

La Unió Europea: reptes en una cruïlla històrica

La formació
dels preus en els
mercats energètics

Entrevista a
Joaquín Almunia

Espai obert

15 Presentació

Revista d'Economia

16 La formació dels preus
en els mercats energètics

Maria Teresa Costa i Nuria Alonso-Borrego

30 Una revisió dels 25 anys de l'economia
espanyola a la Unió Europea

Mercè Sala Ríos

48 Una aproximació a l'impacte sobre el VAB
català de la reducció dels fluxos comercials
entre Catalunya i la resta d'Espanya

Xavier Cuadras i Modest Guinjoan

Dossier

61 La Unió Europea:
reptes en una cruïlla històrica

62 Introducció

Jordi Gual

64 Cap a una Europa Unida

Carles A. Gasòliba

70 Crisi de l'euro i integració fiscal

Antoni Castells

82 L'euro i el Banc Central Europeu,
esglaons cap als Estats Units d'Europa

Ramon Tremosa i Balcells

90 Integració europea: l'hora de la decisió

Jordi Gual

102 El model europeu de política de competència:
instrument per al creixement econòmic?

Carles Esteva Mosso

112 Les relacions econòmiques exteriors
de la UE. Actius, reptes, polítiques

Antonio de Lecea Flores de Lemus

122 Entrevista a Joaquín Almunia
"Hem estat a punt de ser arrossegats"

Claudi Pérez Pallejà

Espai Obert

129 Noms per al record: Alexandre Pedrós,
Fabià Estapé, Eduard Berenguer

131 Alexandre Pedrós i els orígens
del Col·legi d'Economistes de Catalunya

Llorenç Gascón, Pere Sitjà i Eduard Arruga

132 Fabià Estapé.
Passió pel coneixement i la docència

Antón Costas

142 *In memoriam* Eduard Berenguer i Comas

Joan Hortalà i Arau

Ressenya

144 *La indústria catalana després de la crisi*

Agustí Segarra Blasco



Entitats col·laboradores



Sabadell
Professional

PROtegir
PROmoure
PROmocionar
PROgressar
PROfessional

Si ets professional i vols promoure la teva feina, protegir els teus interessos o els teus valors professionals, amb Banc Sabadell ho pots fer. Et beneficiaràs de les solucions financeres d'un banc que treballa en PRO dels professionals. Un banc que treballa en PRO de tu.

Al cap i a la fi, som el banc de les millors empreses.

O el que és el mateix, **el banc dels millors professionals: el teu.**

Truca'ns al 902 383 666, organitzem una reunió i comencem a treballar.

sabadellprofessional.com



El banc de les millors empreses. I el teu.

QUANT TRIGUES A CANVIAR UNA RODA?

ZURICH AUTO TE LA CANVIA TOTALMENT GRATIS.⁽¹⁾

**EMPORTA'T FINS A 30€
EN BENZINA!**

Aconsegueix **BENZINA
GRATUÏTA**, quan contractis
la teva assegurança
Zurich Auto.⁽²⁾



I gaudeix a la seu del Col·legi d'un assessor
exclusiu que vetllarà pels teus interessos,
gestionant les teves pòlisses de:

- Auto • Llar • Accidents
- Nàutica • Oficina • Vida

**CONCERTA UNA CITA AMB
EL TEU ASSESSOR AL**

93 184 26 49

o envia un e-mail a: assegurances@coleconomistes.cat



Els productes oferts són el resultat de l'assessorament independent i objectiu prestat pel corredor, el qual, entre assegurances del mateix tipus de diferents entitats asseguradores, ha proposat les que, segons el seu criteri professional, millor s'adapten a les necessitats dels clients. Corred. de Seg., J.Tell, S.L. J-0489.

(1) Sense cost addicional. Inclou la substitució de la roda per la de recanvi, en cas de punxada; i el remolc en cas necessari. No inclou la reparació de roda.

(2) Promoció consistent en una targeta de benzina amb: 30€ en carburant al contractar l'assegurança d'auto a Tercers Complet (robatori, incendi i llunes) o a Tot Risc i 20€ en carburant al contractar l'assegurança d'auto a Tercers més llunes o a Tercers Simple. L'enviament de la targeta es realitzarà un cop passat 60 dies del inici de la data de contractació de la pòlissa d'auto, prèvia comprovació que la prima es troba al corrent de pagament. Promoció vàlida del 01/02/2012 al 30/09/2012 o fins acabar existències.

im pul sem

L'impuls que la teva
empresa necessita



Creus en la teva empresa però et falta finançament?

- Necessites circulat per fer créixer el teu negoci?
- Estàs pensant a fer una inversió?
- Vols augmentar el capital de la teva empresa?
- Tens un projecte d'innovació o internacionalització?

Pregunta per les línies de finançament de l'Institut Català de Finances a qualsevol oficina de les següents entitats: Banc Sabadell, CaixaBank, BBVA, Banc Santander, Banc Popular, Catalunya Caixa, Banesto, Unnim, Deutsche Bank, Caixa Penedès i Bankia. Informa-te'n, també a: www.icf.cat

Fes la millor jugada.

Porta la nòmina a Unnim

i aconsegueix l'últim en tecnologia.



TV LED 32"
+ BLU-RAY
SAMSUNG



VIDEOCÀMERA
SAMSUNG



New iPad
+ funda
Second
Skin



ROBOT
ROOMBA
770

Reserva
aquí el teu
producte
o sol·licita més
informació a
Unnim.cat



N O M I N A

Promoció vàlida del 28/05/2012 fins el 31/07/2012 i limitada a les primeres 3.000 nòmines domiciliades a un compte o llibreta d'estalvi d'Unnim durant el període de la promoció amb un import superior o igual als 800 € per obtenir la videocàmera, o un import igual o superior als 1.600 € per obtenir el televisor o aspirador, o un import igual o superior als 3.000 € per obtenir l'iPad. Unitats limitades: 1.000 videocàmeres, 750 televisors, 750 aspiradors i 500 iPad. Aquests productes tenen la consideració, a efectes fiscals, de retribució en espècie i, per tant, estan subjectes a la legislació fiscal vigent. Addicionalment caldrà domiciliar 3 rebuts de subministres (aigua, gas, electricitat, telefonia, internet, comunitat de veïns o tv de pagament) i ser titular d'una targeta de dèbit o crèdit d'Unnim amb la qual s'ha de fer un mínim de 5 operacions cada tres mesos. La nòmina, els rebuts i les targetes s'han de mantenir a Unnim com a mínim 24 mesos per obtenir la videocàmera i 36 mesos per obtenir el televisor, l'aspirador o l'iPad, en cas contrari es carregará en compte el cost del producte. Consulta totes les condicions a la teva oficina.

 **Unnim**
banca de proximitat



Actitud Blava

és fer que el progrés
a través de l'energia sigui possible

Els que creuen que les coses es poden fer són els que aconsegueixen fer-les.

A Endesa fem click per impulsar el progrés a través de tots els recursos energètics disponibles. Per això liderem projectes d'eficiència energètica arreu del món i som una de les empreses més actives en el desenvolupament del cotxe elèctric i en la implantació dels comptadors intel·ligents.

Amb tu compartim una mateixa actitud, l'Actitud Blava, l'actitud de fer que les coses siguin possibles.



llum · gas · persones



Assisteixi a reunions des del seu portàtil.
Comparteixi documents en temps real.
Tanqui vendes per videoconferència.
Estem tots?

Treballi en equip des d'Internet amb:

- Office a la web
- correu electrònic, missatgeria i videoconferència
- tot per 5,25 € usuari/mes.

Provi'l gratis a: prueba.office365.es



Línies ICO 2012



El suport que el seu negoci necessita

A "la Caixa" té a la seva disposició les Línies ICO 2012 per a empreses i autònoms. Destaquem com a novetat la Línia ICO Nova Empresa* i també disposa de les Línies ICO Inversió, Internacionalització, Liquiditat i Capitalització.

* Dirigida a autònoms i empreses l'activitat o constitució de les quals sigui inferior a 5 anys. NRI: 275-2012/9681

Deixa que et recordin pel teu somriure

Promoció Especial

per a col·legiats, empleats del
Col·legi d'Economistes de Catalunya
i familiars directes

Serveis Gratuïts:

- Visita (consulta i revisió)
- Ortodòncia (1a visita)
- Visita pròtesi
- Fluoració (infantil i adults)
- Radiografies intraorals
- Extracció de punts de sutura

Serveis per tan sols 20€:

- Extracció dental simple
- Visita d'urgències de dia
- Ortopantomografia
- Higiene dental
- Ensenyament d'Higiene Oral

Fins al 25% de dte.:

- En la resta de tractaments
en qualsevol especialitat

**Els millors professionals i l'última tecnologia.
Més de 50 anys de prestigi a Barcelona.**

Miravé Travessera · Trav. de Gràcia, 71, baixos

Miravé Tuset · Tuset, 36, baixos

08006 Barcelona · Tel. 93 217 68 89

També cita online a:

www.clinicamirave.es





Diputació de Barcelona

Treballem per garantir uns serveis municipals de qualitat als
311 municipis de la província, del més gran al més petit.

www.diba.cat



**Diputació
Barcelona**

PRESENTACIÓ

A mitjan 1986 sortia al carrer, amb un dossier central sobre l'ingrés d'Espanya a la CEE, el primer número de la segona etapa de la *Revista Econòmica de Catalunya*. Vint-i-cinc anys i escaig després us fem arribar, amb la lògica satisfacció, el número 65 de la nostra revista. Atesa l'elevada taxa de mortalitat que acostumen a tenir les publicacions seriades, i les revistes d'economia en particular, els membres del Consell de Redacció volem agrair la col·laboració de totes les persones que han fet possible aquest petit miracle i, en particular, el recolzament ininterromput que hem rebut de les successives Juntes de Govern del Col·legi d'Economistes de Catalunya.

Tancant una mena de cercle imaginari, el dossier central del número actual es dedica, com el primer, a la Unió Europea. Com molt bé assenyala el seu coordinador, Jordi Gual, l'objectiu del dossier no és altre que contribuir a l'anàlisi i el debat sobre el camí que pot prendre la Unió Europea en aquest moment crucial de la seva història. I ho fa mitjançant sis articles que ofereixen un panorama força complet de la problemàtica que viu la Unió en aquests moments. No cal dir que és molt el que hi ha en joc, atès que de la correcta resolució de les dificultats actuals de la zona euro depenen no solament el futur de la Unió Econòmica i Monetària (UEM), sinó també –en gran mesura– el futur de tot el projecte polític de la Unió.

La secció *Revista d'economia* inclou en aquesta ocasió tres articles. Maria Teresa Costa Campi i Nuria Alonso-Borrego estudien, en primer lloc, els efectes derivats d'un augment dels preus

energètics i exposen a continuació com es formen els preus en els diferents mercats energètics, tenint en compte la dimensió, el funcionament i els models d'ajust de cada un d'ells. L'existència d'una relació entre estructura de mercat i preus, la necessitat que els preus de l'energia cobreixin els seus costos de producció i les millores que es deriven de la integració del mercat elèctric europeu fixada per al 2014 són algunes de les principals conclusions del seu treball. Mercè Sala revisa, per la seva part, l'evolució de l'economia espanyola en els vint-i-cinc anys transcorreguts des de la seva integració a la CEE i les línies directrius de les principals polítiques comunitàries. Xavier Cuadras i Modest Guinjoan aproximen finalment els efectes que podria tenir una hipotètica eliminació dels fluxos comercials entre Catalunya i la resta d'Espanya, que, tot i haver disminuït progressivament el seu pes relatiu com a client, continua sent el principal comprador exterior de productes catalans.

En la secció *Espai obert* es fa una semblança de tres bons companys, malauradament desapareguts, que van col·laborar activament tant amb el Col·legi com amb la nostra revista. Es tracta d'Alexandre Pedrós, Fabià Estapé i Eduard Berenguer. Tanca el número l'espai *Crítica de llibres*, on es comenta el llibre *La indústria catalana després de la crisi*, guanyador de la darrera edició del premi Joan Sardà Dexeus que concedeix la nostra revista al millor llibre d'economia i empresa. ■

LA FORMACIÓ DELS PREUS EN ELS MERCATS ENERGÈTICS

Maria Teresa Costa Campi

Catedràtica d'Economia Aplicada

Universitat de Barcelona

Expresidenta de la CNE (2005-2011)

Nuria Alonso-Borrego

Economista

L'article aborda el paper de l'energia com un bé essencial, de manera que qualsevol variació en el seu preu té conseqüències rellevants en l'economia. Se centra, en primer lloc i de manera general, en l'estudi dels efectes derivats d'un augment dels preus energètics i, en segon lloc, exposa la formació dels preus en els diferents mercats energètics, tenint en compte la dimensió, el funcionament i els models d'ajust de cadascun. Finalment, en les conclusions se sosté l'existència d'una relació entre estructura de mercat i preus, la necessitat que els preus de l'energia cobreixin els seus costos i les millores que es deriven de la integració del mercat elèctric europeu fixada per al 2014.

Efectes econòmics

La pràctica totalitat de les activitats estan vinculades al consum energètic, fet que converteix l'energia en un bé essencial i escàs per a la societat, raó per la qual tota incidència que afecti el subministrament d'energia o els seus preus té conseqüències rellevants en l'economia. Diversos factors com el grau de dependència energètica del país, la seva estructura productiva o la fase del cicle econòmic en determinen la importància de l'impacte.

L'associació entre magnituds energètiques i econòmiques permet analitzar la dimensió dels seus efectes en termes de creixement, competitivitat i preus. Una primera relació és la que s'estableix entre consum energètic i producte interior brut (PIB). En l'últim segle, el període de major desenvolupament i

creixement de la història de la humanitat, el consum d'energia s'ha multiplicat per 50; tanmateix, aquest creixement s'ha manifestat de manera desigual, i ha estat molt més intens als països industrialitzats, atesa la relació positiva entre creixement econòmic i consum d'energia. Un segon indicador, de caràcter predictiu, és l'evolució del consum d'energia primària, indicador avançat de la tendència del creixement econòmic. Finalment, un indicador àmpliament utilitzat és la intensitat energètica, que ens dona una mesura del consum energètic per unitat de producte interior brut (PIB). S'observa que per a nivells baixos de renda, el consum energètic creix més ràpidament que el PIB, però a partir de cert nivell de renda es produeix l'efecte contrari. Tot i que hi ha múltiples factors que influeixen en aquesta proporció, com són l'estructura industrial d'un país, la dependència energètica o el clima, la intensitat energètica es pot considerar un indicador raonable d'eficiència energètica.

Des d'un punt de vista microeconòmic, qualsevol activitat de producció de béns o serveis requereix de la utilització d'energia i, per tant, es troba incorporada com a factor de producció en les funcions de producció i de costos. Un augment dels preus dels productes energètics altera els costos de les empreses, per la qual cosa, si aquestes volen mantenir els seus marges

de beneficis, hauran de traslladar aquest augment de costos als preus finals. La decisió o la capacitat de traslladar un augment de costos, totalment o parcialment, als preus depenen de múltiples factors entre els quals es poden esmentar l'estructura del mercat, la seva eficiència i competitivitat, i l'elasticitat de la demanda.

Des d'una aproximació macroeconòmica, es pot destacar que tota variació dels preus dels productes energètics ocasiona efectes significatius sobre la inflació i, en conseqüència, sobre el conjunt de l'activitat econòmica, afectant la seva posició competitiva. Especial incidència tenen els preus del petroli, les alteracions dels quals són origen de perturbacions abundants i profundes que afecten l'estabilitat de l'economia mundial. La dimensió del seu impacte varia en funció de la dependència energètica i de les necessitats d'importació dels mercats nacionals. La composició del consum privat i del sistema productiu, així com el tipus de canvi davant el dòlar expliquen la mida de l'efecte inflacionari derivat d'un augment dels preus del cru.

En l'anàlisi de l'impacte sobre la inflació, podem distingir els efectes coneguts com a efectes de primera volta, directes i indirectes, i els efectes de segona volta. Quant als efectes directes de primera volta sobre l'índex de preus de consum (IPC), l'impacte és molt ràpid i depèn de la mesura en què la variació dels preus del petroli es trasllada als seus derivats, incidint directament sobre el cost del cistell de la compra. La repercussió sobre l'IPC és directament proporcional a la despesa de les famílies en productes derivats del petroli respecte al seu consum total. Es produeix, al seu torn, un efecte indirecte, més lent, derivat de la utilització del petroli i els seus derivats com a *input* en els diferents processos productius. Els sectors més intensius en l'ús del petroli i els seus derivats són els més afectats; els canvis en la seva estructura de costos i en els marges tendeixen a provocar augmentos en els preus finals. La intensitat de la translació de la variació de preus per aquesta via depèn, també, com ja s'ha assenyalat, del grau de competència dels mercats, del cicle econòmic i del caràcter transitori o permanent que s'espera que tingui la perturbació.

Adicionalment, es poden produir efectes de segona volta en la mesura en què els efectes de primera volta provoquin una revisió de les expectatives d'inflació dels agents. Aquestes poden arribar a traslladar-se als preus finals, directament o indirectament, a través de la negociació salarial. Si finalment es produeixen canvis en els salaris, els costos laborals de les empre-

Tota variació dels preus dels productes energètics ocasionen efectes significatius sobre la inflació i, en conseqüència, sobre el conjunt de l'activitat econòmica

ses es veuran afectats, la qual cosa generalment provoca una nova variació de preus. Les clàusules d'indexació generen un efecte addicional quan aquestes s'activen, cosa que té conseqüències més persistents sobre la inflació.

L'impacte de la variació del preu de cadascun dels productes energètics sobre l'economia dependrà, entre altres factors, del pes que cada combustible tingui sobre el total del consum d'energia. El 2010, el petroli suposava un 34%¹ del consum d'energia primària mundial, mentre que el gas en representava un 24%². La gran importància que té el petroli per al funcionament de les nostres economies implica que la variació dels seus preus tingui més repercussió sobre les variables econòmiques que la variació dels preus de qualsevol altre tipus de combustible.

Mercats de petroli, mercats globals...

La variació dels preus del petroli afecta no solament l'IPC sinó també l'activitat econòmica. Per la banda de l'oferta, l'increment de costos de les empreses genera una reducció dels beneficis i, addicionalment, del marge destinat a inversió en béns de capital, cosa que a llarg termini porta a una disminució de la capacitat productiva, d'R+D+I i de la producció. Per la banda de la demanda, deprimeix el consum i, per tant, té un impacte contractiu sobre la demanda agregada.

El petroli és la principal font d'energia primària. És el més escàs dels combustibles fòssils amb una ràtio de reserves provades/producció de 46,2 anys³. Les reserves i el consum de petroli estan distribuïts de manera asimètrica. Així, els països de l'OCDE que representaven el 2010 el 52,5%⁴ del consum de petroli només comptaven al seu territori amb el 6,6%⁵ de les reserves provades, mentre que zones com l'Orient Mitjà, que represen-

¹ BP Statistical Review of World Energy. Juny 2011. Pàgina 41.

² BP Statistical Review of World Energy. Juny 2011. Pàgina 41.

³ BP Statistical Review of World Energy. Juny 2011. Pàgina 6.

⁴ BP Statistical Review of World Energy. Juny 2011. Pàgina 9.

⁵ BP Statistical Review of World Energy. Juny 2011. Pàgina 6.

ten el 8,9%⁶ del consum mundial, acumulen el 54,4%⁷ de les reserves provades. La conseqüència d'aquesta distribució de reserves i consum és l'existència de zones amb un elevat grau de dependència energètica, com és el cas de la Unió Europea (UE-27), que assoleixen xifres de dependència del petroli properes al 83,5%⁸.

Les reserves de petroli es concentren, en molts casos, en zones políticament inestables. Això, unit al seu caràcter de bé estratègic, ha fet que el petroli sempre hagi estat molt vinculat a la política. En el cas dels països netament consumidors, majoritàriament països desenvolupats amb elevada dependència exterior, la vinculació de petroli i política es deriva de la necessitat d'assegurar-ne el subministrament, mentre que en el cas dels països productors, del fet que les exportacions de cru suposin per a molts la principal font d'ingressos del país.

Els preus del cru, molt sensibles a esdeveniments de tipus geopolític i econòmic, es determinen en els mercats internacionals. En relació amb l'oferta de cru, cal distingir entre l'oferta provinent de països OPEP i de països no-OPEP. L'Organització de Països Exportadors de Petroli (OPEP)⁹ es va fundar el 1960 amb l'objectiu de coordinar i unificar les polítiques petrolieres dels seus estats membres amb la finalitat última de defensar els seus interessos com a productors de petroli. L'OPEP actua com un càrtel, i tot i que en l'actualitat els preus del petroli, tant OPEP com no-OPEP, es determinen en els mercats internacionals, les estratègies coordinades d'oferta de l'OPEP mitjançant les quals estableix les quotes de producció de cadascun dels seus membres, condicionen en bona part l'oferta disponible i afecten indirectament el preu. El 2010, el 41,5%¹⁰ de la produc-

“Els impostos dels productes petrolífers són una part significativa del preu final i poden arribar a assolir fins i tot el 70%”

ció mundial va tenir el seu origen en països de l'OPEP, la qual concentra al seu territori gairebé el 77%¹¹ de les reserves provades de petroli del món.

Hi ha una enorme varietat de crus que difereixen en les seves característiques tant físiques com químiques. Així, la densitat del cru, el contingut en sofre, el perfil de destil·lació o la localització geogràfica són variables que influeixen en el preu. La reducció dels marges de refinament ha portat les companyies petrolieres a optimitzar el seu cistell de la compra de crus a la recerca d'una combinació de matèria primera que els permeti maximitzar aquests marges.

Tot i l'enorme diversitat de crus, hi ha fonamentalment tres crus de referència: el Brent Dated, cru de referència a Europa; el WTI, West Texas Intermediate, cru de referència a Amèrica; i el Dubai, cru de referència a la zona d'Orient Mitjà. Els preus de la resta de varietats de cru s'estableixen en funció dels preus dels crus de referència, mitjançant l'addició d'una prima o un descompte, depenent de la diferència de qualitat respecte al cru de referència. El Brent i el WTI són els dos crus més rellevants en la formació de preus dels mercats internacionals.

El 50% de les transaccions es realitza al mercat *spot* i l'altre 50%, als mercats de futurs i *forward*, que va sorgir amb la finalitat de cobrir els riscos derivats de la variació dels preus del petroli. Aquests mercats han experimentat un creixement exponencial en els últims anys. Els mercats *spot* i els mercats a termini interactuen en la fixació de preus del cru. Alhora, el mercat de futurs va adquirint cada vegada més importància en la determinació del preu del mercat de futurs, ja que és el que proporciona senyals de preu més immediats.

Des d'un punt de vista teòric, hi ha diferents enfocaments per explicar el preu del cru i els factors que determinen com evolucionarà. Exposar cadascun d'ells excedeix de l'abast d'aquest

⁶ BP Statistical Review of World Energy. Juny 2011. Pàgina 9.

⁷ BP Statistical Review of World Energy. Juny 2011. Pàgina 6.

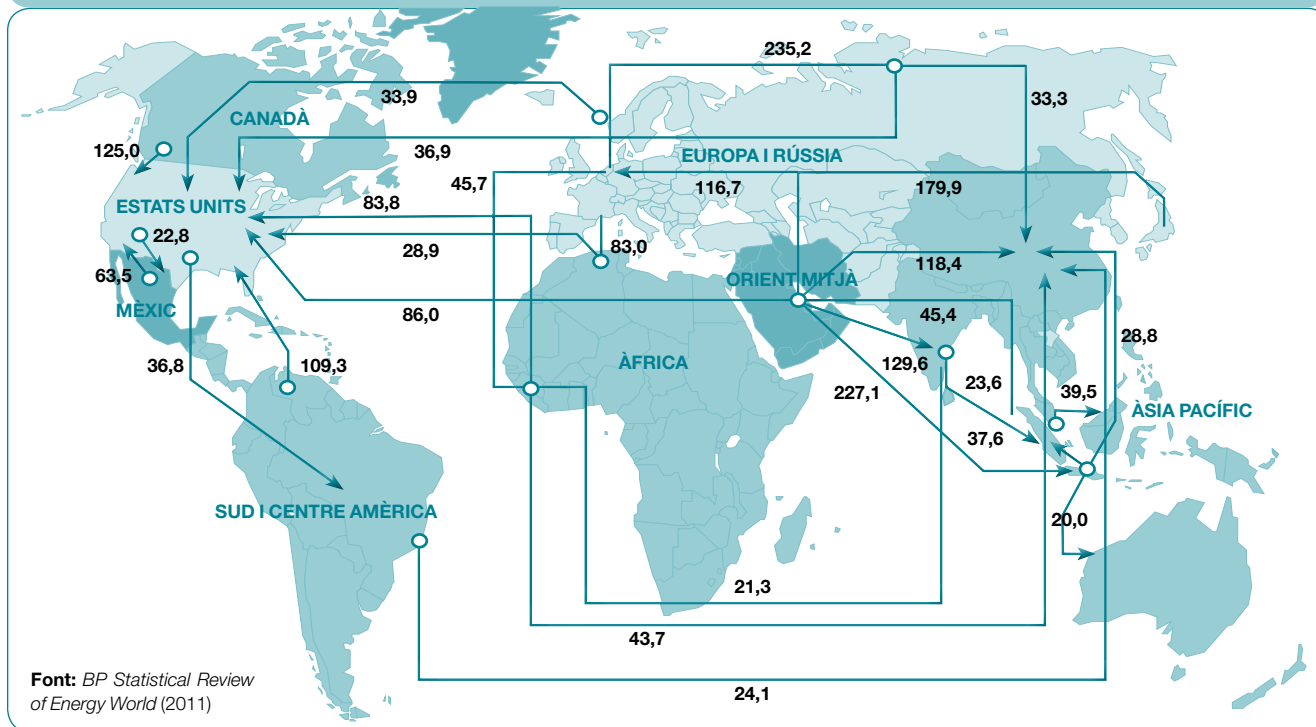
⁸ Energy, Transport and Environment Indicators. Eurostat. Edició 2011. Pàgina 28.

⁹ Són membres de l'OPEP en l'actualitat l'Aràbia Saudita, Algèria, Angola, Qatar, Equador, Emirats Àrabs Units, l'Iraq, l'Iran, Líbia, Nigèria, Kuwait i Veneçuela.

¹⁰ BP Statistical Review of World Energy. Juny 2011. Pàgina 8.

¹¹ BP Statistical Review of World Energy. Juny 2011. Pàgina 6.

Gràfic 1 Moviments de petroli al món el 2010 (en milions de tones)



treball, però resulta interessant, si més no, deixar apuntats els principals models. Els anys 70 i 80, els enfocaments de caràcter estructural se centraven en la naturalesa del cru com a recurs esgotable i en el *modus operandi* de l'OPEP. Posteriorment, van dominar els models basats en la interacció d'oferta i demanda que incorporaven l'evolució dels inventaris comercials com a variable clau en els models de predicció. En els últims anys, les matèries primeres han adquirit característiques d'"actiu d'inversió", i als factors fonamentals de l'oferta i la demanda s'han incorporat factors financers, així és cada vegada més rellevant el paper de les expectatives, molt volàtils, en la determinació del preu¹².

El petroli és la matèria primera a partir de la qual es fabriquen altres productes derivats, que són demandats pels consumidors finals. Els principals productes derivats de petroli, gasolines, gasoils i fuels, cotitzen en els seus propis mercats internacionals. Les variables que condicionen les seves corbes d'oferta i demanda no són exactament les mateixes que les del

petroli, per la qual cosa els seus preus no necessàriament evolucionen paral·lelament a les cotitzacions del cru. Factors com l'estacionalitat, l'escassetat o l'abundància relativa del producte en una àrea geogràfica determinada o els preus dels productes substitutius determinen les seves oscil·lacions. Igual com succeeix en el cas del cru, els seus derivats es negocien sobre cotitzacions de referència.

El preu final que paguen els consumidors incorpora una important càrrega impositiva¹³. Aquests gravàmens varien a cada país, i en el cas de la Unió Europea s'apliquen, si més no, els valors mínims recollits en les corresponents directives. Els impostos no són només un instrument de recaptació sinó també de planificació energètica amb què potenciar l'ús de determinats productes i/o penalitzar-ne el d'altres. Els impostos dels productes petroli-

¹² Vegeu *Los nuevos mercados energéticos. Fundación de Estudios Financieros*. 2011. Capítol 2. *Análisis del precio del petróleo: de los fundamentos a las expectativas de los mercados financieros*.

¹³ Al PAI (preu final abans d'impostos) s'afegeixen els impostos establerts a cada país. Per determinar el PAI dels productes petrolífers, es parteix de les cotitzacions internacionals CIF que inclouen nolis i assegurances. A aquestes cotitzacions, cal agregar els costos de logística primària i capil·lar, és a dir, el cost del pas per terminal del producte una vegada ingressat al país i el cost de transport des de la terminal fins al punt de venda, així com les comissions a estacions de servei i altres costos relacionats amb les polítiques comercials de les empreses.

fers són una part molt significativa del preu final, i poden arribar a assolir-ne fins i tot el 70%¹⁴ del preu final¹⁵.

Mercats gasistes, mercats regionals...

Les reserves de gas natural són relativament abundants i, tot i que estan més ben distribuïdes que les reserves de petroli, no presenten una distribució homogènia. El 72% de les reserves provades de gas es reparteixen entre les regions d'Orient Mitjà i l'antiga Unió Soviètica¹⁶. La proporció de reserves provades/producció el 2010 era de 58,6 anys¹⁷.

Per la banda de la demanda, d'acord amb les projeccions de BP per al període 2010-2030, el gas natural és el combustible fòssil que presenta un augment del consum més gran. La taxa de creixement mitjà anual prevista per a aquest període és del 2,1% atribuïble en un 80% a països no-OCDE¹⁸. La creixent competència pels recursos gasistes pot ser font de tensions sobre els preus.

Per la banda de l'oferta, a diferència del mercat del petroli, els mercats gasistes no es configuren com un mercat global sinó que s'organitzen en mercats nacionals i regionals de diferents característiques. En aquest sentit, es pot assenyalar que només es destina al comerç internacional una mica més del 30% de la producció comercialitzada¹⁹. Tanmateix, el desenvolupament dels mercats de GNL (gas natural liquat), que permet el transport de gas a llargues distàncies, i els desenvolupaments tecnològics que han fet possible la construcció de gasoductes en zones on abans no eren tècnicament viables, estan afavorint l'augment dels intercanvis internacionals, cosa

D'acord amb les projeccions de BP per al període 2010-2030, el gas natural és el combustible fòssil que presenta un augment del consum més gran

que contribueix que els mercats de gas evolucionin cap a mercats cada vegada més globals.

El transport de gas presenta gran complexitat tècnica i elevats costos, molt superiors als del petroli. A més, requereix la construcció d'infraestructures específiques, com són els gasoductes, amb elevats costos enfonats i molt poca flexibilitat de destinació. Això explica la configuració regional dels mercats i les rígides relacions comercials basades en contractes a llarg termini, fórmula que permet recuperar els costos de les inversions realitzades i finançar les futures. Històricament, les relacions comercials en els mercats gasistes s'han formalitzat principalment mitjançant contractes bilaterals a llarg termini entre productor i comercialitzador, amb durades de 20 anys o fins i tot més, que incorporen estrictes clàusules de retirada i destinació del gas. Entre aquestes clàusules es pot destacar per l'ús extens que se'n fa la clàusula *take or pay*, que obliga el comprador a adquirir una quantitat fixa de gas tant si la consumeix com si no, i la clàusula de destinació, que impedeix la revenda del gas en una altra àrea geogràfica. Aquesta última ha estat recentment declarada il·legal per la Unió Europea.

Els preus d'aquests contractes responen no solament a la necessitat de fer viables els projectes d'inversió sinó també al fet que els preus siguin competitius respecte a altres energies alternatives, per tant, no són preus que reflecteixin els costos de producció. El preu, habitualment, consta de termes constants i variables, i inclouen clàusules d'actualització. Els termes variables estan indexats als preus dels productes potencialment substituïts com són la cotització internacional del petroli (Brent), els

¹⁴ *Evolution of oil and petroleum product prices and taxation levels during the year 2008 in the European Union*. Market Observatory for Energy. Preus gener 2009. Pàgina 8.

¹⁵ Per a més informació sobre preus dels productes petrolífers en els diferents estats membres de la Unió Europea es pot consultar l'*Oil Bulletin*. No obstant això, no s'han incorporat comparatives de preus entre els diferents estats membres a causa del fet que les dades recollides al butlletí no són homogènies, la metodologia de càlcul que segueix cada país és diferent i pot donar lloc, per tant, a interpretacions errònies. La Comissió Europea afirma, en relació amb aquestes dades, que la comparació entre preus i tendències de preus en països diferents s'ha de fer amb precaució i tenen una validesa limitada.

