factors determinants en la reducció de la pobresa absoluta a escala global.

1. Globalització, creixement i pobresa

La reducció de la pobresa extrema és, probablement, l'èxit socioeconòmic més gran de les darreres dècades. Segons dades del Banc Mundial, la proporció de la població mundial que vivia en pobresa extrema s'ha reduït de manera dràstica des de finals del segle XX, passant d'afectar més d'un terç de la població mundial a una fracció substancialment menor abans de la pandèmia.¹ Aquest procés no ha estat aleatori ni independent del context econòmic global: coincideix amb una fase d'intensa globalització, caracteritzada per l'expansió del comerç internacional, l'augment dels fluxos d'inversió estrangera directa i la fragmentació internacional de la producció.

Aquest període de forta integració econòmica ha anat acompanyat d'un creixement sostingut en moltes economies en desenvolupament, així com d'una profunda transformació estructural. Milions de persones han abandonat activitats de subsistència en sectors de baixa productivitat per incorporar-se a ocupacions manufactureres o de serveis vinculades als mercats internacionals. Aquest procés, àmpliament documentat per la literatura econòmica, constitueix un dels principals mecanismes a través dels quals el creixement impulsat per la globalització s'ha traduït en una reducció sostinguda de la pobresa.²

Malgrat aquest balanç, una part important del debat públic i acadèmic tendeix a centrar-se en els efectes distributius de la globalització, sovint utilitzant la desigualtat com a principal criteri d'avaluació. Aquesta aproximació, però, corre el risc de desplaçar l'atenció del problema central des del punt de vista del benestar material: la pobresa absoluta. Tal com assenyalen diversos autors, la desigualtat és una mesura relacional, que informa sobre diferències relatives, mentre que la pobresa reflecteix una situació de privació material real, amb conseqüències directes sobre la salut, l'educació i les oportunitats vitals de les persones.

Des d'aquesta perspectiva, l'èmfasi exclusiu en la desigualtat pot conduir a una lectura parcial dels efectes de la globalització. Un augment de les diferències relatives pot coexistir amb millores substancials en els nivells de vida dels

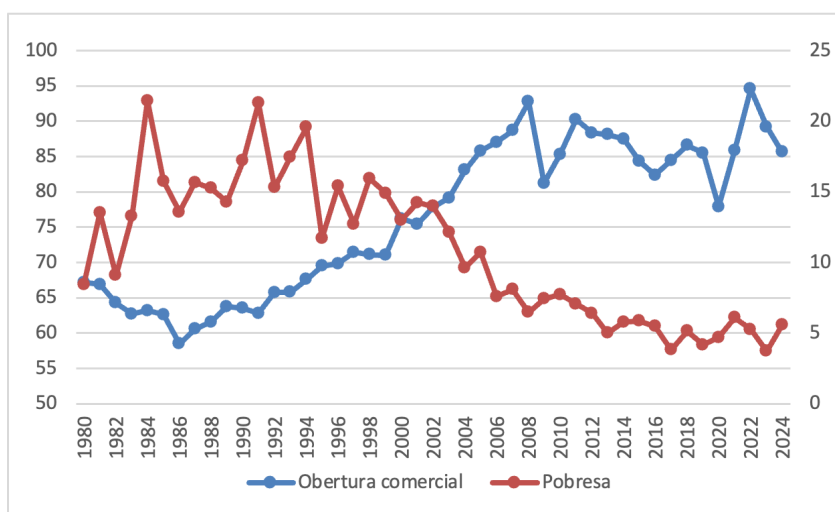
1. Vegeu, entre d'altres, Banc Mundial, *Poverty and Shared Prosperity*, diverses edicions.

2. Vegeu, per exemple, Santarelli i Figini (2002); Bergh i Nilsson (2014).

segments més pobres de la població. Ignorar aquesta distinció implica confondre resultats distributius amb resultats de benestar, i pot donar lloc a diagnòstics i recomanacions de política econòmica poc ajustades a la realitat empírica.³

Aquesta evolució no és només observable en termes agregats, sinó que presenta una clara correspondència temporal amb l'obertura progressiva de les economies. Com mostra la figura 1, l'augment sostingut del grau d'obertura comercial a escala global ha coincidit amb una reducció persistent de la pobresa durant les darreres dècades. En particular, l'ús de la bretxa de pobresa a 4,20 dòlars al dia (PPA de 2021) permet captar no només la incidència de la pobresa, sinó també la seva intensitat. Sense pretendre establir una relació causal directa, aquesta evidència descriptiva permet situar el debat en el seu context històric i identificar un fet estilitzat difícil d'ignorar.

Figura 1. Obertura comercial i bretxa de pobresa a escala global (1980-2024)



Nota: l'eix esquerre mostra un índex d'obertura comercial global, mentre que l'eix dret representa la bretxa de pobresa a 4,20 dòlars al dia (PPA de 2021), expressada en percentatge. Font: Elaboració pròpia a partir de dades del Banc Mundial

Finalment, des d'una perspectiva liberal, l'objectiu fonamental de l'anàlisi econòmica i de les polítiques públiques hauria de ser la reducció de la pobresa mitjançant el creixement econòmic i l'ampliació d'oportunitats, més que no pas la correcció de diferències relatives com a fi en si mateix. Aquest article adopta explícitament aquest enfocament i analitza la globalització com un procés que, malgrat les seves imperfeccions, ha estat clau per millorar les condicions materials de vida de milions de persones a escala global.

2. Canals econòmics de la globalització en la reducció de la pobresa

La reducció de la pobresa associada a la globalització no respon a un únic mecanisme, sinó a la interacció de diversos canals econòmics que operen de manera complementària. L'obertura comercial, la integració productiva internacional i els fluxos d'inversió estrangera directa han actuat conjuntament per impulsar el creixement, transformar les estructures productives i generar noves oportunitats d'ocupació, especialment en les economies en desenvolupament.

Aquesta secció analitza aquests canals de manera diferenciada, amb l'objectiu d'identificar els mecanismes específics a través dels quals la globalització s'ha traduït en una reducció sostinguda de la pobresa. Tot i que aquests canals no operen de forma independent, la seva anàlisi separada permet entendre millor com el comerç internacional, les cadenes globals de valor i la inversió estrangera directa contribueixen, per vies diferents però complementàries, a la millora de les condicions materials de vida dels segments més vulnerables de la població.

3. Aquesta distinció és central en l'economia del desenvolupament, però sovint es dilueix en el debat públic, on pobresa i desigualtat tendeixen a utilitzar-se de manera intercanviable.

2.1. Comerç internacional i pobresa

El comerç internacional constitueix un dels pilars clàssics de la globalització econòmica. La teoria de l'avantatge comparatiu suggereix que l'obertura comercial permet una assignació més eficient dels recursos, augmentant la productivitat i els ingressos reals. En economies en desenvolupament, on el factor treball és relativament abundant, aquest procés pot traduir-se en una demanda més elevada de mà d'obra i, per tant, en una reducció de la pobresa mitjançant la creació d'ocupació i l'increment dels salaris reals, especialment en sectors orientats a l'exportació.

L'evidència empírica avala aquesta intuïció teòrica. Santarelli i Figini (2002) ja mostraven que diferents mesures de globalització (inclosa l'obertura comercial) tendeixen a estar associades amb una reducció de la pobresa absoluta als països en desenvolupament. Més recentment, Gnanon (2019) troba que la liberalització comercial multilateral té un impacte significatiu i robust en la reducció de la pobresa extrema, principalment a través del canal del creixement econòmic, fins i tot controlant per factors institucionals i macroeconòmics, fet que reforça la robustesa dels resultats. Estudis regionals reforcen aquesta conclusió. Onakoya, Johnson i Ogundajo (2019), analitzant una mostra de 21 països africans, observen que una obertura comercial més gran està associada a una disminució de la pobresa, especialment quan el comerç impulsa sectors intensius en mà d'obra i facilita la integració de treballadors poc qualificats en activitats orientades a l'exportació. De manera similar, Wang i Hu (2018) mostren que, en el context de la Xina rural, la liberalització comercial redueix de manera significativa la probabilitat que les llars romanguin en situació de pobresa, mitjançant increments d'ingressos, una major diversificació de les fonts de renda i l'accés a noves oportunitats laborals fora de l'agricultura de subsistència.

Aquests resultats suggereixen que el comerç internacional no només incrementa el PIB en termes agregats, sinó que pot tenir efectes directes i mesurables sobre el benestar dels segments més pobres de la població. El mecanisme clau no és únicament l'abaratiment dels béns de consum, sinó també la transformació dels mercats laborals, que permet absorbir mà d'obra en sectors més productius. Tot i que aquests efectes poden variar en intensitat segons el context institucional i la capacitat d'adaptació de les economies, la literatura coincideix que, en absència de barreres severes, els guanys del comerç tendeixen a transmetre's als treballadors amb menors ingressos.

En aquest sentit, els possibles costos d'ajust associats a l'obertura comercial no invaliden l'efecte net positiu del comerç sobre la reducció de la pobresa, sinó que posen de manifest la importància de disposar de mercats laborals flexibles i de polítiques orientades a facilitar la mobilitat i la reassignació del treball. Quan aquestes condicions es compleixen, el comerç internacional emergeix com un dels instruments més efectius per afavorir el creixement inclusiu i la sortida de la pobresa.

2.2. Cadenes globals de valor: integració productiva i ocupació

La globalització contemporània es distingeix de fases anteriors per la fragmentació internacional dels processos productius. Les cadenes globals de valor o CGV (en anglès *global value chains*, GVC) permeten que diferents etapes de la producció es localitzin en països diferents, en funció dels seus avantatges relatius, reduint les barreres d'entrada a la industrialització per a moltes economies en desenvolupament. A diferència dels models clàssics d'industrialització, la integració en GVC fa possible participar en el comerç internacional sense necessitat de dominar tot el procés productiu. Aquest tipus d'integració productiva ha tingut implicacions rellevants per a la reducció de la pobresa, principalment a través de la creació d'ocupació formal, l'augment de la productivitat i la difusió tecnològica. Van den Broeck, Swinnen i Maertens (2017) mostren que l'ocupació vinculada a cadenes globals en el sector agroexportador redueix de manera significativa la pobresa de les llars rurals, tant per l'augment dels ingressos com per una major estabilitat laboral en comparació amb les activitats de subsistència.

L'evidència empírica recent confirma que aquests efectes no són puntuals ni sectorials. Choi i Leelasribunjong (2024) troben que una participació més elevada en cadenes globals de valor està associada a una reducció significativa de la pobresa als països de l'ASEAN,⁴ amb impactes especialment intensos quan el nivell educatiu de la població és més elevat. Aquest resultat suggereix que les CGV no només generen ocupació, sinó que també actuen com a

4. ASEAN fa referència a l'Associació de Nacions del Sud-est Asiàtic, una organització regional que agrupa deu països del sud-est asiàtic.

mecanisme d'aprenentatge, facilitant l'acumulació de capital humà i l'accés progressiu a activitats de més valor afegit. Resultats recents en el continent africà reforcen aquesta visió. Noufelie i Djamen (2025) mostren que la integració en cadenes globals de valor contribueix a reduir les formes de pobresa multidimensional, com ara la pobresa energètica, especialment en aquells països amb una millor qualitat institucional. Aquestes troballes posen de manifest que els efectes de les CGV van més enllà dels ingressos monetaris i que poden incidir en dimensions clau del benestar material.

