
Sistema comercial mundial i integració comercial

PID_00242886

Joan Tugores Ques

Temps mínim de dedicació recomanat: 4 hores



Índex

Introducció	5
Objectius	7
1. El sistema comercial internacional: del GATT a l'OMC	9
2. Les negociacions comercials internacionals	12
3. Una agenda ampliada i oberta	15
3.1. Comerç en serveis	15
3.2. Agricultura	16
3.3. Propietat intel·lectual	17
3.4. Comerç i inversió	17
3.5. Aspectes socials	17
3.6. Comerç electrònic	18
4. Tipologies d'integració	19
5. Integració comercial: criteris d'avaluació	22
6. Costos i beneficis de la integració comercial	25
6.1. Fonaments	25
6.2. Alguns intents de quantificació	29
7. Mercats integrats	32
7.1. El problema de la reubicació d'indústries	32
7.2. L'efecte procompetitiu	34
7.3. Reducció dels costos del comerç	35
7.4. Eliminar discriminacions/diferències de preus	35
7.5. Dimensions de mercat, economies d'escala i diferenciació de productes	36
8. Regionalisme i multilateralisme en l'economia global	39
9. Els projectes d'acords megaregionals	43
10. El futur del sistema comercial mundial	45
Resum	46
Activitats	49

Exercicis d'autoavaluació.....	49
Solucionari.....	51
Glossari.....	52
Bibliografia.....	54

Introducció

El sistema comercial mundial des de la posada en marxa de l'Acord General sobre Aranzels i Comerç (GATT en la sigla en anglès), del 1947, va formular —en el seu article I «Els principis de multilateralisme»— les regles del comerç entre tots els participants —i la no-discriminació pel que fa als criteris aplicats a diferents socis comercials. Aquests principis van permetre avançar inicialment en la liberalització d'un comerç mundial que havia donat lloc, durant la Gran Depressió, a moltes mesures proteccionistes. Però el panorama de les negociacions comercials internacionals es va anar complicant amb el temps per diverses raons: d'una banda, per la incorporació de nous països al sistema comercial mundial com a resultat principalment de les descolonitzacions i pel pes creixent d'alguns països dels anomenats emergents; d'altra banda, perquè l'agenda de les negociacions es va anar fent més àmplia, ja que connectava els aspectes estrictament comercials amb d'altres, des d'inversions fins a propietat intel·lectual, passant pels serveis i aspectes més recents com el comerç electrònic. Aquesta més gran complexitat ha dificultat tancar acords multilaterals, de manera que està encara oberta, en el moment de redactar aquest text (novembre de 2016), la ronda de Doha, iniciada el 2001. Les negociacions comercials han anat per altres vies, d'acords regionals, preferencials i plurilaterals.

Els acords regionals tenen una importància especial: la internacionalització creixent de les darreres dècades ha estat sovint acompanyada de la posada en marxa o l'ampliació de mecanismes d'integració econòmica regional, previstes en l'article XXIV del GATT com una excepció als principis ja esmentats de multilateralisme i no-discriminació. L'ampliació i consolidació de la Unió Europea a Europa, no exempta de tensions, els acords regionals com el NAFTA-TLC i el Mercosur a Amèrica, iniciatives com ASEAN a Àsia, a més d'altres iniciatives a Àfrica, són exemples d'una onada de **regionalització**.

En cert sentit, els processos d'integració econòmica serien d'alguna manera l'antítesi de l'economia internacional, ja que els trets clàssics de les transaccions internacionals han estat tradicionalment dos:

- La superació de fronteres i les barreres comercials sovint associades.
- La implicació de diverses monedes, la qual cosa requeria uns intercanvis entre aquestes que donaven lloc als tipus de canvis.

Avui, amb els processos d'integració, es tendeix, d'una banda, a reduir o minimitzar el paper econòmic de les fronteres mitjançant la tendència a **mercats integrats** o, en el cas europeu, fins i tot a un **mercat únic**; i, d'altra banda, en el cas de processos d'integració monetària —com la configuració de la zona euro—, a eliminar la diversitat de monedes en l'espai monetari integrat,

Vegeu també

En aquesta assignatura es tracta el tema del comerç i les barreres comercials; en una assignatura posterior es veuran els aspectes relatius a monedes, finances i tipus de canvi.

de manera que desapareixen mecanismes com les devaluacions entre països membres de la mateixa àrea monetària. En un cert sentit, les transaccions intraeuropees esdevenen, cada vegada més, transaccions internes, semblants a les domèstiques.

En aquest mòdul analitzarem el funcionament del sistema comercial mundial. Els tres primers apartats repassen la posada en marxa del GATT i, des del 1995, de l'Organització Mundial de Comerç, a més de les negociacions comercials portades a terme sota aquest marc institucional, les dificultats derivades de les ampliacions amb els actors rellevants i l'agenda de temes.

Els apartats 4 a 7 examinen les modalitats d'integració comercial i els seus efectes, tant per al conjunt de l'economia global com per als països que s'hi integren. S'examinen les tipologies d'integració, els criteris d'avaluació dels seus efectes, com canvien els mercats quan passen de ser segmentats a integrats, com es veuen afectades les pautes de localització de l'activitat, etc.

L'apartat 8 planteja la delicada qüestió de com s'articula la proliferació dels acords regionals de les darreres dècades amb el teòrics principis de multilateralisme i no-discriminació del sistema comercial global. ¿Són fórmules oposades, eventualment en conflicte, o tenen dimensions de complementarietat? L'apartat 9 avalua uns formats especials: els acords anomenats megaregionals, com les negociacions en el marc transpacífic i transatlàntic, que van molt més enllà de simples acords regionals. Finalment, l'apartat 10 planteja els interrogants oberts sobre el futur del sistema comercial mundial.

Objectius

Els objectius que l'alumnat ha d'haver assolit amb l'estudi dels materials d'aquest mòdul són els següents:

- 1.** Analitzar els principis de multilateralisme i no-discriminació del sistema comercial mundial establerts amb el GATT.
- 2.** Conèixer l'evolució de les negociacions comercials internacionals.
- 3.** Comprendre les complexitats creixents derivades de la presència de més actors rellevants i d'una agenda de temes cada vegada més àmplia.
- 4.** Avaluar les dificultats actuals en les negociacions comercials multilaterals i el pes creixent de mecanismes alternatius, regionals, preferencials i plurilaterals.
- 5.** Analitzar les tipologies dels processos d'integració regional.
- 6.** Avaluar els costos i beneficis dels processos d'integració comercial, des de les nocions bàsiques de creació i desviació de comerç fins als intents de quantificació d'experiències reals.
- 7.** Analitzar què els succeeix als mercats integrats, des dels punts de vista de l'eficiència, el grau de competència, la localització i la «racionalització» de l'estructura productiva.
- 8.** Avaluar el debat sobre la convivència entre els mecanismes de globalització i la «proliferació» d'acords regionals comercials.
- 9.** Comprendre l'abast i les implicacions de propostes d'acords megaregionals, com els d'àmbit transpacífic i transatlàntic.
- 10.** Avaluar els principals reptes que s'obren per al sistema comercial global en el marc de les noves realitats econòmiques i polítiques.

1. El sistema comercial internacional: del GATT a l'OMC

Quan es va plantejar l'ordre econòmic internacional que regiria després de la Segona Guerra Mundial, es van dissenyar tres àmbits bàsics, cada un dels quals havia de generar una institució: en l'àmbit financer, el **Fons Monetari Internacional**; en el camp del desenvolupament, el **Banc Internacional de Reconstrucció i Desenvolupament** (l'anomenat Banc Mundial), i en el terreny del comerç, l'**Organització de Comerç Internacional** (ITO, International Trade Organization). A diferència de les dues primeres institucions, la darrera no es va arribar a ratificar.

Proteccionisme dels anys trenta

L'experiència de la dècada dels anys trenta va tenir un gran influx en l'ordre econòmic internacional de la postguerra. Els efectes desastrosos de les actituds proteccionistes d'aquella dècada —des de l'aranzel Smoot-Hawley, adoptat pels Estats Units fins al 1930, fins a les devaluacions encaminades perquè guanyessin competitivitat uns països a costa dels altres («devaluacions competitives») — marcaven la línia per a avançar cap al lliure comerç, però els passos no foren certament fàcils.

Per a cobrir el buit de la ratificació de l'ITO, vint-i-tres països es van reunir a Ginebra el 1947 en una ronda de negociacions per a reduir els aranzels; d'aquesta trobada en va sortir l'Acord General sobre Aranzels i Comerç, GATT (General Agreement on Tariffs and Trade). L'acord, que establí uns principis que posteriorment van obtenir l'adhesió de més països, es va anar dotant d'una determinada estructura organitzativa.

Es basava, segons el seu article 1, en la concessió recíproca, per part dels seus membres, de la clàusula de «nació més afavorida»: els països es comprometien a estendre a tots els firmants qualsevol concessió comercial efectuada a un dels firmants.

El sistema de comerç que plantejava el GATT, doncs, era essencialment multilateral i no discriminatori. El seu altre tret bàsic, i alhora instrument per a arribar a un sistema de comerç lliure a escala mundial a partir d'una realitat plena de traves al comerç, era la reciprocitat, consubstancial a qualsevol procés de negociació. Aquest tret va servir, de fet, per a caminar en la direcció del lliure comerç utilitzant els interessos dels exportadors en un comerç més obert per a contrarestar les pressions en sentit oposat de les empreses que competien amb les importacions.

Fixats els principis bàsics —multilateralisme, no-discriminació, reciprocitat—, cal també destacar que les regles del GATT disposaven de mecanismes de flexibilitat —«vàlvules d'escapament»— que permetien excepcions en casos en què convenia per a atendre situacions específiques i permetre avançar en uns



Edifici del Banc Mundial

Objectius del GATT

D'acord amb el seu preàmbul, el GATT tenia com a objectiu aconseguir «acords recíprocs i mútuament avantatjosos dirigits a la substancial reducció d'aranzels i altres barreres al comerç i a l'eliminació de tractes discriminatoris en el comerç internacional».

Clàusula de nació més afavorida

La clàusula de nació més afavorida — *most favoured nation* (MFN) en la terminologia anglesa — tenia una llarga tradició en acords bilaterals (com el tractat Cobden-Chevalier entre França i Anglaterra el 1860), però la seva generalització multilateral es va convertir en una eina operativa per a anar avançant en la liberalització comercial.

acords que, segons les normes del GATT —mantingudes per l'Organització Mundial de Comerç—, requerien un consens entre els membres (en lloc de votacions per majoria de vots/quotes com en l'FMI o el Banc Mundial). Alguns d'aquests mecanismes han estat —i encara són— molt importants, per exemple els que permeten els acords comercials regionals, les normes desenvolupades posteriorment per donar un tracte «especial i diferenciat» als països amb menys nivell de desenvolupament, o els mecanismes de salvaguarda que permeten, en situacions excepcionals —problemes de balança de pagaments, allau d'importacions sobtades, etc.—, adoptar mesures transitòries d'emergència. Aquestes vies, i d'altres, de flexibilitat respecte als principis han permès avançar de manera pragmàtica, però també han anat complicat la gestió dels afers comercials internacionals.

Des de la perspectiva institucional, un punt d'inflexió significatiu va ser la posada en funcionament de l'Organització Mundial de Comerç el 1995 amb un estatus jurídic i polític plenament equiparable al de les altres gran organitzacions internacionals (i que no tenia el GATT).

Només com a resultat de les negociacions de la ronda d'Uruguai, finalitzada el 1993, i signats els acords el 1994, es va poder crear l'Organització Mundial de Comerç (World Trade Organization), OMC (en la sigla anglesa, WTO), que des del 1995 substitueix de manera institucional el GATT.

Com veurem en els apartats següents, l'OMC va *heretar* del GATT una situació complexa, derivada de factors que van des de l'ampliació del nombre d'actors participants a les negociacions (el novembre de 2016 els estats membres ja eren 164, amb fites com la incorporació de la Xina el 2001 i de Rússia el 2012) i la sofisticació de les agendes dels temes a negociar (amb ítems tradicionalment delicats, com els agrícoles, i d'altres de nous, com els relatius al comerç electrònic) fins a les noves realitats que inclouen el paper de les cadenes globals de valor i, els darrers anys, l'alentiment del comerç internacional en el marc d'una recuperació feble després de la crisi del 2008. Un tema que es discuteix és si l'OMC s'ha adaptat prou bé a aquest nou entorn o si, com plantegen alguns crítics, encara es tracta de regular «el comerç del segle XXI amb regles del segle XX».

La posada en funcionament de l'OMC també va produir alguns canvis més enllà dels institucionals i de l'assumpció de la complexa agenda oberta. Un d'aquests canvis especialment significatiu va ser donar més força i més efectes jurídic i polític a les resolucions adoptades en el marc del «mecanisme de resolució de disputes» —que en el marc del GATT no eren vinculants— sobre

L'OMC

L'inici de les activitats de l'OMC el 1995 significa l'arribada amb cinquanta anys de retard d'una veritable —en termes jurídics— organització internacional en matèria comercial: com ja hem assenyalat al principi d'aquest apartat, el GATT fou la forma d'organitzar les negociacions multilaterals comercials quan no va ser possible, en finalitzar la Segona Guerra Mundial, crear una organització del comerç internacional anàloga, en els seus respectius àmbits, al Fons Monetari Internacional o al Banc Mundial.

temes comercials i la cada vegada més àmplia agenda de temes relacionats negociats en el marc de l'OMC. Des del 1995 fins al 2015 s'havien resolt més de cinc-cents casos.

Resolució de disputes

Aquesta tasca de solució de diferències, doncs, s'afegeix amb més força a les tasques tradicionals de fomentar la liberalització comercial i fixar les regles comercials. Com veurem al final d'aquest mòdul, una de les amenaces que es perceben sobre el sistema comercial multilateral de l'OMC rau precisament en les propostes d'alguns projectes de crear mecanismes de resolució de disputes alternatius al marge dels procediments de l'OMC.

2. Les negociacions comercials internacionals

Les negociacions comercials multilaterals varen adoptar la forma de successives «rondes», a cadascuna de les quals es debatien i, eventualment, s'acordaven avenços en la liberalització del comerç. Inicialment, com indica la mateixa denominació de *GATT* —amb una *T* específica per als aranzels—, van ser mesures de reducció aranzelària, però de manera progressiva es van anar introduint molts altres aspectes.

El quadre 1 resumeix les rondes de negociacions multilaterals portades a terme fins avui, inclosa la iniciada però no tancada ronda de Doha. S'hi especifiquen també els anys d'inici i finalització, que permeten veure com s'han anat distribuint en el temps les negociacions i també constatar com la creixent complexitat i amplitud dels temes ha fet que cada vegada la durada de les rondes negociadores fos més llarga.