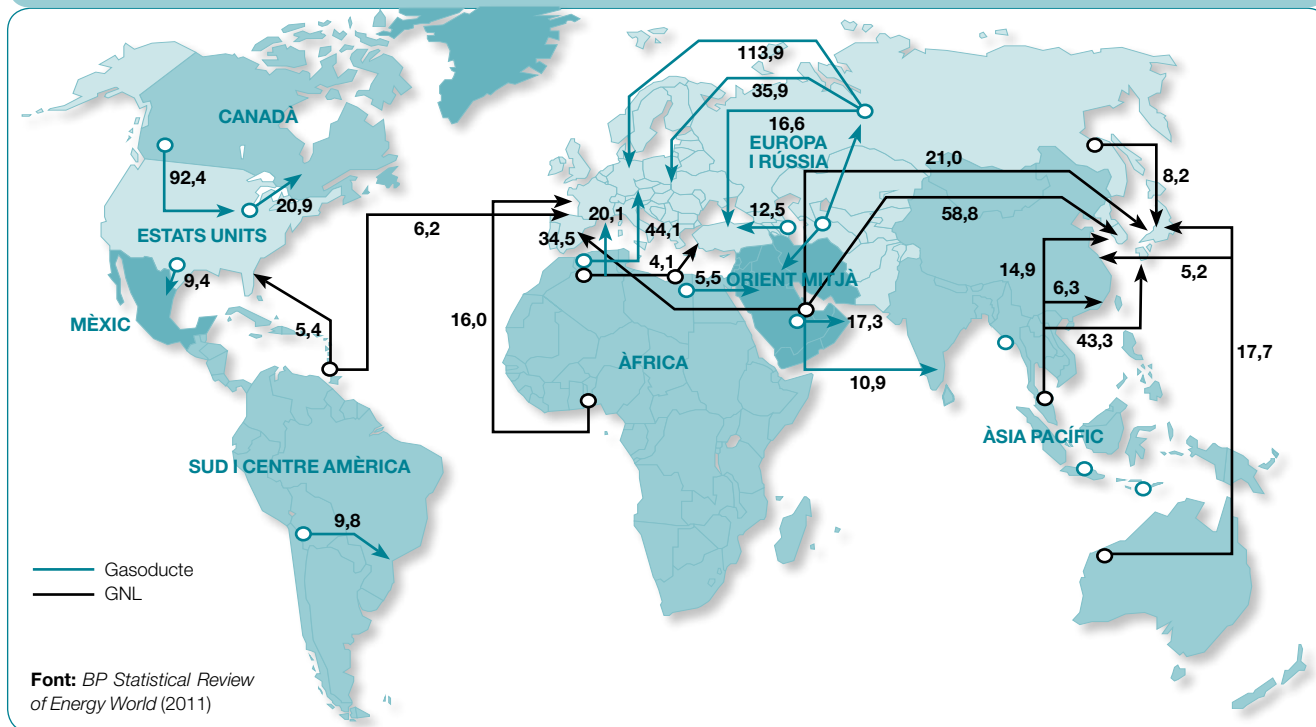
¹⁶ *BP Statistical Review of World Energy*. Juny 2011. Pàgina 20.

¹⁷ *BP Statistical Review of World Energy*. Juny 2011. Pàgina 20.

¹⁸ *BP Energy Outlook 2030 booklet*. Londres, gener 2012. Pàgina 31.

¹⁹ *Informe anual 2010*. Sedigas. http://www.sedigas.es/informeanual/2010/3.3.2_ComercioInternacional.htm.

Gràfic 2 Moviments de gas natural i GNL al món el 2010 (en bilions de metres cúbics)



preus dels seus derivats (fuels o gasoils), el preu del carbó, o fins i tot el preu de l'electricitat als mercats organitzats.

A la Unió Europea, el 80%²⁰ de les importacions estan subjectes a aquest tipus de contractes a llarg termini. Es tracta de mercats molt opacs en els quals els preus de les transaccions són confidencials. Per estimar el cost d'aprovisionament, les autoritats de diversos països utilitzen, com a aproximació als preus, els índexs del cost d'aprovisionament, elaborats a partir de les importacions registrades en duana. Els contractes a llarg termini, si bé tenen com a inconvenient la falta de transparència, presenten l'avantatge de garantir la seguretat de subministrament.

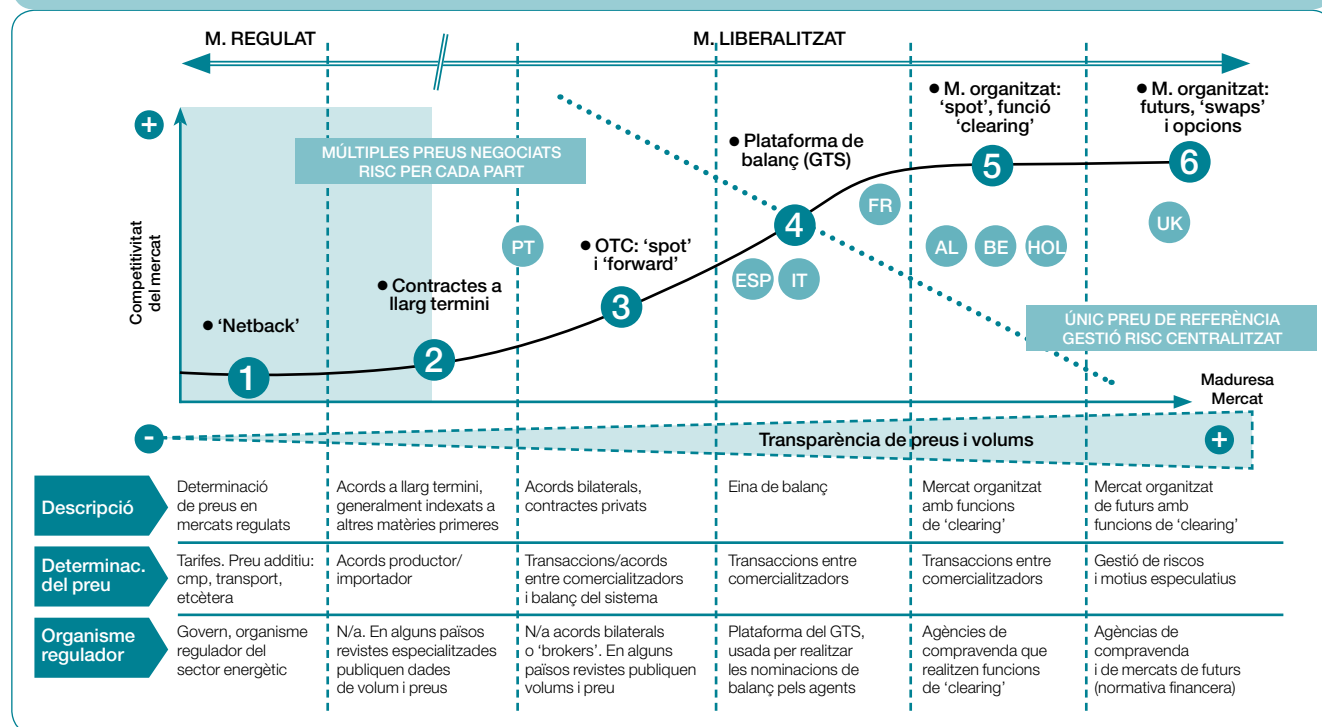
L'important creixement dels intercanvis de GNL en els últims anys i l'eliminació de les clàusules de destinació han facilitat, d'una banda, l'aparició dels mercats *spot* i, d'una altra, la tendència dels mercats internacionals de gas a esdevenir mercats cada vegada més globals, davant la dimensió regional que imposa el transport del gas per tub. Per la seva banda, l'avenç en el procés

de liberalització dels mercats de gas en diversos països, com és el cas dels estats membres de la Unió Europea, contribueix al desenvolupament d'aquests mercats i a una millora en la transparència dels preus i volums intercanviats. La major flexibilitat en la contractació possibilita la signatura de contractes a més curt termini, dos anys o menys, i fins i tot contractes d'aprovisionaments de caràcter puntual sobre carregaments de GNL, que permet fer front a l'estacionalitat de la demanda, resolent situacions puntuals de dèficit o excés d'abastiment.

El GNL és especialment rellevant en el cistell d'aprovisionaments del mercat espanyol a causa de la manca d'emmagatzematges subterranis i la reduïda producció nacional. El mercat OTC s'utilitza bàsicament com a eina de les empreses comercialitzadores per modular l'estoc de GNL a les plantes després de rebre un carregament. Aquest mercat és poc transparent i

²⁰ *Análisis comparativo de los mercados internacionales de gas. Tendencias internacionales y mejores prácticas que pudieran ser aplicables al mercado español de gas natural.* CNE Dirección de Gas. Febrer 2009. Pàgina 13. http://www.cne.es/cne/doc/publicaciones/cne17_09.pdf.

Gràfic 3 Tipologia de mercats gasistes



no proporciona senyals de preu²¹; el volum d'operacions en termes d'energia és molt alt, en particular a les plantes de regasificació, i constitueix una bona eina de balanç del sistema facilitant la logística de les terminals de GNL a Espanya.

En general, a mesura que els mercats redueixen o n'eliminen la regulació i avancen en el procés de liberalització, s'obren pas formes de contractació més flexibles amb major transparència de preus i volums. A continuació es mostra un gràfic que relaciona nivell de competitivitat i maduresa del mercat amb les formes de contractació en els mercats majoristes.

Quant als mercats minoristes de gas a Espanya, es pot assenyalar que el desembre del 1999 es va iniciar un procés de liberalització del mercat. A les fases inicials del procés van con-

viure dos mercats, el mercat regulat i el mercat liberalitzat, fins que el juliol del 2008 va desaparèixer el primer i els consumidors van passar a ser considerats consumidors en el mercat lliure a tots els efectes. A partir d'aquest moment, amb caràcter general, tot consumidor que vulgui rebre subministrament de gas ha de firmar un contracte en condicions lliurement pactades amb el comercialitzador que elegeixi. Tanmateix, per a determinats consumidors²², la nova normativa permet escollir entre acudir al mercat lliure o ser subministrats per un comercialitzador d'últim recurs a un preu regulat denominat tarifa d'últim recurs²³ (TUR). L'establiment de la TUR respon a la necessitat d'establir mesures de protecció per a determinats grups de consumidors d'acord amb el que han fixat les directives europees²⁴.

²¹ En el cas del mercat espanyol, hi ha un mercat OTC basat en intercanvis bilaterals notificats al gestor tècnic del sistema a través d'una plataforma informàtica. El mercat consta de vuit submercats o punts de compravenda: un per a cadascuna de les sis terminals de regasificació, un per al punt de balanç dels emmagatzematges subterranis i un altre per al punt de balanç de la xarxa de transport. En termes d'energia, el volum d'operacions en aquest mercat és elevat i es concentra principalment a les plantes de regasificació.

²² En el cas espanyol, els connectats a pressió inferior a 4 bar i amb un consum anual inferior a 50.000 kWh.

²³ Reial decret 1068/2007, de 27 de juliol, pel qual es regula la posada en marxa del subministrament d'últim recurs al sector del gas natural.

²⁴ Directiva 2003/55/CE del Parlament Europeu i del Consell, de 26 de juny del 2003, sobre normes comunes per al mercat interior del gas natural, traslladada a l'ordenació jurídica espanyola mitjançant la Llei 12/2007, de 2 de juliol, per la qual es modifica la Llei 34/1998, de 7 d'octubre, del sector d'hidrocarburs.

El preu final que paguen els consumidors pel subministrament del gas és la suma del preu del gas i els peatges i cànon que per les seves característiques de consum els correspongui

La TUR s'actualitza trimestralment i inclou, de manera additiva, el cost del gas (cost de matèria primera), els peatges d'accés i els costos de l'activitat de comercialització. El cost de la matèria primera incorporat a la TUR es calcula a partir del preu resultant de les subhastes semestral de gas d'hivern i de gas de base amb referències internacionals²⁵. El cost d'aprovisionament de gas d'hivern és el resultat de ponderar el preu resultant de la subhasta d'aquest producte i la cotització del gas en el mercat de futurs NBP i Henry Hub amb lliurament en els 12 mesos següents a l'inici del trimestre²⁶. Per la seva banda, el cost d'aprovisionament de gas de base serà el resultat de ponderar el preu resultant de la subhasta d'aquest producte i el preu de referència del gas de base, que es calcula mitjançant una fórmula referenciada a la cotització del Brent i el tipus de canvi €\$²⁷.

Els peatges d'accés, els paguen tots els consumidors, independentment que adquireixin l'energia al mercat lliure o estiguin acompanyats a la TUR. La seva finalitat és retribuir les activitats necessàries per al subministrament de gas que per les seves característiques han romàs regulades, com són les activitats de regasificació, emmagatzematge subterrani, transport, distribució i gestió tècnica del sistema. En el cas de la TUR el cost de l'activitat de comercialització també serà determinat administrativament.

El preu final que paguen els consumidors pel subministrament de gas és la suma del preu del gas –que en el cas dels clients en el mercat lliure serà lliurement pactat entre les parts i en el cas de la TUR el resultat d'aplicar les fórmules establertes per

al càlcul del cost d'aprovisionament– i els peatges i els cànon que per les seves característiques de consum els corresponguin²⁸. La possible aparició d'un dèficit estructural²⁹ pot posar en perill l'estabilitat del sistema retributiu, per la qual cosa és vital l'establiment de peatges i cànon que aconseguixin la suficiència tarifària i evitin l'acumulació de dèficit i els problemes derivats del seu finançament³⁰.

Mercats elèctrics, mercats regionals...

Els mercats elèctrics són, en alguns casos, d'àmbit nacional, però majoritàriament són o estan evolucionant cap a mercats regionals. Un exemple d'aquesta evolució són els mercats elèctrics dels estats membres de la Unió Europea, on ja hi ha diferents mercats regionals, com és el cas del MIBEL entre Espanya i Portugal, i s'està treballant en la creació d'un mercat interior europeu que previsiblement serà realitat l'any 2014.

Històricament, el model de mercat del sector elèctric ha estat el d'un monopoli local, en el qual l'Estat intervenia i controlava els preus i tot el procés industrial, des de la generació fins al subministrament, fins i tot, en força països, en tenia, i encara en alguns la té, la propietat, sota el criteri de garantir a tots els ciutadans l'accés al subministrament elèctric considerat un bé essencial. En aquest context, l'empresa desenvolupa totes les activitats necessàries perquè el consumidor accedeixi a l'electricitat i la seva activitat productiva és percebuda com una única activitat la finalitat última de la qual és el subministrament. En aquest model d'empreses, verticalment integrades, no hi ha

²⁸ El preu final es troba gravat per l'IVA al tipus general del 18%.

²⁹ L'informe de tarifes de gas de la CNE de 28 de desembre del 2011 estima que, atesos els ingressos i els costos previstos per la Comissió, el dèficit de les activitats regulades podria assolir els 511,9 M€ el 2012.

³⁰ L'augment registrat aquest any en el preu final del gas no ha permès cobrir el cost del subministrament a causa de la insuficiència dels ingressos procedents de peatges i cànon del sistema gasista. Fins al moment, quan s'han produït aquests dèficits de caràcter conjuntural han estat absorbits en les revisions tarifàries immediatament posteriors. Tanmateix, en l'última Ordre ministerial per la qual s'estableixen els peatges i els cànon associats a l'accés de tercers a les instal·lacions gasistes i la retribució de les activitats regulades del sector gasista per al 2012, no s'inclou el dèficit previst el 2011. A més, la retribució reconeguda resulta insuficient per cobrir els drets de cobrament de les instal·lacions que previsiblement entraran en funcionament el 2012, com els emmagatzematges subterranis de Yela i Castor, ni les quantitats pendents de reconeixement de pagament meritades per les instal·lacions en anys anteriors l'any 2012.

²⁵ Ordre ITC/1660/2009, de 22 de juny, modificada per l'Ordre ITC/1506/2010, de 8 de juny.

²⁶ Cadascun dels components ponderen un 50%.

²⁷ Cadascun dels components ponderen un 50%.

“El subministrament elèctric no es considera com una activitat única sinó com un conjunt d’activitats diferenciables que es poden regular separadament”

mercats pròpiament i el que paga el consumidor final pel subministrament d’electricitat es determina administrativament en funció dels costos.

De les dues últimes dècades del segle XX ençà, s’han iniciat en diversos països processos de liberalització en el sector elèctric que n’han canviat la configuració, de manera que la garantia de subministrament s’allunya de l’anterior enfocament i es considera compatible amb models de mercat i projectes privats. El subministrament elèctric no es considera com una activitat única sinó com un conjunt d’activitats diferenciables, necessàries per proporcionar aquest subministrament, que es poden definir i regular separadament i que són susceptibles de ser realitzades per diferents empreses. Així, determinades activitats, com són la producció i la comercialització, milloren els seus nivells d’eficiència quan es duen a terme en condicions de lliure mercat, mentre que d’altres, com les relacionades amb les xarxes de transport i distribució o l’operació del sistema, són activitats que assolixen la major eficiència econòmica quan es duen a terme en condicions de monopoli, per la qual cosa és desitjable que romanguin sota regulació. Com a regla bàsica s’estableix que un mateix subjecte no pot realitzar simultàniament activitats regulades i liberalitzades.

Sorgeixen així els mercats elèctrics en els quals seran l’oferta i la demanda i no l’Administració les que fixaran els preus. Únicament les activitats que romanen sota regulació seran retribuïdes mitjançant tarifes regulades, en alguns casos indexades a un sistema d’incentius que fomentin l’eficiència tant en la inversió com en el manteniment.

L’electricitat té una sèrie de peculiaritats que condiciona el disseny dels seus mercats. Una primera característica essencial és que l’electricitat no és emmagatzemable, fet que obliga a generar en cada moment l’energia que es consumeix. Una segona característica és que es produeix a partir de diferents tecnologies que converteixen l’energia primària (carbó, gas, vent...) en electricitat amb diferents estructures de costos i diferents respostes

tècniques. No hi ha cap tecnologia absolutament més bona que les altres, i són les seves diferents característiques tècniques i econòmiques les que determinen quines són preferibles a cada moment per seguir el comportament de la demanda en condicions de seguretat i de la manera més eficient possible.

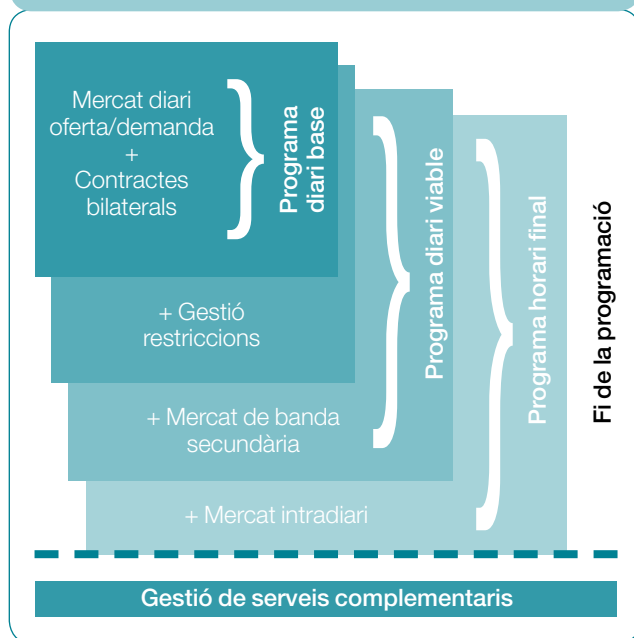
El mercat majorista d’electricitat està compost, al seu torn, per diferents mercats que permeten contractar l’electricitat en diferents terminis. Així, és possible referir-se als mercats a termini gestionats per l’Operador de Mercat Ibèric Pol Portuguès (OMIP), els mercats de contractació bilateral i OTC, el mercat diari i el mercat intradiari, ambdós gestionats per l’Operador de Mercat Ibèric Pol Espanyol (OMIE)³¹ i els serveis d’ajust del sistema gestionats pel gestor tècnic del sistema (Red Eléctrica, REE) que consta de tres segments: resolució de restriccions tècniques, gestió de desviacions i serveis complementaris, la finalitat dels quals és realitzar sobre la cassació purament econòmica del mercat els ajusts necessaris per fer el programa de despatx tècnicament viable.

El mercat de producció a Espanya està format per una part organitzada i una altra de no organitzada³². La major part de l’energia es negocia en el mercat diari gestionat per l’OMIE. Es tracta d’un mercat *spot*, en el qual es negocia l’energia per a cadascuna de les 24 hores del dia següent (D-1). Per a cada hora, la interacció d’oferta i demanda determinarà quina quantitat d’energia es despatxarà i a quin preu. El mercat diari espanyol és un mercat marginalista en el qual totes les unitats que resulten cassades cobriran el preu de l’última unitat cassada necessària per cobrir la demanda o preu marginal independentment del preu a què hagin fet les seves ofertes. El mercat intradiari és un mercat d’ajusts que té lloc el mateix dia del despatx de l’energia, i en el qual els agents, més a prop del temps real i amb informació més precisa, poden ajustar les seves posicions. Sobre els programes resultants de les cassacions en els mercats diari i intradiari, l’operador del sistema efectuarà les modificacions necessàries perquè els programes resultants siguin tècnicament viables.

³¹ El 2009 es van negociar 261,9 TWh en el mercat diari i intradiari (OMIE), 91 TWh en bilaterals físics. Quant a la negociació a termini, es van negociar en organitzat (OMIP) 31,4 TWh i en OTC 153,9 TWh (13% liquidat per OMIP).

³² El setembre del 2011, un 58% de la contractació es feia en el mercat organitzat i el 42% restant mitjançant contractes bilaterals físics. El volum de contractes bilaterals, no el seu preu, s’informa a OMIE, que l’incorpora als resultats del mercat diari per a l’elaboració del programa diari base. La importància de la contractació bilateral ha anat en augment en els últims anys.

Gràfic 4
Seqüència de mercats
en el mercat majorista d'electricitat



El preu final del mercat majorista serà el resultat d'afegir al preu del mercat diari, principal component del preu, el resultat del mercat intradiari i tots els costos en què ha incorregut l'operador del sistema per a la provisió dels serveis d'ajust del sistema. Per la seva banda, els mercats a termini també estan formats per una part organitzada, gestionada per l'OMIP, que permet contractar tant en mercat continu com en subhastes puntuals, i una altra de no organitzada (contractació OTC). El mercat organitzat compta amb una cambra de compensació que permet eliminar el risc de contrapart.

Els mercats a termini tenen dues funcions fonamentals que són la cobertura de riscos associada a la volatilitat de preus en el mercat *spot* i la formació de preus, "en aglutinar diferents tipus d'agents que negocien en funció de les seves expectatives de preus, la qual cosa permet agregar informació, de manera que generen senyals de preus futurs"³³. A més, permeten mitigar el poder de mercat, qüestió important en el cas dels mercats elèctrics en els quals tradicionalment ha existit un important nivell de concentració en l'activitat de generació. Aquesta mitigació

del poder de mercat "està lligada a la reducció de la capacitat lliure per ser oferida en el mercat *spot* (reduint així l'incentiu a l'abús de posició dominant en aquest mercat) i a la possibilitat de permetre la competència de nous entrants; aquesta última possibilitat, tanmateix, exigeix la contractació a terminis superiors al *lead time* de la inversió en una nova central, superior als tres anys"³⁴.

Quant al mercat minorista d'electricitat a Espanya, des del juliol del 2009³⁵ els consumidors es troben a tots els efectes en el mercat lliure, per la qual cosa, amb caràcter general, el consumidor que desitgi rebre subministrament elèctric haurà de firmar un contracte amb el comercialitzador que elegeixi a un preu lliurement pactat entre les parts. Per a un determinat grup de clients³⁶ –pràcticament tots els clients domèstics–, s'estableix la possibilitat d'elegir entre acudir al mercat lliure o acollir-se a la tarifa d'últim recurs³⁷ (TUR) que inclou, de manera additiva, el cost de producció d'energia elèctrica –determinat trimestralment per mitjà d'un mecanisme de mercat a termini que són les subhastes CESUR–, els corresponents peatges d'accés i els costos de comercialització, aquests dos últims fixats administrativament³⁸. Els consumidors que acudeixen al mercat lliure paguen per l'electricitat el preu lliurement pactat amb un comercialitzador al qual caldrà afegir els peatges d'accés, que seran

³⁴ Aranzadi Martínez, C. a Fernando Becker et al. (2009), *Tratado de regulación del sector eléctrico*. Tom II. Capítol 4. Pàgina 106.

³⁵ Directiva 2003/54/CE del Parlament Europeu i del Consell, de 26 de juny del 2003, sobre normes comunes per al mercat interior de l'electricitat, traslladada a l'ordenació jurídica espanyola mitjançant la Llei 17/2007, de 4 de juliol, per la qual es modifica la Llei 54/1997, de 27 de novembre, del sector elèctric.

³⁶ Consumidors connectats en baixa tensió amb potències contractades iguals o inferiors a 10 kW.

³⁷ Reial Decret 485/2009, de 3 d'abril, pel qual es regula la posada en marxa del subministrament d'últim recurs en el sector de l'energia elèctrica.

³⁸ El preu final que paguen els consumidors per l'electricitat s'obté afegint-hi l'impost sobre electricitat (IE) el tipus impositiu del qual és del 4,864% i l'IVA al tipus general del 18%.

³³ Martín Martínez, M.J. i Villaplana Conde, P. a Fernando Becker et al. (2009), *Tratado de regulación del sector Eléctrico*. Tom II. Capítol 15. Pàgina 440.

iguals als que paguen els clients acollits a la TUR. Els peatges inclouen un conjunt de conceptes entre els quals, per la seva quantia, destaquen la retribució de les xarxes de transport i distribució i la prima que rep el règim especial³⁹. Els peatges d'accés es fan repercutir en els consumidors finals en funció dels nivells de tensió a què estiguin connectats i en el cas dels consumidors domèstics, en funció de la potència contractada.

Des del l'any 2000, els ingressos han estat insuficients per cobrir els costos. Això és, els preus finals de l'electricitat s'han situat per sota del cost del subministrament, i s'ha generat el que es coneix com "dèficit tarifari". Fins el 2006, inclusivament, el cost de l'energia va ser superior al preu final fixat a través de la tarifa, i des del 2007 els ingressos previstos pels peatges d'accés s'han situat per sota dels costos d'accés. Els peatges s'estableixen en funció d'estimacions i inevitablement es produeixen desviacions entre costos reals i estimats. Si aquests errors d'estimació són absorbits en la revisió de peatges de l'exercici següent, el dèficit no s'acumula i té caràcter purament conjuntural. Si per contra, com ha succeït, es lamina en diversos períodes per evitar increments elevats dels peatges, el dèficit pren un caràcter estructural i genera la necessitat de crear mecanismes que permetin finançar-lo. Entre els anys 2006 i 2011, la facturació acumulada per peatges ha augmentat un 73,8%, mentre que els costos d'accés han augmentat un 110%⁴⁰. El desfasament entre ingressos i costos de les activitats regulades en els últims 10 anys ha generat un deute del sistema estimat entorn de 21.828 M€ a 31 de desembre del 2011⁴¹, quantitat

³⁹ Els peatges integren la retribució de les xarxes de transport i distribució i el cost de la gestió comercial, el cost del sistema d'interrompibilitat en mercat, cost de diversificació i seguretat de proveïment (moratòria nuclear i segona part del cicle de combustible nuclear), la prima del règim especial, costos permanents del sistema (compensació extrapeninsular i insulars, operador del sistema, CNE i Pla de viabilitat d'Elcogás), el dèficit d'anys anteriors i els ingressos per exportacions.

⁴⁰ Informe 39/2011 de la CNE sobre la proposta d'Ordre per la qual s'estableixen els peatges d'accés a partir d'1 de gener del 2012 i les tarifes i primes de les instal·lacions del règim especial. 28 de desembre del 2011. Pàgina 7

⁴¹ No inclou 1.500 milions de dèficit del 2012.

que sembla que augmentarà considerablement el 2012⁴². L'establiment d'uns preus suficients per cobrir els costos regulats és fonamental per a l'estabilitat del sistema retributiu⁴³. En la hipòtesi que una solució additiva –que suposa l'augment del preu de l'electricitat– no fos tinguda en compte, serà absolutament necessari eliminar aquells pagaments incorporats en els peatges que no es corresponen amb el concepte originari d'aquesta rúbrica i, al seu torn, revisar la regulació del mercat *spot* i de les subhastes CESUR, mercats ambdós en els quals és possible obtenir eficiències, i del mecanisme de titulització –més costós que el deute públic. Si bé el desajust es produeix en el component del peatge, també és imprescindible introduir millores regulatòries en la formació dels preus en el mercat majorista, diari i a termini, i en el càlcul final del cost de l'energia. L'eliminació de càrregues regulatòries en ambdós components, cost de l'energia i peatge, redundarà en benefici del consumidor.

Per finalitzar amb l'exposició relativa al mercat elèctric, és important fer referència al compromís assumit pels estats membres de la Unió Europea per assolir el 2014 un mercat interior de l'energia que englobi tots els països de la Unió, cosa que previsiblement canviarà el funcionament dels mercats. Aquest ambició projecte exigeix accelerar el procés d'integració en marxa, per a la qual cosa cal passar de les actuals relacions de cooperació voluntària a un àmbit més vinculant. En absència d'una legislació específica i a falta d'una definició precisa del paper dels governs nacionals en aquest procés, l'establiment d'un *target* model, que proporcioni una orientació de cap a on dirigir-se, esdevé fonamental.

El *target* model del mercat interior de l'electricitat té tres objectius clau. En relació amb la gestió i l'assignació de capacitat al mercat diari, el model afavoreix l'adopció del mecanisme d'acoblament de mercat o *market coupling*. En segon lloc, obliga els operadors del sistema a vendre drets de capacitat a futur, físics

⁴² Informe 39/2011 de la CNE sobre la proposta d'Ordre per la qual estableixen els peatges d'accés a partir d'1 de gener de 2012 i les tarifes i primes de les instal·lacions del Règim Especial. 28 de desembre de 2011. Pàgina 8

⁴³ El dèficit és un dels principals problemes a què s'enfronta en aquests moments el sector elèctric a Espanya. D'una banda, les empreses es veuen obligades a finançar el dèficit, amb la qual cosa posposen l'ingrés de la retribució que els correspon pel desenvolupament d'activitats regulades. Per la seva part, els consumidors d'avui no paguen el cost real de l'energia que consumeixen i són subsidiats pels consumidors futurs.

Tota incidència que afecta els preus de l'energia té conseqüències sobre la inflació i sobre el conjunt de l'activitat econòmica i, per tant, afecta la posició competitiva del país

o financers, i a la creació d'un mercat secundari per a la negociació d'aquests drets de capacitat. Aquest segon punt és fonamental per al mercat interior de l'energia ateses les conseqüències que el comerç sobre la capacitat d'interconnexió té sobre l'ús eficient de les interconnexions, la promoció de la competència entre generadors de diferents països, la tendència a mitigar el poder de mercat i la capacitat de facilitar la realització de les inversions necessàries en interconnexions.

Conclusions

Al llarg d'aquest article s'ha tractat d'exposar quin és l'impacte que tenen els preus de l'energia en l'economia i com es formen en els diferents mercats.

Tota incidència que afecta els preus de l'energia té conseqüències sobre la inflació i sobre el conjunt de l'activitat econòmica i, per tant, afecta la posició competitiva del país. La importància de l'impacte dependrà de factors com la dependència energètica d'un país, la seva estructura productiva o la fase del cicle. La formació dels preus de l'energia està molt relacionada amb l'estructura dels seus mercats. Els mercats de petroli són mercats internacionals molt sensibles a esdeveniments de tipus econòmic i geopolític i en els quals les expectatives tenen un paper cada vegada més important. Els mercats gasistes, per la seva part, tenen una configuració regional i la major part de les transaccions es produeixen en mercats molt opacs, amb contractes a llarg termini, molt poc flexibles i amb preus indexats, en molts casos, als productes petrolífers. Per la seva banda, els mercats elèctrics es configuren com a mercats competitius, majoritàriament d'àmbit nacional o regional. Una part del preu del gas i de l'electricitat es fixa administrativament per remunerar les activitats necessàries per al subministrament que per les seves característiques han romàs sota regulació. És fonamental per a l'estabilitat del sistema retributiu que el preu final que paguen els consumidors sigui suficient per cobrir els costos i evitar així l'aparició de dèficits i els problemes associats amb el finançament d'aquests.

