

# **TEMA 3-A. EL SECTOR TERCIARI: ELS SERVEIS**

## **1. LES ACTIVITATS TERCIÀRIES**

El sector terciari s'ocupa de les activitats que no produeixen béns materials, sinó que presten serveis a la població. A mesura que augmenta la riquesa d'un país cada vegada hi ha més gent que treballa en aquest sector, ja que tenen més diners per a gastar en serveis (tendes, cinemes, restaurants, turisme, sanitat, educació, etc). Per això, és avui dia el sector econòmic que més diners mou, ja que en els països desenvolupats més d'un 70 % de la població treballa en estes activitats. En canvi en els poc desenvolupats d'Àfrica i Àsia el percentatge està entre el 10 i el 50 %, encara que tendeix a incrementar-se. El nivell de vida d'una societat augmenta a mesura que compta amb més i millors serveis.

El sector serveis és molt heterogeni, ja que inclou activitats molt diferents. Les activitats mal pagades i que no requereixen qualificació (netejadors, venedors de carrer) s'anomenen "terciari banal", mentre que les relacionades amb l'alta tecnologia o amb els serveis a empreses (enginyers, directius) reben el nom de sector terciari superior (o quaternari). D'altra banda, les ocupacions més habituals en el sector serveis són treballs d'oficina (administratius) i venda al públic (amos de tendes, dependents, venedors).

Malgrat comptar amb treballs molt diversos, les activitats del sector terciari tenen diverses coses en comú:

- **Cap d'elles produeix gens material**, sinó que ens solucionen un problema o ens fan la vida més agradable. Si vas al cinema, per exemple, no et portes res en acabar la sessió.
- **Els serveis quasi mai es poden emmagatzemar**, per la qual cosa han de prestar-se quan són necessaris. L'amo d'un restaurant no obri quan li ve millor, sinó quan és l'hora de menjar o per a sopar.
- **Han d'estar situats prop del consumidor**, ja que molts d'ells no es poden transportar. Una universitat o un hospital han d'estar en un lloc on visca molta gent, per a poder prestar bé els seus serveis.
- **Són molt difícils de mecanitzar**, per la qual cosa necessiten molta mà d'obra. No es pot posar una màquina per a atendre al públic en una tenda de roba o per a fer el treball d'un policia.

A mesura que una societat evoluciona, van apareixent nous serveis, que abans no existien o eren poc freqüents: guarderies (en incorporar-se la dona al món laboral), residències d'ancians (en viure la gent més anys), agències de viatges (la gent cada vegada viatja més, en tenir menys fills i treballar les dones també) o repartidors de menjar a domicili. Altres serveis apareixen per l'aparició de noves tecnologies: tendes de telèfons mòbils, buscadors d'Internet o empreses de reparació d'ordinadors.

A més, la indústria requereix cada vegada més serveis: préstecs bancaris, assegurances, publicitat, estudis de mercat, recerca, administració, selecció de personal, assessors fiscals, seguretat, etc. Quan una empresa creix, va necessitant més serveis per a funcionar, per a tenir menys costos i per a poder vendre més.

## **EXERCICIS**

1. A què es dedica el sector terciari? Per què és tan important?

2. On té més pes el sector terciari? On és menys important? Per què?
3. Explica la diferència entre el sector terciari banal i el sector terciari superior.
4. Què tenen en comú les diferents activitats del sector terciari?
5. Per què apareixen nous serveis?
6. Quins serveis consumeixen les empreses? Per què?

## 2. ELS SERVEIS SOCIALS

Són aquells que cobreixen les necessitats bàsiques de població i que, si es deixaren en mans del sector privat, podrien no arribar a tots els ciutadans. Per això l'estat es preocupa per donar-los, perquè tota la població tinga accés a estos serveis: estem parlant de la sanitat i l'educació.

**La sanitat:** antigament la sanitat era privada i els pocs hospitals gratuïts que hi havia tenien molt pocs mitjans i estaven sols en les ciutats, per la qual cosa la gent es gastava molts diners quan tenia problemes de salut i vivia molt menys que ara. Açò va començar a canviar en el segle XX, quan l'estat va construir una xarxa d'hospitals i centres de salut públics. Hui dia a Europa tothom té assistència sanitària gratuïta i els medicaments estan subvencionats per l'estat. A més, la sanitat pública atén fins a les malalties més cares, doncs realitza trasplantaments, combat el càncer amb radioteràpia i facilita fàrmacs contra la SIDA, la qual cosa fa que l'esperança de vida en els països desenvolupats siga molt alta. La mortalitat infantil també s'ha reduït molt i avui dia cada vegada sobreviuen més bebès prematurs. Estats Units és un cas especial, doncs allí no existeix la sanitat pública i són les empreses les que contracten segurs mèdics per als seus treballadors. Com hi havia molta gent que no estava coberta, en 2010 el govern nord-americà va promoure una llei perquè les companyies d'assegurances no pogueren rebutjar a cap persona i per a ajudar econòmicament als que no pogueren pagar-se aqueix segur. Un altre cas especial és Japó, on la sanitat pública solament cobreix un 70 % de la despesa sanitària, per la qual cosa la gent es fa un segur que li cobrisca l'altre 30 %. Actualment, en els països desenvolupats, la gent viu molts anys i mor sobretot per malalties relacionades amb la vellesa o amb mals hàbits de salut (infarts, ictus, càncer, diabetis), a causa de l'abús de l'alcohol, al tabac i a una alimentació rica en greixos i en sucre.

