

La dimensió econòmica de la integració de mercats

Albert Puig Gómez

P08/14020/01169



Universitat Oberta
de Catalunya

www.uoc.edu

Índex

| | |
|---|-----------|
| Introducció..... | 5 |
| Objectius..... | 7 |
| 1. La dimensió comercial de la integració de mercats..... | 9 |
| 1.1. El procés de liberalització comercial: el camí cap a un mercat mundial integrat | 9 |
| 1.2. Els principals resultats de la integració comercial | 11 |
| 1.3. Les integracions regionals | 13 |
| 2. La dimensió financera de la integració de mercats..... | 16 |
| 2.1. Causes de la globalització financera | 17 |
| 2.2. Evolució dels mercats financers internacionals | 17 |
| 2.3. Les crisis financeres | 19 |
| 3. La dimensió productiva de la integració de mercats..... | 21 |
| 4. El procés d'integració a Europa..... | 27 |
| Resum..... | 34 |
| Bibliografia..... | 35 |

Introducció

Aquest mòdul està dedicat a l'estudi de la dimensió econòmica de la integració de mercats. Entenem per *dimensió econòmica* de la integració de mercats el procés de globalització econòmica que està tenint lloc en l'actual fase de desenvolupament capitalista. Aquest procés ha conduït a una cada vegada major interrelació entre les economies de tot el món.

Aquest procés de globalització és el resultat de la combinació de dos elements: d'una banda, un element "objectiu" configurat pels canvis i avenços tecnològics en el terreny dels transports i de les tecnologies de la informació i la comunicació (TIC), els quals han permès que, en l'actualitat, els moviments de béns, serveis, capitals i persones puguin ser molt més ràpids i en quantitats molt més grans que fa a penes dues dècades.

D'altra banda, a aquestes possibilitats tecnològiques cal afegir-hi el corrent de liberalització dels mercats i de les relacions econòmiques que han predominat al llarg dels darrers 30 anys (és l'element "subjectiu" de la globalització). Aquest element és resumit pels tres principis de l'anomenat *consens de Washington* de començament dels anys vuitanta, que són privatització, desregulació i liberalització.

Per tant, avançar en la globalització econòmica sota la perspectiva de l'element "subjectiu" implica avançar cap a la configuració d'un mercat mundial únic en el qual hi hagi plena llibertat de moviments de mercaderies, capitals i persones. Però actualment aquest mercat mundial únic encara no existeix plenament, sinó que ens trobem en una situació de transició des del predomini de les economies de base nacional fins a la plena globalització econòmica.

En aquest sentit, el mercat més globalitzat és el financer, ja que la lliure mobilitat de capitals es manifesta pràcticament en tots els nivells.

En relació amb els mercats de productes, ens trobem en una situació de transició, ja que, encara avui, hi ha una multitud de pràctiques proteccionistes que frenen el procés de globalització d'alguns mercats com l'agrícola. On la globalització es troba totalment endarrerida, especialment pel que fa al seu element "subjectiu", és en l'àmbit de la mobilitat de les persones, la qual cosa està donant lloc a importants migracions "il·legals" (les pasteres a Europa, els "Espaldas Mojadas" a la frontera entre els Estats Units i Mèxic, etc.). De fet, quantitativament parlant, la mobilitat humana era molt més gran fa un segle.

Sobre els nivells d'integració

Destaquen la Inversió Estrangera Directa (IED), la internacionalització de la banca i la forta interconnexió de les borses de valors.

Mobilitat del segle XX

Només cal recordar la importància de les migracions des de la "vella Europa" al "Nou Món" (els Estats Units, el Canadà, Austràlia, l'Argentina) entre 1870 i 1910.

Els principals obstacles a l'acceleració del procés de globalització no provenen de la infraestructura tecnicomaterial, sinó fonamentalment de la resistència dels mateixos estats a desaparèixer, els quals permeten la subsistència de condicions internes diferents en cada país i que, per tant, dificulten l'homogeneïtzació mundial.

Actualment els estats travessen per una fase de dubtes i qüestionaments interns, ja que per una banda, formen part del procés de globalització i hi estan implicats, mentre que, per l'altra, generen resistències a aquest mateix procés, en la mesura en què van identificant aspectes que posen en perill àmbits que històricament han estat en les seves mans, la qual cosa acabaria per disminuir el seu paper en l'establiment de les regles generals de comportament del sistema.

El mòdul es divideix en quatre **apartats**:

- En el primer apartat s'analitza el procés de creació d'un mercat mundial, analitzant en quin punt es troba aquest procés i els resultats que se'n deriven. També tractarem el debat que existeix al voltant del paper que hi juguen els processos d'integració regional.
- En el segon apartat s'estudia el procés de globalització financera, tenint present, com dèiem, que es tracta de l'àmbit en què la globalització està més avançada. En aquest apartat analitzarem també la successió de crisis financeres que han tingut lloc al llarg dels darrers quinze anys en diverses economies emergents.
- En el tercer apartat presentarem la globalització de la producció, que combina elements tant comercials com financers, i l'agent principal de la qual són les empreses transnacionals. Prestarem especial atenció al fenomen de les deslocalitzacions empresarials.
- Finalment, en el quart apartat descriurem el procés d'integració europeu destacant els principals elements que han implicat una integració dels mercats a escala europea. Farem l'anàlisi des d'una perspectiva crítica, posant de manifest alguns dels punts febles que ha presentat aquest procés.

Objectius

Els principals objectius d'aquest mòdul són els següents:

1. Conèixer els principals trets que configuren l'element "subjectiu" de la globalització econòmica en el seu àmbit comercial.
2. Posar de manifest els principals resultats, tant quantitius com qualitius, que es deriven del procés de liberalització comercial.
3. Presentar els arguments vinculats al debat relatiu a si els processos d'integració regional contribueixen a avançar cap a una major globalització o si, per contra, actuen en sentit invers.
4. Estudiar les causes de la globalització de les finances mundials, àmbit en el qual el procés es troba més avançat, tant pel que fa a l'element "objectiu" (especialment per l'ús de les TIC) com l'element "subjectiu".
5. Posar de manifest els principals resultats, tant quantitius com qualitius, que es deriven del procés de liberalització financera.
6. Analitzar un dels principals efectes de la globalització financera com ha estat la successió de crisis financeres que han tingut lloc en els darrers quinze anys en diverses economies emergents (causes i conseqüències).
7. Identificar quin paper tenen en tot el procés de globalització les anomenades *empreses transnacionals*.
8. Explicitar la integració de mercats que ha implicat el desenvolupament del procés d'integració a Europa i que ha desembocat amb el que actualment és la Unió Europea i qüestionar alguns dels elements més importants que han configurat el procés.

1. La dimensió comercial de la integració de mercats

El primer nivell de la dimensió econòmica de la integració de mercats que analitzarem és l'àmbit comercial. En el primer punt d'aquest apartat analitzarem el procés de liberalització comercial que ha tingut lloc al llarg de les darreres dècades. En el segon punt, presentarem els resultats en termes de comerç internacional d'aquesta dinàmica liberalitzadora. A continuació, comentarem el paper que tenen en aquest àmbit les empreses transnacionals. Finalment, en el quart punt, tractarem el tema de les integracions regionals.

Competència estatal interempresarial

Tradicionalment, la competència es donava dins dels mercats nacionals i era bàsicament una competència interempresarial. Anàlogament, en un mercat mundial únic, la competència també hauria de ser interempresarial. En aquest escenari, la competitivitat o no de qualsevol empresa s'establiria en comparació amb d'altres empreses i sempre en termes mundials. En aquest escenari, sense barreres comercials, una empresa "nacional" amb un cost de producció més elevat que el de les seves competidores a escala mundial –per tant, no competitiva mundialment– sucumbiria davant la competència d'altres empreses no nacionals i simplement no podria existir.

Però, en l'actualitat, els estats encara mantenen un important paper per influir sobre el comerç, de tal manera que seguim parlant de competència entre països, ja que els preus de les mercaderies "estrangeres" que pretenen competir en cada un dels mercats "interiors" es veuen afectats per una distorsió considerable, la derivada del paper que els estats mantenen tant en la formació del preu de producció interior com en l'establiment de polítiques comercials exteriors a través de barreres aranzelàries, quotes a la importació, subvencions, subtils instruments de protecció mitjançant normatives tècniques, sanitàries, mediambientals, etc.

En virtut d'aquestes característiques, la competència és més internacional que interempresarial, i no es pot parlar pròpiament d'una competència del mateix tipus que la que es desenvolupa en el marc del mercat interior. Per tant, encara no podem parlar d'un mercat mundial únic, sinó d'un comerç exterior d'empreses situades en diferents estats. Això porta al fet que la competència plena no existeix i que subsisteixen nombroses empreses no competitives a escala mundial, protegides pels diversos sistemes establerts amb aquest objectiu pels seus estats respectius.