La configuració dels mercats elèctrics està canviant. El projecte de creació d'un mercat únic de l'electricitat a Europa estableix com a termini l'any 2014 per assolir un mercat interior de l'energia. Aquest ambiciós objectiu exigeix accelerar el procés d'integració en marxa i passar d'un marc de cooperació voluntària a l'adquisició d'un compromís més vinculant. En absència d'una legislació específica i a falta d'una definició precisa del paper dels governs nacionals en aquest procés, s'ha establert un *target* model que proporciona una orientació de cap a on dirigir-se i que constitueix una eina fonamental per assolir el mercat interior. ■

Referències bibliogràfiques

- Álvarez, L. J., i Sánchez, I.** *El efecto de las variaciones del precio del petróleo sobre la inflación española*. Banco de España. Boletín Económico, desembre 2007.
- Álvarez, L. J., Hurtado, S., Sánchez, I, i Thomas, C.** *Una aproximación al impacto del precio del petróleo sobre la economía española y la de la zona del euro*. Banco de España. Boletín Económico, març 2009.
- Becker, F. et al.** *Tratado de regulación del sector eléctrico*. Editorial Aranzadi, 2009.
- BP.** *Statistical Review of World Energy*. Juny, 2011.
- BP.** *Energy Outlook 2030 Booklet*. Gener 2012.
- CNE.** *Nota informativa sobre la estimación del déficit tarifario a 31 de diciembre de 2009*. Document electrònic. Web CNE, 2010.
- CNE.** *Informe anual de la CNE a la Comisión Europea 2010*. Web CNE, 2010.
- CNE.** *Información básica de los sectores de la energía 2010*. Document electrònic. Web CNE, 2011.
- CNE.** *Informe 39/2011 de la CNE sobre la Propuesta de Orden por la que se establecen los peajes de acceso a partir de 1 de enero de 2012 y las tarifas y primas de las instalaciones, de 28 de diciembre de 2011*. Document electrònic. Web CNE, 2011.
- CNE.** *Informe 40/2011 de la CNE sobre la Propuesta de Orden por la que se establecen los peajes y cánones asociados al acceso de terceros a las instalaciones gasistas y la retribución de las actividades reguladas del sector gasista para el año 2012*. Document electrònic. Web CNE, 2011.
- CNE.** *Informe mensual de supervisión del mercado mayorista de gas*. Document electrònic. Web CNE, setembre 2011.
- Fundación de Estudios Financieros.** *Los nuevos mercados energéticos*. 2011.
- International Energy Agency.** *World Energy Outlook 2011*.
- Market Observatory for Energy.** *Evolution of Oil and Petroleum product prices and taxation levels during the year 2008 in the European Union*. 2009.
- MIBEL.** *Boletín Mensual del MIBEL, noviembre 2010*. Documento electrónico. Web MIBEL. 2010.
- MIBEL.** *Boletín Mensual del MIBEL, setembre 2011*. Documento electrónico. Web MIBEL. 2011.

Normativa

Directiva 2003/54/CE del Parlament Europeu i del Consell, de 26 de juny del 2003, sobre normes comunes per al mercat interior de l'electricitat.

Directiva 2003/55/CE del Parlament Europeu i del Consell, de 26 de juny del 2003, sobre normes comunes per al mercat interior del gas natural.

Directiva 2009/72/CE del Parlament Europeu i del Consell, de 13 de juliol del 2009, sobre normes comunes per al mercat interior de l'electricitat i per la qual es deroga la Directiva 2003/54/CE.

Directiva 2009/73/CE del Parlament Europeu i del Consell, de 13 de juliol del 2009, sobre normes comunes per al mercat interior del gas natural i per la qual es deroga la Directiva 2003/55/CE.

Llei 54/1997, de 27 de novembre, del sector elèctric.

Llei 34/1998, de 7 d'octubre, del sector d'hidrocarburs.

Llei 12/2007, de 2 de juliol, per la qual es modifica la Llei 34/1998, de 7 d'octubre, del sector d'hidrocarburs.

Llei 17/2007, de 4 de juliol, per la qual es modifica la Llei 54/1997, de 27 de novembre, del sector elèctric.

Reial Decret 1068/2007, de 27 de juliol, pel qual es regula la posada en marxa del subministrament d'últim recurs en el sector del gas natural.

Reial Decret 485/2009, de 3 d'abril, pel qual es regula la posada en marxa del subministrament d'últim recurs en el sector de l'energia elèctrica.

Ordre ITC/1659/2009, de 22 de juny, per la qual s'estableix el mecanisme de traspàs de clients del mercat a tarifa al subministrament d'últim recurs d'energia elèctrica i el procediment de càlcul i estructura de les tarifes d'últim recurs d'energia elèctrica.

Ordre ITC/1660/2009, de 22 de juny, per la qual s'estableix la metodologia de càlcul de la tarifa d'últim recurs de gas natural.

Ordre ITC/1660/2009, de 22 de juny modificada per l'Ordre ITC/1506/2010, de 8 de juny.

Més informació:

www.bp.com

www.cedigaz.org

www.cne.es

www.enagas.es

www.fundacionenergia.es

www.iea.org

www.mibel.com

www.omel.es

www.omip.pt

www.realinstitutoelcano.org

www.ree.es

www.sedigas.es

UNA REVISIÓ DELS 25 ANYS DE L'ECONOMIA ESPANYOLA A LA UNIO EUROPEA

Mercè Sala Ríos

Departament d'Economia Aplicada
Universitat de Lleida

L'adhesió d'Espanya a la Comunitat Econòmica Europea (CEE) l'any 1986 va intensificar la seva integració en els mercats internacionals, i va culminar l'any 1999 amb la incorporació a la Unió Econòmica i Monetària (UEM). L'entrada a la CEE és un dels elements de major transcendència en l'evolució de l'economia espanyola. Transcorreguts 25 anys és moment d'analitzar i fer balanç del que ha suposat per a l'economia espanyola la integració europea.

En tots aquests anys, la història d'Espanya mostra la transformació d'un país tancat a Europa en una economia i una societat plenament integrades. La incorporació a la CEE va tancar un procés de democratització i modernització que ha marcat la senda econòmica i social. Valorar el que ha significat la integració no resulta fàcil, però no per això és menys interessant. Després de 25 anys tenim una perspectiva prou àmplia per poder realitzar una anàlisi de l'experiència d'Espanya en el si d'Europa.

L'economia espanyola ha passat per diverses etapes del cicle econòmic. A períodes de certa minoració van seguir fases expansives, la més llarga de les quals va iniciar-se amb la integració a la UEM i es va allargar fins a mitjan 2007. Espanya va gaudir d'un creixement econòmic important que li va permetre apropar-se als països més desenvolupats de la UEM. No obstant això, el procés va anar acompanyat de desequilibris eco-

nòmics i sectorials que han abocat l'economia a una situació de crisi que està exigint uns ajustos molt dolorosos.

L'objectiu d'aquest treball és analitzar l'evolució de l'economia espanyola en el marc de la Unió Europea (UE) al llarg d'aquests 25 anys. Ens centrarem en dos grans aspectes. En primer lloc, ens ocuparem de les variables econòmiques i dels factors més significatius que han marcat la marxa de l'economia espanyola i la seva relació amb Europa. En segon lloc, presentarem les principals polítiques comunitàries i les línies d'actuació més importants, analitzant què han aportat a l'economia espanyola.

1. Els primers anys després de la integració: l'ajust de l'economia espanyola (1986-1993)

La crisi econòmica derivada de la pujada dels preus del petroli dels anys 70 va arribar a l'economia espanyola en un moment polític inestable i amb greus rigideses estructurals. Els efectes de la crisi van ser devastadors per a l'ocupació i la inflació. L'escalada dels preus energètics i l'espiral salaris-preus-salaris van enfonsar la demanda de treball i van generar elevades tensions inflacionistes.

En el sector exterior l'economia espanyola es caracteritzava per un dèficit comercial històric i persistent que en gran part s'havia anat cobrint amb la partida del turisme i amb les remeses d'emigrants. El principal soci comercial era la CEE, l'any 1985 agluti-

nava el 58,1% de les importacions i el 49,3% de les exportacions industrials¹.

Els desequilibris estructurals feien preveure que la liberalització comercial inherent al procés d'integració reportaria problemes econòmics. La desaparició de les barreres al comerç suposava un risc important per a una indústria acostumada a una forta protecció i amb una tecnologia relativament baixa. No obstant això, el que es va produir va ser una forta atracció d'inversió estrangera cap als sectors amb major capacitat d'expansió, fet que va ajudar a la seva modernització i a la utilització de tecnologies més avançades.

L'evolució de l'economia espanyola dins de la CEE va tenir uns resultats macroeconòmics satisfactoris. Com s'observa en el quadre 1, en el conjunt del període 1986-1991, el creixement va ser significatiu (especialment als anys 1987-1988), van augmentar l'ocupació i la inversió, i es van moderar les taxes d'inflació.

Quadre 1
Taxa de creixement anual de les variables macroeconòmiques

Anys	Creixement	Inversió (FBKF)	Ocupació	Inflació (IPC) ¹
1984	1,8	-4,8	-1,4	9,0
1985	2,3	6,7	-2,8	8,2
1986	3,3	10,5	-0,5	8,3
1987	5,5	12,2	1,9	4,6
1988	5,1	13,6	1,7	5,8
1989	4,8	12,0	3,6	6,9
1990	3,8	6,5	4,5	6,5
1991	2,5	1,7	4,6	5,5
1992	0,9	-4,1	5,1	5,3
1993	-1,0	-8,9	3,2	4,9
1986-91 ²	4,2	9,4	2,6	6,3

¹ Base 2006. Per poder treballar amb dades homogènies, variació anual de l'IPC del mes de desembre.

² Mitjana 1986-1991.

Font: Eurostat i INE

Els desavantatges que presentaven la indústria i l'economia en els anys previs a la integració es van compensar tant per elements externs com interns. Entre els primers, a més a més del cicle expansiu de l'economia mundial i de la forta inversió estrangera, a la qual ja hem fet referència, cal afegir la moderació dels preus de l'energia. Entre els segons, destaquem l'estabili-

No entrar a formar part de la UEM implicava no avançar en la integració comercial i financera amb Europa

tat polític del país i les mesures de política monetària restrictiva i de contenció salarial.

El febrer del 1992, la signatura del Tractat de la Unió Europea fixava el camí per arribar a la UEM. Al seu torn, el gener del 1993, l'establiment del Mercat Únic establia la lliure circulació de mercaderies, serveis, persones i capitals. Per a l'economia espanyola quedar al marge de la UEM hauria suposat un elevat cost econòmic. Com al seu dia afirmaven Viñals (1995) i Fuentes (1995), no entrar a formar part de la UEM implicava no avançar en la integració comercial i financera amb Europa amb els conseqüents efectes sobre la incertesa canviària i la pèrdua de confiança dels mercats estrangers en la pesseta i en els actius definits en pessetes.

2. Objectiu: la UEM (1993-1999)

Durant el procés de creació de la UEM es va produir una desacceleració del creixement econòmic que va afectar de manera desigual els integrants de la Unió Europea. La reunificació d'Alemanya va desmuntar el seu escenari macroeconòmic i com que era l'economia líder va acabar amb els progressos aconseguits en el procés de convergència. Els països es trobaven en diferents fases del cicle, fet que incrementava el sentiment que la prioritat havia de ser la resolució dels problemes interns, just en un moment en què en el si de la Unió Europea s'havia de treballar per complir els criteris de convergència.

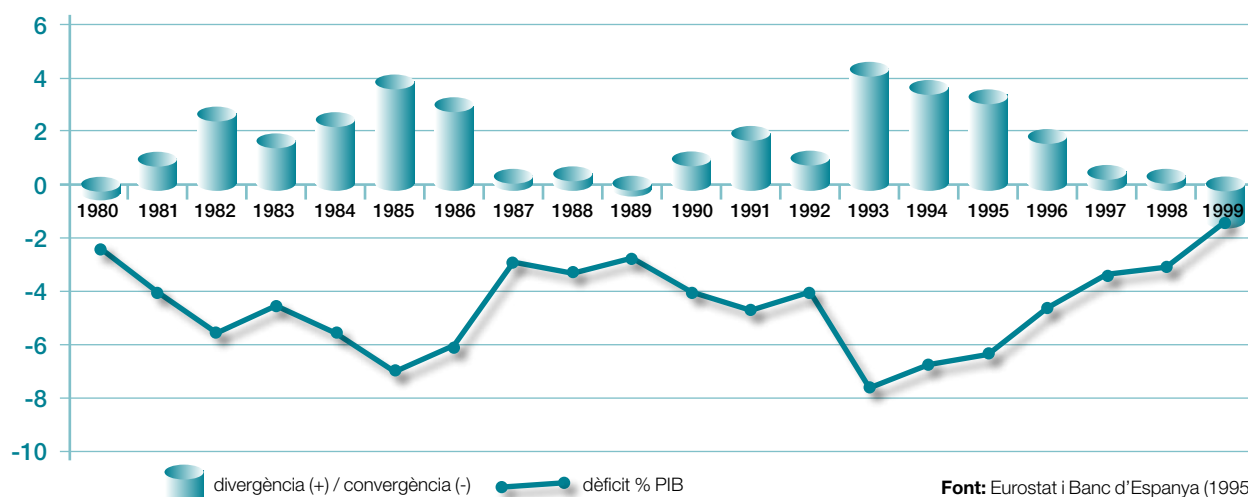
La desacceleració de l'activitat econòmica espanyola es va reflectir en un creixement negatiu l'any 1993 (-0,1%), una caiguda de la inversió (-8,9%) i una taxa d'atur que s'aproximava al 25%. No obstant això, la fase recessiva no es va allargar molt en el temps; hi va contribuir la recuperació de l'economia mundial i els ajustos del tipus de canvi, amb l'ampliació de les bandes del Sistema Monetari Europeu fins al ±15% i les devaluacions del 1992 i el 1993.

Les xifres macroeconòmiques espanyoles, tot i estar dins d'una fase de creixement (2,4% el 1994 i 5% el 1995), mostraven

¹ Viñals, J. (1992).

Gràfic 1

Dèficit de les Administracions públiques en % sobre el PIB i comparativa amb el criteri convergència (3% PIB)



Font: Eurostat i Banc d'Espanya (1995)

l'esforç que calia fer per a la integració a la UEM. L'any 1994 no es complia cap dels criteris de convergència fixats a Maastricht². Teníem al nostre favor el fet que aquesta realitat era generalitzable al conjunt de la Unió Europea. Les divergències macroeconòmiques van retardar fins al 1999 la integració monetària. El retard va donar marge d'actuació a la política econòmica espanyola per poder canviar la trajectòria i poder integrar-se des del primer moment a la zona euro³.

Aquesta va ser la prioritat de la política econòmica dels anys 90. Les principals mesures anaven dirigides al control de la inflació, que encara presentava diferències notables amb els països menys inflacionistes de la Unió Europea, i del dèficit públic que se situava per sobre del 3% del PIB.

Des del 1993 la inflació va anar disminuint des d'un 4,9% de creixement anual al mes de desembre de 1993 fins a un 1,4% a la fi del 1998. Els diferencials amb la UEM es van reduir en gairebé un punt percentual entre el període 1989-1993 i 1994-1998 (quadre 2). En aquesta evolució van tenir un paper fonamental la independència del Banc d'Espanya, dictada el 1994,

² Aquests criteris podem trobar-los detallats al quadre 15.

³ Si abans del 31 de desembre del 1996 la majoria de països haguessin satisfet les condicions de convergència, el Consell hauria pogut anticipar l'inici de la UEM. Com que no es va donar aquest fet, la tercera fase es va iniciar de manera automàtica l'1 de gener del 1999, que era el que s'havia acordat.

Quadre 2

Diferencial d'inflació entre Espanya i la UEM

Punts percentuals	
1986-1988	3,3
1989-1993	2,1
1994-1998	1,2
1999-2003	1,2

Font: Banc d'Espanya (2005)

i la nova estratègia de política monetària, que es basava en un control directe de la inflació.

Així mateix, cal destacar que després d'una etapa de pujada de tipus d'interès per tal de pal·liar les elevades tensions inflacionistes, el Banc d'Espanya va començar a reduir-los per tal d'apropar-los als dels països menys inflacionistes que eren els que marcarien el nivell de convergència. El tipus d'interès de la política monetària va caure des del 13,7% el gener del 1993 fins al 3% el desembre del 1998.

Un altre fet remarcable és el procés de consolidació pressupostària viscut. L'economia espanyola va reorientar la política fiscal de manera que el dèficit va assolir nivells històricament baixos. Com s'observa en el gràfic 1, de percentatges superiors o propers al 6% en el moment de la incorporació a la CEE, es va passar a xifres properes al 3% en els anys de major creixement econòmic

(1987-1989). Amb la desacceleració econòmica de començament dels 90 les xifres van tornar a empitjorar, però a partir del 1993 i fins al 1998 el dèficit va caure 4,3 punts percentuals. El procés de privatització dut a terme va tenir un protagonisme essencial en aquesta disminució. Si bé el seu començament es troba a la segona meitat dels 80, va ser a partir del 1996, i especialment dels anys 1997 i 1998, quan els ingressos extraordinaris provinents de les privatitzacions van ser més elevats.

Pel que fa al deute públic, la reorientació de la política pressupostària va trencar la tendència creixent que caracteritzava l'economia des d'inicis dels 80 (gràfic 2). De nou i com en el cas del dèficit, els anys 1992 i 1993 el percentatge va tornar a augmentar. En el moment de l'examen de convergència no s'havia arribat al 60%. Aquest fet no va impedir la incorporació a la UEM. En aquest sentit, cal recordar dues qüestions clau i interrelacionades. En primer lloc, era un percentatge inferior al de la mitjana de la UEM (72,8%). En segon lloc, en aquells moments es va ser molt menys exigent amb aquest criteri que amb el del dèficit.

El quadre 3 ofereix una comparativa de compliment dels criteris de convergència. Espanya, com la majoria de països, complia quatre dels cinc criteris. El Consell de la Unió Europea va aprovar la incorporació d'Espanya a la UEM recolzant-se en dos trets bàsics. El primer, que la legislació nacional i els Estatuts del Banc d'Espanya eren compatibles amb els articles 107 i 108 del Tractat i dels Estatuts del Sistema Europeu de Bancs Centrals (SEBC). El segon, que es complien quatre dels criteris de convergència establerts.

Quadre 3

Comparativa de compliment dels criteris de convergència

Criteris de convergència					
	Inflació ¹ maig 97/ abril 98	Tipus d'interès ² maig 97/ abril 98	Dèficit públic ³ primavera 98	Deute públic primavera 98	Criteris complets
Maastricht	2,6%	7,3	3	60	
Alemanya	1,3	5,4	2,7	61,3	4
Àustria	1,1	5,4	2,5	62,0	4
Bèlgica	1,3	5,5	2,1	122,2	4
Dinamarca ⁴	1,8	5,9	-0,7	65,1	4
Espanya	1,7	5,0	2,6	68,8	4
Finlàndia	1,5	5,6	-0,9	55,6	5
França	1,1	5,4	3,0	58,0	5
Grècia	4,8	9,7	4,0	108,7	1
Irlanda	1,2	5,8	-0,8	66,3	4
Itàlia	1,8	6,1	2,7	121,6	4
Luxemburg	1,4	5,4	-1,7	6,7	5
Països Baixos	2,1	5,4	1,4	72,1	4
Portugal	1,7	5,9	2,5	62,0	4
Regne Unit ⁴	1,8	6,6	1,9	53,4	4
Suècia ⁵	2,1	6,1	0,8	76,6	3

1. Càlcul realitzat amb la mitjana aritmètica dels 12 IHPC mensuals.

2. Termini mitjà de venciment de 10 anys. Mitjana dels últims 12 termes mitjans mensuals. Grècia mitjana de les dades disponibles des de gener del 1997.

3. Decisió del Consell de 26/09/1994; 10/07/1995; 27/06/1996 i 30/06/1997. Xifres corresponents a estimacions realitzades per la Comissió segons xifres disponibles nacionals. El signe negatiu indica superàvit.

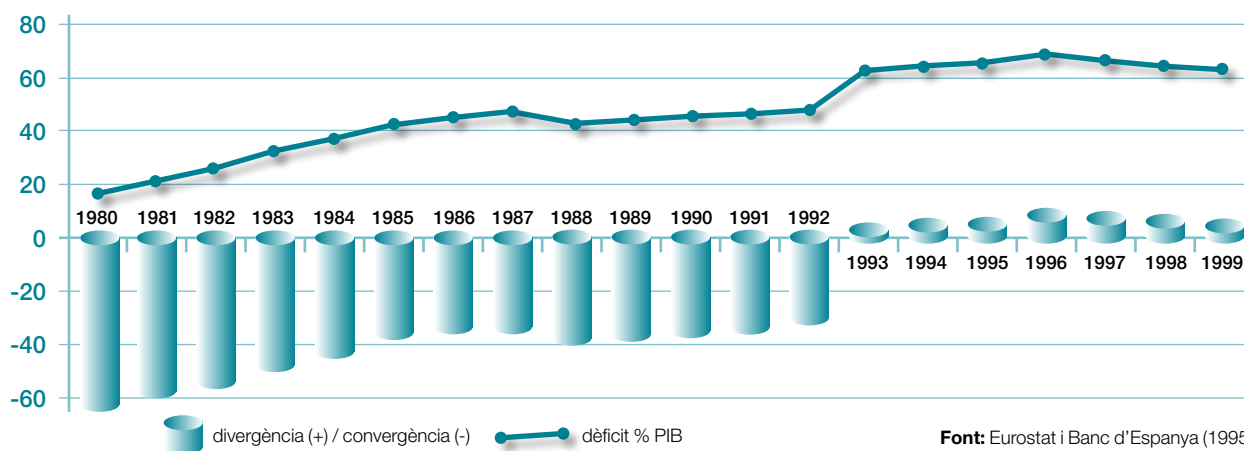
4. *Opting-out*.

5. Suècia no complia el criteri del tipus de canvi i a més a més el seu Banc Central no complia les condicions d'independència exigides a tots els bancs centrals dels països participants. Si bé aquestes van ser les raons oficials, Suècia no va entrar a la UEM per decisió política, motivada per l'escassa acceptació de la moneda única per part dels seus ciutadans.

Font: Comissió Europea

Gràfic 2

Dèficit de les Administracions públiques en % sobre el PIB i comparativa amb el criteri convergència (60% PIB)



Font: Eurostat i Banc d'Espanya (1995)

L'entrada a la UEM s'interpretava com un triomf que impulsaria el creixement econòmic en un entorn d'estabilitat macroeconòmica, compensant d'aquesta manera els possibles costos que poguessin sorgir com a conseqüència de la pèrdua de sobirania en matèria monetària.

3. La transformació de l'economia espanyola, de l'auge a la crisi (2000-2011)

En el si de la UEM, sota el paraigua de la política monetària i amb la plena independència del Banc Central Europeu, l'objectiu macroeconòmic prioritari va passar a ser l'estabilitat de preus. En aquest escenari i sense avenços en matèria fiscal, les regles fiscals dels criteris de convergència desenvolupades en el Pacte d'Estabilitat i Creixement (PEC), al qual ens referirem més endavant, van ser els pilars sobre els quals es va recolzar la disciplina pressupostària i la coordinació fiscal.

En els anys d'existència de la UEM, l'economia espanyola ha experimentat importants canvis. Tot i que és impossible aïllar els que es deriven de pertànyer a la zona euro, és indubtable que són molt significatius. En aquest sentit, els estudis revelen que amb el procés d'integració ha augmentat la sincronització cíclica amb Europa⁴. Treballs com els de Pérez et al.

⁴ Vegeu per exemple Acedo i De Haan (2008). La literatura relativa a la sincronització cíclica en el si de la UEM és molt abundant, De Haan et al. (2008) en fan una revisió.

Quadre 4
Taxes de creixement anual

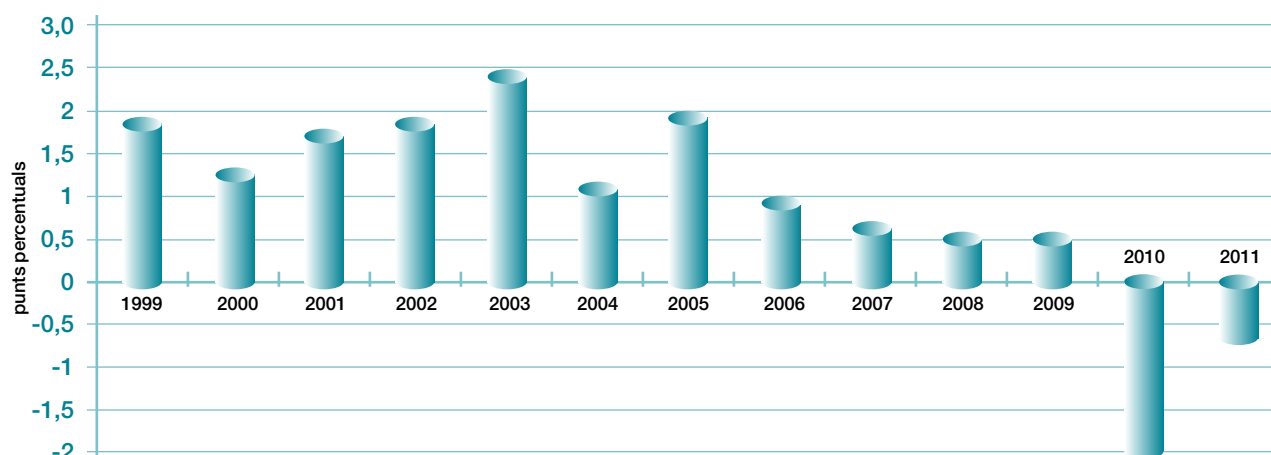
	PIB		Demanda interna	
	Zona euro	Espanya	Zona euro	Espanya
1999	2,9	4,7	3,5	6,4
2000	3,9	5,0	3,3	5,3
2001	1,9	3,6	1,2	3,8
2002	0,9	2,7	0,3	3,2
2003	0,8	3,1	1,4	3,8
2004	2,1	3,3	1,8	4,8
2005	1,7	3,6	1,8	5,1
2006	3,0	4,0	2,9	5,2
2007	2,8	3,6	2,6	4,1
2008	0,4	0,9	0,3	-0,6
2009	-4,1	-3,7	-3,5	-6,0
2010	1,7	-0,1	1,0	-1,1

Font: Eurostat

(2007) demostren empíricament que els *shocks* europeus han afectat més l'economia espanyola a partir dels anys 90 que en èpoques anteriors.

Fins a l'arribada dels primers símptomes de la crisi financera a mitjan 2007, hi ha dos trets que caracteritzen l'economia espanyola en comparació amb la mitjana de la UEM, l'elevat creixement econòmic i la capacitat de generar ocupació. El quadre 4

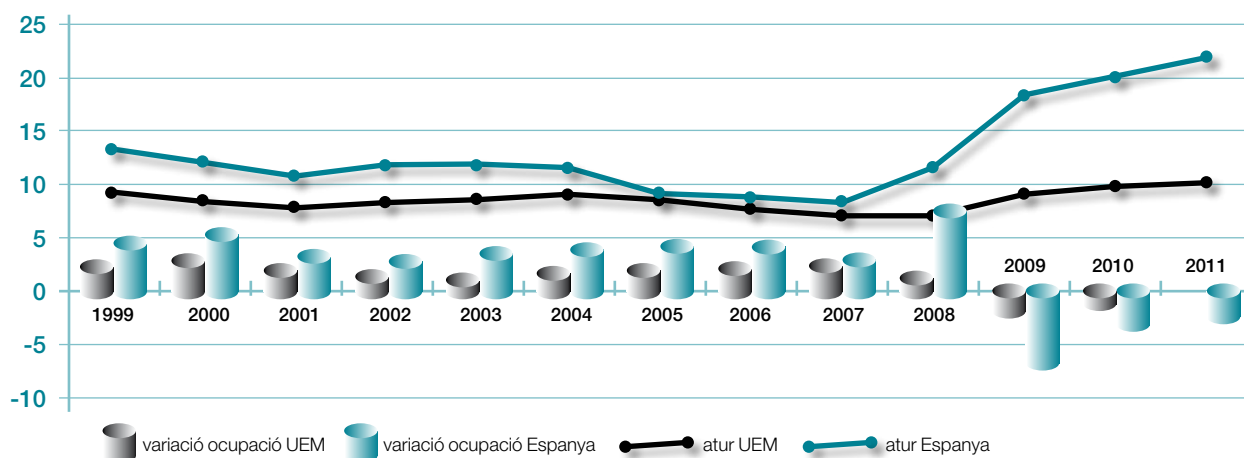
Gràfic 3
Diferencial de creixement entre Espanya i la UEM



2011 Zona euro: previsió. Font: elaboració pròpia

Gràfic 4

Percentatge de variació de l'ocupació i taxa de desocupació



Font: Eurostat

presenta la fase expansiva del cicle. Com s'observa, Espanya creixia a ritmes superiors als de la zona euro, amb taxes per sobre del 3%. Des de l'entrada a la UEM i fins el 2006, el diferencial de creixement que recull el gràfic 3 es va mantenir per sobre d'1 punt percentual. En aquesta evolució va ser fonamental la disminució dels tipus d'interès que es va dur a terme per poder incorporar-nos a la UEM. La disminució va ser relativament superior a la d'altres països europeus, amb la qual cosa l'efecte positiu sobre la demanda interna i sobre el creixement també van ser relativament superiors (quadre 4).

Les elevades taxes de creixement anaven acompanyades d'una important creació d'ocupació. L'expansió de l'activitat econò-

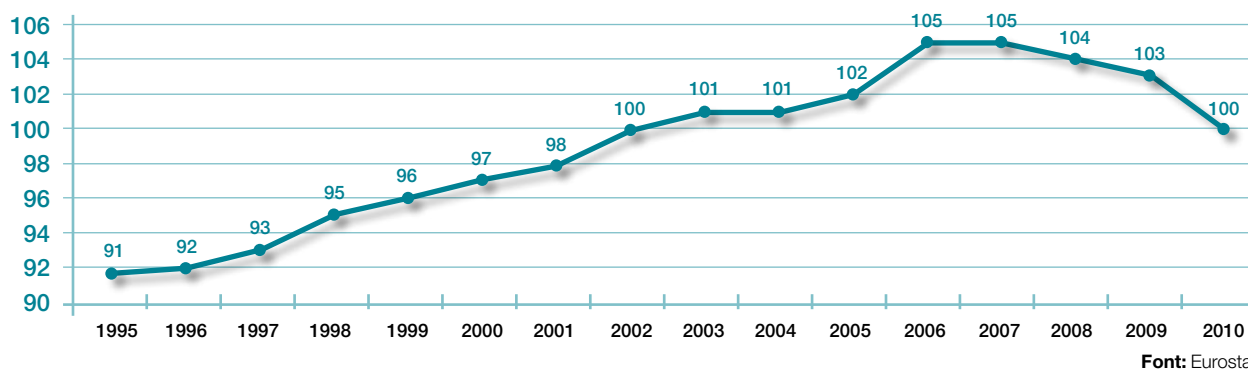
mica va generar unes necessitats de mà d'obra que van suposar una taxa positiva de variació de l'ocupació superior a la mitjana de la UEM. En els anys 2005 i 2006 la taxa d'atur, després de gairebé 30 anys, se situava a nivells europeus (gràfic 4).

La bonança econòmica també va afavorir la convergència en termes de renda per càpita. En concret i com es recull en el gràfic 5, en el moment d'accedir a la UEM el PIB per habitant (en paritat de poder de compra) no arribava al 100%, mentre que a partir del 2003 el superava.

Van ser anys de comptes públics sanejats i nivells de deute en percentatge del PIB relativament baixos (quadre 5). La millora

Gràfic 5

PIB per càpita % en PPS (% UE-27)



Font: Eurostat

Quadre 5

Dèficit i deute de les Administracions públiques (% del PIB)

	dèficit (-) / superàvit (+)		deute	
	UEM	Espanya	UEM	Espanya
1999	-1,4	-1,4	71,6	62,3
2000	0,0	-1,0	69,1	59,3
2001	-1,9	-0,6	68,2	55,5
2002	-2,6	-0,5	68,0	52,5
2003	-3,1	-0,2	69,1	48,7
2004	-2,9	-0,3	69,5	46,2
2005	-2,5	1,0	70,1	43,0
2006	-1,4	2,0	68,5	39,6
2007	-0,7	1,9	66,3	36,1
2008	-2,0	-4,2	70,0	39,8
2009	-6,3	-11,1	79,4	53,3
2010	-6,0	-9,2	85,3	60,1

Font: Eurostat

del saldo pressupostari anava lligada tant al fet que la política fiscal estigués orientada a aconseguir l'equilibri/superàvit pressupostari marcat pel PEC, com al fet que el creixement afavoria l'acció dels estabilitzadors automàtics. Com es pot veure al quadre 5, les xifres públiques van ser més positives per a l'economia espanyola que per a la mitjana de la UEM.

Aquest model de creixement tenia unes debilitats que en alguns casos van resultar fonamentals davant el canvi de cicle i poste-

rior crisi que es va iniciar a mitjan 2007. En primer lloc, Espanya seguia mostrant diferencials d'inflació significatius amb la zona euro. Si comparem les dades del gràfic 6 amb les del període 1994-1998 del quadre 2, veiem que el diferencial es mantenia a nivells similars (1,2 pp).

En segon lloc, el model de creixement era molt intensiu en mà d'obra i tenia dificultats per aconseguir millores en la productivitat del treball. Entre 1999 i 2007, la població ocupada a Espanya va augmentar a una taxa mitjana del 3,7% i a la zona euro ho va fer a l'1,3%, mentre que la productivitat del treball⁵, que històricament ja era inferior a Espanya, ho va fer a un ritme mitjà del 0,7%, enfront del 1% de la zona euro.