En els països menys desenvolupats hi ha una gran diferència entre la sanitat privada (cara i de molt bona qualitat) i la pública (més barata, però massificada i amb pocs mitjans). A Amèrica Llatina els pacients han de pagar part de la despesa sanitària i la sanitat pública no cobreix als que treballen en l'economia submergida, que solen ser prou nombrosos. En la major part d'Àsia la sanitat pública solament arriba a les ciutats i als que tenen segur mèdic, per la qual cosa la majoria de la població ha de pagar quan acudeix al metge. Molta gent s'endeuta per a poder pagar les factures i uns altres moren per no tindre diners per a les medicines o per a les operacions mèdiques que necessiten. Encara pitjor és la situació en l'Àfrica subsahariana, on pràcticament no hi ha segurs mèdics i els malalts han de pagar cada vegada que acudeixen al metge. A més, els medicaments no estan subvencionats, hi ha pocs hospitals i no tracten malalties complicades, per la qual cosa molta gent mor de SIDA, malària o tuberculosi, malalties que no provoquen morts en els països desenvolupats.

**L'educació:** fins al segle XIX tota l'educació era privada i estava en mans de l'església. A més, la majoria de la gent necessitava als seus fills per a treballar i no els portava a l'escola, per la qual cosa molta gent no sabia llegir ni escriure. Açò va començar a canviar en el segle XIX, quan van construir-se escoles públiques gratuïtes i es va obligar als pares a portar-hi als seus fills. No obstant açò, fins a 1950 molt poca gent estudiava en la universitat, ja que la majoria

dels pares no podien permetre's mantenir a un fill estudiant en la ciutat. En l'actualitat hi ha beques per a ajudar als estudiants de famílies humils, per la qual cosa en els països desenvolupats tothom té accés a l'educació. Quasi tothom sap llegir i escriure i molts van ja a la universitat o aprenen idiomes. Els centres públics compten amb biblioteques, gimnàs, laboratoris i ordinadors, perquè els alumnes poden aprendre més. Tot açò és bó per al país, ja que compta amb gent més preparada, que pot fer que progresse i tire endavant.

Però açò no és així a tot arreu. A Àfrica i el sud d'Àsia hi ha molta gent que no sap llegir ni escriure, amb prou faenes hi ha beques i les escoles tenen pocs mitjans. A més, no existeix el transport escolar i quasi ningú arriba a secundària o a la universitat, perquè per això cal anar a estudiar a la ciutat i poca gent s'ho pot permetre. Així i tot, en les últimes dècades ha millorat molt l'educació en el món, doncs actualment, fins i tot en els països més pobres, la majoria dels xiquets ja van a escola i cada vegada hi ha menys analfabets.

D'altra banda, a Estats Units, encara que l'educació pública és molt bona, tot el que pot es paga un centre privat, ja que allí hi ha universitats privades de molt prestigi, com Harvard o Stanford, per la qual cosa si estudies allí és fàcil trobar un bon treball. Però estudiar en aquestes universitats és molt car, doncs un curs pot costar uns 30.000 euros. Per això, allí solament estudia la gent molt rica o els estudiants molt brillants (que reben beques), que són els que aconseguen així les ocupacions millor pagades.

## EXERCICIS

1. Què són els serveis socials? Pots posar dos exemples?
2. Quines diferències hi ha entre la sanitat a Europa i a Estats Units?
3. Com és la sanitat a Amèrica Llatina? I en l'Àfrica subsahariana?
4. Com és l'educació en els països desenvolupats?
5. Quins problemes té l'educació en els països més pobres? Quines coses estan millorant?
6. Coneixes algun altre servei que preste l'estat? Posa dos exemples.

## 3. EL COMERÇ INTERIOR

El comerç consisteix en la compra i venda de productes per a satisfer les necessitats de la població. Antigament la mateixa persona que feia un producte ho venia: l'agricultor anava a la ciutat a vendre aliments en el mercat o l'artesà tenia el taller obert al públic i deixava el treball cada vegada que arribava algun comprador. Açò encara es fa en molts països subdesenvolupats. Però a poc a poc es va veure que era millor que cadascun s'especialitzara, per a estalviar temps i poder treballar millor. Uns es van dedicar a produir i uns altres a estar en la tenda esperant a que arribaren els clients.

El comerç interior és el que es realitza dins del mateix país i pot ser majorista o minorista. El **majorista** és el que compra al productor i ven a les tendes en grans quantitats (venda a l'engrós), mentre que el **minorista** és el que compra al majorista i ven al consumidor final en xicotetes quantitats (venda al detall). Perquè el consumidor no haja de recórrer mig món per a fer la compra, existeixen diversos intermediaris que acosten les mercaderies al consumidor: la fàbrica ven al majorista (un magatzem) i el majorista ven a les tendes menudes, que atenen al consumidor. En el cas dels aliments frescos, l'agricultor ven la collita en una

cooperativa i des d'allí es porten al mercat de proveïments (com Mercavalencia), on el majorista ven als amos de xicotets comerços, que van allí a comprar.