Quadre 1. Rondes de negociacions del GATT-OMC

Lloc/denominació	Dates d'inici i final
Ginebra	1947
Annecey (França)	1949
Torquay (Regne Unit)	1950-1951
Ginebra	1956
Dillon	1960-1961
Kennedy	1964-1967
Tòquio	1973-1979
Uruguai	1986-1993
Doha	2001 -

Inicialment es va aconseguir avançar de manera sostinguda en diferents vessants de liberalització comercial. D'alguna manera, això es pot explicar pels nivells relativament elevats de proteccionisme amb què es va començar, llegat de les mesures restrictives adoptades durant la dècada del 1930, i per les mesures excepcionals lligades a la Segona Guerra Mundial. També cal destacar com la contraposició entre els beneficis de l'obertura al comerç¹ i els interessos per a mantenir restriccions comercials² es va anar decantant inicialment a favor dels primers.

⁽¹⁾Resumits en el mòdul «Per què comerç internacional?».

⁽²⁾Per les raons exposades en el mòdul «Polítiques comercials».

Richard Baldwin ho explica en termes de com unes mesures inicials d'obertura comercial, resultants del fet que els interessos dels exportadors van predominar sobre els dels que competien amb les importacions, haurien anat generat una creixent percepció dels beneficis que se'n derivaven, i això facilità que les successives rondes de negociacions arribessin a incloure més productes i més tipus de mesures de liberalització, al menys fins a la dècada del 1960.

També Baldwin sosté que, a diferència d'altres plantejaments que es fan més endavant, la posada en marxa d'iniciatives regionals com la Comunitat Econòmica Europea —CEE, antecedent de la Unió Europea— des del 1957, i les seves ampliacions successives a partir dels sis membres inicials, hauria generat incentius a liberalitzar també el comerç a escala multilateral per evitar que la resta de països es trobessin en situacions d'excessiu desavantatge.

Les formes de negociació també han anat evolucionat: en les primeres cinc rondes de negociacions, entre el 1947 i el 1961, es van aconseguir bàsicament reduccions aranzelàries, negociades producte per producte. En la ronda Kennedy (1964-1967) ja es va aconseguir una important ampliació de l'agenda i dels procediments. Es van reduir els aranzels en un percentatge significatiu global (no producte a producte); es van introduir noves qüestions, com les agrícoles i les barreres no aranzelàries, i es van discutir normes o «codis», com la interpretació de les disposicions *antidumping*. A partir de la ronda Kennedy l'ampliació dels actors i de les agendes va donar lloc a uns nous formats de rondes, molt més llargues i complexes.

Com es veu en el quadre 1, les rondes cada vegada requerien més temps. La ronda d'Uruguai, la darrera finalitzada fins avui (atesa la delicada situació de la ronda de Doha), va visibilitzar avenços en qüestions com serveis i propietat intel·lectual, relacionades amb el comerç —tal com es comenta en l'aparat següent—, de manera que fins i tot jurídicament el pas del GATT a l'OMC es va configurar amb les «tres potes» del comerç de mercaderies clàssic del GATT però també del GATS (Acord General de Comerç en Serveis) i dels acords TRIP, relatius a propietat intel·lectual.

Alguns dels canvis destacats estan relacionats amb la incorporació creixent de nous països al GATT, molt dels quals són economies en desenvolupament. Això va posar a prova l'esmentat pragmatisme de les regles i principis del GATT, que es varen flexibilitzar per donar marges per a un «tractament especial i diferenciat» envers aquests països. El 1965 s'incorpora al text del GATT una nova «part IV» sobre comerç i desenvolupament, i el 1971 s'aproven els sistemes de preferències generalitzades, aplicables a favor de països amb un menor nivell de desenvolupament.

Referència bibliogràfica

Baldwin, R. (2016). «The World Trade Organization and the Future of Multilateralism». *Journal of Economic Perspectives* (vol. 30, núm. 1, hivern 2016)., Disponible a <https://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/jep.30.1>.

Efecte Juggernaut

Baldwin (2016) fa servir aquesta expressió —provinent del sànscrit i que descriu unes forces imparables— per a descriure el mecanisme acumulatiu que va fer que a les primeres dècades de negociacions els avenços fossin relativament ràpids i importants.

La fórmula de presa de decisions mitjançant consens de tots els participants, que inicialment va ser un mecanisme pràctic i pragmàtic de conciliacions de postures, ha anat esdevenint, segons alguns analistes, un mecanisme de bloqueig. En algun moment de les negociacions de la ronda de Doha semblava que hi havia un acord quasi unànim sobre quasi tots els temes, però llavors l'oposició d'un sol país en un sol tema podia bloquejar l'acord, i això podia portar a reobrir principis d'acord assolits molt laboriosament.

Single undertaking

Aquesta és la denominació del criteri que converteix en «in-divisibles» les negociacions. Es resumeix en l'expressió «res no resta acordat fins que tot està acordat».

Per a superar situacions de bloqueig o, més en general, poder avançar en determinats àmbits en què no tots els països tenen la mateixa voluntat o disposició per a arribar a acords, s'han activat alguns mecanismes que són de nou excepcions als principis del sistema comercial GATT-OMC. Un d'aquests mecanismes són els acords comercials regionals, previstos ja en l'article XXIV de l'acord inicial del GATT. Atesa la seva importància, a Europa com a base del procés d'integració comercial continental i a les darreres dècades a escala mundial, i les controvèrsies que genera, serà objecte d'anàlisi més específica en molts dels apartats següents d'aquest mòdul.

Un altre d'aquests mecanismes és la fórmula dels acords anomenats plurilaterals que, a diferència dels acords multilaterals previstos per les normes GATT-OMC, no requereixen ser signats per tots els països membres sinó que s'apliquen només entre els estats que els vulguin assumir, encara que, a diferència dels acords regionals, la resta de països es poden incorporar a l'acord plurilateral quan ho considerin convenient. Es tracta, doncs, d'una interpretació molt flexible dels principis de multilateralitat i no-discriminació, que, més enllà dels dubtes sobre el seu encaix, a la pràctica s'està fent servir com una part del que s'anomena de vegades un «pla B» enfront del bloqueig de les negociacions estrictament multilaterals.

El mecanisme dels acords multilaterals es va posar en marxa arran de negociacions en la ronda de Tòquio sobre temes molt concrets, com el comerç d'aeronaus d'ús civil o les compres del sector públic, i, cal insistir-hi, amb excepcions pragmàtiques i tolerades. Posteriorment, s'està fent servir com una fórmula més habitual per a anar avançant sense requisits d'unanimitat. L'acord sobre comerç en productes de tecnologia de la informació —ITA, Information Technology Agreement— ha estat un dels que ha tingut més èxit: inicialment signat per 29 membres, el 1996 va arribar a 82, i en la Conferència Ministerial de l'OMC, a Nairobi el 2015, es va plantejar una ampliació dels seus continguts per respondre a les innovacions en el seus àmbits.

3. Una agenda ampliada i oberta

Una anàlisi exhaustiva del ventall de temes incorporats a les negociacions comercials internacionals desborda amb escreix l'objectiu i abast d'aquest mòdul. Com se suggereix en una de les activitats al final del mòdul, és útil visitar l'apartat de «temes comercials» del web de l'OMC per a adonar-se de l'amplitud assolida i entrar més a fons en alguns dels aspectes que es considerin de més interès.

En alguns apartats del mòdul «Polítiques comercials» ja s'han comentat alguns d'aquests temes, com el *dúmping* i l'*antidúmping*, els mecanismes de defensa comercial, la facilitació del comerç, les regles sanitàries i fitosanitàries, a més dels aranzels i les restriccions quantitatives. Per això, les línies següents d'aquest apartat són simplement una presentació d'alguns dels debats sobre l'agenda de negociacions ampliada més enllà dels temes inicials estrictament comercials del GATT.

3.1. Comerç en serveis

Més enllà de l'èmfasi inicial en el comerç de mercaderies, una de les àrees que varen anar agafant rellevància va ser la del comerç de serveis. La importància del sector serveis en les economies modernes no necessita ser remarcada. Però tradicionalment s'han considerat activitats poc presents en les transaccions internacionals: el comerç internacional considerava tradicionalment els béns; els serveis eren tractats com a exemples de mercaderies no comerciàbles.

Recentment les coses han anat canviant. Ja s'indica en el mòdul «Per què comerç internacional?» que les noves estadístiques comercials en termes de valor afegit revaloraven el pes dels serveis dins de les transaccions internacionals. I cal afegir que les dades també mostren que els serveis haurien suportat millor que les mercaderies els impactes de la crisi des del 2008.

En particular, alguns serveis com els **financers i les assegurances o les telecomunicacions** han adquirit una dimensió cada vegada més internacional.

La seva incorporació a les negociacions de la ronda d'Uruguai va generar el GATS (General Agreement on Trade in Services o Acord General sobre Comerç de Serveis). En principi, es tracta d'aplicar els principis de mercats oberts i la clàusula de nació més afavorida al comerç de serveis. Un principi essencial per a aconseguir aquests objectius és el de «tractament nacional», que impedeix situar les empreses d'altres països en una posició de desavantatge competitiu respecte de les nacionals.

Comerç en serveis

El serveis representen una part creixent del PIB de moltes economies, les quals, gràcies a les innovacions en tecnologies d'informació i comunicació (TIC), també veuen que la seva presència accelera en un comerç internacional tradicional més centrat en mercaderies. Algunes evidències dels impactes de la crisi del final de la primera dècada del segle XXI sobre els fluxos comercials ratifiquen que el comerç de serveis va resistir millor els impactes de les dificultats econòmiques globals.

Subsisteixen, però, **excepcions importants**, i entre aquestes la del sector **audiovisual** (essencialment, el cinema europeu, sota el paraigua de l'anomenada «excepció cultural») és una de les que tenen més ressò en els mitjans de comunicació.

També s'ha avançat en la liberalització de l'accés a la contractació per part de les administracions públiques de béns i serveis (encara que en aquest àmbit actua el principi de reciprocitat internacional). En principi, això podria originar guanys d'eficiència en sectors tan importants com els aeroports, ports, transport urbà, aigua i electricitat. Però les implicacions sobre qüestions com els control d'actius estratègics i els temes de sobirania i seguretat són delicades i de vegades objectes de controvèrsia en la seva implemantació a la pràctica.

La figura dels acords plurilaterals esmentada en el final de l'apartat anterior s'està fent servir també per a anar més enllà de les regles generals del GATS en temes de comerç de serveis entre alguns, però no tots, els membres de l'OMC.

3.2. Agricultura

L'agricultura planteja problemes específics. D'una banda, s'argumenta que la seguretat alimentària és una preocupació que va més enllà dels aspectes comercials i que per això mantenir un cert grau de mesures proteccionistes seria convenient per a garantir que en situacions delicades, com conflictes militars o inestabilitats d'altra mena, un país no depengués (gaire) de subministraments vitals de l'exterior. Però també es constata com de vegades les pressions dels productors agraris són especialment potents i efectives, sobretot en economies avançades, en què, malgrat representar una petita part del PIB, estan molt ben organitzats des de fa temps, amb mecanismes d'incidència sobre la presa de decisions. El fet que els principals actors proteccionistes siguin països desenvolupats —principalment la Unió Europea (amb la seva PAC, política agrícola comuna), els Estats Units i el Japó— i que les seves polítiques de suport a l'agricultura siguin els subsidis a la producció i exportació d'aquest tipus de productes, fa que els principals perjudicats siguin sovint altres economies en general amb un menor nivell de desenvolupament (encara que algunes economies avançades com Austràlia són potències en el sector primari), que no poden treure profit dels seus avantatges comparatius en productes agrícoles.

S'atribueix a Harry Johnson l'afirmació, ja fa dècades, que a la vista de les distorsions que provoca la PAC, la seva principal virtut seria que «el dia que desaparegués s'hauria donat un gran pas cap endavant»

Això ha fet que reduir el grau de proteccionisme agrari hagi estat especialment difícil. *Eliminar distorsions* en els mercats agrícoles mundials és un objectiu explícit, tant en termes de comerç més obert com dels objectius de desenvolupament sostenible i dels plantejaments assumits pel G20 per a anar cap a un comerç mundial més obert i inclusiu. S'han fet avenços prou significatius. En la Conferència Ministerial de Nairobi (MC10) es va prendre l'acord, presentat

Vegeu també

Els objectius de desenvolupament sostenible es comenten en el mòdul «Temes actuals de comerç internacional».

com a històric, d'avançar cap a l'eliminació dels subsidis a les exportacions de productes agrícoles, encara que caldrà fer el seguiment de si es va produint aquesta modificació, quan i com.

3.3. Propietat intel·lectual

Els debats sobre les qüestions comercials relacionades amb la **propietat intel·lectual** (TRIP, *trade-related intellectual property*) han estat difícils. Molts dels béns (i serveis) actuals incorporen essencialment «coneixements» o innovacions, el desenvolupament (R+D) dels quals és costós: per exemple, ordinadors o programari cada cop més sofisticats. I les empreses que generen aquestes innovacions i incorren en costos elevats es queixen del fet que els productes que les incorporen són ràpidament imitats per altres països, que passen a produir béns molt semblants a preus molt més competitius, ja que no solament s'estalvien la despesa en R+D, sinó que disposen de mà d'obra més barata.

En els sectors informàtic, químic i farmacèutic, les «infraccions» a la propietat intel·lectual són notables. Diversos conflictes entre els Estats Units i la Xina respecte a la infracció d'aquests drets de propietat intel·lectual han mostrat la transcendència i la conflictivitat potencial d'aquests temes. S'ha debatut una protecció internacional de les patents mitjançant l'establiment de principis bàsics comuns clars. A més, s'ha intentat evitar l'ús indegut de determinades «denominacions d'origen», important en alguns sectors. Un cas especialment rellevant als darrers anys han estat les friccions entre empreses farmacèutiques amb patents sobre alguns medicaments per a afrontar malalties infeccioses — com el VIH o d'altres amb una mortalitat elevada— i alguns països, principalment l'Índia, sobre com poder accedir a determinats medicaments, o si els països podien emprar alternatives locals basades (o no) en la recerca de les empreses. En els objectius de desenvolupament s'inclou un compromís en la línia de la declaració de Doha de l'OMC respecte a la «flexibilitat» per a protegir la salut i donar accés a vacunes i medicaments a la població de països en desenvolupament (objectiu 3)

3.4. Comerç i inversió

Un altre dels debats sobre l'agenda de negociacions és **aclarir i eliminar eventualment les mesures comercials associades a la inversió estrangera** (TRIM, *trade-related-investment measures*), que a la pràctica tenien efectes potencialment restrictius, com les normes de «contingut local» o exigències de «vendes locals». Per exemple, què s'entén per producte nacional a l'hora d'aplicar aranzels o altres normes?

3.5. Aspectes socials

Entre els nombrosos aspectes que queden oberts s'hauria de destacar, d'una banda, el controvertit tema del **dúmping social**, plantejat pels països industrialitzats, davant dels quals els competidors basen la seva competitivitat en un

Rendibilitat d'R+D

Aquest cas reflecteix el conflicte entre la noció estàtica d'eficiència (que suggereix que les millores derivades d'innovacions s'utilitzen al més àmpliament possible) i la noció dinàmica (que requereix generar incentius per a innovar, de manera que garanteix bàsicament una propietat intel·lectual que fa rendible l'explotació comercial de la innovació).

