

---

# L'estructura i la dinàmica del sistema

---

PID\_00231295

Josep Lladós Masllorens  
José María Vidal Villa  
Jordi Vilaseca Requena

---

Temps mínim de dedicació recomanat: 5 hores

---





# Índex

|   |    |
|---|----|
| <b>Introducció</b> .....  | 5  |
| <b>Objectius</b> .....  | 7  |
| <b>1. El desenvolupament econòmic</b> .....   | 9  |
| 1.1. Concepte i característiques principals .....   | 9  |
| 1.1.1. Context històric .....   | 9  |
| 1.1.2. Desenvolupament i subdesenvolupament .....   | 9  |
| 1.1.3. La teoria del desenvolupament .....  | 10 |
| 1.2. Teories convencionals del desenvolupament. Models<br>neoclàssics i keynesians .....                                      | 11 |
| 1.2.1. Teoria de les etapes .....   | 11 |
| 1.2.2. El model Harrod-Domar .....  | 12 |
| 1.2.3. L'enfocament liberal .....   | 13 |
| 1.3. Teories heterodoxes del desenvolupament. Estructuralistes<br>no marxistes i dualistes .....                              | 16 |
| 1.4. El corrent estructuralista llatinoamericà .....  | 18 |
| 1.4.1. Estructuralistes no marxistes .....  | 18 |
| 1.4.2. Estructuralisme dependentista marxista .....   | 20 |
| 1.5. L'escola del desenvolupament desigual i l'economia mundial ...   | 21 |
| <b>2. Els resultats del desenvolupament econòmic</b> .....  | 25 |
| 2.1. Introducció .....  | 25 |
| 2.2. El desenvolupament econòmic: el PIBpc .....  | 26 |
| 2.3. El desenvolupament humà: l'IDH .....   | 27 |
| 2.4. La distribució de la riquesa mundial .....   | 28 |
| 2.5. Principals problemes economicosocials de la humanitat:<br>demogràfics, de recursos, d'alimentació i mediambientals ..... | 32 |
| 2.6. Annex. La cimera del mil·lenni .....   | 34 |
| <b>3. Els processos d'integració econòmica</b> .....  | 37 |
| 3.1. Introducció .....  | 37 |
| 3.1.1. Les etapes de la integració .....  | 38 |
| 3.2. La Unió Europea .....  | 39 |
| 3.3. La Unió Monetària Europea .....  | 44 |
| 3.4. El Tractat de Lliure Comerç d'Amèrica del Nord .....   | 49 |
| 3.5. Acord d'Associació Transpacífica .....   | 51 |
| 3.6. La integració a l'Amèrica Llatina .....  | 52 |
| 3.7. La integració a l'Àsia Oriental .....  | 58 |
| 3.8. Iniciatives d'integració a l'Àfrica .....  | 60 |
| 3.9. Annex. El Tractat Transatlàntic per al Comerç i la Inversió .....  | 61 |

|  |           |
|--|-----------|
| <b>4. De l'economia del coneixement a la societat del coneixement.....</b> | <b>63</b> |
|--|-----------|

## Introducció

El sistema capitalista mundial funciona seguint com a pauta un paradigma principal: **l'expansió**. És a dir, el creixement del capital, que implica el creixement de l'economia. Ara bé, aquest creixement, com ja s'ha explicat en mòduls anteriors, no és uniforme, sinó cíclic, amb importants vaivens, crisis i auges que en caracteritzen el desenvolupament. El creixement i l'expansió tampoc no han estat harmònics, i han adquirit matisos violents en diverses ocasions, com és el cas de l'època de l'imperialisme.

En mòduls anteriors s'han explicat les principals característiques del sistema, la seva evolució recent i la base material sobre la qual s'estableix. En aquest mòdul correspon explicar-ne l'**estructura** i la **dinàmica**, i també la cristal·lització en **resultats**.

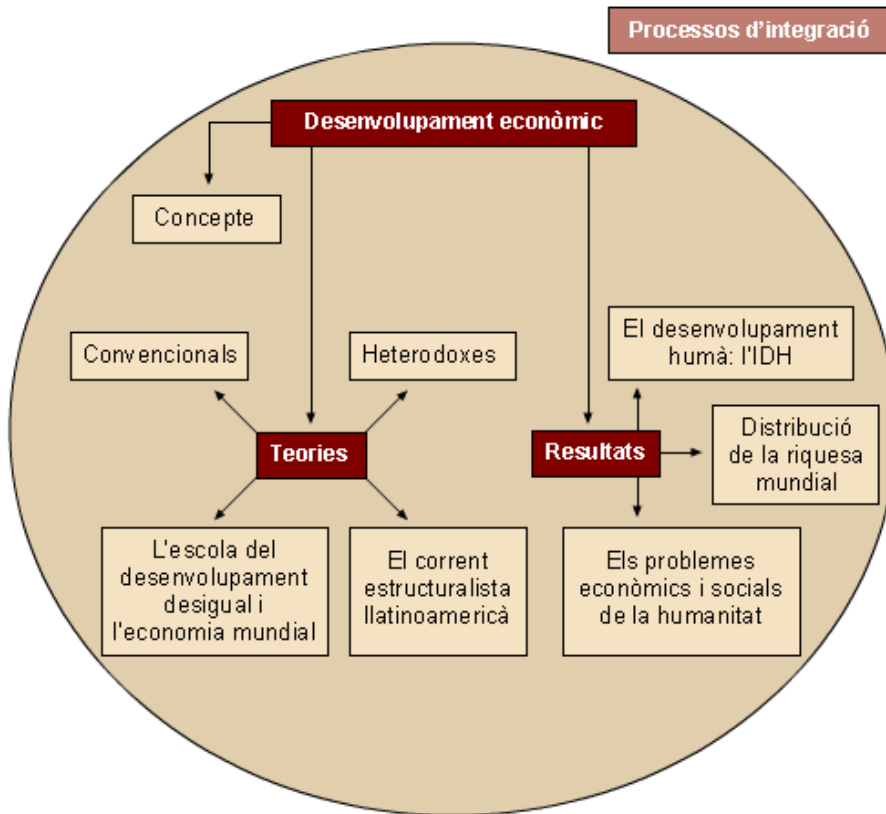
Aquests resultats són de diferent tipus. El més rellevant és el **desenvolupament econòmic**, el mesurament del qual és possible amb la utilització de diversos indicadors, el principal referit a la renda nacional per càpita. Aquest mesurament permet de distingir entre **països desenvolupats** i **països subdesenvolupats**, cristal·lització de la **polarització** interna que es crea en el sistema.

A partir de la dècada dels noranta el Programa de les Nacions Unides per al Desenvolupament (PNUD) va començar a calcular l'índex de desenvolupament humà (IDH). Això posava de manifest que l'interès s'havia desplaçat del desenvolupament dels països al desenvolupament de les persones, és a dir, del desenvolupament econòmic cap al **desenvolupament humà**. La utilització d'indicadors de caràcter social permet de comprovar la distància relativa entre països i entre persones en termes de benestar.

Un altre dels resultats de la dinàmica del sistema mundial és l'impacte sobre el medi ambient. Atès que el model d'industrialització propi del capitalisme es basa en la utilització intensiva de combustibles fòssils per a l'obtenció d'energia i la utilització de matèries primeres no renovables, l'impacte que ha tingut sobre el medi ambient ha representat un sensible **deteriorament**.

Un altre dels efectes de la dinàmica del sistema té un marcat caràcter institucional. Es tracta dels diversos processos d'**integració** en curs, des de la Unió Europea fins al Tractat de Lliure Comerç del Nord Amèrica. La integració és una forma precursora del que exigeix la mundialització, és a dir, l'aparició d'institucions mundials de regulació i de gestió de l'economia.

Finalment, l'evolució del sistema ha desembocat en la **societat del coneixement i la nova economia**. L'aparició de noves tecnologies ha tingut un profund impacte en la base material del sistema que, al seu torn, ha originat un procés que sembla que dóna lloc a canvis de funcionament que poden arribar a cristal·litzar en canvis estructurals.



## Objectius

1. Conèixer les diverses teories sobre el desenvolupament i el subdesenvolupament econòmic, per exposar les raons de la polarització en l'economia mundial.
2. Descriure el desenvolupament humà com a complement del desenvolupament econòmic pel que fa al desenvolupament social i del benestar relatiu.
3. Evidenciar l'impacte del desenvolupament capitalista sobre el medi ambient, i assenyalar el procés inexorable de deteriorament i esgotament de recursos no renovables que s'està produint.
4. Explicar els diferents processos d'integració econòmica en curs, per tal de conèixer les cristallitzacions institucionals de la mundialització.
5. Com a conclusió, explicar les característiques més recents del sistema, en particular la tendència cap a la constitució d'una societat del coneixement i les principals característiques de la nova economia.





# 1. El desenvolupament econòmic

## 1.1. Concepte i característiques principals

### 1.1.1. Context històric

El període 1945-2000 es caracteritza per una sèrie de fenòmens econòmics, polítics, socials i ideològics interconnectats entre si i que podem resumir amb un conjunt de parelles conceptuals i històriques: guerra i pau, capitalisme i socialisme, apogeu i crisi, desenvolupament i subdesenvolupament. Tots aquests conceptes contradictoris han impregnat la segona meitat del segle XX i han configurat un cos doctrinal en matèria econòmica extremadament ric i divers. Des del desenvolupament i la consolidació del keynesianisme fins a la seva substitució pel monetarisme i el neoliberalisme, referent a la teoria econòmica ortodoxa, l'expressió en el marc del desenvolupament econòmic de la qual és la teoria de Rostow, de Harrod, de Lewis, de Hirschman i d'altres autors neoclàssics o keynesians.

En l'altre extrem, els enfocaments econòmics heterodoxos responen des de diversos enfocaments ideològics i metodològics –estructuralisme, neoinstitucionalisme, regulacionisme, marxisme, enfocament sistèmic, etc.– a la problemàtica de l'acumulació del capital a escala mundial (la mundialització), el desenvolupament i el subdesenvolupament, la planificació socialista, els canvis en el capitalisme desenvolupat i, finalment, les diferències en la distribució del treball i la riquesa en l'àmbit mundial.

Perquè això fos així va ser necessari un important canvi polític i social al món: la fi del colonialisme, que va obrir pas a una proliferació de països sobirans que van passar a configurar el món d'una manera nova, basada en la creació d'estats nació independents i sobirans políticament, però la dependència estructural dels quals respecte del sistema capitalista mundial no podia ser eliminada immediatament.

### 1.1.2. Desenvolupament i subdesenvolupament

En aquest període té lloc el debat intel·lectual més fructífer sobre desenvolupament i subdesenvolupament. Es tracta de conceptes que abans del final de la Guerra Mundial i de la descolonització no s'utilitzaven o amb prou feines tenien interès per als teòrics de l'economia.

L'accés de nombrosos països a la independència i la constatació de les abismals diferències econòmiques entre els països colonialistes i les colònies que s'havien tornat a independitzar, va suscitar un apassionat debat intel·lectual sobre aquest tema i així va sorgir l'anomenada **teoria del desenvolupament**.

Des del punt de vista de l'economia real, el que es va constatar durant tot aquest període és que els països rics creixien tant en producció i productivitat com en consum i benestar, mentre que en les colònies i els països independents del Tercer Món la pobresa, l'escassetat i la falta de recursos humans (qualificats) i de capital impedièren el desenvolupament econòmic. Per tant, es va anar establint una dicotomia entre països rics i països pobres que segons alguns autors s'havia de superar amb l'ús de l'ajuda econòmica internacional (per exemple, Harrod i els keynesians), i per a uns altres (com Samir Amin) representava la formació d'un sistema mundial de països capitalistes en què els uns exercien la dominació sobre els altres, que eren dependents dels primers.

D'aquesta manera es consolida, sota una forma nova, el sistema capitalista mundial, sorgit de l'imperialisme de períodes anteriors. Els organismes internacionals com l'ONU, l'OIT, la FAO, la UNESCO, l'OMS, la UNICEF, cada un en el seu àmbit, afronten aquesta dicotomia, aquest dualisme mundial entre rics i pobres. Però és el Banc Mundial, amb les seves publicacions estadístiques, el que estableix el mesurament de la riquesa relativa de cada un dels països i fixa una classificació en quatre grups: països d'ingressos baixos, d'ingressos mitjans baixos, mitjans alts i alts, segons la renda per càpita. Tanmateix, és el PNUD la institució que mesurarà el desenvolupament i el subdesenvolupament amb un criteri més ampli, a partir de l'elaboració de l'índex de desenvolupament humà, que a més de la riquesa monetària té en compte factors qualitius, com ara l'esperança de vida, els nivells d'educació, la salut, etc.

En resum, el desenvolupament del pensament econòmic en matèria de desenvolupament i subdesenvolupament tindrà lloc enmig de tràgiques circumstàncies: guerres, revolucions, gana i misèria, epidèmies, analfabetisme, etc. Aquest rerefons social del subdesenvolupament és el que va inspirar d'una manera o altra, amb més o menys intensitat, els diferents autors que van abordar aquesta temàtica des del punt de vista teòric.

### **1.1.3. La teoria del desenvolupament**

Sorgeix com a conseqüència dels processos de descolonització i es consolida durant les dècades dels anys seixanta i setanta. Dóna lloc a punts de vista divergents entre els diferents autors que s'ocupen d'aquesta temàtica, que es poden agrupar en tres corrents de pensament:

- **Keynesià**, els principals exponents del qual són Rostow, Harrod, Domar, Hirschman, Chenery, Myrdal i Tinbergen. Va ser hegemònica (oficial en

organismes internacionals i en institucions nacionals) fins al començament de la dècada dels vuitanta.

- **Liberal**, amb clar ascendent neoclàssic, entre els principals autors del qual cal citar Lewis. S'imposa a partir de la dècada dels vuitanta, sota l'impuls dels governs de Thatcher a la Gran Bretanya i de Reagan als EUA. En l'actualitat inspira el pensament del Banc Mundial i sobretot del Fons Monetari Internacional, que basa els plans d'ajustament estructural en aquesta teoria.
- **Estructuralista**, amb clara influència **marxista**. En aquest corrent cal distingir dos grups d'autors:
  - **Estructuralistes purs**, com Prebisch, Furtado, Sunkel, Cardoso i, en general, els autors vinculats al pensament de la CEPAL abans de l'era liberal. En aquest grup caldria afegir als autors de l'escola dualista, com Singer i, fins a cert punt, el ja esmentat Lewis.
  - **Estructuralistes marxistes**, creadors de la teoria de la dependència (Marini, Dos Santos), del desenvolupament del subdesenvolupament (Gunder Frank), de l'acumulació a escala mundial (Samir Amin), de l'intercanvi desigual (Emmanuel) i de l'economia-món (Wallerstein).

## 1.2. Teories convencionals del desenvolupament. Models neoclàssics i keynesians

- Teoria de les etapes
- El model Harrod-Domar
- L'enfocament liberal

### 1.2.1. Teoria de les etapes

Formulada per primera vegada per Rostow, ha estat inspiradora de la política internacional d'ajuda als països acabats de descolonitzar en la dècada dels seixanta i és a la base de la filosofia relativa al tema de l'ONU i altres organismes internacionals.

Consisteix, exposada breument, en la generalització del procés seguit a Europa i els EUA per assolir el desenvolupament, que es considera universal i, per tant, aplicable als països del Tercer Món acabats d'independitzar (entre 1950 i 1965). Representa la idea d'un desenvolupament lineal, en què uns països estan més avançats que altres, però tots se situen en el mateix camí del desenvolupament. Es basa en la hipòtesi que la combinació adequada d'estalvi, inversió i ajuda exterior creen les condicions per al desenvolupament.

Rostow assenyala cinc etapes:

- Societat tradicional

- Precondicions per a l'arrencada
- Arrencada cap al creixement sostingut
- Camí cap a la maduresa
- Etapa d'alt consum

Els diferents països se situarien en l'una o l'altra d'aquestes etapes. Per començar l'arrencada es requeriria crear les condicions interiors per superar l'estadi de «societat tradicional» i, a partir d'una combinació adequada d'estalvi, inversió i ajuda externa, assolir la tercera etapa.

### 1.2.2. El model Harrod-Domar

El mecanisme d'aquest procés va ser descrit mitjançant una aplicació del model de Harrod-Domar. La tesi és que **una inversió més important genera més creixement**. Per tant, s'ha de determinar d'on procedeix aquesta inversió.

Les variables del model són:

- $K$  = volum de capital
- $Y$  = producte nacional brut o una altra mesura de renda nacional
- $k$  = relació capital/producte ( $k = K/Y$ ). En general es considera que aquesta relació oscil·la entorn d'un valor constant igual a 3.
- $s$  = propensió a l'estalvi
- $S$  = estalvi
- $I$  = inversió

Les relacions del model són:

- L'estalvi és una proporció determinada de la renda nacional:  
 $S = sY$
- La inversió es defineix com una variació del capital:  
 $I = \Delta K$   
Com que  $K$  està en relació directa amb  $Y$  per mitjà de  $k$ , aleshores  
 $k = K/Y$   
o bé  
 $k = \Delta K / \Delta Y$   
llavors  
 $\Delta K = k\Delta Y$
- Atès que estalvi nacional = inversió (*ex-post*)  
 $S = I$   
per tant, substituint  
 $S = sY = k\Delta Y = \Delta K = I$   
o bé  
 $sY = k\Delta Y$   
d'on

$$\Delta Y/Y = s/k$$

equació que expressa el creixement del PNB.

Conclusió: la taxa de creixement del PNB està determinada de manera directa per la propensió a l'estalvi i de manera inversa per la relació capital-producte.

### Exemple

Vegem un exemple:

Si  $k = 3$  i  $s = 6\%$  (taxa d'estalvi considerada normal), llavors

$$\Delta Y/Y = s/k = 6/3 = 2\%$$

És a dir, amb un estalvi del 6% del PNB es genera un creixement del 2%.

Si es pretén augmentar el ritme de creixement, per exemple, fins al 5%, caldrà incrementar la propensió a l'estalvi fins al 15% (percentatge que implica una dràstica reducció del consum i una política econòmica d'austeritat en el país).

$$\Delta Y/Y = s/k = 15/3 = 5\%$$

Ara bé, per intentar d'assolir l'etapa de l'arrencada, es requereix un ritme de creixement del PNB superior, i per a això cal una taxa d'estalvi també més elevada, per exemple la següent:

$$\Delta Y/Y = s/k = 21/3 = 7\%$$

Tanmateix, una taxa d'estalvi del 21% pot ser insostenible socialment en el país, per la retallada en el consum que representaria. Per tant, davant de la impossibilitat d'afrontar aquesta taxa d'estalvi interior, es requereix ineludiblement l'**ajuda externa**. Així, doncs, en el nostre exemple, per obtenir una taxa de creixement del PNB del 7% caldria un estalvi interior del 15% del PNB i una ajuda exterior del 6% del PNB d'aquest país.

Aquesta és la filosofia que ha sostingut la política d'ajuda internacional durant molts anys. Tanmateix, els fets són obstinats i, des de fa més de quaranta anys, termini d'aplicació de polítiques d'ajuda internacional sistemàtiques, no hi ha hagut **cap cas** de desenvolupament econòmic autosostingut en cap dels països del Tercer Món afavorits per l'ajuda internacional. Per tant, s'ha de concloure que falla alguna cosa: el model o bé la realitat.

### 1.2.3. L'enfocament liberal

A diferència de l'enfocament keynesià-rostowià, l'enfocament liberal en sentit estricte confia més en l'acció directa de les forces del mercat per aconseguir el desenvolupament que en la intervenció de l'Estat, tant nacional com internacional, amb l'ajuda al desenvolupament.