### COMERÇ A L'ENGRÓS



### COMERÇ AL DETALL



Dins del comerç minorista trobem grans superfícies, centres comercials i xicotet comerç. Les **grans superfícies** poden ser hipermercats (venen de tot i se situen als afores de les ciutats), grans magatzems (venen de tot i es troben en el centre), supermercats (venen sobretot aliments i productes de neteja. Sol haver en tots els barris) i grans superfícies especialitzades (venen solament un tipus de producte i tendeixen a estar als afores). Les grans superfícies cada vegada tenen més èxit, perquè com tenen els seus propis magatzems, pocs emplets i compren en grans quantitats, poden vendre més barat. A més, tenen més varietat de productes i horaris més amplis. Açò perjudica al **xicotet comerç**, que no pot competir amb elles, per la qual cosa cada vegada tanquen més tendes. No obstant açò, el xicotet comerç no va a desaparèixer, perquè té altres avantatges, com a proximitat al consumidor, millor qualitat en productes frescos o una atenció més ràpida. A més, moltes tendes menudes s'alien a les grans superfícies i es posen al costat d'un hipermercat en **centres comercials**, on a voltes hi ha també restaurants i cinemes. Aquests llocs, que tenen moltes places d'aparcament, carrers interiors protegits del fred o de la pluja i seguretat privada, resulten molt atractius per a la població, doncs ofereixen moltes tendes i locals d'oci en poc espai. La gent té tantes temptacions que acaba gastant més diners, per la qual cosa són bastant rendibles i cada vegada hi ha més, fins i tot en països poc desenvolupats, com els de Àsia i Amèrica Llatina.

D'altra banda, durant el segle XX s'han introduït **noves modalitats de comerç**, com la compra a terminis, amb targeta de crèdit, per catàleg, a través d'una màquina expenedora, per telèfon o per Internet. Avui dia és possible comprar de tot sense moure's de casa, triant el producte per Internet, pagant amb targeta de crèdit i rebent el producte per missatgeria. D'altra banda, les tendes també desenvolupen **noves estratègies per a vendre** més. Posen música perquè la gent es quede més temps i compre més. O col·loquen al costat de les caixes els productes que més es compren per impuls (com a papes, xiclets o xocolatines), perquè per eixos llocs es passa sempre i així venen coses que la gent no tenia previst comprar.

### EXERCICIS

1. Qui venia abans el que necessitava la gent? Per què van començar a aparèixer tendes?
2. Què és el comerç a l'engrós? I al detall? Posa un exemple de cadascun.
3. Quins tipus de grans superfícies existeixen? Quins avantatges ofereixen?

4. Per què hi ha gent que segueix comprant en tendes xicotetes?
5. Què és un centre comercial? Per què cada vegada hi ha més?
6. Quines noves formes de compra han aparegut durant el segle XX?

#### 4. EL COMERÇ EXTERIOR

El comerç exterior és el que es realitza d'un país a un altre i sol estar controlat per empreses d'importació-exportació, que compren al majorista d'un país i ho venen al d'un altre, encarregant-se ells d'organitzar el transport de les mercaderies. Hui dia el comerç internacional és major que mai, a causa de la millora del transport, als acords comercials entre països i al desenvolupament de països asiàtics, que en millorar la seua economia cada vegada compren i venen més. Aquest augment del comerç és positiu, doncs el benestar de la població augmenta quan ho fan els intercanvis comercials.

El que un país ven a un altre s'anomena exportacions, mentre que el que compra fora rep el nom d'importacions. La **balança comercial** és la diferència entre el que un país compra i ven fora: pot ser positiva (quan es ven més del que es compra) o negativa (quan es compra més del que es ven). També existeix la **balança de pagaments**, que és més completa, doncs inclou tots els moviments de diners, no solament els de mercaderies. Si un país ingressa més del que gasta s'anirà enriquint, però si succeeix el contrari s'empobrirà.

A voltes els països posen aranzels (impostos als productes estrangers), per a protegir als productors nacionals de la competència exterior. D'aquesta manera, les mercaderies estrangeres ixen més cares i el consumidor prefereix comprar productes nacionals, més barats. Açò ajuda al desenvolupament de la indústria i agricultura nacional, protegint els llocs de treball de les persones que treballen en estos sectors. Però té l'inconvenient de que els productors s'acostumen a no tenir competència i acaben descurant la qualitat del producte, ja que saben que van a vendre igual. A més, obliga al consumidor a pagar els productes més cars. El **proteccionisme** (posar aranzels) sol ser bo quan un país vol desenvolupar una indústria pròpia, però quan ja la té és millor anar reduint a poc a poc les taxes de duana, perquè augmente la competència i el consumidor pugua disposar de millors productes i a un preu més barat.

Per a fomentar el **lliure comerç** es va crear en 1995 l'Organització Mundial del Comerç (OMC), que regula el comerç internacional i que tracta d'eliminar els aranzels i altres barreres al comerç entre els països. A més, molts estats s'han agrupat en blocs comercials per a comerciar entre ells sense pagar aranzels. D'esta manera els seus consumidors poden comprar productes més barats i de més qualitat i els seus productors poden vendre més a altres països, creant així més riquesa i ocupació. Com a exemples de blocs comercials podem esmentar la Unió Europea, el Tractat de Lliure Comerç d'Amèrica del Nord i Mercosur (a Sud-amèrica).