Vegeu també

Els objectius de desenvolupament sostenible es detallen en el mòdul «Temes actuals de comerç internacional».

Inversió estrangera

Un producte fabricat pràcticament tot al Japó i que, en arribar a una empresa controlada per capital japonès situada a Portugal, és acabat de muntar i embalat, a l'hora d'aplicar les normes de la UE, ¿és un producte japonès o portuguès?

treball barat assentat sobre l'absència d'uns drets sindicals mínims, una protecció social nul·la o mínima, o fins i tot el treball forçós. Més enllà del debat maniqueu entre els que veuen en el plantejament del tema la nova coartada dels països industrialitzats per a defugir competidors durs i els que apelen sincerament a arguments humanitaris, seria possible trobar alguns criteris mínims exigibles a tots els participants en el lliure comerç internacional.

- Un criteri bàsic seria la **democràcia** política que garantís que en principi aquests avantatges comparatius derivats del cost del factor treball no fossin imposats coactivament.
- Un altre, més temptador, que caldria estudiar, es podria formular com una forma d'evolució de la **participació del factor treball en la renda nacional** d'aquests països que assegurés que el factor de producció en què es basa l'avantatge comparatiu es beneficia finalment d'aquest avantatge.

3.6. Comerç electrònic

Les transaccions electròniques que donen lloc a l'*e-commerce* van mereixent cada vegada més atenció per tal d'apartar-les a les noves realitats. La manca de la concreció del lloc físic en què la transacció es porta a terme —domicili del comprador, seu social de l'empresa proveïdora del bé o servei, lloc del magatzem en el cas de mercaderies, o ni tan sols això en el cas de serveis— genera problemes no solament de normes comercials aplicables sinó també fiscals.

Les relacions entre **comerç internacional i medi ambient** són un altre dels àmbits oberts de més interès.



L'exploració infantil és una de les conseqüències del *dúmping* social.

Vegeu també

Tornarem a tractar els debats sobre comerç internacional i medi ambient en el mòdul «Temes actuals de comerç internacional» d'aquesta assignatura.

4. Tipologies d'integració

L'economia internacional es caracteritza perquè els països que la integren tenen instruments o mecanismes que els permeten tractaments diferencials. Per a esmentar-ne els casos més obvis:

- 1) Els països disposen d'un ampli ventall d'aranzels, mesures no aranzelàries i polítiques comercials restrictives del comerç internacional.
- 2) El comerç internacional permet d'intercanviar béns però no que els factors productius (treball i capital) es desplacin d'un país a un altre.
- 3) Els països poden adoptar polítiques industrials, tecnològiques, de competència, etc., és a dir, polítiques microeconòmiques amb freqüents repercussions internacionals.
- 4) Els estats adopten règims canviaris que els possibiliten en major o menor mesura compromisos o alteracions de les seves paritats.
- 5) Els països poden adoptar polítiques monetàries i fiscals amb efectes interns i externs.

La **integració econòmica** és el procés mitjançant el qual els països van eliminant aquestes característiques diferencials. Teòricament, es podrien anar eliminant entre tots els països per anar cap a una economia mundial integrada, però per raons polítiques i econòmiques els processos d'integració tenen lloc de manera parcial, és a dir, impliquen un nombre de països normalment reduït. Es diu llavors que assistim a un procés de **regionalització**, especialment quan els avenços a la integració afecten països d'un mateix àmbit geogràfic.

Exemples d'integració econòmica

Un d'aquests exemples és la Unió Europea (denominació que des del tractat de Maastricht rep la Comunitat Econòmica Europea, CEE, ampliada i modificada). Va ser creada pel tractat de Roma del 1957, i l'Acta Única Europea la convertí el 1987 en la Comunitat Europea, CE. El NAFTA (North American Free Trade Agreement), denominat també TLC (tractat de Lliure Comerç) i ratificat el 1993; el Mercado Común del Sur, Mercosur (creat pel tractat d'Asunción de 1991 i ratificat pel protocol d'Ouro Preto de 1994), i ASEAN (des del 1967 associació entre cinc països del sud-est asiàtic, en l'actualitat ja amb deu signants), són alguns dels casos actuals més significatius.

Economia mundial integrada

Instruments de política econòmica com barreres comercials, limitacions als moviments de factors, polítiques microeconòmiques industrials, alteracions dels tipus de canvi i polítiques macroeconòmiques autònomes estableixen, en conjunt, diferències respecte del que seria una economia mundial «integrada».

La multiplicitat de diferències apuntada al principi explica fàcilment que es distingeixin diverses modalitats d'integració econòmica i es tingui en compte quines d'aquestes diferències es van eliminant entre països en el procés d'integració.

Així, en cas que dos o més països eliminin entre ells les traves al comerç de mercaderies, es parla d'un **acord de lliure comerç** o de la continuació d'una **àrea de lliure comerç**. Els països liberalitzen el seu comerç recíproc, però mantenen la seva autonomia en tota la resta, especialment en les polítiques comercials davant de tercers països. Això sembla simple, però origina el problema pràctic que les mercaderies procedents de tercers països tenen l'incentiu d'entrar en l'àrea de lliure comerç per al país amb aranzels més baixos davant de la resta del món, i després mirar de circular lliurement entre els països de l'àrea. Per a evitar això, cal imposar unes regles d'origen que intentin d'assegurar que només els productes originaris dels països socis es vegin afavorits per la liberalització del comerç a l'interior de l'àrea. Per a evitar les complexitats tècniques i burocràtiques associades a aquest problema, hi ha una fórmula més avançada d'integració comercial: *la unió duanera (customs union)*.



Signatura del tractat de Roma (1957)

Una **unió duanera** afegeix a l'acord de lliure comerç entre les parts l'adopció d'un aranzel exterior comú. Així, doncs, almenys en el terreny aranzelari, la unió duanera actua com una unitat davant la resta del món. Quan una unió duanera assumeix també la lliure circulació de factors productius (treball i capital) es converteix en un **mercat comú**.

L'adopció de **criteris unificadors** de les polítiques microeconòmiques i macroeconòmiques, i l'adopció d'una **moneda única** configuren la **Unió Econòmica i Monetària**. Té importants implicacions polítiques (en el doble sentit d'imposar uns requisits de cessions de sobirania amb forts components polítics i de requerir una sòlida voluntat política per a avançar fins a aquest estadi), que poden culminar en l'adopció de formes polítiques amb institucions o mecanismes de federalització o integració política o amb aquesta.

Les raons per a la integració són de tipus econòmic i polític.

Les econòmiques s'associen als guanys units al lliure joc del mercat, i inclouen tant els avantatges de la llibertat de comerç com l'assignació de recursos més eficient entre els països implicats i la recerca de la maximització conjunta de benestar a l'hora d'adoptar mesures microeconòmiques o macroeconòmiques. Internalitzen així les externalitats i els conflictes que podrien provocar mesures unilaterals.

Les polítiques es refereixen essencialment a l'augment de cohesió que proporcionen uns vincles econòmics més forts o a la conveniència de formar unitats polítiques àmplies capaces de fer-se escoltar en el concert internacional.

Tratado de la Unión europea		7
SUMARIO		
		Página
I. Texto del Tratado		
Preámbulo		
TÍTULO I — Disposiciones comunes		12
TÍTULO II — Disposición por la que se modifica el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea con el fin de constituir la Comunidad Europea		14
TÍTULO III — Disposición por la que se modifica el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero		14
TÍTULO IV — Disposición por la que se modifica el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea de la Energía Atómica		15
TÍTULO V — Disposición relativa a la política exterior y de seguridad común		15
TÍTULO VI — Disposición relativa a la cooperación política y judicial en materia penal		22
TÍTULO VII — Disposición sobre una cooperación reforzada		29
TÍTULO VIII — Disposición final		32
II. PROTOCOLOS (no se reproducen el texto)		
Nota: Las referencias a artículo, título y sección del Tratado constituido en los protocolos se han adaptado de conformidad con los cambios de nomenclatura establecidos en el Anexo del Tratado de Amsterdam.		
Protocolo anexo al Tratado de la Unión Europea		
— Protocolo (nº 1) sobre el artículo 67 del Tratado de la Unión Europea (1997)		
Protocolo anexo al Tratado de la Unión Europea y al Tratado constitutivo de la Comunidad Europea		
— Protocolo (nº 2) por el que se integra el acuerdo de Schengen en el marco de la Unión Europea (1997)		
— Protocolo (nº 3) sobre la aplicación de determinados aspectos del artículo 14 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea al Reino Unido y a Irlanda (1997)		
— Protocolo (nº 4) sobre la posición del Reino Unido y de Irlanda (1997)		
— Protocolo (nº 5) sobre la posición de Dinamarca (1997)		

Sumari de continguts del tractat de Maastricht

Tanmateix, de vegades es poden presentar més aviat reticències polítiques a la integració, que només els beneficis econòmics poden dissipar (aquesta era, almenys, l'opinió d'alguns dels més il·lustres pares de la idea de la integració europea).

En la mesura que la integració sigui parcial, és a dir, entre un nombre limitat de països, introduirà un element de discriminació en les concessions que s'efectuen: s'eliminen les traves comercials i s'unifiquen les polítiques econòmiques entre els membres, però no davant la resta del món.

Aquest doble aspecte d'avenç «de portes endins» cap a la integració i la seva correlativa emergència de discriminacions davant dels no-membres planteja un dels debats clau dels processos d'integració.

Des d'un punt de vista, es podria pensar que, si bé la integració s'hauria de fer idealment a escala de tots els països, mentre això no sigui viable políticament i/o econòmicament, tot el que signifiqui un avenç, encara que sigui parcial, mereix una consideració positiva.

Des d'un altre punt de vista, s'argumentaria que l'essència dels guanys de la integració l'obtenen els països membres precisament a costa dels no-membres, és a dir, que la **discriminació** que representen els processos d'integració parcials o regionals seria la seva *raison d'être*.

Article XXIV

S'ha suggerit que l'argument que diu que val més un petit avenç que cap és la base racional de l'article XXIV del tractat del GATT, que serveix de base a les àrees de lliure comerç i unions duaneres.

5. Integració comercial: criteris d'avaluació

En la mesura que es redueixen les traves al comerç entre els països membres d'una àrea de lliure comerç o una unió duanera, és possible esperar que s'incrementin els fluxos comercials entre aquests. Això, en principi, genera els guanys típicament associats al comerç internacional, per la qual cosa aquesta **creació de comerç** mereix una valoració positiva des del punt de vista de l'eficiència i el benestar: els consumidors accedeixen als béns oferts pels productors més eficients.

Però hi ha el perill que el tractament discriminatori entre productors de països membres i no-membres condueixi a la situació que els fluxos comercials entre països socis s'aconsegueixin **a costa de productors de la resta del món** (no-membres) **més eficients** que els dels socis comercials; aquesta és la idea bàsica de la **desviació del comerç** que il·lustra l'exemple del quadre 2.

Quadre 2. Creació i desviació de comerç

	ESP	FR	EUA
Cost de producció (preu)	10	8	6
Preu a Espanya amb aranzel 100%	10*	16	12
Preu a Espanya amb aranzel 50%	10	12	9*
Preu a Espanya integrada amb França	10	8*	9

* La millor opció per al consumidor

La primera fila mostra el cost de producció d'un article (que suposem igual al preu de venda) a cadascun dels tres països que s'esmenten: els Estats Units són els productors més eficients (barats), seguits de França i l'Estat espanyol, que és el productor més car (ineficient).

En la segona fila suposem que l'Estat espanyol imposa en totes les seves importacions un aranzel del 100% que duplica el preu a l'Estat espanyol dels articles procedents de França i dels Estats Units. Aquest encariment artificial fa que l'article més barat per als consumidors sigui el produït a l'Estat espanyol.

En la tercera fila, l'Estat espanyol redueix el seu aranzel al 50%, de manera que el producte dels Estats Units, fins i tot amb aquest recàrrec, apareix com el més barat, i és l'adquirit pels consumidors espanyols, de manera que la reducció de l'aranzel del 100% al 50% genera comerç entre els Estats Units i l'Estat espanyol i dona lloc a la creació de comerç.

Vegeu també

Els guanys associats al comerç internacional s'examinen en el mòdul «Per què comerç internacional?».

Finalment, en l'última línia, l'Estat espanyol i França formen una zona de lliure comerç, eliminen els seus aranzels entre ells però els mantenen davant dels Estats Units. Ara el producte més barat en el mercat interior espanyol és el francès, gràcies al tractament diferenciat per ser soci comercial de l'Estat espanyol, mentre que els Estats Units han de continuar pagant un aranzel del 50%: el comerç entre els Estats Units i l'Estat espanyol és substituït i desviat cap a un comerç entre França i l'Estat espanyol. Així, l'acord francoespanyol origina una desviació de comerç: passa de ser Estats Units - Estat espanyol a ser França - Estat espanyol, i França és un productor menys eficient que dels Estats Units, tal com es veu en la situació original.

Exemple

Carmela Martín va presentar els resultats d'aplicar una metodologia similar al cas espanyol per avaluar l'impacte inicial de la incorporació a la UE. La producció domèstica va perdre 7,1 punts entre el 1985 i el 1989, dels quals 5,8 van ser assumits per importacions de la UE i 1,3, per importacions de la resta del món. La creació de comerç (intern) ha estat important, sense que es pugui apreciar una desviació de comerç.

En el cas de la UE, les dades referides a consum de productes industrials o elaborats mostren, entre el 1980 i el 1991, una reducció de la producció domèstica (que passa del 67% al 56%), mentre que augmenten les importacions, tant procedents dels socis comunitaris (del 19% al 25%) com de la resta del món (del 14% al 19%): es constata, així, el que es denomina una **dobla creació de comerç**.

En canvi, les dades per a la UE, referides només a productes agrícoles elaborats, mostren una modesta creació (interna) de comerç, juntament amb una lleugera desviació (externa) de comerç.

La lectura d'aquestes dades, segons Sapir, és la constatació del **caràcter decisiu de la política comercial exterior de la UE**; en els àmbits en què ha estat liberalitzadora, s'han palesat guanys de benestar, mentre que s'ha incorregut en costos en els àmbits en què s'ha mantingut proteccionista, com ara l'agricultura.

L'aranzel comú inicial de la UE, del 13%, era una mitjana dels valors baixos d'Alemanya (i del Benelux) i els més elevats de França i Itàlia. Les rondes Dillon i Kennedy, en el marc del GATT, el van reduir, de mitjana, al 10,4% i al 6,6% respectivament.

Condicions no satisfetes

Altres condicions de l'article esmentat, com per exemple que la liberalització sigui del 100% i generalitzada, no han estat satisfetes a la pràctica moltes vegades.