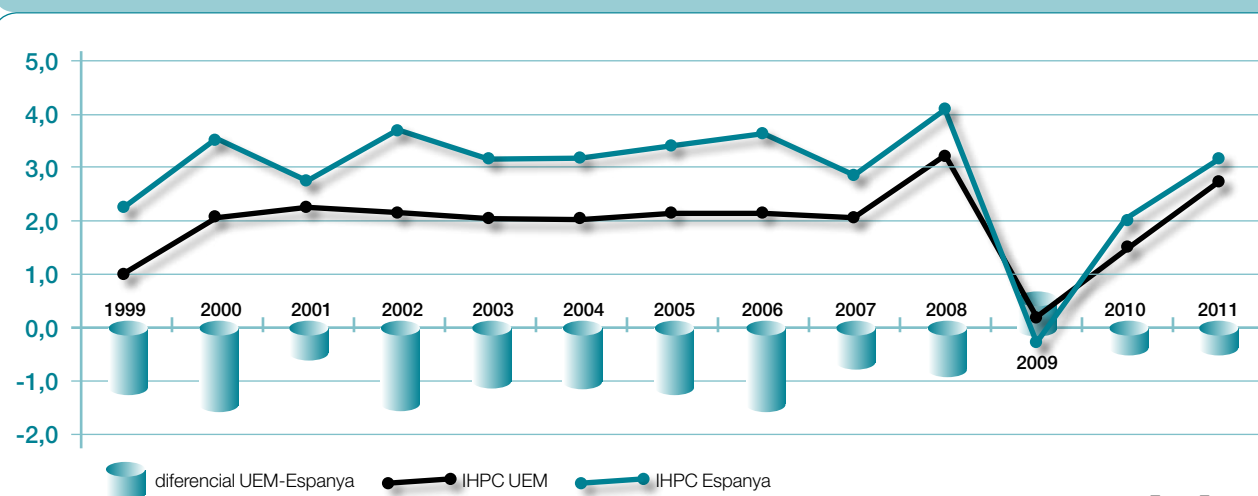
En tercer lloc, el principal motor de creixement va ser el sector de la construcció, cosa que explica tant la capacitat de generar ocupació de l'economia com l'escàs creixement de la productivitat. La construcció va permetre xifres importants de creixement però va generar l'anomenada "bombolla immobiliària" que molts van advertir, però a la qual ningú va posar fre, fet que va agreujar els efectes de la crisi dins l'economia espanyola.

El diferencial d'inflació, un baix increment de la productivitat i l'apreciació de l'euro que va caracteritzar el període 2001-2005 van tenir com a resultat una pèrdua de competitivitat d'Espanya dins d'Europa i un augment del dèficit comercial. Els resultats

⁵ Productivitat del treball per hora treballada.

Gràfic 6

Taxa d'inflació (IHPC) i diferencial UEM-Espanya (punts percentuals)



Font: Eurostat

s'amagaven darrere les xifres d'elevat creixement però quan es va trencar el cicle expansiu van incrementar la caiguda en recessió i la crisi.

L'esclat de la crisi financera als Estats Units amb un sector immobiliari en el qual les entitats financeres van assumir un notable excés de risc, es traslladà ràpidament a la resta del món. A Espanya els primers símptomes van aparèixer a mitjan 2007 i a inicis del 2008 ja resultava evident que s'havia traslladat a l'economia real i que l'etapa de creixement basat en el sector de la construcció havia arribat a la seva fi.

Si revisem totes les xifres dels quadres i gràfics d'aquest apartat veurem que a partir del 2007, els diferencials amb la UEM es mantenen, però ara en sentit negatiu per a Espanya. Menors taxes de creixement, major caiguda de l'ocupació, majors taxes de desocupació i majors percentatges de dèficit públic. Fins i tot la caiguda de preus del 2009 va ser més significativa. La recessió i la crisi va colpejar amb més força a Espanya que a la mitjana de països de la zona euro.

4. Una reflexió sobre els efectes de la crisi

En el moment d'escriure aquestes línies, l'economia mundial segueix sense sortir del túnel i països de la zona euro com Irlanda, Grècia⁶ o Portugal han hagut de ser rescatats per la Unió Europea amb el suport del Banc Central Europeu i el Fons Monetari Internacional. Davant aquest escenari i amb l'especulació sobre si Espanya finalment haurà de recórrer al rescat, sembla adequat plantejar-nos la integració a la UEM amb visió històrica per entendre què ha aportat a l'economia espanyola i què pot aportar en moments com aquest.

És indubtable que la incorporació de l'economia espanyola a la CEE va suposar una modernització i un procés d'obertura extremadament necessaris en aquell moment. Per la seva banda, l'entrada a la UEM va contribuir a augmentar l'estabilitat macroeconòmica, a controlar la inflació i a eliminar els riscos associats al tipus de canvi.

L'arribada de la crisi va reobrir el debat sobre les conseqüències de perdre la capacitat de devaluació. Sense l'euro molts argumenten que Espanya hagués tingut la possibilitat de devaluar per guanyar competitivitat i quota de mercat a l'exterior, no

obstant això, una devaluació d'aquestes característiques hauria afegit més pertorbacions a les pròpies d'un entorn de crisi. Acceptar aquesta premissa no implica rebutjar el fet que l'any 2010 l'euro va sofrir la primera gran crisi des de la seva existència.

Els desequilibris dins de la zona euro són molt importants, això implica que unes economies es mostrin molt més sensibles a la crisi que d'altres. En aquest sentit, l'euro no està sent un instrument de salvaguarda dels problemes econòmics que generen l'existència d'aquests desequilibris. Com indica De la Dehesa (2010), la UEM no és una àrea monetària òptima (OCA), malgrat això havia funcionat relativament bé. Les debilitats van aparèixer amb la crisi i van evidenciar que per seguir avançant la UEM precisa d'una major unió en matèria pressupostària i fiscal. Aquesta solució, tot i que encara es troba lluny de la realitat, ha de ser una de les finalitats que guiïn les decisions dels governants dels països de la UEM si es desitja evitar *shocks* asimètrics que vulnerin l'estabilitat de la zona euro.

5. Les principals polítiques comunes. Línies directrius

Els països que van signar el Tractat de Roma van acceptar transferir a la CEE determinades polítiques sobre àmbits i sectors d'activitat com una forma d'assegurar l'èxit del procés d'integració. La política comuna europea es remunta al 1957 i amb ella es pretenia, i es pretén, enfortir la cohesió de la Unió.

Quadre 6 Àmbits de la política comuna europea

Duanes	Empreses
Agricultura	Energia
Ampliació	Fiscalitat
Assumptes institucionals	Investigació i innovació
Assumptes marítims i pesca	Justícia, llibertat i seguretat
Audiovisual i mitjans de comunicació	Lluita contra el frau
Ajuda humanitària	Medi ambient
Comerç exterior	Mercat interior
Competència	Política exterior i de seguretat
Consumidors	Política regional
Cultura	Pressuposat
Drets humans	Relacions exteriors
Desenvolupament i cooperació	Salut pública
Economia i moneda	Seguretat alimentària
Educació, formació i joventut	Societat de la informació
Ocupació i política social	Transports

⁶ Grècia ha acceptat totes les condicions imposades per Europa per poder acollir-se a un segon rescat.

Al quadre 6 es resumeixen les principals polítiques comunes. De totes elles ens centrarem en tres: agricultura, política regional, i economia i moneda. Les dues primeres per ser històricament les partides de despesa més importants del pressupost comunitari i la darrera perquè afecta a qüestions clau per al bon funcionament de la UEM, com ara el dèficit públic o el preu del diner.

5.1. La política agrícola (PAC)

Històricament, la intervenció pública en el sector agrari s'ha defensat amb arguments que es recolzen en la seva idiosincràsia, que implica que el lliure funcionament de mercat generi uns ingressos relativament inferiors als d'altres sectors productius. Tot i que el sector agrari no ocupava un lloc destacat en l'aportació al PIB d'Europa, el fet diferencial anterior va fer que el Tractat de Roma incorporés els objectius d'una política agrícola comuna (PAC). En concret es deia que en el si de la CEE la PAC havia de complir cinc objectius bàsics:

1. Augmentar la productivitat de l'agricultura.
2. Assegurar un nivell de vida equitatiu als agricultors.
3. Estabilitzar mercats.
4. Garantir la seguretat dels aprovisionaments.
5. Assegurar preus raonables als consumidors.

En funció d'aquests objectius, l'any 1958 es van fixar les línies bàsiques del que seria la PAC. En aquest sentit, l'establiment d'un mercat comú i la lliure circulació de productes agrícoles es basaven en tres principis: unitat de mercat; preferència comunitària i solidaritat financera.

Quadre 7

Reforma de la PAC de l'Agenda 2000 al Health Check del 2008

Llet en pols descremada	132,0
Sucre	131,7
Mantega	131,0
Vi	130,0
Blat	116,0
Carn de boví	110,8
Ordi	108,4
Carn d'au	107,2
Formatge	107,0
Ous	102,4
Carn de porcí	102,1
Productes làctics frescos	101,0

Font: Barceló i García (1987)

Quadre 8

Reforma de la PAC de l'Agenda 2000 al Health Check del 2008

Dates clau en el procés de reforma

Agenda 2000 → Reforma 2003 → Health Check 2008

Objectius cap als quals s'ha orientat la PAC

Garantir la qualitat i la seguretat alimentària
Fomentar el dinamisme i la sostenibilitat de les comunitats agràries
Protegir el medi ambient
Aconseguir competitivitat en els mercats internacionals
Considerar la UE-27

Principals mesures

Desacoplament: ajudes deslligades de la producció (pagament únic)
Condicionalitat de les ajudes al compliment de normes comunitàries (medi ambient, sanitàries, seguretat alimentària, benestar animal)
Reducció dels ajuts directes mitjançant una modulació progressiva
Transferència d'ajuts del "primer pilar" (mesures de mercat) cap al "segon pilar" (desenvolupament rural)

Font: Comissió Europea i Reguant (2011)

A inicis dels 80 van començar a sorgir veus que plantejaven la necessitat de modificar les mesures de suport a l'agricultura. La PAC no sols havia aconseguit l'autosuficiència agrícola, sinó que com es pot veure en el quadre 7, en els principals productes hi havia una situació excedentària que obligava o bé a subvencionar l'exportació, o bé a emmagatzemar el producte, o bé a destruir-lo. Els costos de la PAC eren cada vegada més elevats, prova d'això és que l'any 1984 es va fixar una taxa de coresponsabilitat mitjançant la qual els productors excedentaris contribuïen a finançar les despeses i determinats contingents a la producció.

Els costos de la protecció i el procés de liberalització comercial de productes agraris als mercats mundials iniciat en la Ronda d'Uruguai del GATT del 1986, van acabar forçant la reforma de la PAC. Es va aprovar l'any 1992 i es recolzava en dues idees bàsiques: reduir els preus agraris i fomentar el desenvolupament rural. Després d'aquesta primera revisió, la PAC ha estat sotmesa a diferents reformes que a grans trets, recollim en el quadre 8.

Amb la finalitat de finançar tot l'entramat de la PAC, l'any 1962 es va crear el Fons Europeu d'Orientació i Garantia Agrícola (FEOGA). El FEOGA comptava amb dues seccions, la secció

Orientació (FEOGA-O), que finançava les reformes estructurals⁷, i la secció Garantia (FEOGA-G), que finançava les despeses de la política comuna de preus i mercats. El FEOGA-G absorbia el 90% o més dels recursos.

L'any 2007 el finançament de la PAC va quedar en mans de dos fons, el Fons Europeu Agrícola de Garantia (FEAGA) i el Fons Europeu Agrícola de Desenvolupament Rural (FEADER), ambdós en règim de gestió compartida amb els Estats membres. El FEAGA finança els pagaments directes als agricultors i les mesures de regulació dels mercats agraris. Absorbeix més del 80% dels fons, el percentatge continua sent molt elevat però inferior al del passat. El FEADER finança els programes de desenvolupament rural.

L'actual dotació pressupostària està fixada per al període 2007-2013. Si es compleixen les previsions, l'any 2013 el percentatge del pressupost comunitari destinat a la PAC serà d'un 33% enfront del gairebé 70% de finals dels 80. En una situació d'elevats dèficits fiscals la possibilitat de mantenir les despeses en el sector agrari són gairebé inexistent. A partir del 2013 s'espera una reducció important de la dotació pressupostària.

Els nous reptes de la PAC es recullen en el document de la Comissió Europea *Comunicación sobre la PAC en el horizonte de 2020* (Comissió Europea, 2010). Els objectius que marca són

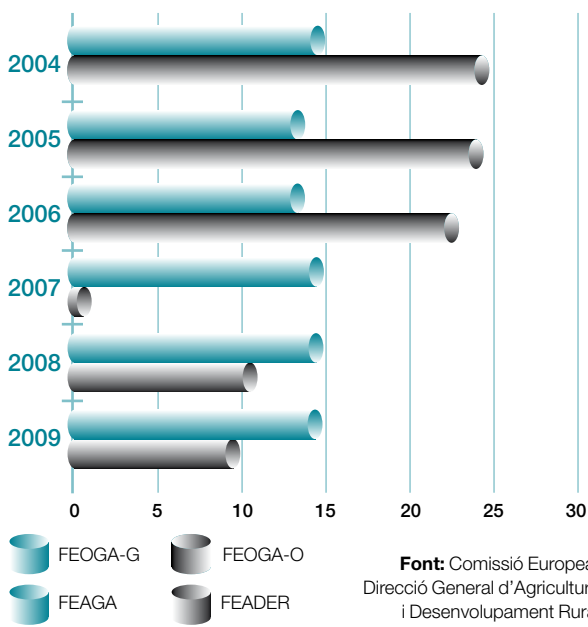
⁷ Com tindrem ocasió d'analitzar més endavant, el FEOGA-O també va tenir un paper destacable en la política de cohesió europea.

Quadre 9
Pes de les subvencions sobre la renda agrària
(milions d'euros)

anys	renda agrària	subvencions %	subvencions/renda agrària
1986	8,3	0,1	1,5
1987	8,5	0,3	2,9
1988	9,6	0,4	4,5
1989	9,2	0,5	5,9
1990	9,4	0,7	6,9
1991	8,9	0,9	9,7
1992	7,6	1,0	13,7
1993	8,3	1,9	23,0
1994	9,1	2,3	25,2
1995	8,9	2,6	29,2

Font: Martínez (2011)

Gràfic 7
Percentatge de participació de l'agricultura espanyola a les despeses FEOGA (2004/2006) i FEAGA/FEADER (2007/2009)



una producció alimentària viable, una gestió sostenible dels recursos naturals i un desenvolupament territorial equilibrat. La Comissió conclou que “la PAC futura haurà de ser més sostenible, més equilibrada, millor orientada, més senzilla i més efectiva i respondre millor a les necessitats i les expectatives dels ciutadans de la Unió Europea” (Comissió Europea, 2010, 14).

Arribats en aquest punt, sembla interessant analitzar què ha suposat per al sector agrari espanyol la PAC. En el moment de la incorporació a la CEE la producció agrària espanyola es trobava en gran mesura concentrada en cereals (27,6% de la SAU, de la qual ordi 14,8% i 7,9% blat tou⁸) i boví, produccions excedentàries a Europa (vegeu quadre 7). Les ajudes de la PAC van permetre un increment de la renda agrària espanyola. Segons el quadre 9, 10 anys després de la incorporació, la renda agrària havia crescut un 6,7% i les subvencions suposaven més del 29%. La principal crítica a aquest procés sempre ha estat que les ajudes alenteixen la modernització i les reformes del sector, no sols a Espanya sinó al conjunt de la Unió Europea.

⁸ Barceló i García (1987). Dades del 1984.

Quadre 10

Despeses del FEOGA (2004) i del FEAGA i FEADER (2007-2009) per països

	despeses 3						despeses 1					
	FEOGA Garantia			FEAGA4			FEOGA Orientació			FEADER		
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Bèlgica	1.072,7	1.034,5	943,7	769,2	747,9	717,6	10,0	8,1	8,6	64,0	64,0	61,3
Bulgària	-	:	:	0,2	178,3	225,7	:	:	:	:	581,2	437,3
Rep. Txeca	168,0	463,8	517,3	351,6	401,7	502,7	38,8	55,6	75,3	396,6	392,6	388,0
Dinamarca	1.217,1	1.224,9	1.162,2	1.083,5	1.061,3	1.038,8	2,8	3,1	3,5	:	128,9	67,4
Alemanya	6.033,7	6.503,1	6.543,4	5.646,2	5.704,0	5.715,3	512,5	511,3	552,4	1.185,0	1.186,9	1.188,6
Estònia	45,8	77,4	87,7	38,4	41,7	54,7	13,1	18,6	25,1	95,6	95,6	101,0
Irlanda	1.829,6	1.806,2	1.723,2	1.319,8	1.306,3	1.336,4	26,1	20,9	26,2	373,7	355,0	329,2
Grècia	2.777,6	2.754,0	3.070,6	2.681,0	2.553,8	2.594,4	515,6	521,9	505,9	461,4	463,5	453,4
Espanya	6.319,3	6.406,5	6.654,5	5.874,9	5.864,1	5.986,4	874,2	935,2	927,7	15,8	1.548,5	1.271,0
França	9.389,1	9.968,9	10.044,6	9.172,4	8.946,9	8.920,1	133,6	137,1	143,0	914,0	959,4	947,2
Itàlia	5.022,5	5.499,7	5.461,0	4.804,1	4.660,6	4.930,0	571,6	580,4	586,7	660,8	1.616,8	1.145,3
Xipre	22,5	58,8	50,9	27,5	28,1	38,8	0,0	0,0	0,0	26,7	24,8	23,9
Letònia	98,7	137,5	160,7	54,8	63,3	80,7	24,0	33,0	34,8	:	300,6	150,3
Lituània	147,9	291,2	346,1	168,2	173,9	218,0	32,0	41,8	49,2	261,0	248,8	249,9
Luxemburg	37,6	45,0	44,7	36,8	35,3	35,5	0,4	0,4	0,4	14,4	13,7	13,3
Hongria	181,7	716,8	826,1	473,2	513,6	758,0	73,1	104,4	135,3	570,8	537,5	498,6
Malta	8,1	9,9	11,2	2,0	2,6	3,6	1,0	1,4	1,8	:	24,0	11,3
P. Baixos	1.261,9	1.256,3	1.209,6	1.110,2	977,4	1.077,4	14,2	17,5	18,8	70,5	72,6	73,7
Àustria	1.141,9	1.235,7	1.271,5	746,8	741,6	747,0	19,3	20,6	21,8	628,2	594,7	580,7
Polònia	873,1	1.839,0	2.033,5	1.209,5	1.453,3	1.749,7	278,6	398,2	515,9	1.989,7	1.932,9	1.971,4
Portugal	823,3	891,9	946,4	705,1	717,7	722,6	331,5	341,4	326,3	535,5	587,5	584,2
Romania	:	:	:	6,9	474,0	596,2	:	:	:	:	1.146,7	1.502,7
Eslovènia	84,7	127,3	142,6	49,0	61,8	77,1	5,5	7,9	10,2	149,5	139,9	136,5
Eslovàquia	120,9	247,5	294,0	157,6	165,2	220,4	42,3	60,5	78,3	303,2	286,5	268,0
Finlàndia	868,8	902,9	817,1	585,8	559,9	574,6	42,8	44,6	44,8	332,3	319,0	308,1
Suècia	849,1	956,3	923,9	758,9	745,1	751,8	23,4	24,9	25,6	292,1	277,2	257,0
Regne Unit	3.986,6	4.215,0	4.287,2	3.950,8	3.494,9	3.333,8	74,0	70,7	69,5	172,5	736,5	702,1
EU-25	44.382,7	48.670,2	49.573,7	-	-	-	3.660,4	3.959,5	4.187,0	-	-	-
EU-27	-	-	-	41.784,1	41.674,3	43.007,5	-	-	-	9.513,4	14.635,4	13.721,6
Comunitat(2)	377,8	257,9	291,5	336,7	506,9	446,6	1,6	5,4	6,0	9,2	10,4	10,1
Total	44.760,5	48.928,2	49.865,2	42.120,9	42.181,2	43.454,1	3.662,1	3.964,9	4.193,1	9.522,5	14.645,8	13.731,7

(1) Compromisos.

(2) Despeses directes de la Comissió (FEOGA-G, exercicis 2004 a 2006/ FEAGA exercicis 2007 a 2009) i Assistència Tècnica del FEADER.

(3) FEAGA: els imports de 551,4 milions d'euros per a l'any 2007, 1.284,1 per al 2008 i 3.017,7 per al 2009, pagats pel fons de reestructuració del sucre, no estan inclosos.

(4) FEAGA: les xifres inclouen les recuperacions dels programes relatius als programes de l'exFEOGA-G (2000-2006) per un total de -30,03 milions d'euros per al 2007, de -14,05 per al 2008 i de -13,28 per al 2009.

Font: Comissió Europea, Direcció General d'Agricultura i Desenvolupament Rural

Des del moment de la integració, Espanya va ser un dels principals receptors dels fons del FEOGA (quadre 10). A partir del 2007, dins d'una disminució generalitzada de les despeses del FEAGA enfront de les del FEOGA-G, seguia absorbint aproximadament el 14% dels pagaments directes als agricultors i de les mesures de regulació dels mercats agraris. En canvi, va perdre molt pes en el finançament de programes de desenvolupament rural del FEADER (gràfic 7).

El pes de les despeses de la PAC sobre la producció agrària és més elevat a Espanya (20,9%) que en els països que la segueixen com a receptors de despesa, Alemanya (16,3%) i França (16,9%), i de la mitjana de la Unió Europea-27 (19,0%)⁹. L'agricultura espanyola ha mostrat una dependència excessiva dels fons comunitaris, sense que hagi vingut acompanyada d'un

⁹ Dades del 2009.

procés de millora de resultats productius i d'una modernització i tecnificació de les explotacions. Ha faltat un procés de reestructuració del sector agrari amb millores de productivitat i competitivitat per poder consolidar posicions en els mercats.

5.2. La política regional o de cohesió

La política regional o política de cohesió persegueix equiparar el nivell de vida i de desenvolupament econòmic de les diferents regions i nacions de la Unió Europea. Es busca afavorir el procés d'integració mitjançant un desenvolupament equilibrat i sostenible de les regions.

L'objectiu d'abordar els desequilibris regionals es remunta al mateix Tractat de Roma (1957) en el qual es considerava com-

patible amb el mercat comú les ajudes destinades a afavorir el desenvolupament econòmic de les regions amb nivells de vida relativament baixos o amb greus problemes d'ocupació. No obstant això, va ser la creació del Fons Europeu de Desenvolupament Regional (FEDER) l'any 1975, el que va marcar l'inici de la política regional entesa com a tal. El FEDER es va constituir com un instrument per a finançar projectes nacionals a fi de corregir desequilibris regionals.

Pocs anys després, al 1979, es va produir la primera modificació del FEDER per dotar els seus fons d'un caràcter més comunitari i menys nacional. En aquests anys es van aplicar diverses accions integrades que tenien en comú que en el seu finançament intervenien a més a més del FEDER, el Fons Social

Quadre 11
Evolució de la política regional

1989-1993	1994-1999	2000-2006	2007-2013
Principis més importants que guiaven la política de cohesió • Prestar especial atenció a les regions menys desenvolupades. • Associar actors nacionals, subnacionals i de la UE en el disseny i l'execució de programes. • Evitar que els Estats substituïxin les despeses nacionals per les de la UE (adicionalitat). Objectius Objectiu 1. Promoure el desenvolupament i ajust de les regions menys desenvolupades. Objectiu 2. Reconversió de les regions seriosament afectades pel declivi industrial. Objectiu 3. Lluitar contra l'atur de llarga durada. Objectiu 4. Facilitar la integració al mercat laboral dels joves. Objectiu 5. (5a) Accelerar l'ajust de les estructures agrícoles i (5b) Promoure el desenvolupament de les zones rurals.	Principis més importants que guiaven la política de cohesió • Beneficiar els països menys desenvolupats que mostrin un programa destinat a complir els criteris de convergència del Tractat de Maastricht. • Finançar projectes en els àmbits del medi ambient i de les xarxes transeuropees d'infraestructura de transports.¹ • Aplicar el principi de subsidiarietat, excepte en casos de competència exclusiva de la UE o de major eficàcia, no s'havia d'actuar a escala europea sinó nacional, regional o local. Objectius Sense canvis destacables respecte al període anterior, excepte: Objectiu 5. (5a) Accelerar l'ajust de les estructures agrícoles i pesqueres.² Objectiu 6. Vetllar pel desenvolupament i ajust estructural de les regions amb escassa densitat de població (8 o menys habitants per km²).³	Principis més importants que guiaven la política de cohesió • Intensificar la concentració de les ajudes, simplificar-les, descentralitzar la seva gestió i reforçar el principi de subsidiarietat. • Treballar per disminuir l'impacte sobre la cohesió econòmica i social de l'ampliació de la UE amb els països de l'Est.⁴ Objectius Objectiu 1. Promoure el desenvolupament i l'ajust estructural de les regions menys desenvolupades (PIB per habitant inferior al 75% de la mitjana de la UE). Objectiu 2. Contribuir a afavorir la reconversió econòmica i social de les regions amb dificultats estructurals. Objectiu 3. Recolzar l'adaptació i la modernització de polítiques i sistemes d'educació, formació i ocupació.	Principis més importants que guiaven la política de cohesió • Millorar l'atractiu dels Estats membres (accessibilitat, qualitat i nivell de serveis, potencial mediambiental). • Promoure la innovació i el creixement. • Crear més i millors llocs de treball. Objectius Convergència. Promoure unes condicions i uns factors que millorin el creixement i conduïxin a una veritable convergència dels Estats membres i les regions menys desenvolupades, és a dir, aquelles que el seu PIB per càpita no supera el 75% de la mitjana comunitària. Competitivitat regional i ocupació. Incrementar la competitivitat, l'atractiu i l'ocupació de les regions no incloses en l'objectiu anterior. Cooperació territorial europea. Oferir suport per intensificar la cooperació transfrontera, transnacional i interregional.

1. Es va crear el Fons de Cohesió per contribuir al finançament d'aquests projectes. El Fons estava reservat als Estats membres amb una RNB per càpita que no superés el 90% de la RNB mitjana comunitària i que disposessin de programes de convergència destinats a evitar que es produïssin déficits públics excessius. En el moment de la seva constitució aquests països eren Grècia, Espanya, Irlanda i Portugal.

2. L'any 1993 es va crear l'Instrument Financer d'Orientació de la Pesca (IFOP). Era un fons lligat a la política pesquera i a la política regional. En aquesta darrera complementava als fons estructurals de l'objectiu 1 i a les accions estructurals del sector pesquer de l'objectiu 5(a) fora de les regions de l'objectiu 1.

3. A partir de l'1 de gener del 1995.

4. L'adhesió dels 10 nous membres el maig del 2004 va suposar un augment del 20% de la població de la UE i un increment de tan sols el 5% del PIB (Comissió Europea, 2008).

Quadre 12

Principals xifres de la política de cohesió (milers de milions d'euros)

	1989 1992	1994 1993	2000 2006	2007 2013
Fons estructurals i de cohesió¹	692	1682	234,75	347
% assignat a regions objectiu 1	64	68	71,6	81,56
% sobre pressupost UE	25,0	33,3	33,3	35,7
% sobre PIB UE	0,3	0,4	0,4	0,38

1. Estructurals per 1989-1993.

2. Milers de milions ECUS a preus del 1988.

3. Milers de milions ECUS a preus del 1994.

4. A preus del 1999.

5. 213 per a la UE-15 entre 2000-2006 i 21,7 per als 10 nous Estats membres entre 2004 i 2006.

6. Objectiu de convergència.

Font: Comissió Europea (2011)

Europeu (FSE)¹⁰ i el FEOGA-O. La política regional va passar a articular-se amb aquests tres fons estructurals.

El FEDER es va tornar a modificar l'any 1984, el reglament que en va sorgir va estar en vigor fins el 1988. Els canvis introduïts continuaven prioritzant programes comunitaris i especialment integrats. També va ser en aquest moment que es va substituir el sistema vigent de quotes nacionals, segons el qual a cada Estat se li assignava una quota sobre el total dels recursos del FEDER, per un sistema de topalls flexibles (forquilles). En aquest nou marc es garantia un percentatge mínim i s'establí un límit màxim de participació que cada Estat podia rebre si els programes presentaven l'interès adequat.

En paraules de la Comissió Europea (2008) el "manual de funcionament" de la política de cohesió va quedar establert a la reforma que es va fer l'any 1988. Si prenem com a referència aquest any i tenint en compte que la Política Regional Comunitària s'ha anat estructurant per períodes de programació plurianuals, podem distingir quatre períodes de programació: 1989-1993; 1994-1999; 2000-2006; i 2007-2013. El quadre 11 els resumeix.

El quadre 12 ofereix les principals xifres de la política de cohesió en els quatre grans períodes pels quals ha travessat. Les dades mostren un pes creixent de la política de cohesió dins del pressu-

¹⁰ El FSE es va crear en el Tractat de Roma (1957) amb els objectius de millorar les possibilitats d'ocupació dels treballadors, ajudar a millorar el seu nivell de vida i fomentar la mobilitat geogràfica i professional.

post de la Unió Europea. Del 25% del primer període s'ha passat al gairebé 36% del 2007-2013. Les regions de l'objectiu 1, objectiu de convergència en el període 2007-2013, són les que més s'han beneficiat dels fons d'ajuda, del 64% que absorben en els anys 1989-1993 s'ha passat al 81,5%. En general la política de cohesió ha suposat al voltant del 0,4% del PIB de la Unió Europea.

2014-2020

En aquests moments s'està treballant per definir el camí de la política de cohesió a partir del 2014. Es plantegen uns reptes d'acord amb una estratègia que prepara la Unió Europea per a un creixement intel·ligent, sostenible i inclusiu i que es coneix com Europa 2020. Per a l'any 2020, la Unió Europea s'ha marcat objectius en cinc àrees prioritàries:

Ocupació: el 75% de la població entre 20 i 64 anys ha d'estar ocupada.

Innovació: el 3% del PIB de la Unió Europea ha d'estar invertit en investigació i desenvolupament.

Canvi climàtic: s'ha d'aconseguir l'objectiu «20/20/20» en matèria de clima i energia¹¹.

Educació: el percentatge d'abandonament escolar ha de ser inferior al 10% i almenys el 40% de les persones entre 30 i 34 anys han de tenir estudis superiors complets.

Pobresa: el risc de pobresa o exclusió hauria d'amenaçar, com a mínim, 20 milions menys de persones.

Per treballar en la mateixa línia, el *Quinto informe sobre cohesió, econòmica, social y territorial* (Comissió Europea, 2010) indica com s'hauria de modificar la política de cohesió. Com a elements més destacables apunta la necessitat de concentrar els recursos en poques prioritats molt relacionades amb l'estratègia Europa 2020, definir objectius clars i quantificables, i concentrar-se en els Estats membres i en les regions més pobres.

Tancarem aquesta política analitzant, a grans trets, el que ha significat per a Espanya comptar amb els fons estructurals i de cohesió. Com s'observa en el quadre 13, en tots els períodes, Espanya ha estat un dels països que més fons ha rebut. Més d'un 20% en les tres primeres programacions. En la darrera etapa, 2007-2013,

¹¹ 20/20/20:

1. Reduir les emissions de gasos d'efecte hivernacle en un 20% (30% si s'arriba a un acord internacional).

2. Estalviar el 20% del consum d'energia mitjançant una major eficiència energètica, a més, a cada país el 10% de les necessitats del transport s'hauran de cobrir mitjançant biocombustibles.

3. Promoure les energies renovables fins al 20%.

l'ampliació de la Unió Europea, ha fet que Polònia, la República Txeca i Hongria entrin a formar part dels principals beneficiaris. Espanya té assignats un 37,47% menys de fons que en els anys 2000-2006 i el percentatge de participació ha caigut fins al 10,14%. Tot i això segueix sent un dels principals beneficiaris i amb una quantia assignada superior a la de la República Txeca i Hongria.

A les quatre primeres programacions, una part molt important del total dels fons es va destinar a les regions de l'objectiu 1 que eren Andalusia, Astúries, Canàries, Cantàbria¹², Castella i Lleó, Castella-la Manxa, Ceuta i Melilla, la Comunitat Valenciana, Extremadura, Galícia i Murcia. Segons la Comissió Europea, els resultats indiquen que la política de cohesió va permetre reduir significativament les divergències econòmiques i socials en el si de la Unió Europea. El PIB de l'economia espanyola va passar de representar el 91% al 105% del PIB per càpita de la mitjana de la Unió Europea entre 1995 i 2007. Així mateix, entre 1995 i 2006, el creixement anual del PIB per càpita espanyol es va situar un 0,5% per damunt de la mitjana comunitària.

¹² Cantàbria va deixar de ser-ho en el període 2000-2006 però es va beneficiar d'una ajuda transitòria per a les regions subvencionables per l'objectiu 1 entre 1994 i 1999 i que van deixar de ser-ho durant el període 2000-2006.