Les seves hipòtesis són essencialment les mateixes que per a qualsevol país desenvolupat, és a dir, el mercat assigna els factors òptimament, a partir de l'oferta i la demanda, i crea les condicions per optimitzar beneficis, salaris i ocupació en el marc d'una economia en equilibri estable.

Sense entrar a discutir aquestes premisses, es tracta de mostrar com s'apliquen als processos de desenvolupament. Lewis va elaborar un model que hi feia referència i va establir les pautes per al desenvolupament teòric en aquest sentit.

El seu model parteix de la base de considerar que en els països subdesenvolupats hi ha una franja de població important que no està incorporada al mercat de treball capitalista i que duu a terme la seva activitat en el sector de l'**agricultura de subsistència**. Per tant, qualsevol procés de desenvolupament ha d'intentar de convertir aquesta població marginalitzada en població incorporada en els circuits del mercat, és a dir, transformar-la en població assalariada, industrial o agrària, urbana o rural, però assalariada. Aquesta és la condició perquè tingui lloc el desenvolupament, causa i efecte d'aquest desenvolupament.

El model considera que hi ha dos sectors:

- **Sector tradicional**, que té com a principals característiques: elevat volum de població rural, agrícola de subsistència i amb productivitat marginal del treball = 0, cosa que implica que hi ha una abundant reserva de mà d'obra (mà d'obra excedent) que es pot retirar del sector agrari sense que baixi la producció.
- **Sector modern**, bàsicament urbà i industrial, amb població assalariada i productivitat relativa elevada.

El procés de desenvolupament ha de consistir en la transferència de població del sector a) al sector b), i incrementar per tant l'ocupació i la producció en el sector modern.

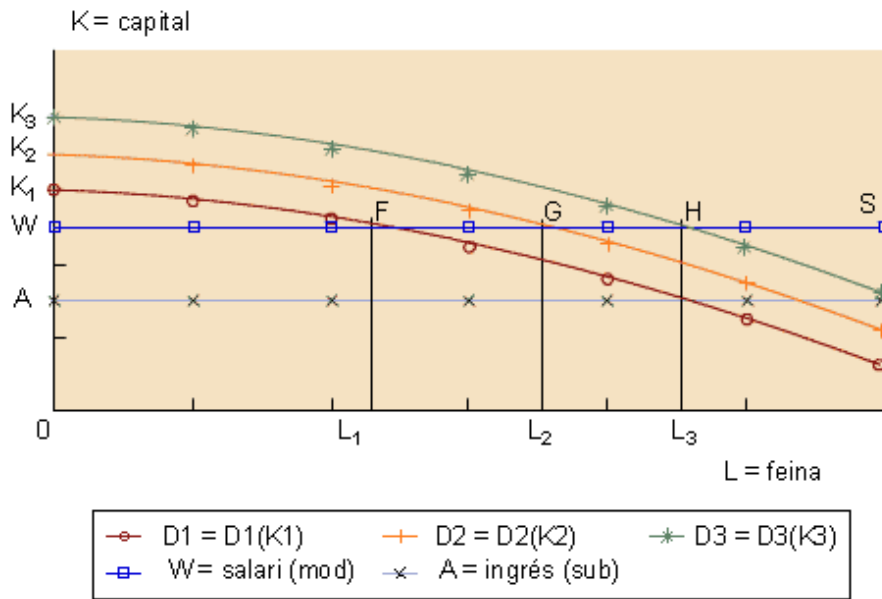
La filosofia del procés és la següent: hi haurà un increment de la producció i de l'ocupació que sorgeix d'un increment de la inversió, que al seu torn es deriva d'increments dels beneficis superiors als increments dels salaris. És a dir, tot creix i tots els «factors» estan satisfets.

El model és el següent (del tipus dels models d'oferta i demanda clàssics):

$L$  = quantitat de treball (ocupació en el sector modern)

$K$  = capital

Se suposa que es tracta d'un model agregat, que integra el conjunt de l'ocupació i el capital del país.



En el gràfic es poden distingir els aspectes següents:

- $OA =$  Nivell mitjà de renda anual de subsistència, sempre inferior al salari en el sector modern.
- $OW =$  Salari real en el sector modern.
- $WS =$  Corba (recta) d'oferta de treball en el sector modern. A aquest nivell de salaris es poden contractar tots els treballadors que es vulgui sense que els salaris pugin a causa de l'excés de mà d'obra en el sector de subsistència.

En el model podem distingir entre la primera inversió (Període 1) i les successives.

### Període 1

$K_1 =$  Capital en el sector modern en el moment 1

$D_1 =$  Demanda de força de treball

$D_1(K_1) =$  Funció de demanda de treball determinada per la productivitat marginal decreixent del treball

Objectiu: **maximitzar els beneficis**, després es donarà feina als treballadors fins que s'assoleixi el punt d'equilibri E, en què l'oferta és igual a la demanda de força de treball:  $WS = D_1(K_1)$

En conseqüència:

- $OL_1 =$  ocupació en el sector modern
- $OK_1FL_1 =$  superfície que expressa la producció en el sector modern

- $OWFL_1$  = part dels treballadors (salaris)
- $WK_1F$  = part dels capitalistes (beneficis)

A partir d'aquí i una vegada obtinguts els primers beneficis, comencen les successives inversions.

### Períodes successius

Si s'inverteixen els beneficis obtinguts en el període 1 en el país, llavors el capital augmentarà:  $K_1 < K_2 < K_3 < \dots$

Les corbes de demanda de força de treball es desplaçaran cap amunt, en paral·lel a la primera, si no hi ha canvis estructurals o tecnològics.

Els punts d'equilibri es desplaçaran a l'esquerra (G, H, etc.), cosa que indica que s'incrementarà el volum d'ocupació del sector modern ( $L_1 < L_2 < L_3 < \dots$ ).

El procés es mantindrà fins que no s'absorbeixi tota la mà d'obra excedent del sector de subsistència, moment en què la corba d'oferta, fins llavors recta, començarà a créixer i es comportarà com en els països desenvolupats.

Durant tot el procés, tant capitalistes com treballadors hauran vist créixer les rendes: beneficis i salaris, respectivament. Amb això els objectius s'hauran complert. Tots els «factors de la producció» estaran satisfets i el país haurà començat el camí del desenvolupament.

Són nombroses les crítiques que s'han fet al model de Lewis, fins i tot des de posicions neoclàssiques. Per exemple, la forma de la corba de demanda no ha de ser necessàriament igual. Es poden obtenir més beneficis sense augmentar l'ocupació, amb una combinació diferent de capital i treball. Des de fora de l'àmbit neoclàssic s'ha argumentat, entre altres coses, que els beneficis no se solen reinvertir en els països subdesenvolupats, sinó que s'exporten: fuga de capitals, repatriació de beneficis, etc.

El cert és que, tot i haver-se posat en pràctica models ultraliberals, tampoc no s'han donat processos de desenvolupament espectaculars en cap país subdesenvolupat.

### 1.3. Teories heterodoxes del desenvolupament. Estructuralistes no marxistes i dualistes

En aquesta escola s'inclouen dos grups d'autors que es diferencien entre si, sobretot pel tractament de les societats sorgides de la descolonització dels imperis europeus. Es tracta de l'escola dualista i de l'escola estructuralista-estadística.

Els principals autors de la escola **dualista** són:



- **H. W. Singer.** Les seves dues principals obres són *Desarrollo internacional: crecimiento y cambio* (1964, Nova York) i *Estrategias de desarrollo internacional* (1975, Londres). Entre altres coses, Singer inclou una anàlisi de la dependència a partir de l'exportació de productes primaris. També destaca el seu plantejament **dualista**, en què proposa l'existència de dos sectors en les societats dels països subdesenvolupats: el sector modern i el de subsistència.
- **D. Seers.** La seva obra més significativa és *Europa subdesarrollada: estudio de las relaciones centro-periferia* (1979, Sussex).
- **H. Brookfield.** Introdueix la noció d'**interdependència** en el seu llibre *Desarrollo interdependiente* (1975, Londres).

L'enfocament dualista consisteix a considerar que en les societats del Tercer Món coexisteixen juxtaposades dues maneres d'organitzar l'economia i la societat: **el sector modern i el de subsistència**.

En el sector modern la producció, el mercat, el consum, la salarització, etc. funcionen segons correspon al model capitalista; és a dir, propietat privada dels mitjans de producció, producció per al mercat, creació de dues rendes primàries, salaris i beneficis, etc. Aquest sector té productivitats semblants a les del centre del sistema, tot i que com a característica distintiva la propietat sol ser estrangera.

Al contrari, el sector de subsistència funciona fora de les lleis del capitalisme i fora, o gairebé, del mercat. És un sector predominantment rural, encara que comença a créixer en zones urbanes degradades, a causa de les migracions interiors. La productivitat és molt baixa i el nivell de vida també. En aquest sector hi ha pobresa, misèria i, en ocasions, gana. La població està marginalitzada respecte de la del sector modern.

Per resoldre aquesta situació i aconseguir posar en marxa processos de desenvolupament, els dualistes plantegen la conveniència d'impulsar l'estalvi intern, però sobretot la de prestar una important **ajuda internacional**.

Els principals autors del corrent **estructuralista-estadístic** són:

- **H. Chenery.** Tot i que no exactament amb el mateix enfocament que els autors anteriors, cal incloure Chenery en el grup d'autors estructuralistes. Entre altres raons per l'obra *Redistribución con crecimiento*, de 1978 (Oxford). Chenery proposa una manera de mesurar el **canvi estructural** segons del comportament de les estructures de la producció, l'ocupació, etc., i destaca l'existència de **llindars** de desenvolupament.
- **P. Streeten.** La seva principal aportació va ser l'estudi de les anomenades **necessitats bàsiques**, projecte presentat a l'ONU que va determinar el grau

de satisfacció d'aquestes necessitats en els països del Tercer Món i va permetre d'avaluar-ne les enormes manques. Aquestes necessitats bàsiques són, bàsicament, les següents: salut, alimentació, educació, aigua potable, habitatge i sanejament públic. Es considera Streeten un precursor de la idea del **desenvolupament humà** i de l'índex que el mesura.

Entre els autors heterodoxos no marxistes requereix una menció especial **G. Myrdal**, el principal autor no marxista en el context de la teoria del desenvolupament. Premi Nobel d'economia, aquest prolífic autor suec va influir decisivament en l'enfocament no convencional de la teoria del desenvolupament. Les seves principals obres són *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*, de 1957; *Solidaridad o desintegración*, de 1960; *El drama de Asia*, de 1968, i nombrosos llibres i articles sobre temes de desenvolupament econòmic. Va ser Myrdal qui va fer una crida als economistes i científics dels països del Tercer Món perquè abandonessin els postulats d'arrel occidental (neoclàssics i keynesians) i abordessin amb enfocaments propis l'anàlisi de la seva realitat. Les aportacions de Myrdal respecte del Tercer Món i el subdesenvolupat s'han comparat amb les que va fer Galbraith respecte dels països del centre del sistema. Per això de vegades s'engloba aquests dos autors dins del corrent anomenat **neoinstitucionalista**.

D'altra banda, **Amartya Sen**, també premi Nobel d'economia, se situa entorn d'aquest corrent de pensament, sobretot per les seves aportacions a l'estudi de la **pobresa** en els països subdesenvolupats.

#### **1.4. El corrent estructuralista llatinoamericà**

- Estructuralistes no marxistes
- Estructuralisme dependentista marxista

##### **1.4.1. Estructuralistes no marxistes**

El principal canvi de paradigma en les teories del desenvolupament sorgeix quan el primer president de la **CEPAL** (Comissió Econòmica per a l'Amèrica Llatina, organisme amb seu a Santiago de Xile i dependent de l'ONU), l'argentí Raúl Prebisch, introdueix el concepte de **dependència** i de sistema capitalista escindit en **centre i perifèria** (*El desarrollo económico de América Latina y sus principales problemas*, 1950).

Aquest nou enfocament donaria lloc a una literatura abundant sobre el tema que ha estat agrupada sota l'epígraf d'escola estructuralista llatinoamericana, amb dues branques: l'**estructuralista dependentista convencional** i l'**estructuralista dependentista marxista**.

Breument, el plantejament de Prebisch venia a demostrar que la situació d'endarreriment dels països llatinoamericans tenia la causa principal en la **dependència de l'exportació de productes primaris** lligada a la preponderàn-

cia del model ISI (industrialització per substitució d'importacions), cosa que exigia un canvi d'orientació i l'aplicació d'un nou model: el model ISE (industrialització per substitució d'exportacions).

Aquesta argumentació va donar pas a nombroses teoritzacions i interpretacions de la realitat llatinoamericana. Les principals aportacions s'exposen a continuació.

Els principals autors vinculats a l'**estructuralisme dependentista convencional** són:

- Celso **Furtado**, economista brasiler autor de *Crecimiento económico del Brasil*, de 1964, i de molts més treballs. El seu plantejament estructuralista es basa en el doble caràcter de les economies llatinoamericanes, en la dicotomia centre-perifèria, que condemna aquests països a una dependència no solament dels productes primaris, sinó també dels principals països clients del centre (EUA en primer lloc), a l'herència del colonialisme i a l'existència d'una rígida estructura interna de tall tradicional. Tot això redunda en el manteniment de la situació de subdesenvolupament.
- Osvaldo **Sunkel**, economista xilè i membre de CEPAL, autor entre altres llibres i articles d'*El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, de 1970. És un dels principals estructuralistes llatinoamericans i aborda el tema de l'economia llatinoamericana des del punt de vista de les causes internes, provocades per un **dualisme global** que dóna lloc a la **desintegració nacional**. La problemàtica exterior es planteja respecte de la integració transnacional, procés en què les institucions clau són les **empreses transnacionals**. La deformada inserció de les economies llatinoamericanes en l'economia mundial genera processos d'**estancament i marginalitat** típics de les economies perifèriques.
- R. **Stavenhagen**: economista mexicà, autor de *Siete tesis equivocadas sobre América Latina*, de 1966. S'inscriu en aquest grup tot i que en realitat és més un crític de la teoria de la dependència que un autor dependentista. El seu argument gira entorn de les idees de **dualisme** a l'Amèrica Llatina, el progrés del qual només és possible si té lloc la **industrialització**. Els obstacles a aquest progrés provenen de la pervivència d'**àrees arcaiques rurals**, que donen lloc a una contradicció objectiva entre els interessos de la **burguesia industrial** i els terratinents. L'existència d'una **classe mitjana pròspera** i d'una **aliança obrera-camperola** és la condició *sine qua non* per al desenvolupament llatinoamericà.
- Aníbal **Pinto**, economista xilè, estructuralista pur i autor d'una obra compendi de les aportacions d'altres estructuralistes (*El sistema centro-periferia 20 anys después*, de 1972). Tracta de la temàtica del desenvolupament vinculat a causes internes, però també admet la dependència exterior com a

causa del retard relatiu de les economies llatinoamericanes, en no poder competir en condicions favorables amb els països del centre.

- **F. Cardoso** (*El proceso de desarrollo en América Latina*, de 1965.) i **E. Faletto** (*Dependencia y desarrollo en América Latina*, de 1969). Economistes brasilers del corrent estructuralista convencional però amb certa influència marxista. El seu argument parteix de l'**herència colonial** com a causa de la deformitat de les economies llatinoamericanes i el manteniment d'una **aliança de classe dominant entre la burgesia comercial dependent de l'exterior i els terratinents tradicionals**. Aquestes causes d'origen intern es vinculen a una **dependència comercial i econòmica exterior** que, unides, donen lloc al subdesenvolupament. Hi ha una incompatibilitat entre desenvolupament i dependència.

#### 1.4.2. Estructuralisme dependentista marxista

Els autors vinculats a aquesta escola es consideren d'una manera o una altra de la tradició marxista. Els seus antecessors més immediats són els anomenats **neomarxistes nord-americans**: Paul Sweezy (*Teoría del desarrollo capitalista*, 1942); Paul Baran (*La economía política del crecimiento*, de 1957). L'obra principal dels dos autors és *El capitalismo monopolista*, de 1964; Harry Magdoff (*La era del imperialismo*, de 1966) i S. Hymer (*Las empresas multinacionales*, de 1965). Aquests autors recuperen la tradició marxista i enllacen amb les obres de Rosa Luxemburg, Bujarin i Grossman, amb peculiaritats clarament pròpies.

A Llatinoamèrica els autors marxistes de la dependència van ser molts, però només farem referència a tres:

- **Theotonio Dos Santos**: brasiler, un dels fundadors de la teoria de la dependència, que posteriorment va abandonar. Autor de *La crisis de la teoría del desarrollo y las relaciones de dependencia en América Latina*, fonamenta la seva anàlisi en la idea de l'existència d'una **nova dependència** basada no solament en el comerç sinó, i sobretot, en la inversió estrangera, fonamentalment d'origen ianqui. Això dóna lloc al fet que **el sector modern de les economies llatinoamericanes estigui vinculat a l'imperialisme ianqui**. Conseqüentment, la **dependència** és el complement o l'efecte directe de l'**imperialisme**. A més de la comercial, hi ha tres formes de dependència: **colonial, industrial-financera i industrial-tecnològica**. En última instància, la dependència és la causa del subdesenvolupament.
- **Ruy Mauro Marini**: també brasiler i autor de *Subdesarrollo y revolución*, de 1969, i de *Dialéctica de la dependencia: la economía exportadora*, de 1972. És un dels principals autors dependentistes marxistes. Els eixos del seu plantejament es basen en les diferències entre el capitalisme central i el capi-

talisme perifèric, en la sobreexplotació que afecta els països dependents i en l'aparició de **subimperialismes** en el sistema mundial capitalista.

- Andre Gunder **Frank**: d'origen alemany, però establert a l'Amèrica Llatina, és el principal autor de la teoria de la dependència. La seva obra principal és *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*, de 1967, i *El desarrollo del subdesarrollo*, de 1969. Es basa en la idea que el desenvolupament i el subdesenvolupament són les dues cares d'una mateixa moneda i en l'existència d'una xarxa mundial metròpolis-satèl·lits en què s'inscriuen totes i cada una de les economies del sistema. Com a conseqüència, **el subdesenvolupament d'un país és el resultat de la posició que ocupa en el sistema i de les funcions que hi compleix**. Gunder Frank va elaborar posteriorment, el 1978, una teoria global de l'expansió del capitalisme mundial (*Acumulación mundial 1492-1789*), més en la línia d'altres autors marxistes no llatinoamericans, com a Wallerstein, Amin i altres.

Els principals crítics llatinoamericans a la teoria dependentista són Laclau, Cueva, Bambirra i l'exdependentista Cardoso.

### 1.5. L'escola del desenvolupament desigual i l'economia mundial

Els principals autors d'aquesta escola són Samir **Amin**, A. **Emmanuel** i, en general, els que s'adscriuen a l'anomenat corrent mundialista. Pròxim a ells hi ha I. **Wallerstein**, amb la teoria de l'economia-món.

En qualsevol de les seves versions, aquest enfocament sosté l'existència d'una unitat en el sistema capitalista mundial i, com assenyala Samir Amin, es dona un procés d'acumulació a escala mundial que genera un **desenvolupament desigual** i la **polarització**. Aquesta unitat està integrada per dos pols desiguals: el **centre** i la **perifèria**.

El centre està constituït pels països desenvolupats (l'Europa Occidental, els Estats Units, el Canadà, Austràlia, Nova Zelanda i el Japó) i la perifèria per la resta del món, és a dir, l'Amèrica Llatina, l'Àfrica i l'Àsia.

Els països del centre són aquells en els que el capitalisme es va desenvolupar de forma **autònoma**, fruit de la seva pròpia història. El capitalisme sorgeix perquè hi ha classes socials que l'encarnen i perquè hi ha capital perquè això es pugui produir.