1.1. El procés de liberalització comercial: el camí cap a un mercat mundial integrat

Al final de la Segona Guerra Mundial els Estats Units, en el marc dels Acords de Bretton Woods (1944), definidors del nou ordre econòmic internacional de la postguerra, pretenen prendre la iniciativa de liberalitzar el comerç internacional i evitar el ressorgiment de les tensions proteccionistes que es van produir en el període d'entre les dues guerres mundials i, molt especialment, durant la gran depressió dels anys trenta.

Aquest interès responia al fet que els Estats Units s'havien convertit en l'única gran potència econòmica i comercial del moment. D'altra banda, l'establiment d'un règim de lliure comerç multilateral i la ràpida abolició dels obstacles al

comerç internacional afavorien els seus interessos. Per contra, els països europeus, debilitats per la guerra, mantenien posicions més proteccionistes, ja que es veien incapaces de fer front a la proposta fortament lliurecanvista dels EUA.

En resposta a aquestes dificultats per a crear una organització encarregada de promoure la liberalització comercial en el marc dels Acords de Bretton Woods, els EUA van liderar, a partir de l'any 1947, un procés de negociacions per arribar a uns acords que suposessin una reducció multilateral dels aranzels. Aquestes negociacions van tenir lloc a Ginebra i hi van prendre part 23 països (13 de desenvolupats i 10 de subdesenvolupats), que culminaren en el que es va anomenar *Acord general sobre aranzels i comerç* (*General Agreement of Tariffs and Trade*, GATT). Posteriorment, s'hi van anar afegint altres països fins a arribar als 123 que en formaven part al final de 1994.

A partir de l'1 de gener de 1995, el GATT va ser substituït per l'Organització Mundial del Comerç (OMC), la qual és fruit dels acords assolits en la VIII Ronda de Negociacions del GATT, coneguda com a Ronda d'Uruguai (1986-1994).

El nombre de països que s'han adherit a l'OMC ha seguit augmentant al llarg dels darrers anys, de tal manera que, el gener de 2008, tenia 151 membres (d'entre els nous, alguns de tant significatius des d'un punt de vista comercial com la Xina i Rússia).

Des del seu origen, el GATT va establir que els seus objectius generals eren assolir un alt grau de creixement econòmic, la plena ocupació i l'eficaç utilització dels recursos, i que per a fer-ho, considerava el lliure comerç com el procediment adequat. Consegüentment, en tot el temps que va estar en vigor, el GATT va perseguir el desenvolupament dels intercanvis comercials internacionals mitjançant processos de negociacions multilaterals a través de les anomenades *rondes negociadores*, les quals havien de permetre avançar cap a la liberalització del comerç mundial.

Entre 1947 i 1994, en el marc del GATT, es van dur a terme vuit rondes negociadores, en les quals es va anar avançant en la reducció d'aranzels, a la vegada que s'ampliava el ventall de productes considerats i el nombre de països signataris dels acords.

Aquest camí de desprotecció comercial és un dels factors que més contribueix a explicar el ràpid creixement del comerç mundial a partir de 1950. Cal dir, però, que després de la crisi del petroli de 1973, la contenció del creixement ha frenat, almenys parcialment, aquest procés i ha obert pas al rebrot de temptacions proteccionistes en alguns països; si bé, en aquest cas, s'ha recorregut no tant als aranzels, sinó més freqüentment a altres tipus de barreres protectores (normatives tècniques, sanitàries, mediambientals...).

L'emergència de nous temes relacionats amb el comerç internacional i la seva complexitat van obligar a ampliar l'agenda dels temes de negociació. Així, en la VIII Ronda del GATT –l'anomenada Ronda Uruguai–, a més de seguir avançant en la reducció aranzelària dels productes industrials i en la negocia-

ció al voltant dels productes agrícoles i tèxtils, van ser tractats, entre d'altres, temes nous com el comerç de serveis, les mesures antidúmping, les barreres no aranzelàries i la defensa dels drets de la propietat intel·lectual. En l'àmbit del comerç de serveis, per exemple, i a petició dels països desenvolupats, es va negociar sobre la seva liberalització, principalment en els terrenys de les telecomunicacions, els serveis financers, de transport i els prestats a les empreses.

D'altra banda, en aquesta mateixa Ronda del GATT, celebrada entre 1986 i 1994 (l'anomenada *Ronda Uruguai*), es va acordar la creació de l'Organització Mundial del Comerç (OMC) com a organització permanent, amb un estatut similar al d'altres institucions multilaterals com el Banc Mundial i el Fons Monetari Internacional.

L'OMC és una institució multilateral que tracta de crear un entorn comercial més lliure. Les seves funcions principals són administrar i aplicar els acords assolits, servir de fòrum per a les negociacions comercials multilaterals, així com establir un sistema per a la resolució dels conflictes comercials. En els darrers anys, amb la incorporació d'un gran nombre de països, aquesta institució engloba el 97% de la població mundial. El principal òrgan de l'OMC és la conferència ministerial, que està composta per representants de tots els països membres i que s'ha de celebrar almenys una vegada cada dos anys.

Des de la fundació de l'OMC han tingut lloc diverses conferències ministerials, les més destacades de les quals són les de Seattle (1999) i Doha (2001). La primera destaca pel seu fracàs, ja que no s'hi van aconseguir acords que permetessin avançar en el procés multilateral d'obertura comercial. Durant la celebració d'aquesta conferència, es va produir una forta oposició per part de sindicats i ONG, que van posar en dubte que els beneficis del comerç s'estiguessin repartint de manera equitativa entre els països, per la qual cosa reclamaven una major atenció a les necessitats dels països més pobres.

Com a conseqüència d'aquesta pressió, en la cimera ministerial de Doha (Qatar), el novembre de 2001, es va acordar llançar una nova ronda de negociacions, la primera des de la Ronda Uruguai, que pretenia ser més sensible als interessos dels països en desenvolupament. Per aquest motiu, a l'agenda de treball d'aquesta ronda se li va donar el nom de *Programa de Doha per al desenvolupament*.

En síntesi, malgrat els acords assolits pel que fa a la liberalització de les relacions comercials internacionals, encara hi ha problemes importants. De fet, tot el conjunt del procés il·lustra com ha estat de difícil, és i –probablement– seguirà essent avançar en la cooperació comercial en els propers anys.

1.2. Els principals resultats de la integració comercial

L'anàlisi de l'evolució agregada del comerç mundial permet identificar almenys quatre grans tendències al llarg de la segona meitat del segle XX.

La primera és que el procés de liberalització s'ha traduït en una expansió del comerç a una taxa superior al creixement de la producció mundial (taula 1).

Taula 1. Taxes de creixement de la producció i el comerç mundial de béns (1950-2006) (en volum)

| Període | Producció | Comerç total | Productes agrícoles | Productes d'indústries extractives | Manufactures |
|------------------|------------|--------------|---------------------|------------------------------------|--------------|
| 1950-1973 | 6,0 | 8,8 | 3,9 | 7,6 | 10,6 |
| 1974-1982 | 2,0 | 2,6 | 3,2 | -1,6 | 4,5 |
| 1983-1993 | 2,4 | 4,9 | 2,0 | 3,5 | 6,0 |
| 1994-2006 | 3,2 | 6,5 | 4,1 | 3,6 | 7,4 |
| 1950-2006 | 3,4 | 5,7 | 3,3 | 3,2 | 7,1 |

Font: elaboració pròpia a partir de dades de l'OMC

Des de 1950 fins a 2006, l'exportació va créixer a una taxa mitjana anual en termes reals d'un 5,7% mentre que la de la producció ho va fer en un 3,4%. Aquesta tendència a la divergència entre comerç i producció s'ha accentuat al llarg dels darrers 20 anys, en els quals el creixement del comerç ha més que duplicat el de la producció.

Exemple

Aquest procés d'obertura pot mesurar-se també a través d'un indicador simple com el *coeficient d'obertura*, que és el resultat de dividir la suma d'exportacions i importacions de béns i serveis d'un país entre el seu producte interior brut. Per al conjunt de l'economia mundial aquest quocient ha passat d'un 40,9% al principi dels anys vuitanta a quasi un 50% en l'actualitat.

Una segona característica dins del comerç mundial de béns és el major dinamisme del comerç de manufactures respecte al de primeres matèries. En concret, el creixement de les exportacions de manufactures (7,1%) és superior al de la mitjana del comerç mundial (5,7) i duplica l'assolit per les exportacions de primeres matèries (un 3,3 per als productes agrícoles i un 3,2 per als minerals). Aquesta tendència s'ha mantingut estable des de 1950, la qual cosa explica la progressiva pèrdua de quota en el comerç mundial dels països exportadors d'aquest tipus de productes, generalment països subdesenvolupats, i justifica el retrocés relatiu que les primeres matèries han tingut en els corrents de comerç mundial. Mentre que al començament del període les primeres matèries suposaven el 60% del comerç mundial, al final del segle XX el seu pes quasi no superava el 20%, amb una participació major dels productes minerals que dels agrícoles.