També l'adopció de l'aranzel exterior comú en el cas de Mercosur ha estat objecte de dures negociacions, parcialment tancades amb el protocol d'Ouro Preto del desembre de 1994, amb l'adopció d'un aranzel exterior comú, amb un interval d'entre el 0% i el 20% segons els productes, amb una mitjana estimada de l'11% i amb nivells màxims del 14% per a béns de capital i del 16% per a informàtica i telecomunicacions, per a esmentar dos dels sectors més debatuts.

Sembla que aquesta va ser també la preocupació de l'article XXIV del GATT, que permetia les àrees de lliure comerç i les unions duaneres sempre que, en aquest últim cas, l'aranzel exterior comú no fos en conjunt més elevat o més restrictiu que la incidència general de les càrregues i regulacions del comerç aplicables amb anterioritat.

A més de la distinció entre creació, desviació i expansió de comerç, proposades per Viner i Meade, un altre estudiós del tema, **Corden**, va introduir dos efectes addicionals:

- L'efecte de **reducció de costos associats a l'aprofitament de les economies d'escala** (efecte positiu), quan les dimensions més grans de l'àrea comercial resultant permetien treure més partit d'aquestes economies que en els anteriors mercats nacionals.
- L'efecte de **supressió de comerç** (efecte negatiu), quan la protecció davant de la resta del món permetia de sobreviure a la nova empresa que aprofitava les economies d'escala però que, tanmateix, no suportaria la lliure competència davant d'altres empreses de la resta del món. Seria anàleg a la desviació del comerç.

En els països en desenvolupament també va tenir importància l'**argument Cooper-Massel**: aquests països, per a aconseguir un determinat nivell d'industrialització per la via de substitució d'importacions, havien de superar el problema que representaven els estrets mercats nacionals; la integració comercial seria una manera d'intentar obtenir, en el marc d'una àrea comercial o d'una unió duanera, economies d'escala suficients i la distribució en el mateix marc de les activitats industrials.

Regionalització

En els moviments regionals llatinoamericans dels anys seixanta aquesta formulació de la regionalització es tenia en compte.

En tot cas, els efectes interns i externs de la integració comercial no han de ser considerats únicament en un marc estàtic. Tal com s'ha reconegut, els efectes que es busquen són dinàmics —millorar els ritmes de creixement, de progrés i benestar—, alhora que s'insisteix en els canvis qualitius sobre l'entorn, el sistema d'incentius i els estímuls a la innovació.



James Edward Meade



Jacob Viner

Vegeu també

En els dos apartats següents avaluarem més detalladament els múltiples aspectes de la integració comercial.

6. Costos i beneficis de la integració comercial

6.1. Fonaments

Què significa avançar en la integració comercial i —si s'escau— en la liberalització comercial? A primera vista, una cosa molt senzilla: eliminar o reduir les traves al comerç entre els països de l'àrea comercial, la qual cosa genera un augment dels fluxos comercials, amb els efectes (beneficiosos) associats als intercanvis internacionals.

Però si examinem amb més profunditat la integració comercial en l'actualitat, veurem que pot haver tingut més implicacions.

Hem assenyalat que Adam Smith, ja el 1776, després de destacar el paper central de l'especialització i la divisió del treball com a base del creixement de la productivitat i l'eficiència, exposava que la principal limitació a aquests mecanismes eren les dimensions restringides del mercat. Per tant, **una ampliació substancial del mercat representa un canvi essencial**. El fet que en aquest mercat la competència sigui imperfecta (és a dir, que hi hagi posicions de poder de mercat de grans corporacions, empreses públiques o privades en règim de monopolis nacionals, oligopolis, etc.) confereix una nova dimensió a la grandària del mercat.

Per aquestes raons, una integració comercial, un mercat realment únic pot comportar essencialment un canvi en les regles de joc per a empreses, consumidors, sindicats, poders públics, etc.

Per altra banda, si la integració va més enllà d'allò estrictament comercial i inclou aspectes com la mobilitat de tots o d'alguns dels factors de producció, especialment la llibertat d'inversions directes o l'establiment d'empreses, i noves normes de competència, polítiques tecnològiques, etc., pot dotar d'una dimensió l'àrea comercial, econòmica i política.

Els guanys més obvis de la integració comercial procedeixen, com s'ha dit, de la intensificació del comerç entre els països associats. Responen essencialment als avantatges del comerç examinats en el mòdul «Per què comerç internacional?».

Exemple del cas de la UE

Concretament, almenys en el cas de la UE, es tracta d'analitzar els efectes d'un canvi substancial en les dimensions de mercats de competència imperfecta.

Informe Cecchini

A. Smith i A. Venables han destacat aquests aspectes del Mercat Únic Europeu i els recullen com una part essencial de les estimacions «oficials» recollides en l'informe Cecchini.

Exemple del cas del NAFTA

Per exemple, en el cas del NAFTA les primeres estimacions empíriques d'efectes previstos depenen molt de l'aparició de la inversió directa, tant o més que dels efectes merament comercials.

D'una banda, en la mesura que el comerç que s'intensifiqui sigui del tipus interindustrial, la integració permetrà un aprofitament millor dels avantatges comparatius, és a dir, **l'assumpció de les pautes d'especialització més eficients**.

Un país amb avantatge comparatiu en alguns productes es pot veure impedit o limitat per a aprofitar aquests avantatges si l'accés als mercats exteriors és difícil o limitat, i la inserció en una àrea de lliure comerç li permet d'accedir a aquests mercats, que li faciliten d'explotar els seus avantatges comparatius.

En el cas de la Unió Europea, s'ha assenyalat (per exemple, Damien Neven) la importància dels guanys derivats de les complementarietats, tant les procedents de la diversitat (intercanvis interindustrials) com les que provenen del si de les mateixes indústries (comerç intraindustrial). En el cas de Mercosur, ja els primers protocols sectorials, des del 1986, van en aquesta mateixa direcció (per exemple, els relatius a béns de capital, indústria automotriu, siderúrgia, blat i aliments). En el cas del NAFTA, sobretot les diferències entre Mèxic i els Estats Units obren múltiples vies.

D'altra banda, en la mesura que el comerç que s'intensifiqui sigui del tipus intraindustrial, s'obtindran tres tipus d'efectes positius:

- **Més competència:** a més de l'efecte procompetitiu, l'eliminació d'«ineficiències X» (denominació donada a la relaxació que prové del fet de disposar d'una posició protegida en el mercat) i eventualment l'eliminació de discriminacions.
- **Millor aprofitament** de les economies d'escala en el marc de mercats més amplis.
- **Millor satisfacció** de les preferències heterogènies dels consumidors o de la seva preferència per la varietat, amb més diversificació de l'oferta d'articles.

Un aspecte interessant d'aquest augment de la competitivitat i de l'aprofitament de les economies d'escala és la reducció de costos i/o preus que se'n desprèn.

Això és interessant no solament a l'interior de l'àrea comercial (en forma de preus més competitius per als consumidors o beneficis més grans per a les empreses), sinó també de portes enfora, ja que representa una millora de la competitivitat internacional dels productes de l'àrea.

En el cas de la UE, es va estimar que aquests factors podien millorar la competitivitat de la UE davant de productes competidors, dels Estats Units i del Japó principalment, del 0,5%. El fet que s'hagi aconseguit que hi hagi empreses de «dimensió europea» capaces d'equiparar-se a les empreses d'aquestes potències (que han tingut l'avantatge històric d'evitar la fragmentació política) destaca en diversos àmbits, més enllà dels estrictament tècnics, especialment en els d'R+D, costos de comercialització, de finançament, etc.

Font de guanys

La font de guanys serà més important en els casos en què la liberalització es faci entre països heterogenis, amb avantatges diferents que es complementin.



El comerç automobilístic augmenta a la Unió Europea.

La varietat més gran no solament es refereix a béns de consum. També és important en el cas de productes intermedis i *inputs* o maquinària especialitzada. Disposar d'**instrumental específic** per a algunes feines, que indubtablement milloraria la productivitat, és costós; per tant, és més probable que s'incorri en aquests costos si es poden repartir entre un volum més gran d'unitats produïdes i venudes, resultat d'un augment de la grandària del mercat.

Cal afegir a tot això, per descomptat, els costos directes que s'eviten amb l'**eliminació de traves burocràtiques** (frontereres). Aquests costos són de tipus molt diversos. A vegades és important distingir entre traves que s'eliminen només per a productes procedents de l'àrea i traves l'eliminació de les quals acaba afectant tercers països.

Per exemple, suprimir la diversitat de requisits a cada estat de la UE per a homologar un article determinat, com cinturons de seguretat, beneficia els productors comunitaris, que s'estalvien de reiterar alguns processos d'homologació, però també els estrangers, que es beneficien del mateix estalvi.

Entre els efectes probablement decisius perquè en una perspectiva històrica els processos d'integració es vegin com un èxit o no, hi ha els efectes **dinàmics**: la incidència sobre el dinamisme de la innovació i el progrés tècnic. Però, a més, hi ha els efectes sobre el dinamisme empresarial, el paper del procés d'integració com a catalitzador o revulsiu de la societat. Es tracta d'una opció d'estil de vida, de cultura econòmica, de dinàmica empresarial.

Quan la integració econòmica va més enllà dels temes merament comercials apareixen altres possibles fonts de guanys. Entre aquestes hi ha les següents:

- **La liberalització de moviments de capital**, inclosa la inversió directa estrangera. A més de contribuir a fer eficient l'assignació de recursos i l'aprofitament de les economies d'escala, té un paper rellevant com a manera de transferir tecnologia.
- **L'accés obert als mercats públics**, que pel que fa a contractacions d'obres i serveis, hauria de permetre una elecció més eficient de les persones i empreses que estableixen contractes amb els poders públics, especialment en casos com les grans obres públiques (autopistes, aeroports, etc.), la qual cosa contribuiria no solament a l'eficiència microeconòmica, sinó també a la reducció dels dèficits públics.
- **Harmonització fiscal**. En el cas europeu es planteja en casos com ara l'IVA i altres impostos indirectes i en els rendiments de capital mobiliari. Pot tenir efectes diferents segons els diferents punts de partida a cada país en comparació amb els «harmonitzats».

La grandària del mercat

La grandària del mercat com a font de guanys de productivitat, atès que permet més especialització, ja va ser assenyalada per Adam Smith en *La riquesa de les nacions* (1776).

Tipus de traves

Es podien distingir, per exemple, les traves amb costos monetaris i amb costos en recursos, que ara s'alliberen.

Exemples d'efectes dinàmics

En el cas espanyol la incorporació a Europa fou durant dècades una qüestió pendent. En el cas de Mèxic, sembla que aquestes consideracions són la qüestió decisiva, més enllà dels efectes estàtics.

- **Llibertat de moviments de treballadors.** Està incorporada al Mercat Únic Europeu i té una problemàtica més àmplia i específica.

Pel que fa als aspectes negatius de la integració, els principals són els que deriven de la incidència desigual sobre sectors i grups, i els ajustaments, costosos i sovint dolorosos, que la reordenació de l'apartat productiu pot originar en cada cas.

El comerç internacional té uns efectes en conjunt favorables, com vam veure en el mòdul 1. Però també vam veure que això no garanteix que tots i cadascun dels agents o sectors econòmics se'n beneficiïn. En el procés hi ha guanyadors i perdedors, i per als perdedors és trist el consol d'explicar-los els guanys globals.

La magnitud d'aquests efectes redistributius depèn del tipus de comerç que s'intensifiqui.

Si s'intensifica el comerç interindustrial, els sectors o indústries que es mantenen gràcies a la protecció es veuran induïts a reconvertir-se. Això pot plantejar problemes socials i polítics seriosos, sobretot si en termes d'ocupació i/o concentració geogràfica, regional o comarcal, aquest comerç és important.

Si el comerç que sorgeix de la integració és del tipus intraindustrial, els costos poden ser més difusos i aparèixer en forma de racionalització d'indústries, mitjançant processos de fusions, tancaments i absorcions per a obtenir una estructura industrial eficient.

Els tradicionals avantatges comparatius dels països del sud d'Europa en algunes indústries (tèxtils, del calçat, etc., normalment intensives en treball), que permetrien d'accedir amb més gran facilitat als pròspers mercats del nord d'Europa gràcies a la reducció dels costos del comerç que promou el Mercat Únic, es van veure afectats per dos elements:

1) **L'existència d'altres productors encara més barats**, amb els quals es podria acordar també una liberalització, a escala global o per la incorporació a la UE dels països de l'est europeu. En la mesura que els països del sud d'Europa esperin guanys del Mercat Únic derivats d'uns avantatges que tenen respecte als productors del nord de la UE, però no respecte dels de l'est d'Europa o la resta del món, el punt crític estarà en el fet que la liberalització del comerç de la UE amb la resta del món coexisteixi amb el Mercat Únic.

2) **La interacció entre avantatges comparatius i altres avantatges locals** (com estar situat prop dels principals mercats) diferents del simple cost de producció no garanteix (fins i tot amb una reducció important dels costos de

Vegeu també

Els efectes favorables del comerç internacional s'estudien en el mòdul «Per què comerç internacional?» d'aquesta assignatura.

Efecte global positiu

En tot cas, el fet que l'efecte global sigui positiu hauria d'assegurar la viabilitat de polítiques de compensació adequades.



El sector siderúrgic va ser un dels sectors industrials reconvertits durant la dècada dels anys vuitanta.



L'augment del comerç internacional de mercaderies ha estat propiciat per la incorporació dels països menys desenvolupats als mercats mundials.

comerç interior), necessàriament, que sigui el menor cost de producció l'únic criteri que determini on s'ubica la producció. Més endavant es comenta un exemple d'això.

Davant d'aquests efectes distributius, tenen un paper important les polítiques de tipus regional, tant nacionals com en l'àmbit de l'àrea comercial. El problema és que qui els ha de pagar són precisament els països que, pel fet que tenen una proporció més gran de comerç intraindustrial i pel fet que estan integrats a la UE des de fa més temps, perceben menys directament la conseqüència dolorosa del «reajustament» de l'aparell productiu, la qual cosa converteix la seva negociació en un tema polític difícil.

Una integració comercial important que no avanci simultàniament en la coordinació macroeconòmica pot plantejar dificultats quan les polítiques d'un país siguin percebudes com a negatives («externalitats negatives») per altres socis.

Un altre aspecte espinós dels efectes d'una integració comercial és la **temptació d'adoptar estratègies més agressives** i/o proteccionistes en les negociacions a escala mundial. Ja s'ha esmentat en diverses ocasions l'impacte exterior negatiu de la política agrícola comuna.

És clar que aquest no és l'únic tema controvertit: la liberalització internacional del transport aeri, de les assegurances, de les telecomunicacions, els subsidis a l'Airbus i fins i tot la protecció a la indústria cinematogràfica europea, en són altres exemples.

Quan s'analitzen els aspectes polítics rellevants en la negociació dels acords de lliure comerç, apareixen altres fonts de preocupació. Grossman i Helpman han mostrat com, en presència de grups d'interessos políticament poderosos, a vegades la viabilitat politicoeconòmica d'un acord de lliure comerç es pot aconseguir **a costa del benestar social agregat**, o bé admetent excepcions (o períodes transitoris especialment dilatats) per als sectors «políticament» costosos o sensibles.