Aquest procés dona lloc a unes economies que s'anomenen **articulades** i **integrades**; són economies en què es treballa en tots els sectors de la producció: s'elaboren mitjans de producció i mitjans de consum, (maquinària, eines, matèries primeres, productes intermedis, mitjans de consum peribles i no peribles, etc.).

En tercer lloc són economies en què ha tingut lloc un **desenvolupament tecnològic** d'acord amb les necessitats del desenvolupament del mateix capital. En el fons, el desenvolupament tecnològic sempre pretén incrementar la productivitat del treball, de tal manera que en menys hores es produeixi més. Aquest procés desemboca en la producció en massa. La tecnologia està estrictament lligada a la imperiosa necessitat de créixer del capital i una de les maneres de créixer que té el capital és precisament produir més ràpidament.

D'altra banda, també són **societats desenvolupades des del punt de vista social**, és a dir, que han establert un sistema de **regulació** mitjançant el qual les diferents classes socials tenen un accés a la riquesa global predeterminat pel seu lloc en la societat, de manera que els capitalistes perceben beneficis i els treballadors salaris. Però aquests salaris no són estrictament fixats per un patró, sinó que són negociats. I són salaris creixents, que permeten que el treballador consumeixi més.

Una altra característica del centre és que la producció és **diversificada**. Es produeix de tot, hi ha producció en totes les branques. No són països especialitzats.

Els països del centre són països **expansius**, necessiten l'expansió, el capital sempre ha d'anar creixent perquè si no creix es mor, s'esgota. Per créixer han de crear les condicions socials, tecnològiques, econòmiques i de tot tipus que permetin que el capital en conjunt creixi.

El conjunt de característiques assenyalat anteriorment s'anomena **model autocentrat** de desenvolupament capitalista i correspon als països del centre.

En la perifèria el capitalisme ve de fora, és **induït** des de l'exterior, per conquesta militar i colonització política, ideològica i econòmica. Es destrueix la forma de societat anterior.

Quin tipus d'economia sorgeix d'aquest procés? En primer lloc sorgeix una economia **especialitzada**. A diferència dels països del centre, que són diversificats, els països de la perifèria s'especialitzaran, d'una banda, com a mercat. De l'altra, com a llocs d'extracció d'una determinada matèria primera: molts d'aquests països van ser convertits en monoprodutors o monocultivadors.

Resultat: neixen països, quan ja són lliures políticament, que són **desintegrats** y **desarticulats**, en els quals els efectes de qualsevol inversió s'hi limiten, sense impulsos cap endavant o cap enrere, com succeeix en els països centrals.

La deformació de les economies perifèriques dóna lloc a l'economia **dual**. Hi ha un sector de l'economia que està dins del capitalisme, que funciona amb les relacions habituals entre capitalistes i obrers, que té rendes salarials i beneficis,

però que no integra el conjunt de la població. Aquest sector és dins del circuit capitalista. Però hi ha un altre sector de la població ampli que està fora d'aquest circuit, que està **marginalitzat** del circuit capitalista.

Les estadístiques internacionals solen mesurar aquest fenomen mitjançant el que s'anomena **llindar de la pobresa**, i generalment sota aquest llindar hi sol haver la major part dels individus que configuren el sector marginal; no marginal per petit, sinó marginal perquè no està dins dels circuits capitalistes.

El resultat final és el **subdesenvolupament** i, com a sinònim del subdesenvolupament, la **pobresa**. En aquests països el desenvolupament capitalista ha fet que una bona part de la població quedi marginada del circuit capitalista i que la part de la població que està dins del circuit treballi generalment per a burgesies estrangeres que no permeten de revertir en el desenvolupament global del seu país els fruits del desenvolupament capitalista. És com un cercle viciós.

Al model d'acumulació propi de la perifèria s'anomena **model extravertit**, cosa que vol dir que les decisions que afecten l'economia d'aquests països sempre procedeixen de l'exterior, del centre del sistema.

La perifèria és extravertida per motius comercials, en no disposar d'un ventall ampli de productes per exportar (exporta un o uns quants productes) i necessita importar la major part del que li cal. També és extravertida per motius financers. Està vinculada als circuits financers internacionals, sempre de manera dependent. Sempre li cal la inversió estrangera, el préstec estranger, l'ajuda estrangera, la cooperació estrangera. I quan es diu estrangera es vol dir del centre del sistema.

El centre i la perifèria estan units per llaços de **dependència i dominació**, dominació en sentit centre-perifèria i dependència en sentit perifèria-centre. Aquestes relacions són de tot tipus: comercials, econòmiques i financeres, d'hàbits de consum, tecnològiques, ideològiques, polítiques, militars, diplomàtiques, etc.

Dins del sistema, segons aquest enfocament, no és possible el desenvolupament. És a dir, hi pot haver creixement però no hi pot haver desenvolupament en el sentit de canviar d'un model extravertit a un model autocentrat. Per tant, per aconseguir el desenvolupament es faria necessària la **desconnexió** del país del sistema mundial capitalista, de tal manera que sigui sobirà en la presa de decisions i actuï segons una jerarquia de valors, de requeriments i necessitats que li siguin pròpies, i no dependent dels dictats del mercat mundial. Per exemple, no atènyer-se a la competitivitat exterior de la producció, sinó a la resolució de les necessitats internes (exemples de desconnexió en sentit socialista van ser la Xina o l'URSS, i en sentit capitalista el Japó, l'únic país capitalista desenvolupat d'origen no europeu i que **mai** no va ser colònia).

Això correspon bàsicament a l'aportació de Samir Amin. Per la seva banda, A. Emmanuel aporta el concepte d'**intercanvi desigual**, segons el qual les relacions comercials que s'estableixen entre un país del centre i un de la perifèria impliquen una transferència neta de valor de la perifèria al centre, ocasionada bàsicament per l'enorme diferència de nivells de salaris entre tots dos països. D'aquesta manera, pel simple fet de comerciar, els països perifèrics estarien transferint valor al centre. Aquesta idea va ser recollida pel Moviment de Països No-Alineats, que el 1974 van presentar a l'ONU un projecte de modificació estructural de les relacions comercials i econòmiques internacionals, projecte que va rebre el nom de Nou Ordre Mundial Econòmic (NOEI). Es va aprovar en l'Assemblea General de l'ONU però, en realitat, mai no es va aplicar.



## 2. Els resultats del desenvolupament econòmic

### 2.1. Introducció

El desenvolupament econòmic és, alhora, un procés i un objectiu, un resultat. Com a procés, comprèn la sèrie de mecanismes que combinen el creixement econòmic amb el canvi estructural i, en principi, hauria d'assegurar el creixement estable i sostingut d'una economia.

Ara bé, el desenvolupament econòmic com a resultat, com a objectiu, representa la creació d'una economia estable i creixent, amb un nivell de vida de la població alt, que implica la satisfacció plena de les necessitats bàsiques i la seguretat de tots els ciutadans. Certament aquest és un objectiu que s'acompleix molt desigualment en el món.

Sens dubte, els mecanismes propis del desenvolupament econòmic són els del desenvolupament capitalista, el dominant a escala mundial, i el desenvolupament capitalista implica, per la seva pròpia dinàmica i naturalesa, el desenvolupament desigual. És a dir, la polarització de la societat entre rics i pobres, fruit d'una distribució desigual de la riquesa generada pel procés de desenvolupament econòmic.

A escala mundial, les situacions que es produeixen en aquest sentit són molt diverses. La més rellevant de totes és l'enorme distància econòmica entre els països més rics del planeta i els més pobres. A aquesta gran desigualtat s'ha referit el Banc Mundial en diversos «informes sobre el desenvolupament mundial» i ha arribat a assenyalar que aquesta distància, lluny de reduir-se, ha crescut en les últimes dècades. Efectivament, entre els països més rics, com ara els Estats Units, Suïssa, Suècia, el Japó o Alemanya, i els més pobres, com el Txad, l'Afganistan, Somàlia, el Sudan o Bangla Desh, la distància és creixent.

Aquesta polarització creix malgrat la important ajuda internacional al desenvolupament que s'atorga als països menys desenvolupats, cosa que posa de manifest que aquesta no és més que una solució parcial. Són nombrosos els autors que assenyalen que per evitar el desenvolupament del subdesenvolupament cal una reforma estructural en profunditat dels mecanismes econòmics i socials interns dels països subdesenvolupats, reforma que ha d'implicar una desconexió necessària respecte dels mecanismes que produeixen el desenvolupament, entre d'altres, la dependència exterior i una inserció en l'economia mundial clarament desfavorable.

També hi ha desigualtat a l'interior de cada país. Així doncs, organismes internacionals com el PNUD, entre d'altres, assenyalen que hi ha importants bosses de pobresa en els països rics –es parla, per exemple, de vint milions de pobres als Estats Units, segons algunes estimacions, i de cinquanta milions segons d'altres–, i també importants bosses de riquesa en els països subdesenvolupats –com per exemple al Brasil, on el 10% més ric de la població concentra més del 50% de la riquesa nacional–. Aquesta polarització interna també és fruit de la mateixa dinàmica del desenvolupament capitalista, que d'una banda crea riquesa però, de l'altra, genera marginalització i pobresa.

Nombroses organitzacions internacionals han intentat mesurar aquesta situació a partir de diversos criteris, als quals farem referència en aquest mòdul.

## 2.2. El desenvolupament econòmic: el PIBpc

El criteri més comú i estàndard de mesurament dels resultats del desenvolupament econòmic ha estat, i encara és, el nivell de renda per càpita.

El PIBpc, malgrat ser un indicador molt utilitzat com a mesura del nivell relatiu de riquesa entre països, rep moltes crítiques. De les crítiques més destacades podem ressaltar les següents:

- Aquest indicador divideix el PIB entre el seu nombre d'habitants i per tant el que fa és ignorar les diferències econòmiques entre els habitants.
- No comptabilitza externalitats negatives. Per exemple, quan els recursos naturals d'un país disminueixen, o es produeix contaminació, apareixen factors que fan disminuir el benestar social d'un país, que no estan comptabilitzats dins del PIB.
- No tota la producció incrementa el benestar material. És el cas, per exemple, de les despeses militars o en seguretat.

Tanmateix, la utilització del PIBpc per a classificar països és molt habitual per molts organismes internacionals, com, per exemple, el Banc Mundial, que classifica els diferents països del món en quatre grups, classificats segons els ingressos per càpita.

El Banc Mundial classifica els països a partir de diferents llindars de PIBpc amb la següent tipologia:

- Països d'ingressos alts.
- Països d'ingressos mitjans alts.
- Països d'ingressos mitjans baixos.
- Països d'ingressos baixos.

### Web recomanada

PIBpc en dòlars PPP  
[http://  
datos.bancomundial.org/in-  
dicador/NY.GDP.PCAP.PP.CD](http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.PP.CD)

Aquesta classificació s'utilitza, fins i tot, per determinar els nivells d'ajuda internacional que ha de percebre cada país. Ara bé, a més de les principals crítiques que s'han esmentat més amunt, també com a indicador de comparació de nivell de riquesa entre països és considerada com una mesura parcial, atès que és una mitjana i omet altres característiques que s'han de donar en els processos de desenvolupament, com ara l'augment del benestar social, la cultura o la salut.

### 2.3. El desenvolupament humà: l'IDH

Per aquesta raó, un altre organisme de l'ONU, el Programa de les Nacions Unides per al Desenvolupament (PNUD), va plantejar, a inici de la dècada dels noranta, la revisió dels criteris de mesurament i va proposar, amb notable èxit, el mesurament del que va anomenar el «desenvolupament humà» a partir del càlcul de l'anomenat índex de desenvolupament humà (IDH).

El desenvolupament humà es refereix a les capacitats i oportunitats dels éssers humans com a subjectes del desenvolupament i no com a objectes. Així doncs, es tracta de considerar les oportunitats que dona cada societat o país als ciutadans per desenvolupar les seves capacitats.

Per mesurar l'IDH s'utilitzen diverses variables, entre d'altres el nivell de renda per càpita, però no és l'única. Es tracta d'un índex multivariable, que combina els indicadors següents:

- Per mesurar la vida duradora i estable: l'esperança de vida.
- Per mesurar la capacitat educativa: la taxa d'alfabetisme adult i la taxa d'escolarització combinada en ensenyament primari, secundari i tècnic.
- Per mesurar l'ingrés: el logaritme del PIB per càpita.

Mitjançant l'ús d'aquestes tres variables es va construir l'índex de desenvolupament humà, que va permetre una classificació més adequada dels diferents països. Millores posteriors successives han anat introduint variants, com per exemple d'edat, gènere, ètnia o àmbit (rural o urbà), avenç tecnològic, etc.

El valor de la unitat de mesura de l'índex és un nombre de tres decimals comprès entre el 0 i l'1 que és el valor d'IDH de cada país. D'acord amb la xifra resultant hom considera:

- IDH alt: des de 0,800 i superiors.
- IDH mitjà: entre 0,500 i 0,799.
- IDH baix: inferiors a 0,500.

Sovint també s'utilitza com a unitat de mesura la posició que ocupa el país en el rànquing de països segons l'índex.

#### Web recomanada

L'IDH  
<https://data.undp.org/dataset/Table-1-Human-Development-Index-and-its-components/myer-egms>

El primer informe del desenvolupament humà va ser publicat pel PNUD l'any 1990 a partir de la metodologia definida per l'economista pakistanès Mahbub Ul Haq i l'economista indi Amartya Sen.

**Web recomanada**

Els informes del desenvolupament humà  
<http://hdr.undp.org/es/global-reports>

Des del 1990 fins a l'actualitat, el concepte *desenvolupament humà* ha anat evolucionant. Successivament s'ha anat introduint millores i perfeccionaments a l'índex original.

**Web recomanada**

Per a consultar la informació completa de la base de dades utilitzeu <http://hdr.undp.org/en/data/map>

Actualment, el PNUD publica, a banda de l'índex original, tres índexs més:

- L'IDH ajustat per Desigualtat (IDH-D).
- L'Índex de Desigualtat de Gènere (IDG).
- L'Índex de Pobresa Multidimensional (IPM).

## 2.4. La distribució de la riquesa mundial

Des del final de la Segona Guerra Mundial fins als nostres dies s'han donat dos fenòmens de particular rellevància a escala mundial:

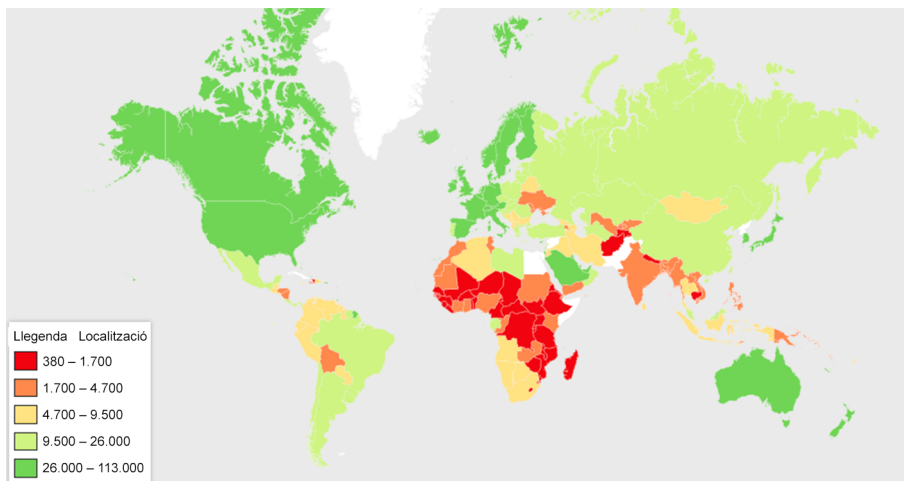
- El triomf i posterior enfonsament del sistema socialista.
- La culminació de la descolonització dels imperis colonials europeus.

Tots dos fenòmens han incidit poderosament en la distribució de la riquesa mundial. En el primer cas, perquè la filosofia política i social dels països socialistes prioritzava la igualtat davant el creixement, cosa que representava una distribució equitativa de la riquesa, i, en el segon cas, perquè els països que havien estat colònia es van convertir en el conjunt de països de la perifèria, anomenats també països en desenvolupament o subdesenvolupats, en els quals impera el sistema capitalista.

El final del model socialista ha implicat la inserció d'aquests països en el sistema capitalista mundial, amb efectes devastadors sobre la distribució de la riquesa, que ha tendit a polaritzar-se de manera molt notable, sobretot a Rússia i a les repúbliques exsoviètiques.

Si observem el mapa de la projecció per a l'any 2020 del PIBpc dels diferents països del món podem observar que la distribució de la riquesa territorial en el món segueix un patró estable molt ben definit. Els països de major riquesa relativa seguiran sent els països del centre juntament amb Corea del Sud i algun país exportador de petroli del golf. A l'extrem oposat hi trobem els països africans subsaharians juntament amb alguns de llatinoamericans com Bolívia, Hondures, Nicaragua i Haití, acompanyats de països asiàtics entre els quals destaca l'Índia, a banda d'alguns països del sud-est asiàtic i de l'Àsia central.

## Projecció del PIBpc per països. 2020.



Font: FMI (2015). World Economic Outlook. <http://knoema.com/atlas/maps/GDP-per-capita>

Però els països mostren un apropament o un allunyament dels respectius nivells de riquesa? Les dades són reveladores, ja que si observem l'evolució del país amb major PIBpc del món i el comparem amb el país amb menor PIBpc, el ritme de l'augment de les desigualtats és enorme.

## Evolució del màxim i el mínim del PIBpc mundial. 1979-2013.

|                | 1970   | 1980   | 1990   | 2000   | 2010    | 2013    |
|----------------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|
| Màxim (dòlars) | 12.097 | 50.171 | 82.625 | 81.357 | 145.541 | 173.377 |
| Mínim (dòlars) | 43     | 44     | 94     | 64     | 111     | 133     |

Font: Elaboració pròpia amb dades de l'ONU.

Tanmateix, la distància que hi ha entre el centre i la perifèria, expressat en el GAP del PIBpc, tal i com s'observa en el gràfic podem distingir tres períodes coincidents amb les tres dècades representades.

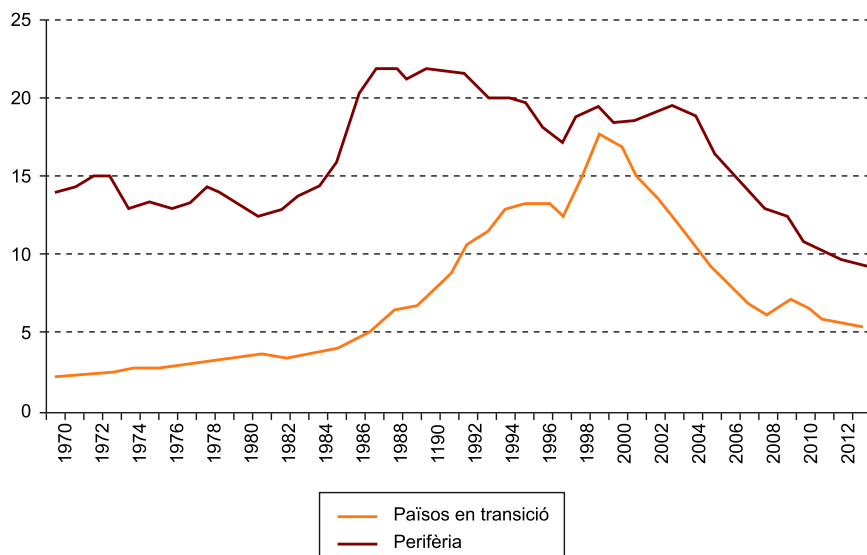
Entre 1970 i 1980 la distància es va mantenir constant: el PIBpc del centre es va situar dotze vegades per sobre del de la perifèria.

Entre 1980 fins a pràcticament finals del mil·lenni, la distància augmenta ràpidament: el GAP se situa al voltant d'un PIBpc del centre vint vegades el de la perifèria. És el període en què es crea la màxima distància entre els països del centre i de la perifèria.

