
Integració econòmica regional

PID_00258759

Joan Tugores Ques

Temps mínim de dedicació recomanat: 5 hores



**Joan Tugores Ques**

Nascut a Palma de Mallorca l'any 1953, és llicenciat en Dret i doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials. És catedràtic de Teoria Econòmica de la Universitat de Barcelona des de l'any 1986 i ha estat degà de la Facultat d'Econòmiques, i rector de la UB. Especialista en economia internacional, és autor de diversos llibres i articles sobre aquestes matèries.

Quarta edició: febrer 2019

© Joan Tugores Ques

Tots els drets reservats

© d'aquesta edició, FUOC, 2019

Av. Tibidabo, 45-47, 08035 Barcelona

Realització editorial: Oberta UOC Publishing, SL

Dipòsit legal: B-2.828-2019

Cap part d'aquesta publicació, incloent-hi el disseny general i la coberta, no pot ser copiada, reproduïda, emmagatzemada o transmesa de cap manera ni per cap mitjà, tant si és elèctric com químic, mecànic, òptic, de gravació, de fotocòpia o per altres mètodes, sense l'autorització prèvia per escrit dels titulars del copyright.

Índex

Introducció	5
Objectius	7
1. Tipologies d'integració	9
2. Integració comercial: criteris d'avaluació	12
3. Costos i beneficis de la integració comercial	15
4. Regionalisme i multilateralisme en l'economia global	20
5. El futur del sistema comercial mundial	24
6. Integració monetària	27
7. El debat sobre la moneda única	30
7.1. <i>One Market, One Money</i>	31
7.2. Trets específics de l'euro: prioritzar l'estabilitat de preus	33
7.3. Política monetària i polítiques fiscals	35
8. Àrees Monetàries Òptimes: implicacions	38
8.1. Xocs asimètrics	38
8.2. Paper dels xocs asimètrics	39
8.3. Asimetries en competitivitat	40
8.4. Fragmentació financera a la zona euro	42
9. Mecanismes alternatius als ajustaments canviaris	44
10. El futur de l'euro i de la UE	47
Resum	51
Activitats	53
Exercicis d'autoavaluació	53
Solucionari	56
Glossari	57

Bibliografia.....	59
--------------------------	-----------

Introducció

La internacionalització creixent de les darreres dècades ha estat sovint acompanyada de la posada en marxa o l'ampliació de mecanismes d'integració econòmica. A Europa l'ampliació i l'aprofundiment de la Unió Europea, no exempta de tensions; a Amèrica els acords regionals com el NAFTA-TLC i el Mercosur; a Àsia iniciatives con ASEAN, a més d'altres iniciatives a Àfrica, són exemples d'una onada de **regionalització** de l'activitat econòmica –amb dimensions en ocasions també polítiques– que conviuen amb els mecanismes de l'economia global que hem analitzat en els mòduls anteriors. En casos com l'Acord Transpacífic o els acords recents de la UE amb països com el Canadà i el Japó, es tracta d'iniciatives intercontinentals.

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:

- 1) haver de superar fronteres i les barreres comercials sovint associades, i
- 2) la implicació de diverses monedes, la qual cosa requeria uns intercanvis entre elles que donaven lloc als tipus de canvi.

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

Com a conseqüència, apareix una qüestió delicada: d'una banda, com s'articulen aquestes dinàmiques de globalització i, de l'altra, d'una certa "proliferació" d'acords regionals? En aquest sentit, sovint es debat sobre si hi ha tensió o fins i tot contradicció entre les tendències a la regionalització i a la globalització o si, pel contrari, són manifestacions complementàries d'unes noves realitats.

En aquest mòdul s'examinen els aspectes més importants dels processos d'integració regional. La primera meitat se centra en el vessant comercial, començant en l'apartat 1 amb una tipologia dels processos d'integració, per passar a continuació a l'apartat 2 als criteris d'avaluació d'aquests processos des de la perspectiva del conjunt de l'economia mundial. L'apartat 3 resumeix alguns aspectes dels beneficis i costos de participar en processos d'integració comer-

Vegeu també

En el mòdul 1, "Comerç internacional", es tracta el tema de les fronteres i les barreres comercials, i en el mòdul 2, "Economia financera internacional", es tracta dels tipus de canvi.

cial. L'apartat 4 retorna a les interrelacions entre multilateralisme i regionalització, mentre que el 5 resumeix la situació que se'n deriva pel sistema comercial mundial. La segona meitat analitza la integració monetària, que té avui en el cas de l'euro una referència paradigmàtica. Després de la introducció en l'apartat 6, els apartats 7 i 8 sintetitzen els aspectes fonamentals dels debats sobre avantatges i dificultats de passar d'una pluralitat de monedes nacionals a una moneda compartida, i en l'apartat 9 s'estudien els mecanismes alternatius a les (ara desaparegudes) alteracions de les paritats entre les (antigues) monedes nacionals. Finalment l'apartat 10 fa un repàs de les lliçons que es deriven de les experiències de les primeres dècades de l'euro i les dificultats aparegudes per a la integració monetària i el conjunt de la UE.

Objectius

1. Analitzar les tipologies dels processos d'integració regional.
2. 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.
3. Analitzar què els succeeix als mercats integrats, des del punt de vista de l'eficiència, el grau de competència, la localització i la "racionalització" de l'estructura productiva.
4. Avaluar el debat sobre convivència entre els mecanismes de globalització i la "proliferació" d'acords regionals comercials.
5. Avaluar les implicacions sobre el sistema comercial mundial.
6. Constatar les dimensions econòmiques i polítiques dels processos d'integració monetària.
7. Conèixer el camí recorregut per la Unió Europea per tal de complementar la integració comercial amb la integració monetària.
8. Avaluar els costos i beneficis de compartir moneda.
9. Avaluar de manera especial els costos que representa la renúncia dels països participants en la integració monetària a la seva pròpia política monetària i del tipus de canvi, i com poden ser "substituïdes" aquestes polítiques per altres mecanismes.
10. Assenyalar les lliçons que es deriven de l'experiència i les dificultats de les primeres dècades de l'euro per al futur de la integració europea.

1. 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 citar-ne els casos més obvis:

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

Per exemple, 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 de 1957, i l'Acta Única Europea la va convertir el 1987 en la Comunitat Europea, CE. El NAFTA (North American Free Trade Area), denominat també TLC (Tractat de Lliure Comerç), ratificat el 1993, el Mercat Comú d'Amèrica del Sud, Mercosur (creat pel Tractat d'Asunción de 1991 i ratificat pel Protocol d'Ouro Preto de 1994) o ASEAN (des de 1967 entre cinc països del Sud-est asiàtic, en l'actualitat ja amb deu signants) són alguns dels casos més estudiats. L'Acord Transpacífic de Cooperació Econòmica, signat el 2018 entre onze països de tres continents (després de la retirada dels Estats Units) seria un exemple recent.

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, tot plegat, 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 si 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 tindrien l'incentiu d'entrar en l'àrea de lliure comerç en el 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 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** a 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 (amb) federalització o integració política.

Tractat de Maastricht. Sumari de continguts

Tratado de la Unión europea

7

SUMARIO

	Página
I. Texto del Tratado	
Preámbulo	
TÍTULO I — Disposiciones comunes	12
TÍTULO II — Disposiciones por las que se modifica el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea con el fin de constituir la Comunidad Europea	14
TÍTULO III — Disposiciones por las que se modifica el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero	14
TÍTULO IV — Disposiciones por las que se modifica el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea de la Energía Atómica	15
TÍTULO V — Disposiciones relativas a la política exterior y de seguridad común	15
TÍTULO VI — Disposiciones relativas a la cooperación policial y judicial en materia penal	22
TÍTULO VII — Disposiciones sobre una cooperación reforzada	29
TÍTULO VIII — Disposiciones finales	30

II. PROTOCOLOS (no se reproduce el texto)

Nota: Las referencias a artículos, títulos y secciones del Tratado contenidas en los protocolos se han adaptado de conformidad con los cuadros de equivalencias establecidos en el Anexo del Tratado de Amsterdam.

Protocolo anejo al Tratado de la Unión Europea:

— Protocolo (nº 1) sobre el artículo 17 del Tratado de la Unión Europea (1997)

Protocolos anejos al Tratado de la Unión Europea y al Tratado constitutivo de la Comunidad Europea:

— Protocolo (nº 2) por el que se integra el acervo 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)

2. Integració comercial: criteris d'avaluació

En la mesura que es redueixin 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, examinats en el mòdul 1, 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 per 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 1:

Quadre 1. Creació i desviació del 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 a 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.

Finalment, en l'última línia, l'Estat espanyol i França formen una zona de lliure comerç, eliminen els seus aranzels entre si, 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 els Estats Units, tal com es veu en la situació original.

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.

Sembla que aquesta va ser 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 del comerç, proposades per Viner i Meade, un altre estudiós del tema, **Corden**, va introduir dos efectes addicionals:

1) El 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.

2) L'**efecte supressió de comerç** (efecte negatiu), quan la protecció davant de la resta del món permet sobreviure a la nova empresa que aprofita 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.



James Edward Meade

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.



Jacob Viner

Vegeu també

En els dos apartats següents farem una avaluació més detallada dels múltiples aspectes de la integració comercial.

3. Costos i beneficis de la integració comercial

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 implicat molt més.

Hem assenyalat com 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**. 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.

En un altre pla, 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, així com 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 1. D'una banda, en la mesura que el comerç que s'intensifiqui sigui del tipus interindustrial, la integració permet un aprofitament millor dels avantatges comparatius, és a dir, l'assumpció de les pautes d'especialització més eficients.

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.

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 a una àrea de lliure comerç li permet accedir a aquests mercats, que li faciliten 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 complementaritats, 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 de 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, les diferències entre Mèxic i els Estats Units sobretot 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.
- El comerç automobilístic augmenta en la Unió Europea.
- **Una 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 destacar que aquests factors podien originar una millora de la competitivitat de la UE davant de productes competidors, dels Estats Units i del Japó principalment. 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) és un fenomen destacat en diversos àmbits, més enllà dels estrictament tècnics, especialment en els de 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 complementen.



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.

La grandària del mercat

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

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 aquelles traves l'eliminació de les quals acaba afectant tercers països.

Tipus de traves

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

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:

- **La liberalització de moviments de capital**, inclosa la inversió directa estrangera. A més de contribuir a l'eficiència en l'assignació de recursos i en l'aprofitament de les economies d'escala, té un paper rellevant com a manera de transferir tecnologia.
- **L'accés obert als mercats públics**, 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 l'àmbit europeu es planteja en casos com ara l'IVA i altres segons els diferents punts de partida a cada país en comparació amb els "harmonitzats".

- **Llibertat de moviments de treballadors:** incorporada al Mercat Únic Europeu, amb 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 és el de tipus interindustrial, els sectors o les 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, és important.

Si el comerç que sorgeix amb 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 permetria accedir amb més gran facilitat als pròspers mercats del nord d'Europa gràcies a la reducció dels costos del comerç que representa 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 rau en el fet que la liberalització del comerç de la UE amb la resta del món coexisteix amb el Mercat Únic.

Efecte global positiu

En tot cas que l'efecte global sigui positiu hauria d'assegurar la viabilitat de polítiques de compensació adients.



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.

2) La **interacció entre avantatges comparatius i altres avantatges locals** (com estar situat prop dels principals mercats) diferents al simple cost de producció no garanteix (fins i tot amb una reducció important dels costos de comerç interior), necessàriament, que sigui el menor cost de producció l'únic criteri que determini on s'ubica la producció.

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 hi estan integrats 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 sense avançar 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 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 de la protecció a la indústria cinematogràfica europea, en són altres exemples.

Fons estructurals de la UE

Per exemple, els fons estructurals de la UE (principalment el Fons Europeu del Desenvolupament Regional, el Fons Social Europeu) i els Fons de Cohesió, en serien uns exemples.

La UE

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

4. Regionalisme i multilateralisme en l'economia global

Com es va indicar al final del mòdul 1, entre els principis bàsics del sistema comercial mundial, segons els documents del GATT i ara de l'OMC/WTO, 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 documents GATT-OMC que admet 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 seria, a més de criteris polítics, 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, essent aquesta opció millor que no avançar a l'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 suposar 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 de comerç.

Inicialment, en els anys 1950 i 1960, es va produir una **primera onada d'acords regionals**, bàsicament a Europa i Amèrica Llatina. Però, com mostra la figura 1, va ser des de principis dels anys 1990 que es va produir una **segona onada o proliferació d'acords regionals**: realment des de llavors la dinàmica és molt notable.

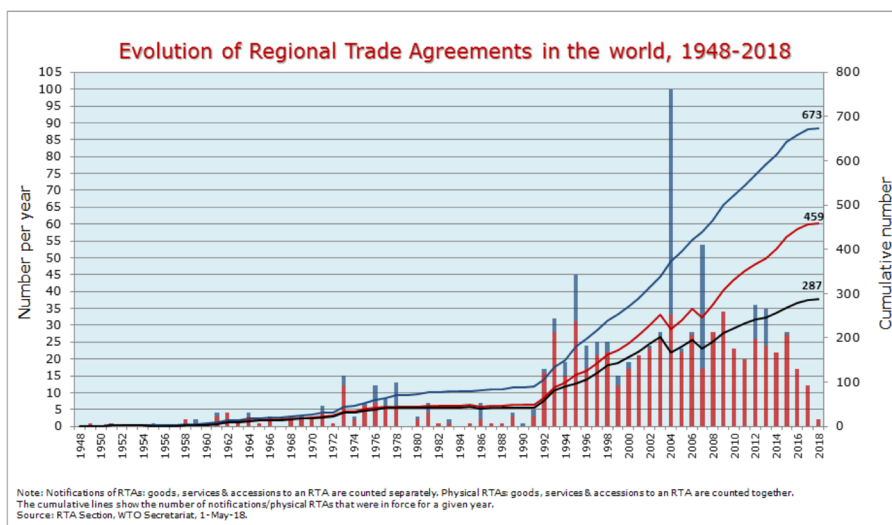
Entre les raons d'aquesta onada d'acords regionals –"nou regionalisme" va ser l'expressió encunyada per Ethier– s'inclouen, d'una banda, l'entrada en joc dels Estats Units com a participant actiu (en part probablement a la vista de com la UE accentuava les seves xarxes comercials internacionals amb acords regionals), i posteriorment la incorporació d'Àsia. També els acords regionals es van fer servir com a mecanisme per a introduir temàtiques més enllà de les relatives al comerç de mercaderies –com temes de mobilitat de factors, inversions estrangeres, temes 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.