En conjunt, la literatura suggereix que la participació en cadenes globals de valor ha estat un factor clau de transformació estructural en moltes economies en desenvolupament, facilitant la transició des de sectors de baixa productivitat vers a activitats més integrades en els mercats internacionals. Tot i que els beneficis associats a les GVC poden variar segons el context nacional, l'evidència indica que, quan s'insereixen en entorns institucionals mínimament favorables, constitueixen un dels canals més potents a través dels quals la globalització s'ha traduït en una reducció sostinguda de la pobresa.

2.3. Inversió estrangera directa i sortida de la pobresa

La inversió estrangera directa (IED) constitueix un altre canal central a través del qual la globalització econòmica pot incidir en la reducció de la pobresa. A diferència d'altres fluxos de capital de caràcter més volàtil, la IED implica inversions productives de llarg termini que acostumen a anar associades a transferència tecnològica, millores en la gestió empresarial i integració en xarxes productives internacionals. Aquestes característiques fan que la IED tingui un potencial especialment rellevant per generar ocupació i impulsar la transformació estructural en les economies receptores.

L'evidència empírica recent mostra de manera consistent que la IED contribueix a la reducció de la pobresa, especialment als països en desenvolupament. Daud *et al.* (2025), mitjançant l'ús de regressions quantíliques aplicades a països d'Amèrica Llatina, troben que nivells més elevats d'inversió estrangera directa s'associen amb menors taxes de pobresa en tots els trams de renda, amb efectes particularment intensos en els segments més vulnerables de la població. Aquests resultats suggereixen que els beneficis de la IED no es limiten als grups amb ingressos més elevats, sinó que tendeixen a estendre's al conjunt de l'economia. Estudis centrats en economies africanes reforcen aquesta conclusió. Anetor (2025) mostra que la inversió *greenfield*, aquella destinada a la creació de nova capacitat productiva, té un impacte significatiu en la reducció de la pobresa en països de diferents nivells de renda. Aquest tipus d'inversió resulta especialment rellevant perquè genera nova demanda de treball i afavoreix la incorporació de mà d'obra local a activitats productives amb nivells de productivitat més elevats.

Un mecanisme clau a través del qual la IED contribueix a la sortida de la pobresa és la creació d'ocupació en sectors manufacturers i de serveis moderns. Li *et al.* (2025) mostren, per al cas de la Xina, que la inversió estrangera facilita la transició de mà d'obra rural des de l'agricultura de subsistència vers la manufactura, cosa que permet l'accés a salaris més elevats i a ocupacions més estables. Aquest procés de reassignació sectorial constitueix un dels pilars de la reducció sostinguda de la pobresa observada en les darreres dècades.

En conjunt, la literatura suggereix que la inversió estrangera directa actua com un catalitzador del creixement i de la transformació productiva, amplificant els efectes positius del comerç i de la integració en cadenes globals de valor. Tot i que l'impacte de la IED pot variar segons el context institucional i les característiques del mercat laboral, l'evidència empírica indica que, quan s'insereix en entorns relativament estables i oberts, constitueix un dels canals més efectius a través dels quals la globalització s'ha traduït en una reducció sostinguda de la pobresa.

3. Institucions i capital humà: condicions per a una globalització efectiva

Tot i l'evidència favorable sobre els efectes de la globalització en la reducció de la pobresa, la literatura econòmica coincideix que aquests efectes no es produeixen de manera automàtica ni homogènia. La globalització no actua en el buit: la seva capacitat per generar creixement i millorar les condicions materials de vida depèn, en gran manera, de les condicions institucionals i del nivell de capital humà de les economies que s'hi integren.

Les institucions econòmiques i polítiques influeixen de manera decisiva en la capacitat d'un país per aprofitar els beneficis del comerç, de la integració productiva i de la inversió estrangera directa. Entorns institucionals caracteritzats per una seguretat jurídica més gran, una regulació previsible i una administració eficient tendeixen a facilitar l'assignació

eficient de recursos, la inversió productiva i la creació d'ocupació. En aquest sentit, les institucions no constitueixen una alternativa a la globalització, sinó un element complementari que n'amplifica els efectes positius. L'evidència empírica reforça aquesta idea. Olagunju *et al.* (2019) mostren que la globalització contribueix a reduir la bretxa de pobresa i la mortalitat infantil als països en desenvolupament, i que aquests efectes són significativament més intensos en contextos amb nivells més elevats d'educació i salut. Això suggereix que el capital humà juga un paper central en la transmissió als segments més vulnerables de la població dels guanys associats a la integració econòmica internacional. De manera similar, estudis recents apunten que la qualitat institucional condiona l'impacte de certs canals específics de la globalització. Noufelie i Djamen (2025) mostren que la participació en cadenes globals de valor contribueix a reduir formes de pobresa multidimensional, com ara la pobresa energètica, especialment en països africans amb institucions més sòlides. Aquest resultat posa de manifest que la globalització productiva pot generar beneficis més amplis quan existeixen marcs institucionals que permeten una difusió efectiva dels guanys econòmics.

Des d'una perspectiva liberal, aquests resultats no justifiquen més intervenció redistributiva *ex post*, sinó un enfocament de política econòmica orientat a crear les condicions que permetin als mercats funcionar de manera eficient. El paper de l'Estat, en aquest context, hauria de centrar-se a garantir un marc institucional estable, invertir en capital humà i reduir les barreres que limiten la mobilitat del treball i del capital. Quan aquestes condicions es compleixen, la globalització tendeix a actuar com un potent mecanisme de reducció de la pobresa, més que no pas com una font estructural de desigualtat.

Conclusions

El debat contemporani sobre la globalització acostuma a estar dominat per una preocupació gairebé exclusiva per la desigualtat. Tanmateix, des d'una perspectiva objectiva de benestar, el problema central no és la desigualtat en si mateixa, sinó la persistència de la pobresa. La pobresa implica una situació de privació material real, amb conseqüències directes sobre les oportunitats vitals de les persones, mentre que la desigualtat és una mesura relacional que pot augmentar fins i tot en contextos en què tots els individus milloren la seva situació. L'evidència empírica revisada al llarg d'aquest article mostra de manera consistent que la globalització, a través del comerç internacional, la integració en cadenes globals de valor i la inversió estrangera directa, ha estat un dels instruments més poderosos de reducció de la pobresa de la història econòmica recent. Milions de persones han sortit de situacions de subsistència gràcies a l'expansió dels mercats, la creació d'ocupació i l'augment sostingut dels ingressos reals, especialment als països en desenvolupament. Malgrat aquest balanç, una part rellevant del discurs crític continua focalitzant-se en les diferències relatives entre individus, sovint des d'una lògica paternalista que interpreta qualsevol resultat desigual com un fracàs social. Aquest enfocament tendeix a ignorar un fet fonamental: que la reducció de la pobresa requereix processos de creixement i transformació estructural que, inevitablement, generen resultats desiguals en termes relatius. Penalitzar aquests processos en nom de la igualtat pot acabar tenint costos socials elevats, especialment per als segments més vulnerables de la població. Des d'una òptica liberal, les societats progressen ampliant oportunitats, no reduint diferències per decret. Quan el criteri central d'avaluació és la reducció de la pobresa, la globalització apareix no com un problema a corregir, sinó com una eina imprescindible per millorar el benestar material de les persones. Reorientar el debat i les polítiques públiques vers aquest objectiu no implica negar l'existència de reptes o externalitats, sinó establir una jerarquia clara de prioritats: combatre la pobresa hauria de prevaldre sobre la preocupació per les desigualtats relatives.

Referències bibliogràfiques

- ANETOR, Friday Osemenshan (2025). «Do greenfield foreign direct investments contribute to poverty reduction and economic growth in Africa?». *Journal of Policy Modeling*, vol. 47, núm. 3, pàg. 633-644. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2025.03.001>
- BANC MUNDIAL (2018-). *Poverty and Shared Prosperity* (sèrie d'informes; diverses edicions). Washington, DC: World Bank.
- BERGH, Andreas; NILSSON, Therese (2014). «Is globalization reducing absolute poverty?». *World Development*, vol. 62, pàg. 42-61. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2014.04.007>
- CHOI, Young Jun; LEELASRIBUNJONG, Yuwapak (2024). «Asymmetric effects of GVC on poverty in ASEAN and OECD». *International Trade, Politics and Development*, vol. 8, núm. 2, pàg. 82-95. DOI: <https://doi.org/10.1108/ITPD-05-2024-0027>
- DAUD, Eid Ibrahim; MOHAMOUD, Mousse Abdi; MOHAMED, Jama; ABDI, Abdinasir Ali (2025). «Exploring the impact of foreign direct investment on poverty reduction in Latin America: Evidence from panel quantile regression model». *Cogent Economics & Finance*, vol. 13, núm. 1, art. 2468886. DOI: <https://doi.org/10.1080/23322039.2025.2468886>
- GNANGNON, Sèna Kimm (2019). «Does multilateral trade liberalization help reduce poverty in developing countries?». *Oxford Development Studies*, vol. 47, núm. 4, pàg. 435-451. DOI: [10.1080/13600818.2019.1612866](https://doi.org/10.1080/13600818.2019.1612866)
- LI, Zhiyuan; LIN, Yichun; WAN, Guanghua; WU, Ruochen (2025). «Participation in globalization and out of poverty: The opportunity provided by foreign investments». *China Economic Review*, vol. 91, art. 102372, pàg. 1-30. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2025.102372>
- NOUFELIE, Romus; DJAMEN, Boris Landry (2025). «Global value chain integration, quality of institutions and multidimensional energy poverty in African countries». *World Trade Review*, FirstView, pàg. 1-31. DOI: <https://doi.org/10.1017/S1474745625101353>
- OLAGUNJU, Kabir O.; ADELANIYI, Adeyemi O.; OGUNNIYI, Adebayo I. (2019). «Welfare impact of globalization in developing countries: Examining the mediating role of human capital». *Economies*, vol. 7, núm. 3, art. 84. DOI: <https://doi.org/10.3390/economies7030084>
- ONAKOYA, Adegbemi; JOHNSON, Babatunde; OGUNDAJO, Grace (2019). «Poverty and trade liberalization: Empirical evidence from 21 African countries». *Economic Research – Ekonomska Istraživanja*, vol. 32, núm. 1, pàg. 635-656. DOI: <https://doi.org/10.1080/1331677X.2018.1561320>
- SANTARELLI, Enrico; FIGINI, Paolo (2002). «Does globalization reduce poverty? Some empirical evidence for the developing countries». *Quaderni - Working Paper DSE*, núm. 459. Bolonya: Dipartimento di Scienze Economiche, Università di Bologna. DOI: <https://doi.org/10.6092/unibo/amsacta/4835>
- VAN DEN BROECK, Goedele; SWINNEN, Johan; MAERTENS, Miet (2017). «Global value chains, large-scale farming, and poverty: Long-term effects in Senegal». *Food Policy*, vol. 66, pàg. 97-107. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2016.12.003>
- WANG, Jun; HU, Yong (2018). «The impact of trade liberalization on poverty reduction in rural China». *China Agricultural Economic Review*, vol. 10, núm. 4, pàg. 683-694. DOI: <https://doi.org/10.1108/CAER-01-2018-0019>

Citació recomanada: MÉNDEZ-ORTEGA, Carles. «La globalització com a motor de reducció de la pobresa: comerç, inversió i integració productiva en l'economia mundial». *Oikonomics* [en línia]. Mayo de 2026, n.º 26. ISSN 2330-9546. DOI: <https://doi.org/10.7238/o.n26.2606>



Carles Méndez-Ortega

cmendezor@uoc.edu

Universitat Oberta de Catalunya

Professor d'economia als Estudis d'Economia i Empresa de la Universitat Oberta de Catalunya (UOC) i director del màster universitari d'Anàlisi Econòmica de la mateixa universitat. És doctor en Economia i la seva recerca se centra en la geografia econòmica i l'economia industrial, analitzant de manera integrada el desenvolupament territorial, amb especial atenció a les economies rurals, i els processos d'innovació i canvi tecnològic de les empreses, especialment en sectors intensius en coneixement. El seu treball estudia la interacció bidireccional entre territori i empresa: com el context territorial condiona la capacitat innovadora i les estratègies productives, i com l'avenç tecnològic i industrial de les empreses impacta en l'estructura econòmica i els desequilibris territorials. Combina recerca empírica amb una clara vocació divulgativa.