L'augment del lliure comerç ha beneficiat molt a països com Xina o l'Índia, que s'estan desenvolupant venent productes industrials barats als països desenvolupats. En canvi amb els països africans, que són molt pobres, amb prou faenes hi ha lliure comerç, doncs poden comprar molt poc als països desenvolupats. Per això, Estats Units i Europa protegeixen amb aranzels i subvencions a la seua agricultura, impedint que els països africans puguin desenvolupar-se venent-nos productes que ja fem nosaltres. I quan aquests països tracten de protegir la seua economia amb aranzels, se'ls amenaça amb retirar-los les ajudes al desenvolupament perquè no ho facen.

Els països que més comerç exterior tenen són els més rics (Estats Units, Unió Europea, Japó), ja que són els que elaboren productes de més valor i els que poden comprar més coses.

Aquestes nacions es dediquen a exportar productes industrials d'alta tecnologia (automòbils, maquinària, productes químics) i a importar productes industrials senzills, petroli i primeres matèries. Després tenim als països en vies de desenvolupament (Xina, Índia, Brasil) que venen sobretot productes industrials barats i compren els més cars a països desenvolupats i les primeres matèries a uns altres més pobres. Finalment, trobem els països africans, els àrabs i molts llatinoamericans, que exporten primeres matèries (aliments, metalls, petroli) i compren productes industrials d'alta tecnologia. Aquests solen ser més pobres, perquè el que venen és barat, llevat dels que exporten petroli, que dóna més diners.

## EXERCICIS

1. Com ha evolucionat el comerç internacional en les últimes dècades? Explica per què.
2. Què és la balança comercial? Com pot ser?
3. Què és el proteccionisme? Indica els seus avantatges i els seus inconvenients.
4. Què són els blocs comercials? Quins avantatges tenen? Cita tres d'ells.
5. Quins països s'han beneficiat més del lliure comerç? Qui tenen dificultats per a vendre els seus productes en els països desenvolupats? Quines conseqüències té açò?
6. Què exporta i què importa la Unió Europea? I els països africans?

## 5. EL TRANSPORT

Per a traslladar el producte des del productor fins al consumidor són necessaris bons mitjans de transport. Antigament eren lents i podien transportar poca mercaderia (carros, muls, vaixells de vela), per la qual cosa els productes importats eren cars i només estaven a l'abast d'uns pocs. Açò va començar a canviar en el segle XIX, quan es van inventar el ferrocarril i els vaixells de vapor, molt més ràpids i amb major capacitat de càrrega. Durant el segle següent van aparèixer nous mitjans de transport, com l'avió i el camió, al mateix temps que els vaixells anaven augmentant la seua capacitat de càrrega i la seua velocitat, reduint-se molt els costos de transport i el preu final del producte. D'altra banda, l'augment de velocitat del tren i l'aparició del cotxe, de l'autobús i de l'avió han fet possible un gran increment del turisme, dels viatges de negocis i de les segones residències allunyades de les ciutats. A més, com la majoria de les famílies tenen cotxe, és possible construir hipermercats i urbanitzacions de xalets lluny de les ciutats i malament connectades amb el transport públic.

Anem a analitzar ara els diferents mitjans de transport:

**Transport per carretera:** utilitza el camió per al transport de mercaderies, i el cotxe, la moto i l'autobús per al de passatgers. Requereix la construcció d'unes infraestructures (carreteres, autopistes, túnels, ponts), que abunden més en els països desenvolupats i molt poblats, que en els subdesenvolupats o en les zones poc habitades. El transport per carretera és el més utilitzat per a traslladar mercaderies a distàncies curtes i mitjanes, així com per a la distribució a les tendes, ja que per carretera es pot arribar a més llocs que amb qualsevol altre mitjà de transport. No obstant açò, els camions tenen poca capacitat de càrrega, per la qual cosa no s'utilitzen per a transport a grans distàncies, ja que ix més car. Quant al transport de passatgers, és el mitjà més utilitzat per a desplaçaments quotidians (anar al treball, de compres) i per al turisme a distàncies curtes i mitjanes, a causa de la seua comoditat. Però té greus inconvenients, doncs contamina molt, provoca embossos i és el més perillós, ja que cada any moren en el món més d'un milió de

persones en accidents de trànsit. Per a evitar aquests problemes s'intenta fomentar el transport públic, que té menys inconvenients.

#### AUTOPISTES A CALIFORNIA (EEUU)



**Transport per ferrocarril:** necessita la construcció de vies fèrries i estacions de ferrocarril, que també són més abundants en els països desenvolupats i en les zones més poblades, que solen estar millor comunicades. El ferrocarril era molt important en el segle XIX, però ha anat perdent terreny a favor del transport per carretera, que permet arribar a molts més llocs. Per això s'han introduït trens d'alta velocitat, que permeten moure's a més de 250 km/hora, encara que només per al transport de passatgers. El ferrocarril és molt més segur que el transport per carretera i en tenir més capacitat de càrrega permet transportar mercaderies a un cost menor que en camió (sempre que es pugui omplir el tren). Però té l'inconvenient de que no deixa a les persones o a les mercaderies en la seua destinació final (sinó en l'estació), la qual cosa fa necessari complementar-ho amb altres mitjans de transport.