La figura 1 recull la manera en què l'Organització Mundial del Comerç mostra l'evolució del nombre d'acords regionals (RTAs) des de 1948 fins a 2018. Les barres de color vermell recullen els acords de cada any que encara mantenen vigència, mentre que les barres de color blau es refereixen a acords ja no vigents (per exemple, el 2004 encara molts països del centre i est d'Europa es van incorporar a la UE, van "decaure" els acords comercials prèviament signats entre la UE i cadascun d'aquells països, ara ja membres de ple dret de la UE). Les línies marquen l'evolució al llarg del temps del nombre de RTAs: la blava inclou tant acords encara actius com inactius, la vermella només els actius (459 en el moment de confeccionar la gràfica), mentre que la línia negra es refereix a "acords físics" (documents que poden incloure més d'un RTA, per exemple un referit a mercaderies i un altre a serveis).

La figura mostra tant el "canvi de ritme" a partir de principis de la dècada de 1990 com els elevats nombres assolits en els anys menys recents, que expliquen que es faci servir el terme "proliferació".

Figura 1. Evolució del nombre d'Acords Comercials Regionals 1948-2018



Font: Organització Mundial del Comerç (web), 2018

Davant aquestes realitats van sorgir veus de preocupació. Amb centenars de RTAs 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 a 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.

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 els mòduls anteriors, 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 a Alemanya, han donat lloc a les dues denominacions esmentades de factories d'àmbit regional-continental.

Però no tot són punts de vista pessimistes. Cal tenir en compte que el pes creixent de les xarxes globals de producció, ja comentades en el mòdul 1, 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, algunes de les noves temàtiques a escala global, com els temes 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 de 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 RTAs pel sistema multilateral i les seves relacions amb les regles de l'OMC/WTO".

També des del G20 s'ha expressat la preocupació i la necessitat de seguiment de 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 explicita el compromís de "treballar per a assegurar que els nostres acords comercials bilaterals i regionals complements el sistema comercial multilateral" i que els esmentats acords són "oberts, transparents, inclusius i consistents amb la WTO".

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 el regionalisme i l'obertura comercial global presenten complementarietats. Caldrà seguir amb atenció que aquests segons ingredients predominin sobre els primers.

5. El futur del sistema comercial mundial

Entre els principis del sistema comercial GATT-OMC de multilateralisme i no discriminació que, com es va indicar a l'apartat final del mòdul 1, es van plantejar com a principis del sistema comercial mundial després de la Segona Guerra Mundial, i les realitats més recents, les divergències s'han fet grans. Ja s'han esmentat les temptacions proteccionistes (mòdul 1) que estan adquirint en els darrers temps una nova empenta, i en l'apartat anterior s'han resumit també les tensions derivades de la proliferació d'acords regionals. Les dificultats per tancar la Ronda Doha (iniciada el 2001) de negociacions en el marc de l'Organització Mundial de Comerç és un altre símptoma preocupant, amb els limitats acords assolits en les darreres Conferències Ministerials (MC en l'abreviatura anglesa) de l'OMC els anys 2013, 2015 i 2017 (les anomenades MC9, MC 10 i MC11a Bali, Nairobi i Buenos Aires, respectivament), que just donen per "salvar la cara" de l'OMC.

Ja fa un temps, el premi Nobel Paul Krugman es referia a la Ronda Doha com un zombi i recomanava no obsessionar-se en la seva finalització, ja que el grau de liberalització comercial assolit és ja molt elevat, i calia més aviat evitar una reversió brusca en forma de guerra comercial.

Als Estats Units els plantejaments de l'Administració Trump, a més d'una reactivació de les temptacions proteccionistes, i els efectes que podrien tenir sobre altres actors comercials en forma de represàlies comercials (com es detalla en el mòdul 4), és objecte de preocupació el retorn a plantejaments més unilaterals, afeblint o defugint 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 tema de controvèrsies en altres moments, com quan l'any 1988 els Estats Units van aprovar l'Omnibus Foreign Trade and Competitiveness Act. Caldrà seguir amb atenció eventuais mesures "unilateralistes" en els propers temps per a avaluar si l'afebliment dels principis multilaterals i del paper de l'OMC es veuen (encara més) afectats. Altres iniciatives de l'Administració Trump, com la revisió del TLC-NAFTA, mostren com la utilització del marc dels RTA continua oberta, amb el futur dels seus posicionaments respecte als Acords Transpacífic i Transatlàntic (que es comenten a continuació) encara pendent.

Moltes de les mesures adoptades en l'escenari de mesures unilaterals i represàlies estan sent denunciades davant del Mecanisme de Resolució de Disputes de l'OMC/WTO. Però una de les formes en què s'acusa els Estats Units d'estar minvant el potencial d'aquesta organització és bloquejant els nomenaments dels àrbitres que han de resoldre aquestes controvèrsies.

Els projectes d'acords megaregionals

A mitjan 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 a assolir un "partenariat" o associació transpacífica –TransPacific 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 assolirien 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 més dels múltiples RTAs ja comentats en l'apartat anterior. I en la mesura que, en cas d'entrar en vigor, suposarien noves regles per un percentatge significatiu del comerç internacional, es van accentuar els dubtes sobre si, en aquest escenari, les normes multilaterals fixades per l'OMC continuarien sent la referència o quedarien simplement com a residuals. No tan sols en aspectes comercials sinó en molts d'altres, des de les regles d'inversions fins als mecanismes de resolució de disputes.

Els acords megaregionals –TPP i TTIP– es presentaven doncs com un nou format de fixació de regles comercials, així com 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 suposar que per la via dels acords internacionals es revisessin alguns principis sociopolítics fonamentals. Els debats al respecte van desbordar els àmbits tècnics i acadèmics per esdevenir punts centrals en debats polítics vinculats a decisions de primer ordre, com les eleccions a la presidència dels Estats Units i algunes de les decisions polítiques en diversos països europeus.

Encara que el TPP es va signar a principis de 2016, la seva entrada en vigor es va veure sacsejada per la retirada dels Estats Units en arribar al poder l'Administració Trump. Malgrat això, la resta dels onze estats membres van decidir continuar endavant, signant el 2018 l'acord. Encara que algunes declaracions de 2018 semblaven deixar oberta una porta a una eventual "reincorporació" dels Estats Units. També el 2018 els Estats Units i Mèxic van arribar a un principi d'acord per revisar TLC-NAFTA (amb més pes del comerç intraregional i garanties de més pes de tasques amb elevada retribució) i a l'octubre s'anunciava la incorporació del Canadà, amb la qual cosa es planteja *rebatejar* el nom com a USMCA (per les inicials dels tres països).

Per la seva banda, la Unió Europea està seguint la línia d'"acords regionals de nova generació" (a l'activitat 2 al final d'aquest mòdul es demana revisar l'estratègia europea al respecte) amb fites com l'acord CETA amb el Canadà (2017) i l'acord UE-Japó (2018) com a referències. S'inclouen disposicions no tan sols comercials "tradicionals", sinó també provisions en matèries mediamambientals (l'acord amb el Japó explicita els compromisos de la cimera de París sobre el canvi climàtic), socials, i altres preocupacions com les garanties de qualitat i salut que reclamen els consumidors (recordeu els elements de "precaució" i no tan sols de protecció esmentats en el mòdul 1).

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 que van des del seu entorn més proper fins a l'Àfrica, l'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 en referència a la Xina, s'apunta al fet 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 estava la Xina. I en aquest escenari la no participació dels Estats Units podia deixar més marge a la potència asiàtica per a ocupar un lloc (encara) més central al Pacífic. D'altra banda, les ofertes importants que la Xina fa arribar als països d'Àfrica i d'Amèrica Llatina (inclòs un corredor ferroviari transversal a Sud-Amèrica) també senyalitzen posicionaments destacats.

En conjunt, doncs, després d'una època en què una principal preocupació – debatuda a l'apartat anterior – va ser la "convivència" entre la proliferació dels RTAs i les regles multilaterals, a mitjan segona dècada del segle XXI la nova amenaça al sistema multilateral de l'OMC/WTO semblaven ser els grans acord megaregionals, però més recentment l'escenari s'ha complicat amb rebrots de proteccionisme cru (aranzels), plantejaments unilaterals, utilització més estratègica dels acords regionals, etc., conformant doncs un marc especialment complex que caldrà seguir amb atenció.

6. Integració monetària

En la tipologia de la integració regional, les formes més bàsiques, com les zones de lliure comerç i les unions duaneres, es referien essencialment als aspectes comercials. Avançar en la integració requereix afrontar altres aspectes. Entre aquests aspectes, aquells que fan referència a les finances i a les monedes (que impliquen les polítiques financeres, monetàries i canviàries) apareixen amb entitat pròpia, juntament amb les polítiques pressupostàries i fiscals. La Unió Econòmica i Monetària significa avançar definitivament en la integració; queda per davant en teoria només la unió política, si bé els condicionants recíprocs són, com veurem, molt importants.

La integració comercial i la monetària són, doncs, en cert sentit, dues vessants d'un procés més general d'integració econòmica. Però quan es constata la gran diferència entre l'elevat nombre d'acords comercials regionals vigents –tal com es va veure a l'assignatura sobre comerç internacional– que ha portat a parlar de *proliferació*, i per contra el reduït nombre de processos d'integració monetària en marxa, emergeix una diferència rellevant: el contingut polític de la integració monetària és molt més profund que el dels acords comercials regionals. Renunciar a la moneda pròpia per passar a compartir moneda és políticament més delicat que eliminar aranzels o altres mesures als socis comercials. Aquesta dimensió política de la integració monetària apareixerà en diverses ocasions com a factor explicatiu d'algunes de les especificitats i problemes de la posada en marxa i la gestió de la zona euro.

El 1999 onze països de la UE –Alemanya, França, Itàlia, Espanya, Bèlgica, Països Baixos, Luxemburg, Àustria, Finlàndia, Irlanda i Portugal– van adoptar l'euro com a moneda oficial, amb posteriors incorporacions –Grècia, Eslovènia, Xipre, Malta, Eslovàquia, Estònia, Letònia i Lituània–, que han elevat fins a dinou (a principis de 2017) els estats membres de la zona euro. A més, altres petits països –Andorra, Mònaco, San Marino i Ciutat del Vaticà– tenen acords per fer servir l'euro, i Kosovo i Montenegro l'han adoptat unilateralment com a moneda oficial.

Es pot afirmar que la construcció d'una àrea econòmica unificada o integrada té en l'adopció d'una moneda única un dels seus trets emblemàtics. Afectaria la mateixa consideració de les transaccions internes a la Unió com a internacionals; és ben conegut que allò que diferencia les transaccions nacionals de les internacionals és que les primeres haviem de superar unes "fronteres" (que a la fase de Mercat Únic se suposa que han desaparegut, parlant en termes econòmics) i que implicaven monedes diferents, tret que desapareix entre agents (consumidors, empreses) de diferents països que pertanyin a la Unió.

La Unió Monetària comporta elements de caràcter polític lligats a la sobirania, que la converteixen en un tema delicat. Històricament, és cert que la progressiva ampliació dels mercats va fer que les monedes locals anessin donant pas a monedes de difusió àmplia, però també és cert que un suport polític va ser vital per a aquests processos d'integració.

De fet, en les unificacions alemanya i italiana del segle XIX, la integració monetària no va culminar fins que es va haver assolit la unió política. En el cas alemany, des de l'eliminació de duanes interiors o *Zollverein*, el 1834, van passar algunes dècades fins que es va produir la unió política (amb motiu de la victòria davant de França el 1871); després que el 1875 es constituís el Reichsbank, va entrar en vigor la moneda única, el *Reichsmark*, a la primavera de 1876. En la reunificació alemanya de 1990 es van donar a la pràctica conjuntament.

Als Estats Units, des del final de la Guerra de la Independència el 1781, coexistien tretze monedes noves (una en cadascun dels tretze estats inicials), i encara que totes es denominaven lliura, *de facto* fluctuaven davant de l'esterlina i entre elles. El caos fou suficient perquè l'article I de la Constitució conferís al Congrés la potestat de crear una moneda única, tal com va fer immediatament després de ratificar-se la Constitució. També la voluntat política fou aquí essencial.

El projecte d'integració monetària es planteja a Europa amb posterioritat a la integració comercial, precisament quan una primera onada de moviments de tipus de canvi en l'àmbit internacional planteja la qüestió fonamental de la compatibilitat entre un mercat comú o únic europeu basat en la lliure competència sense discriminacions per l'origen nacional dels productes, i la subsistència d'una pluralitat de monedes nacionals, les alteracions dels tipus de canvi de les quals poden afectar notablement la competitivitat en el mercat únic dels productes de diferents països. La resposta oficial va ser, ja a la primavera dels anys setanta (Informe Werner) la necessitat de completar el Mercat Comú amb una moneda comuna.