Els textos publicats en aquesta revista estan subjectes –llevat que s'indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement 4.0 Internacional de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los, comunicar-los públicament i fer-ne obres derivades sempre que reconegueu els crèdits de les obres (autoria, nom de la revista, institució editora) de la manera especificada pels autors o per la revista. La llicència completa es pot consultar a <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ca>.



ODS



Dossier: «Globalització econòmica: reconfiguració i reptes» coordinat per Carles Méndez Ortega i Albert Puig Gómez

LA DIMENSIÓ LABORAL DE LA PRODUCCIÓ GLOBAL

Cadenes de treball i explotació laboral: el treball governable com a element central de les cadenes de subministrament globals

Iu Tusell

Professor lector en gestió de les cadenes de subministrament i operacions, Estudis d'Economia i Empresa (UOC)

RESUM Les cadenes de subministrament contemporànies han esdevingut sistemes complexos clau en el funcionament del model de producció global. Tradicionalment, l'anàlisi d'aquestes cadenes s'ha centrat en aspectes tecnològics, logístics i organitzacionals, sovint deixant en un segon pla la manera com s'organitza i es governa la força de treball. Tanmateix, el funcionament de certes cadenes de subministrament depèn de la disponibilitat d'una mà d'obra flexible, adaptable i fàcilment governable. En aquest context, algunes cadenes han desenvolupat cadenes de subministrament de treball orientades a proveir mà d'obra d'acord amb les necessitats productives. Aquestes cadenes de treball es configuren a través d'un conjunt d'agents i mecanismes que fan possible el reclutament, la mobilització i el control de la força de treball al llarg dels sistemes productius globals. A través de la intermediació laboral, la subcontractació i diverses formes de dependència econòmica, aquestes dinàmiques tendeixen a generar relacions laborals marcades per fortes asimetries de poder, que limiten la capacitat de decisió i la mobilitat de les persones treballadores. En determinats sectors i contextos, aquestes relacions poden derivar en situacions d'explotació laboral i, en els casos més extrems, en formes d'esclavitud moderna. A partir d'aquesta anàlisi, l'article argumenta la necessitat de situar el treball al centre de la reflexió sobre les cadenes de subministrament globals per comprendre millor les implicacions socials del model productiu contemporani i els seus límits.

PARAULES CLAU cadenes de subministrament globals; cadenes de subministrament de treball; explotació laboral; esclavitud moderna; treball governable

THE LABOUR DIMENSION OF GLOBAL PRODUCTION

Labour supply chains and labour exploitation: governable labour as a central element of global supply chains

ABSTRACT Contemporary supply chains have become complex systems that are central to the functioning of the global production model. Traditionally, the analysis of these chains has focused on technological, logistical, and organisational aspects, often overlooking the ways in which labour is organised and governed. However, in certain supply chains, production relies on the availability of a flexible, adaptable, and easily governable workforce. In this context, some supply chains have developed labour supply chains aimed at providing labour in line with production needs. These labour chains are often organised through a set of actors and mechanisms that enable the recruitment, mobilisation, and control of the workforce across global production systems. By means of labour intermediation, subcontracting,

and various forms of economic dependence, these dynamics tend to generate employment relations marked by strong power asymmetries, which limit workers' decision-making capacity and mobility. In certain sectors and contexts, such relations may lead to conditions of labour exploitation and, in the most extreme cases, to forms of modern slavery. Building on this analysis, the article argues for the need to place labour at the centre of debates on global supply chains to better understand the social implications of the contemporary production model and its limits.

KEYWORDS *global supply chains; labour supply chains; labour exploitation; modern slavery; governable labour*

Introducció

En les darreres dècades, les cadenes de subministrament globals s'han consolidat com l'eix vertebrador de la globalització econòmica. La fragmentació productiva, l'extracció intensiva de recursos i la coordinació internacional d'operacions s'han convertit en elements clau d'una gestió de cadenes de subministrament que té com a principals objectius reduir costos, optimitzar temps de producció i lliurament, incrementar l'avantatge competitiu, i accedir a mercats globals (Luzzini *et al.*, 2024). En el context de globalització actual, les cadenes de subministrament no són només estructures logístiques, sinó veritables arquitectures organitzatives que condicionen la manera com es produeix, es distribueix i es consumeix. A més, cal afegir la presència creixent de sistemes tecnològics basats en lògiques algorísmiques.

L'anàlisi i la gestió d'aquestes cadenes han estat tradicionalment dominades per criteris econòmics, com ara l'eficiència, la competitivitat i la resiliència, sovint relegant a un pla residual les seves dimensions socials. Només de manera recent, i impulsada per crisis globals, tensions geopolítiques i una creixent pressió reguladora i social, s'ha començat a reconèixer la necessitat d'incorporar els impactes socials al centre del debat sobre les cadenes de subministrament (Pagell i Wilhelm, 2025). Entre aquests impactes, les condicions laborals emergeixen com un dels aspectes més crítics i, alhora, més invisibilitzats.

El model de globalització actual no només es basa en la circulació de béns i capitals, sinó també en la disponibilitat d'una força de treball capaç d'adaptar-se a les exigències de flexibilitat i reducció de costos pròpies de les cadenes de subministrament (Chen i Schiller, 2022). Les cadenes de subministrament de treball són estructures organitzades per a proveir mà d'obra barata, flexible i governable, generalment, integrada per persones en situació de vulnerabilitat social i econòmica. Salaris baixos, jornades laborals extensives i condicions de treball precàries formen part d'aquest model de treball, especialment en els segments inicials de les cadenes (Hopfgartner *et al.*, 2022; Wiengarten *et al.*, 2021).

En aquest marc, les formes d'explotació laboral no poden ser analitzades únicament com a desviacions o defectes puntuals, sinó que cal entendre-les com qüestions estructurals associades a les cadenes de subministrament. Tanmateix, l'aportació d'aquesta argumentació no rau a constatar que existeix explotació laboral (fet àmpliament documentat), sinó a mostrar com, en determinades cadenes, aquesta explotació resulta funcional per a la seva governança. És a dir, l'explotació laboral s'utilitza com a mecanisme per a absorbir riscos, respondre a canvis sobtats que condicionen la producció i sostenir nivells elevats de flexibilitat i velocitat amb costos baixos.

Aquest enfocament és especialment rellevant perquè les cadenes actuals es troben en processos de reconfiguració (diversificació de proveïdors, canvis geopolítics, tensions logístiques, etc.), alhora que creixen els marcs de regulació i els discursos de sostenibilitat i responsabilitat social. En aquest context, ignorar la dimensió laboral no només invisibilitza el problema, sinó que limita seriosament la comprensió del model productiu contemporani i de les seves formes de govern.

L'objectiu d'aquest article és analitzar les cadenes de subministrament des del punt de vista del treball i aportar una lectura crítica dels mecanismes que les sostenen. En primer lloc, introdueix una definició de les cadenes de subministrament actuals i de les característiques de la seva mà d'obra. En segon lloc, s'argumenta la rellevància que té el treball en aquest model productiu a través de la definició de les cadenes de subministrament de treball i de treball governable. En tercer lloc, l'article defineix l'explotació laboral i l'esclavitud moderna i les situa com a fenòmens vinculats al funcionament de determinades cadenes de subministrament. Finalment, es presenta una breu conclusió per tancar l'article.

1. Les cadenes de subministrament globals i la mà d'obra governable

Els actuals sistemes de producció globals estan caracteritzats per cadenes de subministrament fragmentades en les que múltiples empreses de localitzacions molt diverses competeixen per guanyar quotes de mercat i relacions productives amb les empreses més grans del sector. Tradicionalment, aquesta competència buscava guanyar avantatge competitiu a través de la reducció dels temps de producció i distribució i de costos, sobretot, en l'extracció de dos elements clau com són la matèria primera i el treball. Darrerament, la introducció de noves tecnologies en tots els estadis de la cadena i el disseny d'estratègies flexibles de contractació de proveïdors ha augmentat els riscos per a aquests últims. A la vegada, els proveïdors transmeten aquest risc i pressió al factor treball, ja que és dels pocs elements de la cadena en què poden incidir de manera efectiva.

En aquest context, el treball és un dels elements de la cadena de subministrament que ha patit una transformació més gran. Les cadenes actuals presenten una capacitat més elevada de substitució de proveïdors, una oferta productiva més àmplia, un creixent poder de la governança empresarial sobre els països productors i cadenes més llargues amb la participació de múltiples intermediaris i *brokers*, també en l'àmbit del treball (Banerjee, 2021; Liang, 2024; Pagell i Wilhelm, 2025). Les pressions constants per part d'empreses compradores per reduir costos, complir amb terminis ajustats de lliurament i mantenir nivells elevats de flexibilitat productiva traslladen la pressió i el risc als estadis inicials de la cadena, on la regulació laboral és més feble i la capacitat d'organització de les treballadores és més limitada (Chen i Schiller, 2022).

Així mateix, les característiques de la mà d'obra també han canviat de manera substancial durant les últimes dècades. Mentre que inicialment la globalització promovia la deslocalització productiva basada en mà d'obra de les regions locals, les cadenes actuals promouen el desplaçament d'una força de treball altament flexible i estructuralment vulnerable (Fletcher i Trautrim, 2024). Aquest desplaçament no respon únicament a dinàmiques econòmiques, sinó que està profundament condicionat per règims migratoris nacionals i internacionals, marcs legals diferenciats i desigualtats socioeconòmiques (Stringer *et al.*, 2021).

D'aquesta manera, emergeix una mà d'obra que pot ser definida com a vulnerable i governable. Es tracta de persones treballadores que no disposen dels recursos per rebutjar condicions laborals abusives o abandonar la relació de treball a causa de la seva dependència econòmica amb l'ocupador (Hopfgartner *et al.*, 2022). Aquesta vulnerabilitat no pot ser interpretada únicament com un resultat residual del nou model de globalització, sinó que es veu reforçada per la interacció de sistemes socials, polítics i econòmics que contribueixen a la reproducció de condicions de precarietat en determinats estadis de les cadenes de subministrament (Brown, 2024). En aquest sentit, governar el treball vol dir fer-lo administrable, és a dir, assegurar-ne la disponibilitat, limitar-ne la capacitat de negociació i condicionar-ne la mobilitat. Aquesta governabilitat no és encara explotació per si mateixa, però n'és un requisit clau que prepara el terreny perquè l'explotació pugui ser un recurs viable.