**Transport marítim:** és el més utilitzat per a transportar mercaderies a grans distàncies, ja que un vaixell pot portar més càrrega que qualsevol altre tipus de vehicle amb el que el transport és molt barat. Actualment la major part de les mercaderies es porten en contenidors, la qual cosa permet reduir el temps de càrrega i descàrrega. Tanmateix, és un transport lent i per això s'usa poc per a portar passatgers, excepte en distàncies curtes (és més barat que l'avió) o per a creuers. Requereix la construcció de ports, que han de tenir instal·lacions adequades: grues per a descarregar les mercaderies, esculleres per a protegir als vaixells de l'onatge i zones preparades per a emmagatzemar els contenidors fins que el comprador passe a arreplegar-los. Actualment els ports més grans del món són els de Xangai, Singapur i Hong Kong.

#### PORT DE XANGAI



**Transport aeri:** s'empra sobretot per a transport de passatgers a llargues distàncies, a causa de la seua rapidesa. Però és molt car i per açò s'utilitza poc per al transport de mercaderies, excepte per a productes valuosos que ocupen poc espai (joies) i per a mercaderies peribles, que han d'arribar ràpidament (flors). El transport aeri necessita la construcció d'aeroports, que han de tenir una terminal (l'edifici on esperen els passatgers), una torre de control (des d'on es dirigeix el tràfic aeri) i pistes d'aterratge i enlairament. Els aeroports amb més tràfic de passatgers són els d'Atlanta (a Estats Units), Pequín i Londres.

#### AEROPORT D' ATLANTA



#### EXERCICIS

1. Quines millores ha experimentat el transport durant el segle XX? Quines conseqüències ha tingut això?
2. Indica el tipus de transport que utilitzaries per a cadascun dels següents productes. Explica per què.
  - Per a portar 500.000 tones de petroli des de Venèçuela a Estats Units
  - Per a transportar 1.000 cotxes de Madrid a París
  - Per a distribuir 200 tones d'aliments des del magatzem fins als supermercats de la mateixa província
  - Per a transportar diamants de l'Índia a Bèlgica.
3. Quins avantatges té el transport de passatgers en automòbil? Quins inconvenients?
4. Per què s'usa poc el transport ferroviari? Què s'ha fet per a intentar que s'use més?
5. Quines instal·lacions ha de tenir un port de mercaderies? I un aeroport?
6. Quins són els ports i aeroports més grans del món?

#### 6. LES FINANCES

Són activitats que treballen amb diners, com la banca, la borsa o les assegurances. Manipulen molt poques mercaderies, ja que els diners ocupa poc espai i la majoria es mou per



transferència bancària, sense necessitat de transportar res. D'aquestes activitats la banca és la més important, ja que exerceix diverses funcions:

- **Custodia els estalvis:** la gent ja no amaga els seus estalvis en un calçatí, o dins del matalàs, com passava abans, doncs els bancs custodien els diners amb molta més seguretat. Açò permet estalviar més i posa tots eixos diners a la disposició de l'economia, en usar-se els diners del que no els utilitza per a deixar-los al que ho necessita.

- **Ajuda al consum:** cada vegada més la gent s'endeuta per a comprar coses, sobretot els productes més cars (cotxes, cases), que és difícil pagar al comptat. Si no hi haguera bancs seria molt difícil comprar un pis i es vendrien molts menys cotxes. La gent viuria pitjor i moltes empreses tancarien, en descendir les vendes.

- **Ajuda a la inversió:** els xicotets empresaris necessiten préstecs per a obrir un negoci, mentre que les grans empreses també necessiten diners per a modernitzar les instal·lacions o obrir noves plantes. Si no hi haguera bancs seria molt difícil muntar nous negocis i hi hauria més gent sense treball, a més de que hi haurien menys tendes on comprar. Així mateix, les grans empreses es veurien obligades a vendre els seus productes més cars per a poder tindre diners disponibles i no haver de demanar-ho al banc.

D'altra banda, els bancs presten una sèrie de serveis financers: plans de pensions, fons d'inversió, domiciliem rebuts, negociem compra d'accions en borsa, faciliten targetes de crèdit... Hui dia els bancs ingressen diners pels interessos dels préstecs, pel cobrament de comissions (per compra amb targeta, per manteniment de compte, per utilització de caixers, per canvi de monedes, per venda d'accions, etc) i per les seues inversions (compra i venda d'accions i altres productes financers).

Les **assegurances** també són importants, ja que redueixen els riscos al fet que estem exposats, sobretot els més greus (paguen els danys en cas d'accident, incendi o robatori, per exemple). Cal tindre en compte que una persona pot tindre greus problemes si té un accident o pateix alguna desgràcia i no compta amb cap segur que li cobrisca. Els agricultors, per exemple, tendeixen a assegurar la seua collita per a protegir-se de la pedra, de la sequera o de les inundacions. També s'asseguren els vaixells de transport, perquè, si s'enfonsen, no s'arruïne l'empresa naviliera.