Les dificultats dels anys setanta van fer impossible el primer intent. A la darrerria de 1970 es va posar en marxa el Sistema Monetari Europeu (SME), amb la pretensió de convertir la Comunitat Europea en una zona d'estabilitat monetària i canviària. Inicialment l'SME va tenir sovint realineaments de les paritats de les monedes, i quan es va passar a l'extrem contrari d'evitar aquestes alteracions, l'aparent estabilitat va durar només fins a la crisi de 1992-1993, que va fer trontollar l'SME.

El principal debat sobre la integració monetària és el que es refereix al procés d'Unió Econòmica i Monetària a la UE. Jurídicament la UEM és una peça essencial (*la peça essencial*) del Tractat de Maastricht, pel qual s'hauria de constituir una Unió Europea que afegiria al Mercat Comú precisament una unió econòmica i monetària i altres polítiques o accions comunes (com explicita la redacció que el Tractat va donar en l'article 2 del Tractat de Roma).

Encara que el Tractat de Maastricht es va presentar com un acord que anava més lluny de la integració monetària, s'ha de reconèixer que la UE no ha avançat tant en la integració política com en la integració monetària. Aquest tret diferencia el camí europeu dels precedents esmentats de la posada en marxa

Sistema Monetari Europeu

El 1978 es va aprovar un Sistema Monetari Europeu que limitava les fluctuacions entre les monedes dels països membres, per tal de conformar una "zona d'estabilitat monetària i canviària". Va patir diverses vicissituds i va durar fins a la posada en marxa de l'euro.

de la moneda alemanya al segle XIX i del dòlar als Estats Units a finals del segle XVIII. Els europeus hem "desafiat", doncs, en cert sentit, les pautes històriques, fent una integració monetària sense esperar a haver fet la política. Alguns parlen que aquest seria el "pecat original" –*original sin*, en l'expressió anglesa– de l'euro, font d'algunes dificultats.

Aquesta singularitat de l'experiència de la integració monetària a Europa es va plantejar en el seu moment com una reticència d'alguns sectors a engegar la moneda única. La rèplica que es va donar va ser que quelcom tan quotidià i tan important a la vida de la ciutadania com la moneda podia contribuir a generar un més gran sentit de pertinença a un projecte europeu compartit, contribuint a catalitzar un sentit de ciutadania europea compartida, on la moneda esdevenia un senyal d'identitat compartida. L'èxit al respecte no ha estat prou ampli. L'intent d'aprovar el 2004-2005 una Constitució Europea per aprofundir en la integració política va fracassar. I amb l'esclat de la crisi financera a partir de 2008 i especialment amb la crisi del deute a Europa a partir de 2010 van reaparèixer recels i retrets entre els socis europeus que no estan essent fàcils de superar.

Separats per una moneda comuna?

La integració monetària volia ser una eina especialment potent per a avançar en el llarg procés de la integració europea. Però les asimetries que es van generar a principis del segle XXI, i que inicialment van ser infravalorades, van portar després de la crisi financera de 2008 i de la més específicament europea crisi del deute de 2010 a una contraposició de plantejaments i interessos. La dualitat entre països amb superàvit i amb dèficit exterior, entre països creditors i deutors, va conduir a un retorn dels retrets i recels que van començar a erosionar la percepció d'estar en un projecte compartit integrador. La moneda comuna que havia de servir per a unir, semblava que esdevenia en certa mesura una font de divisions. En alguns països es va començar a plantejar fins i tot una sortida de la zona euro. També és cert, com s'analitza més endavant, que les dificultats que van sorgir han servit per a posar en marxa algunes mesures addicionals a la integració monetària –com ara el pas cap a una integració bancària i algunes mesures de coordinació i supervisió fiscal–, l'efectivitat de les quals caldrà veure, ja que no estan exemptes de dificultats polítiques. Com s'ha indicat, de nou ens trobem amb el "pecat original" de la integració monetària, per haver començat sense una paral·lela integració política.

7. El debat sobre la moneda única

En aquest apartat i els següents se sistematitzen els principals arguments en el debat sobre els avantatges i inconvenients de substituir una pluralitat de monedes per una moneda única. A efectes pedagògics s'agrupen les argumentacions en tres famílies:

1) D'una banda, les raons que es donen en favor de complementar un mercat únic amb una moneda única. Van ser sistematitzades a l'edició d'octubre de 1990 de la publicació de la Comissió Europea *European Economy* en un volum monogràfic que portava per títol precisament *One Market, One Money*, i com a subtítol "una avaluació dels potencials beneficis i costos de formar una unió econòmica i monetària". En l'apartat 5 resumirem els arguments en termes de guanys d'eficiència, així com el debat sobre la dimensió internacional de la moneda europea.

2) D'altra banda, el Tractat de Maastricht no es va limitar a disposar la posada en marxa d'una moneda única a la zona euro, sinó que, per les raons que es comentaran, va establir unes directrius específiques en alguns aspectes importants: singularment, va establir com a prioritat de la política monetària comuna l'estabilitat de preus (situant aquest objectiu en un lloc preminent per sobre d'altres objectius habituals de les polítiques econòmiques), i a més es va introduir un conjunt de disposicions sobre els marges de maniobra en política fiscal i financera de les administracions públiques, totes elles en sentit restrictiu, de manera que les noves realitats monetàries han incidit sobre les regles fiscals a la zona euro. Aquestes implicacions fiscals van ser desenvolupades pel Pacte d'Estabilitat i Creixement el 1997 i, ja després de la crisi que va portar a incomplir les limitacions establertes, a noves normes restrictives especialment dels dèficits públics i a procediments de supervisió de les polítiques fiscals i econòmiques.

3) Un altre conjunt d'arguments són els relacionats amb els enfocaments de les anomenades àrees monetàries òptimes (*optimum currency areas*). Es tracta de plantejaments per a avaluar quines característiques hauria de complir un territori per tal que al seu interior fos més convenient disposar d'una única moneda en lloc que cada part del territori disposés d'una moneda específica. Va sorgir inicialment –a finals de la dècada de 1950 i principis de 1960– al Canadà, per a valorar si l'increment de fluxos comercials amb els Estats Units feia convenient compartir moneda (almenys entre les parts de tots dos països amb més intensitat comercial), encara que es va abandonar ràpidament el debat. El tema es va recuperar quan a Europa es va començar a parlar de la integració monetària, plantejant-se la qüestió de si la UE –o almenys els països de la zona euro– complien o no els requisits per ser una *àrea monetària òptima*. El principal autor de l'onada inicial de debats sobre aquesta qüestió, el canadenc

Robert Mundell, va ser guardonat amb el premi Nobel d'Economia el 1999, l'any de llançament de l'euro: les aportacions de Mundell han estat més que notables –inclòs el model Mundell-Fleming, de referència en l'anàlisi de les polítiques macroeconòmiques en economies obertes, com ja s'ha vist en els mòduls anteriors–, però es va voler reconèixer el paper de les seves aportacions com a fonament intel·lectual de les valoracions sobre la integració monetària, que va tenir en la posada en marxa de l'euro el 1999 una fita molt rellevant.

7.1. One Market, One Money

Li convé a un mercat integrat disposar d'una moneda comuna? És un tema de necessitat o de conveniència? Quins són els guanys d'eficiència que es poden assolir més plenament amb una moneda compartida? Aquestes són algunes de les preguntes que hi ha darrere dels debats sobre els avantatges i eventuais inconvenients de complementar la integració comercial amb la moneda única. Destacarem alguns dels arguments.

1) Eliminar riscos de devaluacions competitives

Un mercat únic té com a regla bàsica la competència lleial i oberta entre productes procedents dels diferents països que hi participen, *sense discriminacions per l'origen nacional dels productes*. Aquest darrer tret es veu en entredit si els productes de cada país s'expressen en la seva moneda nacional i les fluctuacions entre aquestes corren el risc de ser interpretades com unes devaluacions competitives per part d'altres països. Ja es va veure en el mòdul 1 com les acusacions de manipulacions dels tipus de canvi com a eina per a guanyar competitivitat uns països a expenses dels altres havien enverinat en diferents moments les relacions econòmiques internacionals, i a l'interior de la Unió Europea aquestes friccions han anat sorgint periòdicament, amb moments de tensió el 1969 i algunes fases del SME. Una moneda única, com ja va concloure l'Informe Werner, és la forma més radical d'eliminar les devaluacions competitives..., encara que, com ja es va comentar en el mòdul 1 (i tornarem sobre la qüestió en l'apartat 9 d'aquest mòdul), això també elimina una eina d'ajustament –la dels tipus de canvi intraeuropeus– que havia estat utilitzada amb freqüència.

2) Eliminar costos de transacció

Les transaccions internacionals que impliquen una pluralitat de monedes tenen uns costos associats que inclouen ítems com ara comissions bancàries per canvi de moneda, esforços de previsió sobre fluctuacions dels tipus de canvi per a avaluar els millors moments per fer els canvis de moneda, eventuais cobertures de riscos de fluctuacions dels tipus de canvi, etc., i totes les despeses en termes de temps i de recursos humans destinats a aquestes tasques. Una moneda única simplifica tot això, eliminant els anomenats *costos de transacció* associats. Aquests costos que s'han d'eliminar són especialment importants si

afecten una part substancial del comerç exterior dels països implicats, com és el cas dels estats membres de la zona euro que tenen prop del 60% del seu comerç amb altres membres de l'àrea de l'euro.

De forma mediàtica, en el moment del llançament de l'euro es va publicitar àmpliament la simulació de fer un viatge per tots els països que conformarien inicialment la zona euro quan encara tenien cadascun la seva moneda. Només amb els costos i les comissions de canvi de monedes, sense cap consum addicional, un recorregut per tots els països, fent canvis de moneda a cada frontera, suposaria un percentatge molt elevat de la quantitat disponible per al viatge. Eliminar aquestes comissions i altres costos de transacció suposaria doncs uns guanys d'eficiència significatius.

3) Reduir costos d'informació

A l'escenari de mercat únic però encara sense moneda única, els ciutadans de la UE tenien dret a comprar a qualsevol proveïdor de la UE sense cap discriminació, aranzel o similar. Però si exercia aquest dret i demanava informació sobre preus a diferents oferents de diversos països es trobaria amb un ventall de propostes comercials, cadascuna expressada en una moneda nacional diferent. Detectar la més favorable requeriria unes conversions a una mateixa moneda que fes comparables les opcions. Òbviament, poder disposar de tots els preus en una mateixa moneda fa molt més transparent el mercat interior, reduint considerablement els *costos d'informació* per part dels potencials compradors.

4) Estimular el comerç intraeurozona

Una de les expectatives sobre els efectes de la moneda única es referia a un increment notable del comerç intraeuropeu, en part com a resultat dels guanys d'eficiència que s'acaben d'esmentar. Un mercat interior "lubrificat" per una moneda única que eliminava els costos de transacció, les incerteses sobre fluctuacions canviàries, etc., tindria més facilitats per a desenvolupar-se. Encara que les estimacions empíriques sobre la importància d'aquest mecanisme divergeixen (amb xifres entre el 5% i el 20% d'increment segons els àmbits), més enllà de les dades quantitatives es destaca que les facilitats més grans per a transaccions comercials van ser especialment significatives per a mitjanes i petites empreses que, abans de la moneda única, es podien veure desincentivades a entrar en unes transaccions que implicaven les complexitats i incerteses d'operatives en una pluralitat de monedes. Les empreses més grans tenien més recursos per a fer front als costos addicionals de la multiplicitat de monedes, però algunes de menor dimensió es podien veure "dissuadides": ara, amb major certesa sobre la moneda única es veurien animades a treure profit de les possibilitats del mercat integrat. L'anomenat "marge extensiu" del comerç

exterior –implicar més empreses en les activitats d'internacionalització, i no tan sols incrementar el comerç de les que ja estaven en l'experiència internacional– es veuria especialment afavorit per la integració monetària.

5) Convertir l'euro com a moneda de referència internacional

Una de les esperances que va generar l'euro en alguns cercles va ser l'expectativa que la moneda europea podria assolir un paper destacat com a moneda de referència internacional, compartint amb el dòlar aquest paper o, fins i tot, en els plantejaments més optimistes, arribant a superar-lo. Es podia argumentar que el dèficit exterior en alça dels Estats Units afeblia la posició central de la seva divisa en el sistema monetari internacional, assolida –rellevant la lliura esterlina– entre els anys 1920 i 1940. També es va apel·lar al fet que el potencial econòmic i comercial d'una Europa que tenia llavors una posició propera a l'equilibri en els seus comptes exteriors, convertia l'euro en un sòlid candidat a compartir i/o rellevar el dòlar. L'euro ha assolit posicions significatives, però no ha arribat a equiparar-se amb el dòlar en dimensions com, per exemple, la seva presència en les reserves internacionals de molts països, ni a la fixació en euros de preus de matèries primeres o, com a cas més emblemàtic, el petroli. Entre les explicacions d'aquestes *expectatives incompletes* té un lloc destacat la manca d'unitat política. És ben conegut què hi ha políticament darrere del dòlar, però la manca de concreció de la integració europea en les dimensions addicionals a la monetària va diluir en cert sentit la candidatura internacional de l'euro. La famosa pregunta que va fer el secretari d'Estat dels Estats Units Henry Kissinger sobre, en cas d'urgència, "quin era el número de telèfon d'Europa" reflecteix aquesta indefinició, un vessant important de l'anomenat "pecat original" de l'euro, per no haver estat acompanyat d'una més profunda integració política.