La llista d'excepcions o «sectors sensibles» amb un tractament especial en els acords NAFTA, Mercosur o en els acords inicials de la Unió Europea amb països de l'est europeu, són bons exemples d'aquestes dificultats «polítiques».

6.2. Alguns intents de quantificació

Els processos d'integració comercial més importants han generat un bon volum d'estudis que pretenen quantificar els beneficis i costos dels processos complexos, i «justifiquen» les decisions polítiques d'emprendre'ls. Aquestes anàlisis tenen necessàriament una dimensió de prospecció del futur; per això introdueixen hipòtesis a vegades discutibles, però les més rigoroses reben una consideració valuosa, almenys com a punt de partida. Resumirem algunes de les més importants, referides al Mercat Únic i al NAFTA.

Fons estructurals de la UE

Per exemple, els fons estructurals de la UE (principalment el Fons Europeu de Desenvolupament Regional i el Fons Social Europeu) en serien un exemple (recentment caldria afegir-hi els fons de cohesió).

UE

En el cas de la UE, aquest ha estat un dels principals motius per a impulsar la Unió Monetària.

La Comissió Europea va encarregar un ampli conjunt d'estudis per a avaluar els efectes de portar a terme o no el Mercat Únic Europeu. Es troben resumits en l'Informe Cecchini i fan èmfasi precisament en els guanys potencials que es deixarien d'obtenir si el Mercat Únic no prosperés.

Globalment, les estimacions inicials apuntaven a uns guanys d'eficiència (microeconòmica) d'entre el 4,3% i el 6,4% del PIB de la UE. S'apunta també que un acompanyament adequat de les polítiques macroeconòmiques podria augmentar-los un parell de punts.

Guanys d'eficiència

Aquests guanys procedeixen de l'avaluació en diverses etapes. D'una banda, hi hauria els guanys directes de «l'eliminació de barreres», que, alhora, caldria dividir en els següents:

- Eliminació de costos de les barreres que hi ha en el comerç (costos associats a fronteres), el 0,2% o 0,3% del PIB.
- Eliminació de barreres a la producció (eliminació de divergències entre estàndards nacionals, altres barreres no aranzelàries, eliminació de distorsions gràcies a la liberalització financera, reduccions de preus de béns intermedis, etc.), que significaria entre el 2% i el 2,4% del PIB. D'aquesta manera, els guanys directes se situarien entre el 2,2% i el 2,7% del PIB de la UE.

Els guanys indirectes serien els associats a la integració del mercat. De la mateixa manera, s'ha intentat diferenciar els procedents d'aquests orígens:

- Economies d'escala, derivades de reestructurar i incrementar la producció per a aprofitar aquestes economies.
- Efectes competitius (augmentar les pressions competitives en els mercats, reduir la ineficiència X). Aquests guanys indirectes representarien entre el 2,1% i el 3,7% del PIB de la UE.

Aquestes xifres inicials han estat objecte d'una àmplia controvèrsia. Per a uns, exageren l'impacte del Mercat Únic; per a d'altres, l'infravaloren, especialment perquè se cenyeixen únicament als aspectes estàtics i n'ignoren els dinàmics.

Pel que fa a les previsions dels efectes del NAFTA, es poden assenyalar les estimacions inicials sobre la base de formulacions d'equilibri general. Els efectes sobre els Estats Units i el Canadà sembla que tenen, en principi, menys importància relativa (rarament superen l'1% del PIB les estimacions de guanys de benestar). Mèxic és el centre de l'atenció i la polèmica més important. Les estimacions dels efectes d'eliminar els aranzels (en el termini previst de quinze anys) són molt reduïdes (menys de l'1% de la renda real), i augmenten en valors entre l'1% i el 3% quan s'hi inclouen els efectes d'eliminar les barreres no aranzelàries, que són importants en sectors com l'agricultura, els tèxtils, l'acer o els automòbils i els seus components. Els resultats favorables per a Mèxic es fan més grans quan s'incorporen els efectes de la inversió directa estrangera; s'obtenen millores des del 4% fins al 6% del PIB. La incorporació d'aspectes dinàmics pot modificar les perspectives.

Lectura recomanada

Vegeu l'Informe Cecchini, que porta per títol «El cost de la no-Europa» (1988).

Suma de guanys

En conjunt, doncs, la suma de guanys directes i indirectes generaria l'efecte net positiu entre el 4,3% i el 6,4% del PIB.

Els resultats poden variar segons elements com ara les hipòtesis sobre el funcionament dels mercats de factors i el grau d'imperfeció de la competència en els sectors productius mexicans.

Exemple

Horacio Sobarzo examina diverses alternatives respecte d'això i mostra la sensibilitat dels resultats especialment en aquests dos elements. La seva formulació permet també d'entreveure els desplaçaments possiblement importants en l'assignació del factor treball entre sectors, amb els problemes de transició que això pot generar.

Les estimacions empíriques més ambicioses, basades en **models d'equilibri general**, arriben a resultats similars als obtinguts a la Unió Europea o al NAFTA: resultats estàtics modestos sobre el PIB dels països implicats, un impacte significatiu sobre els fluxos de comerç, amb una notable creació de comerç, i alguns casos de possible desviació de comerç.

Tornen a ser els **efectes dinàmics** els decisius: els també anomenats «efectes acumulació» (Baldwin-Venables), atès que en bona mesura actuen per via d'inversió —domèstica o estrangera—, acumulació de capital —físic i humà— i el seu impacte sobre la taxa de creixement.



Els integrants inicials del Mercosur

7. Mercats integrats

En aquest apartat, veurem amb alguns detalls més alguns aspectes dels efectes d'eliminar les barreres en el comerç entre els països que s'integren comercialment.

Els efectes d'aquesta reducció en els costos reals associats al comerç intracomunitari serien almenys aquests:

- El primer es refereix al **replantejament de les decisions de localització** (els dos següents tenen en comú el fet d'associar-se a la pèrdua o reducció del poder de mercat que per a les empreses preexistents significa la integració).
- El mateix efecte **procompetitiu**.
- En la mesura en què hi ha una **reducció de costos** que beneficia essencialment les empreses estrangeres en cada mercat, l'efecte asimètric sobre els costos d'accés i les vendes en el mercat de cada país.
- L'**eliminació de les discriminacions** de preus als diferents països que s'integren.
- L'aprofitament de les **economies d'escala**.

Vegem més detalladament aquest conjunt d'efectes.

7.1. El problema de la reubicació d'indústries

Les decisions de localització de les empreses són complexes. Inclouen sovint un *trade-off* entre l'atractiu d'ubicar-se, en què els costos (salarials, per exemple) són baixos, i situar-se prop dels mercats més importants (nombre més gran de consumidors i/o més poder adquisitiu) a fi d'evitar els costos de traslladar les mercaderies des del lloc de producció fins als consumidors.

El «missatge» de la teoria de la liberalització comercial era que la liberalització implicava una reducció substancial dels costos associats al desplaçament de mercaderies d'un territori a un altre i, per tant, incrementava l'atractiu dels costos més baixos com a factor de localització.

Avantatge comparatiu

Les regions i països del sud d'Europa veien en el seu avantatge comparatiu en costos un dels potencials efectes beneficiosos del Mercat Únic, i s'esperava un efecte semblant a Mèxic.

Posteriorment s'ha matisat aquest argument: les reduccions en els costos del comerç poden eliminar els aranzels i altres barreres, els costos de formalitats duaneres, etc., però no el cost genuí del transport.

Aquesta visió de la integració comercial com a reducció parcial dels costos del comerç a l'interior de l'àrea comercial s'il·lustra amb l'exemple ja clàssic de Krugman i Venables. Aquests autors es refereixen a l'Estat espanyol i Bèlgica, però també es pot aplicar, per exemple, a Mèxic i els Estats Units.

El quadre 3 mostra en la primera columna els costos de producció que una empresa hauria d'afrontar si decidís d'instal·lar la producció a Bèlgica, a l'Estat espanyol o simultàniament a tots dos llocs (dues factories). Aquest últim cas és més rar, ja que implica incórrer dues vegades en alguns costos fixos de posada en marxa, i produir a l'Estat espanyol és més barat que fer-ho a Bèlgica (pel cost més baix del factor treball).

Quadre 3. Localització, costos de producció i de comerç

Costos d'accés al mercat					
		Costos de producció	Alt	Mitjà	Baix
Producció	Bèlgica	10	3	1,5	0
	Espanya	8	8	4	0
	Ambdós països	12	0	0	0
Cost total = producció + accés al mercat					
Costos totals					
		Alt	Mitjà	Baix	
Producció	Bèlgica	$10 + 3 = 13$	$10 + 1,5 = 11,5^*$	$10 + 0 = 10$	
	Espanya	$8 + 8 = 16$	$8 + 4 = 16$	$8 + 0 = 8^*$	
	Ambdós països	$12 + 0 = 12^*$	$12 + 0 = 12$	$12 + 0 = 12$	

Quadre 3

En la part inferior del quadre 3 es mostra el cost total de cadascuna de les opcions (produir a Bèlgica, a l'Estat espanyol o a tots dos llocs), segons la magnitud dels costos de transport. Per a cada valor d'aquests costos, l'opció més barata s'assenyala amb un asterisc.

La segona columna representa els costos associats al trasllat de mercaderies des del lloc on es produeixen fins als mercats. Si es produeix en totes dues localitzacions s'evita el transport (costos 0) i, atès que el mercat que hi ha entorn de Bèlgica (el nord de la UE) és més important que el que hi ha entorn de l'Estat espanyol (el sud de la UE), els costos de trasllat són més elevats quan es produeix a l'Estat espanyol.

L'última columna reflecteix la concepció «idíl·lica» del Mercat Únic (costos de trasllat nuls entre parts del mateix Mercat Únic), i la penúltima columna introdueix la consideració realista del fet que la integració comercial estalvia uns costos, però n'hi ha uns altres d'inevitables (transport físic).

Amb costos de transport «alts», la producció té lloc en tots dos mercats, malgrat que no s'aprofiten les economies d'escala. Amb costos de transport «bajos» (nuls), l'avantatge de costos de l'Estat espanyol s'imposa (tal com assenyalaria l'avantatge comparatiu), però amb costos de transport «mitjans», associats per exemple a eliminar els aranzels i altres traves, però sense poder descartar l'aspecte geogràficament inevitable de la distància, la producció es concentra a Bèlgica, ja que l'avantatge de l'accés al mercat contraresta amb escreix l'avantatge espanyol en costos de producció.

Aquest exemple s'ha d'interpretar com a representatiu d'un debat més ampli relatiu a les forces **centrípetes o centrífugues** que la integració comercial (completada eventualment amb la integració monetària) pot posar en marxa en un espai econòmic.

Hi ha forces en els dos sentits: en aquest exemple els costos laborals actuen com a forces centrífugues, i les economies d'aglomeració i accés al mercat, com a forces centrípetes, i el resultat no es pot determinar a priori.

Exemple

Algunes formulacions recents que integren les decisions de localització de les empreses amb els ingredients bàsics de la teoria del comerç i les interrelacions (*linkages*) cap endavant (cap als clients) i cap enrere (cap als proveïdors) entre diversos tipus d'empreses i consumidors, coincideixen a assenyalar el risc que en una primera fase de la integració augmentin les desigualtats entre diverses parts del territori (dominen les forces centrípetes), sense negar que a mitjà/llarg termini la situació es pugui reconvertir. Si és així, requerirà polítiques d'acompanyament, compensació o ajustament per a mantenir la cohesió social en aquestes fases de la integració i evitar que les disparitats eventuais (en nivells de renda, d'ocupació, etc.) siguin instrumentades en contra del mateix procés d'integració.

7.2. L'efecte procompetitiu

Representa la ruptura o la minva de posicions de poder de mercat en els mercats nacionals. En algunes indústries hi havia monopolistes nacionals per raons diverses (penseu en els casos d'Iberia, Renfe, Campsa, Telefónica, etc.), amb l'argument (que de vegades sonava a coartada) que era la manera més eficient d'organitzar el mercat davant la presència d'economies d'escala importants, ateses les disminucions (relativament reduïdes) del mercat.

En un mercat molt més ampli, aquest argument es dilueix. A més, les àrees de lliure comerç neixen generalment sota el principi de la lliure competència.

En el mercat ampliat hauran de competir les empreses que abans disposaven en els mercats nacionals d'un poder de mercat que ara es limiten recíprocament. Això redundarà en benefici de l'eficiència del conjunt de l'economia (especialment dels consumidors).



Principals monopolis de l'economia espanyola ara fa uns anys.

Tractat de Roma

El tractat de Roma, constitutiu de la CEE, conté disposicions específiques en aquest sentit.

7.3. Reducció dels costos del comerç

Les empreses estrangeres dels nostres socis comercials sovint accedeixen amb costos més baixos al nostre mercat nacional (i recíprocament, per descomptat). Podem distingir conceptualment dos efectes d'això:

- De mitjana, **els costos es redueixen**, la qual cosa es tradueix en preus més baixos i/o beneficis més alts.
- Com que la reducció de costos afecta les empreses estrangeres en cada mercat, aquestes tendeixen a veure incrementar les seves quotes de mercat en detriment de les nacionals. Aquest efecte ha estat molt visible en el cas de la integració de l'Estat espanyol a la UE.

Comissió Europea

La Comissió Europea va estimar aquestes reduccions de costos en el 2,5% del valor brut, de mitjana, dels articles comercials.

7.4. Eliminar discriminacions/diferències de preus

La definició tècnica de mercat integrat faria referència al fet que els productors venen cada unitat al mateix preu independentment del mercat al qual es dirigeixin, o, dit d'una altra manera, que les úniques referències entre els preus observats en territoris diferents serien les que reflectissin diferents costos de transport (i, si s'escau, d'impostos).

És força evident que aquesta integració perfecta no s'ha produït amb caràcter general.

Per exemple, Harry Flam oferia, al principi del Mercat Únic, dades que evidenciaven que el 1989 un Seat Ibiza costava a l'Estat espanyol el 60% més que a Dinamarca, i un Toyota Corolla costava a Portugal gairebé el doble que a Dinamarca. Hi ha, en aquest cas, factors que restringeixen la competència (com el controvertit sistema de concessionaris exclusius). Però en molts altres casos apareixen també peculiaritats que eviten la igualació de preus: Flam menciona els procediments d'aprovació i registre dels medicaments a cada país, i la sistemàtica tendència de cada estat a adquirir equips de telecomunicacions d'origen nacional.

Es tracta de maneres de discriminar preus, que són evidentment rendibles per a les empreses, les quals aprofiten la impossibilitat o la dificultat del consumidor o consumidora per a efectuar adquisicions en altres països i territoris de l'àrea comercial, però que evidencien que no s'ha arribat a un mercat únic.