## BORSA DE NOVA YORK



Però els diners no solament es mou a través de bancs i assegurances, sinó també en la **borsa**. Pot haver-hi borses de valors i de mercaderies. En les primeres es poden comprar i

vendre accions (participacions en empreses). Hi ha gent que especula amb elles i guanya molts diners venent i comprant, mentre que uns altres adquireixen accions per a controlar una o una altra empresa i poder prendre les decisions. Moltes empreses trauen accions a la venda quan necessiten diners, per a no haver de demanar préstecs al banc. Gràcies a Internet les borses del món estan comunicades entre si i els resultats d'unes empreses es coneixen de seguida en les borses d'altres països, influint així en els seus resultats. Les borses de valors més importants del món són les de Nova York, Tòquio i Londres, ja que allí cotitzen les majors empreses del món. D'altra banda, en les borses de mercaderies se subhasten les primeres matèries i es fixa el seu preu. Les més importants són la de Londres (la més important en minerals) i la de Chicago (destaca en productes agrícoles).

## EXERCICIS

1. Quines activitats inclouen les finances? Què tenen en comú?
2. Quines funcions exerceixen els bancs? Què passaria si no existiren?
3. Com guanyen diners els bancs?
4. Per què són importants les assegurances? Cita exemples d'empresaris que contracten assegurances.
5. Per què les empreses trauen accions a la venda? Per què hi ha gent que les compra? On es realitzen aquestes activitats?
6. Quines són les borses de valors més importants del món? I les de mercaderies?

## 7. EL TURISME

Fins a mitjan segle XX poca gent podia permetre's viatjar, doncs no hi havia vacances pagades, els sous eren baixos i el transport era lent i car. Però després de la Segona Guerra Mundial es van generalitzar les vacances pagades, va millorar el poder adquisitiu, es va difondre l'ús de l'automòbil i es va començar a utilitzar l'avió per a trajectes llargs. Tot allò va fer que el turisme es convertira en una activitat de masses, primer en els països desenvolupats, i més recentment, en països en vies de desenvolupament, a mesura que ha anat millorant el nivell de vida i augmentat el temps lliure. La majoria dels turistes (sobretot en els països grans o en vies de desenvolupament) viatgen pel seu propi país, però cada vegada hi ha més persones que marxen a conèixer altres nacions.

**El turisme pot ser de diversos tipus**, doncs no tothom viatja per la mateixa raó. El més habitual és el turisme de sol i platja, que es realitza a zones de costa on els estius són calorosos, normalment amb la família. També té importància el turisme cultural, propi de gent interessada per la història o l'art, que visita museus, restes arqueològiques o monuments antics. I el turisme de negocis, que realitzen persones per motius de treball, normalment amb elevat poder adquisitiu i que es concentra en les grans ciutats dels països desenvolupats. Altres tipus de turisme són el turisme de muntanya (per a esquiar, fer senderisme o escalada), el turisme esportiu (per a assistir a espectacles esportius), el turisme religiós (per a anar en peregrinació a algun santuari), el turisme rural (per a descansar en una casa rural) o el turisme de compres. Els països que més turistes reben són els que tenen una oferta més variada i compten amb nombroses instal·lacions per a atendre i entretenir als turistes. Per això solen ser països desenvolupats amb bon clima, com França, Itàlia, Estats Units i Espanya. Al costat d'ells es troba Xina, que en les últimes dècades s'ha anat convertint en una important destinació turística.

Mentre que el turisme interior (per dins del propi país), se sol fer amb cotxe i sense organitzar (un mateix reserva l'hotel i organitza el seu viatge), els viatges a l'exterior es realitzen normalment amb avió i sovint estan controlats per grans empreses, cridades **tour-operadors**. Els tour-operadors contracten paquets turístics (dues nits a París, més avió per 250 euros, per exemple), que després venen a través de les agències de viatge. Sovint els viatges inclouen un circuit, amb guia i intèrpret, que et porten a tots llocs sense que hages de preocupar-te per res. Com els tour-operadors contracten avions i hotels en grans quantitats, poden aconseguir preus més barats que si un viatja pel seu compte, però a canvi ja no pots decidir tot el que vas a veure, ja que ells ho fan per tu. La majoria de les empreses que es dediquen al turisme són de països desenvolupats, per la qual cosa es porten la major part dels diners que gasten els turistes que van a un país més pobre.

El turisme té **avantatges i inconvenients**. D'una banda es creen molts llocs de treball en el transport, el comerç, l'hostaleria i la construcció, al mateix temps que es creen més empreses (restaurants, hotels, agències de viatges) i es deixa diners en la zona, ajudant al seu desenvolupament econòmic. A més, el turisme permet conèixer altres cultures i aprendre coses noves. A canvi, els preus solen pujar en les zones turístiques, perjudicant a la gent que no es dedica al turisme. Una casa en la costa és molt més cara des que hi ha turisme, que abans d'haver-ho. D'altra banda, la majoria de les ocupacions que crea són de poca qualitat (paguen poc i treballen en festius o a la nit) i són estacionals (només es treballa en la temporada turística). A més, la construcció massiva de xalets i l'arribada massiva de turistes perjudiquen el medi ambient, doncs es destrueixen espais naturals per a construir o es tiren molts residus en les zones verdes.