7.2. Trets específics de l'euro: prioritzar l'estabilitat de preus

Un dels trets més destacats del Tractat de Maastricht va ser la clara explicitació que "l'objectiu principal del sistema europeu de bancs centrals serà mantenir l'estabilitat de preus" (article 105 de la redacció original, posteriorment article 127 del Text Consolidat dels Tractats). S'afegia que es donaria suport als altres objectius generals de la UE, entre ells la plena ocupació i un creixement econòmic equilibrat però sempre "sense perjudici" d'aquest mandat.

Pot cridar l'atenció aquesta rotunditat en la formulació de les prioritats de la política monetària de l'euro. Altres normes semblants d'altres bancs centrals tenen plantejaments més oberts. Així, la Llei de la Reserva Federal dels Estats Units fa una referència més simètrica als objectius de màxima ocupació, preus estables i tipus d'interès a llarg termini moderats.

El plantejament del Tractat de Maastricht, establint una clara asimetria entre l'objectiu d'estabilitat de preus i els altres que habitualment es postulen com a finalitats generals de les polítiques econòmiques, com ara reduir l'atur

o impulsar el creixement econòmic, va ser objecte de debat en el seu moment. Per a alguns, aquesta prioritització deixava en segon terme altres objectius com els esmentats, que es poden valorar com tan importants (o fins i tot més) que l'estabilitat de preus. Però per a altres enfocaments a les economies de mercat, l'objectiu de l'estabilitat de preus té una naturalesa diferent, prèvia a l'assoliment de les altres finalitats: aquesta argumentació destaca que les economies de mercat funcionen mitjançant les respostes de milions d'actors econòmics (consumidors, empreses, etc.) als "senyals" que transmeten els preus. Variacions en els preus transmeten informacions i incentius per prendre decisions sobre què convé més adquirir, sobre què és més rendible produir, etc. I, es diu, un bon funcionament de les economies de mercat requereix la fiabilitat en aquests senyals, que cal protegir enfront de les distorsions que generarien processos inflacionistes més o menys desordenats. Per això, s'argumenta, estaria justificada la prioritització de l'estabilitat de preus.

Senyals dels preus i les telecomunicacions

De vegades es fa una analogia entre la importància d'un bon funcionament dels senyals dels preus i la qualitat dels senyals que permeten les comunicacions per telèfon mòbil (o altres senyals com les emissores de ràdio o de televisió): un funcionament distorsionat d'aquestes dificulta rebre les informacions que necessitem per prendre decisions correctes (per exemple, a quina hora i on hem quedat amb els amics). D'una manera similar, un mal funcionament del sistema de preus portaria a disfuncions en l'assignació dels recursos per part dels actors econòmics.

Independentment de les opinions en disputa, és prou coneguda la principal raó per la qual es va introduir a les normes de funcionament de l'euro la prioritat de l'estabilitat de preus. Va ser el recel d'Alemanya a les inflacions, derivada de l'experiència traumàtica de la hiperinflació que es va produir en aquest país (i en altres països veïns com Hongria) al final de la Primera Guerra Mundial, entre 1921 i 1924. Es va tractar d'un dels processos inflacionistes més grans de la història. Els preus es van multiplicar per quinze el segon semestre de 1922, per accelerar-se exponencialment l'any següent. El dòlar va passar de costar 90 marcs alemanys a principis de 1921 a més de 4 bilions (*sic*) a finals de 1923. L'adaptació de la societat a aquesta dinàmica va ser molt complicada, i va afectar els valors dels actius, salaris i deutes, la qual cosa va provocar canvis socials i polítics importants. Entre els orígens del problema cal incloure les excessives reparacions imposades a Alemanya pel Tractat de Versalles, que va posar fi a la Primera Guerra Mundial. I entre les conseqüències, el malestar social, l'empobriment d'amplis sectors i una situació que acabaria portant Hitler al poder.

Aquesta convulsa experiència va vacunar els alemanys contra les derives inflacionistes. El Bundesbank –banc central alemany– va assumir, abans de la posada en marxa de l'euro, la responsabilitat de mantenir el valor del marc alemany i el seu èmfasi en la disciplina antiinflacionista va esdevenir proverbial. Molta gent, dins i fora d'Alemanya, va atribuir una part de la prosperitat alemanya posterior a la Segona Guerra Mundial a l'estabilitat monetària assolida. Per això, quan es va començar a parlar de la integració monetària europea, algunes veus van expressar la seva preocupació que un òrgan de direcció de la

política monetària europea compartit amb altres països que no havien tingut tan bons registres en control de la inflació pogués afeblir la disciplina alemanya. Per això va esdevenir per a aquest país una condició essencial introduir al Tractat de Maastricht la clàusula que garantís un compromís del Banc Central Europeu amb l'estabilitat de preus jurídicament tan sòlid com el que havia tingut el Bundesbank. De fet, el BCE ha mantingut des dels seus inicis una deliberada voluntat de demostrar que era capaç de mantenir un compromís antiinflacionista almenys tan ferm com el Bundesbank. Bona part dels seus comunicats i documents insisteixen a recordar-ho.

Però també s'han donat algunes mostres de pragmatisme. La definició oficial del que cal entendre per "estabilitat de preus" va ser inicialment (una decisió presa a finals de 1998, just abans de la posada en marxa de l'euro) d'un creixement anual de l'índex harmonitzat de preus al consum (IHPC) pel conjunt de la zona euro per sota del 2% anual. Posteriorment, al maig de 2003, el Consell de Govern del BCE, en un context en què es parlava de certs riscos de deflació, va clarificar que la noció d'estabilitat de preus es referia a mantenir a mig termini la taxa d'inflació per sota, *però propera*, al 2%. Aquesta precisió ha guanyat importància des de la crisi financera de 2008, i en especial amb l'addicional crisi del deute a Europa des de 2010, quan les tensions deflacionistes van tornar a passar a primer terme. Inflacions per sota de l'1% entre 2013 i 2016, i fins i tot negatives en alguns mesos com a principis de 2016, van fer que els temors a la deflació tornessin a estar presents. El compromís del BCE amb una taxa d'inflació per sota però propera al 2% ha servit per intentar legitimar les polítiques monetàries expansives, en alguns casos mitjançant mesures que alguns consideraven que vorejaven les normes del Tractat de Maastricht.

Diferencials d'inflació i les seves implicacions

Mentre que en els primers anys de l'euro la principal referència als temes d'inflació es referia a si la disciplina antiinflacionista era efectivament un compromís rigorosament assumit, ben aviat va aparèixer un nou front que, en bona mesura, era inesperat. Es tracta dels anomenats diferencials d'inflació, les divergències entre les taxes d'inflació entre els diferents països de la zona euro. Els primers anys de l'euro, fins a la crisi de 2008, van ser més grans i persistents del que s'esperava. En alguns països, com Espanya, una inflació sistemàticament més elevada que la del conjunt de la zona euro significava una pèrdua de competitivitat (per l'encariment dels preus dels productes que ja no podia ser "compensat" amb devaluacions). Això va contribuir a generar dèficits comercials als països amb més inflació, i superàvits als que contenien la inflació (com Alemanya), contribuint així a les asimetries entre els membres de la zona euro (ja comentades a l'apartat 8 del mòdul 2) i a les tensions entre els socis europeus.

7.3. Política monetària i polítiques fiscals

Posar en marxa una política monetària única per als països de la zona euro portava a una convivència d'aquesta amb les diverses polítiques fiscals que, en principi, haurien de continuar en mans dels estats membres. Però el Tractat de Maastricht es va fer servir per a introduir una sèrie de disposicions que afectaven els marges de maniobra de les polítiques fiscals i financeres de les administracions públiques de l'àrea de l'euro. Les limitacions més importants van ser les relatives al dèficit i deute públics –que no podien superar uns determinats

percentatges del PIB, inicialment el 3% pel que fa al dèficit i el 60% pel que fa al deute–, però també figuraven d'altres com la prohibició de *monetitzar* els dèficits públics, és a dir, emetre diners per a finançar els dèficits (la qual cosa havia estat pràctica de certa freqüència en el passat en alguns països europeus).

Segons la prohibició de monetitzar el BCE no podia comprar directament deute públic emès pels estats, encara que sí ho podia fer amb el deute ja en circulació com una eina de política monetària. Els anys centrals de la segona dècada del segle XXI, la política expansiva implementada sota la presidència de Mario Draghi va anar ampliant el conjunt d'instruments que comprava el BCE per a estimular l'economia, que va generar algunes crítiques –i fins i tot alguna demanda davant del Tribunal Constitucional d'Alemanya–, que argumentaven que a la pràctica s'estaria fent quelcom semblant a un finançament monetari. Però, almenys fins ara, els tribunals europeus no han considerat que s'estigués infringint el Tractat.

Aquestes disposicions del Tractat de Maastricht van portar polèmiques. Uns argumentaven en favor de la necessitat d'introduir elements de disciplina fiscal per tal d'evitar que els excessos en uns països acabessin perjudicant la solvència de la moneda compartida per tota la zona euro. Altres consideraven que els països europeus ja renunciaven a la política monetària pròpia amb la integració (i també a la política pròpia de tipus de canvi, associada a la moneda) i que reduir els marges de les polítiques fiscals era encotillar excessivament el (limitat) marge que quedava per a les polítiques macroeconòmiques que havien d'atendre els problemes específics de cada país.

Les disposicions sobre temes fiscals van ser concretades els anys 1996-1997 amb l'aprovació del Pacte d'Estabilitat i Creixement, que en conjunt interpretava de forma restrictiva les normes de Maastricht i, a més, establia mecanismes de supervisió (procediment de dèficits excessius) i eventuais sancions en cas d'incomplir els límits. Encara que van ser Alemanya i França els principals impulsors del Pacte d'Estabilitat, els primers anys del segle XXI van ser precisament aquests dos importants països els que van superar el límit del 3% del PIB en els seus dèficits públics. Entre 2002 i 2004 Alemanya i França –juntament amb altres països més petits– van fer front a una situació econòmica problemàtica amb polítiques fiscals que van portar a aquests incompliments. Una prova política que el Pacte d'Estabilitat no va superar va ser la incapacitat política per a aplicar les sancions previstes a Alemanya i França.

Això va deteriorar la credibilitat del Pacte, de manera que quan va arribar la crisi el 2008 –accentuada a Europa el 2010–, la gran majoria de països va superar –en alguns casos amb escreix– el límit del 3% de dèficit públic. Les urgències del moment ho van fer peremptori, a més de la feblesa del Pacte.

La magnitud dels dèficits assolits va portar a la preocupació per la seva sostenibilitat. Sobretot Alemanya va insistir en la necessitat de recuperar l'estabilitat pressupostària i de retornar a una "consolidació fiscal", denominació políticament correcta per a descriure la reducció dels dèficits públics generats. Des de finals de 2011 va entrar en vigor l'anomenat "Six Pack", que va introduir el Procediment de Desequilibris Macroeconòmics –Macroeconomic Imbalance Procedure, MIP– que, a partir d'un conjunt d'indicadors principals (inicialment deu, el 2016 eren catorze) i d'altres de complementaris, avaluava la situació de cada estat de la UE (i no només de la zona euro, encara que als que compartien moneda se'ls aplicaven criteris més estrictes en alguns indicadors). El 2013 va entrar en vigor el "Two Pack" i també el Tractat sobre Estabilitat, Coordinació i Governança (aplicable a vint-i-cinc països, ja que el Regne Unit, Croàcia i la República Txeca no el van signar). Les noves normes estableixen mecanismes de supervisió preventiva, com ara l'obligació de remetre els projectes de pressupostos dels estats a la UE de manera prèvia a la seva aprovació, l'obligació de disposar de programes d'Objectius Pressupostaris a Mig Termini, la possibilitat de sancions (per ara no aplicades), el reconeixement de situacions excepcionals, però també els compromisos de mantenir el dèficit estructural com a màxim en el 0,5% del PIB per tal de tenir marge en les situacions de recessió. En una de les activitats al final del mòdul se us convida a entrar a la pàgina web de la UE per tal d'analitzar les dades més recents derivades de l'aplicació dels mecanismes de "governança econòmica", orientada a tractar d'evitar la repetició de les fragilitats que van portar a la crisi.

8. Àrees Monetàries Òptimes: implicacions

A finals dels anys cinquanta i principis dels seixanta el comerç entre el Canadà i els Estats Units es va intensificar significativament, especialment en les àrees frontereres. Això va contribuir a plantejar la conveniència que aquests països compartissin moneda, en lloc de continuar amb un dòlar canadenc que, entre 1950 i 1962, com una excepció al principi dels tipus de canvi fixos segons les regles de Bretton Woods, va fluctuar respecte al dòlar dels Estats Units. Alguns economistes canadencs, com Robert Mundell i Ronald McKinnon, van llançar un enfocament més enllà de la tradicional discussió sobre els avantatges dels tipus de canvi fixos envers els flexibles per debatre en quines condicions convenia compartir moneda en diversos territoris. La denominació encunyada per Mundell el 1961 d'àrees monetàries òptimes (*optimum currency areas*) reflecteix la intenció d'aquest nou plantejament.

Si bé la seva anàlisi no va tenir, en el seu moment, gaire recorregut, quan es va començar a plantejar seriosament el procés d'integració monetària a Europa es va reprendre i desenvolupar, aplicant-lo a les circumstàncies específiques del Vell Continent.