Quadre 13
Principals beneficiaris de la política de cohesió
(milers de milions d'euros)

	1989-1993	1994-1999	2000-2006	2007-2013
Espanya	14,2	42,4	56,3	35,2
Alemanya		21,8	29,8	26,3
Itàlia	11,4	21,7	29,6	28,8
Portugal	9,2	18,2	22,8	21,5
Grècia	8,2	17,7	24,9	20,4
França		14,9	15,7	
Polònia				67,3
República Txeca				26,7
Hongria				25,3
Total fons estructurals i de cohesió ¹	69	168	234,75	347
% rebut per Espanya	20,58	25,24	23,99	10,14

1. Estructurals per a 1989-1993.
2. Milers de milions d'ECUS a preus del 1988.
3. Milers de milions d'ECUS a preus del 1994.
4. A preus del 1999.
5. 213.000 per a la UE-15 entre 2000-2006 i 21.700 per als 10 nous Estats membres entre 2004 i 2006.

Font: Comissió Europea

Quadre 14
Ajudes per a objectius i fons (2007-2013)

Objectiu	Milions d'euros	
Convergència	Fons de cohesió	3.543
	FEDER	17.3891
	FSE	5.248
Total convergència		26.180
Competitivitat regional i ocupació	FEDER	5.6682
	FSE	2.810
Total competitivitat regional i ocupació		8.478
Cooperació territorial europea	FEDER	559
Total fons		35.217

1: Phasing-out = 1.583 milions d'euros.
2: Phasing-in = 4.955 milions d'euros.

Font: Comissió Europea

En el període 2007-2013, segons les dades del quadre 14, més del 74% dels fons es destinen a l'objectiu de convergència que beneficia les comunitats d'Andalusia, Castella-la Manxa, Extremadura i Galícia, i les regions en procés "d'exclusió gradual" (*phasing-out*)¹³ que són Astúries, Ceuta, Melilla i Múrcia. D'altra banda, pertanyen a l'objectiu de competitivitat regional i ocupació les regions d'Aragó, Balears, Cantàbria, Catalunya, Madrid, Navarra, el País Basc i la Rioja i les regions en procés "d'inclusió gradual" (*phasing-in*)¹⁴ que són Canàries, Castella i Lleó, i la Comunitat Valenciana.

5.3. La política d'economia i moneda

La política comunitària d'economia i moneda persegueix un creixement econòmic estable per a la Unió Europea. Una zona econòmica com la Unió Europea requereix d'una coordinació de polítiques econòmiques que a falta d'avenços en la unió política, s'articula mitjançant la UEM.

¹³ Regions que es troben per sobre del 75% del PIB per càpita comunitari perquè el PIB mitjà ha caigut amb la incorporació dels nous Estats membres. Aquestes regions encara necessiten de la política de cohesió, per la qual cosa fins al 2013 reben una ajuda d'"exclusió gradual" (*phasing-out*). Són regions que no pertanyen a l'objectiu de convergència per l'efecte "estadístic".

¹⁴ Regions que entraven en el marc de l'antic Objectiu 1, però ara el seu PIB per càpita és superior a la mitjana del 75% del PIB de la UE-15. Reben finançament extraordinari per la seva "inclusió gradual" (*phasing-in*) a l'objectiu de competitivitat regional i ocupació.

Quadre 15

Criteris de convergència

Tipus de canvi	La moneda no ha d'haver estat devaluada ni haver sortit del marge de fluctuació normal en els dos darrers anys.
Inflació	No ha de superar en més d'1,5 punts percentuals la mitjana dels tres països amb menor inflació.
Dèficit públic	No ha d'excedir el 3% del PIB.
Deute públic	No ha de superar el 60% del PIB.
Tipus d'interès a llarg termini	El tipus nominal a llarg termini no ha d'excedir en més de dos punts al tipus mitjà dels tres països amb menor inflació.

El procés que va conduir la UEM i l'euro es va iniciar l'any 1989 quan es va presentar i aprovar l'Informe Delors, en el qual s'establia un pla gradual per aconseguir la formació d'una Unió Econòmica i Monetària a Europa. Aquest pla es va reflectir gairebé en la seva totalitat en el Tractat de la Unió Europea aprovat en el Consell de Maastricht al final del 1991.

Per tal de salvaguardar l'estabilitat macroeconòmica dins de la UEM, es fixaven uns criteris de convergència (quadre 15) que havien de complir els països que desitjaven accedir a la Unió Monetària. Aquests criteris eren:

El camí cap a la UEM es va realitzar en tres fases en què es va anar avançant paulatinament en aquells camps que eren necessaris per garantir l'èxit de la integració monetària (quadre 16).

L'1 de gener del 2002 l'euro va passar a ser la moneda fiduciària de la UEM. En aquest sentit cal recordar que tots els Estats membres de la Unió Europea han d'ingressar a la zona euro quan compleixen les condicions necessàries, excepte Dinamarca i el Regne Unit per la clàusula d'exclusió "voluntària"¹⁵. Fins a l'any 2011, les dates d'introducció a l'euro dels Estats membres són les que mostra el quadre 17.

L'autoritat monetària és l'Eurosistema, institució integrada pel Banc Central Europeu (BCE) i els bancs centrals dels països de la UEM. La tasca fonamental de l'Eurosistema, sota el principi d'independència, és la de definir i executar la política monetària de la UEM.

¹⁵ Suècia s'hauria d'incorporar a l'euro si complís els criteris de convergència. Per no fer-ho el Govern es recolza en el fet que per entrar s'ha de ser membre del Mecanisme de Tipus de Canvi (MTCII) amb dos anys d'antelació i Suècia no n'és membre.

La política monetària es regeix per un conjunt de regles i procediments que determinen la seva estratègia. L'objectiu prioritari és l'estabilitat de preus i, sense menyscar d'això, el suport a les polítiques econòmiques generals de la Comunitat. L'estabilitat de preus es defineix com un increment interanual de l'índex harmonitzat de preus de consum (IHPC) de la zona de l'euro inferior i proper al 2%, que ha de mantenir-se en el mig termini.

L'estratègia es recolza en dos pilars que s'utilitzen per realitzar l'anàlisi i orientar les decisions de política monetària. El primer pilar és l'agregat monetari, M3. El BCE explicita la taxa de creixement interanual de M3 que considera compatible amb el manteniment de l'estabilitat de preus. Aquesta taxa és un valor de referència no un objectiu monetari. És a dir, les desviacions brusques o perllongades de la taxa interanual de creixement de M3 de l'economia pel que fa al valor de referència s'analitzen per extreure'n informació sobre els riscos d'inflació.

El segon pilar és el seguiment d'un ampli ventall de variables econòmiques i financeres que es consideren rellevants per a l'evolució futura dels preus. S'analitzen els indicadors de l'economia real, l'evolució dels mercats financers, l'evolució del tipus de canvi i les projeccions macroeconòmiques de la zona euro.

Quadre 16

Etapes construcció UEM

Primera etapa: juliol del 1990 - desembre del 1993

Liberalització plena dels moviments de capital i integració financera i bancària.
Reducció dels diferencials d'inflació i de tipus d'interès.
Consolidació d'una major estabilitat canviària.

Segona etapa: 1994 - finals del 1998

Increment del grau de convergència de les polítiques econòmiques nacionals.
Creació de l'Institut Monetari Europeu (IME), que va treballar per coordinar les polítiques monetàries i va realitzar tots els treballs tècnics necessaris per facilitar la transició a la UEM.

Tercera etapa: 1 de gener del 1999

Designació dels països que accedien a la UEM: Alemanya, Àustria, Bèlgica, Espanya, Finlàndia, França, Holanda, Irlanda, Itàlia, Luxemburg i Portugal. Dinamarca i el Regne Unit van optar per la clàusula d'exclusió "voluntària" prevista en el Tractat, que els eximeix de participar a la UEM, mentre que Grècia i Suècia no complien les condicions per adoptar la moneda única.
Cessió de la sobirania monetària a l'Eurosistema.
Fixació irrevocable dels tipus de canvi de les monedes nacionals amb l'euro i inici de la política monetària única.

Quadre 17

Any d'introducció a la UEM per països

1999	Bèlgica, Alemanya, Irlanda, Espanya, França, Itàlia, Luxemburg, Països Baixos, Àustria, Portugal i Finlàndia
2001	Grècia
2007	Eslovènia
2008	Xipre i Malta
2009	Eslovàquia
2011	Estònia

L'estratègia treballa via tipus d'interès. El BCE fixa els tipus d'interès oficial o el preu oficial del diner que guia l'evolució dels tipus d'interès de l'economia (esquema 1).

La política monetària única conviu amb la resta de polítiques econòmiques que tenen les seves competències en mans dels diferents Estats membres. El bon funcionament dels aspectes monetaris comuns exigeix una coordinació de les polítiques nacionals que de forma resumida podem dir que es fonamenta en dos grans eixos: les orientacions generals de política econòmica dels Estats membres i de la Comunitat (OGPE) i el pacte d'estabilitat i creixement (PEC).

Les OGPE són recomanacions redactades pel Consell Europeu i remeses a cada Estat membre en les quals s'indiquen les línies directrius que han d'orientar la seva política econòmica. Són el punt d'unió entre les polítiques econòmiques dels diferents Estats. El PEC és un acord que ratifica les regles de política fiscal acordades a Maastricht i les projecta cap al futur. Els seus objectius fonamentals són garantir la disciplina pressupostària i prevenir l'aparició de dèficit públic excessiu en els Estats membres. El PEC està integrat per un vessant preventiu i un vessant corrector.

Dins el vessant preventiu cada Estat membre ha de presentar anualment al Consell de la Unió Europea i a la Comissió un Programa d'Estabilitat¹⁶ per a la seva supervisió multilateral. El programa ha d'incloure l'objectiu d'equilibri o superàvit pressupostari a polítiques o, si ho considera necessari, presentar una proposta al Consell perquè emeti un advertiment ràpid de dèficit excessiu.

Dins del vessant corrector regeix el valor de referència del 3% de dèficit públic sobre el PIB. Si un Estat depassa el límit del 3% i no es troba en alguna de les circumstàncies excepcionals

¹⁶ Pacte de convergència per als estats que han d'incorporar-se a l'euro.

previstes, entrarà en la situació de dèficit excessiu. En aquest cas, el Consell formula recomanacions dirigides a l'Estat perquè corregeixi el dèficit excessiu dins d'un termini establert. Si el país incompleix les recomanacions, hi ha tot un protocol d'actuacions que poden suposar la imposició de sancions¹⁷.

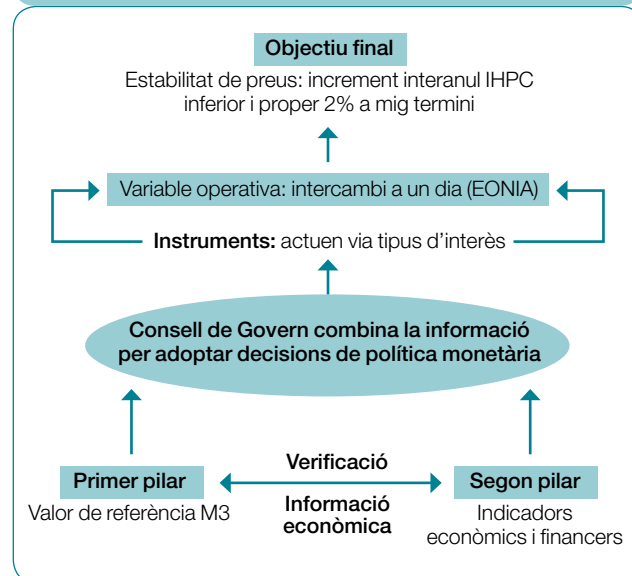
En l'àmbit de la política monetària única els diferencials d'inflació entre els països dificulta la presa de decisions. Les mesures de política monetària que per als països menys inflacionistes poden ser suficientment restrictives, resulten massa laxes per als més inflacionistes. D'altra banda, la moneda única suposa que els països perden el mecanisme de la devaluació de la moneda com a eina d'ajust macroeconòmic.

L'economia espanyola s'enquadra en la situació de país amb diferencials d'inflació en relació amb la UEM. Des del 1999 aquesta ha estat la tònica general (vegeu el gràfic 6). En determinats moments les mesures monetàries preses pel BCE han resultat mas-

¹⁷ El mes de març del 2012 es va signar el Tractat de l'estabilitat, coordinació i govern destinat a enfortir la disciplina fiscal i la introducció d'una vigilància més estricta. El Tractat estableix una "regla de pressupost equilibrat". El PEC en surt reforçat perquè el vessant corrector té més en compte la interacció entre deute i dèficit, especialment en els països en els quals el deute públic superi el 60% del PIB, perquè accelera el procediment de dèficit excessiu i perquè la imposició de sancions als Estats membres és gairebé automàtica.

Esquema 1

Estratègia de la política monetària de la UEM



Espanya fora de l'euro hauria patit molt més els efectes de les pertorbacions mundials i de l'especulació dels mercats

sa suau per als nivells d'inflació de l'economia espanyola. Davant els diferencials d'inflació i atesa la falta de competitivitat de l'economia espanyola, es podria caure en la temptació de pensar que, en determinats moments, la possibilitat de devaluació era una opció a considerar. No obstant això, en la nostra opinió, amb l'estructura de l'economia espanyola, la devaluació és un mecanisme d'avantatge transitori i no una via de solució.

Pel que fa al sector públic, les finances han mostrat una disciplina pressupostària superior a la de la mitjana de la UEM (vegeu el quadre 5). En aquest sentit, un dels resultats més negatius de la crisi és el deteriorament del saldo pressupostari. L'ajust pressupostari més elevat de tota l'etapa democràtica és el que està previst per a l'any 2012. De produir-se portarà el dèficit des del 8,5% del 2011 fins al 5,3% previst per al 2012. Aquesta consolidació fiscal és més dolorosa perquè s'ha de realitzar en una etapa de recessió i amb unes xifres d'atur a l'alça. El criteri que s'imposa passa sobretot per una forta contenció de la despesa a tots els nivells i per un canvi en la governança fiscal en la qual, entre altres coses, s'ha intensificat el seguiment dels compromisos fiscals de les comunitats autònomes. El procés suposa elevats costos socials per a la generació actual i, el que és més preocupant, per a les generacions futures. És un procés que hipoteca el grau de benestar i afecta la convivència i la pau social.

Reflexions finals

En l'exposició realitzada hem revisat de forma general l'evolució de l'economia espanyola en els 25 anys transcorreguts des de la seva integració a la CEE. Així mateix, s'han analitzat les línies directrius de les principals polítiques comunitàries i el que han significat per a Espanya.

Els primers anys d'Espanya a la CEE mostren unes xifres macroeconòmiques favorables. Taxes de creixement positives, creixement de l'ocupació i la inversió, i disminució de les taxes d'inflació. La desacceleració de l'activitat econòmica d'inicis dels 90 es va superar ràpidament i va cedir el protagonisme als esforços que s'havien de realitzar per complir amb els criteris de convergència exigibles per incorporar-se a la UEM. Aquesta

va ser la prioritat de la política econòmica dels anys 90. En aquest sentit, cal destacar que Espanya presentava diferencials d'inflació, de dèficit públic i de tipus d'interès pel que fa als països menys inflacionistes de la Unió Europea.

L'any 1999 Espanya s'incorporava a la UEM després de realitzar importants ajustos. L'entrada a la zona euro es considerava imprescindible per garantir una senda de creixement estable. Segons la majoria d'estudis, el procés d'integració ha incrementat la sincronia del cicle espanyol amb l'europeu. Ara bé, el model de creixement de l'economia espanyola des de la incorporació a la zona euro fins a mitjan 2007 es va cimentar sobre debilitats que han estat claus davant el canvi de cicle i l'entrada en recessió i crisi.

En la fase expansiva Espanya va créixer a ritmes superiors a la mitjana de la zona euro, amb necessitats importants de mà d'obra, fet que va permetre disminuir la taxa d'atur. L'escenari s'acompanyava d'unes xifres públiques sanejades. No obstant això, vam créixer mantenint els diferencials d'inflació amb Europa, en sectors molt intensius en mà d'obra, amb la construcció al capdavant, i sense apostes clares per millorar la productivitat. Aquests punts febles van ser fonamentals perquè la crisi afectés l'economia real més intensament que a la mitjana de la UEM.

La crisi ha posat en la cruïlla l'estabilitat de l'euro. Hem assistit a la primera crisi dins de la UEM i els desequilibris es mostren molt disparells. L'euro no és un instrument de salvaguarda dels problemes econòmics i en la seva debilitat s'ha posat en evidència la necessitat d'avançar en la unió en matèria fiscal. Val a dir, però, que Espanya fora de l'euro hauria patit molt més els efectes de les pertorbacions mundials i de l'especulació dels mercats.

En el terreny de les polítiques comunitàries i centrant-nos en la PAC i la política de cohesió, és important distingir entre el passat i el que es preveu que serà el futur. Espanya ha estat una de les economies que més s'ha beneficiat dels fons i ajudes de la Unió Europea. Cal tenir en compte que, del que es dedueix de les reformes en què s'està treballant, aquest escenari no marcarà les directrius d'ambdues polítiques en els pròxims anys. Els debats actuals sobre el futur a seguir van en la línia de disminuir les ajudes per centrar-se més en una estratègia de creixement sostenible i innovador, al mateix temps que l'ampliació cap als països de l'Est ha canviat la realitat socioeconòmica de la Unió Europea. L'economia espanyola ha d'adaptar-se a aquesta nova situació treballant en els nous eixos imposats des d'Europa. ■

Referències bibliogràfiques

Acedo, L. i De Haan, J. *Regional business cycle synchronization in Europe?* International Economics and Economic Policy, 5 (1-2), 123-137. 2008.

Banco de España. *El análisis de la economía española.* Servicio de Estudios del Banco de España. Alianza Editorial. 2005.

Banco de España. Boletín Económico. Julio 1995.

Barceló, L.V. i García Álvarez-Coque, J.M. *El futuro de la Política Agrícola Común y la economía española.* Ediciones Mundi-Prensa. Madrid. 1987.

Comisión Europea. *Política de Cohesión de la UE 1988-2008. Invertir en el futuro de Europa.* InfoRegio Panorama, n. 26. Junio 2008.

Comisión Europea. *Invirtiendo en el futuro de Europa.* Quinto Informe sobre la Cohesión económica, Social y Territorial. 2010.

Comisión Europea. *La PAC en el horizonte de 2020: responder a los retos futuros en el ámbito territorial, de los recursos naturales y alimentario.* Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. COM (2010) 672/5. 2010.

De Haan, J., Inklaar, R. i Jong-a-Pin, R. *Will business cycle in the euro area converge? A critical survey of empirical research.* Journal of Economics Surveys, 22 (2), p. 234-273. 2008.

De la Dehesa, G. *Cómo salir de la crisis de deuda en la zona euro. La crisis de 2008 de la economía a la política y más allá.* Antón Costas coordinador. Mediterráneo económico 18. Fundación Cajamar, p. 311-324. 2010.

Fuentes Quintana, E. *El modelo de economía abierta y el modelo castizo en el desarrollo económico de la España de los años 90,* en Varios autores, *Problemas económicos españoles en la década de los 90.* Galaxia Gutenberg-Círculo de Lectores. Valencia, p. 61-175. 1995.

Martínez, J.A. *Política Económica. La España del siglo XXI.* Tirant lo Blanch. Valencia. 2011.

Pérez, P. J., Escriche, L. i García, J. R. *Las perturbaciones externas en la economía española tras la integración: ¿tamaño del shock o grado de respuesta?* Revista de Economía Aplicada, vol. XV (45), p. 5-39. 2007.

Reguant, F. *Entendre l'agricultura.* Pagès editors. Lleida. 2011.

Viñals, J. *La economía española ante el Mercado Único.* En José Viñals (ed.) *La economía española ante el Mercado Único europeo. Las claves del proceso de integración.* Alianza Economía, p. 15-116. 1992.

Viñals, J. *¿Es posible la convergencia normal de España? En busca del tiempo perdido.* Papeles de Economía Española, p. 378-399. 1995.

UNA APROXIMACIÓ A L'IMPACTE SOBRE EL VAB CATALÀ DE LA REDUCCIÓ DELS FLUXOS COMERCIALS ENTRE CATALUNYA I LA RESTA D'ESPANYA

Xavier Cuadras Morató

UPF i BGSE

Modest Guinjoan

UPF

La possibilitat d'un boicot comercial als productes catalans organitzat per part de sectors de la societat espanyola per raons eminentment polítiques és una amenaça que ha planat en algunes ocasions sobre els sectors productius del país. En algunes ocasions de la història, del segle passat però també de l'actual, conflictes polítics en la relació entre Catalunya i Espanya han comportat reaccions socials que incloïen crides a boicotejar els productes catalans. Un exemple d'episodi recent de gran repercussió mediàtica en aquest àmbit va tenir lloc al llarg de l'any 2005 arran del procés d'aprovació de la proposta d'Estatut de Catalunya per part del Parlament i la seva posterior negociació amb els partits polítics espanyols. Aquest fet va generar el que es va anomenar el "boicot del cava", perquè tot i que el boicot es plantejava amb caire generalitzat per part d'alguns dels seus instigadors, el cert és que bona part de l'atenció dels mitjans de comunicació es va centrar en aquest producte concret. Tot i

que en general sembla que la incidència de la major part d'aquests episodis ha estat molt reduïda, no hi ha cap estudi acadèmic que avaluï de manera rigorosa les principals repercussions econòmiques del fenomen a casa nostra.

No obstant això, l'estudi de les implicacions d'aquest tipus de fets té una gran importància perquè Espanya, tot i haver disminuït de manera continuada el seu pes relatiu com a client, continua sent el principal comprador exterior de productes catalans¹. És possible quantificar, encara que sigui aproximadament, quines repercussions econòmiques tindria l'organització a Espanya d'un boicot comercial sobre els productes catalans? El nostre treball va en aquesta línia i el nostre objectiu és intentar respondre aquesta pregunta de manera rigorosa.

L'anàlisi de les conseqüències econòmiques parteix del fet que un boicot als productes catalans afectaria una dimensió molt

Agraïm els comentaris de Germà Bel, Guillem López Casasnovas, Andreu Mas-Colell i Jordi Pons a una primera versió del treball i la inestimable ajuda de Marisa Villar en el tractament de les dades. Una conversa amb Jesús Muñoz, de l'IDESCAT, va ser molt útil per entendre les especificitats de la Taula *input-output* de Catalunya. Tots els errors són exclusivament responsabilitat dels autors.

¹ Si, per exemple, es pren com a referència la destinació del valor afegit que correspon a les exportacions de l'economia catalana el canvi és molt notable. Entre el 1987 i el 2005, el percentatge corresponent al mercat espanyol s'ha reduït en més de 20 punts percentuals, passant del 76% al 54% del total (vegeu Guinjoan i Cuadras Morató, 2011, capítol 2, i Oliver Alonso, 2007).

concreta de l'economia, la comercial, i implicaria la modificació dels intercanvis entre Catalunya i Espanya. En termes generals, hi ha dos efectes que l'orquestració d'un boicot als productes catalans provocaria sobre el comerç bilateral. En primer lloc, sembla clar que les empreses catalanes veurien limitada la seva exportació cap al mercat espanyol. En segon lloc, si se suposa una reacció simètrica al primer efecte, també es podria produir a Catalunya un procés de substitució d'importacions procedents d'Espanya com a conseqüència d'un boicot reactiu per part dels catalans cap als productes espanyols. No hi ha bases convincentes per pensar que, davant d'un conflicte polític, els catalans no tindrien reaccions socials idèntiques a les dels espanyols i, en conseqüència, la hipòtesi de treball més raonable és pensar que el boicot seria simètric. Un cop definides les repercussions estrictament comercials del boicot, l'anàlisi posterior permetrà establir les conseqüències d'aquest procés sobre l'activitat econòmica a Catalunya.

Guinjoan i Cuadras Morató (2011) fa un repàs exhaustiu de la problemàtica dels boicots comercials als països, tant des del punt de vista conceptual com de l'estudi de casos concrets. El llibre se centra en l'avaluació de les repercussions que tindria per a l'economia i les empreses catalanes un boicot comercial per part d'alguns sectors de la societat espanyola. Aquest article presenta de manera detallada els càlculs efectuats per quantificar els efectes que podria tenir un hipotètic boicot comercial sobre la generació de valor afegit a Catalunya.

La resta del treball s'estructura en tres seccions. En la primera es descriuen les dades de base que s'utilitzen i la metodologia de treball de l'exercici. En la segona es presenten els principals resultats obtinguts, tant agregats com classificats per sectors productius. Finalment, la darrera secció resumeix el contingut del treball.

Dades i metodologia de treball

L'objectiu d'aquest apartat del treball és descriure l'exercici que es du a terme. En primer lloc, s'expliquen quines són les fonts estadístiques utilitzades i el plantejament general de la qüestió (secció A). En segon lloc, es descriu el tractament que es fa dels efectes que tindria un boicot comercial que provoqués una reducció de les exportacions catalanes dirigides cap al mercat espanyol (secció B) i un procés de substitució parcial de les importacions catalanes procedents del mercat espanyol (secció C). Finalment, es fan algunes puntualitzacions sobre la informació disponible a Catalunya i la forma concreta com s'ha dut a terme l'exercici plantejat (secció D).

Espanya, tot i haver disminuït de manera considerable el seu pes relatiu com a client, continua sent el principal comprador exterior de productes catalans

A. Plantejament general

La *Taula input-output de Catalunya* del 2005 (TIOC 05), publicada el gener del 2010 per l'IDESCAT², és la principal font estadística utilitzada en l'exercici de simulació, el fonament teòric del qual és l'anàlisi *input-output*.³ Seguint Muñoz, Iraizoz i Rapún (2008), la taula *input-output* es pot definir, des del punt de vista comptable, com un mètode sistemàtic de recopilació i presentació de material estadístic consistent a agrupar les activitats econòmiques en branques d'activitat i quantificar les transaccions entre les empreses d'unes branques amb les d'altres (els anomenats *inputs intermedis*), la producció que cada branca destina a usos finals (consum de famílies i administracions, inversions en béns de capital per part de les empreses i exportacions) i la utilització que cada branca fa en el seu procés de producció dels anomenats *inputs primaris* (treball i capital). En altres paraules, la taula *input-output* ofereix informació detallada de la destinació final de la producció de cada branca d'activitat i de l'origen dels *inputs* utilitzats per cada branca en el seu procés productiu.

L'exercici que es pretén dur a terme en aquest treball consisteix a comparar dues versions de l'economia catalana l'any 2005:

- En primer lloc, l'economia catalana "real", tal com es descriu a la TIOC 05.⁴
- En segon lloc, una economia catalana "simulada" que tindria en compte els efectes econòmics d'un boicot que afectés els intercanvis comercials entre Catalunya i Espanya.

² La de l'any 2005 és la darrera taula *input-output* disponible per a l'economia catalana. Es pot trobar a <http://www.idescat.cat/cat/economia/tioc/>.

³ Un recull d'aplicacions d'aquest tipus d'anàlisi es pot consultar a Parellada i Álvarez (2003).

⁴ Tots els resultats del treball estan basats en la versió de la TIOC 05 per a 65 branques d'activitat. L'IDESCAT també en té publicada una versió amb 14 branques d'activitat.

“No hi ha dades que permetin distingir de forma directa quina és la destinació final de les exportacions catalanes a Espanya”

El resultat d'aquesta comparació permet disposar d'una primera avaluació de la incidència del boicot sobre el valor afegit generat per l'economia catalana, variable en la qual s'ha centrat el càlcul. Per una banda, una reducció de les exportacions catalanes cap a Espanya contribuiria a una reducció de la producció total i el valor afegit de l'economia catalana. En canvi, la possible substitució d'importacions procedents d'Espanya tindria un efecte de signe oposat.

Formalment, el model bàsic *input-output* descansa en la relació⁵

$$\mathbf{A} \cdot \mathbf{X} + \mathbf{D} = \mathbf{X} \quad (1)$$

on $\mathbf{X}$ és el vector de producció total, $\mathbf{D}$ és el vector de demanda final i $\mathbf{A}$ és la matriu de coeficients tècnics. A partir d'(1) es pot expressar la producció final com una variable que depèn de la demanda final, que es considera exògena, i de les relacions productives intersectorials descrites a la matriu $\mathbf{A}$,

$$(\mathbf{I} - \mathbf{A})^{-1} \mathbf{D} = \mathbf{X} \quad (2)$$

L'exercici de simulació bàsicament consisteix a establir algunes hipòtesis raonables sobre com un boicot podria afectar la demanda final de l'economia catalana (pels motius ja apuntats més amunt de reducció de les exportacions a Espanya i substitució de les importacions de béns finals procedents d'Espanya) i també la matriu de coeficients tècnics, pel procés de substitució d'importacions d'*inputs* intermedis procedents d'Espanya. Així, el que s'obté és

$$(\mathbf{I} - \mathbf{A}')^{-1} \mathbf{D}' = \mathbf{X}' \quad (3)$$

on $\mathbf{D}'$, $\mathbf{A}'$ i $\mathbf{X}'$ són, respectivament, el nou vector de demanda final ($\mathbf{D}'$) i la nova matriu de coeficients tècnics ($\mathbf{A}'$) que incorporen els

efectes comercials provocats pel boicot i el vector de la nova producció total ($\mathbf{X}'$) determinada pel producte dels anteriors. A partir del vector $\mathbf{X}'$ es pot obtenir el valor afegit corresponent a l'economia catalana en el nou escenari i comparar-lo amb la situació que descriu la TIOC 05.

Per calcular el valor afegit de cada branca d'activitat es calcula el coeficient va_i

$$va_i = \frac{VA_i}{X_i} \quad (4)$$

on VA_i correspon al valor afegit i X_i al valor de la producció de cada branca d'activitat (i)⁶, tots dos disponibles a la TIOC 05. Això permet calcular el nou valor afegit

$$VA_i' = va_i X_i' \quad (5)$$

on X_i' és l'element i del nou vector de producció de l'economia simulada (expressió 3).

B. Els efectes de la limitació de les exportacions catalanes a Espanya

La principal conseqüència d'un boicot comercial del mercat espanyol als productes catalans seria la reducció de la capacitat exportadora de les empreses catalanes cap a Espanya. Des del punt de vista de la nostra anàlisi, això es traduiria en una reducció de la demanda final de l'economia catalana. A l'hora de calcular la incidència d'un boicot sobre les exportacions cal tenir en compte les consideracions i els supòsits següents:

a) L'efecte de limitació de les exportacions depèn de la seva destinació final. Se suposa que els sectors productius que destinen les seves exportacions a empreses (que les utilitzen com a *inputs* intermedis o elements de capital productiu) són menys susceptibles de ser afectats per un boicot que els sectors productius que destinen les seves exportacions al consum final de famílies o administracions⁷. No hi ha dades que permetin distingir de forma directa quina és la destinació final de les exportacions catalanes a Espanya de cada branca d'activitat, però es pot aproximar el valor d'aquestes examinant els usos finals de la producció total de la mateixa branca d'activitat corresponent a l'economia espanyola, tot suposant que la destinació dels

⁶ X_i és l'element de la fila i del vector $\mathbf{X}$.

⁷ Una descripció detallada de la justificació d'aquest supòsit es pot trobar a Guinjoan i Cuadras Morató (2011).

⁵ El lector interessat pot consultar més detalls sobre la metodologia *input-output* a Muñoz, Iráizoz i Rapún (2008).

béns produïts a Espanya i dels béns importats procedents de Catalunya d'una mateixa branca d'activitat és idèntic. Així, cada branca d'activitat i es caracteritza en funció de la proporció de la producció total no exportada, corresponent a Espanya, que es destina al consum final (famílies i administració) i que, per tant, no es destina a usos "empresarials". Aquesta variable, que anomenem R_i , es defineix de la manera següent:

$$R_i = \frac{EX_i - EEXP_i - ECI_i - EFBC_i}{EX_i - EEXP_i} \quad (6)$$

on EX_i correspon a usos totals de la branca i (oferta a preus bàsics del sector i), $EEXP_i$ correspon a les exportacions totals efectuades per la branca i , ECI_i correspon als *inputs* intermedis produïts per la branca i i $EFBC_i$ correspon als béns destinats a formació bruta de capital produïts per la branca i . Les dades per efectuar aquests càlculs òbviament corresponen a l'economia espanyola i estan disponibles a la Taula *input-output* espanyola i estan disponibles a la Taula *input-output* espanyola 2005 (<http://www.ine.es/daco/daco42/cne00/cneio2000.htm>). La taula A2 de l'annex presenta els valors de la variable R_i .

b) De manera general, s'estableix un paràmetre, b_E ($0 \leq b_E \leq 1$), que determina el percentatge en què se suposa que les exportacions de qualsevol branca amb destí "empresarial" es veuran reduïdes pels efectes derivats del boicot. Així mateix, s'estableix un altre paràmetre, b_C ($b_E \leq b_C \leq 1$) de pèrdua d'exportacions de qualsevol branca quan la destinació final d'aquestes és "no empresarial", o sigui les famílies i l'Administració. Aquesta especificació dels dos paràmetres té dues implicacions que es descriuen a continuació:

1) b_E i b_C són idèntics per a totes les branques d'activitat. Per tant, se suposa que no hi ha diferències en la incidència del boicot per sectors productius.

2) $b_E \leq b_C$, és a dir, amb caràcter general se suposa que les vendes de béns de capital i *inputs* intermedis destinats a les empreses pateixen una menor incidència d'un possible boicot que les vendes de béns de consum final.