La tercera característica en l'evolució del comerç és la creixent importància de l'intercanvi de serveis. La progressiva liberalització dels serveis financers, del transport aeri i de les telecomunicacions, entre d'altres, ha donat lloc a un important augment en les transaccions en aquests subsectors, que se suma a d'altres de més tradicionals com els serveis turístics, els de transport internacional (marítims i aeris) i els d'assegurances. En l'actualitat, el comerç de serveis suposa un 19,5% del comerç mundial. Els Estats Units són el principal exportador de serveis –li representen aproximadament un 25% del total de les

Estats Units i Unió Europea

Malgrat que els Estats Units són el principal exportador de serveis, cal tenir en compte que les exportacions de serveis de la Unió Europea com a conjunt van més que triplicar les d'aquesta potència l'any 2003.

seves exportacions—, fet que està lligat no només al seu caràcter de potència financera i turística, sinó també al seu lideratge en els serveis estretament relacionats amb el coneixement i les telecomunicacions, que formen els pilars bàsics de l'anomenada *nova economia*.

Els serveis al Japó

En relació amb les importacions mundials, cal destacar que un 30% de les importacions del Japó són serveis.

Finalment, una quarta característica seria la concentració de les transaccions comercials en l'entorn dels països desenvolupats. En els darrers 50 anys els països en desenvolupament han vist oscil·lar la seva quota de mercat en el total de les exportacions mundials entorn del 35%: han passat de representar el 34,2% l'any 1953, a un 36,3% l'any 1983, un 28,0% l'any 1993 fins a arribar al 35,5% de 2003. D'altra banda, si s'exclou del grup de països en desenvolupament els països asiàtics, que han basat el seu creixement en l'exportació (Corea del Sud, Taiwan, Singapur i Hong-Kong), l'evolució marcaria clarament una caiguda de la quota, que se situaria al voltant del 25% de l'exportació mundial.

Per a apreciar el nivell de concentració dels fluxos de comerç, convé assenyalar que nou dels deu principals països exportadors i importadors (menys la Xina) són països desenvolupats que concentren el 50% de les vendes i el 52,7% de les compres mundials. Del 65% del comerç mundial que correspon als països rics, 43 punts corresponen a l'Europa occidental, 14 a Amèrica del Nord i la resta als països més desenvolupats d'Àsia. Aquesta preponderància dels països desenvolupats en els fluxos comercials internacionals està relacionada amb les característiques de la seva especialització comercial, que descansa sobre béns manufacturats, que són aquells el comerç dels quals resulta més dinàmic.

A més a més, bona part del comerç (exportacions i importacions) dels països desenvolupats el realitzen entre si.

El cas més clar és el de l'Europa occidental, que envia quasi el 80% de les seves exportacions a altres països desenvolupats (quasi un 70% es dirigeix a altres països d'aquesta mateixa regió i quasi un 10% als països desenvolupats d'Amèrica del Nord). Per contra, el comerç dels països en desenvolupament entre si és manifestament marginal: gran part de les seves exportacions es dirigeixen també als mercats dels països desenvolupats.

1.3. Les integracions regionals

Parlem d'integració regional per referir-nos als processos d'integració dels mercats a escala superior a l'estatal però inferior a la mundial. Aquesta dinàmica cap a la integració econòmica regional no és recent, sinó que va començar a desenvolupar-se durant la dècada dels anys cinquanta (el cas més significatiu d'aquell moment va ser el de la Unió Europea). No obstant això, la seva rellevància com a part del procés de globalització es manifesta amb claredat més recentment. De fet, aquest tipus d'experiències han proliferat notablement al llarg de les darreres dues dècades. D'entre tots ells destaquen el Tractat de Lliure Comerç d'Amèrica del Nord (NAFTA en les seves sigles en anglès), el Mercosur (a l'Amèrica Llatina) i l'APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation).

El debat que planteja el sorgiment al llarg dels darrers anys d'aquestes diferents experiències d'integració regional és si aquests processos aproximen o allunyen l'economia mundial del que, per a alguns, i entre ells molt especialment l'OMC, seria l'escenari òptim del comerç mundial, el qual s'assoliria amb la integració comercial plena de tots els mercats, és a dir, sense cap tipus de restriccions a la lliure circulació de productes i serveis.

Els acords regionals d'integració es basen en els guanys de "portes endins" que s'esperen en termes de creació de comerç, major competència, millor aprofitament de les economies d'escala i en general racionalització eficient de la producció. En canvi, els seus aspectes d'amenaça tenen a veure amb els seus possibles efectes de "portes enfora" sobre els països no membres, bàsicament en la forma de desviació de comerç a causa de la tendència a substituir importacions de tercers països per productes procedents dels països membres, encara que la producció d'aquests sigui menys eficient, en beneficiar-se de la inexistència de barreres comercials.

A més, això pot portar a un efecte contagi, ja que els països que inicialment queden fora d'un bloc comercial poden avaluar l'amenaça de la desviació de comerç i veure's induïts a la vegada a constituir altres blocs comercials (estaríem davant d'un procés de regionalització de l'economia mundial que, per a alguns, és el que està tenint lloc).

En aquest sentit, sembla que l'aspecte fonamental que cal considerar per a avaluar els efectes sobre el conjunt del comerç mundial de la formació d'un bloc regional és la política comercial que aquest adopti enfront de la resta del món. El punt de vista de l'OMC és que si el procés d'integració no augmenta el proteccionisme contra tercers, la integració és un camí més d'apropament que no pas de divergència cap al seu escenari òptim del lliure comerç global. L'argument és que una economia mundial amb blocs comercials molt tancats, és a dir, amb altes proteccions cap a països tercers, generaria molts efectes de desviació de comerç, la qual cosa allunyaria l'economia mundial de la plena integració del mercat mundial, objectiu desitjable sota el punt de vista de l'OMC. Per tant, aquesta institució admet els acords regionals sempre que aquests no impliquin un increment del grau de protecció cap a països tercers.

En canvi, d'altres autors consideren que la regionalització està consolidant uns blocs comercials regionals molt tancats, que no actuen com un pas intermedi cap a una economia mundialment integrada, sinó que tendeixen a dificultar-la. En aquest sentit, consideren que el procés de liberalització –que, com hem dit anteriorment, ha tingut lloc en els darrers setanta anys– ha perjudicat clarament els països subdesenvolupats i ha creat més diferències i desequilibris i, per tant, no és desitjable. Sota el seu punt de vista, el que caldria seria recuperar la integració regional com un mecanisme més que com un objectiu

en si mateix, fet que permetria acords comercials i regionalitzacions "tancades" entre aquests països subdesenvolupats, així com forçar a regionalitzacions "obertes" pels processos d'integració entre els països desenvolupats.

2. La dimensió financera de la integració de mercats

El segon nivell que hem d'analitzar de la dimensió econòmica de la integració de mercats és el que fa referència a l'àmbit de les finances. La mobilitat lliure dels capitals a escala mundial seria un altre dels requisits per a la globalització o integració plena dels mercats a escala mundial. I aquest és un dels aspectes en què el procés està més avançat, la qual cosa es concreta en el següent:

- 1) Una forta interconnexió entre els diferents mercats financers del món, incloses les borses de valors. En aquest darrer aspecte, per exemple, les oscil·lacions en les cotitzacions en una borsa tenen repercussió immediata en la resta. Sense ser un mercat de valors unificat, s'estan establint les bases perquè ho pugui ser en un futur no gaire llunyà.
- 2) Una intervenció cada vegada més activa de bancs i institucions internacionals en el finançament d'activitats privades, o fins i tot dels estats, de nombrosos països del món.

Exemple

Les empreses transnacionals o els governs es poden adreçar a bancs del seu propi país d'origen, del país de destinació o fins i tot de tercers països per a finançar les seves inversions. No hi ha límit per a aquesta activitat.

- 3) Després del fracàs del sistema monetari internacional establert a Bretton Woods, s'estableix la lliure flotació de les monedes en funció del "mercat mundial" de divises, la qual cosa implica la lliure convertibilitat de les diferents monedes.

Però en alguns casos, determinats països han decidit adscriure's subsidiàriament a la influència d'una "moneda forta", la qual cosa ha derivat en processos de "dolarització". També cada vegada més països d'Europa s'unifiquen monetàriament. Això ha portat a parlar de la zona del dòlar, la zona del ien, la zona de l'euro o la zona del iuan. En suma, es pot estar començant a configurar l'aparició, en aquest cas en un futur més llunyà, d'una moneda mundial única.

En síntesi, al llarg de les últimes tres dècades s'ha produït una expansió notable dels mercats financers internacionals, que, a més a més, han experimentat importants canvis com a conseqüència d'un procés continuat d'innovació financera. En el primer punt d'aquest apartat analitzarem les causes que impulsen aquest procés de globalització financera. En el segon punt presentarem l'evolució dels mercats financers internacionals al llarg de les darreres dècades. I, finalment, en el tercer punt, estudiarem la successió de crisis financeres que han tingut lloc al llarg dels darrers quinze anys en diverses economies emergents.