Robert Mundell, premi Nobel d'Economia el 1999

L'euro va néixer oficialment l'1 de gener de 1999. En aquest any el premi Nobel d'Economia va ser concedit a Robert Mundell, entre altres raons per les seves aportacions a l'anàlisi de les àrees monetàries òptimes, la connexió del qual amb el procés d'integració monetària a Europa es va explicitar. Certament Mundell ha fet altres nombroses aportacions a l'economia monetària i financera internacional. La seva anàlisi de l'efectivitat de les polítiques macroeconòmiques amb diferents sistemes de tipus de canvi i amb diferents graus de mobilitat internacional de capitals ha donat lloc al model Mundell-Fleming, encara estudiat en les facultats d'Economia. El trilema de les economies obertes ja esmentat en els mòduls anteriors va ser també formalitzat per Mundell. Però el lliurament del Nobel l'any de la posada en marxa de l'euro va tenir la significació de destacar les seves aportacions a l'enfocament dels processos d'integració monetària.

8.1. Xocs asimètrics

Un concepte central en l'enfocament de les àrees monetàries òptimes és el de xoc asimètric. Es refereix a qualsevol pertorbació que afecta de forma diferenciada dues parts del territori "candidat" a tenir una moneda compartida. Els exemples són nombrosos, entre ells: a) la reunificació alemanya de principis de la dècada de 1990 va ser un xoc asimètric entre Alemanya i la resta de la UE; b) atès que alguns estats de la UE tenen petroli i la major part no, les fluctuacions en el preu del petroli afecten de forma diferenciada els que són productors i els que en són només importadors; c) les notables heterogeneïtats en les pautes d'especialització productiva també són font d'asimetries importants; així, una Alemanya més centrada en productes industrials de tecnologies avançades en comparació amb Grècia o Portugal, es veurà afectada de forma diferent respecte a aquests altres països si la demanda mundial d'aquest tipus de productes

creix més ràpidament que la dels productes en què s'especialitzen Grècia o Portugal; d) en el mateix escenari, innovacions tecnològiques que afectin de forma diferent les indústries avançades respecte a les activitats més bàsiques d'altres països també seran un xoc asimètric entre els països amb diferents estructures productives. L'abundància i varietat d'aquests exemples il·lustra que es tracta de situacions força habituals a la vida econòmica.

Quina relació tenen els xocs asimètrics amb els problemes de monedes i tipus de canvi? La principal rau en el fet que, tradicionalment, quan es produeix un xoc diferenciat, les respostes inclouen un reajustament de les paritats de les monedes dels diferents territoris, si aquests disposen de divises diferents. La pauta habitual és força intuïtiva: els països que es veuen negativament afectats pel xoc asimètric –importacions més cares, menor demanda dels seus productes, menys beneficis de les innovacions tecnològiques, i en general altres situacions de deteriorament de la seva competitivitat– tendeixen a implementar devaluacions o experimentar depreciacions de les seves monedes (per intentar així redreçar les situacions produïdes, recuperant almenys parcialment competitivitat i atractiu pels seus productes), mentre que els països positivament afectats es poden permetre una revaluació o apreciació de les seves monedes. En la història econòmica d'Europa han estat molt habituals els episodis en què els països negativament afectats anaven devaluant les seves monedes.

En aquest context, la integració monetària suposa renunciar a una eina que es feia servir per a fer front a xocs asimètrics. Per a avaluar si aquesta renúncia és onerosa o no per als països implicats cal plantejar dues grans preguntes: 1) a l'escenari de moneda única (més mercat únic), els xocs asimètrics continuen essent un problema significatiu; 2) en cas de continuar essent un problema, hi ha en el sistema econòmic altres mecanismes de resposta o retorn a l'equilibri que puguin ser vies alternatives per a absorbir els impactes dels xocs asimètrics?

A respondre aquestes dues preguntes es destinen aquest apartat i el següent.

8.2. Paper dels xocs asimètrics

En un escenari de mercat únic i moneda única, continuen essent un problema els xocs asimètrics? Alguns plantejaments previs a la posada en marxa de l'euro eren optimistes al respecte, confiant en el fet que compartir moneda permetria reduir algunes asimetries com les vinculades a diferències en les taxes d'inflació i en els nivells dels tipus d'interès. En certa mesura ha estat així, però aquestes fonts d'asimetries no s'han eliminat del tot, com es desprèn dels debats sobre els diferencials d'inflació ja comentats i del que es dirà més endavant sobre els problemes de la "fragmentació financera" a l'eurozona.

Altres problemes d'asimetria són els referits a les diferències en la "posició cíclica" de les economies de la zona euro. Si totes les economies que comparteixen moneda coincidissin a trobar-se en expansió o en recessió, seria relativa-

ment fàcil trobar una única política monetària adient per a totes elles. Però si unes es troben en expansió i d'altres en dificultats, els seus interessos respecte al to de la política monetària comuna serien divergents, la qual cosa portaria a situacions delicades en què una política podria atendre millor les necessitats d'alguns països però ser inadequada –o fins i tot contraproductiva– per a d'altres.

Altres fonts d'asimetries són, com es desprèn d'alguns dels exemples que s'han fet servir, les heterogeneïtats en les pautes d'especialització. Des de la posada en funcionament de l'euro, aquestes divergències han augmentat o s'han reduït? Per posar el cas més extrem, s'han fet Alemanya i Grècia "més similars" o, pel contrari, com semblaria, l'heterogeneïtat no ha minvat sinó que probablement s'ha accentuat?

A més dels debats sobre si les asimetries prèviament existents s'han incrementat o reduït, també cal plantejar si, de forma probablement no prevista, la posada en funcionament de la moneda europea ha fet sorgir algunes noves heterogeneïtats. Com ja s'ha indicat, els desequilibris externs i interns a la zona euro es van començar a incrementar coincidint en el temps amb l'inici de l'euro..., encara que també van coincidir amb l'ampliació dels desequilibris a escala global, més enllà de la zona euro. Alguns apunten al fet que la integració monetària, en eliminar riscos de canvis, hauria facilitat un finançament més fluid i abundant provinent dels països del nord –amb Alemanya al front– envers els del sud. I es critica tant l'escassa supervisió de la destinació d'aquests recursos per part dels creditors/superavitaris com la inadequada utilització que se'n va donar als països deutors/deficitaris que el rebien. Les asimetries en l'evolució dels tipus de canvi reals, com es va veure en el mòdul 1, es van amplificar també en els primers anys de vigència de l'euro.

L'asimetria de la uniformitat

Un argument cridaner és el que planteja com la uniformització dels tipus d'interès –almenys els oficials establerts pel BCE, que va suposar la posada en marxa de l'euro, sota l'aparença de més homogeneïtat a l'Eurozona–, pot tenir una lectura en termes d'asimetria. Abans de la moneda única, els tipus d'interès eren molt més elevats als països del sud d'Europa, com ara Espanya, que als del nord, com Alemanya. Quan el BCE va adoptar, des de 1999, un d'interès comú força proper al que tenia Alemanya, això va significar una reducció molt substancial per als països del sud, però va ser un canvi marginal per als països del nord. Per a societats acostumades a pagar tipus del 8-9% o fins i tot en alguns moments superiors al 10% per a demanar préstecs i trobar-se amb la possibilitat d'endeutar-se a tipus significativament inferiors, va tenir l'impacte d'afavorir aquest endeutament que, més enllà de la racionalitat econòmica, psicològicament i socioculturalment és un dels factors explicatius del que va passar en algunes economies del sud d'Europa en els primers anys de vigència de l'euro.

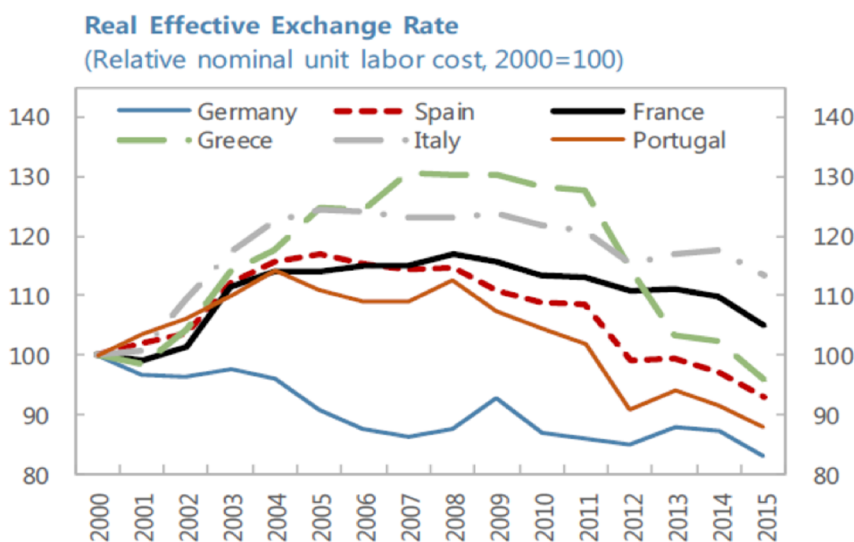
8.3. Asimetries en competitivitat

Un dels resultats més cridaners de la posada en marxa de la "moneda única" europea va ser l'aparició d'unes asimetries molt notables en la seva competitivitat. D'una banda, com ja s'ha dit, els diferencials d'evolució dels preus (i, en general, de costos) no van desaparèixer malgrat compartir moneda i política monetària. I, tal com es va comentar en el mòdul 2, quan les divergències

d'inflació no són contrarrestades per devaluacions o depreciacions, el resultat són divergències en la competitivitat, ja que els països més inflacionistes veuen encarits els seus productes. Això dona lloc, com també es va debatre en el mòdul 2, a divergències en el comportament dels tipus de canvi reals entre països que, en compartir moneda, no experimenten fluctuacions en els "tipus de canvi nominals" entre ells (òbviament, un euro alemany = un euro espanyol = un euro italià).

La figura 2 mostra, amb dades de l'FMI, l'evolució entre els anys 2000 i 2015 dels tipus de canvi efectius reals (TCER, REER en sigles angleses) dels quatre països més grans de la zona euro, així com de Portugal i Grècia. La variant del TCER presentada és la construïda amb "costos laborals unitaris" que, com ja es va indicar en el mòdul 1, mesuren l'evolució de la relació entre salaris i productivitat. Hi ha un cert acord en el fet que, com a mesura de la competitivitat, aquest indicador és especialment adient.

Figura 2. Evolució dels tipus de canvi efectius reals mesurats amb costos laborals unitaris de diversos països de la zona euro 2000-2015



Font: Informe de l'FMI sobre l'àrea euro, juliol de 2017

La figura 2 mostra una evolució molt diferent de la que, probablement, s'esperava. Entre la posada en marxa de l'euro i l'esclat de la crisi de 2008, les divergències van ser molt notables, amb països increments del TCER (que volen dir pèrdues de competitivitat, ja que impliquen augments de costos laborals per sobre de l'evolució de la productivitat), als països del sud d'Europa, mentre que pel contrari Alemanya experimentava una millora en la seva posició competitiva com a conseqüència d'una evolució dels costos per sota de la productivitat. Aquesta va ser una de les asimetries més notables en els primers anys de vida de l'euro, que va contribuir als "desequilibris externs i interns a la zona euro". Els guanys de competitivitat alemanys afavorien el superàvit exterior, mentre que el deteriorament de la competitivitat contribuïa als dèficits

exterior dels països del sud d'Europa, comentats a l'apartat 8 del mòdul 2, i que van obrir no tan sols una bretxa de competitivitat entre el nord i el sud d'Europa, sinó que també van contribuir als recels entre els socis europeus.

En tot cas, crida l'atenció com al voltant dels anys 2007-2008 els diferencials entre els tipus de canvi reals dels països que compartien moneda se situaven en percentatges que en alguns casos arribaven al 30-40%, una situació difícil d'encaixar amb la pretensió de certa "homogeneïtat" en l'espai econòmic de l'euro.

Es pot observar també a la figura 2 com des de la crisi les asimetries s'han reduït només de manera molt parcial i desigual.

8.4. Fragmentació financera a la zona euro

Entre les asimetries que s'esperava que desapareixerien amb la moneda única figuraven les divergències en les taxes d'inflació, que ja hem vist que no es van eliminar del tot, amb conseqüències importants –i sobretot les divergències entre els tipus d'interès als quals podrien obtenir finançament els agents econòmics com les empreses o les famílies. Encara que uns mateixos tipus d'interès aplicats com a eines de política monetària per part del BCE es podien transmetre de maneres diverses als clients de les entitats financeres dels diferents països, en funció de les "singularitats" de cada cas –com diversos graus d'eficiència i/o de competència als sistemes financers nacionals–, es pensava que els eventuais diferencials serien reduïts.

I així va ser durant els primers anys de l'euro. Però el 2011 van aparèixer unes divergències de certa magnitud, que van donar lloc a parlar d'una "fragmentació financera" a la zona euro. Els tipus d'interès aplicats als préstecs que rebien empreses i llars d'Espanya i Itàlia es van situar perceptiblement per sobre del cost d'obtenir finançament a França o Alemanya. Semblava, doncs, que fallava un punt del "nucli dur" de la integració monetària: donar lloc a unes condicions d'accés semblants al crèdit al conjunt de l'espai monetari (teòricament) integrat.

Entre les raons apuntades per a explicar aquesta fragmentació de l'espai financer a l'eurozona figuren els diferents impactes de la crisi sobre els països implicats, amb més gravetat als del sud d'Europa, la qual cosa hauria fet augmentar la *valoració del risc* en el conjunt de l'activitat econòmica i empresarial. I en concret, si el deute públic de cada país rebia avaluacions força diferents expressades en les primes de risc, aquestes divergències es traslladaven, en certa mesura, a les avaluacions de riscos als respectius sectors privats de cada país. Una suavització d'aquests forces ha contribuït des de 2014-2015 a minvar la magnitud de la fragmentació financera, però és un tema que mereix ser seguit amb atenció.