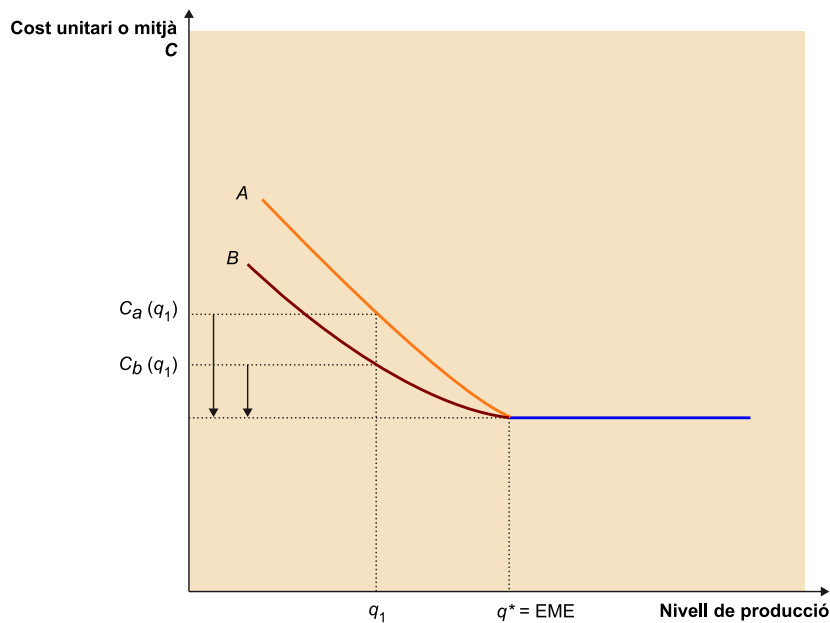
Amb tot, quan constatem que en un mateix país, o en una mateixa ciutat, sorgeixen diferències de preus per al que és essencialment el mateix bé o servei, ens adonem que la integració perfecta és només una referència teòrica.

7.5. Dimensions de mercat, economies d'escala i diferenciació de productes

L'ampliació de les dimensions de mercat ocupa un lloc central en l'aprofitament de les economies d'escala.

La figura 1 mostra dues corbes de costos unitaris (*A* i *B*) que decreixen a mesura que augmenta la producció: en tots dos casos, en arribar a un nivell de producció q^* , els costos unitaris deixen de decreixer, és a dir, en assolir q^* s'esgota l'aprofitament de les economies d'escala.

Figura 1



El nivell de producció en què passa pràcticament això s'anomena tècnica de l'escala **mínima eficient (EME)**, designació que recorda que nivells de producció més baixos impliquen uns costos per unitat que no són els mínims possibles tècnicament.

La magnitud dels guanys associats a aquest millor aprofitament de les economies d'escala que afavoreix l'ampliació de l'àrea de mercat depèn en cada cas de dues variables:

1) La **diferència entre el nivell de producció existent abans de la integració comercial i l'escala mínima eficient**. Com més allunyada de l'EME estigui una empresa típica d'un sector en un país, més gran és el guany potencial d'integrar-se en un mercat més ampli.

2) La **reducció en el cost unitari que pot derivar del fet d'apropar-se a l'EME**. Per exemple, en la figura 1 si dues empreses produeixen la quantitat q_1 però una de les dues té uns costos unitaris com els representats per A, i

Mercat ampli

Com vam veure en l'apartat sobre comerç intraindustrial del mòdul «Per què comerç internacional?», un mercat més ampli és particularment rellevant en els casos en què un volum més alt de vendes es pot traduir en una reducció dels costos unitaris de producció, és a dir, en un aprofitament de les economies de produir a gran escala.

l'altra, els que mostra B , la reducció en el cost unitari que permet d'augmentar la producció des de q_1 fins a q^* és pràcticament el doble en el cas de A que en el de B .

Una qüestió conflictiva és la del nombre d'empreses que permetria una «**configuració racional**» d'un mercat únic. Suposem que per a un sector concret s'ha determinat que l'EME se situa en un nivell de producció de 1.200 unitats/any. Si les vendes en el Mercat Únic pugen a 2.400 unitats/any, sembla clar que una configuració industrial que aprofiti al màxim les economies d'escala requeriria dues empreses.

En general, es pot afirmar el següent:

$$\text{Nombre d'empreses} = \frac{\text{Dimensions de mercat}}{\text{Escala mínima eficient}} \quad 3.1$$

Què passa si aquest mercat únic procedeix de la integració de tres països de la mateixa grandària, en cadascun dels quals les vendes abans de la integració de l'empresa monopolista eren de 800 unitats/any? Que hi «sobra» una empresa. Quina? Si tenen tecnologies similars, qualsevol.

Caldria un procés d'allò que a vegades es denomina «racionalització» de l'estructura industrial. Naturalment, les pugnes economicopolítiques per aconseguir que si n'hi ha una que ha de plegar no sigui «la nostra» poden ser enormes.

Si introduïm ara la **diferenciació de productes**, la qüestió del nombre d'empreses pren una nova dimensió.

Els consumidors valoren la **varietat** (sia, com vam veure en l'apartat 4 del mòdul «Per què comerç internacional?», perquè les seves preferències són heterogènies, i si hi ha molts productes diferenciats és més probable trobar-ne un de més proper a les preferències específiques de cada consumidor o consumidora, o bé perquè valoren la varietat en si mateixa). En aquest cas, el nombre d'empreses que produeixen —cadascuna un article diferenciat— té un valor intrínsec, que limita la tendència a concentrar la producció fins a aprofitar inexorablement les economies d'escala.

Racionalitat i realitat

No s'ha de descartar que, digui el que digui la racionalitat, acabin funcionant les rasons esmentades (amb subvencions encobertes en el pitjor dels casos), amb la qual cosa els avantatges derivats de l'aprofitament de les economies d'escala no s'obtindrien.

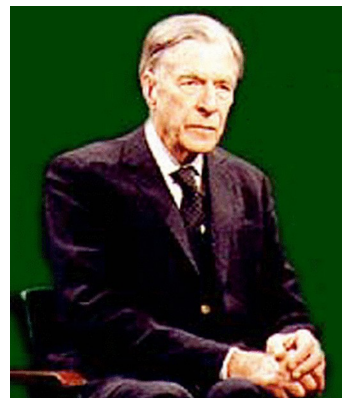
Per tant, els criteris d'escala mínima eficient són insuficients, ja que la seva aplicació estricta portaria a perdre varietat.

És necessari un compromís que el mercat assoleix ponderant la relativa importància de les economies d'escala i la relativa intensitat de la preferència per la varietat o l'heterogeneïtat més gran o més petita de preferències dels consumidors. En qualsevol cas, en la mesura en què l'existència de diferenciació de productes ens aparta de la consecució de l'EME, això imposa un preu per als consumidors; com que no s'aprofiten íntegrament les economies d'escala tècnicament viables, el cost unitari augmenta, i això es tradueix en un preu més elevat.

A més, hi ha el fet que les empreses produeixen menys que l'EME tècnica; aquest fet s'anomena *excés de capacitat*, i a vegades és vist com una malversació social (fruit de la conspiració publicitària de grans empreses, en la línia de Galbraith), però des d'altres punts de vista s'hauria de considerar simplement com la resposta adequada del mercat a preferències heterogènies (augment de Kelvin Lancaster).

Amb la diferenciació de productes, es planteja també la qüestió dels efectes de la integració sobre el nombre d'empreses i varietats.

La integració comercial permet a tots els consumidors d'accedir no solament a les varietats nacionals sinó també a les dels seus socis comercials, la qual cosa implica un guany.



John Kenneth Galbraith

Els avantatges de la integració comercial

Es tracta d'una aplicació del principi que la integració comercial, com el comerç internacional, en ampliar les dimensions de mercat, relaxa el *trade-off* entre aprofitament d'economies d'escala i varietat (diferenciació).

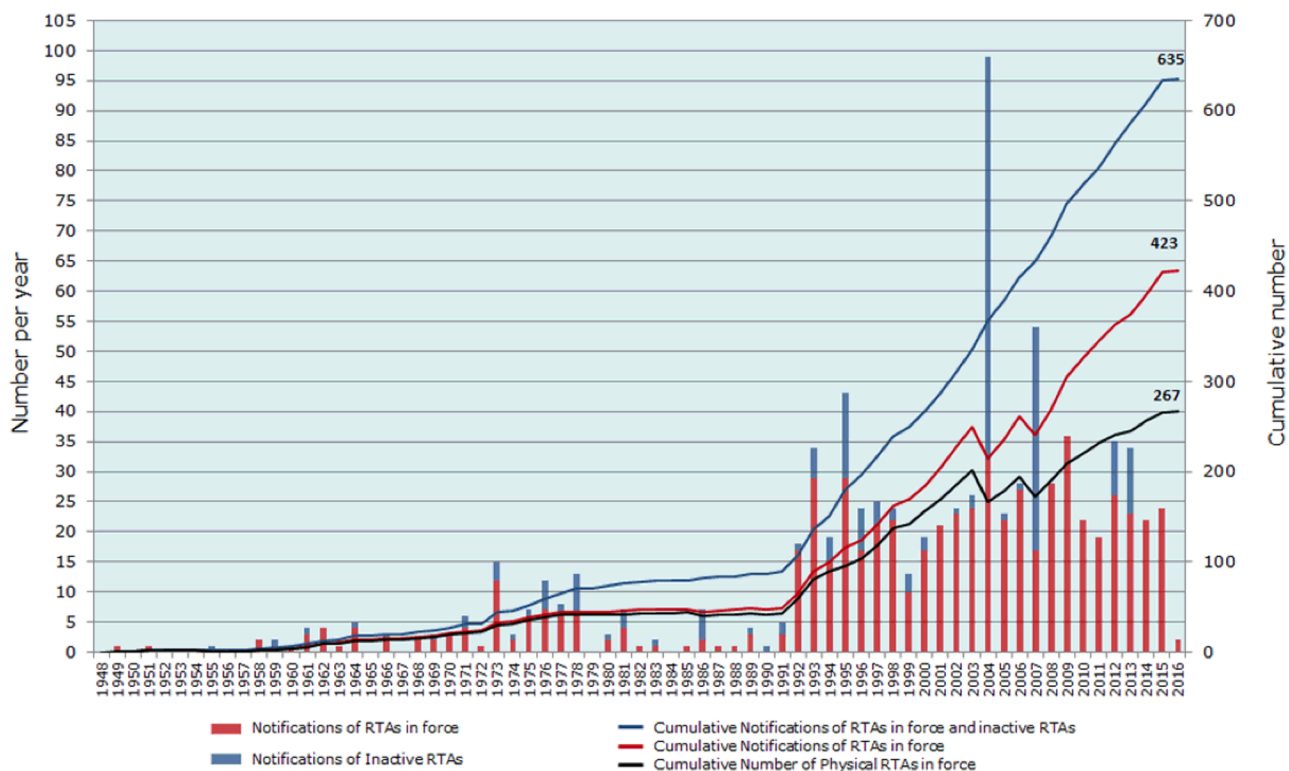
8. Regionalisme i multilateralisme en l'economia global

Entre els principis bàsics del sistema comercial mundial, segons els documents del GATT i ara de l'OMC, s'inclou el de regles multilaterals i no discriminatòries entre països (article I). Els acords regionals, amb un tractament comercial més favorable als socis de l'acord que als «tercers països», impliquen, doncs, una excepció a aquests principis, d'entrada legitimada per la disposició dels mateixos documents GATT-OMC que admeten els acords regionals —RTA, Regional Trade Agreements— sota les formes de les àrees de lliure comerç i les unions duaneres.

Una justificació d'aquestes excepcions, a més de les polítiques, seria la idea d'acceptar avenços parcials en la liberalització del comerç, entre els països que per raons polítiques, econòmiques, històriques o geogràfiques estaven més disposats a eliminar o reduir traves al comerç internacional, i aquesta opció és millor que no avançar gens en espera d'acords globals políticament i tècnicament més complexos. Però calia prendre mesures per tal que aquests acords regionals, percebuts inicialment com a excepcionals, no perjudiquessin el conjunt de l'economia mundial, per la qual cosa els mateixos textos reclamaven que la posada en marxa del «bloc regional» no havia de comportar un increment de les polítiques comercials restrictives davant de la resta de països. Aquesta és una altra forma de dir que, en termes dels conceptes introduïts en l'apartat 2, la creació de comerç havia de predominar sobre els impactes distorsionadors de la desviació comercial.

Inicialment, en els anys 1950 i 1960, es va produir una **primera onada d'acords regionals**, bàsicament a Europa i l'Amèrica Llatina. Però, com mostra la figura 2, va ser des del principi dels anys noranta que es va produir una **segona onada o proliferació d'acords regionals**. Fins i tot si es descarten, com també reflecteix la mateixa figura, que alguns dels acords signats són simplement declaracions de principis —a la pràctica «inactives» en termes d'efectes econòmics—, la dinàmica és molt notable.

Figura 2. Evolució del nombre d'acords comercials regionals 1948-2016



Les barres mostren les notificacions d'RTA distingint els que mantenen vigència i els que no són efectius; les línies mostren la mateixa distinció en el nombre acumulat d'RTA, i afegeixen la distinció entre «acords físics» que poden incloure legalment més d'un RTA, per exemple, un de relatiu a mercaderies i un altre a serveis. Font: web de l'OMC

D'una banda, entre les raons d'aquesta onada d'acords regionals —*nou regionalisme* va ser l'expressió encunyada per Ethier— s'inclouen l'entrada en joc dels Estats Units com a participant actiu (en part probablement a la vista de com la UE accentuava les seves xarxes comercials internacionals amb acords regionals) i posteriorment també la incorporació d'Àsia. També els acords regionals es van fer servir com a mecanisme per a introduir temes més enllà de les relatives al comerç de mercaderies —com la mobilitat de factors, inversions estrangeres, aspectes socials i mediambientals, etc., que van costar més d'incorporar als acords multilaterals. I, d'altra banda, els acords regionals entre països amb diferents nivells de desenvolupament —com els Estats Units i Mèxic en el si de NAFTA/TLC, o de la UE i altres economies en desenvolupament— es van començar a generalitzar sense (gaires) problemes.

Davant aquestes realitats van sorgir veus de preocupació. Amb centenars d'RTA en funcionament, els acords regionals deixaven de ser «excepcions» per a esdevenir una forma «normal» de regular el comerç, però amb dosis creixents de complexitat, ja que s'aplicaven regles diferents a cada grup de socis (*partners*). Alguns defensors de la liberalització comercial, com Bhagwati, han parlat fins i tot d'aquesta proliferació dels acords regionals com els **tèrmits** que poden socavar l'objectiu final d'un sistema comercial obert multilateral. I també es diu que el retard-fracàs en tancar de forma satisfactòria la ronda multilateral de Doha hauria accentuat la necessitat d'un «pla B» per al comerç mundial en el qual els acords regionals tindrien més protagonisme.