2.1. Causes de la globalització financera

Les causes de la marcada integració dels mercats financers són:

1) El trencament, al principi dels anys setanta, de l'ordre monetari de Bretton Woods i la transició cap a tipus de canvi flexibles entre les principals monedes del món, va originar un augment molt important dels moviments de capitals de caire especulatiu –és a dir, d'aquells que busquen guanys i rendibilitats a curt termini aprofitant precisament el fet que els tipus de canvi són flexibles.

2) L'important augment de la liquiditat internacional derivada dels abundants excedents de recursos financers generats en els països exportadors de petroli (els anomenats *petrodòlars*) com a conseqüència de l'augment del preu d'aquesta primera matèria a partir de 1974 i, sobretot, durant la crisi energètica del final dels anys setanta i principi de la dècada dels vuitanta.

El resultat d'aquesta situació va ser que els països productors de petroli van dipositar aquests excedents en els mercats financers internacionals i els bancs van prestar aquests fons a agents públics i privats dels països en desenvolupament, especialment de l'Amèrica Llatina.

3) El triomf dels corrents neoliberals, impulsats particularment per l'FMI, porta a un progressiu però alhora accelerat procés de liberalització dels moviments de capital a escala internacional.

4) Els avenços en el camp de les tecnologies de la informació i les comunicacions (TIC) –les quals permeten transaccions electròniques de capital en temps real– han constituït una clara raó tecnològica que evidencia la dificultat de posar "portes al mar" en matèria de moviments internacionals de capital.

2.2. Evolució dels mercats financers internacionals

Una aproximació al procés d'integració dels mercats financers l'ofereix l'anàlisi dels fluxos en cartera i els fluxos d'inversió estrangera directa (IED), en algunes de les principals economies del món (en concret, en les economies dels països que formen l'anomenat G-7¹ (taula 2).

Com es pot comprovar, tant els fluxos bruts (entrades més sortides) com els fluxos nets (entrades menys sortides), han crescut fortament des de 1970. No obstant això, malgrat l'important augment en termes bruts de la IED (tot i que en els últims anys s'observa una certa disminució), aquest queda minimitzat si es compara amb l'increment ininterromput dels fluxos bruts d'inversió en cartera, que expressa molt clarament el procés d'integració dels mercats financers internacionals.

Interconnexió entre mercats financers

Actualment, durant les 24 hores del dia i gràcies a la interconnexió entre els diferents mercats financers, es pot operar en algun dels mercats del món (Tokyo, Seül, Hong-Kong, Singapur, Frankfurt, Londres, Nova York, Sao Paulo...).

⁽¹⁾Els Estats Units, el Japó, Alemanya, França, Itàlia, el Regne Unit i el Canadà.

Taula 2. Fluxos bruts i nets d'inversió directa i en cartera en alguns dels principals països industrialitzats (Estats Units, Japó, Alemanya, França, Itàlia, Regne Unit i Canadà, en milions de dòlars)

| | 1970 | 1975 | 1980 | 1985 | 1990 | 1995 | 2000 | 2003 |
|----------------------------------|------|------|------|-------|-------|-------|---------|---------|
| Formació bruta d'inversió | | | | | | | | |
| Estrangera directa | 14,5 | 34,3 | 82,8 | 75,9 | 283,2 | 369,0 | 1.452,0 | 489,2 |
| En cartera | 5,3 | 27,1 | 60,9 | 233,4 | 329,4 | 764,3 | 1.785,6 | 1.646,9 |
| Formació neta d'inversió | | | | | | | | |
| Estrangera directa | -4,1 | -9,9 | -8,1 | -12,7 | -59,6 | -83,2 | 14,9 | -200,5 |
| En cartera | 1,4 | 8,5 | 16,0 | 25,0 | 41,4 | 41,4 | 279,2 | 531,7 |

Font: Alonso (2005) i elaboració pròpia a partir de dades del FMI

Des del punt de vista de quins agents gestionen els fluxos financers internacionals, el principal canvi experimentat, especialment a partir del principi dels anys noranta, ha estat l'aparició dels inversors institucionals (bàsicament, companyies d'assegurances, fons de pensions i fons d'inversió), que comparteixen protagonisme amb els grans bancs internacionals. Aquest tipus d'agent es dedica a acumular l'estalvi dels seus impositors i tracten de rendibilitzar els fons acumulats a través de la inversió en actius financers. De fet, el creixement en termes bruts dels fluxos d'inversions en cartera s'explica pel paper i la grandària que han adquirit aquests inversors institucionals i per la seva tendència a canalitzar part dels seus fons cap a mercats exteriors. A més, la competència d'aquests inversors institucionals ha comportat, també, la globalització de la banca.

La dècada dels noranta presenta com una altra gran novetat la major importància que han adquirit els mercats financers internacionals per a tots els països com a manera d'obtenir fons. En aquest sentit, alguns països en desenvolupament, que no tenien accés a aquests mercats o aquest accés era molt restringit, hi han pogut accedir (normalment, es tracta de països en desenvolupament de renda mitjana o bé de renda baixa, però amb un gran mercat, com és el cas de la Xina).

La importància que han assolit els mercats emergents com a receptors de fluxos de capital internacionals s'explica per tres raons bàsiques, dues d'interne i una d'externa. En l'àmbit intern destaquen, per una banda, els ja comentats processos de liberalització, tant comercial com financera, que han obert notablement les seves economies i, per l'altra, el seu fort creixement econòmic. Ambdós factors han convertit aquestes economies en llocs atractius on invertir. El factor extern que explica els fluxos rebuts per aquests països és l'elevada i creixent competència que existeix en els mercats més madurs, que porta inversors i empreses financeres a buscar nous mercats en els quals poder obtenir marges de beneficis majors.

2.3. Les crisis financeres

Com dèiem abans, els resultats de la globalització financera ha estat la presència d'uns volums molt elevats d'inversions de caràcter financer, moltes de les quals altament especulatives (és a dir, que busquen rendibilitats a curt termini). Aquest fenomen ha fet que els corrents financers siguin altament inestables.

Aquesta inestabilitat ha afectat, precisament i paradoxalment, alguns dels països més beneficiats de la globalització financera –en el sentit de ser els principals receptors d'aquestes transaccions–, ja que han estat també algunes de les seves principals víctimes, en haver patit importants crisis financeres.

Aquestes crisis tenen, a més, uns efectes de contagi sobre altres economies o sobre el conjunt de l'economia mundial segons quina sigui la profunditat de la crisi i la intensitat de les relacions econòmiques entre el país afectat i la resta de països.

El concepte de crisi financera engloba una àmplia categoria de fenòmens econòmics. Habitualment l'anàlisi se centra en aquells que, o bé tenen el seu origen en els mercats financers internacionals (incloent-hi com a tals el de divises), o bé s'inicien com a conseqüència de problemes econòmics interns que acaben per repercutir en la moneda nacional. D'aquesta manera, es distingeixen tres tipus de crisi financera: canviària, bancària i de deute. Aquests tres tipus de crisis es poden produir de manera aïllada o conjunta. Òbviament, quan coincideixen dues o totes tres simultàniament, els costos econòmics i humans (mesurats en termes de caiguda del PIB, pèrdues de llocs de treball, augment de la pobresa, pèrdua de benestar...) són enormes.

Definim **crisi canviària** com una depreciació o devaluació forta de la moneda nacional en un període de temps relativament curt.

Aquesta definició és, no obstant això, restrictiva. Les autoritats poden tenir èxit en la defensa de la seva moneda, o bé gràcies a les seves intervencions en el mercat de divises, o bé per pujades en els tipus d'interès o bé per canvis en les seves polítiques macroeconòmiques. Conseqüentment, una definició més àmplia seria la de considerar que es produeix una crisi canviària quan la moneda nacional es veu sotmesa a fortes pressions venedores en el mercat que obliguen a canviar les polítiques econòmiques del govern. Si aquest canvi no es produeix o resulta insuficient, la crisi canviària es materialitzarà en la pèrdua abrupta del valor de la moneda.

Crisis financeres

Algunes de les més destacables han estat la de Mèxic el 1995, la del sud-est asiàtic el 1997, la de Rússia el 1998, la del Brasil el 1999 i la de l'Argentina l'any 2001.

Una **crisi bancària** es desencadena quan una part important del sistema financer nacional es torna insolvent.

Una crisi bancària no implica necessàriament que es produeixi una crisi canviària o a l'inrevés; no obstant això, moltes vegades ambdues apareixen unides, i el detonant de la crisi bancària és la canviària. Aquesta situació es dona quan el sistema financer nacional ha recorregut als mercats internacionals per finançar operacions amb moneda nacional, ja que l'endeutament en divises aguditza la sensibilitat del sistema financer als vaivens del tipus de canvi nominal.

Una **crisi de deute** implica la incapacitat de fer front al pagament de compromisos adquirits en divises i pot adoptar dues varietats: de liquiditat o de solvència.