A partir de l'inici del mil·lenni, la distància comença a disminuir i se situa als nivells de 1970.

En el cas dels països en transició al capitalisme, els exsocialistes, el camí recorregut és molt més acusat en l'augment de les diferències entre el centre i aquests països. Aquestes diferències augmentaran ràpidament fins arribar al 2000, any en què es produeix un període d'inflexió i les diferències van disminuint.

Evolució del GAP\* del PIBpc mundial. 1979-2013.

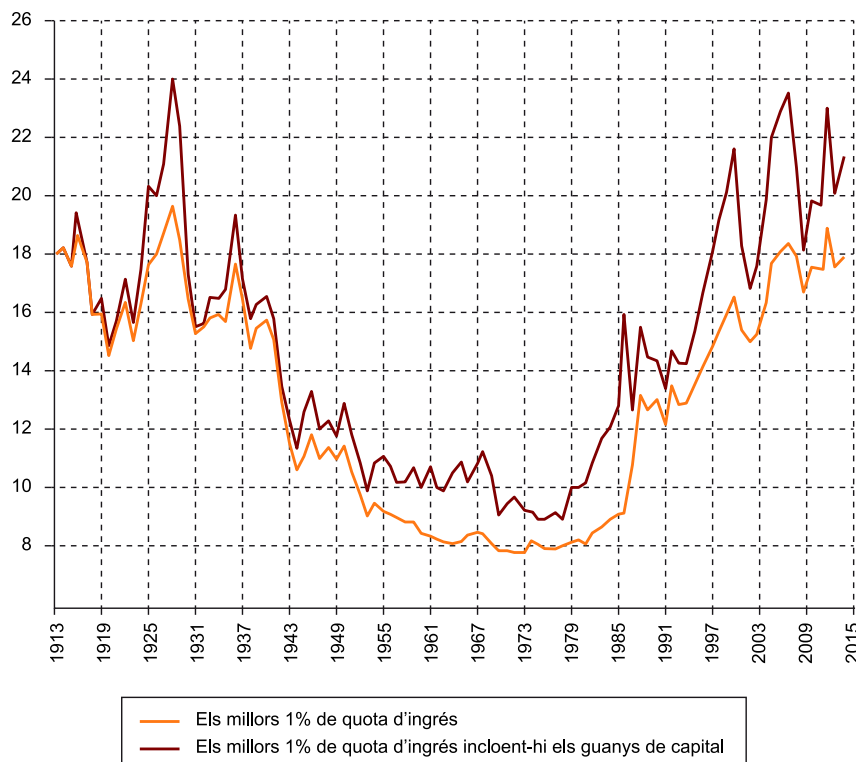


Font: Elaboració pròpia amb dades de l'ONU. \* GAP és la distància entre el PIBpc de la perifèria i el centre. Expressat en nombre de vegades.

D'aquesta manera podem observar que el ritme de creixement de les diferències era molt important fins a l'any 2000, però ara es constata que disminueix gradualment a partir de l'inici del mil·lenni, de manera podem concloure que en termes generals els països estan tendint a disminuir les diferències entre ells segons la seva riquesa relativa.

Passa una cosa diferent amb la distribució de la riquesa a l'interior de cada país.

Percentatge de quota de rendes altes. Estats Units. 1913-2014



Font: The World Top Incomes Database. <http://topincomes.g-mond.parisschoolofeconomics.eu/>

Si observem l'economia dels Estats Units a través de l'evolució de la quota de renda de què disposa l'1% de la població més rica del país, podem distingir tres grans conclusions:

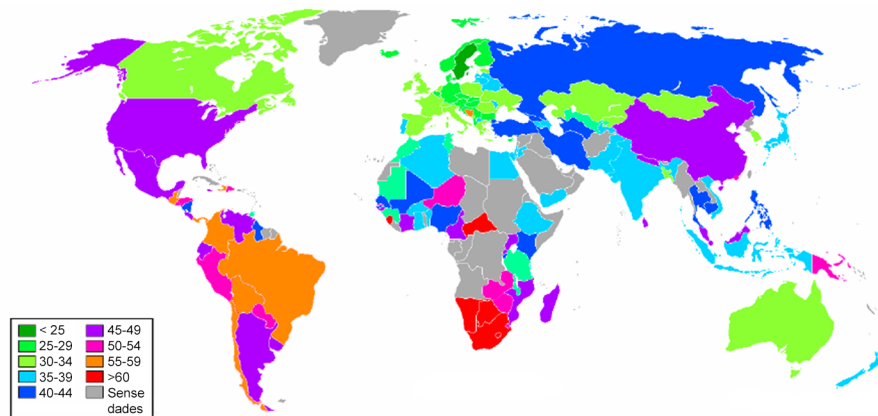
- Primera: les dues grans depressions, el crac del 29 i la gran depressió del 2009, mostren les puntes de desigualtat més acusades de tot el període.
- Segona: des de l'aplicació de les polítiques keynesianes a partir dels anys trenta fins a la crisi mundial dels anys setanta, les desigualtats d'aquest país varen anar disminuint progressivament.
- Tercera: a partir de la ruptura dels acords de Bretton Woods, i especialment a partir de les polítiques neoliberals implementades des del període de l'administració Reagan, les desigualtats han anat augmentant ràpidament fins arribar a l'actualitat, quan els nivells de desigualtat són el mateixos que als anys trenta.

L'índex de Gini compara els percentatges de població amb els de riquesa, amb un rang que va de 0 –no desigualtat– fins a 100 –desigualtat total. (Sovint el podem veure expressat en tant per u.)

Segons aquest indicador de desigualtat, la distribució de la riquesa està altament concentrada en molts països. Aquells en què el 10% de la població més rica supera el 40% de la riquesa nacional són els que mostren més mala distribució: Nicaragua, el Brasil, Xile, Mèxic, Nigèria, Papua Nova Guinea, Swa-

zilàndia i Rússia. Al contrari, la millor distribució de la riquesa es registra en els països nòrdics d'Europa, com Noruega, Suècia, Finlàndia i Dinamarca, i en alguns d'exsocialistes, com Eslovàquia, Txèquia o Eslovènia.

Índex de Gini per països. 2010.



Font: CIA – The World Factbook (2009)

Un altre indicador important és l'anomenat llindar de la pobresa, que segons els organismes dependents de l'ONU mesura el nivell mínim d'ingrés per sota del qual es considera que una persona és pobre. Aquest nivell es calcula a partir de l'ingrés per càpita mesurat amb l'índex de paritat de poder adquisitiu. Els resultats obtinguts indiquen una forta desproporció entre els diferents blocs de països. Així doncs, els percentatges de població més elevats per sota del llindar de la pobresa són a l'Àfrica subsahariana i a l'Àsia meridional, i a més distància, a l'Amèrica Llatina, a l'Àsia oriental i al Pacífic.

Els resultats del desenvolupament, és a dir, el benestar o la inexistència de benestar, tenen causes complexes, lligades als diferents àmbits naturals de cada país. Però aquestes causes no són determinants: el que és determinant és l'estructura social interna i el tipus d'inserció en el sistema mundial capitalista. Així doncs, són els països que van ser colònies els que es troben en el grup de països subdesenvolupats o en vies de desenvolupament, entre d'altres, els més pobres del planeta.

## 2.5. Principals problemes econòmicosocials de la humanitat: demogràfics, de recursos, d'alimentació i mediambientals

Aquesta dicotomia redunda en diferents problemàtiques socials en el món, entre les quals ens referirem a tres:

- **Demogràfiques:** les diferències entre les estructures socials dels països del centre i les dels de la perifèria donen lloc a comportaments demogràfics molt diferents. Així doncs, en el centre del sistema ja ha tingut lloc la transició demogràfica, és a dir, tendeixen a igualar-se les taxes de natalitat i de mortalitat, mentre que en la perifèria aquesta transició no ha culminat i, per tant, la bretxa entre taxa de natalitat i de mortalitat és molt ampla.

### Web recomanada

Global Ecological Footprint  
<http://www.footprintnetwork.org/es/index.php/GFN/>



Resultat: en els països del centre la població s'estanca i en els de la perifèria creix, cosa que dóna lloc al boom demogràfic.

- **Recursos:** les Nacions Unides, amb l'informe elaborat per Paul Streeten, van determinar les necessitats bàsiques de la humanitat per viure amb dignitat. Aquestes necessitats són les següents: alimentació, salut, habitatge, vestit, educació, sanitat, sanejament i dotació d'aigua potable. Per satisfer-les són necessaris recursos econòmics, i aquests recursos estan molt mal repartits en l'orbe.

Així doncs, els diferents informes assenyalen que en els països del centre les necessitats bàsiques estan prou cobertes, algunes fins i tot en excés, com l'alimentació, mentre que en la perifèria aquests recursos són escassos en la dotació tant d'escoles com d'hospitals, metges, infraestructures de sanejament i potabilització de l'aigua i d'habitatges, i com ja hem assenyalat en el punt anterior, pel que fa a recursos monetaris en poder de la població per poder adquirir mercaderies en els mercats. Això dóna lloc a una profunda desigualtat en els recursos per al desenvolupament.

- **Alimentació:** l'OMS i la FAO han determinat els requeriments mínims de consum de calories, vitamines, proteïnes i minerals segons les característiques físiques de la població i del territori de cada país; clima, latitud, estatura i pes mitjà dels habitants, etc. Tenint en compte aquestes característiques, assenyalen els nivells de malnutrició, que *grosso modo* es resumeixen en dos:
  - Desnutrició, que implica un consum de proteïnes, calories, vitamines i minerals per sota dels mínims requerits, i també es dóna quan hi ha desequilibri entre aquests components. La desnutrició es dóna en amplis sectors de la perifèria i en sectors més reduïts de països del centre. Provoca malalties com el raquitisme i predisposa a altres malalties epidèmiques, com la malària, etc. En casos extrems, la desnutrició desemboca en gana i causa el que es coneix com fam.
  - Sobrealimentació: fenomen propi dels països del centre, que consisteix a superar el límit dels requeriments de proteïnes, calories, vitamines o minerals. Genera malalties com l'obesitat i l'augment del colesterol, i predisposa a malalties cardíaques. El desequilibri entre els components també és font de disfuncions orgàniques.
- **Desequilibris mediambientals:** una bona aproximació al mesurament del deteriorament ecològic és el concepte *petjada* o *empremta ecològica*. La petjada ecològica és un concepte que sintetitza l'impacte de l'activitat humana sobre el medi mitjançant un valor de superfície, expressant les hectàrees. Fa referència a les activitats que realitzem per tenir un habitatge, per escalfar-nos, per desplaçar-nos a treballar o estudiar, per anar de vacances, per consumir tot tipus de productes, etc. En definitiva, és un indicador d'estil de vida. Es mesura segons aquestes variables:
  - Urbanitzacions: hectàrees utilitzades per a urbanitzar, generar infraestructures.

- Agricultura: hectàrees per a proporcionar l'aliment vegetal necessari.
- Ramaderia: hectàrees per a proporcionar pastures que alimenten el bestiar.
- Pesca: superfície marina necessària per a produir el peix consumit.
- Forestal: superfície de boscos per a produir productes d'origen forestal, com ara fusta, paper, etc.
- Diòxid de carboni: hectàrees de bosc necessàries per a compensar el CO<sub>2</sub> que provoca el nostre consum energètic.

La unitat de mesura és l'hectàrea global (HaG), que es calcula adaptada a la productivitat de cada superfície. El càlcul es mou en un rang de 0-10. Per tant, l'índex fa referència al nombre de planetes Terra que fan falta per a produir els recursos necessaris segons un estil de vida determinat.

## 2.6. Annex. La cimera del mil·lenni

El 13 de setembre de l'any 2000 l'Assemblea General de l'ONU, a Nova York, va aprovar una resolució en què es va acordar assolir uns objectius de desenvolupament humà a escala mundial pel 2015.

Els principis generals que persegueixen els països en la declaració del mil·lenni són els següents:

### 1) Valors i principis

- La llibertat.
- La igualtat.
- La solidaritat.
- La tolerància.
- El respecte de la naturalesa.
- Responsabilitat de la gestió del desenvolupament econòmic i social en el món.

### 2) La pau, la seguretat i el desarmament

### 3) El desenvolupament i l'eradicació de la pobresa

### 4) Protecció del nostre entorn comú

### 5) Drets humans, democràcia i bon govern

### 6) Protecció de les persones vulnerables

### 7) Atenció a les necessitats especials de l'Àfrica

### 8) Enfortiment de les Nacions Unides

La Declaració del Mil·lenni va fixar vuit objectius que tots els països es varen comprometre a assolir en quinze anys. I, per primera vegada, es varen preveure mecanismes per a avaluar el grau d'assoliment a través de l'ús d'indicadors quantitius definits per metes. Els objectius són els següents:

#### Objectiu 1. Eradicar la pobresa extrema i la fam

- Fita 1.A. Reduir a la meitat, entre 1990 i 2015, la proporció de persones amb ingressos inferiors a 1,25 dòlars al dia.
- Fita 1.B. Assolir l'ocupació plena i productiva i un treball decent per a tothom, inclosos les dones i els joves.
- Fita 1.C. Reduir a la meitat, entre 1990 i 2015, la proporció de persones que pateixen fam.

#### Objectiu 2. Aconseguir l'ensenyament primari universal

- Fita 2. Assegurar que, en 2015, els nens i nenes de tot el món puguin acabar un cicle complet d'ensenyament primari.

#### **Objectiu 3.** Promoure la igualtat de gènere i l'apoderament de la dona

- Fita 3. Eliminar les desigualtats entre els gèneres en l'ensenyament primari i secundari, preferiblement per a l'any 2005, i en tots els nivells de l'ensenyament abans de finals de 2015.

#### **Objectiu 4.** Reduir la mortalitat dels nens menors de cinc anys

- Fita 4. Reduir en dues tercers parts, entre 1990 i 2015, la mortalitat de nens menors de cinc anys.

#### **Objectiu 5.** Millorar la salut materna

- Fita 5.A. Reduir un 75% la taxa de mortalitat materna entre 1990 i 2015.
- Fita 5.B. Aconseguir, per al 2015, l'accés universal a la salut reproductiva.

#### **Objectiu 6.** Combatre el VIH / SIDA, el paludisme i altres malalties

- Fita 6.A. Haver detingut i començat a reduir la propagació del VIH / SIDA el 2015.
- Fita 6.B. Aconseguir, el 2010, l'accés universal al tractament del VIH / SIDA de totes les persones que ho necessitin.
- Fita 6.C. Haver detingut i començat a reduir, el 2015, la incidència de la malària i d'altres malalties greus.

#### **Objectiu 7.** Garantir la sostenibilitat del medi ambient

- Fita 7.A. Incorporar els principis del desenvolupament sostenible en les polítiques i els programes nacionals i reduir la pèrdua de recursos del medi ambient.
- Fita 7.B. Haver reduït i haver alentit considerablement la pèrdua de diversitat biològica l'any 2010.
- Fita 7.C. Reduir a la meitat, per al 2015, la proporció de persones sense accés sostenible a l'aigua potable i a serveis bàsics de sanejament.
- Fita 7.D. Haver millorat considerablement, el 2020, la vida d'almenys 100 milions d'habitants de barris marginals.

#### **Objectiu 8.** Fomentar una aliança mundial per al desenvolupament

- Fita 8.A. Atendre les necessitats especials dels països menys desenvolupats, els països sense litoral i els petits estats insulars en vies de desenvolupament.
- Fita 8.B. Continuar desenvolupant un sistema comercial i financer obert, basat en regles establertes, previsible i no discriminatori.
- Fita 8.C. Lidiar de manera integral amb el deute dels països en vies de desenvolupament.
- Fita 8.D. En cooperació amb el sector privat, fer més accessible els beneficis de les noves tecnologies, especialment les d'informació i comunicacions.

L'any 2015 finalitza el període pel qual els països membres de Nacions Unides. Aquest acord es coneix com la Declaració del Mil·lenni.

I altre cop a Nova York, l'octubre de 2015 es fa balanç dels objectius tot analitzant els indicadors. Els resultats, en termes generals, han estat els següents:

- Fita 1. Segons les dades de l'informe del mil·lenni la pobresa extrema s'ha reduït a la meitat des del 1990 al 2015.
- Fita 2. L'escolarització ha augmentat significativament durant aquest període del 83% al 91%.
- Fita 3. En conjunt, els països subdesenvolupats han arribat a la fita d'eliminar la disparitat de gèneres en l'educació primària, secundària i terciària.
- Fita 4. La taxa mundial de mortalitat d'infants ha disminuït significativament.
- Fita 5. La taxa mundial de mortalitat materna ha disminuït sensiblement durant tot el període.
- Fita 6. El VIH és una malaltia que està estabilitzada a escala mundial, però no es mostra una evident reducció de la propagació del virus.
- Fita 7. Pràcticament s'han eliminat les substàncies que esgoten la capa d'ozó des 1990, i s'espera que la capa d'ozó es recuperi a mitjan d'aquest segle.
- Fita 8. L'assistència oficial per al desenvolupament per part de països desenvolupats va augmentar en un 66% en termes reals entre els anys 2000 i 2014, aconseguint 135.200 milions de dòlars.

De l'avaluació dels objectius del mil·lenni amb relació als vuit objectius s'arriba a la conclusió que si bé tots els indicadors han millorat a nivell agregat, no és així quan s'estudien els indicadors per països. Per aquest motiu es decideix aprovar una nova resolució per a més enllà del 2015 en la qual la prioritat és focalitzar-se en els països que encara no compleixen les metes fixades.

### 3. Els processos d'integració econòmica

#### 3.1. Introducció

La fase de mundialització capitalista actual està generant una doble dinàmica en l'estructura sistèmica: d'una banda, la disminució del paper dels estats nació en l'establiment de les regles generals de comportament del sistema, i, de l'altra, estan emergint diversos processos d'integració entre països. Les institucions d'integració són elements propis de la superestructura del sistema, però els efectes econòmics d'aquests processos afecten directament les relacions entre països, és a dir, l'estructura sistèmica.

Així doncs, els processos d'integració s'estan configurant com un pas intermedi entre la pervivència dels estats nació i la globalització en el món actual.

Aquesta dinàmica cap a la integració econòmica no és recent, sinó que, al contrari, es va començar a desenvolupar durant la dècada dels cinquanta, encara que la seva rellevància com a part del procés de mundialització es manifesta amb més claredat en l'actualitat.

Hi ha una certa analogia entre el que va ser el procés d'unificació d'alguns dels actuals estats nacionals (Alemanya, Itàlia, els Estats Units) i els processos d'integració econòmica internacionals en curs. Les unificacions nacionals van permetre la creació dels mercats interiors; ara es tracta d'integrar-los per formar-ne un de més gran. Tanmateix, no tot és mercat, ja que tant en els processos d'unificació com en la integració actual apareix la necessitat de coordinar aspectes que superen els mateixos mercats, com la fiscalitat, la moneda, les polítiques econòmiques i, fins i tot, la unió política, etc.

La cessió de sobirania, tant econòmica com política, a una entitat supranacional és el problema fonamental que afronta qualsevol procés d'integració internacional.

Un altre element estratègic que distingeix la integració actual dels processos d'unificació del segle XIX són les empreses que superen tant el marc de l'estat nació com l'espai en curs d'integració. Efectivament, les empreses multinacionals apareixen com una distorsió important d'aquests processos.

Finalment, i segons diferents experiències en curs, cal distingir específicament entre els processos que es desenvolupen en el centre, especialment el de la Unió Europea, i els processos que afecten la perifèria, que han adquirit gran rellevància en l'àmbit llatinoamericà.