Aquesta força laboral governable adquireix, per tant, un paper central en la configuració de les cadenes de subministrament. No és un fenomen espontani, sinó el resultat de mecanismes que mantenen les persones treballadores en situacions de dependència social i econòmica. Per exemple, en l'esfera política o institucional, els treballadors migrants estan subjectes a règims de visats que limiten la seva mobilitat i progressió laboral, mentre que la persecució de la irregularitat administrativa incrementa la seva vulnerabilitat (Anderson, 2010). A escala laboral, en determinats segments de les cadenes de subministrament, les persones treballadores estan subjectes a condicions laborals inadequades, com ara contractes informals o ambigus, jornades excessives, o restriccions en l'organització col·lectiva (Kuruvila i Li, 2021; Wiengarten *et al.*, 2021). En l'àmbit econòmic, aquestes condicions sovint es tradueixen en salaris baixos i variables, en l'absència d'alternatives reals d'ingrés i en una transferència del risc econòmic vers les persones treballadores (Herman *et al.*, 2025).

Aquest conjunt de mecanismes permet a les cadenes de subministrament globals disposar d'una reserva de treball adaptable a les necessitats canviants de la producció. A més, implica la transferència de costos i riscos als estadis inicials de les cadenes i als segments més vulnerables de la societat. L'actual model de cadenes globals de treball articula un paradigma de gestió del treball basat en la flexibilitat extrema, la inseguretat laboral de les persones treballadores i la governabilitat de la mà d'obra.

2. Les cadenes de subministrament de treball i el treball governable com a eix central de les cadenes de subministrament globals

L'explotació laboral ha esdevingut un fenomen recurrent en el funcionament d'algunes cadenes de subministrament globals contemporànies. Alguns estudis afirmen que la precarització laboral no es pot considerar un incompliment puntual o una pràctica desviada, sinó resultat de la lògica imperant en els actuals sistemes de producció globals (p. ex. Banerjee, 2021; Breznik, 2023; Caruana *et al.*, 2021; Phillips i Mieres, 2015). Per tant, el treball deixa de ser únicament un factor productiu per esdevenir un recurs estratègic que ha d'estar disponible i ser substituïble i governable contínuament. En altres paraules, l'objectiu no és només proveir mà d'obra, sinó que aquesta mà d'obra sigui administrable, ajustable i disciplinada ràpidament.

El concepte de les cadenes de subministrament de treball esdevé clau per entendre el conjunt d'estructures, actors i pràctiques mitjançant les quals les empreses asseguren la disponibilitat de força de treball d'acord amb les seves necessitats productives (Barrientos, 2013). De manera anàloga a les cadenes de subministrament de béns i serveis, aquestes cadenes de treball estan compostes per diferents estadis de proveïment de mà d'obra que connecten la demanda empresarial amb una oferta de treball sovint fragmentada i vulnerable.

La cadena de subministrament de treball no es pot tractar com un element aïllat o autònom a les cadenes de subministrament, sinó com un element més que permet comprendre com es produeix i es gestiona la força de treball. Un primer mecanisme d'aquesta cadena són els intermediaris de reclutament i contractació (Bonet *et al.*, 2013). Aquesta intermediació introdueix relacions laborals que oscil·len entre la formalitat i la informalitat i estan basades en la temporalitat i les necessitats empresarials més imminents. Típicament, generen asimetries d'informació i poder, limitant la transparència de les condicions laborals, i accentuant els riscos de caure en situacions de vulnerabilitat laboral i social (Elicioglu, 2010; Soundararajan *et al.*, 2023).

Associat a aquests processos, apareixen l'endeutament i la dependència econòmica. Les taxes de reclutament i els costos de desplaçament, visats o allotjament generen obligacions econòmiques prèvies o recurrents que condicionen la capacitat dels treballadors per abandonar una feina o deslligar-se d'una relació laboral (Crane *et al.*, 2021). En contextos de salaris baixos i ingressos irregulars, aquest endeutament actua com un mecanisme de retenció dins d'una relació de vulnerabilitat i precarització, generant situacions de pobresa i vulnerabilitat perpètuas de les persones treballadores (Phillips i Mieres, 2015).

La subcontractació en cascada i la fragmentació de la relació laboral constitueixen un tercer element fonamental. La subcontractació en cascada és un procés mitjançant el qual una tasca passa per diversos nivells d'empreses subcontractades, fet que fragmenta la relació laboral i dilueix la responsabilitat sobre les condicions de treball (Barrientos, 2013). Això genera una opacitat creixent al llarg de la cadena de subministrament i limita els mecanismes de rendició de comptes, especialment en els segments inicials de les cadenes globals (Liang, 2024).

Un quart mecanisme són els règims legals i administratius de dependència, que afecten de manera particular les persones migrants. Qüestions com ara els visats vinculats a un ocupador concret, la temporalitat dels permisos o la precarietat que viuen les persones en situació d'irregularitat restringeixen la seguretat laboral i redueixen l'accés a drets i serveis públics (Anderson, 2010; Monciardini *et al.*, 2021). En aquests contextos, es generen relacions de dependència i vulnerabilitat de les persones afectades que limiten la seva capacitat de resistència enfront de pràctiques abusives (Derakhshan i Chowdhury, 2025).

Finalment, la cadena de subministrament de treball es completa amb formes de control del treball. Jornades extensives, intensificació de ritmes de treball, flexibilitat horària imposada i, en alguns casos, mecanismes de control tecnològic o algorítmic, contribueixen a disciplinar la força de treball i a garantir la seva adaptació constant a les exigències productives (Benstead *et al.*, 2021; Duggan *et al.*, 2023; Liang *et al.*, 2025).

Aquests mecanismes no actuen de manera aïllada, sinó que es reforcen mútuament en la configuració d'un model de treball que intensifica la governabilitat de la força de treball. Aquesta governabilitat és l'element analític que explica la transició de la precarietat com a condició a l'explotació com a relació sostinguda. En aquest marc, resulta pertinent analitzar com aquestes dinàmiques poden donar lloc a formes d'explotació laboral severa i, en alguns casos, a situacions que s'assemblen a l'esclavitud moderna.

3. Explotació laboral i esclavitud moderna en les cadenes de subministrament globals

Les cadenes de subministrament globals no només coordinen processos productius, sinó que també estructuraven la manera com es produeix i es governa la força de treball. Analitzar les cadenes de treball permet entendre com aquestes formes de governança creen les condicions perquè emergeixin relacions laborals precàries i, en alguns contextos, formes severes d'explotació.

Les cadenes de treball poden adoptar formes molt diverses en funció dels sectors, dels contextos productius i dels marcs institucionals en què operen. Aquesta heterogeneïtat dificulta l'anàlisi de les relacions laborals que s'hi desenvolupen, especialment a l'hora de delimitar conceptes com ara la precarietat laboral, l'explotació laboral i l'esclavitud moderna, que sovint s'utilitzen de manera imprecisa o superposada.

La precarietat laboral fa referència a situacions caracteritzades per la inseguretat laboral, els baixos salaris, la inestabilitat contractual i la manca de protecció social. Aquestes situacions poden esdevenir estructurals en determinats mercats de treball sense implicar necessàriament mecanismes de coerció directa o control sobre la persona treballadora (Campbell i Price, 2016; Strauss i McGrath, 2017).

La precarietat laboral esdevé explotació laboral quan es limita de manera sostinguda la capacitat de la persona treballadora per a governar la seva situació laboral a causa d'una asimetria persistent de poder (Chesney *et al.*, 2019; Shepherd *et al.*, 2021). Per exemple, creant situacions en què la persona treballadora no és capaç de negociar les seves condicions o abandonar la relació laboral. En aquest sentit, l'explotació laboral no es defineix únicament per la vulneració formal de drets, sinó per la configuració de relacions laborals que erosionen de manera continuada l'autonomia de la persona treballadora.

L'esclavitud moderna representa la forma més extrema d'aquest continu de relacions laborals. Es caracteritza per la presència de pràctiques que limiten o neguen la llibertat de moviment de la persona treballadora mitjançant mecanismes de coerció de caràcter legal, econòmic o organitzatiu (Crane, 2013; Gold *et al.*, 2015). A diferència de les formes històriques d'esclavitud, aquestes pràctiques no requereixen la propietat legal de la persona, sinó que operen a través de relacions laborals que fan inviable, en la pràctica, abandonar la feina sense assumir costos personals i econòmics desproporcionats.

Aquestes categories no són excloents, sinó que descriuen un espectre de relacions laborals que poden coexistir dins d'un mateix entorn productiu. Un individu pot transitar entre elles al llarg de la seva vida laboral, especialment en contextos de regulació laboral dèbil, elevada dependència econòmica i alta vulnerabilitat (LeBaron, 2021).

Diverses investigacions han documentat la presència recurrent d'explotació laboral i esclavitud moderna a les cadenes de subministrament globals. Entitats com Walk Free o l'Organització Internacional del Treball van constatar l'existència d'aproximadament 50 milions de persones sota règims d'esclavitud moderna el 2021, de les quals 28 milions en situació de treball forçat (Walk Free Foundation, 2023).

En el context de les cadenes de subministrament globals l'esclavitud moderna apareix mitjançant mecanismes recurrents. En el seu article, Fletcher i Trautrim (2024) identifiquen els principals mecanismes i tàctiques emprades al llarg de les cadenes de subministrament de treball per atraure treballadors i impedir que abandonin la feina. En particular, anomenen **i)** la desinformació o la informació falsa, prometent feines o salaris que no existeixen o disten enormement del descrit en contractes falsos o converses informals; **ii)** la confiscació de documentació, fet que impedeix la mobilitat de les treballadores, l'accés a serveis públics i la possible regularització de la seva situació migratòria; **iii)** el pagament obligatori de quotes de contractació, a través de les quals es generen grans deutes que el treballador difícilment podrà retornar i l'obliguen a complir amb les exigències de l'ocupadora sota l'amenaça de conseqüències per l'impagament; **iv)** la servitud per deute, que es produeix quan l'ocupador avança una quantitat de diners perquè el treballador pugui costejar el viatge, l'habitatge o suport amb la documentació i impliquen condicions de retorn abusives com ara alts interessos i la deducció directa del sou; i **v)** tràfic de persones, és a dir, el desplaçament forçat de persones per motius econòmics sota constant coerció i amenaces.

En conjunt, l'anàlisi de les cadenes de treball permet comprendre com la força de treball és produïda, mobilitzada i governada al llarg dels sistemes productius globals. Les nocions de precarietat, explotació laboral i esclavitud moderna no descriuen fenòmens aïllats, sinó diferents formes d'un mateix continu de relacions laborals marcat per asimetries

de poder i per la reducció de la capacitat d'agència de les persones treballadores. Situar el factor treball al centre de l'anàlisi permet, així, oferir una lectura més precisa del funcionament de les cadenes de subministrament globals i dels mecanismes socials i organitzatius que les sostenen.