En el primer cas, l'escassetat de moneda estrangera és temporal, és a dir, l'estructura productiva del país és capaç de generar en un futur pròxim recursos suficients per a reembossar als prestamistes internacionals. En el segon cas, existeix una incapacitat estructural per a fer front als pagaments en divises del servei del deute (interessos més amortitzacions). El problema és que sovint no es pot distingir fàcilment si el problema és de liquiditat o de solvència.

Relació entre crisi de deute i crisi canviària

Convé assenyalar que no hi ha una relació directa entre una crisi de deute i una crisi canviària: es pot produir l'una sense l'altra o, alternativament, una crisi de deute pot precedir una de canviària o ser conseqüència d'ella. Per exemple, els residents d'un país poden haver-se endeutat a l'exterior d'una manera relativament prudent, però un esdeveniment exterior inesperat (per exemple, una caiguda en el preu dels seus principals productes d'exportació) pot convertir en excessiu aquest endeutament. Igualment, un enfonsament en el valor de la moneda pot transformar en impossible el compliment d'uns compromisos de pagaments en divises que fins aquell moment eren suportables.

3. La dimensió productiva de la integració de mercats

Les empreses transnacionals són corporacions en què el capital no depèn del seu origen nacional, sinó que es valoritza a escala mundial, la producció es realitza en diversos territoris i la seva destinació és el mercat mundial. Són, per tant, empreses el valor afegit de les quals s'obté en més d'una economia nacional i en les quals els guanys procedeixen de la realització del valor contingut en els productes que s'elabora internacionalment en ser venuts en nombrosos territoris.

El seu naixement pot obeir a diverses raons: contrarestar els elevats costos de transport o de producció en termes salarials, fiscals i mediambientals; superar les barreres aranzelàries; assegurar l'abastiment de primeres matèries; accedir a nous mercats que absorbeixin una producció creixent; optimitzar la seva tecnologia; aprofitar millor els recursos financers propis i aliens; amortitzar inversions elevades en R+D; tenir agilitat en la col·locació dels seus recursos líquids.

És a dir, com a conseqüència de l'expansió dels mercats, les empreses necessiten un accés el més fàcil possible tant a les fonts d'abastament de les primeres matèries com als mercats en què vendre la seva producció. Aquesta necessitat d'expandir les activitats empresarials, no només a tots els llocs del planeta, sinó a tots els àmbits, ha fet que siguin les empreses transnacionals els principals agents de la globalització econòmica, ja que són les que dominen els fluxos de capitals, manufactures i serveis. El resultat ha estat que bona part del producte agregat i del comerç mundial descansa sobre l'activitat d'aquestes empreses transnacionals i les converteix en l'agent actiu i la visualització més concreta del procés de globalització.

Al marge dels graus d'autonomia relativa de cada una de les seves filials, els punts essencials de l'actuació de les empreses transnacionals estan dirigits des d'un centre comú. Aquest centre és el que decideix les noves inversions; assigna els mercats d'abastament o venda dels productes; determina els programes d'investigació; estableix els preus mitjançant els quals les diverses filials porten a terme les transaccions. El que és important no són els beneficis concrets de cada una de les parts sinó el guany global del grup. Pot haver-hi pèrdues, temporals o permanents, en les activitats realitzades per alguna de les unitats productives que conformen l'empresa transnacional, si aquestes s'integren harmònicament en l'estratègia global de guany.

L'augment de la importància d'aquest tipus d'empreses ha donat lloc a modificacions significatives en l'estructura del sistema econòmic, com ara les següents:

Trànsit de mercaderies

Segons diverses estimacions, més de la meitat del trànsit internacional de mercaderies està constituït per simples moviments entre unitats filials de les empreses transnacionals.

- Es generalitza la propietat internacional de les empreses, de tal manera que la propietat sobre els mitjans de producció deixa de ser exclusivament de capitalistes d'un mateix origen nacional i es fon en un sol capital, en què l'origen nacional dels propietaris perd sentit.
- Les decisions empresarials tenen com a àmbit de referència l'àmbit mundial, no nacional. L'objectiu és maximitzar els beneficis de l'empresa i, per tant, les decisions de producció, de localització, d'utilització d'una tecnologia o d'una altra, de repartiment de beneficis, etc. es fonamenten en les necessitats i en els resultats de l'empresa a escala mundial i no en un sol estat.

Això dona lloc al fet que una empresa transnacional estigui en condicions de tancar una planta en un país per a reubicar-la en un altre si les condicions de rendibilitat global ho aconsellen (deslocalitzacions), prescindint dels interessos "nacionals" de l'estat en qüestió, la qual cosa posa de manifest l'autonomia de decisió de les empreses transnacionals respecte dels estats. L'acció de les empreses transnacionals desborda el marc dels estats "nacionals", que es mostren incapaços de controlar les decisions legítimes d'aquestes (de localització, d'estratègies, de tipus de producció...).

Es podria arribar a dir que, tot i que les EMN tenen un important pes específic en l'activitat econòmica "nacional" de molts estats, ja que de les decisions que adoptin depèn la situació econòmica present i futura de la seva "economia" nacional, aquestes no estan subordinades a aquests estats, sinó ben al contrari; són els estats els que estan subordinats a les decisions "legítimes" de les empreses transnacionals que actuen en el seu territori.

És així com pot entendre's l'especial relació entre cada unitat de l'empresa transnacional i l'estat nacional concret on es localitza. Aquest tracta d'assegurar-se que les empreses transnacionals que actuen dins de les seves fronteres compleixen els seus objectius de política econòmica nacional –ocupació, exportacions, reinversions, investigació, medi ambient, etc.– però, encara que en les seves activitats productives les transnacionals tracten d'emmotllar-s'hi, això no implica que passin pel davant dels seus propis fins; això és, complir les obligacions assenyalades a escala mundial per l'empresa matriu. Aquesta finalitat pot, de fet, xocar amb les directrius de l'estat, que òbviament passaran a un segon pla per a les empreses transnacionals.

Per tant, no per perversitat intrínseca sinó per jugar "a les regles del joc" (si no altres ho faran), les transnacionals busquen el millor postor a escala mundial i això els confereix poder (de xantatge) enfront de governs, sindicats i altres grups d'interès nacionals, fins a formar un espai econòmic en què les fallades del mercat mundial ja no són corregibles.

D'altra banda, d'un temps ençà, el fenomen de les deslocalitzacions d'empreses ha estat un tema de debat i anàlisi, especialment en les economies desenvolupades, on són presentades sovint com una amenaça per a la seva activitat i nivell d'ocupació. A més, previsiblement, aquest fenomen anirà guanyant en importància.

La deslocalització es pot definir com aquell procés pel qual una empresa pren la decisió d'abandonar la seva activitat parcialment o totalment en un país per situar-la en un altre país. És a dir, perquè es consideri deslocalització, s'haurà

de reduir la producció en una unitat situada en un país i traslladar aquesta mateixa activitat –o una de similar– a un altre país. Per tant, malgrat que a vegades s'ha identificat la inversió directa a l'exterior amb la deslocalització –especialment quan aquesta té com a destinació països emergents (per exemple, la Xina o l'Índia)–, això no és encertat, ja que una firma pot projectar una inversió en un altre país sense tenir intenció de reduir les seves activitats en cap dels llocs en els quals està establerta. O pot deixar de produir un producte en un país per passar a produir-ne un altre en un país diferent.

El trasllat internacional d'activitats que implica la deslocalització es pot dur a terme de dues maneres diferents:

- a) Una empresa decideix deixar de produir totalment o parcialment en un país per passar a produir el mateix en un altre país a través d'una filial del grup, tant si aquesta existeix com si és de nova creació (deslocalització *offshoring*).
- b) La deslocalització també pot tenir lloc quan decideix subcontractar la producció que abandona en un país a un altre productor extern al grup i situat en un altre país (*offshoring outsourcing*).

Tradicionalment, la deslocalització d'activitats s'ha vinculat al sector manufacturer, en el qual acostuma a ser el resultat d'un procés gradual. En un primer moment es produeix la internacionalització de les empreses manufactureres a través de la IED i, més endavant, moltes d'aquestes desfan les seves inversions de manera total o parcial per situar-les en altres països que els proporcionin més avantatges competitiu (especialment menors costos laborals).

Canvis tècnics en les deslocalitzacions

Com es comentarà més àmpliament en el mòdul següent, les deslocalitzacions s'han anat generalitzant gràcies a una sèrie de canvis tècnics que s'han anat produint. Van començar amb la disminució dels costos de transport, que va afavorir la dissociació geogràfica entre producció i consum, bàsicament per al cas de productes manufactureres de baixa intensitat tecnològica (tèxtil, calçat, joguines...). Gradualment, els avenços tècnics han anat permetent que es deslocalitzin manufactures de més intensitat tecnològica (automòbil, química...).

Més recentment, els canvis en l'àmbit de les tecnologies de la informació i la comunicació (TIC) han permès l'especialització vertical també en els serveis, i són, per tant, també susceptibles de ser deslocalitzats. Aquests canvis (especialment Internet i la disminució dels costos de les telecomunicacions) han fet augmentar la comerciabilitat dels serveis i han permès que l'elecció de la localització per a les empreses de serveis sigui menys restrictiva. Cal pensar que aquests avenços han reduït el cost de la transferència internacional de dades i veus des de nivells prohibitius –per elevats– a nivells gairebé idèntics als costos de comunicació dins del país.