Els processos d'integració, tant del centre com de la perifèria, tenen un punt en comú: la tendència a la superació del caràcter nacional del mercat i de la seva regulació. Això està provocant que l'àmbit estat nació sigui substituït progressivament per la tendència cap a la creació de formes d'Estat (en el sentit de regulació econòmica) supranacionals.

La tendència a la superació de l'àmbit estat nació té l'origen en el caràcter expansionista del sistema capitalista mundial. Tanmateix, la integració es configura com un pas intermedi en la mundialització de l'economia que dona lloc a l'aparició de blocs econòmics que actuen com a subsistemes del sistema.

Al final del mòdul es descriuen quantitativament el pes i la importància d'aquests subsistemes o blocs econòmics des d'una perspectiva de l'economia real, cosa que permet d'entreveure un cert equilibri en les seves dimensions però amb unes diferències de poder de mercat molt importants, que previsiblement poden donar lloc a importants guerres comercials en el segle XXI.

### 3.1.1. Les etapes de la integració

En termes convencionals, per integració econòmica internacional s'entén un procés d'eliminació de discriminacions econòmiques entre països. Les discriminacions poden ser de diversos àmbits, tant econòmics com polítics. En aquest sentit, es poden distingir cinc formes d'integració:

- **Zona de lliure comerç (ZLC):** s'adreça a eliminar totes les restriccions de comerç entre els països que s'associen. Aquesta primera fase és la més pura des del punt de vista de la creació d'un mercat mundial, i per tant és la més acceptada pels ortodoxos del lliure comerç global.
- **Unió duanera (UD):** consisteix a crear una ZLC i, a més, a establir un aranzel extern comú (AEC) entre els associats. Aquest tipus d'integració és liberalitzador i, alhora, protector. Precisament, l'AEC és el primer obstacle seriós a què s'enfronta qualsevol procés d'integració que, a més, requereix més cessió de sobirania.
- **Mercat comú (MC):** significa ampliar l'àmbit d'integració en el mercat de capitals i de la força de treball. Culmina la integració dels mercats. Aplicar aquesta forma d'integració significa que les mercaderies, els capitals i els treballadors circulen lliurement en el nou espai econòmic.
- **Unió econòmica:** arrenca del MC i comporta aplicar des de la simple coordinació de les polítiques econòmiques dels països fins a la unificació. És

la culminació de la integració econòmica i exigeix la pèrdua de sobirania econòmica dels estats nació, que la cedeixen a una entitat econòmica supranacional.

- **Integració total (IT):** sorgeix de la unió econòmica i inclou els aspectes no econòmics que donen entitat a un estat supranacional. Els estats nacionals perden pràcticament totes les funcions, atès que hi ha una autoritat més àmplia que els aglutina.

Aquestes cinc formes d'integració no són rígides. Sovint no és possible assumir-les sense assumir prèviament aspectes de formes d'integració superiors (per exemple, la lliure circulació de capitals exigeix la convergència de polítiques monetàries, i són aspectes de formes d'integració diferents).

En qualsevol cas, el caràcter seqüencial, progressiu o acumulatiu d'aquestes formes d'integració les configuren com **etapes** de les relacions internacionals en el procés objectiu de la mundialització.

L'estudi teòric de la integració econòmica permet d'entendre la problemàtica relativa a aquesta evolució seqüencial de qualsevol procés en curs. Per això, és útil dividir l'anàlisi en dos apartats diferenciats: la integració i els efectes sobre el mercat i la integració i les polítiques econòmiques.

### 3.2. La Unió Europea

La integració europea comença l'any 1948 amb la creació de l'Organització Europea de Cooperació Econòmica (OECE), que es va configurar com una institució amb la finalitat de coordinar el Pla Marshall, destinat a la reconstrucció dels països de l'Europa Occidental devastats per la guerra.

Tot i que l'OECE no va ser un organisme d'integració pròpiament dit, és rellevant la seva creació perquè, per primera vegada i de manera decidida, els països europeus es vinculen sota les bases d'un organisme internacional per fomentar la cooperació mútua.

El mateix any es crea la primera unió duanera del continent, sota les sigles Benelux, inicials dels tres països integrants (Bèlgica, Holanda i Luxemburg).

El 1952 es crea la CECA (Comunitat Europea del Carbó i de l'Acer), a partir del Tractat de París, per coordinar la siderúrgia centreeuropea, font de seriosos conflictes en el període d'entreguerres.

Dotze anys després de l'acabament de la Segona Guerra Mundial i sota l'influx dels processos anteriors, els països europeus derrotats en la contesa, Alemanya i Itàlia, firmen el Tractat de Roma (1957) juntament amb Bèlgica, Luxemburg,

Holanda i França, fet que representa la creació de la Comunitat Econòmica Europea (CEE) i l'Agència Europea de l'Energia Atòmica (EURATOM): les dues institucions, i la CECA, rebrien el nom genèric de comunitats europees.

Aquest curt avanç en el temps, però immens pel que fa a l'augment de les relacions entre els països europeus, és l'origen de l'aventura d'integració en el món més important, sense precedents en la història, si exceptuem els processos d'unificació dels estats nacionals durant el segle XIX.

El 1973 té lloc la primera incorporació de nous membres (el Regne Unit, Irlanda i Dinamarca) a les comunitats europees; el 1981 ingressa Grècia; el 1986, Espanya i Portugal, i el 1995, Suècia, Finlàndia i Àustria.

Aquest mercat comú és el més important del món, almenys per dos aspectes substancials. El primer és quantitatiu, ja que tot i que la població no supera el 7% del total mundial i l'extensió representa el 3% de la superfície mundial, econòmicament genera el 31% del PIB i el 45,5% del comerç mundial de mercaderies; a més, disposa d'una mitjana de PNB per càpita de 18.000 dòlars, segons dades del Banc Mundial (*Informe sobre el desenvolupament mundial*, 1994).

El segon és qualitatiu, perquè l'actual Unió Europea es perfila com una unió econòmica que tendeix a la unitat monetària i, per tant, es constitueix com un subsistema del sistema capitalista mundial.

A continuació es presenta una breu recensió històrica d'aquest procés d'integració.

El Tractat de Roma de 1957 va representar la creació d'una entitat supranacional amb personalitat jurídica pròpia, la missió fonamental de la qual era la creació d'un mercat comú, i proposava per a un futur l'ampliació del projecte envers la constitució d'una unió econòmica. La finalitat d'aquest mercat comú, segons el mateix tractat, era aconseguir el desenvolupament harmònic del conjunt d'activitats econòmiques, per garantir un creixement i una expansió equilibrada de les economies europees, a fi d'evitar una nova guerra entre els seus països. A més, tenia per objecte continuar l'increment del nivell de vida dels europeus i consolidar les democràcies. Tanmateix, malgrat que aquests són els objectius escrits i difosos, el més rellevant des del punt de vista de la integració era que es perseguia aproximar les economies de tots els països.

La CEE naixia com una àrea de lliure comerç en què se suprimien totes les barreres aranzelàries i no aranzelàries per garantir la lliure mobilitat de les mercaderies. Per a això s'establia un període transitori, en tres etapes de quatre anys cada una, en què s'eliminaria, en la primera, el 30% de la recaptació duanera, en la segona, un altre 30%, i en la tercera, el 40% restant.



Gairebé simultàniament, i a instàncies del Regne Unit, es va crear la Zona de Lliure Comerç Europea (EFTA), a partir del Conveni d'Estocolm de 1959, i posteriorment es va constituir en l'Espai Econòmic Europeu (EEE), en l'actualitat integrat pels països de la Unió Europea, juntament amb Suïssa, Noruega i Liechtenstein.

A la CEE, a més, es crea un aranzel exterior comú (AEC) i se suprimeixen les restriccions quantitatives en el comerç exterior. Tot AEC és, per naturalesa, proteccionista; això fa que sigui contrari a l'esperit del GATT. Tanmateix, com que la protecció mitjana de l'aranzel resultant va quedar fixada entorn de l'11%, no va suscitar cap conflicte proteccionista perquè, per exemple, els Estats Units tenien una protecció mitjana del 17,8% i el Regne Unit, del 18,4%. Precisament aquest va ser un dels motius pels quals la Gran Bretanya, que va ingressar el 1973 a la CEE, no va acceptar l'AEC fins al 1979. L'aplicació d'aquest aranzel es fa, com en el cas de la liberalització del comerç, en tres etapes.

Tots dos períodes transitoris, el que fa referència al desmantellament d'aranzels interiors i el de la creació de l'AEC, es van accelerar i van finalitzar el vuitè any. Respecte dels països que han ingressat en la CEE posteriorment, el període transitori s'ha aplicat d'una manera similar, encara que en el cas d'Espanya i Portugal el termini va ser menor.

El Tractat de Roma va comportar la creació d'un mercat comú, cosa que va significar liberalitzar el comerç de mercaderies i, a més, establir la llibertat de moviments de treballadors i de capitals.

La lliure mobilitat de treballadors no es comença a dur a terme fins al 1968. Tanmateix, des d'un principi es va observar que hi havia nombrosos problemes perquè fos efectiva. Entre els obstacles que calia evitar destaquen els derivats de la pluriculturalitat europea, que genera com a factor clarament limitador el problema idiomàtic cultural i històric, i també les diferències salarials i els diferents règims de seguretat social.

Respecte de la lliure circulació de capitals, diferents problemes d'origen intern i extern a la CEE en van ajornar l'aplicació. La principal limitació va venir determinada per la crisi econòmica mundial, especialment amb la ruptura de l'ordre econòmic internacional establert a Bretton Woods, que va representar certa paralització en tot el procés integrador. Tanmateix, aquesta limitació externa també va constituir un revulsiu per crear un sistema monetari europeu a partir de 1979 que garantís un sistema de canvis europeu més estable i reduís la incertesa canviària.

El límit més important per dur a terme la lliure mobilitat de capitals té l'origen en el mateix Tractat de Roma. La raó fonamental és que el tractat de 1957 aspirava únicament a establir un mercat comú, i la pràctica ha revelat que

pretendre la lliure mobilitat de capitals obliga necessàriament a harmonitzar en gran mesura la política monetària dels països, cosa que comporta ampliar la integració fins a una unió econòmica, no prevista en el Tractat de Roma.

Aquesta situació, que va coincidir en el temps amb la crisi econòmica mundial, va paralitzar i debilitar profundament totes les institucions de la CEE. La superació de la crisi institucional comença durant el 1985, coincidint amb la recuperació econòmica mundial. És a dir, el mateix context econòmic internacional revitalitzarà les comunitats europees.

La mesura més important que oxigena el panorama comunitari europeu és l'entrada en vigència, durant l'any 1987, de l'Acta Única, gestada per la Comissió Delors (president de la Comissió en aquell moment), que comprèn tres-centes mesures legislatives que van tenir com a principal objectiu consolidar el mercat únic, a partir de l'1 de gener de 1993.

Aquesta Acta Única va ser de vital importància, ja que comportava, per primera vegada, modificar el Tractat de Roma de 1957, amb l'objectiu de revitalitzar l'esperit comunitari dels membres i permetre d'instrumentalitzar la lliure mobilitat de capitals. El més rellevant de l'Informe Delors és que per primera vegada es planteja la voluntat de reforçar la integració econòmica mitjançant la instauració de la unió econòmica. Això va desembocar el 1991 en l'aprovació d'un nou tractat (el Tractat de Maastricht), que va substituir el de Roma. És a dir, el Tractat de Maastricht, d'una banda, va significar la ratificació, per part dels països membres de l'Informe Delors, i, de l'altra, va elevar els anhels integracionistes fins a l'establiment d'una unió econòmica i monetària. A partir de l'aprovació del Tractat de Maastricht les comunitats europees passen a denominar-se Unió Europea (UE).

L'Informe Delors estableix tres fases per assolir aquest nou objectiu:

- **Primera fase:** l'1 de gener de 1993 s'acaba el període pel qual es completa el mercat únic europeu.
- **Segona fase:** s'estableix un període transitori que s'acabarà el 1997 i que ha de complir dos objectius: aprendre a prendre decisions col·lectives i adaptar les economies nacionals a una necessària convergència econòmica. La convergència econòmica comporta l'establiment d'uns criteris que han de complir els països per accedir a la fase següent. Aquests criteris són cinc i es refereixen als nivells d'inflació, les finances públiques (dèficit i endeutament públic), els tipus de canvi i els tipus d'interès.
- **Tercera fase:** el 1997 començarà un examen de convergència econòmica de cada una de les economies europees. Es crearà el Sistema de Bancs Centrals per edificar el futur Banc Central Europeu. El 1999 els països que hagin superat les condicions de convergència substituiran les monedes naci-

onals per una moneda única denominada ecu i seran membres de ple dret de la unió econòmica.

La UE, a més d'establir el camí cap a la unió econòmica i monetària, comporta, entre altres coses, l'establiment d'un pla de cohesió econòmica (aportacions positives al pressupost comunitari per als països europeus rics i negatives per als pobres). A més, és important destacar que, per primera vegada, es planteja la integració política a fi de donar atribucions legislatives al Parlament Europeu.

Les institucions més importants de la UE són les següents: Consell de Ministres (òrgan legislatiu), Consell d'Europa (reuneix cada sis mesos els caps d'Estat i de govern dels països membres, defineix les directrius i decideix les qüestions més importants), la Comissió Europea (òrgan executiu, del qual depèn tota la burocràcia i altres institucions comunitàries), Parlament Europeu (òrgan consultiu), Tribunal de Justícia i Comitè Econòmic i Social.

L'establiment d'un mercat comú, *a priori*, no significa harmonitzar les polítiques econòmiques, que representen un pas més en el procés d'integració. Efectivament, l'harmonització de les polítiques macroeconòmiques configura l'etapa superior d'una unió econòmica; tanmateix, l'experiència ha ensenyat que la mera circulació de mercaderies obliga a coordinar diferents polítiques microeconòmiques, com per exemple la política de competència, la referida al transport, etc. Una de les polítiques sectorials més representatives és la política agrícola comuna (PAC).

El 1969 es posa en funcionament el reglament agrícola comú, amb l'objectiu de resoldre els problemes en aquest sector, derivats bàsicament de la competència entre els països europeus agrícoles i les mateixes característiques del sector (elasticitat de la renda inferior a 1, rendiments decreixents, petits canvis d'oferta motivats per causes exògenes provoquen enfonsaments de preus, etc.). D'aquesta manera, la finalitat de la PAC era garantir l'augment de la productivitat agrícola, dignificar el nivell de vida dels agricultors en relació amb altres sectors, estabilitzar els preus agrícoles intraeuropeus i garantir la provisió de productes agraris a preus raonables per al consumidor. El mecanisme per aconseguir aquests objectius va ser suprimir les restriccions a la importació d'aliments amb la resta del món i, el que és més important, fixar uns preus intraeuropeus molt elevats. En principi sembla que el resultat era fomentar les importacions, però en la realitat s'ha configurat com una política molt agressiva de subvencions als agricultors per garantir els preus alts. Aquesta política de subvencions es du a terme amb el FEOGA (Fons Europeu d'Organització i Garantia Agrària), que absorbeix el 60% del pressupost total comunitari. Els resultats de la PAC dibuixen un panorama molt contradictori i conflictiu amb la resta del món (malestar que es manifesta clarament en el si del GATT). La població activa agrícola ha disminuït, cosa que representa un gran augment de la productivitat física al camp; tanmateix, la idea d'estabilitzar el mercat ha degenerat cap a un instrument de garantia de preus, allunyat de la lliure competència i amb uns preus polítics molt costosos per a les arquitectures comu-

nitàries. A més, aquest sistema de subvencions ha generat un greu problema d'excedents agrícoles. Tanmateix, el que sí que ha aconseguit és garantir una renda als agricultors equivalent al salari industrial mitjà.

Un altre aspecte important és la política regional, que està encaminada a reduir les diferències en el nivell de desenvolupament relatiu de les regions europees. El seu reglament s'aprova el 1975 i es crea el FEDER (Fons Europeu de Desenvolupament Regional). Els principis del FEDER es basen en la concessió d'ajuts per fomentar les inversions i millorar les infraestructures de les regions més desfavorides amb programes comunitaris planificats per la Comissió i programes nacionals gestionats pels mateixos estats membres. Entre els diferents ajuts cal distingir els que són de desenvolupament estructural adreçats a reduir la pobresa i els ajuts a les regions en declivi per fomentar les reconversions econòmiques. La importància d'aquesta política ha augmentat i queda reflectida en el pressupost, que representa el 9% del pressupost total comunitari.

Les relacions exteriors de la UE distingeixen entre tres tipus de països: els estats membres, els països associats –que al seu torn es divideixen entre països d'associació comunitària (representen un tipus d'associació global) i associació bilateral (té aquesta condició Turquia)–, i els tercers països o resta del món. Els països d'associació comunitària són, en general, les excolònies europees, a les quals cada país de la Unió ha d'estendre les mesures preferencials que beneficien la resta dels estats membres. Són els països i territoris d'ultramar (PTOM), també anomenats països ACP (Àfrica-Carib-Pacífic). En la pràctica, aquests països es relacionen amb la Unió a partir dels anomenats Acords de Lomé, en què s'estableixen règims d'intercanvi comercial, i el denominat sistema ESTABEX, per garantir l'estabilització dels preus d'exportació de les mercaderies d'aquests països i assegurar-ne els ingressos. Aquesta política d'estabilització de preus es gestiona a partir del FED (Fons Europeu de Desenvolupament).

### **3.3. La Unió Monetària Europea**

El procés d'integració monetària s'inicia el dia u de gener de l'any 1999, amb la utilització per part d'onze economies d'una nova moneda, l'euro, per a les seves transaccions comercials i financeres. Aquests primers països que configuraren la nova unió monetària foren Alemanya, Àustria, Bèlgica, Espanya, Finlàndia, França, Holanda, Irlanda, Itàlia, Luxemburg i Portugal. Eren els onze països que el Consell Europeu va decidir, el mes de maig de l'any 1998, que complien els criteris de convergència nominal establerts a Maastricht i, per tant, els requisits necessaris per a adoptar l'euro com a moneda única. Amb ells es culmina la tercera etapa del procés d'unió econòmica i monetària europea i conjuntament configuren el disseny inicial del que a partir d'aquell moment s'anomenarà l'Eurozona o zona euro. També es varen decidir llavors les paritats (tipus de canvi bilaterals) que s'utilitzarien per a convertir les monedes nacionals en euros a partir de l'any 1999.

### **Exemple**

Es va acordar que la conversió de pessetes a euros es fes al tipus de canvi següent:

$$1 \text{ euro} = 166,386 \text{ pessetes}$$

A partir d'aquell moment la unió monetària europea ja fou una realitat, tot i que no va ser fins a tres anys més tard, el dia 1 de gener de 2002, quan varen entrar en circulació les monedes i bitllets emesos en euros i el seu ús va esdevenir un fet tangible i quotidià per part de tota la societat.

Però aquesta realitat exigia un conjunt de canvis institucionals complementaris. Cal recordar que una unió monetària és la conjunció de tres condicions:

- La lliure mobilitat de capitals.
- La fixació de tipus de canvi irrevocablement fixos.
- La pèrdua d'autonomia de política monetària.

Pel que feia a l'exigència d'una lliure circulació de capitals, aquesta llibertat era ja una realitat palpable des de la creació del mercat únic europeu l'any 1993. Per la seva part, si bé no cal adoptar una moneda única perquè es pugui parlar d'unió monetària, es va decidir prescindir de les monedes nacionals i adoptar-ne una de comuna i de nova creació per tal d'evidenciar que el procés d'unió monetària és quelcom irreversible.