Les anàlisis més en detall evidenciaren un aspecte addicional significatiu: la fragmentació financera afectava sobretot els costos d'obtenir finançament bàsicament per a les mitjanes i petites empreses, mentre que les diferències entre els costos d'obtenir finançament les empreses més grans mostraven una forquilla molt més reduïda entre diversos països. Per tant, la fragmentació financera incloïa un biaix advers a la mitjana i petita empresa, especialment rellevant en alguns àmbits de la zona euro.

La fragmentació financera va ser reconeguda com un problema important, que podia afectar la credibilitat de l'espai monetari i financer integrat que es pretenia crear. Va ser un dels motius per a anar avançant a complementar la moneda única amb una Unió Bancària, que establís unes regles del joc més homogènies en els sistemes financers nacionals de la zona euro. Això implicava posar en marxa mecanismes comuns de supervisió –almenys en les entitats financeres més significatives de cada estat–, un mateix sistema de fer front als problemes de les entitats financeres en dificultats a l'eurozona, i hauria d'arribar teòricament a un sistema de garantia de dipòsits bancaris comú. Aquesta darrera dimensió no s'havia pogut posar en marxa (en el moment de redactar aquest text, tardor de 2018), però sí la supervisió per part del BCE de les principals entitats financeres. I també s'havia aprovat un sistema europeu de "resolució bancària", denominació políticament correcta de com fer front a les dificultats, fins i tot a l'eventual fallida, d'alguna entitat financera europea, però el 2016 una crisi de certa importància al Monte dei Paschi –un dels més antics i importants bancs italians– es va afrontar sense atendre al nou marc teòricament pactat.

A la vista que les asimetries a la zona euro continuen existint, esdevé especialment important la segona pregunta de les que fèiem al principi de l'apartat anterior: per a fer front a aquests problemes, quan ja no es disposa de les monedes nacionals, hi ha altres mecanismes que puguin fer una tasca semblant o equivalent per intentar restablir els equilibris perduts? Hi ha mecanismes alternatius a les clàssiques devaluacions de les monedes dels països negativament afectats per xocs asimètrics?

9. Mecanismes alternatius als ajustaments canviaris

Una clau per a respondre a aquesta qüestió cabdal rau en la constatació que les pertorbacions asimètriques es donen a tot arreu. Per exemple, quan el preu del petroli varia molt, això és una asimetria entre l'estat de Texas (productor important de petroli) i l'estat de Massachussets (que no en té). Quan la demanda de productes tecnològics com els que es fabriquen a Califòrnia creix més ràpidament que la demanda de béns primaris –com cereals o bourbon–, produïts als estats del centre dels Estats Units, també ens trobem enfront d'un xoc asimètric. I les respostes no venen per les vies de devaluacions entre els diferents estats, que fa més de dos segles que estan monetàriament integrats, sinó per altres mecanismes. Quins mecanismes actuen en aquests casos i altres similars? Poden funcionar també a escala de la zona euro?

1) Mobilitat de factors

Sembla que la disposició a canviar d'ocupació i ciutat és als Estats Units més gran que a Europa. I l'allau migratòria a Alemanya va ser importantíssima quan es va produir la reunificació a principis de la dècada de 1990. Naturalment, hi ha factors que converteixen aquesta experiència en no extrapolable de forma mecànica per al conjunt de la UE. D'una banda, l'homogeneïtzació lingüística (i en bona part cultural) caracteritza els dos casos esmentats. Per contra, l'heterogeneïtat de cultura i idiomes a la UE és notòria. I no seria positiu, al marge de possible, eliminar-la. Hi ha altres factors importants, com la diferència entre la flexibilitat dels mercats d'habitatge als Estats Units en comparació amb els europeus, on canviar de ciutat i casa imposa costos superiors.

En tot cas, els problemes recents sí que han accentuat els fluxos migratoris entre països de la UE, sobretot de joves. A banda de la necessitat, com en altres moments de la història, un més gran coneixement d'idiomes per part de la gent jove, a més d'una cultura més de ciutadania global –via Erasmus, xarxes socials, facilitat per a viatjar, etc.– ha facilitat el paper del mecanisme de la mobilitat de persones.

2) Mecanismes fiscals i regionals

D'altra banda, en els casos dels Estats Units i Alemanya és evident la importància de **les transferències de fons públics** dels mecanismes fiscals i regionals. En el cas dels Estats Units configuren un federalisme fiscal d'articulació entre nivells de govern amb mecanismes d'ajustament automàtics importants.

Segons diverses estimacions, la compensació pràcticament automàtica fa que per cada dòlar en què es contrau la renda en un territori, el sistema fiscal regional compensi entre 25 i 40 centaus.

Exemple de mobilitat de factors

Per exemple, els Estats Units i entre les antigues dues alemanyes està clar que la mobilitat de factors productius exerceix un paper important.

El cas alemany

En efecte, el cas alemany, en què les situacions de la part oriental eren molt diferents de l'occidental l'any 1990, però la voluntat política era absolutament ferma, és l'exemple perfecte que els aspectes econòmics queden de vegades en segon terme.

Res significativament semblant passa a Europa. Ni els fons estructurals (Fons Europeu de Desenvolupament Regional, Fons Social Europeu, FEOGA-orientació), ni els fons de cohesió, ni la política del Banc Europeu d'Inversió tenen la magnitud i l'**automatisme que caracteritza el federalisme fiscal**. No sembla que hi hagi la voluntat política d'unes competències fiscals centrals, i és difícil albirar els mecanismes de coordinació horitzontal entre estats i regions que les podrien substituir.

3) Diferències salarials

Si els salaris a cada territori segueixen la mateixa evolució que la productivitat, els seus productes es poden mantenir en línia. Aquest mecanisme d'ajust implica un canvi en la "cultura tradicional" de la negociació col·lectiva entre empresaris i sindicats, que acostumava a negociar les variacions salarials en termes de poder adquisitiu, per exemple, augments una mica per sobre, iguals o excepcionalment una mica per sota de la inflació. Ara el que es planteja és donar més pes a l'evolució de la productivitat –a cada sector, a cada empresa, a cada lloc de treball– en detriment de variables més homogènies pel conjunt d'un país, com l'evolució de l'IPC. Un paper més gran de les retribucions variables seria una de les vies. Aquest canvi és especialment significatiu en una Europa acostumada a negociacions inicials força centralitzades –patronals i sindicats d'abast estatal–, encara que després les negociacions es "modulaven" en àmbits més propers. Als Estats Units lligar salaris a productivitat històricament havia estat més fàcil, donada la poca presència de negociacions a escala federal, però per a Europa donar més pes a la productivitat està suposant canvis importants.

Exemple de diferències salarials

Actualment els salaris a Alemanya són més alts que a Grècia, i sobretot reflecteixen diferències de productivitat.

4) Devaluacions internes

Quan va arribar la crisi a finals de la primera dècada del segle XXI, es van manifestar en les economies del sud d'Europa els problemes ja esmentats de deteriorament de la competitivitat. Els mecanismes de recuperació d'aquesta van implicar ajustos salarials per sota de la inflació, amb pèrdues de poder adquisitiu en molts casos, així com un elevat atur que va contribuir a reduir el poder negociador dels assalariats, tot això amb un cost social important. Es tractava de vies per intentar recuperar competitivitat que buscaven els mateixos efectes que les tradicionals devaluacions –al cap i a la fi, aquestes porten a increments dels preus dels productes importats que també erosionen el poder adquisitiu–, però sense fer servir l'eina, ja no disponible, dels tipus de canvi nominals. Per a

reflectir aquest paral·lelisme es va fer servir l'expressió *devaluacions internes (o interiors)* per a descriure com es recuperava competitivitat "com si" s'hagués devaluat.

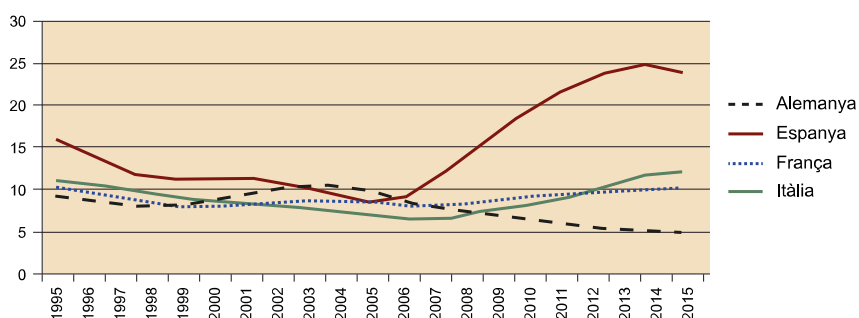
5) Mecanisme "residual"

Una pregunta final sobre els mecanismes de resposta a un xoc asimètric seria: què passaria si una pertorbació d'aquest tipus no pot ser afrontada devaluant –ja no hi ha monedes nacionals–, si la mobilitat de factors és limitada, la voluntat política de fer servir mecanismes de transferències fiscals és també limitada, i la flexibilitat salarial o devaluacions internes es troba amb resistències. La pregunta equival a "quin és el mecanisme residual que s'activa si tota la resta falla". I la resposta és: el nivell d'activitat econòmica i ocupació. Això no implica que les diferències entre les taxes d'atur –especialment elevades encara en alguns països europeus– siguin atribuïbles a la integració monetària, com de vegades es vol argumentar, sinó que els problemes deriven de no haver posat en marxa mecanismes alternatius amb prou efectivitat. I també ens recorda que el procés d'integració monetària no és només un tema econòmic o financer, sinó que té importants implicacions sobre les formes de funcionar de les economies i les societats. Això deixa obertes qüestions importants, algunes de les quals es comenten en l'apartat següent.

Atur al PDM/MIP

La taxa d'atur és un dels indicadors que es fa servir al PDM/MIP, ja comentat en diverses ocasions en els mòduls i apartats anteriors. El llindar a partir del qual s'activa el senyal d'alarma és una taxa del 10% de la població activa. La figura 3 mostra l'evolució per als quatre països més grans de la zona euro. Les dades referides al 2016 mostraven com encara vuit estats europeus superaven el nivell del 10%, amb Grècia i Espanya al capdavant.

Figura 3. Taxes d'atur en alguns països de la UE



Font: elaborat a partir de dades d'Eurostat (12 d'abril de 2017)

10. El futur de l'euro i de la UE

La manca de precedents significatius de la posada en marxa de l'euro –una moneda compartida a gran escala entre països de diferents pesos econòmics, i sense una paral·lela integració política– feia inevitables algunes incerteses: no tot s'havia pogut preveure, i algunes coses no van sortir com estava previst. Per exemple, els diferencials d'inflació entre els països membres de la zona euro van ser més grans i més persistents del que s'esperava (la creença implícita en el fet que una mateixa moneda amb una mateixa política monetària mantindria pràcticament similars les taxes d'inflació a tota la zona euro no es va veure confirmada). Algunes de les disfuncions van donar lloc a resultats cridaners – com els grans superàvits externs d'uns països de la zona euro i els grans dèficits exteriors d'altres, com els del sud d'Europa–, però que no es van considerar excessivament preocupants fins a la crisi de 2008. Addicionalment, els baixos tipus d'interès reals als països del sud d'Europa van alimentar fins llavors la tendència al sobreendeutament, afavorida per la facilitat que tenien els països deficitaris per aconseguir finançament.

En arribar la crisi va canviar el clima financer i psicològic i es va evidenciar que el que alguns havien considerat "friccions menors" eren realment símptomes de preocupants insuficiències i disfuncions. Altres fets van contribuir a evidenciar les limitacions del procés d'integració. D'una banda, la crisi del "deute sobirà" que es va afegir a la crisi global a Europa (però no als Estats Units) va mostrar com faltaven mecanismes per afrontar problemes de liquiditat i solvència dels organismes públics (estats inclosos) i evitar que es "contagiessin" al sistema financer. D'altra banda, la "fragmentació financera" des de 2013 va mostrar un fracàs en un objectiu tan central (i que es donava per descomptat) a la integració monetària com era tenir uns tipus d'interès pràcticament comuns a tota la zona euro: les discrepàncies al respecte –amb tipus d'interès més elevats al sud– eren difícilment compatibles amb els objectius més bàsics de compartir espai monetari. La necessitat de complementar la integració monetària amb la unió bancària va ser una conseqüència directa.

També la inestabilitat macroeconòmica va conduir a mecanismes de supervisió i prevenció, articulats entorn al "Semestre Europeu" amb mecanismes importants com el relatiu als desequilibris macroeconòmics i als dèficits (públics) excessius. I, naturalment, mesures "d'emergència" en el sector financer, com el MEDE, i un paper més actiu del BCE. Als debats que s'obren al respecte s'accentua una aparent contraposició entre "reduir riscos", amb disciplina (posicions d'Alemanya), i "*risk sharing*", compartir riscos, més associat a posicions del sud d'Europa (inclosa sovint França). Els debats sociopolítics s'afegeixen i compliquen els debats economicofinancers.

Els problemes, les pertorbacions o els xocs són probablement inevitables, en cert sentit consubstancials a la vida econòmica. Per això les societats han anat conformant alguns mecanismes per a fer-hi front. Alguns d'ells són d'àmbit internacional, com els comentats en els mòduls anteriors: ajustos dels tipus de canvi, limitacions a la mobilitat internacional de capitals, polítiques econòmiques específiques diferenciades, limitacions al comerç internacional, etc. Altres mecanismes funcionen a l'interior de les economies nacionals, com els esmentats en l'apartat anterior: mobilitat de factors de producció, transferències fiscals, etc. Una forma d'entendre els problemes que s'ha trobat la zona euro és constatar com els avenços en el procés d'integració europea han anat portant els països a renunciar al primer conjunt de mecanismes –el mercat únic va eliminar les traves comercials, la mobilitat de capitals era un dels pilars fundacionals de la Comunitat Europea, compartir moneda elimina les possibilitats de devaluacions, la coordinació de les polítiques fiscals a la pràctica limita els seus marges de maniobra– però, com també s'ha vist en l'apartat anterior, l'altra família de mecanismes –les alternatives als ajustos canviaris– no s'han desenvolupat encara plenament, almenys no han assolit el nivell que poden tenir als Estats Units, per exemple. Haver de fer front a crisis importants, amb asimetries notables entre els països implicats, amb una família de mecanismes d'ajust *ja eliminada* i l'altra família *encara no plenament implementada*, és una manera d'explicar les dificultats a la zona euro.