Aquests dos supòsits impliquen que les úniques diferències pel que fa a la incidència del boicot sobre diferents branques productives vindrien donades pel fet que cada branca veu distribuïdes de manera diferent les seves exportacions a Espanya entre

destinacions empresarials i consum final per part de famílies i Administracions.

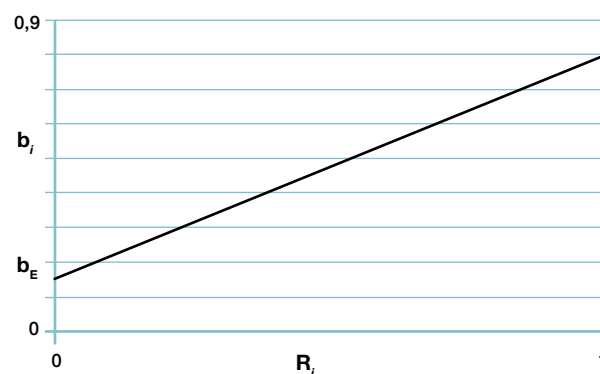
c) El grau de pèrdua d'exportacions de la branca d'activitat i , que s'anomena b_i , és un mitjana ponderada de b_E i b_C on el pes de cadascuna de les variables depèn d' R_i d'acord amb la fórmula següent:

$$b_i = R_i b_C + (1 - R_i) b_E \quad (7)$$

Clarament, $b_E \leq b_i \leq b_C \leq 1$ i b_i és creixent respecte d' R_i . L'avantatge d'aquesta formulació de la incidència del boicot per a cada sector és la seva simplicitat: només cal determinar dos paràmetres, b_C i b_E , per obtenir una correspondència creixent entre una variable extreta de les dades, R_i , i el grau de disminució de les exportacions a Espanya aplicable a cada sector, b_i . A més, és molt senzill instrumentar una anàlisi de sensibilitat que permeti esbrinar com canvien els resultats en funció dels diferents valors de b_C i b_E que es proposin. La intuïció corresponent a aquesta formulació es pot copsar de manera més precisa amb l'ajut de la gràfica 1:

Gràfica 1

Determinació de la variable b_i en funció de R_i ($b_E = 0,15$; $b_C = 0,8$)



“La davallada de l'activitat econòmica motivada per la reducció de la demanda final implica una reducció del valor afegit en general”

D'acord amb aquestes hipòtesis, la disminució de la demanda final provocada per la disminució de les exportacions a Espanya per a la branca i seria igual a:

$$L_i = b_i \text{EXP}_i^E \quad (8)$$

on EXP_i^E correspon a les exportacions catalanes de la branca i amb destinació a Espanya, disponibles a la TIOC 05. La taula A2 de l'annex presenta els valors de EXP_i^E i de les variables b_i i L_i per al cas particular en què $b_c = 0,4$ i $b_E = 0,2$.

C. Els efectes del procés de substitució d'importacions

El segon efecte objecte de l'anàlisi és la possible substitució d'importacions procedents d'Espanya que vindria donada per l'existència d'un boicot simètric aplicat per Catalunya als productes espanyols, que serien substituïts per productes catalans i productes importats de la resta del món. Aquest fenomen té dues manifestacions diferents que cal analitzar de manera separada.

1) En primer lloc es produiria la substitució d'inputs intermedis importats d'Espanya destinats a la producció interior. Aquest fenomen motivaria canvis en la matriu de coeficients tècnics, A , en la mesura que una unitat de producció de la branca i d'activitat i a Catalunya requeria una major quantitat d'inputs intermedis produïts a Catalunya per substituir parcialment els que abans eren importats d'Espanya. El supòsit que s'efectua és que aquesta substitució depèn del paràmetre b_E definit anteriorment i del percentatge que la producció interior catalana representa dels inputs intermedis totals en cada cas. Els nous coeficients tècnics es descriuen a continuació.

$$a'_{ij} = \frac{x_{ij} + b_E m_{ij}^E}{x_j} \quad (9)$$

on x_{ij} són els inputs intermedis comprats per la branca j a les empreses catalanes de la branca i , m_{ij}^E són les importacions

procedents d'Espanya d'inputs intermedis de la branca i efectuades per la branca j , m_{ij}^R són les importacions procedents de la resta del món d'inputs intermedis de la branca i efectuades per la branca j i X_j és la producció total de la branca j .⁸

Totes les dades necessàries per construir els nous coeficients tècnics estan disponibles a la TIOC 05. Els càlculs descrits permeten confeccionar la nova matriu A' i calcular la nova matriu inversa de Leontief $(1-A')^{-1}$.

2) En segon lloc es produirà la substitució de béns finals procedents d'Espanya per altres béns que, almenys parcialment, estaran produïts a Catalunya. Això equivaldria a un increment de la demanda final de l'economia catalana que es concreta com segueix. S'ha considerat que els béns finals que corresponen a inversions de capital productiu de les empreses estarien subjectes a un grau de substitució d'importacions menor que els que corresponen al consum final. De fet, per quantificar l'increment de la demanda final provocat per la substitució d'importacions, G_i , s'han utilitzat els mateixos paràmetres, b_c i b_E , que per al cas de la limitació de les exportacions catalanes a Espanya, de la manera com segueix

$$G_i = b_E \frac{M_i^{E,FBC} Y_i^{FBC}}{FBCAT_i} + b_c \frac{(M_i^{E,DF} - M_i^{E,FBC})(Y_i^{DF} - EXPCAT_i - Y_i^{FBC})}{DF_i - EXPCAT_i - FBCAT_i} \quad (11)$$

on $DF_i = Y_i^{DF} + M_i^{E,DF} + M_i^{R,DF}$ (la demanda final de béns de la branca i a Catalunya és igual a la demanda final de béns produïts a l'interior del país més els béns importats procedents d'Espanya i els procedents de la resta del món) i $FBCAT_i = Y_i^{FBC} + M_i^{E,FBC} + M_i^{R,FBC}$ (demanda final total de béns de la branca i destinats a la formació bruta de capital a Catalunya és igual a la demanda final de béns destinats a la formació bruta de capital produïts a l'interior del país més els béns importats procedents d'Espanya i els procedents de la resta del món) i $EXPCAT_i$

⁸ Una especificació alternativa seria la següent:

$$a'_{ij} = \frac{x_{ij} + b_E m_{ij}^E}{x_j + m_{ij}^R} \quad (10)$$

Evidentment $a'_{ij} \geq a_{ij}$. En conseqüència, l'opció triada en el nostre exercici és la que implicaria un menor grau de substitució d'importacions i, per tant, tendria a magnificar els efectes negatius nets del boicot en l'àmbit comercial. No obstant això, cal dir que les diferències entre els resultats amb una i altra especificació són poc significatives.

són les exportacions de productes catalans de la branca i a Espanya i la resta del món.⁹

Les dades per fer aquests càlculs també estan disponibles a la TIOC 05.

Els elements del nou vector de demanda final, $\mathbf{D}'$, que inclou els canvis derivats de les modificacions en les relacions comercials tal com s'han descrit, quedarien com segueix:

$$\mathbf{D}'_i = \mathbf{D}_i - \mathbf{L}_i + \mathbf{G}_i \quad (12)$$

La taula A2 de l'annex presenta els valors de $\mathbf{D}_i$ i de les variables $\mathbf{G}_i$ i $\mathbf{D}'_i$ per al cas particular en què $\mathbf{b}_c = 0,4$ i $\mathbf{b}_e = 0,2$.

Arribats en aquest punt, ja es podria calcular la nova producció (expressió 3) i a partir d'aquí, tal com ha quedat explicat a l'apartat 2.A, les variacions en el valor afegit (expressió 5). No obstant això, tenint en compte el tipus d'informació disponible a les TIOC 05, cal afegir algunes puntualitzacions sobre la manera concreta com s'han dut a terme aquestes operacions i els resultats obtinguts.

D. Puntualitzacions sobre l'exercici de simulació efectuat sobre la base de la informació disponible a la TIOC 05

La informació publicada per l'IDESCAT relativa a la TIOC 05 no permet que l'exercici plantejat es pugui dur a terme de la manera directa que s'ha descrit més amunt. La raó és que, per motius que s'analitzen en detall a IDESCAT (2007), la principal taula publicada per al 2005 no és la taula simètrica tal com es defineix en el marc *input-output* del Sistema Europeu de Comptes Nacionals i Regionals (SEC 95).¹⁰ La informació disponible està en forma de taula de destinació ampliada (TDA). Tot i que la TDA és simètrica, en el sentit que té el mateix nombre de files i columnes, la distribució de les fileres correspon a la destinació (demanda intermèdia i final) dels *productes* generats en l'economia, mentre que la distribució de les columnes corres-

pon a l'origen dels *inputs* (intermedis i primaris) de les *branques d'activitat* que hi operen. Aquesta característica és especialment rellevant en els casos de productes que es generen en gran mesura en branques productives que tenen com a principal producte algun altre tipus de producció. En aquest cas el valor de l'*output* del producte i (suma dels elements de la filera i), que s'anomena $\mathbf{X}_i^0$, és molt superior al valor dels *inputs* utilitzats per la branca d'activitat i (suma dels elements de la columna i), que s'anomena $\mathbf{X}_i^1$.¹¹

Això obliga a dur a terme l'exercici descrit adoptant el procediment següent. En primer lloc, es fa servir el model *input-output* bàsic per calcular l'increment de la producció total dels diferents *productes* provocat pels canvis en la demanda final i les relacions intersectorials causats per les transformacions en les relacions comercials derivats del boicot (expressió 3). Un cop calculat el nou vector amb els elements $\mathbf{X}_i^{0'}$ de producció final (*productes*), es calcula la taxa de variació que representa respecte de l'original ($\mathbf{X}_i^{0'}/\mathbf{X}_i^0$) i s'aplica al càlcul de la nova producció total de cada *branca d'activitat*.¹²

$$[\mathbf{X}_i^{1'} = \mathbf{X}_i^1 * (\mathbf{X}_i^{0'}/\mathbf{X}_i^0)] \quad (13)$$

Aquest punt és, probablement, el més discutible des del punt de vista metodològic de la proposta, atès que els increments de producció calculats en primer lloc corresponen a increments de *productes* i s'apliquen posteriorment al càlcul dels increments de la producció total de les diferents *branques d'activitat*, quan a la TDA l'equivalència branca d'activitat - producte no és immediata, perquè hi ha branques que produeixen altres productes a part del seu producte "principal" (o el que és el mateix, alguns productes són generats de manera secundària en bran-

⁹ També es podria fer servir una especificació alternativa, homòloga a la descrita a la nota anterior. Les conseqüències de la tria pel que fa als resultats del nostre exercici tampoc no són quantitativament significatives.

¹⁰ La taula simètrica es caracteritza pel fet que té un nombre igual de fileres i columnes (que corresponen a branques homogènies o productes) i que la suma dels elements de cada filera (que especifiquen la destinació del producte de cada branca) és idèntica a la suma dels elements de cada columna (que especifiquen l'origen dels *inputs* de cada branca).

¹¹ El cas més paradigmàtic és el de la filera 56, que correspon al producte "Serveis de Recerca i Desenvolupament", amb una producció total de 1.622,4 milions d'euros. Per la seva naturalesa aquest tipus de serveis són produïts en gran part per branques d'activitat que produeixen de manera principal algun altre producte. Com a conseqüència d'això, la producció total de la columna 56, que correspon a la branca d'activitat "Recerca i Desenvolupament" és molt inferior, 380,1 milions d'euros.

¹² Evidentment no hi ha cap raó que garanteixi que la nova producció agregada definida com $\mathbf{X}^{0'} = \sum_i \mathbf{X}_i^{0'}$ sigui igual a la nova producció agregada definida com $\mathbf{X}^{1'} = \sum_i \mathbf{X}_i^{1'}$. De fet, seguint l'exemple que s'ha fet servir fins ara, caracteritzat per $\mathbf{b}_c = 0,4$ i $\mathbf{b}_e = 0,2$, $\mathbf{X}^{0'} = 330.797.448$, mentre que $\mathbf{X}^{1'} = 330.634.792$ (milers d'euros en tots dos casos). No obstant això, la diferència entre ambdues magnituds, 162.655, no és quantitativament molt rellevant (representa menys del 0,05% de la nova producció total calculada, $\mathbf{X}^{1'}$).

Taula 1

Diferència entre l'economia catalana "real" i la "simulada". Valor afegit total (en %)

Valor afegit	Impacte del boicot sobre les vendes als consumidors finals, b_c											
		0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
Impacte del boicot sobre les vendes a empreses, b_E	0	0,0	-0,4	-0,9	-1,3	-1,7	-2,2	-2,6	-3,0	-3,5	-3,9	-4,3
	10		-1,6	-2,0	-2,4	-2,9	-3,3	-3,8	-4,2	-4,6	-5,1	-5,5
	20			-3,2	-3,6	-4,0	-4,5	-4,9	-5,4	-5,8	-6,3	-6,7
	30				-4,8	-5,2	-5,7	-6,1	-6,6	-7,0	-7,5	-7,9
	40					-6,4	-6,9	-7,3	-7,8	-8,2	-8,7	-9,1
	50						-8,1	-8,5	-9,0	-9,4	-9,9	-10,3
	60							-9,8	-10,2	-10,7	-11,1	-11,6
	70								-11,5	-11,9	-12,4	-12,9
	80									-13,2	-13,7	-14,2

Font: vegeu el text.

ques que tenen com a objecte principal un altre tipus de producció).¹³ La nova producció de cada branca d'activitat, X_i' , és el que s'utilitza per al càlcul del nou valor afegit (expressió 5). La taula A2 de l'annex presenta els valors de X_i , VA_i , X_i' i VA_i' (els dos darrers per al cas particular en què $b_c = 0,4$ i $b_E = 0,2$).¹⁴

Resultats

A. Resultats agregats

La taula 1 presenta els resultats corresponents als càlculs que s'han descrit a l'apartat anterior sobre la reducció del valor afegit que un boicot comercial implicaria per a l'economia catalana per a un conjunt de valors dels paràmetres b_c i b_E (respectant el supòsit que $b_c \geq b_E$).

B. Un exemple: $b_E=0,2$ i $b_c=0,4$

Aquest apartat té per objecte presentar amb major detall els resultats de l'exercici. Per fer-ho s'analitza un exemple, triat arbitràriament, en què els paràmetres relatius a l'impacte del boicot prenen els valors $b_E=0,2$ i $b_c=0,4$.

En primer lloc, però, cal analitzar la situació de partida de l'economia catalana l'any 2005. La taula 2 presenta les principals dades referides al seu sector exterior, mentre que la taula 3

¹³ Alternativament es podia haver calculat la nova producció X^0 (productes) i aleshores, tot respectant el percentatge que representa el valor afegit en la producció total de cada branca d'activitat, calcular quin és el nou valor afegit de cadascuna. Els càlculs efectuats indiquen que aquesta alternativa donaria com a resultat una incidència menor dels efectes del boicot sobre el valor afegit de l'economia catalana, tot i que les diferències són molt petites.

¹⁴ Els valors X_i' de la taula A2 es refereixen òbviament al concepte de producció que hem denominat X_i'' .

explicita la relació entre els conceptes de producció, valor afegit, consum intermedi (d'inputs produïts a Catalunya i importats d'Espanya i la resta del món) i demanda final en el marc de la taula input-output. La informació de base per confeccionar les dues taules està continguda a la TIOC 05. Com es pot observar a la taula 3, la demanda final de productes elaborats per l'economia catalana es correspon amb la generació de valor afegit de les empreses catalanes, però també en gran mesura amb el valor afegit d'empreses de l'exterior (Espanya i la resta del món) que s'incorpora a la producció catalana sota la forma d'inputs intermedis importats. L'efecte conjunt d'una reducció de la demanda final de l'economia catalana i la substitució parcial dels inputs intermedis procedents d'Espanya implica una disminució del va-

Taula 2

El sector exterior de l'economia catalana (2005). Milers d'euros i % sobre el valor afegit

	Espanya	resta del món	total
exportacions*	62.654.389 (38,57)	46.294.437 (28,50)	108.948.826 (67,07)
importacions**	43.058.258 (26,51)	62.778.548 (38,65)	105.836.806 (65,16)
béns finals	11.502.799 (7,08)	19.841.855 (12,22)	31.344.654 (19,30)
inputs intermedis	31.555.459 (19,43)	42.936.693 (26,43)	74.492.152 (45,86)
Valor afegit:	162.430.393		

* Les xifres d'exportacions no inclouen el consum interior dels no residents: 1.550.296 (Espanya) + 8.675.671 (resta del món) = 10.225.967 (total) (totes les xifres en milers d'euros).

** La xifra total d'importacions no inclou el consum a l'exterior dels residents: 4.806.282 milers d'euros.

Font: TIOC 05

Taula 3

Producció, valor afegit, consum intermedi i demanda final a l'economia catalana (2005). Milers d'euros

Valor afegit (1) = 162.430.393	Producció (2)	348.075.070
	Consum intermedi (interior) (3)	108.362.342
	Consum intermedi (Espanya) (4)	31.555.459
	Consum intermedi (resta del món) (5)	42.936.693
	Impostos nets sobre productes (6)	2.790.183
Demanda final	= (1) + (4) + (5) + (6) =	239.712.727

Font: TIOC 05

Taula 4

Producció, valor afegit, consum intermedi i demanda final a l'economia catalana "simulada". Milers d'euros

Valor afegit (1) = 155.858.112	Producció (2)	330.634.792
	Consum intermedi (interior) (3)	105.545.812
	Consum intermedi (Espanya) (4)	23.670.974
	Consum intermedi (resta del món) (5)	42.803.883
	Impostos nets sobre productes (6)	2.756.012
Demanda final	= (1) + (4) + (5) + (6) =	225.251.636

*La diferència entre la demanda final calculada per la reducció de les exportacions i les importacions de béns finals i la suma dels conceptes (1), (4), (5) i (6) és igual a 162.655 i és deguda a la forma de càlcul de la producció en absència d'una taula simètrica (vegeu la nota 13).

Font: vegeu el text.

lor afegit generat a l'interior del país i també del valor afegit generat a l'exterior. L'exercici que es du a terme permet conèixer amb precisió quin és el percentatge de reducció en cada cas.

En el cas de l'exemple que es considera, la modificació de la demanda final de l'economia catalana vindria com a resultat de 1) la disminució causada per la reducció del valor de les exportacions catalanes amb destinació al mercat espanyol, xifrada en 15.506.965 milers d'euros (un 24,75% del total) i 2) l'increment provocat per la substitució parcial de les importacions catalanes de béns finals procedents del mercat espanyol (1.045.873 milers d'euros). En termes nets això implica una reducció de 14.461.092 milers d'euros, un 6,03% de la deman-

Les empreses catalanes farien bé de treballar amb la hipòtesi que, en algun moment, puguin ser objectes d'un boicot comercial

da final corresponent al 2005 (totes aquestes dades es troben desglossades per branques d'activitat a la taula A2). El nou vector de demanda final, que es pot trobar a la taula A2, i la nova matriu de coeficients tècnics permeten calcular el nou vector de producció (expressions 3 i 13), també recollit a la taula A2. A partir de la nova producció es pot calcular el nou vector de valor afegit (expressió 5) i, tenint en compte el procés de substitució d'*inputs* intermedis importats des d'Espanya, el consum intermedi de béns de procedència local i importada. La relació entre producció, valor afegit i consum intermedi per a l'economia afectada pel boicot comercial està recollida a la taula 4.

La taula 5 resumeix quins serien els efectes del boicot sobre les principals macromagnituds de l'economia catalana. En primer lloc, la davallada de l'activitat econòmica motivada per la reducció de la demanda final implica una reducció del valor afegit en general. En segon lloc, el procés parcial de substitució d'importacions d'*inputs* intermedis provinents d'Espanya influeix en com es distribueix aquesta reducció del valor afegit segons el seu origen (empreses catalanes, espanyoles o de la resta del món). La disminució de la demanda final (14.461.092 milers d'euros) provoca una davallada de la producció i es correspon amb una reducció neta del valor afegit generat pel sistema productiu català de 6.572.281 milers d'euros i una disminució del valor afegit incorporat a la producció catalana però generat a l'exterior de 8.017.295 milers d'euros, la major part importacions d'*inputs* intermedis procedents de l'economia espanyola (més del 98 %) que, com ja s'ha vist, en part es veuen substituïts per producció local i importacions de la resta del món.

C. Resultats per branques d'activitat

Els principals resultats classificats per branques d'activitat es troben a la taula A2. Per tal de procedir a fer una mínima anàlisi d'aquests resultats, la taula A1 presenta la disminució del valor afegit provocada pel boicot, en termes absoluts i en percentatge sobre el nivell existent l'any 2005. La taula A1 ordena totes les branques productives de major a menor segons el percentatge de reducció del valor afegit ocasionat pel boicot.

De la taula destaquem el següent:

a) Tot i que algunes activitats patirien perjudicis considerables derivats d'un boicot, només en un cas se superaria el 20% del VAB (*Indústries làcties*).

b) La major part d'activitats més afectades són manufactures que mantenen vinculacions comercials amb el mercat espanyol relativament importants.

c) Alguns dels sectors més afectats en termes relatius tenen una dimensió tan petita que no arribarien a formar part de la llista dels sectors més afectats en valor absolut.

d) Per bé que pràcticament la totalitat de les branques d'activitat de l'economia catalana experimentarien pèrdues de VAB, cal destacar que n'hi ha cinc que presentarien un balanç positiu com a conseqüència del boicot. D'aquestes, només la branca d'activitat *Serveis auxiliars de la mediació financera* és quantitativament rellevant, ja que experimenta una millora del 6,6% respecte de la situació original.¹⁵

Resum final

Després dels fets esdevinguts a partir del 2005, les empreses catalanes farien bé de treballar amb la hipòtesi que, en algun moment indeterminat i per causes fonamentalment d'indole política, puguin ser objecte d'un boicot comercial per part de determinats sectors de la societat espanyola. Aquesta eventualitat ha estat analitzada en detall a Guinjoan i Cuadras Morató (2011). Aquest article descriu el procediment que permet quantificar quina seria la repercussió d'un boicot sobre el valor afegit de l'economia catalana a partir de l'anàlisi *input-output* i les dades esta-

¹⁶ La resta de les quatre branques d'activitat presenten guanys deguts al boicot inferiors al 0,55%. Són branques que tenen exportacions nul·les a Espanya i el balanç favorable s'explica pel fet que es produeix un increment de la producció a causa de la substitució de les importacions procedents d'Espanya. Almenys tres de les quatre branques estan relacionades amb el sector turístic. Això té molt a veure amb una altra característica del tractament del sector turístic a les taules *input-output* (vegeu les notes de la taula 2). El tractament de les exportacions del sector turístic, que estan incloses a la partida de consum dels no residents a l'interior del país i no com a exportacions de les branques d'activitat corresponents, podria induir a pensar que el nostre exercici subestima els efectes reals d'un boicot. Creiem que això és poc probable que sigui així, pel fet que la relació comercial de Catalunya amb Espanya, pel que fa a intercanvis de serveis turístics, és clarament deficitària per al nostre país (vegeu Llano Verduras i de la Mata López, 2009).

Taula 5

Els efectes del boicot sobre la producció, el valor afegit, el consum intermedi i la demanda final a l'economia catalana. Milers d'euros i % de variació

Valor afegit (1) =	Producció (2)	-17.440.279 (-5,01%)
-6.572.281 (-4,05%)	Consum intermedi (interior) (3)	-2.816.530 (-2,60%)
	Consum intermedi (Espanya) (4)	-7.884.485 (-24,99%)
	Consum intermedi (resta del món) (5)	-132.810 (-0,03%)
	Impostos nets sobre productes (6)	-34.171 (-1,22%)
Demanda final[*]	= (1) + (4) + (5) + (6) =	-14.461.092 (-6,03%)

*Vegeu la nota de la taula 4.

Font: vegeu el text.

dístiques contingudes a la TIOC O5. Un boicot de tipus simètric a Espanya i Catalunya alteraria els intercanvis comercials entre ambdós territoris, limitant les exportacions catalanes al mercat espanyol i provocant un procés de substitució parcial de les importacions catalanes procedents d'Espanya. L'article descriu i quantifica com l'efecte conjunt de la modificació de la demanda final de l'economia catalana i la substitució parcial dels *inputs* intermedis procedents d'Espanya implicaria una disminució del valor afegit generat a l'interior del país i també del valor afegit generat a l'exterior i incorporat a la producció catalana en forma d'*inputs* importats. Les dades disponibles a la TIOC O5 permeten desagregar els efectes del boicot comercial sobre la generació de valor afegit de 65 branques d'activitat. ■

Referències bibliogràfiques

Guinjoan, M. i Cuadras Morató, X. *Sense Espanya (Balanç econòmic de la independència)*, Editorial Pòrtic, Barcelona. 2011.

IDESCAT. *Taules input-output de Catalunya 2001*, IDESCAT, Departament d'Economia i Finances, Generalitat de Catalunya. Disponible a: www.idescat.cat. 2007.

Llano verduras, C. i de la Mata López, T. *El comercio interregional en España: una estimación de los flujos bilaterales del sector turismo*, Información Comercial Española, 848. 2009.

Muñoz, C., Iráizoz, B. i Rapún, M. *Las cuentas de la nación*, 3a edició. Civitas, Navarra. 2008.

Oliver Alonso, J. *Canvis en la integració econòmica i dependència exterior de Catalunya 1987-2001: una aproximació a través de les TIO*. Nota d'Economia, 87, p. 47-76. 2007. Disponible a www.gencat.cat/economia.

Parellada, M. i Álvarez, M. *Un panorama de les aplicacions realitzades a partir de la informació procedent de les taules input-output*, IDESCAT, Departament d'Economia i Finances, Generalitat de Catalunya. 2003. Disponible a www.idescat.cat.

Taula A1

Branca d'activitat		VA-VA' (milers d'euros)	Reducció VA %
Indústries làcties	8	66.248,62	20,22
Indústries de la confecció i de la pel·leteria	11	111.140,00	15,59
Transport aeri i espacial	46	82.628,97	13,01
Indústries tèxtils	10	183.888,43	12,15
Indústries químiques	17	602.447,66	11,09
Indústries càrnies	6	116.971,87	10,41
Indústries d'altres productes alimentaris i tabac	7	175.404,40	10,16
Reciclatge	33	15.786,43	10,15
Fabricació de ciment, calç i guix	21	38.825,40	10,00
Fabricació de maquinària i materials elèctrics	27	159.274,94	9,80
Fabricació de mobles; altres indústries manufactureres	32	113.359,99	9,76
Edició, arts gràfiques i reproducció de suports enregistrats	15	200.160,58	9,50
Fabricació de vidre i productes de vidre	19	32.449,82	9,27
Elaboració de begudes	9	78.173,39	9,13
Activitats afins al transport	47	273.706,69	8,94
Indústries del paper	14	104.164,38	8,69
Metal·lúrgia	23	77.936,84	8,26
Fabricació de productes de cautxú i matèries plàstiques	18	148.343,49	8,21
Indústries de la fusta i del suro (excepte mobles); cistelleria i esparteria	13	42.058,44	8,17
Comerç a l'engròs i intermediaris (excepte vehicles de motor)	39	968.091,09	8,05
Fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremolcs	30	252.126,46	8,00
Fabricació de productes metàl·lics (excepte maquinària i equips)	24	259.923,67	7,80
Indústries del cuir i del calçat	12	12.186,88	7,72
Indústries de la construcció de maquinària i equips mecànics	25	207.956,26	7,64
Fabricació d'equips i instruments medicoquirúrgics, de precisió, òptica i rellotgeria	29	39.336,26	7,59
Fabricació d'altres materials de transport	31	28.543,22	7,49
Producció i distribució de gas, vapor i aigua calenta	35	48.428,55	7,21
Refinació de petroli i tractament de combustibles nuclears	16	33.323,09	6,76
Fabricació de materials electrònics; fabricació d'equips i aparells de ràdio, televisió i comunicacions	28	27.864,03	6,59
Activitats informàtiques	55	119.895,94	6,51
Venda, manteniment i reparació de vehicles de motor	38	208.454,64	6,44
Fabricació de productes ceràmics, rajoles i productes de terra cuita per a la construcció	20	21.179,30	5,82
Altres tipus de transport terrestre	44	183.058,74	5,62
Recerca i desenvolupament	56	9.138,95	5,19
Altres activitats empresarials	57	565.366,69	5,04
Mediació financera (excepte assegurances i plans de pensions)	50	284.584,91	4,94
Activitats recreatives, culturals i esportives	63	179.630,94	4,89
Fabricació d'elements de formigó, guix i ciment i productes minerals no metàl·lics; indústria de la pedra	22	34.391,97	4,64
Extracció d'altres minerals (excepte els productes energètics)	5	9.951,70	4,17
Silvicultura, explotació forestal i serveis relacionats	2	4.500,97	3,49
Pesca, aquicultura i serveis relacionats	3	4.330,65	3,39
Agricultura, ramaderia, caça i serveis relacionats	1	51.598,02	3,05
Correus i telecomunicacions	49	115.294,86	3,02
Extracció de productes energètics	4	654,62	2,80
Activitats de lloguer	54	22.980,27	2,74
Fabricació de màquines d'oficina i equips informàtics	26	720,39	2,04
Activitats de sanejament públic	61	12.499,11	1,95
Transport per ferrocarril	43	4.623,80	1,89
Assegurances i plans de pensions (excepte Seguretat Social obligatòria)	51	21.586,64	1,80
Transport marítim, de cabotatge i per vies interiors	45	2.534,46	1,75
Activitats associatives	62	3.476,69	1,49
Captació, potabilització i distribució d'aigua	36	8.161,78	1,47
Activitats immobiliàries	53	153.229,61	1,01
Construcció	37	62.856,55	0,38
Educació	59	19.003,11	0,32
Producció i distribució d'energia elèctrica	34	1.353,56	0,10
Comerç al detall (excepte vehicles de motor); reparacions	40	5.769,26	0,10
Activitats sanitàries i veterinàries, serveis socials	60	7.070,65	0,09
Administració pública, defensa i Seguretat Social obligatòria	58	-	0,00
Llocs que ocupen personal domèstic	65	-	0,00
Activitats diverses de serveis personals	64	-323,81	-0,03
Restaurants, establiments de begudes, menjadors col·lectius i provisió de menjars preparats	42	-3.520,27	-0,04
Activitats d'agències de viatges i operadors turístics	48	-818,46	-0,22
Hotels, càmpings i altres tipus d'allotjament	41	-8.979,00	-0,54
Activitats auxiliars de la mediació financera	52	-32.727,13	-6,57
Total		6.572.279,92	4,05%

Els valors de b, L, G, D', X', i VA' corresponen al cas particular en què $b_c=0,4$ i $b_E=0,2$.

Font: vegeu el text.