Finalment, però, calia afegir una tercera peça al tauler: qui seria l'encarregat de gestionar la política monetària? La responsabilitat de la política monetària centralitzada per al conjunt de països que configuren l'Eurozona recau en una nova institució, el Banc Central Europeu (BCE), amb seu a Frankfurt. A partir de l'1 de gener de 1999 és el responsable de la instrumentalització de la política monetària. És a dir, de l'emissió de monedes i bitllets d'euros i de la gestió del tipus d'interès (o preu oficial de diner) i de la quantitat de diners (massa monetària) de l'Eurozona. Per tant, en aquella data els bancs centrals dels onze països que configuraren la nova unió monetària varen transferir totes les seves competències en matèria de política monetària al nou Banc Central Europeu.

El BCE té com a missió principal mantenir l'estabilitat de preus a l'Eurozona i, a través d'ella, salvaguardar el valor de l'Euro. S'organitza al voltant d'un president i dels governadors dels bancs centrals dels països que formen part de l'Eurozona. Sis d'aquests governadors configuren, junt amb el president, el comitè executiu del BCE. Els estatuts del BCE proclamen la independència política de la institució, ja que no depèn ni de la Unió Europea ni de cap govern dels països que la conformen, ni està obligada a atendre cap instrucció que li arribi de l'exterior.

### **Sabies que...?**

Tot i que es va crear el Banc Central Europeu, els bancs centrals dels països de l'Eurozona encara existeixen però no tenen competències en política monetària. Només exerceixen

la supervisió dels sistemes bancaris nacionals i aquelles altres funcions que els delegui el BCE.

El conjunt conformat pel BCE junt amb els bancs centrals nacionals dels estats membres de la Unió Europea que han adoptat l'euro s'anomena **Eurosistema**.

I l'Eurosistema junt amb els bancs centrals dels països que encara no han adoptat l'euro és el que es coneix com a **Sistema Europeu de Bancs Centrals**.

Fins aquell moment, el procés d'integració europea havia vist un aprofundiment tant de caràcter **qualitatiu** (de progrés en les diferents etapes del procés d'integració regional) com també **quantitatiu** (d'ampliació en el nombre de membres que formen part de l'àrea integrada). Amb la posada en marxa de la Unió Monetària es va donar una nova embranzida a aquesta doble dimensió de la integració.

Així, d'una banda s'integren al procés una bona part dels països del centre i de l'est del continent que havien efectuat la seva transició cap a economies de mercat. Així, l'any 2004 s'incorporen a la Unió Europea deu economies més: Eslovàquia, Eslovènia, Estònia, Hongria, Letònia, Lituània, Malta, Polònia, la República Txeca i Xipre. Tres anys més tard, l'1 de gener de 2007, s'hi adheixen Bulgària i Romania, i finalment ho fa Croàcia l'1 de juliol de 2013.

De l'altra, l'Eurozona també creix amb successives onades d'ampliació, fins a configurar una unió monetària que l'any 2015 està integrada per 19 economies. Així, als onze països que configuraren l'Eurozona inicial cal afegir-hi:

- Grècia (2001),
- Eslovènia (2007),
- Malta i Xipre (2008),
- Eslovàquia (2009),
- Estònia (2011),
- Letònia (2014), i
- Lituània (2015).

En els anys recents, la normativa comunitària també ha crescut mitjançant dos nous tractats: el **Tractat de Niça** (que va entrar en vigor l'any 2003) i el **Tractat de Lisboa** (vigent des de l'any 2009). També es va elaborar una proposta de constitució europea que no ha entrat en vigor perquè no ha estat ratificada per part de tots els estats membres de la Unió Europea.

Pel que fa al Tractat de Niça, essencialment regula la reforma institucional i els canvis en els mecanismes de selecció i presa de decisions derivats de l'ampliació de la Unió Europea com a resultat de la incorporació de nous països.

Per la seva part, el Tractat de Lisboa ordena el repartiment de competències entre el Parlament, els estats membres i la Comissió Europea junt amb la regulació de la representació exterior de l'àrea integrada.

Evidentment, el pas a la unió monetària representa una cessió important d'autonomia en política econòmica per part dels països implicats, que cedeixen la gestió del preu del diner, de la quantitat de diners en circulació i del tipus de canvi a un òrgan independent i que no respon políticament davant de cap instància comunitària. Caldria preguntar-se, doncs, quins avantatges potencials podria oferir la integració monetària als països que formessin part d'ella.

L'atractiu és prou diferent en funció del punt de partida de les economies implicades. Per aquelles economies amb una trajectòria prèvia de desequilibris macroeconòmics i que patien els efectes de la desconfiança dels mercats financers, en termes d'un finançament més car del seu deute i d'unes monedes amb comportament inestable al mercat de divises, l'adhesió a l'Eurozona prometia un marc d'estabilitat i una major protecció davant la inestabilitat dels mercats financers. És a dir, els membres menys disciplinats macroeconòmicament aspiraven a millorar la seva credibilitat als mercats financers mitjançant l'adhesió a l'Eurozona.

Aquesta cessió d'autonomia, però, té un cost important, ja que la política monetària que es desenvoluparà no serà la que resulti d'un debat col·legiat entre els països membres sinó aquella que determini en cada moment un banc central amb unes prioritats centrades essencialment en la cerca d'estabilitat macroeconòmica.

La preocupació de les economies centrals de l'Eurozona pel manteniment dels equilibris macroeconòmics, sobretot en termes d'evolució dels preus, continuava present i es va posar de manifest quan la posada en funcionament de la unió monetària s'acompanyà de l'anomenat *Pacte d'Estabilitat*, un compromís per fer que els països que formin part de la zona euro mantinguin els seus comptes públics en ordre. En cas de superar el dèficit públic màxim permès per aquest pacte, els països díscols s'exposarien a sancions econòmiques.

### **Sabies que...?**

El Pacte d'Estabilitat obligava que el dèficit públic de les economies de l'Eurozona no superés el 3% del PIB. És a dir, el mateix requisit establert en el procés de convergència nominal com a requisit previ per accedir a la unió monetària.

D'aquesta manera, el procés té un caràcter essencialment asimètric i està orientat prioritàriament cap a l'estabilitat de preus. Certament, en els seus orígens el projecte parlava d'una unió econòmica i monetària, però els avenços en la unió econòmica foren limitats. D'una banda, perquè es prescindiren dels mecanismes que haguessin convertit la futura Eurozona en una àrea monetària més òptima: si la mobilitat del treball és limitada entre països per la presència de diferències culturals i lingüístiques, si les polítiques d'inversió i de reequilibri territorial no estan centralitzades, si no hi ha coordinació de la fiscalitat ni de les polítiques socials i si ja no es poden depreciar les monedes per recu-

perar la competitivitat, quan una part de la unió monetària tingui problemes econòmics concrets, aquesta no tindrà altre remei que reduir els seus costos i salaris o suportar un increment considerable de l'atur.

D'altra banda, perquè aquells altres instruments financers i institucionals que hagueren facilitat el funcionament de la unió monetària tampoc no foren introduïts, com la centralització de la supervisió bancària, la mutualització del deute públic de les economies integrades a la unió monetària o la coordinació de polítiques econòmiques de caràcter estratègic.

D'aquesta manera, és fàcil intuir que els països amb millor trajectòria prèvia d'estabilitat seran aquells que més bé s'adaptaran a un escenari de política monetària molt estricta i alhora probablement tindran major capacitat d'incidir en la gestió de la política monetària si en algun moment del futur la conjuntura econòmica es torça.

Efectivament, aquestes limitacions en el disseny original de la unió monetària i la seva asimetria congènita han deixat sentir tota la seva força a partir de la crisi financera de 2008. L'Europa de l'euro arranca amb l'absència d'una convergència real en termes de productivitat i rendes, la diferència notable en les especialitzacions productives entre els països membres i desigualtats considerables en la dotació de recursos productius que són essencials per al desenvolupament econòmic, com el capital humà i les inversions en R+D. Tots aquests factors de divergència no foren alleugerits durant els primers anys de funcionament de la unió monetària, per la manca de mecanismes conjunts de coordinació i d'incentius perquè les polítiques nacionals s'orientessin cap a l'assoliment d'aquests objectius.

Ben al contrari, durant l'inici de la unió monetària aquestes deficiències foren menystingudes perquè l'afluència de capital cap a les economies menys pròsperes de la unió fou important, un cop convençuts els inversors internacionals que els riscos que es reproduïssin els desequilibris eren inexistents. Progressivament, els fluxos d'inversió directa exterior es transformaren en inversions financeres, en compra de deute públic i sobretot de crèdit al sector financer, fet que va alimentar l'espiral de preus i va generar una bombolla especulativa en el que era al principal motor d'expansió econòmica a molts països de l'Eurozona: el mercat de l'habitatge.

L'esclat del sector financer i la crisi del deute hipotecari han exacerbat les deficiències i posat en evidència la necessitat de progressar cap a una integració de dimensió molt més àmplia que la monetària. L'absència de mecanismes alternatius ha forçat les economies més endeutades a fer un ajust fiscal, salarial i d'ocupació que s'ha vist agreujat per la manca d'instruments per a compellar les economies creditores a estimular les seves economies i afavorir així la recuperació de l'activitat econòmica en els seus socis comercials. En la seva absència, les eines emprades han estat els rescats directes als sectors financers mitjançant l'ús de fons públics i el suport al pagament del deute sobirà en algu-



nes economies mitjançant mecanismes de transferències de recursos, condicionats a polítiques d'austeritat econòmica, per part de l'anomenada troica, en forma de crèdits concedits pel **Mecanisme Europeu d'Estabilitat Financera**.

Amb l'esclat de la crisi financera, una estratègia adreçada a l'estabilitat macroeconòmica va esdevenir, doncs, una font important d'instabilitat a l'economia internacional.

#### Sabies que...?

S'anomena **troica** el grup constituït per la Comissió Europea, el Banc Central Europeu i el Fons Monetari Internacional, que foren els responsables de concedir els fons i l'assistència financera a les economies que han necessitat un rescat per afrontar el pagament del seu deute exterior i que alhora són encarregades de supervisar l'aplicació de les mesures d'austeritat, privatització i reforma estructural a la qual es vinculava la concessió d'aquests rescats.

S'anomena **Mecanisme Europeu d'Estabilitat Financera** el fons d'emergència creat amb l'objectiu de preservar l'estabilitat financera de l'Eurozona oferint assistència financera als estats europeus que pateixin una crisi de les seves finances públiques.

#### Web recomanada

Consell Europeu  
<http://www.consilium.europa.eu/en/european-council/>

### 3.4. El Tractat de Lliure Comerç d'Amèrica del Nord

El Tractat de Lliure Comerç d'Amèrica del Nord (TLCAN) arrenca a partir de la Iniciativa per a les Amèriques, que té l'ambició de crear una espai comú americà. Té un precedent en l'acord de lliure comerç entre els Estats Units i Canadà que va entrar en vigor el dia u de gener de 1989 i que incloïa també la liberalització dels moviments de capital.

La cerca dels avantatges complementaris que oferia la incorporació a aquest acord bilateral d'una economia amb abundància de mà d'obra i salaris baixos, com era Mèxic, va promoure la conversió d'aquest acord bilateral en un procés d'integració econòmica regional. L'acord que configura el TLCAN (NAFTA en anglès) aspirava a ser un primer pas que facilités la seva expansió cap al sud del continent americà, a fi d'incrementar la influència econòmica dels països més septentrionals en el conjunt de l'àrea.

D'aquesta manera, el Tractat de Lliure Comerç d'Amèrica del Nord va entrar en funcionament l'u de gener de 1994 com un acord de lliure comerç que també incorpora la lliure mobilitat de capitals entre els Estats Units, Canadà i Mèxic. En canvi, no compromet que els països apliquin la mateixa política comercial davant tercers, de manera que l'acord comercial no s'estén al que seria una unió duanera. Així mateix, tampoc no es contempla la liberalització de la mobilitat de persones.

L'acord estableix un període transitori per a l'eliminació progressiva d'aranzels i obstacles comercials al comerç entre aquests països i, a diferència del procés d'integració europea, no origina la creació de nous organismes de caràcter supranacional. Al seu lloc, s'estableixen mecanismes de resolució de diferències

i acords en matèria de protecció a la inversió estrangera, defensa de la propietat intel·lectual, accés als concursos del sector públic o regles d'origen dels productes.

Alhora, els tres països varen signar dos acords complementaris:

- **Acord de Cooperació Ambiental d'Amèrica del Nord (ACAAN)**, adreçat a la protecció del medi ambient i la promoció del desenvolupament sostenible a la regió.
- **Acord de Cooperació Laboral d'Amèrica del Nord (ACLAN)**, orientat a millorar les condicions de treball i estimular la cooperació i facilitar l'intercanvi d'informació entre els països.

#### Sabies que...?

Anomenem **regles d'origen** els requisits exigibles perquè un producte sigui considerat procedent d'un dels països que han signat un acord comercial.

L'element més característic i alhora ambiciós d'aquest acord és la integració d'economies amb nivells de desenvolupament molt diferents. A més, la seva visió era dinàmica, ja que aspirava a incorporar altres economies de l'Amèrica Llatina.

Tanmateix, la seva realitat ha estat menys reeixida del previst inicialment ja que només fou Xile qui va sol·licitar el seu accés al TLCAN. Malauradament, la seva candidatura no va fructificar per la incapacitat de ser ratificada inicialment per part dels Estats Units. Posteriorment, la implicació de l'economia xilena en el procés d'integració va prosperar per la via bilateral, amb els acords de lliure comerç amb Canadà (1997) i els Estats Units (2004), si bé en aquests casos no s'incorporen disposicions relacionades amb els àmbits de l'energia i el treball.

El TLCNA és, per tant, una associació substancialment diferent de les d'iniciativa pròpiament llatinoamericana, perquè és el resultat de la cursa envers l'hegemonia en la creació d'un únic mercat mundial, que en l'actualitat cristal·litza en l'emergència de tres grans blocs econòmics mundials (els Estats Units, la Xina i la Unió Europea) que es troben en creixent competència entre si i en una declarada aspiració a consolidar espais econòmics propis. L'Amèrica Llatina està involucrada en aquest procés.

Un factor d'acceleració dels processos integradors i de manifestació de les rivalitats són les cimeres i trobades institucionals entre els caps d'Estat. Ja a les acaballes de 1994 els Estats Units van convocar la Cimera de l'Hemisferi a Miami, l'eix principal de la qual va ser l'ampliació del TLC a nous membres. En canvi, les cimeres iberoamericanes han posat l'accent clarament en la integració econòmica, i situen Espanya i Portugal com a ponts de cooperació entre l'Amèrica Llatina i Europa. En els documents finals de les cimeres que s'han dut a terme, fins als anys recents, es fa referència sistemàticament a la necessitat de pros-

seguir amb l'estratègia de la integració a partir de les institucions d'integració genuïnament llatinoamericanes, cosa que potser ha limitat l'aprofundiment de la capacitat d'integració del TLCAN i ha refredat les expectatives inicials.

Transcorreguts ja més de vint anys des de la signatura de l'acord, alguns dels seus efectes més evidents es manifesten en la forma d'un comerç molt potent entre els Estats Units i Mèxic i en les cadenes de producció de moltes activitats industrials s'han distribuït al llarg de les tres economies. Al contrari del que inicialment preveien els detractors de l'acord, l'efecte de la liberalització comercial amb Mèxic ha tingut molt menys impacte en l'ocupació i els nivells salarials a l'interior dels Estats Units que no pas la competència procedent de Xina i les economies emergents asiàtiques. En canvi, tot i el progrés dels intercanvis comercials, les diferències considerables en els nivells de renda i riquesa i les pressions migratòries a la frontera amb els Estats Units continuen sent una realitat palpable.

### **3.5. Acord d'Associació Transpacífica**

La iniciativa d'integració econòmica regional emergent més rellevant és l'anomenat Acord de Cooperació Transpacífica, un ambiciós projecte que pretén promoure la liberalització comercial entre economies de diferents continents que estan localitzades a la conca de l'Oceà Pacífic.

La voluntat de cooperació entre les dues bandes del Pacífic ja havia estat recollida amb el fòrum APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation), creat l'any 1989 amb la voluntat de servir d'espai de trobada, reflexió i debat sobre temes econòmics i polítics d'interès comú.

Inicialment, integraren el grup Austràlia, Brunei, Canadà, Corea, Estats Units, Filipines, Indonèsia, Japó, Malàisia, Nova Zelanda, Singapur i Tailàndia. Posteriorment, durant l'any 1991, s'hi varen adherir Xina, Hong Kong i Taiwan. Mèxic i Papua Nova Guinea s'incorporaren dos anys més tard, Xile el 1994, i finalment ho feren Perú, Rússia i Vietnam l'any 1998.

La voluntat de cooperació es referma un cop superada la crisi financera del sud-est asiàtic i iniciat el segle XXI, fins que a final de l'any 2015 dotze països configuren l'acord Transpacífic. L'aliança es va forjar l'any 2006 entre Brunei, Xile, Nova Zelanda i Singapur, mentre que posteriorment s'hi han adherit Austràlia, Canadà, Estats Units, Japó, Malàisia, Mèxic, Perú i Vietnam.

El mes d'octubre de 2015 aquest conjunt d'economies han signat un acord de liberalització comercial que permet reduir aranzels sobre un conjunt ampli de productes i l'establiment de normes comunes que garanteixen la protecció dels drets dels inversors, l'intercanvi d'informació i la defensa de la propietat intel·lectual i la protecció temporal de les innovacions. La rebaixa d'aranzels

pactada no és uniforme sinó que la liberalització comercial afecta de manera diferent cadascuna de les activitats econòmiques –bàsicament industrials– afectades.

Els països signants conjuntament configuren aproximadament el 40% de la producció mundial. El pacte fou presentat com a estratègic en la mesura que tracta d'exercir influència i contraposar el creixent protagonisme de la Xina en l'economia mundial i, més particularment, el seu pes preponderant en el conjunt del continent asiàtic i la seva incidència progressiva en les economies de l'Amèrica Llatina.

Des del punt de vista dels Estats Units, l'acord pretén establir unes regles comunes que serveixin de referència per a futurs processos de negociació comercial i aspira a aprofundir el seu contingut en àmbits relacionats amb les relacions laborals i la protecció mediambiental.

#### Web recomanada

Asia-Pacific Economic Cooperation  
<http://www.apec.org/>

### 3.6. La integració a l'Amèrica Llatina

La idea unionista a l'Amèrica Llatina neix a partir dels processos d'independència, quan sorgeix la concepció bolivariana de la unitat llatinoamericana enfrontada a la posició que va triomfar, que consistia a establir tants estats nacionals com virregnats hi havia. Fins al final de la Segona Guerra Mundial els plantejaments eren exclusivament polítics i no és fins llavors que apareix la necessitat de la integració des d'una òptica exclusivament econòmica.

Al llarg del segle xx l'Amèrica Llatina ha seguit un model de desenvolupament basat en la substitució de les importacions industrials per produccions nacionals pròpies a partir de les rendes generades per les exportacions de productes primaris. Fins a la dècada dels cinquanta s'aplica aquest model d'**industrialització per substitució d'importacions (ISI)**, i es beneficia de la fase expansiva de l'economia mundial. Tanmateix, aquest model industrialitzador va mostrar la seva debilitat a mitjan anys cinquanta, originada, entre d'altres raons, per l'estretor dels mercats interns de cada país, fet que va obligar a replantejar aquest model. És precisament als anys cinquanta quan la Comissió Econòmica per a l'Amèrica Llatina (CEPAL) planteja per primera vegada la necessitat de la cooperació econòmica entre els països llatinoamericans, precisament per poder aprofundir en la industrialització i, en definitiva, el desenvolupament dels països.

El 1957 té lloc a Buenos Aires la Conferència Interamericana Econòmica, en què es planteja per primera vegada la necessitat d'establir un mercat comú llatinoamericà. Per a això se sol·licita a la CEPAL i a l'Organització d'Estats Americans (OEA) un informe que ha de fixar les bases per començar el futur procés d'integració. El 1959 la CEPAL presenta els principis fonamentals pels quals, al seu entendre, s'ha de regir el procés.