Una analogia similar és la que compara el procés d'integració europea amb la travessia entre dos escenaris ben coneguts: inicialment el tradicional dels estats amb totes les seves mesures comercials, monetàries, canviàries, i com a destinació final el d'una integració plena, uns "Estats Units d'Europa". El camí entre aquests dos escenaris es pot comparar amb un pont, que inicialment semblava raonablement sòlid i previsible. Però amb les dificultats experimentades des de finals de la primera dècada del segle XXI, les coses s'han vist que eren diferents: van sorgir dificultats més grans de les previstes i altres simplement no previstes: la solidesa del pont es va veure en entredit, amb sotracs que van fer sorgir dubtes.

Enfront d'aquesta situació es poden adoptar diferents actituds. D'una banda, la posició oficial de la UE és la recollida a l'anomenat Informe dels cinc presidents, presentat el 2015, elaborat pel president de la Comissió Europea Jean-Claude Juncker, en "estreta cooperació" amb el president del Consell Europeu, del Banc Central Europeu, del Parlament Europeu i de l'Eurogrup, que planteja mesures per a avançar més ràpidament en diferents dimensions de la integració, que complementin i donin solidesa al que ja està fet. Es podria dir, seguint l'analogia del pont, que si es troben dificultats a mig camí una opció és accelerar cap al lloc de destinació. Unes opcions alternatives serien les de retornar al punt de partida, almenys de desfer algunes passes. Algunes propostes com les de sortir de l'euro, la votació britànica sobre la retirada de

la UE –el Brexit–, els retrocessos en facilitats frontereres, entre altres plantejaments d'"euroescèpticisme", anirien per aquesta via. Altres fórmules plantegen que si el pont està mostrant fragilitats pot ser, en alguna mesura, perquè els que hi transitem estem generant sacsejades que el desestabilitzen. Per això es reclama reprendre mesures de contenció, disciplina, ortodòxia... que evitin els components artificials de les fragilitats detectades.

A més dels documents oficials –com l'Informe dels cinc presidents, o el *Llibre blanc sobre el futur d'Europa*, publicat per la Comissió Europea el març de 2017 i d'altres que s'esmenten en les referències al final d'aquest mòdul, en els darrers temps s'han reactivat les propostes –polítiques i acadèmiques– per tractar d'avançar i aprofundir en la integració europea. L'ascens de la contestació a la forma en què s'havia gestionat la crisi, les friccions socials provocades, l'auge de plantejaments populistes i la complicació de l'escenari geoestratègic en què grans potències efectuen plantejaments de fortalesa, tot incideix en la necessitat/conveniència que també la Unió Europea (i en particular la zona euro) es doti de mecanismes de més solidesa. Els àmbits en què caldria avançar són múltiples i sovint delicats. D'una banda, en el vessant financer, hi ha aspectes que cal completar en temes d'unió bancària –després d'avenços en supervisió i regulació–, reforçant el paper del Mecanisme Europeu d'Estabilitat, en línia, segons els plantejaments més ambiciosos, de poder convertir-se en un Fons Monetari Europeu. Aspectes complicats però que ara s'aborden obertament són els relatius a un sistema de garantia de dipòsits a escala europea (amb diverses variants que impliquen una solidaritat parcial o més plena), una més gran integració en els mercats de capitals, i diversos formats per a generar "actius segurs", de la màxima solvència, a escala europea. En molts aspectes es tracta d'afrontar i superar el tradicional *trade off* entre reduir riscos i compartir riscos: induir a comportaments responsables de cada actor al temps que, davant de contingències, existeixen les xarxes de "mutualització" (solidaritat) en l'assumpció de riscos. Fins i tot s'apunten elements de complementaritat –i no tan sols de contraposició– entre tots dos enfocaments, a més de buscar equilibris. La necessitat d'aquest equilibri s'aplica també a les propostes en matèria d'"unió fiscal i econòmica", amb elements que van des de diversos graus de "centralització de recursos" (un "pressupost federal"), que ha rebut suport explícit de l'FMI, fins a la proposta políticament més complexa de comptar amb un Tresor Europeu i un ministre de Finances europeu (o de la zona euro).

Naturalment, el grau de compromís polític d'algunes d'aquestes propostes és elevat i per això les dificultats estan essent molt importants. L'impuls que suposen els plantejaments més europeistes de Macron té contrapunts en altres països, des d'euroescèptics com Polònia o Hongria, fins als populismes pendents de concreció a Itàlia. El govern de coalició a Alemanya està per veure com condiciona el lideratge de Merkel, exposada a pressions de signes oposats. Les propostes del Consell Europeu de juny de 2018 mereixen atenció, especialment les anunciades per Macron i Merkel el 19 de juny, que inclouen aspectes abans esmentats com un pressupost i un embrió de Fons Monetari Europeu, els detalls operatius dels quals estan per veure. Els plantejaments

d'aprofundiment en la integració europea destaquen com Europa ja comparteix reptes i problemes, des dels nous escenaris geoestratègics que indueixen a la UE a assumir més responsabilitat en la seva seguretat i defensa fins als problemes mediambientals, passant per la defensa de l'obertura comercial –ameaçada pels Estats Units– i els problemes de migracions, ciberatacs i seguretat digital, etc. I que una resposta fragmentada d'Europa condemna el conjunt a la irrellevància. Però subsisteix la paradoxa que es reconeixen més interdependències que mai, tot i que això no frena les temptacions unilateralistes.

Completar la unió monetària: el full de ruta de Hamilton

La Constitució dels Estats Units va incloure una moneda federal, que seria el dòlar, superant les administracions monetàries separades de cadascun dels tretze estats originaris. Alexander Hamilton va ser el secretari del Tresor del govern federal presidit per George Washington, encarregat de posar en marxa la nova moneda única. Les circumstàncies no eren fàcils, donada la situació financera i també les heterogeneïtats entre els estats del nord, amb unes finances públiques més delicades, i els del sud, que es trobaven una mica millor (una situació semblant a la de la zona euro en els moments més durs de la crisi, encara que amb la geografia invertida). Hamilton va plantejar que un bon funcionament de la unió monetària requeria unes mesures addicionals que incloïen una federalització del deute (per a poder gestionar la política monetària unificada mitjançant operacions de compra i venda de deute federal), elements de fiscalitat federal (per a garantir els ingressos que fessin creïbles els compromisos assumits emetent deute públic federal) i una unió bancària, per a dotar de normes de funcionament homogènies les entitats financeres que compartien el dòlar.

Hamilton va portar a terme algunes reformes que requerien coratge polític, com posar en marxa alguns impostos federals, inclòs un sobre begudes alcohòliques que no va ser precisament popular (especialment recordant que la guerra de la independència respecte a la metròpoli anglesa va tenir com a detonant un impost al te), però va tenir molts problemes per aconseguir que el Congrés acceptés les emissions de deute federal.

Els estats del sud es resistien a participar en unes emissions que, inicialment, servien sobretot per a rescatar els estats del nord. Hamilton va haver d'apel·lar a l'autoritat i la capacitat de negociació del president Washington per tal que finalment s'acceptés el seu pla d'emetre deute públic federal. Per cert, la unió bancària va trigar força més a iniciar-se. Les analogies i diferències entre la situació històrica descrita i l'europea actual són força clares, inclosa, de nou, la manca d'una integració política per resoldre els punts delicats del camí cap a una integració monetària i financera.

Resum

Els processos d'integració econòmica regional –sobretot comercial i, en alguns casos, com en el cas de l'euro, també monetaris– se superposen als mecanismes d'abast global. En aquest mòdul hem analitzat com funcionen els processos d'integració regional, els seus beneficis i problemes, així com les interaccions entre globalització i acords regionals.

Hem analitzat com els costos i beneficis dels processos d'integració pel 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" domina la creació de comerç i l'efecte sobre l'economia internacional és probablement positiu; si és tancada o "estratègica", dominarà més probablement la desviació de comerç i l'economia mundial se'n ressentirà.

Els beneficis que afecten directament els països que s'integren consideren els guanys d'eficiència associats a l'eliminació de tràmits fronterers, l'adopció de normes d'homologació, millor aprofitament de les economies d'escala, accés dels consumidors a una varietat més gran de productes, més competència en molts sectors (efecte procompetitiu), etc. Hi pot haver problemes amb els canvis de pautes de localització de l'activitat econòmica, així com 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 veuen un conflicte

–fins i tot parlen dels acords regionals com a "tèrmits" que poden devorar els avenços envers 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 noves temàtiques rellevants i per a substituir en certa mesura les dificultats polítiques per arribar a acords multilaterals. Caldrà seguir amb atenció si la dinàmica de futur va en un sentit o en un altre.

També hem vist com els processos d'integració monetària han tingut al llarg de la història un condicionament molt estret amb els factors polítics. Una de les singularitats del procés d'Unió Monetària a Europa és que avança més ràpidament la integració monetària que la política, la qual cosa pot provocar tensions –com ja les ha provocat en el passat recent.

Els avantatges de la moneda única, en general, se centren en els guanys d'eficiència associats a la reducció de costos de transacció i informació, i a la desaparició de l'amenaça que per al Mercat Únic significava la possibilitat d'alteracions i/o manipulacions percebudes eventualment com a artificials o "competitives" del tipus de canvis intraeuropeus. A Europa s'afegia el compromís de la política monetària única europea amb l'estabilitat de preus i la imposició de límits que disciplinin el comportament financer de les administracions públiques. Aquesta rotunda prioritització de l'estabilitat de preus i les restriccions al marge de maniobra en política fiscal tenen els seus crítics.

La consideració de la Unió Europea com una àrea monetària òptima requereix el compliment d'alguns requisits que no es donen, i que implicarien algun mecanisme alternatiu d'ajustament que substituís la tasca feta pels tipus de canvis, davant els xocs asimètrics. No semblen suficients, per ara, ni el grau de mobilitat de les persones, ni la capacitat d'un pressupost centralitzat redistribuïdor. Així, l'ajust queda en mans del mercat de factors (especialment de treball), amb demandes de més flexibilitat (que es discuteix si són compatibles amb la tradició europea de l'estat de benestar), per tal d'evitar que sigui l'atur la variable d'ajust del sistema, amb les repercussions polítiques i socials derivades.

Finalment, hem destacat que l'euro va començar a funcionar des del gener de 1999 amb onze països –que eren ja dinou el 2018–, i s'està posant a prova la resposta del Banc Central Europeu tant a la necessitat d'estimular el creixement i l'ocupació sense crear inflació, com als requeriments no sempre coincidents entre les diverses economies de la zona euro.

La crisi financera iniciada a finals de la primera dècada del segle XXI ha posat a prova els mecanismes de la zona euro, i ha evidenciat asimetries importants entre els països membres –segons algunes interpretacions accentuades per la dinàmica de la moneda compartida– i ha originat tensions de certa importància. Caldrà seguir amb atenció si Europa manté la força política per a aprofundir en els mecanismes de govern del seu procés d'integració comercial i monetària.

Vegeu també

Recordeu que aquesta qüestió l'hem vista extensament en el mòdul "Economia financera internacional".

Activitats

1. A partir del web de l'OMC/WTO, a "Temas Comerciales" i després a "Acuerdos Comerciales Regionales". Probablement us sorprendreu del nombre i la tipologia. 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.

2. Accediu al web de la Unió Europea (Comissió Europea), a la part de Comerç (*Trade*): http://ec.europa.eu/trade/index_en.htm. Busqueu informacions sobre els Acords Regionals en què està implicada la UE (Canadà, Japó, Mercosur) i els que està negociant. Resumiu les argumentacions per participar en aquestes negociacions i com es presenten com a eines tant per al futur de la UE com del sistema comercial mundial obert.

3. Accediu al web de la UE en la part relativa a la *governança econòmica*: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction_en

a) Resumiu els mecanismes de governança establerts, així com el seu seguiment mitjançant el "semestre europeu".

b) Busqueu i comenteu les dades més recents referides al seguiment de la situació fiscal dels estats membres, en els vessants preventius i correctius. Detalleu la situació al respecte d'almenys tres països que es trobin en situacions diferents en la valoració feta per la Comissió Europea.

c) Busqueu i comenteu les dades més recents sobre els indicadors del Procediment de Desequilibris Macroeconòmics. Detalleu la situació al respecte d'almenys tres països que es trobin en situacions diferents en la valoració feta per la Comissió Europea

4. Accediu al web del Banc Central Europeu, <http://www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html>

A partir de l'Informe Anual i del Butlletí econòmic del BCE (a recerca&publicacions):

a) Resumiu els principals trets recents de l'evolució econòmica de la zona euro.

b) Resumiu i discutiu la valoració del BCE pel que fa a l'assoliment de l'objectiu d'estabilitat de preus.

c) Resumiu i discutiu la descripció i valoració del BCE de les mesures de política monetària per a assolir els seus objectius, especialment a la vista de les dificultats i singularitats dels temps recents.