Conclusions

Les actuals cadenes de subministrament actuals han protagonitzat una transformació associada a una flexibilitat organitzativa més gran, a la incorporació de tecnologies de gestió i control dels processos productius, i a l'expansió vers nous espais econòmics amb l'objectiu de reduir costos i temps de lliurament. En aquest context, han esdevingut un element central del model econòmic global, que permet coordinar activitats productives complexes en entorns marcats per una elevada incertesa i pressió competitiva.

Aquesta capacitat d'adaptació i reconfiguració constant de les cadenes de subministrament no es limita a l'àmbit logístic o operacional, sinó que té implicacions directes sobre l'organització del treball. El treball ha adquirit un paper creixent en la configuració dels nous models productius, esdevenint un element clau per garantir la flexibilitat, la substituint i la capacitat de resposta que exigeixen les cadenes globals actuals.

En aquest marc, les cadenes de subministrament de treball permeten comprendre com la força de treball és governada d'acord amb les necessitats productives de les empreses compradores. A través de mecanismes com ara la intermediació laboral, la subcontractació en cascada, la dependència legal o l'endeutament associat al reclutament, aquestes cadenes contribueixen a configurar una força de treball progressivament més governable. La governabilitat del treball no és un simple efecte col·lateral, sinó una condició operativa que permet que la precarietat es transformi en explotació quan la pressió sobre costos, terminis i flexibilitat s'intensifica. Aquesta arquitectura laboral no opera de manera marginal, sinó que forma part del funcionament ordinari de moltes cadenes de subministrament globals.

La precarietat laboral s'ha consolidat com un tret estructural d'aquestes dinàmiques, generant condicions que poden derivar en formes d'explotació laboral i, en determinats contextos, en situacions extremes com per exemple l'esclavitud moderna. Aquestes formes d'explotació no apareixen com a fenòmens aïllats, sinó com a expressions d'un continu de relacions laborals marcat per asimetries persistents de poder i per la reducció de la capacitat d'agència de les persones treballadores.

Situar el factor treball, i pràctiques com ara l'explotació laboral i l'esclavitud moderna, en el centre de l'anàlisi de les cadenes de subministrament globals permet, així, oferir una lectura més completa del funcionament operatiu del model productiu global. Aquesta perspectiva contribueix a superar enfocaments que tendeixen a analitzar les cadenes globals principalment des de la seva eficiència econòmica, incorporant de manera sistemàtica la dimensió laboral com a element essencial. Alhora, obre línies de reflexió molt importants, tant per a la recerca acadèmica com per a la pràctica professional, en posar de manifest la necessitat d'aprofundir en la comprensió dels mecanismes laborals que sostenen les cadenes de subministrament globals i en les seves implicacions socials.

Referències bibliogràfiques

- ANDERSON, Bridget (2010). «Migration, immigration controls and the fashioning of precarious workers». *Work, Employment and Society*, vol. 24, núm. 2, pàg. 300-317. DOI: <https://doi.org/10.1177/0950017010362141>
- BANERJEE, Bobby (2021). «Modern slavery is an enabling condition of global neoliberal capitalism: Commentary on modern slavery in business». *Business & Society*, vol. 60, núm. 2, pàg. 415-419. DOI: <https://doi.org/10.1177/0007650319898478>
- BARRIENTOS, Stephanie Ware (2013). «'Labour chains': Analysing the role of labour contractors in global production networks». *The Journal of Development Studies*, vol. 49, núm. 8, pàg. 1058-1071. DOI: <https://doi.org/10.1080/0220388.2013.780040>

- BENSTEAD, Amy V.; HENDRY, Linda C.; STEVENSON, Mark (2021). «Detecting and remediating modern slavery in supply chains: A targeted audit approach». *Production & Planning Control*, vol. 32, núm. 13, pàg. 1136-1157. DOI: <https://doi.org/10.1080/09537287.2020.1795290>
- BONET, Rocio; CAPPELLI, Peter; HAMORI, Monika (2013). «Labor market intermediaries and the new paradigm for human resources». *Academy of Management Annals*, vol. 7, núm. 1, pàg. 341-392. DOI: <https://doi.org/10.5465/19416520.2013.774213>
- BREZNIK, Maja. (2012). «Unfree wage labour». *Critical Sociology*, vol. 49, núm. 7-8, pàg. 1125-1139. DOI: <https://doi.org/10.1177/08969205231152914>
- BROWN, Kate (2024). «Vulnerability and social control at the margins: A contribution to an interdisciplinary dialogue on vulnerability». *Human Studies*, vol. 47, núm. 2, pàg. 287-306. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10746-024-09734-5>
- CAMPBELL, Iain; PRICE, Robin (2016). «Precarious work and precarious workers: Towards an improved conceptualisation». *The Economic and Labour Relations Review*, vol. 27, núm. 3, pàg. 314-332. DOI: <https://doi.org/10.1177/1035304616652074>
- CARUANA, Robert; CRANE, Andrew; GOLD, Stefan; LEBARON, Genevieve (2021). «Modern slavery in business: The sad and sorry state of a non-field». *Business & Society*, vol. 60, núm. 2, pàg. 251-287. DOI: <https://doi.org/10.1177/0007650320930417>
- CHEN, Tingchien; SCHILLER, Daniel (2022). «The migrant labour regime and labour market intermediaries in the Taiwanese semiconductor industry». *Work in the Global Economy*, vol. 2, núm. 2, pàg. 248-271. DOI: <https://doi.org/10.1332/273241721X16672070965813>
- CHESNEY, Thomas; EVANS, Keith; GOLD, Stefan; TRAUTRIMS, Alexander (2019). «Understanding labour exploitation in the Spanish agricultural sector using an agent based approach». *Journal of Cleaner Production*, vol. 214, pàg. 696-704. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.12.282>
- CRANE, Andrew (2013). «Modern slavery as a management practice: Exploring the conditions and capabilities for human exploitation». *Academy of Management Review*, vol. 38, núm. 1, pàg. 49-69. DOI: <https://doi.org/10.5465/amr.2011.0145>
- DERAKHSHAN, Roya.; CHOWDHURY, Rashedur (2025). «Experience of marginalization in noncooperative spaces: The case of undocumented migrant workers in Italy». *Journal of Business Ethics*, vol. 197, núm. 2, pàg. 231-252. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10551-024-05749-1>
- DUGGAN, James; CARBERY, Ronan; MCDONNELL, Anthony; SHERMAN, Ultan (2023). «Algorithmic HRM control in the gig economy: The app-worker perspective». *Human Resources Management*, vol. 62, núm. 6, pàg. 883-899. DOI: <https://doi.org/10.1002/hrm.22168>
- ELCIOGLU, Emine Fidan (2010). «Producing precarity: The temporary staffing agency in the labor market». *Qualitative Sociology*, vol. 33, núm. 2, pàg. 117-136. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11133-010-9149-x>
- FLETCHER, Denise; TRAUTRIMS, Alexander (2024). «Recruitment deception and the organization of labor for exploitation: A policy-theory synthesis». *Academy of Management Perspectives*, vol. 38, núm. 1, pàg. 43-76. DOI: <https://doi.org/10.5465/amp.2022.0043>
- GOLD, Stefan; TRAUTRIMS, Alexander; TRODD, Zoe (2015). «Modern slavery challenges to supply chain management». *Supply Chain Management: An International Journal*, vol. 20, núm. 5, pàg. 485-494. DOI: <https://doi.org/10.1108/SCM-02-2015-0046>
- HERMAN, Eva; HEBSON, Gail; RUBERY, Jill (2025). «From precarious work to precarious lives: Managing and navigating uncertainty at the intersections of employment, households and the state». *Work, Employment and Society*, vol. 40, núm. 1. DOI: <https://doi.org/10.1177/09500170251359125>
- HOPFGARTNER, Lisa; SEUBERT, Christian; SPRENGER, Franziska; GLASER, Jürgen (2022). «Experiences of precariousness and exploitation of Romanian transnational live-in care workers in Austria». *Journal of Industrial Relations*, vol. 64, núm. 2, pàg. 298-320. DOI: <https://doi.org/10.1177/00221856211063923>

- KURUVILA, Sarosh; LI, Chunyun (2021). «Freedom of association and collective bargaining in global supply chains: A research agenda». *Journal of Supply Chain Management*, vol. 57, núm. 2, pàg. 43-57. DOI: <https://doi.org/10.1111/jscm.12259>
- LIANG, Xiaochen (2024). «Cascading employment as paradigmatic form of precarious work: The case of IT agency workers in the United States». *The Economic and Labour Relations Review*, vol. 35, núm. 4, pàg. 959-979. DOI: <https://doi.org/10.1017/elr.2024.57>
- LIANG, Bingqian; WANG, Yixin; HUO, Weiwei; SONG, Mengli; SHI, Yi (2025). «Algorithmic control as a double-edged sword: Its relationship with service performance and work well-being». *Journal of Business Research*, núm. 189, pàg. 115199. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2025.115199>
- LEBARON, Genevieve (2021). «The role of supply chains in the global business of forced labor». *Journal of Supply Chain Management*, vol. 57, núm. 2, pàg. 29-42. DOI: <https://doi.org/10.1111/jscm.12258>
- LUZZINI, Davide; PAGELL, Mark; DEVENIN, Veronica; MIEMCZYK, Joe; LONGONI, Annachiara; BANERJEE, Bobby (2024). «Rethinking supply chain management in a post-growth era». *Journal of Supply Chain Management*, vol. 60, núm. 4, pàg. 92-106. DOI: <https://doi.org/10.1111/jscm.12332>
- MONCIARDINI, David; BERNAZ, Nadia; ANDHOV, Alexandra (2021). «The organizational dynamics of compliance with the UK Modern Slavery Act in the food and tobacco sector». *Business & Society*, vol. 60, núm. 2, pàg. 288-340. DOI: <https://doi.org/10.1177/0007650319898195>
- PAGELL, Mark; WILHELM, Miriam (2025). «Putting the S in sustainable supply chain management: A people-centric research agenda». *Journal of Supply Chain Management*, vol. 61, núm. 1, pàg. 83-95. DOI: <https://doi.org/10.1111/jscm.12337>
- PHILLIPS, Nicola; MIERES, Fabiola (2015). «The governance of forced labour in the global economy. Globalizations», vol. 12, núm. 2, pàg. 244-260. DOI: <https://doi.org/10.1080/14747731.2014.932507>
- SHEPHERD, Dean A.; PARIDA, Vinit; WILLIAMS, Trent; WINCENT, Joakim (2021). «Organizing the exploitation of vulnerable people: A qualitative assessment of human trafficking». *Journal of Management*, vol. 48, núm. 8, pàg. 2421-2457. DOI: <https://doi.org/10.1177/01492063211046908>
- SOUNDARARAJAN, Vivek; SHARMA, Garima; BAPUJI, Hari (2023). «Caste, social capital and precarity of labour market intermediaries: The case of Dalit labour contractors in India». *Organization Studies*, vol. 45, núm. 7, pàg. 961-985. DOI: <https://doi.org/10.1177/01708406231175319>
- STRAUSS, Kendra; MCGRATH, Siobhán (2017). «Temporary migration, precarious employment and unfree labour relations: Exploring the 'continuum of exploitation' in Canada's Temporary Foreign Worker Program». *Geoforum*, vol. 78, pàg. 199-208. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2016.01.008>
- STRINGER, Christina; BURMESTER, Brent; MICHAILOVA, Snežina (2021). «Modern slavery and the governance of labor exploitation in the Thai fishing industry». *Journal of Cleaner Production*, vol. 371, pàg. 133645. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2022.133645>
- WALK FREE (2023). *The Global Slavery Index 2023*. Minderoo Foundation [en línia]. Disponible a: <https://cdn.walkfree.org/content/uploads/2023/05/17114737/Global-Slavery-Index-2023.pdf>
- WIENGARTEN, Frank; PAGELL, Mark; DURACH, Christian F.; HUMPHREYS, Paul (2021). «Exploring the performance implications of precarious work». *Journal of Operations Management*, vol. 67, núm. 8, pàg. 926-963. DOI: <https://doi.org/10.1002/joom.1155>

Citació recomanada: TUSELL, Iu. «Cadenes de treball i explotació laboral: el treball governable com a element central de les cadenes de subministrament globals». *Oikonomics* [en línia]. Maig 2026, núm. 26. ISSN 2330-9546. DOI: <https://doi.org/10.7238/o.n26.2602>



Iu Tusell

iutusell@uoc.edu

Professor lector en Gestió de la Cadena de Subministrament i Operacions, Estudis d'Economia i Empresa, Universitat Oberta de Catalunya

Doctor en Gestió d'Empreses (*Business Management*) per la University of Sussex (Regne Unit). També és titulat del màster universitari en Responsabilitat Social Corporativa per la Universitat Oberta de Catalunya (UOC), on va obtenir el premi al millor expedient acadèmic. Actualment, és professor lector de Gestió de la Cadena de Subministrament i Operacions a la UOC i membre del grup de recerca UrbanLog.