Exemple

De fet, és en aquest sector en el qual les previsions de creixement de les deslocalitzacions són més elevades. Per exemple, algunes anàlisis suggereixen que prop del 20% de l'ocupació total en serveis (incloent-hi tant les ocupacions de baixa com d'alta qualificació) està potencialment afectat per la deslocalització. En aquest sentit, per exemple, la consultora Gartner estima que, l'any 2010, prop del 25% dels llocs de treball en el sector serveis dels països desenvolupats haurà migrat a països en vies de desenvolupament.

Entre els serveis, tanmateix, hi ha un ampli ventall de possibilitats. En un extrem trobaríem alguns serveis altament deslocalitzables, com per exemple els programadors informàtics, que poden treballar en qualsevol lloc, ja que els codis informàtics poden ser enviats a través d'Internet de manera barata i instantània des de qualsevol lloc del món. Altres serveis dins del grup dels més deslocalitzables serien els serveis empresarials (compatibilitat, publicitat, consultoria...), els serveis financers i diversos col·lectius de professionals (metges, arquitectes, matemàtics...). En l'altre extrem, els serveis personals (atenció a la tercera edat o infants, perruqueries...), que han de fer-se prop del beneficiari o client.

Pel que fa a les causes que originen la deslocalització, generalment s'han associat a la recerca de costos laborals menors però, certament, aquest motiu no sembla suficient per a explicar l'actual situació. En aquest sentit, un informe de la consultora A.T. Kearney de l'any 2004 agrupa els factors de deslocalització en tres tipus: estructura de costos, entorn empresarial i recursos humans.

1) Estructura de costos

- Costos laborals (salarials i no salarials, com ara impostos i cotitzacions a la Seguretat Social).
- Costos d'infraestructura (oficines, electricitat, telecomunicacions...) i costos de desplaçament als països i des dels països.
- Càrrega impositiva per a l'empresa i altres costos propis del país, com els associats a la corrupció.

2) Entorn empresarial

- Riscos provinents del grau de confiança empresarial i de l'estabilitat política.
- Estabilitat macroeconòmica (sobretot situació del règim canviari).
- Polítiques d'atracció (o rebuig) de la inversió estrangera.
- Infraestructura del país (xarxes de transport, qualitat dels serveis d'Internet, de les telecomunicacions i de les TIC en general).
- Adaptabilitat de la cultura.
- Seguretat jurídica, referent a la protecció dels drets de propietat en general i de la propietat intel·lectual en particular.
- Existència d'un teixit empresarial dinàmic.
- Proximitat a un mercat ampli.

3) Qualificació i disponibilitat de la mà d'obra

- Experiència i capacitat en els negocis (la qual cosa va unida a la qualitat de les escoles de negocis i dels programes de formació locals)
- Formació i idioma (qualificacions obtingudes en exàmens estandaritzats).

- Disponibilitat de mà d'obra (dimensió de la població activa i proporció d'aquesta segons nivells d'educació).
- Retenció d'empleats (taxes relatives de creixement i de desocupació).

En l'informe d'A. T. Kearney es dóna una puntuació als països segons si tenen en un grau major o menor els avantatges de cada un dels tres tipus enumerats. A partir d'aquestes puntuacions s'observa:

- a) Que els països que tenen en un grau major els avantatges de tipus 1 són els que en un grau menor presenten els avantatges de tipus 2 i 3, i viceversa.
- b) Que, a mesura que es va guanyant avantatge en formació o en entorn, es va perdent l'avantatge en costos.
- c) D'aquesta manera, podem agrupar els països en funció que sigui l'avantatge 1 el que domina o, al contrari, siguin els avantatges de tipus 2 i 3 els que dominin. Segons el mateix estudi, el primer grup el formen els països asiàtics i els llatinoamericans i fins i tot alguns dels països de l'Europa central i oriental i el segon grup inclou els països més desenvolupats.
- d) Espanya forma part del grup de països de menor desenvolupament dins del grup de desenvolupats. És a dir, presenta un cert avantatge en costos quan es compara amb els països més desenvolupats, que es compensa amb una menor graduació en entorn i qualitat de la mà d'obra. Per tant, pot patir deslocalitzacions tant cap a països més avançats (que tenen avantatges en factors dels tipus 2 i 3) com cap a països menys avançats (amb avantatges en factors de tipus 1).
- e) Si es vol minimitzar el risc que el procés de deslocalitzacions a Espanya augmenti, és indubtable que resulta primordial la intensificació de les inversions per a millorar el grau de qualificació de la mà d'obra i el nivell tecnològic d'Espanya, així com la millora de les infraestructures de transport i de comunicacions, com a via per a compensar les limitacions d'una ubicació que, amb l'última ampliació de la UE, s'ha fet més perifèrica.

I és que els països recentment incorporats a la UE, que fins ara s'havia considerat que presentaven el seu principal avantatge en el de tipus 1 –tot i que a una certa distància dels països asiàtics i dels llatinoamericans– i deficiències en els de tipus 2 i 3, excepte en alguns casos, van perdent el seu avantatge en costos, deixen de ser competitius amb els països asiàtics o llatinoamericans, augmenten a gran celeritat els seus atractius en els altres dos grups de factors i incrementen d'aquesta manera l'incentiu per a deslocalitzar activitats cap a ells.

Tot això planteja importants reptes a les polítiques econòmiques, tant nacionals com per a les de la Unió Europea, segurament no tant per a frenar-les com –i més important– per a poder modular el seu ritme, la qual cosa dóna temps a l'inevitablement lent però necessari canvi estructural.

4. El procés d'integració a Europa

Europa havia estat el líder i centre indiscutible del sistema capitalista fins que al final de la Primera Guerra Mundial el lideratge del sistema es desplaça des d'Europa cap als EUA. D'altra banda, Rússia es desconnecta del sistema. Després de la Segona Guerra Mundial es consuma el relleu: els EUA es consoliden com a nou líder mundial i passen a ser la primera potència mundial en rivalitat amb l'URSS.

Aquest lideratge es consolida amb la creació d'un conjunt d'organitzacions internacionals, algunes d'econòmiques (com per exemple l'FMI i el BM), a través de les quals els EUA dirigeixen les polítiques econòmiques dels seus aliats europeus, i algunes de militars (fonamentalment l'OTAN), a través de la qual imposen i dirigeixen la seva política de defensa i la seva hegemonia militar.

Aquesta relegació a segon pla dels europeus està en l'origen de la integració europea. Es tractava d'anar construint la futura unió dels diferents països d'Europa com a única possibilitat de fer front als dos gegants de l'època: els EUA i l'URSS.

La integració es va entendre com l'únic mecanisme capaç en el futur de col·locar Europa en condicions de seguir pesant en el concert mundial de nacions, necessitat que s'ha vist reforçada per la tendència actual de l'economia mundial cap a l'unilateralisme americà.

L'any 1948 ja s'havia constituït la Unió Duanera del Benelux (Bèlgica, Holanda i Luxemburg) i l'any 1950 Alemanya i França havien signat un acord internacional destinat a integrar els sectors siderúrgics de França i Alemanya. Suposava un pas ferm per a superar les disputes que havien caracteritzat les relacions entre aquests dos països al llarg de la història.

L'abril de 1951 sis països de l'Europa occidental (Benelux, França, Alemanya i Itàlia) firmaven el Tractat de París o Tractat constitutiu de la CECA (Comunitat Econòmica del Carbó i de l'Acer). L'acord representava un intent d'organitzar el comerç i els mercats d'aquests dos productes, bàsics en el model industrial del moment, i que havien estat font de conflictes entre ells històricament, especialment a la conca del Ruhr.

L'any 1957 els mateixos sis països signen el Tractat de Roma, que dóna lloc al naixement oficial de la CEE (Comunitat Econòmica Europea). Aquest tractat establia com a principals objectius:

- 1) La supressió dels drets de duana, de les restriccions quantitatives i d'altres barreres a la lliure circulació de productes. Aquesta eliminació s'ha fet gra-

dualment, més fàcilment en el cas de la indústria i serveis que en el cas de l'agricultura i la pesca. Avui pràcticament hi ha llibertat completa de circulació de béns.

- 2) L'establiment d'una tarifa exterior comuna (TEC) amb els països tercers. La TEC ha esdevingut actualment ja molt baixa, al voltant del 6% de mitjana per als productes industrials, tot i que es manté força superior per al cas dels productes agrícoles.

A partir d'aquell moment, la CEE (Unió Europea a partir de 1993) s'ha ampliat en diverses ocasions: l'any 1973 s'hi incorporen el Regne Unit, Dinamarca i Irlanda; el 1981 Grècia; l'any 1986 Espanya i Portugal; el 1995 Àustria, Finlàndia i Suècia; el 2004 Eslovàquia, Eslovènia, Estònia, Hongria, Letònia, Lituània, Malta, Polònia, República Txeca i Xipre; finalment, l'any 2007 s'hi han adherit Bulgària i Romania. Actualment hi ha converses i negociacions més o menys avançades amb Turquia i Croàcia.