Taula A2

Branca d'activitat		R	b	EXP ^E (milers d'euros)
Agricultura, ramaderia, caça i serveis relacionats	1	19,15%	23,83%	307.486,00
Silvicultura, explotació forestal i serveis relacionats	2	11,04%	22,21%	9.127,90
Pesca, aquicultura i serveis relacionats	3	74,91%	34,98%	55.448,70
Extracció de productes energètics	4	0,13%	20,03%	801,80
Extracció d'altres minerals (excepte els productes energètics)	5	0,93%	20,19%	85.264,60
Indústries càrnies	6	63,77%	32,75%	2.712.718,60
Indústries d'altres productes alimentaris i tabac	7	48,32%	29,66%	2.950.757,70
Indústries làcties	8	75,53%	35,11%	702.067,10
Elaboració de begudes	9	21,53%	24,31%	1.451.260,90
Indústries tèxtils	10	21,11%	24,22%	1.827.194,60
Indústries de la confecció i de la pelleteria	11	67,39%	33,48%	1.009.001,80
Indústries del cuir i del calçat	12	72,21%	34,44%	107.008,20
Indústries de la fusta i del suro (excepte mobles); cistelleria i esparteria	13	2,51%	20,50%	571.648,10
Indústries del paper	14	7,95%	21,59%	1.382.750,50
Edició, arts gràfiques i reproducció de suports enregistrats	15	16,43%	23,29%	1.901.013,60
Refinació de petroli i tractament de combustibles nuclears	16	24,02%	24,80%	1.085.080,70
Indústries químiques	17	27,85%	25,57%	7.245.730,00
Fabricació de productes de cautxú i matèries plàstiques	18	3,01%	20,60%	1.660.671,00
Fabricació de vidre i productes de vidre	19	4,57%	20,91%	335.009,10
Fabricació de productes ceràmics, rajoles i productes de terra cuita per a la construcció	20	4,65%	20,93%	250.698,40
Fabricació de ciment, calç i guix	21	0,42%	20,08%	345.305,70
Fabricació d'elements de formigó, guix i ciment i productes minerals no metàl·lics; indústria de la pedra	22	0,21%	20,04%	895.472,50
Metal·lúrgia	23	0,00%	20,00%	1.416.031,80
Fabricació de productes metàl·lics (excepte maquinària i equips)	24	1,82%	20,36%	3.246.246,80
Indústries de la construcció de maquinària i equips mecànics	25	7,75%	21,55%	2.388.456,60
Fabricació de màquines d'oficina i equips informàtics	26	9,93%	21,99%	44.437,60
Fabricació de maquinària i materials elèctrics	27	2,46%	20,49%	2.352.363,00
Fabricació de materials electrònics; fabricació d'equips i aparells de ràdio, televisió i comunicacions	28	19,02%	23,80%	565.740,40
Fabricació d'equips i instruments medicoquirúrgics, de precisió, òptica i rellotgeria	29	15,88%	23,18%	274.185,60
Fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremolcs	30	24,58%	24,92%	4.474.193,60
Fabricació d'altres materials de transport	31	10,48%	22,10%	497.668,10
Fabricació de mobles; altres indústries manufactureres	32	33,84%	26,77%	1.351.400,10
Reciclatge	33	0,00%	20,00%	196.695,60
Producció i distribució d'energia elèctrica	34	19,19%	23,84%	737.213,90
Producció i distribució de gas, vapor i aigua calenta	35	16,77%	23,35%	300.613,30
Captació, potabilització i distribució d'aigua	36	46,82%	29,36%	-
Construcció	37	1,59%	20,32%	-
Venda, manteniment i reparació de vehicles de motor	38	49,90%	29,98%	979.634,80
Comerç a l'engròs i intermediaris (excepte vehicles de motor)	39	34,96%	26,99%	5.423.648,10
Comerç al detall (excepte vehicles de motor); reparacions	40	85,03%	37,01%	-
Hotels, càmpings i altres tipus d'allotjament	41	69,14%	33,83%	-
Restaurants, establiments de begudes, menjadors col·lectius i provisió de menjars preparats	42	97,59%	39,52%	-
Transport per ferrocarril	43	72,01%	34,40%	-
Altres tipus de transport terrestre	44	19,44%	23,89%	1.576.382,80
Transport marítim, de cabotatge i per vies interiors	45	26,96%	25,39%	14.852,40
Transport aeri i espacial	46	46,29%	29,26%	770.921,10
Activitats afins al transport	47	4,13%	20,83%	1.931.530,70
Activitats d'agències de viatges i operadors turístics	48	72,18%	34,44%	-
Correus i telecomunicacions	49	29,75%	25,95%	210.192,90
Mediació financera (excepte assegurances i plans de pensions)	50	29,40%	25,88%	750.973,30
Assegurances i plans de pensions (excepte Seguretat Social obligatòria)	51	62,44%	32,49%	260.443,70
Activitats auxiliars de la mediació financera	52	31,47%	26,29%	127.700,30
Activitats immobiliàries	53	56,20%	31,24%	-
Activitats de lloguer	54	21,35%	24,27%	188.126,10
Activitats informàtiques	55	1,12%	20,22%	930.206,00
Recerca i desenvolupament	56	32,59%	26,52%	152.812,90
Altres activitats empresarials	57	3,71%	20,74%	3.475.951,90
Administració pública, defensa i Seguretat Social obligatòria	58	100,00%	40,00%	-
Educació	59	95,00%	39,00%	-
Activitats sanitàries i veterinàries, serveis socials	60	91,65%	38,33%	-
Activitats de sanejament públic	61	49,90%	29,98%	-
Activitats associatives	62	79,29%	35,86%	-
Activitats recreatives, culturals i esportives	63	65,38%	33,08%	1.124.247,50
Activitats diverses de serveis personals	64	90,53%	38,11%	-
Llars que ocupen personal domèstic	65	100,00%	40,00%	-
Total				62.654.388,40

*Els valors de b, L, G, D', X', i VA' corresponen al cas particular en què bc=0,4 i bE=0,2.

	L (milers d'euros)	G (milers d'euros)	D (milers d'euros)	D' (milers d'euros)	X (milers d'euros)	VA (milers d'euros)	X' (milers d'euros)	VA' (milers d'euros)
	73.272,58	58.032,78	1.198.401,30	1.183.161,50	3.551.942,49	1.690.522	3.561.450,57	1.638.924,28
	2.027,06	-	48.466,20	46.439,14	154.729,03	128.790	136.418,67	124.289,03
	19.397,54	12.444,60	171.308,70	164.355,76	220.570,00	127.731	213.587,28	123.400,05
	160,58	39,22	7.498,70	7.377,35	31.209,70	23.404	42.477,32	22.749,78
	17.211,20	608,46	165.599,70	148.996,95	568.644,80	238.799	534.774,37	228.847,10
	888.503,60	194.725,86	5.322.774,10	4.628.996,37	7.104.440,73	1.123.500	5.245.075,36	1.006.528,33
	875.301,22	119.562,73	5.318.606,70	4.562.868,21	7.712.848,75	1.727.147	7.645.489,44	1.551.742,90
	246.469,43	26.814,60	876.991,10	657.336,27	1.093.991,00	327.635	924.023,70	261.385,98
	352.750,72	19.448,00	2.212.201,80	1.878.899,08	3.238.798,40	856.254	3.107.678,33	778.080,31
	442.595,08	3.288,25	3.344.762,10	2.905.455,27	4.814.075,28	1.514.093	4.380.585,16	1.330.204,77
	337.785,30	6.540,24	1.724.712,90	1.393.467,83	2.223.158,29	712.885	1.928.474,84	601.745,10
	36.854,78	5.640,34	408.713,90	377.499,47	444.994,10	157.837	429.985,28	145.649,82
	117.196,92	1.872,50	902.819,60	787.495,19	1.592.449,17	514.723	1.467.732,17	472.664,26
	298.538,96	7.349,88	2.418.365,50	2.127.176,43	3.682.930,28	1.198.858	3.394.930,67	1.094.693,22
	442.674,80	38.230,59	2.917.440,20	2.512.995,99	5.088.046,34	2.106.210	4.827.120,34	1.906.049,72
	269.140,91	89.448,45	1.850.144,10	1.670.451,64	2.963.950,01	493.208	2.797.538,81	459.884,51
	1.852.775,83	67.935,81	14.561.530,20	12.776.690,18	16.799.593,22	5.430.645	16.507.337,57	4.828.196,94
	342.133,96	2.351,26	3.253.418,70	2.913.636,00	5.464.982,89	1.806.964	5.057.846,80	1.658.620,31
	70.064,87	123,62	534.997,30	465.056,05	791.197,02	349.918	744.368,12	317.468,38
	52.473,16	976,72	474.756,70	423.260,26	710.475,60	364.218	824.611,08	343.038,60
	69.350,71	305,57	407.302,80	338.257,65	795.724,52	388.427	720.479,37	349.601,20
	179.471,78	797,31	1.187.820,60	1.009.146,12	2.328.310,93	741.545	2.320.157,73	707.153,33
	283.217,51	19,01	2.312.182,20	2.028.983,69	3.430.528,70	943.919	3.175.628,90	865.982,16
	661.083,52	40.610,56	5.168.967,70	4.548.494,73	8.631.566,74	3.334.306	8.178.840,33	3.074.382,03
	514.702,89	17.089,06	5.450.663,70	4.953.049,88	7.180.589,03	2.722.037	6.394.061,13	2.514.080,54
	9.770,01	6.315,22	148.519,60	145.064,82	169.050,10	35.294	133.168,39	34.573,91
	482.057,27	3.274,05	4.257.209,40	3.778.426,18	5.007.131,29	1.625.295	4.855.799,38	1.466.019,86
	134.664,26	754,03	1.999.893,80	1.865.983,57	2.079.957,00	422.862	2.054.600,99	394.998,17
	63.545,62	3.831,78	821.014,80	761.300,95	1.153.726,90	518.099	1.129.404,44	478.762,34
	1.114.771,75	20.837,44	12.939.216,40	11.845.282,09	14.826.808,74	3.150.574	14.431.336,30	2.898.447,74
	109.967,45	6.373,24	1.299.182,80	1.195.588,59	1.378.680,00	381.308	1.290.765,47	352.764,58
	361.751,37	43.152,54	2.605.016,00	2.286.417,18	3.310.121,51	1.161.554	3.069.344,07	1.048.193,71
	39.339,12	-	196.695,60	157.356,48	1.306.662,26	155.563	1.198.842,66	139.776,77
	175.734,57	107.564,09	1.313.737,90	1.245.567,41	3.503.309,34	1.303.773	3.754.943,72	1.302.419,04
	70.203,43	-	546.388,10	476.184,67	1.871.190,79	671.894	1.737.578,15	623.465,75
	-	-	548.717,70	548.717,70	1.067.343,79	555.075	1.190.124,34	546.912,72
	-	-	23.021.729,80	23.021.729,80	37.981.820,11	16.514.981	38.194.978,98	16.452.124,55
	293.697,12	-	4.438.798,50	4.145.101,38	5.719.301,52	3.235.011	6.027.714,76	3.026.555,96
	1.463.951,82	-	14.940.765,60	13.476.813,78	23.626.351,20	12.022.048	19.485.313,34	11.053.956,91
	-	-	8.423.866,10	8.423.866,10	9.327.941,40	6.026.839	9.517.381,95	6.021.070,04
	-	-	2.280.346,30	2.280.346,30	2.592.962,28	1.667.691	3.274.999,47	1.676.669,80
	-	-	15.795.433,90	15.795.433,90	16.156.915,70	9.229.610	15.752.045,60	9.233.130,67
	-	-	207.090,80	207.090,80	367.811,40	244.268	408.617,85	239.644,10
	376.553,94	-	4.062.915,00	3.686.361,06	7.875.740,77	3.257.298	7.510.194,66	3.074.238,86
	3.771,46	1.466,99	118.860,60	116.556,13	218.393,10	145.237	219.022,37	142.702,64
	225.560,43	7.164,62	1.465.093,70	1.246.697,89	1.662.386,89	635.112	1.533.233,74	552.482,53
	402.259,56	-	3.170.590,90	2.768.331,34	7.404.426,55	3.062.016	6.707.748,54	2.788.309,61
	-	-	1.468.705,00	1.468.705,00	1.704.826,00	371.831	1.747.431,73	372.649,86
	54.545,83	-	2.478.809,10	2.424.263,27	6.498.906,50	3.814.539	6.485.091,43	3.699.243,84
	194.354,22	7.883,11	3.120.583,00	2.934.111,89	7.220.638,25	5.757.796	7.489.891,06	5.473.211,09
	84.614,57	43.696,92	1.758.194,40	1.717.276,75	2.504.031,40	1.198.128	2.650.842,96	1.176.541,76
	33.577,07	72.629,38	682.159,20	721.211,51	1.627.935,91	498.248	1.052.178,20	530.975,53
	-	-	15.707.163,30	15.707.163,30	23.001.663,87	15.224.167	20.571.988,76	15.070.936,99
	45.658,12	-	770.623,60	724.965,48	1.688.906,32	838.273	1.583.285,08	815.292,33
	188.115,71	-	2.183.597,20	1.995.481,49	3.139.637,91	1.841.510	2.923.683,15	1.721.614,06
	40.522,25	-	870.113,90	829.591,65	1.622.473,91	175.921	360.320,83	166.781,95
	720.975,63	-	8.616.418,10	7.895.442,47	20.954.159,37	11.220.127	17.881.528,85	10.654.760,51
	-	-	7.922.968,00	7.922.968,00	7.922.968,00	5.574.101	8.499.899,60	5.574.101,20
	-	-	6.338.696,60	6.338.696,60	7.024.758,20	5.897.093	7.621.108,73	5.878.089,69
	-	-	10.720.356,90	10.720.356,90	11.886.892,72	7.875.862	11.886.976,29	7.868.791,75
	-	-	896.097,40	896.097,40	1.480.184,35	642.619	1.418.235,09	630.119,99
	-	-	359.453,70	359.453,70	532.555,29	233.167	557.596,38	229.690,11
	371.848,01	6.674,45	6.101.392,10	5.736.218,54	6.937.820,60	3.674.855	6.836.182,60	3.495.223,76
	-	-	1.499.033,40	1.499.033,40	1.722.099,90	1.170.348	1.683.885,96	1.170.671,91
	-	-	1.376.833,10	1.376.833,10	1.376.833,10	1.376.833	1.376.833,10	1.376.833,10
	15.506.965,50	1.045.873,27	239.712.727,80	225.251.635,57	348.075.071,27	162.430.392,30	330.634.792,32	155.858.112,38

Font: vegeu el text.

RE

DOSSIER

LA UNIÓN
EUROPEA:
REPTES EN
UNA CRUÏLLA
HISTÒRICA

INTRODUCCIÓ

RE

Jordi Gual

Economista en cap de “la Caixa” i
professor d'IESE Business School

Per què el dossier?

Escric aquestes línies introductòries a mitjan mes de maig del 2012 i, per tant, és obvi que no calen gaires paraules per justificar la raó de ser d'aquest dossier.

La Unió Europea viu moments de molta tensió com a conseqüència de les dificultats econòmiques que pateixen molts països de la zona euro i la repercussió que aquest fet té en el teixit social i polític del continent.

La crisi financera que va esclatar l'any 2007 als Estats Units d'Amèrica és, fonamentalment, una conseqüència de l'excés d'endeutament –públic i privat– acumulat per moltes economies desenvolupades en els anys previs. L'enorme magnitud de l'endeutament, també en el si de la Unió Europea, ha acabat posant de manifest les serioses mancances institucionals del procés de construcció europea tal com es va configurar en la darrera etapa, la de la creació de la moneda única.

La introducció de l'euro va ser l'últim esglaó d'un llarg procés mitjançant el qual alguns membres de la Unió Europea han tractat –en successius acords monetaris– de complementar la lliure circulació de béns i factors productius amb un marc d'estabilitat canviària que es considerava imprescindible per assegurar un funcionament harmònic del mercat interior europeu.

Tanmateix, en aquest camp, com va succeir en d'altres en el procés d'integració europea, es va seguir una estratègia basada en avançar primer en el vessant econòmic de la integració, en la confiança que el fet consumat d'una creixent

interacció comercial i econòmica acabaria portant de manera natural cap una unió política més gran.

Aquest esquema que, no sense tensions, havia funcionat en el passat, sembla haver arribat al seu límit en l'estadi actual de la construcció europea. Dit d'una altra manera, el grau d'integració que suposa compartir una mateixa moneda és tan elevat i té tants efectes directes i indirectes en el teixit econòmic i social, que fa que sigui insostenible si no va acompanyat d'un grau d'integració política comparable.

La crisi financera, que ha malmès la situació pressupostària i els sistemes bancaris dels països membres, ha posat de manifest els grans desequilibris que s'havien acumulat en el si de la unió en els anys d'expansió: desequilibris fiscals, financers i de competitivitat. Aquests desajustos no es poden reconduir de manera raonable en el si d'una unió monetària si no es compta amb uns mecanismes polítics apropiats, que facilitin l'adopció ràpida de les mesures necessàries i la resolució democràtica dels conflictes d'interessos que sorgeixen a l'hora d'aplicar-les. Aquest imprescindible marc polític democràtic no l'ofereixen avui les institucions europees desenvolupades al llarg dels darrers 50 anys.

Per què aquests temes?

Aquest dossier vol contribuir a l'anàlisi i el debat sobre el camí que pot prendre la Unió Europea en aquest moment crucial de la seva història. És molt el que està en joc. De la correcta resolució de les dificultats actuals de la zona euro en depèn no sols el futur de la Unió Econòmica i Monetària (UEM), sinó –en gran mesura– el futur de tot el projecte polític de la Unió. Un fracàs de la UEM no és acceptable, ja que

tindria conseqüències nefastes per a la integració econòmica d'Europa –que ha costat mig segle de bastir–, i repercussions polítiques imprevisibles i potencialment molt negatives, amb el risc d'un ressorgiment del nacionalisme i la confrontació al si del continent.

Per estructurar aquest debat, el dossier té sis articles que pretenen, en el seu conjunt, oferir un panorama força complet de la problemàtica que viu la Unió en aquests moments. No és una visió exhaustiva, però sí que intenta –dins dels límits d'una publicació periòdica– oferir un tractament sistemàtic dels aspectes que avui són més punyents.

El dossier comença amb un article de Carles Gasòliba que emmarca el context institucional de l'actual crisi en el llarg camí de la integració europea. A continuació, els articles d'Antoni Castells, Ramon Tremosa i la meua aportació analitzen a fons les contradiccions del disseny actual de la unió monetària. El primer article se centra en les alternatives per complementar la unió monetària amb una major integració fiscal europea; el segon, en el paper que està tenint i ha de tenir el Banc Central Europeu, com a única instància executiva genuïnament europea en l'arquitectura institucional actual; i, finalment, el tercer, centra l'atenció en les implicacions de disseny institucional que comporten els grans desequilibris de competitivitat i pagaments acumulats en el si de la zona euro al llarg dels darrers anys.

El dossier inclou també un examen detallat de dues polítiques més, la de competència i la de relacions econòmiques exteriors, en les quals la Unió ja ha estat portant a terme de manera efectiva una actuació conjunta. El paper de Carles

Esteve posa de relleu que és possible actuar conjuntament en política econòmica a escala europea. El d'Antonio de Lecea emfatitza que aquesta cooperació també té elevat potencial en matèria de relacions exteriors. En definitiva, l'experiència mostra que aquesta estratègia d'actuació conjunta aporta grans beneficis als Estats membres. La crisi actual posa de manifest que, en el cas de la zona euro, l'estratègia de cooperació i actuació unificada en matèries com la fiscal o la bancària és, d'una banda, un complement imprescindible davant la pèrdua de competències fiscals, monetàries i canviàries a escala nacional, i de l'altra, del tot imprescindible per garantir l'estabilitat i la pròpia viabilitat de la moneda única.

Cal confiar que els líders polítics i institucionals europeus sabran estar a l'altura de les circumstàncies, i reconèixer que el projecte eminentment polític d'integració europea requereix altura de mires, pactes, renúncia a les sobiraniaes nacionals i esforços compartits per salvaguardar el molt de bo que el projecte aporta i encara pot aportar a les societats europees i al món. ■

CAP A UNA EUROPA UNIDA

Carles A. Gasòliba
Economista

El sentit de pertànyer a la Unió Europea

La celebració dels nostres primers 25 anys de la integració al que avui és la Unió Europea convida a la reflexió sobre el sentit de pertànyer-hi, en uns moments d'extrema dificultat econòmica amb greus repercussions socials. Som davant d'una profunda transformació en què Europa va perdent pes en el concert internacional i l'adaptació a la qual requereix canvis profunds per mantenir la identitat europea en el futur, un futur que ja no serà eurocèntric.

Recordem que no més enllà de l'any 2000, quan es va acordar l'anomenada Agenda de Lisboa, la referència i l'objectiu eren depassar l'any 2010 els Estats Units, sobre la base de "convertir-se en l'economia basada en el coneixement més competitiva i dinàmica del món, capaç de créixer econòmicament de manera sostenible amb més i millors llocs de treball i amb més cohesió social". És obvi que aquests objectius no s'han assolit i ara som en un nou procés, el de l'Estratègia 2020, amb tres prioritats basades en el "creixement intel·ligent, el creixement sostenible i el creixement integrador". Certament, ja no es pretén assolir el lideratge mundial i ara s'és conscient que en poques dècades Europa quedarà superada per altres potències econòmiques mundials.

Precisament, la situació actual i les perspectives per a Europa haurien d'enfortir el projecte envers una Europa unida que s'ha anat vertebrant sobre la base del que avui és la Unió Europea.

Des de la nostra integració, la Unió Europea, en aquests ja més de 25 anys, ha passat de ser una comunitat de 12 estats membres a una de 27 i ben aviat de 28, i de tenir poc més de 300 milions d'habitants a més de 500, produint la mateixa riquesa que els Estats Units, mantenint la seva primacia en els intercanvis internacionals i en la contribució a les societats més desfavorides. Els successius tractats n'han permès l'ampliació i l'aprofundiment en les seves estructures i competències polítiques i institucionals. Compta amb una moneda única, l'euro, que és la moneda de més de 320 milions de ciutadans europeus. Amb el Tractat de Lisboa, vigent des del desembre del 2009, la Unió compta amb un president permanent, un alt representant per a Afers Exteriors i Política de Seguretat, i el Consell i el Parlament Europeu comparteixen les decisions de pràcticament tots els àmbits sota la competència de la Unió Europea. El món ha deixat de ser unipolar com es pretenia fa uns anys i ha passat a ser multipolar, en un procés de redistribució del pes polític i econòmic marcat per l'emergència a primer nivell mundial de països com la Xina, l'Índia o el Brasil, que en una o dues dècades transformaran el panorama mundial al qual estàvem acostumats. Únicament una Unió Europea més forta, millor cohesionada, pot assegurar que Europa continuï mantenint una presència destacada a escala internacional.

Tot i l'aparició de noves potències mundials hem de deixar constància que la Unió Europea té i tindrà un pes rellevant en l'escena internacional. Per això hem de recordar els actius que presenta la Unió. Aquesta, amb el 7,3% de la població mundial genera el 25,75% del PIB mundial i el 35,2% de l'exportació de béns i serveis, per la qual cosa el seu grau de competitivitat és elevadíssim. La seva moneda, l'euro, és garantia d'estabilitat. Malgrat el procés de resolució de la crisi en algun dels Estats membres de la zona euro, la seva cotització es manté més elevada que el dòlar i ha mantingut el compromís fixat de garantir el seu poder adquisitiu amb una inflació propera però mai superior al 2%. El conjunt de l'economia de la Unió genera un PIB superior al dels Estats Units, amb uns comptes públics més equilibrats, lluny del molt preocupant dèficit nord-americà. Igualment la balança per compte corrent presenta una situació també equilibrada que contrasta amb el dèficit que presenta la nord-americana, fet que en el seu conjunt ofereix certament més garanties sobre la seva solidesa i els fonaments en què es basa l'euro.

Encara que destaquem la dimensió econòmica i la contribució a la millora dels nostres nivells socioeconòmics fruit de la nostra pertinença a la Unió, no hem d'oblidar que la Unió Europea és un projecte polític: el d'assegurar pau i estabilitat a Europa, superant les guerres que l'havien caracteritzat i els horrors de la darrera, portant a la realitat el projecte que avui coneixem com a Unió Europea, una comunitat d'estats democràtics amb economia social de mercat, assegurant la defensa dels drets individuals i col·lectius més avançada del món en justícia i llibertat, compartint amplis dominis de sobirania en projectes comuns tot assegurant el progrés econòmic i social dels seus ciutadans i desenvolupant a més polítiques per garantir l'equilibri econòmic i social en el territori de la Unió. La Unió Europea és una història d'èxit. Depassades sis dècades d'existència des del Tractat de París del 1951, ha assegurat el substancial d'aquests objectius i ha acollit Estats procedents de dictadures, que en llibertat s'havien dotat d'una democràcia i aspiraven a consolidar-la compartint els objectius i els valors de la Unió ara establerts en l'article segon del Tractat de la Unió Europea, conegut com a Tractat de Lisboa.

L'adhesió del regne d'Espanya a la Comunitat Econòmica Europea i la seva integració a partir del primer de gener del 1986 respon a l'objectiu fonamental de consolidar la democràcia espanyola sorgida de les eleccions del 1977. La integració a la CEE d'aleshores assegurava la necessària consolidació de-

Ja no es pretén assolir el lideratge mundial i ara s'és conscient que en poques dècades Europa quedarà superada per altres potències econòmiques mundials

mocràtica, l'homologava amb les democràcies occidentals integrades a la CEE i l'OTAN i l'obligava a una profunda remodelació de les seves estructures institucionals i també econòmiques i socials, oferint als seus ciutadans unes perspectives de millora per assolir els nivells propis de les societats que integren la CEE. A Europa, les societats que van arribar a la democràcia després de dictadures feixistes o comunistes, han seguit el mateix procés, Grècia, Espanya i Portugal amb la seva integració en els 80 del passat segle, i les dels països del centre i l'est d'Europa en la passada dècada d'aquest. L'objectiu primordial és principalment polític, tant pel que fa a la Unió Europea com als Estats que la integren.

En els primers anys de la integració ens vam adaptar admirablement a la nova realitat, l'alt nivell de proteccionisme va desaparèixer i ens vam adaptar als nivells d'una economia oberta subjecta a l'aranzel comú, es va reformar el complicat sistema fiscal en impostos indirectes amb mesures com la Directiva que grava les concentracions de capital (69/335/CEE), es van eliminar proteccions corporativistes amb la normativa adoptada en matèria de fusions i concentracions, ens vam incorporar, més ràpidament del que era previst per al període d'adaptació, a les pràctiques i les institucions de la CEE d'aleshores, i certament les empreses van mostrar una gran capacitat d'adaptació i de competència en el mercat interior europeu sabent aprofitar els seus avantatges comparatius, tant pel que fa a l'atracció d'inversions com a l'expansió d'aquelles àrees que li eren més favorables, i que eren més ben acollides gràcies al fet de pertànyer a la Unió. La majoria de les grans empreses multinacionals espanyoles que ara compten en l'escena internacional es van forjar amb l'expansió a Llatinoamèrica. En l'àmbit intern l'aportació dels fons de la Unió Europea va permetre les millores econòmiques i socials que ja hem comentat i també la creació de grups empresarials potents en diversos sectors bàsics per a la millora d'equipaments i infraestructures (1987), i el Tractat de Maastricht (1993) per a la consecució d'un autèntic Mercat Interior Europeu va suposar un procés de privatitzacions i d'obertura de mercats en tota la Unió, al qual

va respondre molt positivament l'economia espanyola amb la consolidació d'empreses avui en dia molt competitives a escala internacional.

Al Tractat de Maastricht es van establir les institucions, les condicions i el calendari per a una moneda única europea amb la creació de la Unió Monetària. Espanya era lluny dels anomenats "criteris de Maastricht" per poder integrar-se a la moneda única europea, l'euro, però va fixar com a prioritat de la seva política econòmica i monetària assolir-los per poder integrar-se en el grup fundador. Era certament una mostra més de la voluntat d'Espanya de participar de manera destacada en els grans objectius europeus i en l'euro. Les encertades polítiques econòmiques dirigides a assolir aquest objectiu van permetre que els ciutadans espanyols compartissin a partir de gener del 1999 amb els altres membres de la Unió, que sumaven més de 300 milions d'habitants, una mateixa moneda que garantia l'estabilitat de preus i el manteniment del seu poder adquisitiu. La pertinença a l'euro implicava per a tots els Estats que la tenien com a moneda l'estabilitat pressupostària, anar ajustant els seus comptes per reduir el seu deute, que hauria d'estar sempre per sota del 60%, i eliminar el dèficit, si n'hi hagués i sempre per sota del 3%. Espanya va seguir aquestes orientacions fins al 2008 i va arribar a tenir superàvit.

En els més de 25 anys de la nostra pertinença a la Unió Europea actual hem seguit el procés de reforma que ha portat a un aprofundiment institucional i polític a més de l'econòmic i financer, en paral·lel a l'ampliació des dels 12 a què es va arribar amb la integració dels 2 estats ibèrics d'Espanya i Portugal, fins als 27 estats actuals, que seran 28 amb la incorporació de Croàcia el 2013.

Precisament l'any de la nostra integració, el 1986, es va produir l'acord per a la primera reforma dels Tractats de Roma, i més concretament, aquells aspectes que tenien per finalitat tenir un Mercat Comú. L'Acta Única Europea, que va entrar en vigor el 1987, té com a objectiu principal tenir un Mercat Interior que assegurí la lliure circulació de mercaderies, serveis i capitals amb l'aplicació de les més de 270 directrius que el garantien el 1993. Ja en aquesta revisió s'inclouen noves competències en recerca, desenvolupament, medi ambient i també una molt important innovació institucional, el Consell Europeu, que inclou una actuació en matèria de política exterior basant-se en la Cooperació Política Europea i la seguretat comuna.

“Es podria pensar que és il·lusori proposar, a hores d'ara, una unió política. Aquesta proposta resulta certament impossible en les actuals circumstàncies”

El procés i la constitució del Mercat Interior Europeu va ser un èxit. L'expansió econòmica viscuda en la segona meitat de la dècada dels 80 i els primers anys de la dels 90 del segle passat i el lideratge exercit pel president de la Comissió, Jacques Delors, comptant amb el decidit recolzament dels líders dels Estats membres, i de manera especial del francès François Mitterrand, l'alemany Helmut Kohl i l'espanyol Felipe González, van portar a una proposta més ambiciosa en els àmbits institucional, polític i també econòmic i monetari, que es va concretar en el Tractat de Maastricht, que va instituir l'euro, les condicions per constituir-lo amb el corresponent calendari i l'organisme responsable, el Banc Central Europeu.

La desaparició de l'hegemonia soviètica en el centre i l'est d'Europa, que es fixa com a referència amb la caiguda del Mur de Berlín el 9 de novembre del 1989, va portar a una nova etapa del que és avui la Unió Europea, amb la superació de la confrontació de més de 40 anys entre les democràcies occidentals i els règims comunistes emparats per la Unió Soviètica. S'obria una nova etapa que va portar al convenciment de la necessitat d'aprofundir i ampliar la Comunitat Europea d'aleshores. La perspectiva del que es coneix com la Gran Ampliació va portar a dues modificacions que de manera limitada ajustaven les institucions: les competències de la Comunitat Europea en aquesta nova situació, i una sèrie d'acords produïts en poc temps que van portar al Tractat d'Amsterdam i de Niça, que van entrar en vigor el 1999 i el 2003, respectivament.

Al Tractat de Niça, acordat el desembre del 2000 sota presidència francesa, es va ser conscient que calia donar a la Unió una naturalesa política més ambiciosa i dotada d'unes institucions que responguessin a aquesta. Per això, és dona el mandat, que es concreta el desembre del 2001 sota presidència belga, per a un nou "Tractat, que ha de donar una autèntica Constitució Europea". Es constitueix una Convenció Europea sota la presidència de Valéry Giscard d'Estaing i s'adopta el juliol del 2003 un projecte de Tractat pel qual s'estableix una Constitució Europea. El 2004, el mateix any en què es produeix la primera fase de la Gran Ampliació amb la incorporació de Polònia, Hongria, la República Txeca, Eslovàquia, Eslovènia, Estònia, Letònia, Lituània, Xipre i Malta, se signa a Roma, el 29 d'octubre, el Tractat Constitucional, que no tirarà endavant en ser rebutjat en referèndum a França i Holanda, fet que porta a una versió amb fortes limitacions sobre les propostes del Tractat Constitucional. El nou Tractat serà signat el 2007 i va entrar en vigor el desembre del 2009. És el vigent Tractat de Lisboa.

La construcció europea i la crisi econòmica

El Tractat de Lisboa hauria d'haver estat saludat com un gran avenç i conquesta en el procés cap a l'Europa unida, dotant la Unió de personalitat jurídica pròpia com a subjecte de dret internacional. El procediment de decisió abasta pràcticament totes les competències assumides convertint-les en competències comunitàries que precisen el concurs del Consell Europeu i el Parlament per a l'aprovació de la corresponent normativa i superant el dèficit democràtic. La reforma institucional és profunda. Es dota, com ja hem destacat, d'un president permanent del Consell Europeu, d'un alt representant de la Unió per als Afers Exteriors i Política de Seguretat, que alhora és vicepresident de la Comissió Europea, i compta amb un servei exterior de la Unió Europea, que es converteix en una diplomàcia autènticament europea. Es consoliden com a institucions el Consell Europeu, la Comissió Europea, el Parlament Europeu, el Tribunal de Justícia de la Unió Europea, el Tribunal de Comptes i el Banc Central Europeu. Totes aquestes institucions i les competències i atribucions que han estat previstes en el Tractat de Lisboa haurien d'haver estat celebrades amb entusiasme, atès que prefiguren una estructura federal llargament volguda per a la consolidació de la Unió Europea. Però les conseqüències de la crisi econòmica, sentida en tota la seva intensitat el 2008, i el fet que precisament en l'àmbit econòmic les decisions queden encara reservades a les decisions dels Estats membres, com està establert en el títol III de

Tractat de Lisboa, han difuminat els enormes avenços que objectivament té el Tractat de Lisboa en matèria política i institucional de la Unió Europea.

En efecte, la crisi financera internacional iniciada als Estats Units l'any 2007 ha trastocat profundament les perspectives de la Unió Europea i la nostra posició dins d'aquesta. En un moment en què la Unió es dotava d'un nou Tractat, el de Lisboa, que li donava més competències i la dotava d'una representació institucional a més a més de reconèixer-li personalitat jurídica pròpia, es feia front també a una de les crisis més profundes des de la seva creació.

Davant de la crisi de la Unió Europea, les seves institucions han reaccionat, establint i revisant en profunditat els seus mecanismes i regulacions en matèria financera, creant nous organismes supervisors (Autoritat Bancària Europea, Autoritat Europea de Valors i Mercat, i Autoritat Europea d'Assegurances i Pensions de Jubilació), aportant fons per evitar la fallida d'alguns Estats membres de la zona euro, utilitzant recursos per evitar un col·lapse en el sistema financer amb intervencions molt debatudes per part del Banc Central Europeu i adoptant noves normes que porten a l'establiment d'un govern econòmic europeu sobre la base de la capacitat de supervisar, orientar i, si és el cas, sancionar aquells Estats que no compleixin els compromisos establerts d'ajustament als objectius d'equilibri pressupostari que en l'actualitat porten a una rigorosa reducció del dèficit i el deute públics en bona part dels Estats membres de la zona euro.