La seva recerca se centra en la sostenibilitat social al llarg de les cadenes de subministrament i en l'anàlisi dels impactes socioeconòmics de les operacions empresarials, amb un interès especial pels aspectes laborals i socials. En particular, estudia qüestions com ara l'esclavitud moderna i l'explotació laboral en les cadenes de subministrament, la inclusió de les comunitats locals en el disseny de polítiques de sostenibilitat i les col·laboracions *multistakeholder* per abordar els grans reptes de sostenibilitat. La seva recerca més recent analitza les implicacions de la gestió algorísmica del treball en plataformes digitals sobre les condicions laborals dels *riders* a Barcelona, a més de realitzar un estudi sobre la situació laboral i social dels temporers a la regió de Lleida.

Els textos publicats en aquesta revista estan subjectes –llevat que s'indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement 4.0 Internacional de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los, comunicar-los públicament i fer-ne obres derivades sempre que reconegueu els crèdits de les obres (autoria, nom de la revista, institució editora) de la manera especificada pels autors o per la revista. La llicència completa es pot consultar a <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ca>.



ODS



Dossier: «Globalització econòmica: reconfiguració i reptes» coordinat per Carles Méndez Ortega i Albert Puig Gómez

MENYS GLOBALITZACIÓ, MENYS DESIGUALTAT?

Revisant el nexa entre desigualtat i globalització des d'una mirada sistèmic-estructural

Juan Carlos Palacios Cívico

Universitat de Barcelona

RESUM Malgrat la tendència decreixent observada en la desigualtat global, l'enfocament sistèmic-estructural ens permet interpretar conjuntament les millores dels guanyadors i les pèrdues dels perdedors de la globalització a partir, essencialment, d'una distribució asimètrica del poder. Aquest enfocament explica els canvis institucionals no com un procés evolutiu lineal o com una simple construcció ideològica, sinó com el resultat de la transformació de les condicions materials de producció. Una aproximació que ens ajuda a entendre algunes de les aparents contradiccions que estem presenciant actualment en matèria de comerç internacional o a comprendre per què, molt probablement, la reversió parcial de la globalització no condueix a una distribució de la renda menys desigual.

PARAULES CLAU desigualtat; globalització; capitalisme; enfocament sistèmic-estructural; poder

LESS GLOBALIZATION, LESS INEQUALITY?

Revisiting the nexus between inequality and globalization from a systemic-structural perspective

ABSTRACT *Despite the downward trend observed in global inequality, the systemic-structural approach provides a combined interpretation of the gains for globalization's winners and the losses for its losers, fundamentally as a result of an asymmetric distribution of power. This approach views institutional change not as a straightforward evolutionary process or a simple ideological construct, but as the outcome of shifts in the material conditions of production. Such a perspective helps to understand some of the apparent contradictions currently seen in international trade and explains why a partial reversal of globalization is unlikely to result in a less unequal distribution of income.*

KEYWORDS *inequality; globalization; capitalism; systemic-structural approach; power*

Introducció

La dinàmica de concentració de renda en els decils amb ingressos més grans, observada a partir de la dècada dels vuitanta (UNU-Wider, 2025; World Inequality Lab, 2025), i la creixent preocupació pels seus efectes econòmics, polítics i socials han situat l'estudi de la desigualtat en el centre del debat acadèmic i polític dels últims anys. El mateix FMI, en l'informe publicat per Ostry *et al.* (2014), reconeixia que l'elevada desigualtat representa un obstacle per al creixement econòmic, i rebutja amb això el *trade-off* entre eficiència i igualtat tradicionalment defensat pel pensament neoclàssic (Okun, 1975). Al seu torn, treballs com ara els de Wilkinson i Pickett (2010) vinculen la desigualtat amb una llarga llista de problemàtiques com són la pobresa, la menor esperança de vida, els problemes de salut mental, l'abandó escolar o les majors taxes d'homicidis i població empresonada. En l'àmbit polític, cada vegada són més els autors que relacionen l'auge de l'extrema dreta i el deteriorament de les institucions democràtiques amb distribucions de la renda més desiguals (Bischi, Favaretto i Sanchez Carrera, 2022; Engler i Weisstanner, 2021; Bergh i Kärnä, 2022).

L'interès creixent per la desigualtat ha revifat el debat sobre els seus determinants. És en el marc d'aquest debat en el qual el present article es proposa analitzar, des d'una perspectiva sistèmic-estructural, la relació entre desigualtat i globalització, la lògica que subjau als canvis que aquesta última està experimentant i com tals canvis poden afectar aquesta relació.

1. Com ha evolucionat la desigualtat en les últimes dècades?

Abans de respondre a aquesta pregunta, han de concretar-se algunes qüestions. En primer lloc, decidir quina dimensió i variable usarem en el mesurament de la desigualtat. A continuació, hem de decidir quin indicador o indicadors i base o bases de dades utilitzarem per operacionalitzar la variable triada. Podem estar interessats, per exemple, a calcular les diferències de renda acumulada pels diferents factors de producció (desigualtat funcional), països (desigualtat entre països), individus d'un mateix país (desigualtat dins dels països) o entre el conjunt d'individus del planeta, independentment del país en el qual visquin (desigualtat global). Així mateix, haurem de decidir si realitzem la comparació en termes absoluts o relatius. De fet, els anteriors indicadors haurien d'entendre's com a complementaris, atès que la seva interpretació conjunta ens ofereix una millor comprensió del fenomen a analitzar. En el nostre cas, per la seva rellevància en el debat sobre els efectes de la globalització, ens centrarem en la desigualtat global de la renda (d'ara endavant, desigualtat global).

Com que no existeix una enquesta única amb cobertura mundial, el mesurament de la desigualtat global presenta grans reptes, perquè les definicions i conceptes emprats no són homogenis entre les diferents fonts. Una de les recopilacions més rellevants és l'elaborada per la *World Income Inequality Database* (WIID). Aquesta base de dades proporciona informació sobre la renda disponible expressada en dòlars internacionals de 2017, ajustats mitjançant paritats de poder adquisitiu (PPP) per corregir les diferències en els nivells de preus entre països. Una segona base de dades, àmpliament utilitzada en la literatura, és la *World Inequality Database* (WID), desenvolupada per Thomas Piketty, Facundo Alvaredo i altres investigadors del World Inequality Lab. A diferència de la WIID, aquesta base de dades combina informació procedent d'enquestes de llars amb dades dels comptes nacionals i dels registres fiscals i administratius.¹ Finalment, Milanovic (2024) obté resultats comparables, encara que les seves estimacions es basen directament en les dades de les enquestes, sense recórrer a dades de comptes nacionals o de registres administratius i fiscals.

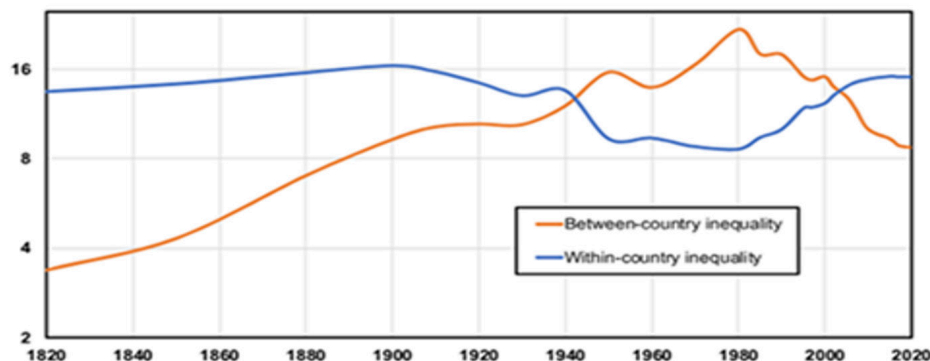
Encara que amb lleugeres diferències, els tres indicadors descrits mostren una tendència creixent de la desigualtat global fins a finals del segle xx i una tendència decreixent a partir d'aquest moment (Zito Guerreiro i Kapeller, 2025). En qualsevol cas, els diferents indicadors semblen avalar la tesi que, en major o menor grau, la desigualtat global estaria reduint-se des de principis de segle.

Si basem l'anàlisi en les dades de la WID, per la seva robustesa metodològica, i utilitzem índexs de Theil per analitzar quina ha estat la contribució dels dos components de la desigualtat global, tal com fan Chancel i Piketty (2021), observem que la seva reducció es deu principalment a la menor desigualtat entre països (*between-country inequality*) a

1. L'ús d'aquestes fonts addicionals té com a principal objectiu corregir el biaix habitual de les enquestes tradicionals, que tendeixen a infrarepresentar els ingressos dels individus amb rendes més altes.

partir de 1980, que coincideix amb un creixement de la desigualtat dins dels països (*within-country inequality*) però que resulta insuficient per compensar l'anterior tendència.

Figura 1. Components de la desigualtat global entre 1820 i 2020



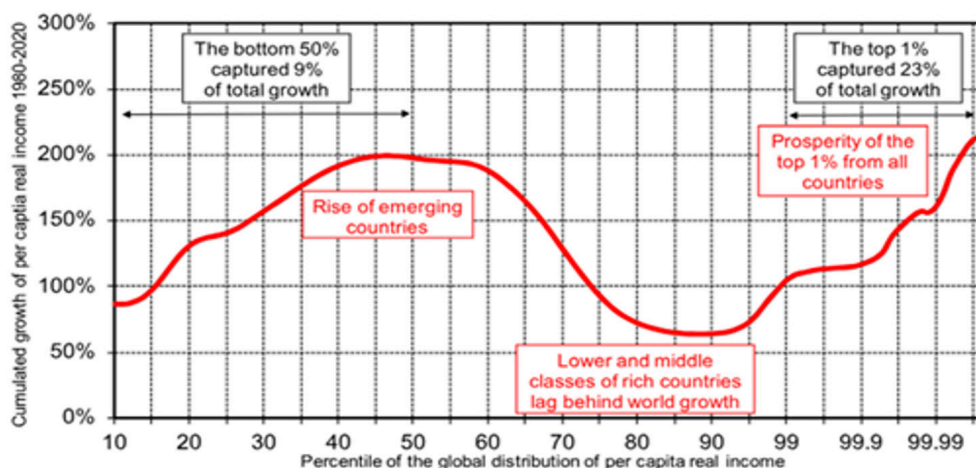
Font: Chancel i Piketty (2021)

Tots dos components es calculen a partir de la ràtio entre la renda acumulada pel 10 % de major renda i el 50 % de menor renda.