## EXERCICIS

1. Per què ha crescut tant el turisme en les últimes dècades?
2. De quins països ixen la majoria dels turistes que viatgen a altres països? On van? Per què?
3. Quins tipus de turisme existeixen? Què se cerca en cadascun?
4. Què és un tour-operador? Per què crees que existeixen?
5. Imagina que passes unes vacances a Egipte. Reserves el viatge en una agència de viatges de la teua localitat, contractant un circuit de 15 dies que organitza un tour-operador espanyol. Voles amb Lufthansa (una companyia aèria alemanya) i et trasllades pel Nil en un vaixell d'una naviliera britànica. Algunes nits les penses en l'hotel Hilton (una cadena d'hotels nord-americà) del Caire. En el teu viatge us acompanya un guia egipci, durant el viatge menges en alguns restaurants de la zona i adquireixes alguns records en el mercat. Quina part de les teues despeses crees que es quedarà a Egipte? Quina part s'anirà a altres països més rics?
6. Quins avantatges té el turisme? Què inconvenients?

## 8. ELS MITJANS DE COMUNICACIÓ

Aquest sector ha crescut molt en les últimes dècades, a causa de l'augment de poder de compra i de temps lliure de la població mundial, que permet tindre accés a més mitjans de comunicació. Però també als avanços tecnològics, que han creat noves formes de comunicar-se. D'aquesta manera, als mitjans tradicionals (premsa, ràdio, televisió, cinema) s'han incorporat en els últims anys Internet i la telefonia mòbil, que permeten una comunicació diferent. A més, el nombre de persones amb accés a aquests mitjans ha augmentat molt fins i tot en els països més pobres. Hui dia el 50 % de la població mundial està connectada a Internet i el 70 % disposa de

telèfon mòbil, la qual cosa permet una comunicació molt més àmplia que mai abans en la història de la humanitat. Tot açò ha creat un **món més global**, en el qual qualsevol notícia o avanç tecnològic arriba ràpidament a qualsevol part del món. Açò augmenta el moviment d'emigrants i turistes, que gràcies a la televisió saben què llocs són els millors per a anar i permet que els invents arriben amb més rapidesa a tot el planeta.

Els mitjans de comunicació tenen dues funcions: informar i entretenir. El **control de la informació** és molt important per a les empreses i els governs, doncs així les primeres poden tractar d'influir en la gent perquè compre els seus productes i, en alguns casos, que vote a un partit o a un altre. Per a això exageren les notícies que els interessa que arriben al públic i oculten aquelles que prefereixen que no se sàpien. Açò es fa a través de grans grups empresarials que controlen nombrosos mitjans de comunicació i que tenen així un gran poder sobre l'opinió pública. Un exemple és el grup Planeta, que posseeix editorials (Planeta), periòdics (La Razón), emissores de ràdio (Onda Cero) i canals de televisió (Antena 3, la Sexta, Neox). També els governs estan interessats a decidir quina informació arriba als ciutadans, a fi de perpetuar-se en el poder. En els països democràtics tracten de controlar la televisió pública i d'ajudar als mitjans de comunicació que els són favorables. Però hi ha països més autoritaris on els governs tanquen canals de televisió que els són hostils o directament empresonen als que els critiquen, perquè la gent solament tinga la informació que el govern vol que tinguin.

Per sort els **nous mitjans de comunicació**, com a Internet i els mòbils, permeten arribar també a molta gent sense necessitat de tindre una gran empresa, la qual cosa ha democratitzat l'accés a la informació. Qualsevol persona pot crear un blog, fer publicacions en una xarxa social o enviar whatsApps a molta gent, la qual cosa fa possible enviar i rebre informació que no sol aparèixer en els mitjans de comunicació tradicionals. A més, Internet ens permet buscar la informació que vulguem i no la que grans empreses seleccionen per a nosaltres, amb el que podem estar millor informats i ser més lliures a l'hora d'opinar i prendre decisions.

L'altra funció dels mitjans de comunicació és entretenir, mitjançant programes, sèries, pel·lícules o espectacles esportius. Però alhora que entretenen, els mitjans de comunicació ens transmeten uns valors, que poden ser de culte al cos, de donar molta importància als diners, d'usar la violència per a resoldre problemes, de cerca del romanticisme o de rebel·lia enfront de l'establert, segons el tipus de sèries o pel·lícules que vegem. A més, en entretenir redueixen les diferències culturals i fan que la població del món tinga costums cada vegada més semblants. Açò es diu **globalització cultural**. Com avui dia en tots els països es veu la televisió, moltes modes procedents d'Estats Units arriben a la resta del planeta a través de les sèries i les pel·lícules. Açò explica que actualment se celebre Halloween a Espanya o el Nadal a Xina, malgrat que no són festes pròpies d'aqueixos llocs. D'aquesta manera s'ha difós per tot el món l'estil de vida nord-americà, en l'alimentació (hamburgueses, coca cola), en la roba (pantalons vaquers, caçadores de cuir), en la música (la música en anglès és la que més se sent a tot el món) i fins i tot en els noms que posen alguns pares als seus fills.

## EXERCICIS

1. Per què cada vegada són més importants els mitjans de comunicació?
2. Quins són els mitjans de comunicació tradicionals? I els nous?
3. Per què és important el control de la informació?
4. Quines novetats ha introduït Internet en l'accés a la informació?
5. Quins valors poden transmetre'ns les pel·lícules, sèries i programes que veiem en televisió?