Però no tot són punts de vista pessimistes. Cal tenir en compte que el pes creixent de les xarxes globals de producció fa més difícil que els efectes contractius sobre el comerç derivats de la proliferació de blocs regionals vagi massa endavant, ja que aquestes xarxes generen interessos complementaris entre països situats en llocs molt diferents de l'economia mundial. Grups empresarials importants que abans podien tenir interès a treure profit de la seva posició en alguns mercats regionals ara veuen com també poden obtenir guanys ampliant l'abast geogràfic dels seus proveïdors, la qual cosa requereix que es mantinguin liberalitzades les transaccions entre àrees geogràfiques distants. I, com ja s'ha apuntat, alguns dels nous temes a escala global, com els mediambientals o socials, han tingut en els acords regionals una via d'entrada a les agendes de les negociacions comercials internacionals. S'ha fet servir l'expressió *multilateralitzar el regionalisme* per a indicar com els avenços experimentats inicialment en acords regionals es poden extrapolar a negociacions d'abast més ampli, multilateral o global.

Per tal de garantir la coherència entre els acords regionals i el sistema multilateral del comerç, des del 2006 els nous projectes han de ser sotmesos a un «mecanisme de transparència dels RTA» per part de l'OMC. Aquest mecanisme, originàriament considerat provisional, es va convertir en definitiu per resolució de la Conferència Ministerial de l'OMC a Nairobi (2015), que també va donar instruccions al Comitè sobre Acords Comercials Regionals de l'OMC de «discutir les implicacions sistèmiques dels RTA pel sistema multilateral i les seves relacions amb les regles de l'OMC».

També des del G20 s'ha expressat la preocupació i la necessitat de seguir la convivència entre la multiplicitat d'acords regionals i el sistema que teòricament lidera l'OMC. La declaració final de la cimera del G20 a la Xina (setembre de 2016) reconeix la importància del paper dels acords comercials bilaterals i regionals en la liberalització del comerç i el desenvolupament de les regles comercials (punt 27). Però explícita el compromís de «treballar per assegurar que els nostres acords comercials bilaterals i regionals complementen el sistema comercial multilateral» i que els esmentats acords són «oberts, transparents, inclusivament i consistents amb l'OMC». Un plantejament similar és d'aplicació als acords plurilaterals esmentats en l'apartat 3.

Factoria Àsia, factoria Europa

Sovint es fan servir aquestes expressions per a destacar que dins de les cadenes globals de valor, tan repetidament esmentades en altres mòduls, s'observa de vegades una notable concentració geogràfica en una regió, i no tan sols un abast global. Els casos de concentració de xarxes de proveïdors al sud-est asiàtic, amb un paper central de la Xina, i a Europa, entorn d'Alemanya, han donat lloc a les dues denominacions esmentades de factories d'àmbit regional-continental.

Vegeu també

El tema del pes creixent de les xarxes globals de producció es tracta en el mòdul «Per què comerç internacional?» d'aquesta assignatura.

En resum, encara que de vegades els blocs comercials poden tenir efectes restrictius sobre el comerç mundial, especialment en alguns àmbits com l'agricultura, també és cert que hi ha aspectes importants en què regionalisme i obertura comercial global presenten complementaritats. Caldrà vigilar amb atenció que aquests segons ingredients predominin sobre els primers.

9. Els projectes d'acords megaregionals

A mitjan la segona dècada del segle XXI el debat sobre acords regionals va experimentar un canvi important. Els Estats Units van iniciar negociacions amb altres onze països de l'àmbit del Pacífic —del continent americà, d'Àsia i Oceania— per assolir un «partenariat» o associació transpacífica —Trans-Pacific Partnership, TPP— que anés substancialment més enllà dels aspectes d'obertura comercial. I en paral·lel també s'estaven portant a terme negociacions entre els Estats Units i la Unió Europea per tal de configurar un partenariat o associació transatlàntica de comerç i inversions —Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership, TTIP, que també volia anar molt més enllà dels temes estrictament comercials.

L'abast que assoliren aquests acords, que implicaven economies que són capdavanteres en el comerç internacional, va fer que es fes servir l'expressió *acords megaregionals*, que deixava clar que no eren uns dels múltiples RTA ja comentats en l'apartat anterior i prou. I, en la mesura que, en cas d'entrar en vigor, comportarien noves regles per a un percentatge significatiu del comerç internacional, es van accentuar els dubtes sobre si, en aquest escenari, les normes multilaterals fixades per l'OMC continuarien essent la referència o quedarien simplement com a residuals no tan sols pel que fa a aspectes comercials sinó a molt altres, des de les regles d'inversions fins als mecanismes de resolució de disputes.

La importància dels canvis que això comportaria, juntament amb una creixent percepció de desencís respecte a la distribució dels beneficis que deriven del comerç internacional³ i dels seus impactes sobre l'ocupació, els salaris i les garanties o precaucions en determinats àmbits com els esmentats en l'apartat 9 del mòdul «Polítiques comercials», van fer que els debats arribessin a l'opinió pública, que tenia posicionaments contraris, amb un ampli ressò mediàtic. El fet que inicialment es donés poca publicitat al que s'estava negociant va augmentar les suspicàcies i recels, que es van veure augmentats amb les filtracions de determinats aspectes, com ara els relatius a la relaxació de restriccions sobre aliments transgènics, la posada en marxa de mecanismes d'arbitratge per a resoldre eventuais conflictes entre empreses i estats que defugien la via tradicional dels tribunals ordinaris de justícia, i d'altres que es van interpretar com un trencament de nocions bàsiques de sobirania.

⁽³⁾Ja apuntada al mòdul "Per què comerç internacional?" i "Polítiques comercials", i sobre la que es tornarà al mòdul "Temes actuals de comerç internacional".

Normes de resolució de conflictes

Un aspecte especialment polèmic és el referit a les normes de resolució de conflictes entre inversors privats i els estats. En lloc d'acudir als tribunals de justícia, els acords megaregionals coincideixen a establir una figura, ja introduïda en acords anteriors relatius a protecció d'inversions, coneguda com ISDS (*investor state dispute settlement*), constituïda per uns àrbitres seleccionats a partir d'unes llistes consensuades d'experts. Aquesta substitució dels mecanismes jurisdiccionals habituals als estats de dret per un llistat més o menys tecnocràtic, es percep com una renúncia a components de sobirania, encara que

altres posicions defensen aquest mecanisme com a més pragmàtic, flexible i ràpid. Algunes decisions resultat d'anteriors arbitratges han donat lloc a polèmiques respecte al biaix ideològic que pot prevaldre: les demandes contra estats per part d'empreses tabaqueres per «compensar» els efectes de campanyes antitabac, o les exigències de compensacions per a fer front als costos derivats de pujades del salari mínim, són algunes de les que han tingut més ressò mediàtic.

Els acords mega-regionals —TPP i TTIP—, doncs, es presentaven com un nou format de fixació de regles comercials i d'altres aspectes cabdals de les relacions internacionals que, d'una banda, eren una alternativa a les normes multilaterals del sistema comercial centrat en l'OMC i, de l'altra, podien comportar que per la via dels acords internacionals es revisessin alguns principis sociopolítics fonamentals. Els debats respecte a això van desbordar els àmbits tècnics i acadèmics per a esdevenir punts centrals en debats polítics vinculats a decisions de primer ordre, com les eleccions a la presidència dels Estats Units del novembre de 2016 i algunes de les decisions polítiques a diversos països europeus, tant les preses el 2016 com les previstes per a 2017.

Encara que el TPP es va signar al principi del 2016, la seva entrada en vigor estava pendent de ratificació pels diferents països, especialment pels Estats Units. El nou escenari polític en aquest país semblava que dificultava aquesta ratificació. Aquesta nova situació també afectava negativament el futur d'un TTIP que sectors de l'opinió pública i alguns governs europeus també posaven en dubte. En tot cas, els dubtes sobre la configuració futura de les regles del sistema comercial mundial es veien també accentuats, com s'apunta en l'apartat següent.

10. El futur del sistema comercial mundial

Entre els principis del sistema comercial GATT-OMC de multilateralisme i no-discriminació, exposats en el primer apartat d'aquest mòdul, i les realitats més recents, les divergències s'han fet grans. Ja s'han esmentat les tensions derivades de la proliferació d'acords regionals, accentuades amb les propostes d'acords megaregionals, i les dificultats per a tancar la ronda de Doha, amb els acords limitats assolits en les darreres conferències ministerials (MC en la sigla anglesa) de l'OMC el 2013 i el 2015 (les anomenades MC9 i MC10, a Bali i Nairobi respectivament) Els eventuais resultats de la prevista a Argentina — MC11— al final del 2017 estan per veure.

Les noves realitats polítiques als Estats Units i Europa compliquen la situació. Addicionalment, la Xina promou una estratègia que no va tant per la via d'acords «formals» sinó per establir mecanismes de complicitat i connexions comercials i inversores amb diferents cercles de països, des del seu entorn més proper fins a Àfrica, 'Amèrica Llatina i Europa. Dins d'aquesta estratègia, anomenada oficialment «*one belt, one road*» (OBOR), les noves connexions entre la Xina i Europa són qualificades com la «nova ruta de la seda», rememorant la via que durant prop de dos segles va permetre la circulació de mercaderies entre l'Europa de potències comercials com Venècia, i la Xina imperial.

També amb referència a la Xina, s'apunta que una de les possibles finalitats del TPP era establir vincles entre els Estats Units i la resta de països signataris del Pacífic, entre els quals no hi havia la Xina. I, en aquest escenari, la no entrada en vigor del TPP, almenys la no-participació dels Estats Units, podia deixar més marge a la potència asiàtica per a ocupar un lloc (encara) més central al Pacífic.

Respecte als canvis als Estats Units, s'ha de veure com incideixen en un rebrot de mesures proteccionistes que, com es va comentar al final del mòdul «Polítiques comercials», ja s'havien iniciat amb anterioritat en molts països. A més d'una eventual reactivació de les temptacions proteccionistes als Estats Units, i els efectes que podrien tenir sobre altres actors comercials en forma de represàlies comercials, és objecte de preocupació el retorn dels Estats Units a plantejaments més unilaterals, que afebleixin o defugin els compromisos de regles multilaterals. Fer servir el poder econòmic i polític per a reconfigurar les relacions comercials fora del marc de les regles multilaterals de l'OMC ja ha estat un tema de controvèrsia en altres moments, com quan el 1988 els Estats Units van aprovar l'«Omnibus Foreign Trade and Competitiveness Act» sota la presidència de Reagan. Caldrà seguir amb atenció eventuais mesures «unilateralistes» en els propers temps per avaluar si l'afebliment dels principis multilaterals i del paper de l'OMC es veuen (encara més) afectats.

Ronda de Doha segons Krugman

En un breu text publicat el desembre de 2016 el premi Nobel Paul Krugman es referia a la ronda de Doha com un zombi i recomanava no obsessionar-se a finalitzar-la, ja que el grau de liberalització comercial assolit era ja molt elevat, i calia més aviat evitar una reversió brusca en forma de guerra comercial

Resum

El sistema comercial mundial es va conformar, després de la conflictiva experiència de proteccionisme durant la Gran Depressió dels anys trenta, sota principis com el multilateralisme i la no-discriminació, que havien de permetre reprendre la liberalització comercial. Encara que no va ser possible posar en marxa l'Organització Internacional de Comerç prevista en els acords de Bretton Woods, el més modest succedani de l'Acord General sobre Aranzels i Comerç (GATT) va ser el marc, des del 1947, en el qual es van fer avenços significatius en la reducció de traves als intercanvis comercials en les dècades posteriors. Seria només com a resultat de la ronda d'Uruguai del GATT —finalitzada el 1993 i els acords de la qual es van signar el 1994— que el 1995 es va poder posar en marxa l'Organització Mundial de Comerç (World Trade Organization, WTO).

Des dels anys setanta les negociacions comercials es van anar fent més complexes. D'una banda, l'ampliació del nombre de països membres, amb diferències pronunciades en el grau de desenvolupament, i la importància més gran d'alguns d'aquests països —els principals emergents—, i, de l'altra, la incorporació a l'agenda de les negociacions d'un ventall cada vegada més ampli de temes, van fer que cada vegada fos més laboriós arribar a acords que requerien «l'acord de tots sobre tots els temes». Varen anar agafant pes algunes alternatives al sistema multilateral. Els acords comercials regionals (Regional Trade Agreements, RTA) —previstos inicialment com una excepció als principis de multilateralisme i no-discriminació en l'article XXIV del GATT— van permetre la posada en marxa del que avui és la Unió Europea i, a partir sobretot dels anys noranta, també van ser utilitzats pels Estats Units i els països asiàtics com una eina per a anar avançant en mecanismes comercials regionals. La proliferació del nombre i continguts dels RTA va obrir el debat sobre si havien deixat de ser l'excepció per a esdevenir la regla, i si això havia complicat l'heterogeneïtat de les normes comercials aplicables a diverses transaccions. També són excepcions als principis de multilateralisme i no-discriminació els acords preferencials —principalment aplicats a països menys desenvolupats— i, més recentment, els anomenats acords plurilaterals entre un subconjunt dels països membres de l'OMC, no tots però sí oberts a incorporacions dels no participants inicialment.

Atès el paper de la Unió Europea com a conjunt de països que desenvoluparen el principal acord regional —inicialment la Comunitat Econòmica Europea— i la posterior proliferació d'RTA, una part substancial d'aquest mòdul ha estudiat els efectes de la integració comercial: com funcionen els processos d'integració regional, els seus beneficis i problemes, i les interaccions entre globalització i acords regionals.

Hem analitzat com els costos i beneficis dels processos d'integració per al conjunt de l'economia mundial depenen en bona mesura de l'actitud del bloc regional resultant envers el conjunt de l'economia internacional: si és «oberta», dominarà la creació de comerç i l'efecte sobre l'economia internacional és probablement positiu; si és tancada, o «estratègica», dominarà més probablement la desviació comercial i l'economia mundial se'n ressentirà.

Els beneficis que afecten directament els països integrats consideren els guanys d'eficiència associats a l'eliminació de tràmits fronterers, l'adopció de normes d'homologació, el millor aprofitament de les economies d'escala, l'accés dels consumidors a una varietat més gran de productes, una competència major en molts sectors (efecte procompetitiu), etc. Hi pot haver problemes amb els canvis de pautes de localització de l'activitat econòmica i la «racionalització» d'alguns sectors productius, que pot comportar en determinats països i territoris el tancament o la «reconversió» d'empreses i indústries. Els efectes polítics i socials d'aquests processos d'ajust poden requerir intervencions dels poders públics.

Pel que fa a la convivència entre una globalització pretesament multilateral i la proliferació d'acords regionals, els punts de vista que hi veuen un conflicte

—fins i tot parlen dels acords regionals com a «tèrmits» que poden devorar els avenços cap a un sistema comercial obert d'abast mundial— es contraposen a opinions més optimistes que assenyalen complementaritats, amb vessants dels acords regionals com a via per a introduir nous temes rellevants i per a substituir en certa mesura les dificultats polítiques per a arribar a acords multilaterals. Caldrà seguir amb atenció si la dinàmica de futur va en un sentit o en un altre.