5. Accediu al darrer informe publicat pel Fons Monetari Internacional sobre la situació de l'àrea de l'euro (en el moment de redactar aquestes línies, el de juliol de 2018: accessible des de: <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2018/07/18/Euro-Area-Policies-2018-Article-IV-Consultation-Press-Release-Staff-Report-and-Statement-by-46096>

a) Resumiu les valoracions de l'FMI sobre l'economia de la zona euro.

b) Resumiu les valoracions de l'FMI pel que fa al procés d'integració monetària a Europa, en particular les propostes de mesures per a consolidar-lo.

c) Discutiu els temes –gestió de la política monetària, reformes fiscals, reformes estructurals, millora de la governança, entre d'altres– proposats per l'FMI.

Exercicis d'autoavaluació

1. 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 en la seva pròpia política comercial exterior envers 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.

2. 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 en la seva pròpia política comercial exterior envers 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.

3. Tècnicament,...

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

4. El volum d'acords comercials regionals (RTA):

- a) S'ha reduït des de la posada en marxa de l'OMC/WTO
- b) Ha augmentat notablement des de principis dels anys 1990.
- c) Va augmentar sobretot des de l'esclat de la crisi el 2008.
- d) Cap de les anteriors.

5. El Tractat de Roma de 1957 constituïu de la CEE...

- a) ja preveia l'escenari de moneda única a la CEE.
- b) vinculava la moneda única europea a l'assoliment de la unió duanera.
- c) pretenia establir el marc alemany com a moneda de tot Europa.
- d) Cap de les anteriors.

6. L'Informe Werner de 1970...

- a) recomanava una unió monetària per a garantir el mercat comú.
- b) recomanava ajornar la unió monetària fins que es fes la unió política.
- c) recomanava una unió monetària només entre França i Alemanya.
- d) Cap de les anteriors.

7. El Sistema Monetari Europeu (SME) iniciat el 1979 pretenia tipus de canvi intraeuropeus estables,...

- a) però permetia realineaments periòdics de les paritats i el manteniment de controls de canvis.
- b) permetia realineaments però va prohibir els controls de capitals des de 1979.
- c) no permetia realineaments fins que la crisi de 1992-1993 els va forçar.
- d) Cap de les anteriors.

8. La política monetària de l'euro, segons el Tractat de Maastricht i els acords del BCE,...

- a) ha de prioritzar l'estabilitat de preus, definida pel BCE com a inflació zero.
- b) ha de prioritzar la reducció de l'atur, definida pel BCE com a atur del 6%.
- c) ha de prioritzar l'estabilitat de preus, definida pel BCE com a increment de l'IHPC del 2%.
- d) ha de prioritzar el creixement econòmic, definit pel BCE com a creixement real del 2,5%.

9. Des de la posada en marxa de la zona euro...

- a) han desaparegut els desequilibris comercials entre els països membres de la zona euro.
- b) Alemanya ha vist reduir substancialment el seu superàvit exterior i altres països com Espanya i Grècia han passat de dèficit comercial a superàvit.
- c) Alemanya ha perdut competitivitat mentre que els països del sud d'Europa han guanyat competitivitat en sortir afavorits per la solidesa de l'euro.
- d) Cap de les anteriors.

10. Els diferencials d'inflació entre països de la zona euro...

- a) no són possibles en un entorn de moneda compartida i política monetària comuna.
- b) van ser més grans i persistents del que s'esperava en els primers anys del segle XXI.
- c) han assolit un màxim els anys 2015-2016 respecte a la situació prèvia a la crisi.
- d) Cap de les anteriors.

11. Els països amb més inflació durant els primers anys de l'euro, com Espanya:

- a) van experimentar guanys de competitivitat, reflectits en un ràpid creixement econòmic.
- b) van experimentar millores en la balança comercial.
- c) van experimentar una assignació de recursos envers sectors *non-traded*, en detriment dels *traded*.
- d) Cap de les anteriors.

12. Els límits als dèficits públics dels països de la zona euro,

- a) van ser establerts al Tractat de Maastricht i concretats al Pacte d'Estabilitat i Creixement
- b) van ser incomplets abans i després de la crisi.
- c) han estat objecte de més supervisió en els anys més recents.
- d) totes les afirmacions anteriors són certes.

13. Les anomenades *devaluacions internes* fan referència a:

- a) l'increment en les transferències fiscals entre països de la zona euro per fer front a la crisi.
- b) l'increment dels desequilibris externs a l'interior de la zona euro des de la crisi.
- c) els ajustos de preus, salaris i costos que porten a resultats semblants a una
- d) devaluació tradicional del tipus de canvi
- e) Cap de les anteriors.

14. L'anomenat Informe dels cinc presidents, presentat el 2015 per la UE, proposa:

- a) clarificar el compromís dels estats membres i, si no existeix, dissoldre la zona euro.
- b) aprofundir la integració monetària amb altres mesures.
- c) mantenir l'*statu quo* fins que una recuperació econòmica més sòlida permeti continuar avançant.
- d) Cap de les anteriors.

Solucionari

Exercicis d'autoavaluació

1. a

2. b

3. c

4. b

5. d

6. a

7. a

8. c

9. d

10. b

11. c

12. d

13. c

14. b

Glossari

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

àrea monetària òptima *f* Àmbit territorial en el qual els avantatges de tenir una moneda única superen els seus inconvenients. Això s'associa a la presència d'algun mecanisme d'ajust alternatiu als tipus de canvi interiors a l'àrea, com ara mobilitat de factors, mecanismes fiscals redistribuïdors, etc.

Banc Central Europeu (BCE) *m* Responsable de la política monetària única a la zona euro. Disposa d'independència per a decidir i executar la política monetària. Es governa mitjançant un Comitè Executiu (un president, un vicepresident i quatre vocals) i un Consell de Govern, al qual s'afegeixen els governadors dels bancs centrals de la zona euro. Junta-ment amb els bancs centrals de la UE, el BCE conforma el Sistema Europeu de Bancs Centrals (SEBC), i juntament amb els bancs centrals dels països incorporats a l'euro integren l'anomenat eurosistema.

controls de capitals *m pl* Limitacions o restriccions a la lliure entrada i sortida de fluxos financers internacionals.

convergència o divergència *f* Debat sobre si les forces que actuen en l'economia internacional tendeixen a reduir (convergència) o incrementar (divergència) les diferències entre els nivells de renda i benestar dels països implicats.

creació de comerç *f* Efecte del procés d'integració d'incrementar el comerç entre els països que s'integren, fent que la producció tingui lloc en el 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 ressaltar que els canvis derivats del procés són també qualitatius –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 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 en haver de competir entre si els antics monopolistes o oligopolistes dels mercats nacionals protegits. La seva consecució efectiva requereix a les àrees integrades una política de defensa de la competència molt atenta.

efectes dinàmics *m pl* Efectes de la integració (o si 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).

Informe Delors *s m* Estudi sobre la transició a la moneda única a Europa, elaborat per un comitè presidit per Jacques Delors (llavors president de la Comissió Europea), assumit per la Comunitat Europea el 1989, i base del Tractat de Maastricht pel que fa a la manera d'arribar a la integració monetària en tres etapes.

Informe Werner *m* Estudi elaborat l'any 1970 per un comitè presidit per Pierre Werner sobre la comptabilitat o no entre la idea de mercat comú i la subsistència d'una pluralitat de monedes nacionals. S'inclinava clarament per la incompatibilitat, i recomanava una transició a una moneda única en deu anys. Encara que va ser assumit per la CEE, la crisi dels setanta el va paralitzar.

integració comercial *f* Procés mitjançant el qual diversos països eliminen les restriccions al comerç entre ells, per a constituir un mercat integrat. Pot adoptar la forma d'àrea de lliure comerç, unió duanera o mercat comú (si s'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 (deslocalització) *f* Canvis 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 a causa dels avantatges derivats de la nova situació, es parla, en el territori afectat negativament, de deslocalització.

Mercosur *m* Mercat Comú del Sud, unió duanera de l'Argentina, el Brasil, l'Uruguai i el Paraguai, segons un acord de 1991 i efectiu des de 1995. Està en negociacions per a incorporar de ple dret Veneçuela i té ja relacions amb un règim privilegiat amb països com Xile, Bolívia, i altres de l'Amèrica del Sud.

NAFTA (TLC) *m* Tractat de Lliure Comerç de l'Amèrica del Nord, àrea de lliure comerç entre els Estats Units, el Canadà i Mèxic, en vigor des de 1994. Té 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" condueix 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.

realignement *m* Canvi en qualsevol de les paritats centrals entre un parell o més de monedes europees incorporades a l'ERM. Requeria el consens dels països. Van ser molt freqüents entre 1979 i 1986, i pràcticament es van evitar, per pacte polític, entre 1987 i la crisi de 1992.

Sistema Monetari Europeu (SME) *m* Esquema per a mantenir una estabilitat entre els tipus de canvis intraeuropeus i en limita els marges de fluctuació recíprocament. Es basava en un mecanisme de canvis (ERM) que imposava intervencions o ajustaments de política per tal de mantenir els tipus de canvi dins de la banda prevista, encara que preveia la possibilitat de "realignements" periòdics de les paritats de les monedes.

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 envers la resta del món.

Unió Europea *f* Denominació que rep des del Tractat de Maastricht (1992, en vigor des de 1993) un conjunt de quinze països (per ara) de l'Europa occidental que van iniciar el seu procés d'integració comercial àmplia, constituint el 1957 una unió duanera amb sis països (la Comunitat Econòmica Europea, CEE) i que van adoptar un mercat interior únic, amb l'Acta Única Europea (1986, en vigor des de 1993), que es va convertir en la Comunitat Europea (CE). Té una àmplia xarxa d'acords comercials, i està en estudi una ampliació especialment adreçada als països de l'Europa de l'Est.

unió monetària *f* Substitució de les monedes nacionals per una moneda única de la Unió, gestionada per un banc central únic. Implica una cessió de sobirania en matèria de política monetària dels països membres a favor de la Unió.

xoc asimètric *m* Pertorbació que afecta de manera diferenciada dues parts d'un territori. En el cas de la UE, es refereix sobretot als esdeveniments que impacten de manera desigual sobre els diferents països europeus.

Bibliografia

Per a ampliar i actualitzar

Els documents als quals es remeten les activitats proposades permeten també anar actualitzant els continguts.

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

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

Sobre un cas dels acords regional de "nova generació":

Banc d'Espanya (2017, setembre). "Los acuerdos comerciales de nueva generación de la UE: el tratado CETA". *Boletín Económico* (3/2017). <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/ArticulosAnaliticos/2017/T3/fich/beaa1703-art25.pdf>

Sobre el funcionament de la integració monetària, unes visions de conjunt recomanables són:

Banc d'Espanya (2013, maig). "La crisis del área del euro". A: *Informe anual del Banco de España 2012* (cap. 2). Madrid: Banco de España. <http://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/InformesAnuales/12/Fich/cap2.pdf>

O'Rourke, Kevin; Taylor, Alan (2013). "Cross of Euros". *Journal of Economic Perspectives* (estiu 2013, pàg. 167-192).

I, insistint en les interaccions entre els aspectes polítics i els econòmics:

Spolaore, Enrico (2013). "What Is European Integration Really About? A Political Guide for Economists". *Journal of Economic Perspectives* (estiu de 2013, pàg. 125-144). <http://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.27.3.125>

L'FMI té al seu web una secció sobre "FMI i Europa": <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/europe.htm> on recull les seves anàlisis. Mereix especial atenció l'informe anual que formula sobre la zona euro (normalment a l'estiu).

Les publicacions de la Comissió Europea i del Banc Central Europeu ofereixen detallats i actualitzats seguiments dels problemes de la integració europea:

http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/eeip/index_en.htm

<http://www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html>

La versió oficial de la governança econòmica a la UE es pot seguir al seu web: http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/index_en.htm

Des d'aquesta adreça s'accedeix a les informacions i anàlisis referides tant al Pacte d'Estabilitat i Creixement (SGP) com al Procediment de Desequilibri Macroeconòmic (MIP).

L'informe "Realitzar la Unió Econòmica i Monetària Europea" (dels cinc presidents) de 2015, es pot consultar (versió en castellà) a:

https://ec.europa.eu/priorities/sites/beta-political/files/5-presidents-report_es.pdf

El març de 2017, en el marc del 60è aniversari del Tractat de Roma, la Comissió Europea va publicar un *Llibre blanc sobre el futur d'Europa*, en què plantejava diversos escenaris; es pot accedir a les versions en diferents idiomes a:

https://ec.europa.eu/commission/white-paper-future-europe-reflections-and-scenarios-eu27_en

Documents amb propostes més operatives per al futur de la zona euro i del conjunt de la UE són:

"Document de reflexió de la Comissió Europea", de maig de 2017, sobre l'aprofundiment de la Unió Econòmica i Monetària:

Versió en anglès: https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/reflection-paper-emu_en.pdf

Versió en castellà: https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/reflection-paper-emu_es.pdf

Bénassy-Quéré i altres. "How to reconcile risk sharing and market discipline in the euro area". https://cepr.org/active/publications/policy_insights/viewpi.php?pino=91 (resum a: <https://voxeu.org/article/how-reconcile-risk-sharing-and-market-discipline-euro-area>)

Almunia i altres (2018). "Quit kicking the can down the road: A Spanish view of EMU reforms". [http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/7113cdaa-9bb8-4f2c-855d-b64213c2fff1/Spanish-view-EMU-reforms.pdf?](http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/7113cdaa-9bb8-4f2c-855d-b64213c2fff1/Spanish-view-EMU-reforms.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=7113cdaa-9bb8-4f2c-855d-b64213c2fff1)
MOD=AJPERES&CACHEID=7113cdaa-9bb8-4f2c-855d-b64213c2fff1