Les tendències desagregades permeten atribuir, principalment, la reducció de la desigualtat global al fort creixement de la Xina i l'Índia (Chancel i Piketty, 2021). Una conclusió de gran rellevància si, tal com apunten treballs com ara els d'Anand i Segal (2008), Gradín (2021) o Milanovic (2024), la contribució de la Xina a la reducció de la desigualtat global canviarà de signe aviat, la qual cosa incrementarà la desigualtat global una vegada les rendes del país excedeixin un determinat llindar.² La rellevància de la Xina en la reducció de la desigualtat global torna a fer-se palesa en les estimacions del *Global Inequality Project*, que situen l'actual Gini global en màxims històrics i amb una tendència estable, després d'excloure la Xina de l'anàlisi (Global Inequality Project, s.d.).

Un dels gràfics més coneguts en les anàlisis de l'impacte distributiu de la globalització és el desenvolupat per Lakner i Milanovic (2016), conegut com el «gràfic de l'elefant», en el qual representen el creixement de la renda de cada percentil global entre 1988 i 2008. L'actualització del «gràfic de l'elefant», realitzada per Chancel i Piketty (2021), mostra com les dinàmiques identificades per Lakner i Milanovic s'haurien mantingut estables per al període 1980-2020 (ver figura 2).

Figura 2. El «gràfic de l'elefant» de la desigualtat global. 1980-2020



Font: Chancel i Piketty (2021)

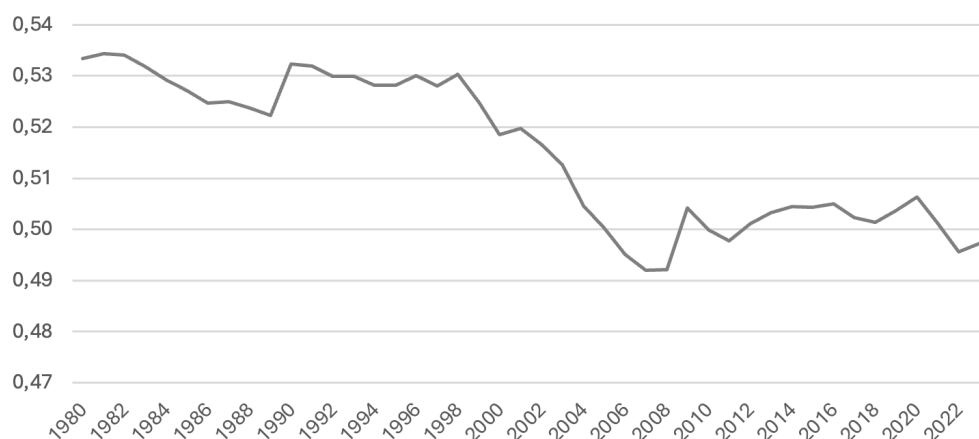
L'eix d'abscisses mostra el percentil de la distribució global de la renda real per càpita i l'eix d'ordenades el creixement acumulat de la renda real per càpita entre 1980 i 2020.

2. De fet, les dades basades en la WIID mostren que la contribució del creixement xinès va començar a ser negativa a partir de 2020 (Zito Guerreiro i Kapeller, 2025).

El «gràfic de l'elefant», en qualsevol de les seves versions, es presta a diferents interpretacions. La lectura més estesa en la literatura es refereix als treballadors de les economies emergents i a l'1 % més ric de la població mundial com «els guanyadors de la globalització»; de manera que el benefici més gran dels individus més rics del planeta semblaria compensar-se (i justificar-se) amb la millora de la renda i les condicions de vida de milers de milions de treballadors d'economies en desenvolupament. Una segona lectura, que també es reflecteix en la figura 2, matisa la conclusió anterior en comparar el percentatge del creixement de la renda acumulat pels percentils més rics i el 50 % més pobre de la població mundial, la qual cosa mostra un fort desequilibri en els guanys de cada grup quan aquests es mesuren en termes absoluts. Finalment, una tercera lectura, més pròpia d'una anàlisi sistèmica-estructural com la que es proposa, interpreta conjuntament les millores dels guanyadors i les pèrdues dels perdedors i deixa d'entendre-les com a fets aïllats units únicament per un determinant comú: la globalització. Segons aquesta interpretació, que l'1 % més ric s'apropiés del 23 % del creixement econòmic del període va requerir intensos processos de liberalització comercial i financera i una deslocalització productiva que permetés l'abaratiment dels costos salarials, per la substitució directa de treballadors o per la pèrdua de poder de negociació dels sindicats en un context més liberalitzat. En conseqüència, la desigualtat que mostra el «gràfic de l'elefant» no ha d'entendre's únicament en termes de renda, sinó, sobretot, en termes de poder: agents amb poder i prou influència per impulsar aquells canvis institucionals i reguladors que són favorables als seus interessos enfront d'agents sense cap (o escàs) poder que resulten guanyadors o perdedors col·laterals d'aquest procés.

Aquesta tercera interpretació resulta encara més convincent quan observem quin ha estat la tendència de les distribucions factorials durant les últimes dècades. La figura 3 mostra com ha evolucionat –en mitjana i en l'àmbit mundial– la participació en la renda nacional del factor treball, a partir de dades de la *Penn World Table* (Feenstra *et al.*, 2015).³

Figura 3. Participació global del factor treball en la renda nacional



Font: elaboració pròpia a partir de dades de la *Penn World Table*

Tal com pot observar-se en la figura, en mitjana, la participació del factor treball es va contraure de forma sostinguda des de finals dels noranta fins a la crisi financera de 2008, que coincideix amb un període d'intensa globalització de l'economia mundial. De fet, en 91 dels 138 països per als quals es disposa de dades, la participació del factor treball era menor el 2023 que el 1980, la qual cosa descriu un procés de redistribució factorial de la renda en la majoria dels països durant el període analitzat (Feenstra *et al.*, 2015).

3. En aquesta base de dades, la participació del treball incorpora el treball per compte propi.

2. Per què adoptar un enfocament sistèmic-estructural en l'anàlisi del nexa globalització-desigualtat?

El moment actual, en el qual les narratives i mesures de liberalització comercial semblen estar experimentant un gir substancial, almenys per part de l'Administració Trump, resulta especialment oportú per reexaminar el vincle entre la globalització i l'augment de la desigualtat. L'enfocament sistèmic-estructural, adoptat prèviament per autors marxistes com ara Wallerstein, Arrighi, Amin, Frank o Harvey, ens ofereix una lectura alternativa que situa tots dos fenòmens dins una lògica sistèmica, qüestiona la interpretació dominant, que concep la globalització com un determinant exogen i lineal de l'augment de la desigualtat de renda dins els països (Lundberg i Squire, 1999; Bergh i Nilsson, 2010; Bourguignon, 2015; Helpman 2016) i ens permet entendre millor algunes de les actuals dinàmiques econòmiques i polítiques.

Així mateix, el materialisme històric,⁴ com a mètode d'anàlisi, ens ajuda a entendre que els canvis institucionals –com el que va representar en el seu moment la globalització o representa actualment la seva reversió parcial– no poden explicar-se, únicament, com un procés evolutiu lineal o com una simple construcció ideològica, sinó que, en gran mesura, són el resultat de la transformació de les condicions materials de producció i de la lluita de classes que d'aquestes se'n deriven (Marx, 1980). Des d'aquesta òptica, la globalització passa a explicar-se com un arranament institucional històricament contingent, inscrit en una superestructura endògena i dinàmica, la funció principal de la qual és la de garantir la valorització del capital sota condicions materials específiques. Una concepció que desborda les explicacions basades en els principis normatius universals, com ara el lliure comerç o l'obertura econòmica, i que ens ajuda a entendre el canvi institucional com una resposta adaptativa a les condicions de producció i a les relacions de poder vigents a cada moment històric.

La falta de reconeixement d'aquesta plasticitat institucional és la que ens porta a interpretar com a incoherents o contradictoris fenòmens com ara el recent gir proteccionista de la política comercial estatunidenca o que el desarmament aranzelari visqués durant dècades amb subvencions milionàries dels països rics a determinades activitats, com per exemple l'agricultura. Per expressar-ho en termes més concrets, mentre que el capital estatunidenc i occidental va mantenir una posició hegemònica en els àmbits industrial, financer i tecnològic, el lliure comerç i la globalització van facilitar l'expansió dels mercats, la reducció de costos i la col·locació d'excedents de capital, promoguts com a valors universals dins del discurs dominant. No obstant això, l'ascens de la Xina –recolzat en un Estat fort i planificador, amb menors costos relatius i una capacitat tecnològica creixent– va alterar aquesta correlació de forces i va obligar a replantejar l'anterior engranatge institucional, donant lloc a guerres comercials i a un control estratègic més gran de les tecnologies i els recursos clau.

En suma, més que com una «traïció» als principis del lliure mercat, l'actual gir proteccionista pot explicar-se com una adaptació coherent a les noves condicions materials. Un procés adaptatiu que s'entén millor en recordar que la valorització del capital no sols precisa de determinades relacions verticals de classe –basades en l'explotació–, sinó d'una posició dominant dins les relacions horitzontals entre capitals en competència (Mau, 2025). Per tant, que la globalització comercial hagi estat funcional a l'expansió del capital dominant (i a la seva valorització) en una etapa concreta no implica que ho continuï sent indefinidament sota la mateixa forma institucional.

Pel que respecta a la relació entre globalització i desigualtat, assumir que la mutació institucional depèn de les necessitats de valorització del capital implica que aquesta relació no pugui ser descrita com a lineal, unívoca o unidireccional –tal com assumeix la literatura empírica que ha tractat la qüestió–, sinó com un procés de retroalimentació, dominat pel capital i orientat a garantir les condicions –objectives i subjectives– de la seva pròpia reproducció ampliada. Referent a això, és important subratllar que la desigualtat no deriva únicament d'una distribució asimètrica del poder, sinó que aprofundeix i reproduceix el mateix desequilibri que la possibilita. Per aquest motiu, és esperable que el mateix augment de la desigualtat acabi propiciant transformacions institucionals que reproduïen, legitimin i consolidin aquest augment, i converteixin el canvi institucional en causa i conseqüència, tant de la desigualtat com d'altres canvis institucionals que participen en la seva determinació. A tall d'exemple, podem pensar en la capacitat de *lobby* de les grans empreses multinacionals o en l'efecte que el discurs meritocràtic, l'atomització o precarització laboral (mitjançant figures com la dels falsos autònoms), l'afebliment dels sindicats, la concentració i centralització del capital en els mitjans

4. El materialisme històric és un enfocament teòric, desenvolupat principalment per Karl Marx i Friedrich Engels, que sosté que l'evolució històrica de les societats està determinada fonamentalment per les condicions materials de producció (Harnecker, 1984).

de comunicació (tradicionals i de nou encuny) o les narratives entorn de l'emprenedoria poden acabar tenint en la consciència de classe dels treballadors o en l'acceptació social de la desigualtat.