Des del punt de vista dels fets i tractats més importants que han tingut lloc al llarg d'aquest procés d'integració destaquen, l'any 1979, la posada en marxa de l'SME (sistema monetari europeu) amb l'objectiu d'afermar una àrea d'estabilitat monetària entre els seus països membres.

L'any 1987 es firma l'Acta Única Europea, la qual va establir l'assoliment de la total liberalització dels moviments de capital i de persones (ampliació de l'Acord de Schengen ja vigent entre un subgrup de països membres de la UE) a partir de l'1 de gener de 1993.

Al final de 1992 se signa a la cimera de caps d'estat i de governs de Maastricht (Holanda), el Tractat de convergència europea (popularment conegut com a Tractat de Maastricht), el qual dissenya un calendari i unes condicions macroeconòmiques que caldria complir per a passar a formar part de la Unió Monetària Europea (és a dir, de l'espai que substituiria un conjunt de monedes locals per una moneda compartida o moneda única). Aquesta Unió Econòmica i Monetària Europea va iniciar el seu camí l'any 1999 (molt sovint al conjunt de països que comparteixen l'euro com a moneda se'l coneix com a *zona euro*). Actualment, formen part de la zona euro Alemanya, Àustria, Bèlgica, Eslovènia, Espanya, Finlàndia, França, Grècia, Irlanda, Itàlia, Malta, Luxemburg, Països Baixos, Portugal i Xipre.

D'altra banda, l'any 1970 la UE es va dotar d'un pressupost. Pel que fa a les despeses, actualment es destina a la PAC (política agrícola comunitària) el 33% del total (al principi dels anys setanta s'hi dedicava un 65%) i a les polítiques estructurals el 35%. La resta va destinada a diverses polítiques com la de política exterior i de cooperació, a l'R+D, al medi ambient, a l'energia, etc. Previsiblement, el pes relatiu de la PAC seguirà disminuint i el de les polítiques estructurals seguirà augmentant.

Des del punt de vista dels ingressos, els principals recursos provenen, en primer lloc, de la part de l'IVA recaptat pels estats que aquests han de transferir a la UE (cobreixen al voltant del 50% del pressupost); en segon lloc, dels drets de duana lligats a la TEC; i finalment, d'una aportació que realitza cada país en funció del seu PIB.

En termes comparatius, el pressupost de la UE té una dimensió molt reduïda. El pressupost per al període 2000-2006 va equivaler a l'1,27% del PIB de la UE-15 (la UE abans de l'ampliació de 2004). En concret, l'any 2006 va ser de 112.000 milions d'euros, xifra que equival al 40% del pressupost de França i al 10% del pressupost central dels EUA. I de cara al període 2007-2013, s'ha acordat una reducció a l'1,045% del PIB de la UE-27.

La integració del mercat agrícola europeu

La principal política de la UE ha estat, i encara continua essent, almenys en termes de despesa, la PAC (política agrícola comunitària). Els objectius generals de la PAC són:

- Reduir els diferencials dels preus dels productes agrícoles entre països europeus per tal de reduir l'impacte de la lliure circulació d'aquests tipus de mercaderies. Per a fer-ho calia augmentar la productivitat agrària dels països menys productius mitjançant una reducció de costos propiciada per la introducció de tecnologia.
- Assegurar uns preus dels productes agraris que fossin estables i que alhora garantissin un nivell de vida adequat per a la població rural, que s'acostarien als nivells de renda de la població no rural.

La PAC actua a través de dos mecanismes bàsics:

- 1) L'establiment d'un preu d'orientació superior al del mercat mundial. Això suposa que els productes procedents de l'exterior no poden entrar amb un preu inferior al preu d'orientació i, per tant, com que aquest és superior al preu del mercat mundial, les importacions han de pagar uns drets d'entrada (aranzels o *prévèlements*).
- 2) L'establiment d'un preu de garantia. Aquest preu pretén que els agricultors rebin un preu mínim garantit pels seus productes per tal de garantir-los una renda mínima. Per tant, la Comissió garanteix la compra dels possibles excedents dels productes com a mínim al preu de garantia (amb l'objectiu d'evitar caigudes dels preus i de les rendes dels agricultors).

El plantejament i funcionament de la PAC va portar inevitablement al problema següent. La política de preus d'orientació i garantia per sobre dels preus del mercat mundial va fer augmentar la producció, la qual cosa va causar un increment dels excedents agrícoles, que es van anar perpetuant amb la consegüent necessitat: o bé comprar-los als preus de garantia o bé exportar-los de manera subvencionada.

Ambdues possibilitats generen dificultats per al finançament de la PAC, la qual cosa ha portat a proposar diverses reformes per a corregir aquests problemes. Els objectius d'aquestes successives reformes han estat:

- a) Intentar frenar els estímuls a la sobreproducció generadors d'excedents. Per a fer-ho s'han fixat quotes de producció, amb sancions en cas de superar-les. És a dir, s'han establert quantitats màximes garantides, però ja no es garanteix la compra de tots els excedents. Per tant, s'intenta frenar els estímuls a la sobreproducció i a uns excedents massa alts tot i que aquests es mantenen.
- b) S'han reduït els preus d'orientació i de garantia per tal d'aproximar-los al preu mundial. No obstant això, es manté el preu d'orientació i garantia per sobre del mundial.
- c) S'ha reconegut i estimulat (amb subvencions) el paper dels agricultors en la conservació i la gestió del medi natural, fomentant el desenvolupament dels àmbits rurals amb ajudes per tal de diversificar les activitats.

Finalment, un element important en el procés d'integració de mercats a l'interior de la Unió Europea ha estat l'establiment de la Unió Econòmica i Monetària, la qual, a través de l'establiment d'una moneda única, té com a objectiu la consolidació d'un espai econòmic en el qual hi hagi lliure circulació de mercaderies, serveis, persones i capitals. A més, la moneda única ha implicat, necessàriament, l'existència d'una política monetària única i d'una estreta coordinació de les polítiques econòmiques entre els diferents països membres.

Habitualment s'assenyalen un conjunt de beneficis i de costos derivats de l'establiment d'una unió monetària. Entre els avantatges destaquen:

- La desaparició de la incertesa que implicava l'existència de diverses monedes en la mesura que els tipus de canvi entre elles podia variar; l'eliminació d'aquesta incertesa hauria d'estimular el comerç exterior i les inversions productives i frenar l'especulació canviària.
- La moneda única elimina alguns costos de transacció per a les empreses i els consumidors, que són presents només quan hi ha monedes diferents (comissions de canvi de moneda, operacions de cobertura enfront de les variacions dels tipus de canvi...). Aquest estalvi en costos hauria de traduir-se en més recursos disponibles per a dur a terme despeses més productives.

Pel que fa als costos d'una unió monetària per a un país que hi participi, el principal té a veure amb la renúncia a la possibilitat d'utilitzar determinats instruments de política econòmica de manera autònoma. Aquest cost serà encara més important com més diferents siguin les economies dels països que passen a compartir moneda, ja que més greus seran els *shocks* asimètrics que es puguin produir i més dificultats tindran per a poder-hi fer front.

Un *shock* asimètric és aquella pertorbació que afecta de manera sensiblement diferent un territori que un altre dins de la mateixa Unió Monetària. En aquest sentit, habitualment es diferencien dos tipus de *shocks* asimètrics: un *shock* d'oferta derivat, per exemple, d'un encariment del preu del petroli, el qual generarà més o menys pertorbacions inflacionistes a l'interior dels països membres de la UEM, segons quina sigui la capacitat de cada un per a absorbir l'augment dels preus. Espanya, per exemple, amb una indústria molt dependent d'aquest producte, pot patir problemes importants de competitivitat, ja que, si les pujades de preus exteriors es tradueixen en augments de costos i de preus interiors, el nivell de competitivitat es podria veure seriosament afectat.

D'altra banda, un *shock* de demanda (és a dir, una disminució de la demanda) podria venir motivat per un augment de la competència externa procedent, per exemple, de les economies emergents.

La UE està, genèricament parlant, especialitzada en la producció de béns intensius en capital i treball molt qualificat. En canvi, les economies emergents estan especialitzades en béns intensius en factor treball poc qualificat. Per tant,

segons les teories convencionals del comerç internacional, l'intercanvi recíproc serà mútuament avantatjós per a ambdues parts. Però el que és bo per a la UE en conjunt no ho és necessàriament per a tots els seus membres.

De nou Espanya, com a resultat de tenir una dotació de factors sensiblement diferent de la d'Alemanya, per exemple, està molt més especialitzada en béns intensius en tecnologia mitjana i intensius en factor treball de qualificació mitjana, cosa que li generarà uns efectes sensiblement diferents, ja que està molt més sotmesa a la competència asiàtica. També l'entrada a la UE dels països de l'est d'Europa en les ampliacions de 2004 i 2007 pot afectar molt més sensiblement Espanya que els països del nord d'Europa. Per tant, aquests dos fets generarien *shocks* de demanda que podrien ser un focus de permanent inestabilitat per a l'economia espanyola.