6. Què és la globalització cultural? Posa exemples de com afecta a les nostres vides.

## 9. EL SECTOR TERCIARI A ESPANYA

El sector terciari ha augmentat molt la seua importància en les últimes dècades, a causa de la mecanització de l'agricultura i de la indústria, que ha portat a molts treballadors cap al sector serveis. Però també per l'augment del nivell de vida i de despesa pública, que ha incrementat la demanda de serveis. En l'actualitat el 76 % de la població ocupada espanyola treballa en el sector terciari, que és també el que més diners mou. Les principals activitats són les següents:

**El comerç:** el comerç exterior es realitza fonamentalment amb els països de la Unió Europea, a causa de la proximitat, a la moneda comuna i a la lliure circulació de mercaderies. La nostra balança comercial sol ser negativa, ja que la nostra indústria no és molt competitiva i importem més del que exportem. El que més venem és automòbils, maquinària, productes químics i agrícoles, mentre que importem automòbils, maquinària, productes químics i petroli. No obstant açò, la nostra balança de pagaments (que inclou també la compra i venda de serveis) és excedentària, ja que el turisme compensa el dèficit de la balança comercial.

Quant al comerç interior, en les últimes dècades s'han anat obrint nombroses grans superfícies, que estan fent la competència al xicotet comerç tradicional. Estos últims intenten defensar-se pressionant per a limitar el nombre de festius que es pot obrir, doncs açò els col·locaria en inferioritat de condicions.

**El transport:** Espanya és un país bastant muntanyenc, la qual cosa sempre ha dificultat les comunicacions i el comerç. Així i tot, en els últims 30 anys s'ha triplicat el nombre d'autopistes i autovies, gràcies en gran part a les ajudes europees. Per això actualment som el tercer país del món amb més quilòmetres d'autopistes i autovies. Però encara que la xarxa de carreteres arriba a totes parts, és en les zones més poblades (costa mediterrània i voltants de Madrid) on són més nombroses i tenen més tràfic. També s'han construït moltes línies de tren d'alta velocitat i hui dia Espanya és el segon país del món amb més quilòmetres d'aquest tipus de línies, encara que la majoria d'elles no són rendibles.

El transport aeri és molt important per al turisme, doncs la majoria dels estrangers que ens visiten vénen en avió. Els aeroports més importants són els de Barajas (Madrid) i el Prat (Barcelona), que són els que tenen més connexions internacionals. Després vénen aeroports de zones turístiques, sobretot de Balears i Canàries, que també tenen molt tràfic. Quant al transport marítim és de gran importància per al comerç amb altres continents, sobretot per a la importació de petroli. Per a passatgers solament és important entre les illes i per a passar l'estret de Gibraltar. Els principals ports d'Espanya són els de Algesires, Barcelona i València.

**El turisme:** és una activitat molt important, doncs som el segon país del món que més diners guanya per turisme, que genera el 10 % de la riquesa nacional i molts llocs de treball. Açò es deu al fet que Espanya té molts quilòmetres de platja, amb un bon clima, molta festa i un ric patrimoni històric, així com uns preus més barats que altres països europeus. Per això cada any ens visiten més de 60 milions de turistes estrangers, sent la majoria d'ells britànics, francesos i alemanys. Normalment busquen sol i platja, per la qual cosa van a les comunitats de la costa mediterrània i a les illes Balears i Canàries. A l'interior solament destaca Madrid, amb un important turisme cultural i de negocis. A part dels turistes estrangers també hi ha molt turisme interior, sobretot de madrilenys que van a la costa a l'estiu. Encara que els espanyols prefereixen també la platja, fan més turisme cultural, rural i de muntanya que els estrangers, per la qual cosa visiten més les comunitats de l'interior. A més, molts realitzen xicotetes escapades de cap de setmana o aprofitant algun pont.

Com el que més els interessa és la platja, els turistes solen vindre a l'estiu, la qual cosa provoca problemes de massificació en les àrees més turístiques. Açò ha portat a construir edificis en la major part del litoral mediterrani (destruint així zones naturals), a generar més residus i a consumir més aigua en llocs on ja hi ha escassetat. A més, la majoria de les ocupacions del sector turístic solament s'ofereixen durant uns mesos a l'any i quan acaba l'estiu molts cambrers o empleats d'hotel es queden sense treball. Per a evitar aquests problemes s'han creat parcs naturals en algunes zones de costa, a fi de protegir les parts que encara estan sense construir. I s'intenta potenciar altres tipus de turisme, perquè la gent visite també les comunitats de l'interior i que els que vagen a la costa es repartisquen de forma més equitativa durant tot l'any.

## EXERCICIS

1. Per què ha crescut tant el sector terciari a Espanya?
2. Amb quins països comercia més Espanya? Què és el que més comprem i venem?
3. Com és la xarxa de transport terrestre d'Espanya, en comparació d'altres països? Explica per què.
4. Per què són importants el transport aeri i el marítim per a l'economia espanyola?
5. Per què Espanya atrau a tants visitants estrangers? Quines zones són les més turístiques?
6. Quins problemes planteja el turisme a Espanya? Com es tracten de solucionar?