En aquest sentit, la CEPAL va proposar començar la integració subcontinental en l'àmbit exclusivament comercial i va suggerir la creació d'una unió duanera. Així doncs, la idea era que el procés d'integració llatinoamericà havia de ser un instrument per al desenvolupament dels països a partir de la inclusió de tots, i s'havia de començar pels nivells exclusivament comercialistes.

Aquesta relació entre integració i desenvolupament ha caracteritzat el perfil dels **primers processos** d'integració a l'Amèrica Llatina, que són substancialment diferents dels actuals, i, per tant, avui en dia es pot parlar d'una **nova generació** d'institucions d'integració llatinoamericanes, els objectius de les quals són substancialment diferents.

Les institucions d'integració de la **primera generació** van néixer sota la pressió d'aquestes influències:

- CEPAL: perseguia la creació d'un únic mercat comú llatinoamericà que havia de permetre de continuar el model ISI.
- OEA juntament amb els Estats Units: s'oposen a la CEPAL, perquè consideraven que el seu ideari encoratjava tesis nacionalistes radicals. Tot i que no es van manifestar en contra de la integració, van sostenir clarament que era inviable crear un únic espai llatinoamericà i aconsellaven l'establiment de petits tractats de lliure comerç.
- GATT: no s'oposava a les tesis de la CEPAL, perquè era favorable a l'aplicació de l'article XXIV de l'acord general, que encoratjava la creació d'unions duaneres com a alternativa a les zones preferencials de comerç esteses per tot el subcontinent però prohibides explícitament per l'Acord General de Tarifes i Comerç.
- FMI: va sostenir posicions molt dures en defensa de la doctrina més liberal i es va oposar a qualsevol tipus d'integració.
- CE: acabava de signar el Tractat de Roma, que comportava l'enfortiment del proteccionisme, sobretot en referència als productes agrícoles.

A aquestes influències cal afegir-hi la derivada del triomf de la revolució cubana el 1959, que podia servir d'exemple per a altres països del continent, exemple que es va intentar d'eliminar amb la política d'Aliança per al Progrés patrocinada pels Estats Units.

Així doncs, amb aquests antecedents s'arriba a l'any 1960, quan els processos d'integració definitius que es van signar eren una combinació d'influències, sobretot les dominants, entre les quals hi havia la CEPAL i els Estats Units, a partir de l'OEA.

El primer tractat és el de Montevideo, signat el febrer de 1960, que va donar lloc a la creació de l'Associació Llatinoamericana de Lliure Comerç (ALALC) entre l'Argentina, el Brasil, Xile, Mèxic, Paraguai, Perú, l'Uruguai i posteriorment Colòmbia, l'Equador, Veneçuela i Bolívia.

El 13 de desembre de 1960 se signa el Tractat General d'Integració Econòmica Centreamericà (anomenat Tractat de Managua), que dóna lloc al Mercat Comú Centreamericà (MCCA) entre Costa Rica, el Salvador, Guatemala, Hondures i Nicaragua.

El 26 de maig de 1969, cinc països, Bolívia, Colòmbia, Xile, l'Equador i Perú, van signar el Tractat de Cartagena, que va donar lloc a la creació del Pacte Andí (GRAN). Posteriorment s'hi va afiliar Veneçuela i el 1976 el va abandonar Xile.

El GRAN és una subassociació de l'ALALC que té la finalitat de promoure la integració dels països andins i aprofundir-hi, en el marc del Tractat de Montevideo.

D'aquestes tres associacions llatinoamericanes, l'ALALC va ser la més important per les seves dimensions, ja que representava el 95% de l'extensió de l'Amèrica Llatina i el Carib, pràcticament el 90% de la població, i superava el 93% del PIB i del comerç total generat en el subcontinent. Tanmateix, el Grup Andí i l'MCCA han estat les més importants sobre el paper, però l'associació centreamericana, a més, ha estat molt important per l'èxit efectiu que va tenir en la pràctica.

En l'espai del Carib també van sorgir diverses associacions d'integració: l'Àrea de Lliure Comerç del Carib (CARIFTA), el 1965, i com una subassociació, el Mercat Comú del Carib Oriental (MCCO), el 1968, que havia d'aprofundir en el grau d'integració.

Els resultats d'aquests processos d'integració de la primera generació en termes de comerç van ser bastant importants: si considerem la mitjana de comerç intraassociatiu de les associacions respecte del comerç total que generen, l'MCCA va passar del 7% el 1960 al 26% el 1970; l'ALALC, d'un 8% a un 18%, i el GRAN, tenint en compte que els seus països també pertanyien a l'ALALC, augmenta el comerç d'un 2% el 1970 a un 6% el 1975. En general, aquest comerç intraassociatiu comença a disminuir de manera important a partir de l'any 1975 en totes les associacions. (Font: CEPAL [diversos anys]. *Anuario Estadístico de América Latina y El Caribe*. Santiago de Xile.)

El desenvolupament dels tres processos d'integració ha passat per diverses etapes clarament diferenciades, que pràcticament i de manera simultània s'han manifestat en cada un anàlogament.

La **primera etapa** coincideix amb l'estrena de les institucions i constitueix un bon ritme de desarmament aranzelari i una expansió sense precedents del comerç intraassociatiu. Aquesta primera etapa té una durada aproximada de deu anys, més o menys i segons els casos. Aquest primer període se sol considerar l'**etapa fàcil** de la integració i va despertar un gran optimisme i també il·lusió, derivada de la concepció que presumia que la integració acceleraria el desenvolupament econòmic dels països.

Després d'aquesta etapa, en què s'aconsegueix una important expansió del comerç intraassociatiu, es passa a un **període o etapa de fre** en els ritmes d'aplicació i en l'ús dels instruments integradors, i per tant es dóna una desacceleració en els nivells d'interrelació entre els països participants. Aquestes dues etapes marcaran l'evolució de la primera generació dels processos d'integració llatinoamericans, evolució que representarà tant un apogeu important en les relacions entre els països de l'Amèrica Llatina com un estancament i una crisi institucional posteriors.

Les causes del deteriorament institucional van ser molt diverses i en alguns casos complexes; tanmateix, es poden assenyalar una sèrie de motius que es manifesten en totes les associacions. Aquests punts en comú que permeten d'explicar el declivi de les institucions d'integració, que les va arrossegar fins a la pràctica paralització, es poden agrupar des de tres perspectives: problemes superestructurals, problemes estructurals i problemes infraestructurals.

Respecte dels superestructurals destaquen:

- Els problemes de tipus polític estesos en tot el subcontinent: cal recordar que a començament dels vuitanta tots els governs eren dictatorials, cosa que lògicament no afavoria el contacte ni les relacions entre els països.
- D'altra banda, els problemes es trobaven en les mateixes institucions d'integració, perquè mai no se les va dotar de poder decisor, cosa que va desembocar en una gran descoordinació de les polítiques econòmiques nacionals. A més, la manca de coordinació econòmica va comportar una distribució ineficient dels costos i beneficis, fet que va representar un gran focus de tensions i mai no es va crear un front comú per afrontar els problemes llatinoamericans.
- També és important destacar la manca d'un projecte dinàmic amb aspiracions d'aprofundir els processos d'integració.

A part de tots aquests problemes que en definitiva són superestructurals i interns, se'n detecta com a mínim un que també és superestructural però té un origen extern.

- Té relació amb la posició dels Estats Units. Aquest país sovint ha manifestat una actitud clarament pertorbadora en les relacions intrallatinoameri-

canes. Una manifestació clara d'aquest fet és la Iniciativa per a la Conca del Carib, que en realitat va comportar el deteriorament de les relacions intracentreamericanes i del Carib.

- Els problemes estructurals també van ser causa important del deteriorament institucional.
- Una altra causa externa del deteriorament institucional va ser l'impacte de la crisi econòmica mundial originada a les acaballes de la dècada dels seixanta, que és especialment aguda a l'Amèrica Llatina durant els vuitanta, i va donar lloc a la crisi del deute i, en definitiva, al que s'ha batejat com a dècada perduda.
- Les nefastes polítiques dels governs militars no van afavorir l'adaptació de les seves economies per afrontar la crisi, ni per afrontar la nova situació del mercat mundial.
- Altres causes de tipus infraestructural són les derivades de la mateixa orografia llatinoamericana, que sovint ha complicat excessivament les relacions de veïnat, com es demostra en el Grup Andí, en què el primer obstacle a batre per augmentar el comerç intraandí és precisament la serralada andina.

Aquesta crisi institucional va donar lloc a una revisió dels mecanismes d'integració amb l'objectiu de dinamitzar tots els instruments creats d'entrada. És el moment en què els països membres de cada una de les diferents institucions han de fer un nou esforç per encoratjar, amb noves idees, la necessitat integracionista. Aquesta nova fase es pot anomenar l'etapa difícil de la integració, a causa que l'esforç que han de fer els països participants pot tenir més implicacions en l'economia del país.

Així doncs, diversos organismes es van plantejar un canvi en l'estratègia, com s'il·lustra en el cas de la CARIFTTA, transformada el 1974 en el Mercat Comú del Carib (CARICOM), i en el de l'ALALC, transformada el 1980 en l'Associació Llatinoamericana d'Integració (ALADI), i també en el procés de l'MCCO, transformat el 1981 en l'Organització d'Estats del Carib Oriental (OECS).

Aquest canvi no ha significat un aprofundiment dels processos d'integració, sinó més aviat el contrari. Per exemple, la substitució de l'ALALC per l'ALADI ha reemplaçat una institució clarament encoratjadora del lliure comerç multilateral per una institució que es podria qualificar d'indeterminada des de la perspectiva de la integració.

A més, aquesta tercera etapa va representar una paralització, per no dir una desaparició, del Mercat Comú Centreamericà i del Grup Andí, per problemes molt aguts tant de tipus intern com extern, però en general extraeconòmics.



Amb aquest panorama de l'experiència integracionista llatinoamericana s'entra en la dècada dels noranta amb una situació que es pot qualificar de caòtica. Precisament no és fins a final de la dècada dels vuitanta quan comença a canviar la concepció sobre la integració. Aquest canvi deixa enrere la idea cepalina que considerava la integració com un instrument al servei del desenvolupament mitjançant la industrialització per substitució d'importacions a escala subcontinental.

Això permet d'advertir la gestació d'una segona generació en les institucions d'integració econòmica llatinoamericanes. En aquesta segona generació no es persegueix donar un marc d'actuació més ampli per al desenvolupament del model ISI, sinó que la integració esdevé un mecanisme de transformació productiva d'inserció en el mercat mundial. En aquesta nova generació fins i tot varien les posicions de les associacions internacionals, que passen a ser les següents:

- GATT: el 1979 havia eliminat l'exigència de la clàusula de nació més afavorida en els acords preferencials de comerç, cosa que automàticament va permetre de transformar l'ALALC en l'ALADI.
- La CEPAL: al final dels vuitanta i de manera decidida, promou la revitalització de les antigues associacions d'integració.
- Per la seva banda, els Estats Units van presentar el 1990 la Iniciativa per a les Amèriques, i van proposar la creació d'una zona de lliure comerç continental.

Així doncs, a diferència dels anys seixanta, ara els organismes afectats han canviat d'interessos; mentre que la CEPAL promovia un acord subcontinental com a forma d'integració i els Estats Units aconseguien imposar el seu criteri d'establir acords parcials i d'àmbits geogràfics limitats, actualment la CEPAL promou les antigues institucions i els Estats Units proposen la creació d'una zona de lliure canvi continental.

Malgrat aquestes diferències, el més substancial és la causa que ha revitalitzat actualment la integració llatinoamericana. Als seixanta predominava la relació en què la integració era un instrument per a la industrialització i, per tant, per al desenvolupament econòmic i social. Als noranta la integració ha emergit amb vehemència amb l'objectiu de configurar-la com un instrument d'inserció en el mercat mundial, és a dir, un instrument d'especialització en la divisió internacional del treball a escala mundial; en definitiva, en un mecanisme per a la mundialització.

Per tant, les antigues associacions es mantenen actualment i se'n persegueix la revitalització. Per exemple, l'ALALC es va transformar el 1980 en l'ALADI, cosa que representa passar d'una ZLC a una zona preferencial de comerç. Actualment l'ALADI és un acord marc per promoure acords entre països, de tipus bilateral o entre diversos països que decideixen aprofundir el grau d'integració.

L'MCCA està en fase de transformació envers una comunitat econòmica centreamericana que ha de substituir l'anterior Tractat de Managua.

El 1988, amb el protocol de Quito, comença la recuperació del Grup Andí, que, amb la subscripció de l'Acta de la Pau, torna a posar en funcionament la zona de lliure comerç entre els països associats.

A més de la posada en marxa dels antics processos d'integració, en l'actualitat han aparegut noves iniciatives. El Grup dels 3 (G3) ha representat la creació d'una ZLC entre Mèxic, Veneçuela i Colòmbia que ha entrat en funcionament a la dècada dels noranta. Un altre acord ha estat el tractat de lliure comerç entre Mèxic i l'MCCA. Tanmateix, el tractat més rellevant com a paradigma de l'esperit de l'ALADI ha estat el de MERCOSUR, amb la signatura del Tractat d'Asunción de 1991 entre l'Argentina, el Brasil, Paraguai i l'Uruguai. En realitat hi ha quatre tipus d'antecedents que han desembocat en la configuració del MERCOSUR.

- D'una banda, el tractat de la Conca del Plata, agrupació de països riberencs amb aquest riu, que és un dels esquemes d'integració més reeixits del continent fins a l'actualitat, encara que es refereix únicament a infraestructures.
- En segon lloc, l'ALADI, ja que s'emmarca dins dels esquemes previstos de tipus parcial, a fi d'agrupar els països amb necessitats de cooperació més directa.
- En tercer terme, els acords bilaterals entre l'Argentina, el Brasil, el Paraguai i l'Uruguai, tot i que són una combinació dels dos primers antecedents esmentats.
- Finalment, la Iniciativa per a les Amèriques, que només reconeix els esquemes amplis d'integració i no els de tipus bilateral.

### **3.7. La integració a l'Àsia Oriental**

Durant molt de temps les economies del sud-est del continent foren referents del procés de desenvolupament basat en un model orientat cap a l'exportació. La greu crisi financera de l'any 1997 va posar en qüestió la intervenció dels organismes econòmics internacionals, principalment el Fons Monetari Internacional i el seu finançament estrictament condicionat a l'aplicació de polítiques

de liberalització, privatització i canvi estructural. Posteriorment, l'emergència de Xina com a gran potència mundial i la seva gran influència sobre les economies del seu entorn ha traslladat de bell nou l'atenció dels processos d'integració a la regió.

El referent de la integració regional al continent ha estat l'Associació de les Nacions del Sud-Est Asiàtic (ASEAN), un organisme de cooperació mútua creat l'any 1967 per cinc països: Filipines, Indonèsia, Malàisia, Singapur i Tailàndia. Posteriorment, l'associació s'amplia amb la incorporació de Brunei (1984), Vietnam (1995), Laos (1997), Myanmar (1997) i Cambotja (1999).

Com a principals objectius, l'associació identifica la seva voluntat de promoure el progrés econòmic i social, el desenvolupament científic i cultural i la cooperació mútua en matèria econòmica i de seguretat.

La política de cooperació va tenir un moment culminant amb la signatura l'any 1992 de l'àrea de lliure comerç de l'ASEAN, un acord que atorga un tracte aranzelari preferent als països membres de l'associació, en condicions molt similars a la liberalització comercial plena. El conjunt d'economies no configuren, però, una unió duanera perquè no adopten un aranzel exterior comú. En canvi, l'acord també inclou la definició d'unes regles d'origen i un procediment de resolució de controvèrsies comercials.

Estretament vinculada a aquest acord d'integració hi ha l'aparició del fòrum anomenat ASEAN+3. Aquest fòrum actua com a coordinador de la cooperació entre ASEAN i tres països asiàtics que tradicionalment actuaven com a observadors en les reunions de l'associació i als quals, per la seva rellevància econòmica, se'ls reconeix aquest estatus especial. Es tracta del Japó, la Xina i Corea. Aquest reconeixement dóna lloc a diversos acords comercials preferents entre l'ASEAN i cadascuna d'aquestes tres economies. De la mateixa manera, l'associació també ha arribat a acords bilaterals de liberalització comercial parcial amb Austràlia, Nova Zelanda i l'Índia, estenent així la seva influència molt més enllà de la seva regió d'origen.

La voluntat de cooperació dins l'ASEAN+3 s'ha ampliat també a l'àmbit monetari i financer, a la recerca d'assolir una estabilitat perduda durant la crisi de les divises asiàtiques del període 1997-1998 i posteriorment durant la crisi financera que esclata el 2007-2008. En aquest sentit, l'any 2010 es va crear l'anomenada Iniciativa Chiang Mai, un acord multilateral entre els membres de l'ASEAN+3 per a constituir un *pool* de reserves conjuntes de divises que permeti afrontar possibles problemes de liquiditat dels seus membres mitjançant la concessió de permutes (*swaps*) de divises entre països que, a la pràctica, podrien funcionar com a crèdits a curt termini. De fet, en el context d'actuació per part del Banc Asiàtic d'Inversions, es va proposar la creació d'una nova moneda, l'ACU (Asia Currency Unit), que calcularia la seva cotització a partir

del valor ponderat d'una cistella de monedes asiàtiques per tal d'oferir més estabilitat i seguretat a les transaccions financeres. Aquesta proposta, però, no ha reeixit fins al moment.

La voluntat d'aprofitar les sinèrgies existents entre les economies emergents del sud-est asiàtic i les complementarietats existents amb les principals economies del continent explicarien el nou impuls que recentment registra la integració econòmica a la regió. Uns acords d'integració que no només tenen una dimensió comercial sinó que progressivament inclouen també una dimensió monetària i financera, per tal d'evitar els riscos de la inestabilitat dels mercats financers en una de les principals regions receptores d'inversió exterior.

#### Web recomanada

Associació de les Nacions del Sud-est Asiàtic (ASEAN)  
<http://www.asean.org/>

### 3.8. Iniciatives d'integració a l'Àfrica

Al continent africà identifiquem processos que principalment persegueixen l'establiment de llaços de cooperació entre països sustentats en la creació d'espais preferencials de comerç.

En molts d'aquests casos, però, l'esperit d'aquestes associacions cerca l'assoliment d'un major desenvolupament cap a l'interior, utilitzant la integració com un instrument per aquest fi.

Cal destacar els acords següents:

- La Unió Duanera i Econòmica de l'Àfrica Central (UDEAC), creada el 1964, entre la República del Congo, Gabon, el Camerun i la República d'Àfrica Central. Aquesta associació fou la més ambiciosa de tot Àfrica, a diferència de les següents, que són relativament indeterminades des del punt de vista de la integració.
- La Unió de la Ribera del Mano (MRU), signada el 1973, entre Libèria i Sierra Leone.
- La Comunitat Econòmica de l'Àfrica de l'Oest (CEAO), nascuda el 1974, entre Costa d'Ivori, Mali, Mauritània, Níger, Senegal, Alt Volta –en l'actualitat Burkina Faso– i Benín, que s'hi va incorporar el 1985.
- La Comunitat Econòmica dels Estats Africans Occidentals (ECOWAS), creada el 1975, com una comunitat més àmplia, que integra els països de la CEAO i de l'MRU.
- La Comunitat Econòmica dels Països dels Grans Llacs (CEPGL), que va aparèixer el 1976 i està formada per Burundi, Ruanda i Zaire.
- La Comunitat de l'Estat d'Àfrica (CEA), de 1978, que integra Kenya, Uganda i Tanzània.