Conclusions

Acceptar el caràcter estructural, bilateral i dinàmic de la relació ens permet avaluar críticament les expectatives que una eventual reversió –total o parcial– del procés globalitzador acabi contribuint a una reducció de la desigualtat. Per contra, és esperable que els nous arranjaments institucionals –encara que impliquin majors restriccions al comerç internacional– continuïn aprofundint les dinàmiques de concentració de renda i poder, tant dins dels països com entre països, en un context en el qual emergeixen noves (i agressives) formes d'imperialisme, pràctiques i discursos antidemocràtics, i en el qual la liberalització financera, la mobilitat internacional del capital i el control de les tecnologies i els recursos fonamentals romanen en gran manera intactes.

En línia amb l'exposat en l'article, cal assenyalar que la deterioració de les institucions democràtiques, que recullen ja múltiples indicadors (Angiolillo *et al.*, 2025), no solament pot ser parcialment causat per l'avenç de la institucionalitat capitalista i els seus impactes distributius, sinó que aquesta deterioració pot acabar sent funcional al mateix augment de la desigualtat i a l'apropiació d'un percentatge més elevat de renda per part del factor capital o dels decils més rics de la societat. Novament, el caràcter bilateral i estructural d'aquesta relació ens ajuda a entendre l'aparent paradoxa que en un moment històric en el qual el capitalisme mostra els majors símptomes d'insostenibilitat social, econòmica i mediambiental, vegem com, lluny de corregir-se tals desequilibris, sorgeixen intents per accelerar i intensificar l'acumulació de capital, el que redueix encara més el paper de l'Estat i accentua dinàmiques que posen en perill les mateixes institucions democràtiques i els equilibris socials i mediambientals. Un dels autors que millor va anticipar aquesta idea va ser Karl Polanyi a *La Gran Transformació* (Polanyi, 2016). Segons l'autor hongarès, les dislocacions socials profundes, derivades de la imposició (utòpica) del mercat autoregulat, van acabar destruint les bases democràtiques de la societat de principis del segle xx i propiciant l'aparició de respostes autoritàries durant el període d'entreguerres.

L'adopció d'un enfocament sistèmic-estructural implica que qualsevol resposta institucional a l'augment de la desigualtat hagi de confrontar la dinàmica d'acumulació capitalista i la seva dimensió superestructural, i no limitar-se a factors conjunturals o a la recuperació acrítica (i descontextualitzada) de polítiques i institucions del passat. Si bé determinats episodis històrics –com ara la Gran Depressió o la Segona Guerra Mundial– van aplanar el camí per a nous consensos i reduccions substancials dels nivells de desigualtat, aquests van estar associats a correlacions de forces excepcionals, difícilment reproduïbles en el context actual. En síntesi, només si retornem la lluita de classes al centre del debat i entenem les institucions que incideixen en la distribució de la renda com una xarxa interconnectada i històricament determinada, podrem alterar de manera efectiva les tendències distributives vigents i mitigar les seves conseqüències polítiques i socials.

Referències bibliogràfiques

ANAND, Sudhir; SEGAL, Paul (2008). «What Do We Know about Global Income Inequality?». *Journal of Economic Literature*, vol. 46, núm. 1, pàg. 57-94. DOI: <https://doi.org/10.1257/jel.46.1.57>. [Data de consulta: 1 de febrer de 2026].

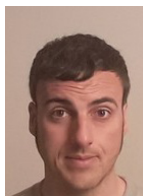
ANGIOLILLO, Fabio; GOOD GOD, Ana; LINDBERG, Staffan I. (2025). *Democracy Report 2025: 25 Years of Autocratization – Democracy Trumped?* (en línia). Disponible a: https://www.v-dem.net/documents/60/V-dem-dr__2025_lowres.pdf. University of Gothenburg: V-Dem Institute.

BERGH, Andreas; KÄRNÄ, Anders (2022). «Explaining the rise of populism in European democracies 1980–2018: The role of labor market institutions and inequality». *Social Science Quarterly*, vol. 103, núm. 7, pàg. 1719-1731. DOI: <https://doi.org/10.1111/ssqu.13227>

BERGH, Andreas; NILSSON, Therese (2010). «Do liberalization and globalization increase income inequality?». *European Journal of Political Economy*, vol. 26, núm. 4, pàg. 488-505. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2010.03.002>

- BISCHI, Gian Italo; FAVARETTO, Federico; SANCHEZ CARRERA, Edgar J. (2022). «Long-term causes of populism». *Journal of Economic Interaction and Coordination*, vol. 17, pàg. 349-377. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11403-020-00300-7>. [Data de consulta: 1 de febrer de 2026].
- BOURGUIGNON, François (2015). *The Globalization of Inequality* (en línia). Princeton University Press. DOI: <https://doi.org/10.1515/9781400865659>
- CHANCEL, Lucas; PIKETTY, Thomas (2021). «Global Income Inequality, 1820-2020: The Persistence and Mutation of Extreme Inequality». *Journal of European Economic Association*, vol. 19, núm. 6, pàg. 3025-3062. DOI: <https://doi.org/10.1093/jeea/jvab047>. [Data de consulta: 1 de febrer de 2026].
- ENGLER, Sarah; WEISSTANNER, David (2021). «The threat of social decline: income inequality and radical right support». *Journal of European Public Policy*, vol. 28, núm. 2, pàg. 153-173. DOI: <https://doi.org/10.1080/13501763.2020.1733636>. [Data de consulta: 1 de febrer de 2026].
- FEENSTRA, Robert C.; INKLAAR, Robert; TIMMER, Marcel P. (2015). «The Next Generation of the Penn World Table». *American Economic Review*, vol. 105, núm. 10, pàg. 3150-3182. DOI: <https://doi.org/10.1257/aer.20130954>. [Data de consulta: 1 de febrer de 2026].
- GLOBAL INEQUALITY PROJECT (s.d.). Pàgina web (en línia). Disponible a: <https://globalinequality.org/>. [Data de consulta: 1 de febrer de 2026].
- GRADÍN, Carlos (2021). «Trends in global inequality using a new integrated dataset». *WIDER Working Paper 2021/61*. Hèlsinki: UNU-WIDER. DOI: <https://doi.org/10.35188/UNU-WIDER/2021/999-0>. [Data de consulta: 1 de febrer de 2026].
- HARNECKER, Marta (1984). *Los conceptos elementales del materialismo histórico* (en línia). Disponible a: https://www.proletarios.org/books/Harnecker-Conceptos_elementales_del_materialismo_historico.pdf. Segle XXI Editores.
- HELPMAN, Elhanan (2016). Globalization and Wage Inequality. *NBER Working Paper*, Núm. 22944, pàg. 1-49. DOI: <https://doi.org/10.3386/w22944>
- LAKNER, Christoph; MILANOVIC, Branko (2016). «Global Income Distribution: From the Fall of the Berlin Wall to the Great Recession». *World Bank Economic Review*, vol. 30, núm. 2, pàg. 203-232. DOI: <https://doi.org/10.1093/wber/lhv039>
- LUNDBERG, Mattias; SQUIRE, Lyn (1999). *Growth and Inequality: Extracting the Lessons for Policy-makers*. World Bank, Washington.
- MAU, Søren. (2025). *Coacció Muda*. Manifest Llibres.
- MARX, Karl (1980). *Contribución a la crítica de la economía política* (en línia). Disponible a: https://proletarios.org/books/Marx-Contribucion_a_la_critica.pdf. Siglo XXI Editores (treball original publicat el 1859).
- MILANOVIC, Branko (2024). «The three eras of global inequality, 1820-2020 with the focus on the past thirty years». *World Development*, vol. 177. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2023.106516>. [Data de consulta: 1 de febrer de 2026].
- OKUN, Arthur M. (1975). *Equality and Efficiency, the Big Tradeoff*. Washington, D. C.: The Brookings Institution.
- OSTRY, Jonathan Davis; BERG, Andrew; TSANGARIDES, Charalambos G. (2014). «Redistribution, Inequality, and Growth». *IMF Staff Discussion Note*, febrer, SDN/14/02. DOI: <https://doi.org/10.5089/9781484352076.006>
- POLANYI, Karl (2016). *La Gran Transformación* (en línia). Disponible a: https://traficantes.net/sites/default/files/Polanyi,_Karl_-_La_gran_transformacion.pdf. Virus Editorial (treball original publicat en 1944).
- UNU-WIDER. (2025). «World Income Inequality Database (WIID) (Version 29 April 2025)» (en línia). *UNU-WIDER*. DOI: <https://doi.org/10.35188/UNU-WIDER/WIID-290425>. [Data de consulta: 1 de febrer de 2026].
- WILKINSON, Richard; PICKETT, Kate (2010). *The Spirit Level: Why Equality is Better for Everyone*. Londres: Penguin.
- WORLD INEQUALITY LAB (2025). World Inequality Database (WID) [en línia]. Disponible a: <https://wid.world/>
- ZITO GUERREIRO, Arthur; KAPPELLER, Jakob (2025). «The global perspective on income inequality». A: Christopher Wimmer i Tobias Rieder. *Global Inequality. Rethinking Sociology in the 21st Century*. Studies in Critical Social Sciences. DOI: https://doi.org/10.1163/9789004733626_004. Brill.

Citació recomanada: PALACIOS CÍVICO, Juan Carlos. «Revisant el nexa entre desigualtat i globalització des d'una mirada sistèmic-estructural». *Oikonomics* [en línia]. Maig 2026, núm. 26. ISSN 2330-9546. DOI: <https://doi.org/10.7238/o.n26.2603>



Juan Carlos Palacios Cívico

jcpalacios@ub.edu

Universitat de Barcelona

Professor agregat del Departament d'Història Econòmica, Institucions, Política i Economia Mundial de la Universitat de Barcelona. Doctor en economia per la mateixa universitat. És membre del Grup d'Investigació Consolidat (SGR-1145 2017-2021) Copolis «Benestar, Comunitat i Control Social» adscrit a la Universitat de Barcelona. Les seves línies de treball i investigació són: desigualtat econòmica i social, desenvolupament, creixement econòmic, cooperació al desenvolupament, economia cubana, neoliberalisme i democràcia. Diversos dels seus articles han estat publicats en revistes acadèmiques JCR com ara *Growth and Change*, *Third World Quarterly*, *International Journal of Human Rights* o *Review of Radical Political Economics*. En relació amb les seves àrees d'especialització, ha participat en el Programa d'Intercanvi d'Experts Cuba-Unió Europea, finançat per la Comissió Europea, i ha col·laborat en diverses ocasions amb la Secretaria General Iberoamericana.

Els textos publicats en aquesta revista estan subjectes –llevat que s'indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement 4.0 Internacional de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los, comunicar-los públicament i fer-ne obres derivades sempre que reconegueu els crèdits de les obres (autoria, nom de la revista, institució editora) de la manera especificada pels autors o per la revista. La llicència completa es pot consultar a <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ca>.



ODS