Les propostes sorgides a la segona dècada del segle XXI per a anar cap als anomenats megacords regionals, com el Transpacífic i el Transatlàntic, varen ser percebudes com una nova «generació» d'acords, amb els risc d'establir regles aplicables a un elevat volum del comerç mundial que podien ser diferents de les establertes de manera multilateral per l'OMC. Això accentuava els dubtes sobre la configuració futura del sistema comercial mundial. Noves realitats econòmiques i tecnològiques portaven a noves regles comercials, però també els canvis polítics que, en alguns països importats, recollien recels envers el comerç internacional i els acords regionals, deixaven els debats sobre el futur del sistema comercial mundial molts obertes, amb temptacions de retorn a mesures proteccionistes i a plantejaments més unilaterals.

Activitats

1. Cal que tingueu una informació actualitzada sobre el sistema comercial internacional, els seus problemes i negociacions. Amb aquesta finalitat, accediu via Internet a l'adreça de l'Organització Mundial de Comerç (OMC, WTO): <http://www.wto.org> (versions en anglès i en castellà) i aneu a la secció «Temas Comerciales». Seleccioneu alguns dels temes que considereu més rellevants —o que les informacions d'actualitat vagin posant en relleu— i discutiu en quina mesura es produeixen avenços en les negociacions o no. Valoreu-ne els resultats.

2. Seguiu les referències dels documents del G20 sobre temes comercials. Els podeu trobar en el web oficial del G20, <http://g20.org/>, o també en el web que manté la Universitat de Toronto: <http://www.g20.utoronto.ca/>. En particular, busqueu les referències a aquests temes en les declaracions finals de les cimeres de caps d'estat i govern, i també en els documents sorgits de les reunions dels responsables de comerç dels integrants del G20: <http://www.g20.utoronto.ca/trade.html>. Comenteu els problemes que es detecten en el sistema comercial internacional i les propostes d'eventuals solucions.

3. Per a tenir altre perspectiva, accediu al web de la Conferència de les Nacions Unides sobre el Comerç i el Desenvolupament (UNCTAD en la sigla anglesa) i examineu les seves anàlisis de temes comercials, a partir de la pàgina <http://unctad.org/en/Pages/themes.aspx>. També seguiu l'anàlisi de l'evolució del comerç a partir dels seus informes anuals sobre comerç i desenvolupament: <http://unctad.org/en/Pages/Publications/TradeandDevelopmentReport.aspx>.

4. Llegiu, en el web de l'OMC, els apartats «Temas Comerciales» i després «Acuerdos Comerciales Regionales». Probablement us sorprendreu del nombre la tipologia dels acords. Examineu detingudament els llistats (apareixen en la versió anglesa però s'entenen perfectament), els participants i el seu abast, i formuleu la vostra opinió sobre la magnitud del procés de proliferació d'acords preferencials davant del multilateralisme sense discriminacions que defensa en principi l'OMC.

5. Seguiu en els mitjans de comunicació les informacions relatives a les qüestions següents:

a) La Unió Europea (a més, podeu consultar l'adreça d'Internet www.europa.eu, per a conèixer l'evolució i actualitat de la UE), ASEAN, NAFTA, Mercosur, i altres blocs i/o acords comercials.

b) L'evolució de les negociacions sobre el TTIP i com es veuen afectades per les dinàmiques sociopolítiques a Europa i als Estats Units.

c) L'evolució del procés de ratificació, o no-ratificació, del TPP i com es veu afectat per les dinàmiques sociopolítiques als Estats Units i als altres estats membres.

Exercicis d'autoavaluació

1. El GATT...

- a) va ser creat pels acords de Bretton Woods al mateix temps que l'FMI.
- b) va ser creat el 1995 com a resultat dels acords de la ronda d'Uruguai.
- c) va succeir l'Organització Mundial de Comerç.
- d) Cap de les opcions anteriors.

2. La ronda de Doha de negociacions comercials...

- a) es va obrir el 2001 i es va tancar el 2007, just abans de l'esclat de la crisi.
- b) es va obrir el 1995, coincidint amb la creació de l'OMC.
- c) es va obrir el 2001 i està pendent de conclusió.
- d) Cap de les opcions anteriors.

3. El projecte d'acord internacional sobre comerç en serveis, anomenat TISA...

- a) hauria estat un acord regional.
- b) hauria estat un acord plurilateral.
- c) hauria estat un acord preferencial.
- d) Cap de les opcions anteriors.

4. Un acord per a constituir una àrea de lliure comerç implica l'eliminació de restriccions al comerç entre els signants i...

- a) la llibertat per a cada país pel que fa a la seva pròpia política comercial exterior respecte de la resta del món.
- b) l'adopció d'una política comercial comuna respecte de la resta del món.
- c) l'adopció d'una política comercial comuna i una política agrícola comuna.
- d) l'adopció de tot el que s'ha dit i, a més, la lliure circulació de persones i capitals.

5. Un acord per a constituir una unió duanera implica l'eliminació de restriccions en el comerç entre els signants i...

- a) la llibertat per a cada país pel que fa a la seva pròpia política comercial exterior respecte de la resta del món.
- b) l'adopció d'una política comercial comuna respecte de la resta del món.
- c) l'adopció d'una política comercial comuna i una política agrícola comuna.
- d) l'adopció de tot el que s'ha dit i, a més, la lliure circulació de persones i capitals.

6. Tècnicament,...

- a) NAFTA i Mercosur són àrees de lliure comerç.
- b) NAFTA és unió duanera i Mercosur una àrea de lliure comerç.
- c) NAFTA és una àrea de lliure comerç i Mercosur una unió duanera.
- d) Tots dos són unions duaneres.

7. En l'exemple de creació i desviació de comerç (apartat 5), si França fos un productor més eficient que els Estats Units (per exemple, si el cost de producció dels Estats Units fos 9 en lloc de 6), la integració Estat espanyol - França...

- a) no representaria creació de comerç.
- b) no representaria desviació de comerç.
- c) representaria creació de comerç i desviació de comerç.
- d) Cap de les opcions anteriors.

8. La metodologia de l' *Informe Cecchini* i la resta d'estudis sobre integració...

- a) remarquen la importància de l'eliminació dels controls fronterers.
- b) remarquen la importància dels efectes indirectes sobre les regles del joc (competència, inversió estrangera, etc.).
- c) remarquen la importància de la mobilitat del factor treball.
- d) Cap de les opcions anteriors.

9. El volum d'acords comercials regionals (RTA)...

- a) s'ha reduït des de la posada en marxa de l'OMC.
- b) ha augmentat notablement des del principi dels anys noranta.
- c) va augmentar sobretot des de l'esclat de la crisi el 2008.
- d) Cap de les opcions anteriors.

10. Els acords megaregionals fan referència a...

- a) l'acumulació de molts acords regionals entre un nombre reduït de països membres.
- b) l'acumulació d'acords bilaterals entre els Estats Units i altres països.
- c) l'acumulació d'acords bilaterals entre la UE i altres països.
- d) Cap de les opcions anteriors.

Solucionari

Exercicis d'autoavaluació

1. d

2. c

3. b

4. a

5. b

6. c

7. b

8. b

9. b

10. d

Glossari

acord comercial regional *m* Acord entre un nombre limitat de països per a establir-hi regles comercials més favorables mantenint les normes generals respecte a la resta dels anomenats «països tercers», no inclosos en l'acord. Està previst en la normativa internacional com una excepció, encara que el seu nombre ha crescut molt des de la dècada del 1990.

acord plurilateral *m* Acord que no és signats per tots el països membres de l'OMC encara que tots tenen oberta la possibilitat de fer-ho. És un acord d'aquest tipus, entre d'altres, el de compres del sector públic, el d'aeronaus comercials o el de productes de tecnologia de la informació.

àrea de lliure comerç *m* Acord entre dos o més països per a eliminar els impediments al comerç entre ells però mantenint cadascun la seva pròpia política comercial envers la resta del món.

associació de Nacions del Sud-est Asiàtic *f* Acord que inclou deu països (el 2016), creat inicialment entre cinc (Indonèsia, Singapur, Malàisia, Filipines i Tailàndia) el 1967, amb posteriors incorporacions de Brunei, Vietnam, Laos, Birmània i Cambodja. Estableix relacions amb el Japó, Corea del Sud i la Xina amb l'anomenat «ASEAN + 3».

creació de comerç *f* Efecte del procés d'incrementar el comerç entre els països que s'integren i que fa que la producció tingui lloc en el país productor més eficient, sense distorsions aranzelàries o similars.

creixement econòmic *m* Millora en els nivells de renda i benestar dels països, normalment mesurat per la taxa d'increment de la renda per càpita, encara que el seu paper com a indicador sovint és discutit. Quan es vol remarcar que els canvis derivats del procés són també qualitius —i no solament quantitius—, es parla de desenvolupament.

desviació de comerç *f* Té lloc quan un país que s'integra en un bloc regional substitueix les importacions procedents d'un productor mundial eficient aliè al bloc per d'altres de procedents d'un soci del bloc més ineficient en l'àmbit mundial però que té els avantatges d'estar exempt d'aranzels i altres mesures comercials restrictives.

efecte procompetitiu *m* Tendència a una competència més gran en el si d'una àrea integrada quan han de competir entre ells els antics monopolistes o oligopolistes dels mercats nacionals protegits. La seva consecució efectiva requereix en les àrees integrades una política de defensa de la competència molt atenta.

efecte dinàmic *m* Efecte de la integració (o, si s'escau, de qualsevol canvi d'estratègia) sobre les taxes de creixement (evolució a llarg termini) de les variables rellevants, i no solament sobre el seu nivell (a curt termini).

integració comercial *f* Procés mitjançant el qual diversos països eliminen les restriccions al comerç entre ells per constituir un mercat integrat. Pot adoptar la forma d'àrea de lliure comerç, unió duanera o mercat comú (si s'hi afegeixen altres polítiques).

liberalització comercial *f* Procés pel qual un país incrementa la seva obertura comercial a l'exterior i redueix substancialment les seves polítiques comercials restrictives (aranzels, quotes, prohibicions, etc.).

liberalització financera *f* Procés pel qual un país redueix les dificultats a l'entrada i sortida de capitals internacionals (liberalització exterior) i/o desregula el funcionament del sistema financer nacional i els mercats financers del país (liberalització interna).

localització *f* Canvi en les pautes de distribució territorial de l'activitat econòmica com a conseqüència de processos d'integració i/o globalització..

deslocalització *f* Canvi en les pautes de distribució territorial de l'activitat econòmica com a conseqüència de processos d'integració i/o globalització. Quan una empresa o indústria situada en un territori es trasllada a un altre per nous avantatges derivats de la nova situació, es parla, al territori afectat negativament, de deslocalització.

Mercosur *m* Mercado Común del Sur. Unió duanera de l'Argentina, el Brasil, l'Uruguai i el Paraguai, segons un acord del 1991, efectiu des del 1995. Veneçuela i Bolívia hi estan també adherits i ja té relacions en un règim privilegiat amb països com Xile, Colòmbia, Equador, Perú i d'altres de l'Amèrica del Sud.

NAFTA *m* Tractat de lliure comerç a l'Amèrica del Nord, àrea de lliure comerç entre els Estats Units, Canadà i Mèxic, en vigor des del 1994. Manté negociacions amb altres països americans.

racionalització *f* Denominació tecnocràtica del procés mitjançant el qual en un mercat integrat l'aprofitament d'economies d'escala i l'adaptació a les noves «regles del joc» condueixen a una concentració empresarial que redueix el nombre d'empreses i obliga a reconvertir la utilització dels recursos productius de diversos territoris en què se situaven les empreses afectades.

ronda *f* (de negociacions multilaterals, en el marc del GATT i actualment de l'OMC) Fase de negociacions per a liberalitzar el comerç internacional i establir regles sobre aspectes comercials i d'altres relacionats, portades a terme amb participació de tots els estats membres, inicialment del GATT i actualment de l'OMC. L'ampliació del nombre de països participants i de l'agenda de temes a negociar ha fet més complexa la presa de decisions.

unió duanera *f* Acord entre dos o més països per a eliminar els impediments al comerç entre ells i també per a adoptar una política comercial comuna davant la resta del món.

Unió Europea *f* Denominació que rep des del tractat de Maastricht (el 1992, en vigor des del 1993) un conjunt de països inicialment de l'Europa occidental que van iniciar el seu procés d'integració comercial àmplia, constituint el 1957 una unió duanera amb sis països (Comunitat Econòmica Europea, CEE), i que van adoptar un mercat interior únic amb l'Acta Única Europea (el 1986, en vigor des del 1993), que es va convertir en la Comunitat Europea, CE. El 2004 es va ampliar amb països de l'Europa central i de l'est.

Bibliografia

Els capítols sobre els temes d'aquest mòdul dels dos manuals de referència recomanats per al conjunt de l'assignatura són útils per a ampliar-ne els continguts. Per la seva banda, els documents a què es remeten les activitats proposades permeten també anar actualitzant els continguts.

Un plantejament excel·lent sobre els problemes i perspectives del sistema comercial mundial, amb un èmfasi especial en la convivència entre el sistema teòricament multilateral que gestiona l'OMC i els acords regionals:

Baldwin, R. (2016). «The World Trade Organization and the Future of Multilateralism». *Journal of Economic Perspectives* (vol. 30, núm. 1, hivern 2016). Disponible a <https://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/jep.30.1>.

La «versió oficial» respecte al paper de l'OMC davant d'algunes de les noves realitats es recull en el *World Trade Report 2014* a https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr14_e.htm.

Un article més tècnic sobre la vigència de l'OMC és el següent:

Bagwell, K.; Bown, C.; Staiger, R. (juny 2015). «Is the WTO passé?». *NBER working paper 21303*. Disponible a <http://www.nber.org/papers/w21303>.

La publicació divulgativa de l'FMI *Finanzas y Desarrollo* va dedicar la seva edició del desembre de 2013 a uns articles breus sobre el futur del sistema comercial: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2013/12/index.htm>

Mereix una atenció especial el de J. Bhagwati: «Dawn of a New System».

Sobre les relacions entre multilateralisme i regionalisme, amb una referència especial als acords megaregionals, vegeu les obres següents:

Bouzas, R.; Zelicovich, J. (setembre 2014). «La Organización Mundial de Comercio, los acuerdos mega-regionales y los usos estratégicos del regionalismo». *Estudios de Economía Aplicada*. Disponible a <http://www.revista-eea.net/documentos/32313.pdf>.

El *World Trade Report 2011*, amb el títol *The WTO and the preferential trade agreements: from co-existence to coherence*, és una síntesi dels punts de vista actuals: http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr11_e.htm

Sobre la convivència entre acords regionals i el sistema multilateral de comerç, una publicació més recent de l'OMC és la següent:

WTO (2016). *Regional Trade Agreements and the Multilateral Trading System*. R. Acharya. Parcialment accessible des de https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/rtamultilateral16_s.htm