- La Comunitat Econòmica dels Estats de l'Àfrica Central (CEEAC), de 1983, comunitat més àmplia integrada pels països membres de l'UDEAC i el CEPGL, a més del Txad, Guinea Equatorial i São Tomé i Príncipe.

### 3.9. Annex. El Tractat Transatlàntic per al Comerç i la Inversió

El Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) és un projecte d'acord orientat a la liberalització dels intercanvis comercials i de capital entre els estats i la Unió Europea. El seu objectiu inicial és afectar tant les exportacions de béns i serveis com les inversions empresarials.

En conseqüència, es tracta d'una proposta d'associació molt ambiciosa entre dos dels principals blocs econòmics existents que supera amb escreix els marges típics d'un tractat de liberalització comercial. En particular, els principals apartats de la proposta fan referència als àmbits següents:

- La liberalització dels aranzels als intercanvis comercials de productes. Actualment, la protecció aranzelària existent ja és limitada, si bé existeixen diferències importants en alguns tipus de mercaderies com els productes agraris o els vehicles de transport.
- La reducció de barreres no aranzelàries, l'assoliment de nivells de protecció similars i l'eliminació de duplicitats. Es tractaria d'avançar cap a una homologació creixent de normes i exigències administratives, bé mitjançant el reconeixement mutu de les diferents normes existents, bé a través de l'elaboració conjunta de noves regulacions.
- La protecció de la inversió exterior, garantint els drets dels inversors internacionals i impedit que aquestes inversions tinguin un tractament discriminatori en comparació amb les empreses autòctones de cada regió. Aquesta salvaguarda s'assoliria mitjançant un sistema de resolució de conflictes sustentat en la creació d'un tribunal d'arbitratge al qual podrien recórrer les empreses que consideressin que els seus drets han estat vulnerats.

Les negociacions d'aquest acord es varen iniciar l'any 2013 amb una declaració conjunta sobre el potencial que tindria una major integració d'aquests mercats i la homogeneïtzació de les normatives i reglaments sobre el creixement econòmic i l'ocupació. Els negociadors assenyalen també que l'establiment de normes i regulacions conjuntes podria servir de model de referència per a futures negociacions comercials que impliquin altres països o regions de l'economia mundial.

Les primeres estimacions sobre l'efecte potencial d'una liberalització plena apuntarien a un impacte positiu sobre el creixement econòmic que podria arribar a ser d'un 0,4-0,5% anual en termes d'evolució del PIB, procedents principalment de l'efecte de creació de comerç derivat de la reducció de les barreres no aranzelàries i l'eliminació d'obstacles artificials al comerç (un creixement esperat de les exportacions entre un 6% i un 8% i un increment important de l'ocupació en les activitats exportadores que més que compensaria l'ajust de l'ocupació a les empreses que patirien la competència derivada de les importacions).

Tot i aquest escenari optimista, la negociació afronta diferents dificultats, derivades tant del seu contingut com del procediment utilitzat per a la discussió i el debat entre les parts implicades.

Així, el fet que la negociació per la part europea es dugui a terme per part d'un organisme supranacional (la Comissió Europea) deixa de banda els estats i parlaments nacionals, que només tindran l'opció posterior de ratificar o no el conjunt del projecte tal com hagi estat acordat pels negociadors.

De la mateixa manera, la creació d'un nou tribunal d'arbitratge i compensació que seria políticament independent i funcionaria amb procediments arbitrals de caràcter privat entre inversors (empreses multinacionals) i estats diluiria la capacitat d'influència i actuació dels poders públics.

Finalment, pel que fa al contingut de les propostes realitzades, cal indicar que la distància actualment existent en algunes regulacions específiques és molt elevada i

que també serà difícil harmonitzar i evitar excepcions en aquelles normatives que responen a interessos polítics de promoció i defensa d'alguns aspectes considerats identitaris i emblemàtics per una de les parts. A tall d'exemple, es poden citar la restricció al cultiu de transgènics i altres organismes modificats genèticament, la utilització d'antibiòtics i hormones de creixement en la ramaderia, l'ús de les tècniques d'extracció basades en el *fracking*, la protecció de l'audiovisual, les proves i l'experimentació amb nous fàrmacs, la protecció de dades, les normes d'origen dels productes agraris, la preferència de les empreses nacionals en el cas dels concursos públics, els tests als automòbils, la supervisió al sistema bancari o les diferents legislacions laborals existents.

En la mesura que alguns productes, serveis o sectors quedin finalment exclosos de la negociació final de l'acord, els seus efectes econòmics òbviament diferiran de les estimacions inicials realitzades.

## **4. De l'economia del coneixement a la societat del coneixement**

L'emergent indústria de la informació està superant el seu propi desenvolupament tecnològic i, en l'actualitat, el conjunt de productes i serveis resultants de la producció informacional són utilitzats com a factors productius per la resta de branques d'activitat de l'economia.

D'aquesta manera es construeix un entramat de relacions sinèrgiques entre la indústria de la informació i la resta de branques d'activitat, que té com a principal element visible la incorporació del coneixement en l'estructura productiva de les economies avançades.

A més, aquesta universalització de la indústria de la informació supera clarament l'economia i afecta de ple tota l'esfera de la societat, fet que configura una autèntica societat del coneixement.

La incorporació progressiva del coneixement en l'activitat econòmica s'ha manifestat des de diverses perspectives en els últims anys. D'una banda, a partir de l'elevada participació de les TIC sobre la producció d'algunes branques d'activitat importants, com l'automòbil, la indústria química i farmacèutica o les finances. D'altra banda, el recurs coneixement també està augmentant la presència en branques productives menys intensives en aquest recurs, com per exemple la tèxtil o la distribució comercial. Finalment, el coneixement també s'ha manifestat en noves formes de distribució i consum, canvis en les relacions empresarials i noves vies de finançament.

Dit d'una altra manera, economia del coneixement no solament són les empreses «.com», sinó també els canvis en l'oferta –noves maneres de produir, de treballar, d'interacció entre empreses, d'oferir productes i d'innovar en els dissenys organitzatius, etc.– i en la demanda –noves formes de distribució i consum, noves vies d'inversió i finançament, canvis en les relacions internacionals, etc.– generats per l'ús intensiu de les TIC i els continguts digitals.

La consolidació d'aquesta nova economia genera importants canvis en el conjunt de l'entramat i les relacions socials. Les modificacions en el mercat de treball, els efectes ideològics i culturals, els canvis institucionals i polítics i, en definitiva, les noves relacions de l'individu amb l'entorn, defineixen alguns dels efectes de les activitats econòmiques basades en el coneixement sobre les seves bases sociològiques i institucionals. En definitiva, es tracta dels efectes que genera l'economia del coneixement en la construcció de la societat del coneixement.

En el context de la mundialització econòmica, d'elevada obertura exterior dels països, les tecnologies de la informació i la comunicació han superat la mateixa creació de la indústria de la informació, i han estat progressivament emprades en un conjunt d'activitats econòmiques; més encara: s'incorporen massivament a totes les coses.

Igual que en la primera i la segona revolució industrial, un formidable conjunt d'interaccions tecnològiques, en aquest cas basades en el procés de digitalització, no només han generat l'aparició de noves mercaderies, sinó que també han impulsat canvis importants en els esquemes productius de la resta d'activitats.

A més, els canvis de la producció s'han estès a la demanda, amb l'aparició de noves formes de consum, nous mecanismes d'inversió i transformacions en les relacions internacionals.

De fet, les noves activitats vinculades amb les tecnologies digitals estan superant el seu desenvolupament tecnològic i, actualment, el conjunt de béns i serveis resultants de la seva producció no és utilitzat només com a recurs per part d'un nombre creixent de branques productives, sinó que també esdevenen mercaderies de transacció econòmica.

S'està construint un ampli entramat de relacions entre aquests nous béns i serveis i la resta d'activitats econòmiques, que té com a principal element la incorporació del coneixement a l'esfera econòmica i a l'esfera social.

Aquests nous desenvolupaments tecnològics han pres tanta rellevància que han donat lloc a un canvi estructural: aquests nous productes són útils de manera creixent per a la resta d'activitats de l'economia, el que ens porta a un capitalisme basat en el coneixement.

L'economia del coneixement s'assenta en tres pilars fonamentals: el procés de mundialització, la revolució tecnològica digital i els canvis en els patrons de demanda de famílies i empreses. De fet, aquests tres elements conflueixen en la incorporació massiva del coneixement a l'activitat econòmica. Bàsicament, per tres raons.

En primer lloc, el procés de mundialització modifica les relacions econòmiques de base nacional i genera necessitat de noves infraestructures, que es basen en la producció immaterial, sobretot de coneixement i d'informació. En segon lloc, el desenvolupament capitalista mundial ha augmentat la renda disponible d'una part important de la població del planeta, la qual cosa fa que es pugui gastar una porció creixent dels ingressos en mercaderies intenses en coneixement. I finalment, i com a resultat del procés d'innovació, les tecnologies de la informació i la comunicació augmenten i transformen la creació i l'aplicació econòmica del coneixement.



La confluència d'aquests tres elements genera un cercle virtuós que va des de la demanda de noves mercaderies fins a la seva producció, de la producció a la innovació, i de la innovació, una altra vegada, a la demanda, la qual cosa es tradueix en importants augments de productivitat i competitivitat d'algunes empreses, sectors o economies.

Podem parlar, doncs, d'un capitalisme basat en el coneixement, que té en aquest recurs l'explicació bàsica del creixement.

Però les tecnologies de la informació i la comunicació han generat uns canvis tècnics, productius, socials i culturals de tanta magnitud que hi ha un cert consens en l'àmbit de les ciències socials, el qual defensa que s'estan consolidant les bases d'un nou tipus de societat, que anomenem societat del coneixement i que té la base material en una revolució tecnològica liderada per les tecnologies de la informació i la comunicació.

L'economia del coneixement es caracteritza per:

#### **Primer. Ser una economia global**

La mundialització de les relacions econòmiques cristal·litza per la inversió a escala global i la reproducció de la força de treball a temps real i a escala planetària.

#### **Segon. Ús massiu del coneixement**

Si les tecnologies de la revolució tecnològica manufacturera substituïa habilitats manuals dels treballadors, les actuals tecnologies digitals substitueixen les habilitats mentals dels éssers humans. Això suposa la incorporació massiva del saber a l'activitat econòmica. I això significa no només que l'activitat econòmica incorpora el coneixement científic i tecnològic, sinó que també comprèn el coneixement tècnic i les habilitats de tots els agents econòmics.

#### **Tercer. Més capacitats**

Les tecnologies de la informació i la comunicació han incidit en la generació i l'aplicació econòmica del coneixement, bàsicament per dues vies. Primer, augmentant la dotació de coneixement observable disponible, i segon, mitjançant la transformació d'una part important de coneixement tàcit en observable, a més de modificacions importants de les capacitats i habilitats formatives i d'experiència que el mercat de treball requereix a la força de treball. Per aquesta raó, les TIC transformen les capacitats que els agents econòmics han de desenvolupar, i algunes de les més característiques són l'aprenentatge/desaprenentatge, la flexibilitat, la innovació i les capacitats emprenedores.

#### **Quart. Empreses descentralitzades en xarxa**

La dinàmica econòmica transforma l'organització i l'estratègia empresarial en dues línies. Des del punt de vista del capital, s'ha multiplicat la tendència a la concentració del capital amb una forta tendència al monopolisme (fusions, adquisicions...), però per la seva banda les TIC fan que l'activitat es dugui a terme mitjançant xarxes informàtiques (*e-business*) i definint un model organitzatiu i estratègic basat en la descentralització en xarxa de les línies de negoci (empresa xarxa).

### **Cinquè. La innovació, element clau**

Un dels elements clau de l'economia del coneixement és la innovació, entesa com l'aplicació de qualsevol tipus de coneixement que generi una nova mercaderia o una millora del procés productiu o de l'organització empresarial. Així, la innovació és l'element clau en la definició d'una estratègia de guanys de productivitat i com a instrument de diferenciació del producte i de guany de la quota de mercat.

### **Sisè. Els perills del mercat de treball**

Els augments d'ocupació s'han generalitzat en els trams d'ocupació més formada i qualificada. A més, els salaris relacionats amb els usos intensius de la tecnologia són més elevats que en la resta d'activitats. Apareix el risc d'exclusió d'una part de la força de treball, que pot quedar endarrerida o simplement no pujar al tren de l'economia del coneixement.

D'altra banda, també comporta una transformació radical de les condicions laborals i deixa poc marge a l'estabilitat laboral i salarial. Conceptes com *ocupació autònoma*, *treball a temps parcial*, *treball temporal*, *teletreball*, *subcontractació*, *treball per objectius* o *remuneració variable* són inherents a la nova economia.

Per tant, l'augment del treball flexible dibuixa una nova línia divisòria entre el treball genèric i el treball autoprogramable, i la individualització de les relacions laborals genera noves contradiccions entorn de la vida laboral (estrès, la conciliació de la vida familiar i la vida laboral, la manca de referents en la intermediació i la negociació salarial, etc.).

### **Setè. Una formació permanent**

Les habilitats i les capacitats que requereix el mercat de treball s'han modificat, amb l'aparició de noves necessitats que cal desenvolupar. Això ens porta, inevitablement, a un replantejament de la formació tradicional. La nova situació requereix un sistema formatiu flexible, que cobreixi una demanda permanent en el temps i es deslocalitzi en l'espai, amb un esperit obert i flexible.

### **Vuitè. Unes polítiques adequades**

Si el coneixement és el factor productiu més rellevant de la nova economia, és lògic pensar en la necessitat d'una política econòmica que fomenti la generació d'aquest recurs. Els eixos principals d'aquesta política han de servir per articular una economia del coneixement que supera clarament l'actuació dels països –que es resisteixen a cedir sobirania– i de les institucions internacionals. I per altra banda, les noves polítiques han de basar-se en el principi de la subsidiarietat, pel qual l'administració més representativa de la societat és la que està més pròxima a ella.

### **Novè. La millora dels països pobres**

Els països perifèrics també tenen noves oportunitats en l'economia del coneixement. Les TIC ajuden aquestes economies a situar-se en el mapa de l'economia global del coneixement. Només cal aprofitar el coneixement disponible i disposar d'infraestructures mínimes i, sobretot, de treball qualificat i d'iniciativa empresarial. El paper de les multinacionals juguen un paper fonamental.

Cal trencar el mite de la divisòria digital entesa com una barrera tecnològica infranquejable entre rics i pobres. Tant perquè la divisòria és evident en els mateixos països rics com perquè la tecnologia està disponible arreu.

### **Desè. Uns grans canvis socials**

Finalment, tots aquests canvis tècnics i productius es combinen amb profundes alteracions polítiques i institucionals, com la necessitat de plantejar polítiques globals per satisfer necessitats globals. Però els canvis també són de tipus ideològic, ètic, culturals, o es donen en les mateixes expressions artístiques.

Per acabar, cal posar de manifest, per una banda, que la relació entre l'economia del coneixement i el desenvolupament econòmic ha estat estudiada en diverses ocasions.

L'abast dels canvis que la indústria de la informació està exercint sobre els països i les empreses és molt ampli.

Entre les diferents institucions que mesuren el desenvolupament de la societat del coneixement cal destacar la Unió Internacional de Telecomunicacions (ITU), organisme especialitzat de Nacions Unides per a les Tecnologies de la Informació i la Comunicació.

La ITU publica anualment l'ICT Development Index (IDI), que és un indicador sobre l'evolució mundial de la societat del coneixement.

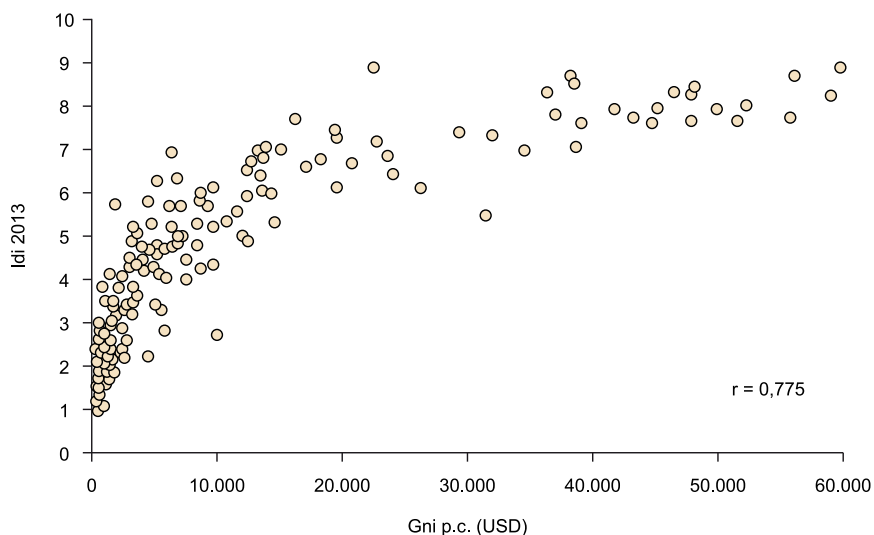
L'IDI és un indicador sintètic ponderat en tres àmbits i un total d'onze variables:

- 1) 40% Les infraestructures tecnològiques, format per cinc variables.
- 2) 40% La intensitat d'ús de les infraestructures tecnològiques, format per tres variables.
- 3) 20% Les habilitats en els usos d'aquestes infraestructures tecnològiques, definit a partir de tres variables.

<http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/publications/mis2015.aspx>

Com podem veure en el següent gràfic, hi ha una correlació positiva entre el desenvolupament de l'economia del coneixement i el desenvolupament econòmic.

Gràfic: Idi i Gni per càpita. 2013.



Font: ITU

Per altra banda, les transformacions en l'esfera econòmica mundial també estan afectant el panorama social mundial. L'ús de les tecnologies ha donat lloc a veritables xarxes socials que es configuren com a molt poderoses, amb una capacitat de transformació social que s'ha revelat molt potent.

A continuació mostrem casos que exemplifiquen aquest poder de les xarxes socials:

A Espanya, pels atemptats de l'11 de març de 2004 a Madrid, quan les xarxes socials van posar en evidència les manipulacions polítiques del partit en el poder sobre l'autoria dels atemptats just abans d'unes eleccions generals. La denúncia a través de les xarxes socials va modificar la intenció del vot a darrera hora i va fer que guanyés, contra el que s'esperava, el partit opositor.

Entre el 2010 i el 2011, quan les xarxes socials varen iniciar un aixecament sense precedents de les poblacions dels països àrabs; es va forçar l'escenari del govern de la majoria dels països del nord de l'Àfrica i de l'Orient Mitjà. Fou el que es va anomenar «les primaveres àrabs».

La revelació de secrets oficials per part de persones anònimes a través de la web de l'associació wikileaks. Va originar un escàndol d'abast mundial de revelació de secrets oficials de països.

L'escàndol mundial del conegut cas Ashley Madison. Es van publicar llistats amb noms d'usuaris d'aquesta web de contactes per a persones amb parella estable, i hi va haver un gran escàndol entre els usuaris de la web i les seves famílies.

Aquests exemples formen part d'un llistat d'exemples cada dia més gran que posa de manifest com la nova societat del coneixement i l'accés massiu a la informació està transformant radicalment el panorama de la societat mundial, i sobretot destaca la contribució de l'accés a la informació per superar una mentalitat basada en punts de referència nacionals i caminar cap a una societat amb punts de referència mundials.

**Web recomanada**

Les primaveres àrabs  
[https://en.wikipedia.org/wiki/Arab\\_Spring\\_orient](https://en.wikipedia.org/wiki/Arab_Spring_orient)

**Web recomanada**

El cas Wikileaks  
<https://en.wikipedia.org/wiki/WikiLeaks>

**Web recomanada**

El cas Ashley Madison  
[https://en.wikipedia.org/wiki/Ashley\\_Madison](https://en.wikipedia.org/wiki/Ashley_Madison)