Però, què pot fer un país de la zona euro que pateix, per exemple, un *shock* de demanda per fer-li front? A quines polítiques instrumentals pot recórrer?

En aquest sentit, ni la política comercial –està cedida a les institucions de la Unió Europea a través de la TEC–, ni la política canviària –s'ha perdut com a instrument d'ajust, ja que no és possible optar per devaluacions monetàries per a corregir pèrdues en la competitivitat exterior– ni la política monetària –la qual ja no pertany autònomament als països membres de la zona euro, sinó que està centralitzada en el Banc Central Europeu– són utilitzables.

I fins i tot l'ús de la política fiscal està molt limitada, tot i que en aquest àmbit sí que existeix un cert marge de maniobra per als governs respectius. Però aquest marge de maniobra està encotillat pel que estableix el pacte d'estabilitat, el qual preveu un procediment sancionador en cas d'un dèficit pressupostari excessiu i fins i tot multes en cas de reincidència.

Per tant, la pregunta és què els queda als estats per a fer front al *shock* de demanda. Probablement, l'única resposta és el mercat laboral i la política salarial. L'ajust real per a neutralitzar els *shocks* asimètrics a curt termini serà la caiguda del nivell d'ocupació i a llarg termini la caiguda dels salaris reals a les zones o països que pateixin aquests *shocks* asimètrics.

És a dir, en renunciar a les polítiques anticíclics en l'àmbit nacional (monetària, canviària i, en gran manera, fiscal), s'haurà d'actuar amb baixos costos laborals per a augmentar la competitivitat. Això, a més, garanteix la presència d'una força de treball captiva, ja que si demanen millores laborals i socials se'ls responsabilitzarà del deteriorament de la competitivitat i de l'atur.

Per tant, els països perifèrics dins de la UE tenen pràcticament un únic camí per a recuperar la competitivitat perduda en determinats sectors, que és reduir els costos laborals i augmentar la flexibilització del mercat laboral. A la UE, el

resultat d'això és una fortíssima pressió perquè els països perifèrics dins de la UE disminueixin els costos de la mà d'obra. Hi ha qui compara aquest procés, per la seva semblança, amb les devaluacions competitives dels anys trenta.

En aquest sentit, perquè l'adopció d'una moneda única sigui un procés avançat –els *shocks* asimètrics siguin mínims– els països que configuren la Unió Monetària haurien de formar el que s'anomena una àrea monetària òptima (AMO) (De Grauwe, 1996), la qual cosa implica que, a més de presentar les condicions per a la completa mobilitat dels factors productius, es doni una convergència en els més importants paràmetres econòmics. En concret, aquesta convergència s'ha de donar en dos àmbits:

- En primer lloc, cal assolir la convergència nominal –que vol dir apropament en inflació– i, per fer-ho, cal apropament en els tipus d'interès i estabilitat en els tipus de canvi. Aquests van ser els criteris establerts en el Tractat de Maastricht.
- I, en segon lloc, cal convergir en termes reals, és a dir, en termes de renda *per capita*, nivell d'ocupació, reducció de les disparitats (regionals, salarials, de productivitat...), etc.

Aquest àmbit és el gran oblidat del Tractat de Maastricht, malgrat que a la zona euro no es compleixen les condicions perquè es pugui considerar una AMO, ja que la convergència real és bastant discutible. Però la teoria sobre AMO considera la convergència real com a precondició perquè una unió monetària sigui un procés satisfactori per al conjunt de països i ciutadans que la integren i que amb la convergència nominal no és suficient.

Els responsables comunitaris argumenten que la UE està fent notables esforços per a la consecució de la convergència real, esforços que s'han plasmat en les anomenades *polítiques estructurals i de cohesió*. Però els efectes redistributius que poden haver-se obtingut han estat insuficients per a compensar les diferències existents. De fet, com hem dit anteriorment, els fons estructurals i de cohesió representen al voltant del 35% del pressupost comunitari. Del total d'aquests fons, fins ara –és a dir, abans de les dues darreres ampliacions i del nou pressupost per al període 2007-2013– Espanya n'ha rebut quasi el 50%, quantitat que només representa el 0,5% del PIB espanyol.

Sens dubte, les diferències internes dins de la zona euro exigeixen portar a terme a les zones perifèriques una política econòmica d'impuls fiscal, sia permetent, si cal, l'existència de dèficits fiscals més elevats o bé finançant-la per mitjà d'aportacions positives de les zones centrals de la UE, amb un augment del pressupost comunitari. Aquests diners s'haurien de destinar a augmentar les inversions en formació dels recursos humans, a R+D+I i a augmentar les inversions en infraestructures (transports, comunicacions...).

Inversions en R+D+I a Espanya

Espanya, que presenta un dels nivells de productivitat i de taxes d'increment d'aquesta mateixa més baixos d'Europa, només dedica a R+D+I el 45% de la mitjana europea.

Però amb l'enfocament actual, aquesta política fiscal no pot executar-se ja que, per una banda, el pacte d'estabilitat limita el marge de maniobra fiscal dels estats i, per altra banda, el pressupost comunitari és insuficient (els poders europeus no tenen poder per a recaptar impostos i la voluntat de solidaritat interterritorial és bastant dubtosa).

I més encara tenint en compte les dues darreres ampliacions, les quals han disminuït considerablement la convergència real, ja que els països que s'han integrat són països amb enormes diferències econòmiques, socials i polítiques, tant entre ells com amb la resta de països de la Unió Europea. Per exemple, els 10 països procedents de l'Europa de l'Est que s'han adherit a la UE entre 2004 i 2007 tenen de mitjana una renda *per capita* del 15% de la dels països de la UE-15. De fet, la seva incorporació només ha fet augmentar entre un 4% i un 5% el producte interior brut europeu, mentre que en termes de població, la UE ha passat de 393 milions d'habitants a 498; això vol dir que ha augmentat en més d'un 26%.

Per tant, és fàcil preveure la falta de cohesió en l'actual UE de 27 països i la necessitat urgent de canvis en la política regional europea. En cas contrari, l'important *gap* entre països rics i pobres i entre regions riques i pobres a la UE-27 farà difícil gestionar-ne l'ampliació.

Resum

En aquest mòdul hem analitzat de manera sintètica el procés de globalització econòmica, especialment en els dos àmbits en què aquest procés està més avançat: el financer i el comercial.

Hem vist que la globalització és el resultat de la combinació de dos elements: per una banda, els avenços tecnològics en els terrenys dels transports i de les TIC i, per l'altra, el corrent liberalitzador que ha dominat les relacions econòmiques en els darrers trenta anys.

Actualment, la integració dels mercats que ha suposat aquest procés es troba en una situació intermèdia: mentre que en l'àmbit financer la integració és pràcticament plena, la configuració d'un mercat mundial únic es troba en una situació de transició.

Mentre que els agents protagonistes del procés –les empreses transnacionals– pressionen perquè la globalització s'acceleri, els estats hi generen resistències en contra en la mesura en què perceben que pot posar en dubte o perill la seva pròpia existència, tot i que els seus governs estan en mans d'opcions polítiques formalment partidàries de la globalització. Una d'aquestes resistències es posa de manifest en l'emergència dels diversos processos d'integració regional actuals. Dins d'aquests processos d'integració regional, destaca, pel seu grau de desenvolupament, el procés d'integració a Europa, el qual s'ha materialitzat amb el que actualment és la Unió Europea i ha implicat una integració de mercats a escala europea, a més d'altres aspectes.

Bibliografia

Bibliografia bàsica

Alonso, J. A. (dir.) (2005). *Lecciones sobre economía mundial* (2a. ed.). Madrid: Thomson-Civitas.

Tugores, J. (2006). *Economía internacional: globalització i integració econòmica* (6a. ed.). Madrid: McGraw-Hill.

Bibliografia complementària

Bustelo, P. (2002). "Los orígenes de la crisis financiera de Argentina: una comparación con las crisis asiáticas". *Boletín Económico de Información Comercial Española* (núm. 2715, pàg. 9-14).

De la Cámara, C.; Puig, A. (2007). "Deslocalizaciones: ¿mito o realidad?; el caso español frente a los países de Europa Central y Oriental". *Revista de Economía Mundial* (núm. 16, pàg. 169-193).

Eichengreen, B. (2000). *La globalización del capital* (1a. ed.). Barcelona: Antoni Bosch.

Grauwe, P. de (1996). "Monetary union and convergence economics". *European Economic Review* (núm. 40, pàg. 1091-1101).

Mascarilla, O. (2003). *Los trilemas de la globalización*. Barcelona: Centre d'Estudis Internacionals i Universitat de Barcelona.

Enllaços d'interès

<http://www.wto.org>

<http://www.imf.org>

<http://www.unctad.org>

<http://ec.europa.eu>

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