Sobre aquesta base cal destacar l'establiment d'un mecanisme permanent d'estabilitat (MEDE), que ha d'assumir la tasca realitzada fins ara per la Facilitat Europea d'Estabilitat Financera (FEEF), i el Mecanisme Europeu d'Estabilitat Financera, que ha implicat la modificació de l'article 136 del Tractat de Funcionament de la Unió Europea.

Aquest procés ha culminat amb el nou Tractat signat el 2 de març del 2012 sobre "estabilitat, coordinació i govern en la Unió Econòmica i Monetària". En aquest es refermen els límits del 3% del PIB de dèficit públic i del 60% del deute, amb l'objectiu d'arribar a l'equilibri pressupostari que dona majors poders a la Unió Europea per controlar prèviament els pressupostos dels Estats. L'objectiu del Tractat és enfortir el pilar de la Unió Econòmica i Monetària adoptant una sèrie de normes que enforixin la disciplina monetària sobre la base d'un compromís de rigor pressupostari, la coordinació de les polítiques econòmiques i la millora del govern de la zona euro. D'aquesta manera s'eleva al màxim nivell jurídic el procés que porta a la Unió Europea a dotar-se d'un poder econòmic que asseguri la solidesa de la zona euro i el compliment dels objectius i els compromisos dels estats membres que hi pertanyen.

Arribats en aquest punt cal preguntar-se si ja hem assolit els nivells desitjables per a un bon funcionament de la Unió Europea. La resposta és clarament negativa, perquè la greu crisi econòmica i financera present ha posat de relleu les mancances de la Unió, fins i tot en el desenvolupament de les seves institucions regulades en l'actual Tractat de Lisboa. En aquest es preveien les figures d'un president permanent de la Unió i un alt representant per a Afers Exteriors i Política de Seguretat, i està clar que ni en la direcció de la crisi econòmica i financera ni en la presència de l'escena internacional aquests càrrecs han respost en la mesura que s'esperava, ans al contrari, el que s'ha vist és una consolidació de les decisions a escala intergovernamental, ja que han estat els governs i les decisions del Consell les que han establert els acords i les actuacions a seguir. Això no és el que es pretenia amb el Tractat de Lisboa, hereu del fallit Tractat Constitucional, per la qual cosa la gran tasca pendent continua essent arribar a una autèntica unió política.

Es podria pensar que és il·lusori proposar, a hores d'ara, una Unió Política. Aquesta proposta resulta certament impossible en les actuals circumstàncies, però de la mateixa manera que aquestes l'han portat a dotar-se d'un govern econòmic, la propera necessitat que té Europa d'ubicar-se i poder continuar comptant al món ens portarà a tenir una autèntica Unió Política.

Aquesta no és una visió utòpica de federalistes europeus. Fa poc la cancellera alemanya Angela Merkel, en una de les seves intervencions al Bundestag, va fixar com a objectiu polític d'Alemanya arribar a una Unió Política Europea, un canvi radi-

cal en relació amb la seva defensa, de fa un any al Col·legi Europeu de Bruges, del mètode intergovernamental i la presa de decisions en el Consell Europeu. La seva posició va en la mateixa direcció que el document que acaba de publicar la patronal francesa, MEDEF, defensant que és necessària la plena integració econòmica en benefici de la pròpia economia francesa en l'àmbit internacional, considerant que aquesta ja resulta massa petita en el món multipolar actual, per això es declara clarament a favor del Tractat establint el govern econòmic europeu que ha de portar a elaborar una política econòmica europea clara, una doctrina de competitivitat i fer-la conèixer i aplicar-la, utilitzant adequadament el 140.000 milions del pressupost de la Unió i les orientacions i fons que cal acordar per a les perspectives financeres del 2014 al 2020. Però la conclusió final, i és la que cal destacar, és que aquesta és una fase per arribar a una Europa federal. ■

CRISI DE L'EURO

I INTEGRACIÓ FISCAL

Antoni Castells

Catedràtic d'Hisenda Pública de la UB
i director d'EuropeG

El context: la crisi de l'euro

En aquests moments, tallar la crisi del deute sobirà i de l'euro s'ha convertit en la prioritat de les prioritats de l'economia mundial. És condició *sine qua non* per abordar tots els altres problemes que tenim al davant. Solucionar aquesta crisi no ho resol tot, per descomptat. Tan important com això, ho és retornar les economies europees a una senda d'expectatives de creixement, cosa que ens remet, òbviament, a trobar el *mix* adequat entre austeritat fiscal i estímuls al creixement. I en el cas espanyol, a més, dur a terme els ajustaments reals als quals ha de fer front la nostra economia per recuperar la competitivitat, fet que, alhora, ens remet a les reformes necessàries i, en definitiva, a les polítiques d'oferta que haurien de permetre millorar la productivitat (i/o reduir els costos) del nostre sistema econòmic.

De manera que resoldre la crisi financera del deute i de l'euro no és condició suficient, però sí que és condició necessària. Europa s'ha convertit en el "malalt" del món, ha esdevingut el principal focus de preocupació de l'economia mundial. D'una

economia mundial que estava sortint de la recessió quan, a finals del 2009, va sobrevenir la crisi fiscal de Grècia i que ha vist amb alarma creixent al llarg d'aquest temps (ja dos anys i mig) com la incapacitat de la Unió Europea per gestionar correctament aquest problema significa un greu llast per a la recuperació i està precipitant l'economia europea a una seriosa recessió. És per això que, per examinar les perspectives d'una integració fiscal i les diferents alternatives que s'obren en abordar-la, resulta imprescindible arrencar de la crisi de l'euro, que és la conseqüència del que avui ja està clar que és una unió monetària incompleta.

Les conseqüències d'una unió monetària incompleta

La crisi del deute i de l'euro posen en evidència d'una forma descarnada les conseqüències d'una unió monetària incompleta. Aquesta afirmació hauria de ser entesa en una doble dimensió. D'una banda, en el sentit que quan es va crear l'euro no es complien les condicions apropiades per a una unió monetària (si es vol, les condicions que la "teoria" prescriu que hauria de tenir una zona monetària òptima). De l'altra, en el sentit que, tal com es va produir la creació de l'euro, potser no s'era prou conscient que la unió monetària portava en el seu interior les llavors que havien d'alimentar uns fortíssims desequilibris macroeconòmics per als països menys competitius de la zona euro.

Les condicions necessàries per a una unió monetària

Com s'acaba d'assenyalar, quan es va produir la unió monetària no es donaven les condicions que hauria de reunir

una àrea monetària òptima. Aquestes condicions són fonamentalment dues:

a) En primer lloc, hi ha d'haver mercats prou integrats i prou mobilitat dels factors per facilitar una certa convergència entre la competitivitat dels diferents territoris que integren la unió monetària. Condició que no es compleix, de forma palesa, per la rigidesa del mercat de treball a escala europea i també d'altres mercats, sobretot de serveis, en els quals es produeixen posicions de domini, no ja a escala europea, sinó a l'interior dels mateixos Estats membres. El mateix que succeeix, tal vegada fins i tot agreujat, en el cas del mercat de treball, on els problemes de mobilitat es manifesten amb tota claredat dins mateix d'alguns dels Estats membres.

Només cal veure el cas d'Espanya, on, en el moment culminant del *boom*, es produïen a la vegada dues circumstàncies: hi havia territoris, com Catalunya i Madrid, amb taxes d'atur molt baixes (de l'ordre del 6%), situades de fet en mínims històrics, que rebien contingents importantíssims d'immigració d'altres països (força per damunt d'un milió de persones a Catalunya en a penes cinc anys), i a la vegada que això succeïa, hi havia territoris espanyols amb taxes d'atur al voltant del 15%, sense que hi hagués la més mínima mobilitat de treballadors d'aquests territoris cap aquells que eren demandants nets de treball.

b) En segon lloc, la integració monetària ha d'anar acompanyada d'un grau significatiu d'integració fiscal, que no és possible sense la corresponent integració política. Aquesta integració s'ha de sustentar en dos pilars institucionals, que ara mateix a Europa o bé no existeixen o bé són extraordinàriament febles: el pressupost (que implica despeses i ingressos fiscals) i el Tresor. Institucions, per cert, que només tenen sentit si van indissociablement unides, perquè el paper del Tresor és emetre el deute que necessita el pressupost del govern, i és precisament la solidesa d'aquest pressupost la millor garantia que pot oferir el deute enfront dels seus creditors.

“La crisi del deute i de l'euro posen en evidència d'una forma descarnada les conseqüències d'una unió monetària incompleta”

L'existència d'un pressupost “federal” (per denominar d'aquesta forma el del govern europeu), amb el seu corresponent Tresor, té un paper estabilitzador entre els diferents territoris davant de l'aparició d'eventuals xocs asimètrics i de desajustaments entre països en les fases del cicle. I serveix, i val la pena subratllar-ho, d'element amortidor de les diferències de competitivitat entre els diferents territoris que componen la unió, contribuint, d'aquesta manera, que els processos de convergència que es produeixen a través del mercat no s'hagin de dur a terme al preu d'un ajustament en termes reals difícilment assumible socialment. En l'apartat següent ens referirem amb més deteniment a aquesta qüestió clau en el moment actual.

És a dir, d'alguna manera, una moneda única no és possible sense un pressupost i un Tresor “federals”. De fet, cal recordar que aquest va ser, al seu moment, l'argument bàsic de les veus procedents del món acadèmic (sobretot, nord-americà) més crítiques (i pessimistes) amb el disseny i la posada en marxa de la moneda única.

Els desequilibris produïts per les falles de la unió monetària

S'ha assenyalat abans, en parlar d'una unió monetària incompleta, que ho haviem d'entendre en una doble dimensió. A la primera, l'absència de les condicions requerides per a una zona monetària òptima, ens hi acabem de referir. La segona és la falta de consciència generalitzada de fins a quin punt la creació d'una moneda única, sense el disseny adequat, podia portar als fortíssims desequilibris que ha acabat provocant en els països menys competitius.

La moneda única suposa renunciar a dos instruments fonamentals: el tipus d'interès i el tipus de canvi. Aquests dos instruments actuen alhora com a senyal d'alerta i com a mecanisme corrector. I la seva inexistència ha conduït a dos desequilibris de proporcions molt altes en el dèficit exterior i en l'endeutament (també exterior), desequilibris que, de fet, són les dues cares d'una mateixa moneda i que mai no

“El fet és que a Europa estem intentant fer una cosa molt difícil, com és crear una moneda sense Estat. I això simplement no és possible”

haurien assolit les dimensions que han adquirit amb una moneda “pròpia”.

En el cas d'Espanya, en concret, perquè en arribar a un dèficit comercial del 4%-5% del PIB, s'haurien encès tots els senyals d'alarma i la pressió sobre la pesseta hauria esdevingut insuportable, i això hauria obligat o bé a devaluar, o bé a adoptar severes mesures correctores (probablement amb efectes immediats de caràcter contractiu) per reconduir la situació. Però dins la zona euro el tipus de canvi és únic i cada una de les economies que la compon no té a l'abast aquest instrument per a ella sola. I per tant, d'una banda, va fallar el senyal d'alarma (la pressió sobre la pesseta en assolir un determinat nivell de dèficit exterior); i, de l'altra, no es disposava del mecanisme corrector d'urgència, al qual es recorria tradicionalment, que és la devaluació.

I el mateix val per al segon desequilibri, l'endeutament exterior, perquè la pressió sobre el tipus d'interès, quan el risc a Espanya hagués assolit determinades proporcions, s'hauria fet insostenible. I això hauria portat a incrementar els tipus i desaccelerar el creixement de l'endeutament exterior. Però estàvem dins de l'euro i no hi havia problemes de cap tipus per endeutar-se. El que ha succeït ara, en definitiva, és que enlloc de manifestar-se en pressió sobre la pesseta, aquests desequilibris s'han traduït en pressió sobre el deute sobirà dels diferents països (paradoxalment, fonamentant-se en un desequilibri no generat intrínsecament per la integració monetària, que és el desequilibri fiscal).

En qualsevol cas, és evident que tant una dimensió com l'altra posen de relleu les deficiències d'aquesta unió monetària incompleta. Els països de l'euro es van llançar a una aventura incerta sense assegurar la solidesa de l'edifici que s'estava construint, ni analitzar a fons la seva capacitat per fer front als diferents escenaris que es podrien plantejar. I ho van fer fonamentalment per raons polítiques. I països com Espanya, que han hagut de recórrer de manera reiterada a la devaluació

de la seva moneda per problemes estructurals de competitivitat, per poder exhibir el “trumfo”, al qual certament cap govern no hauria renunciat, de figurar en el grup dels primers de la classe.

No hi ha moneda sense Estat

La història ens diu que no hi ha moneda sense Estat. És a dir, sense un poder polític (que en els nostres temps només pot estar legitimat davant dels ciutadans si té un origen inequívocament democràtic) amb facultats per establir unes regles del joc i unes institucions per aplicar-les i fer-les complir. I de fet, aquesta integració fiscal que no tenim i que és el complement necessari de la unió monetària, només és possible si hi ha una veritable integració política europea. Com també és necessari l'Estat (per referir-nos al poder polític), per cert, perquè es compleixi la primera de les condicions, una major integració dels mercats, cosa que moltes vegades no es té prou en compte. Perquè no hi ha mercat sense Estat, és a dir, sense aquelles institucions a les quals ens acabem de referir que elaborin unes regles del joc i tinguin poder per fer-les complir.

El fet és que a Europa estem intentant fer una cosa molt difícil, com és crear una moneda sense Estat. I això simplement no és possible, com s'encarrega de demostrar-nos-ho la història. Hi ha Estats sense moneda (vinculats a la moneda d'un altre Estat), però no monedes orfes, monedes sense Estat. Ara estem veient que o bé avancem cap a una major integració política (més que això, donem un salt qualitatiu en aquest terreny) o bé serà molt difícil mantenir la moneda única. De fet, potser no acabem de ser del tot conscients de fins a quin punt l'adopció de la moneda única significa, en si mateixa, un

pas extraordinàriament important cap a la integració política. Significa, ni més ni menys, que la renúncia per part dels Estats que en formen part a una parcel·la essencial de la sobirania, com és la sobirania monetària. Un dels elements fonamentals, per la seva importància intrínseca i pel seu valor simbòlic, de la sobirania política.

Probablement, si la crisi del deute grec no s'hagués anat podrint al llarg de tants i tants mesos, i no hagués acabat encomanant-se al conjunt de la zona euro, fins arribar a la situació límit en què ens trobem, en la qual el joc és ja a tot o res, no apareixeria en tota la seva cruesa l'evidència que és indispensable avançar de forma decisiva en la integració política europea. Potser encara caldrà agrair als responsables polítics europeus el fet que, amb la seva pèssima gestió de la crisi del deute grec, no hagin permès emmascarar els problemes de fons de la unió monetària, que ara no hi ha més remei que afrontar. Entre ells, un de decisiu: avançar cap a una real integració fiscal.

Els pilars de la integració fiscal: el paper del pressupost i del tresor en els països federals

Així, doncs, difícilment és sostenible una moneda única, sense una apreciable integració fiscal, que vol dir sense una integració pressupostària i del Tresor, en el mateix àmbit en què es produeix la integració monetària, que en el nostre cas és el de la zona euro.

En els països federals, aquestes institucions, o instruments, duen a terme tres funcions bàsiques. La primera és, precisament, l'estabilitzadora. El pressupost "federal" (amb el corresponent Tresor), té un paper estabilitzador (anticíclic) davant de l'existència de shocks asimètrics, i de desajustaments temporals en les fases del cicle, entre els diferents territoris que integren la unió monetària. Quan en un determinat territori es produeix una caiguda o una contracció de l'activitat econòmica, el pressupost federal tendeix a compensar-la immediatament, mitjançant el joc dels estabilitzadors automàtics. I aquest és l'únic instrument efectiu que funciona de manera immediata, perquè aquests territoris (Estats, *Länder*, províncies), no poden recórrer als instruments tradicionals dels quals disposen els països independents monetàriament per reactivar la seva economia, que serien el tipus de canvi (la devaluació) i el tipus d'interès.

I tampoc no poden recórrer –o no poden fer-ho de manera significativa– al seu propi pressupost "territorial" (estatal o de

Länder), perquè són suficientment conegudes les limitacions d'una política fiscal expansiva en el marc d'una economia totalment oberta. Encara menys, si, com sol ser probable, aquests "territoris" han incorregut en dèficits apreciables, a conseqüència, precisament de la contracció. Encara que està clar que només un pressupost d'un cert volum (per descomptat, superior a l'1% del PIB, i baixant, que representa avui mateix el pressupost comunitari), pot ser efectiu per dur a terme aquest paper.

La segona funció és precisament la mutualització de riscos, que va acompanyada, per suposat, de la mutualització de poder polític. O de presa de decisions, al nivell central ("federal") del govern. És a dir, es tracta d'un *quid pro quo* entre transferència de poder polític (cessió de sobirania) al govern federal, a canvi d'obtenir el recolzament, l'aval financer, d'aquest sobre el conjunt dels territoris. Els governs territorials no tenen, per si sols, la mateixa solvència en els mercats que quan els territoris actuen conjuntament, mitjançant el govern "federal". I això no únicament, encara que també, pel fet que la garantia conjunta ofereixi més confiança als creditors; sinó, sobretot, perquè en actuar conjuntament, a través d'un Tresor "federal", se sap que al darrere hi haurà sempre la garantia, en darrera instància, del Banc Central.

En definitiva, és per aquesta raó que fan falta un Tresor europeu, facultat per emetre eurobons, i un pressupost europeu digne d'aquest nom. És evident que ambdues coses estan relacionades, perquè, en els països federals, el Tresor emet el deute del govern federal, no el deute dels governs estatals (en el cas dels Estats Units; com no emet el dels *Länder* a Alemanya, ni el de les províncies al Canadà). I aquí, en el cas de la Unió Europea, quan es parla dels eurobons, s'està jugant amb una certa ambigüitat, que consisteix a demanar que un Tresor europeu (mutualitzant, per tant, el risc) financi (indirectament) el deute que necessiten els pressupostos dels Estats membres, la qual cosa provoca una clara asimetria i comporta perills evidents d'incentius negatius i de *moral hazard*, als quals després es farà referència. És per això que la transferència de risc (la seva mutualització, en definitiva) que significaria la creació d'un Tresor europeu (d'àmbit "comunitari") ha d'anar acompanyada de la transferència de poder polític (és a dir, de capacitat de decisió). La gran qüestió, probablement central, és si això s'ha de fer cap a instàncies intergovernamentals, com succeeix actualment, o bé cap a un autèntic poder polític europeu d'inspiració federal.

La tercera funció que compleix el pressupost federal, en relació amb la qüestió que abordem, és la generació de fluxos fiscals interterritorials de caràcter redistributiu. Si es vol, podríem plantejar-ho de la manera següent: en prestar en els diferents territoris un nivell similar dels serveis que són de la seva competència, el govern federal (com qualsevol govern central) genera fluxos fiscals des dels territoris amb major capacitat fiscal cap als de menor capacitat. En ocasions (de fet, en la major part dels casos), el govern central estén aquesta funció “anivelladora” o “igualitzadora”, no només a les seves activitats o competències, sinó també a aquelles que es consideren bàsiques, tot i que siguin exercides pels governs territorials o intermedis (províncies, Estats o *Länder*). D'aquí ve que a la majoria de països federals hi hagi mecanismes de perequació o d'anivellament entre els recursos dels governs territorials, mecanismes que solen ser responsabilitat del govern central (federal), sobre el qual recau també implementar-los i dissenyar-los, i en la majoria dels casos també el seu finançament (només no succeeix així en els mecanismes totalment horitzontals).

És important distingir entre el caràcter d'aquests fluxos redistributius interterritorials i el d'aquells que s'originen a conseqüència de la primera de les funcions que hem enunciat, l'estabilitzadora. Els fluxos originats per la funció redistributiva tenen un caràcter estructural, són més o menys permanents, i sempre es dirigeixen de les regions riques a les pobres (una altra qüestió, molt de fons, és fins a quin punt no poden generar incentius negatius a les regions receptores a l'hora de millorar la competitivitat de la seva economia i potenciar factors de creixement endògens). Per contra, els fluxos interterritorials generats per la funció estabilitzadora estan en relació amb la fase del cicle, tenen un caràcter temporal i en teoria podrien originar perfectament fluxos de renda des de les regions pobres cap a les riques.

La integració fiscal, i concretament el pressupost del govern “federal”, en exercir les funcions que s'acaben de comentar, esdevé, doncs, un element indispensable per a l'èxit d'una unió monetària. En realitat, el pressupost federal actua d'aquesta manera d'amortidor, per tal de fer possible un cert procés de convergència de la competitivitat dels diferents territoris que formen part de la unió monetària.

Perquè el fet és que no hi ha cap país, per molt integrat que estigui monetàriament, on no hi hagi diferències de

Cal fer reformes, per tal que els mercats, allà on són eficients, puguin actuar de la manera més integrada, flexible i competitiva possible

competitivitat i de productivitat entre els diferents territoris que el componen. Ni tampoc no hi ha cap país que pretengui que és el mercat, i només el mercat, el que ha de corregir aquestes diferències; i que, conseqüentment, les úniques mesures que han de dur a terme els governs dels diferents territoris són les adreçades a realitzar reformes estructurals encaminades a aquest propòsit. La via que inspiren l'experiència i la saviesa és una mica menys dràstica. Cal fer reformes, per tal que els mercats, allà on són eficients, puguin actuar de la manera més integrada, flexible i competitiva possible. Però, a la vegada, el govern central (a través del pressupost) ha d'acompanyar el procés de convergència real de competitivitat, per tal d'evitar que els ajustaments necessaris per assolir aquesta finalitat (en termes de caiguda de la renda real, per exemple, de desplaçament de treball o de caiguda de l'activitat productiva i de l'ocupació) tinguin uns costos tan elevats que acabin fent-los inacceptables socialment.

Per aquesta raó, per tal de propiciar que aquests processos d'ajustament, necessaris per corregir les diferències de competitivitat, siguin factibles, és precisa l'acció dels poders públics. Quan aquestes diferències tenen lloc entre zones no integrades monetàriament, el pal·liatiu es diu devaluació (que no és una solució real, sinó només nominal, però que permet sobreviure mentre s'adopten les reformes precises). Quan, per contra, aquestes diferències es produeixen dins d'una mateixa zona monetària, el pal·liatiu ha de ser l'acció d'un govern “federal”, que és l'únic que té els

instruments precisos per actuar compensatòriament, mentre es va realitzant l'ajustament.

Compte; en aquest punt hi ha una línia divisòria, una frontera, tan estreta que moltes vegades es creua indegudament. És la línia divisòria que separa una actuació dels poders públics orientada a estimular l'ajustament (i el paper del mercat) evitant-ne els efectes més traumàtics, d'una actuació dels poders públics que, per contra, tendeix a perpetuar les diferències de competitivitat. I això val també per a la devaluació, que pot ser una medecina útil, si és utilitzada com una forma de guanyar temps per adoptar les mesures de fons adreçades a corregir la manca de competitivitat que l'ha originat, però que no ho és si només té un efecte narcotitzant per continuar sent menys competitiu. El cas de l'economia espanyola, on la història ens diu que tantes vegades ha recorregut a la devaluació amb aquests darrers resultats, és un exemple (dolent) del que es vol subratllar.

Integració fiscal: la via federal vs. la via intergovernamental¹

Cap on va la Unió Europea?

Una qüestió molt rellevant, probablement la qüestió clau, és de quina manera és produeix aquesta integració fiscal; és a dir, en definitiva, aquesta transferència de poder fiscal (que és poder polític) des de les instàncies "nacionals" (entenent, per tals les dels Estats membres de la Unió) a les instàncies de la Unió Europea. Fonamentalment, la integració fiscal es pot produir per una via federal o per una via intergovernamental. I entenem per via federal la que es correspon amb la lògica comunitària, la pròpia del pilar comunitari, que és la de la construcció d'unes institucions de nova planta, que actuen exclusivament en clau europea.

Sovint es fan servir de referència els Estats Units d'Amèrica, i el seu procés de construcció d'un Estat federal. Sens dubte, la història dels Estats Units ens pot ensenyar moltes coses. Però no hem d'oblidar mai fins a quin punt, la gènesi i la història són molt diferents. A Europa, el govern federal (la Unió Federal Europea) serà, si mai arriba, el resultat d'un procés d'integració política, per donar llum a un nou poder polític (el govern federal), forjat entre països amb una llarga història, en molts

casos amb un fort sentiment nacional, amb unes cultures pròpies arrelades profundament i amb idiomes diferents. La Unió Federal Europea serà necessàriament plurinacional. Als Estats Units, en canvi, és la federació la que crea la nació.

Això significa que un dels objectius fonamentals, si volem avançar de veritat cap a aquesta integració política europea, ha d'ésser la de crear el sentiment de vinculació a una mateixa comunitat política, que és finalment essencial per a l'existència d'un autèntic *demos* europeu. No crec que això vulgui dir la creació de la nació europea, però sí que sense els fonaments d'un sentiment de pertinença compartit i sense potenciar tot allò que ens uneix, que és molt, tant culturalment com històricament, serà molt difícil avançar de veritat en una integració política consistent.

En tot cas, però, és veritat, com deia, que l'experiència nord-americana ens ha d'il·lustrar en molts aspectes. I sí, és cert que als Estats Units hi ha un Tresor. Però el Tresor federal emet el deute del govern federal, no el dels 50 Estats de la unió; i la FED és, sí, el *lender of last resort*, però del Govern federal, no dels 50 Estats. I aquest és en bona part el nucli del problema. El contrapès fiscal (i, per tant, polític) apropiat de la unió monetària (és a dir, el pressupost i el tresor comuns; allò a què pròpiament ens hauríem de referir quan parlem d'unió fiscal) hauria de situar-se en aquesta perspectiva federal, si ha de ser eficaç i oferir resultats reals.

Evidentment, aquests dos escenaris (el federal i l'intergovernamental) no són els únics potencialment possibles. Hi ha també l'escenari de la ruptura, l'explosió, de l'euro (incloent, com una variant, la sortida de l'euro d'un nombre prou significatiu de països), el qual comportaria, al meu parer, el de la Unió Europea, i el replegament cap els antics "estats nacionals".

Avui, en contra del que succeïa no fa pas tant de temps, aquesta no és una hipòtesi inversemblant, i aquest sol fet resulta per si mateix molt significatiu. Perquè quan una hipòtesi deixa de ser inversemblant, comença a ser possible. No només això: probablement aquest fet està en l'arrel de la inestabilitat que presideix els mercats financers de la zona euro des de fa uns quants mesos. Els mercats creuen que la unió monetària no és necessàriament irreversible. O, dit tal vegada de manera més suau, han deixat de considerar inversemblant l'escenari de la fractura. Inversemblança el

¹ Aquest apartat està plenament basat en l'apartat 6 de "Cap a una Unió Federal Europea: integració monetària i sobirania política", *Policy Brief*, núm.1, març 2012, EuropeG (Grup d'Opinió i Reflexió en Economia Política).

retorn a la qual només es pot aconseguir amb una resposta política contundent, deixant clar que s'està disposat a utilitzar tots els instruments a l'abast (començant, és clar, pels que té el BCE), per tal de garantir aquesta irreversibilitat.

És evident que, una vegada dins de l'euro, l'alternativa de la sortida o de la ruptura té unes conseqüències difícils d'imaginar, o bé imaginables, però que és millor no imaginar, mentre sigui evitable. Perquè no és el mateix arribar a la conclusió que si poguéssim retrocedir en el temps, potser alguns països estarien ara mateix millor si s'haguessin quedat fora, que sortir de l'euro una vegada s'és dins.

Però el fet que no sigui un escenari desitjable no vol dir que sigui impossible. Seria, tanmateix, l'escenari del malson, perquè no resoldria cap dels problemes que han originat la crisi de l'euro, sinó que, pel contrari, els agreujaria i perquè la Unió Europea, com a projecte polític, rebria un cop mortal, del qual seria difícil que es pogués recuperar.

La via federal: per a un federalisme fiscal a nivell europeu

La via federal hauria de suposar donar un pas endavant qualitativament diferent al de la coordinació de polítiques o de l'adopció d'acords a nivell intergovernamental. De la mateixa manera que el BCE no coordina polítiques, sinó que és la institució comunitària que adopta les decisions que pertocuen i té la plena responsabilitat en el camp de la política monetària dins de la jurisdicció compresa pels Estats de la zona euro, cal avançar en aquesta mateixa direcció en el terreny fiscal i pressupostari (fet que inclou el Tresor, per suposat). Això porta aparellada, lògicament, l'atribució de responsabilitats en determinades funcions del sector públic, que avui es troben residenciades bàsicament en els governs nacionals. I si bé resulta una qüestió relativament tangencial per al tema central d'aquest article (que és la necessitat d'acompanyar la unió monetària d'una autèntica integració fiscal), és fonamental, per a l'objectiu de l'estabilitat financera, que es produeixi també un transvasament de competències dels governs nacionals cap aquest govern federal europeu en el terreny de la regulació i la supervisió del sistema financer.

Està clar que la integració fiscal a nivell d'aquest govern federal europeu mai no assolirà el grau d'exclusivitat que té la integració monetària, en el sentit que mentre que el BCE té el monopoli de la política monetària, és simplement impensable que un govern federal europeu arribi mai a

absorbir la totalitat dels pressupostos i les responsabilitats fiscals dels Estats de la Unió (o dels que formen part de la zona euro, per ser més precisos).

¿Quins són els punts essencials per avançar en la unió fiscal per una via federal?

- En primer lloc, caldria concebre la Unió Europea com una realitat política de sobirania compartides, integrada per diferents nivells de govern, a la manera dels països federals, tots ells plenament legítims democràticament, i amb unes institucions transparents i sotmeses a l'escrutini dels ciutadans. Aquests nivells de govern serien quatre en els països federals o similars (govern "federal" europeu, o comunitari; govern estatal, o "nacional"; governs intermedis, o regionals; i governs locals) i tres en els països unitaris, on no existeix el govern territorial intermedi, propi dels països federals.
- En segon lloc, seria precís un autèntic redisseny de les responsabilitats de despesa i regulatòries i de les responsabilitats tributàries entre els diferents nivells de govern, el que bàsicament hauria de comportar una transferència de poder polític i capacitat de decisió dels actuals governs "nacionals" cap el nou govern "federal" europeu.
- En tercer lloc, això hauria de significar, lògicament, que aquest nou govern "federal" europeu (l'embrió del qual és la Comissió) hauria de tenir un pressupost significatiu (probablement, encara lluny del que avui representa en relació amb el PIB, el dels governs centrals dels països federals, però molt superior a l'actual), amb els seus corresponents estats d'ingressos i despeses.
- En quart lloc, els recursos del govern "federal" haurien de procedir bàsicament dels seus propis ingressos tributaris,

“La UE ha d’avançar cap a una major integració política. És a dir, cap a una transferència de sobirania cap a les instàncies comunitàries”

aportats directament pels contribuents europeus a aquest govern “federal”. I no com ara que, amb l’excepció dels drets aranzelaris, es componen, se’ls denomini d’una manera o d’una altra, de transferències procedents dels Estats membres, cosa que fa que sigui inexistent qualsevol percepció de vinculació fiscal entre ciutadans i instàncies comunitàries. Evidentment, l’atribució d’aquests ingressos s’hauria de fer tenint en compte nombrosos factors condicionants. El primer és que no es tracta de crear un sistema fiscal europeu de nova planta, al costat dels que ja existeixen en els diferents Estats, sinó més aviat de partir d’un tronc comú tributari, del rendiment dels quals se’n nodreixin els diferents nivells de govern, establint els espais de responsabilitat apropiats per a cadascun d’ells, tant en el terreny normatiu com en el de l’administració tributària. El segon és que els impostos més apropiats per atribuir al govern “federal” europeu (pel que fa als rendiments, i a les responsabilitats en el terreny normatiu o de l’administració tributària) són aquells amb bases més mòbils (i on, per tant, és més perjudicial, *harmful*, en termes de l’interès general, la competència tributària) o aquells en els quals per raons tècniques sigui més eficient aquest nivell de govern. Això apunta de manera preferent, evidentment, cap els impostos sobre les rendes del capital, beneficis de societats, transaccions financeres (eventualment); i per les seves característiques tècniques (recaptació en origen) l’IVA, si més no pel que fa a l’administració tributària.

- En cinquè lloc, a part d’aquelles responsabilitats que tenen una traducció significativa en termes pressupostaris, està clar que el govern “federal” europeu hauria de tenir un ampli camp de responsabilitats en l’aspecte regulatori i de la definició de polítiques. De fet, és on avui exerceix una activitat més intensa. També en aquest terreny, caldria redissenyar quines són les qüestions, en les quals, per raons d’eficiència (integració del mercat, per exemple) o de igualtat de drets, han de ser decidides a nivell comunitari, i quines a altres nivells de govern.

- En sisè lloc, finalment, l’existència d’aquest govern “federal” europeu ha de ser compatible amb l’existència d’un ampli camp d’autonomia política dels actuals governs nacionals i, en els llocs on n’hi hagi, dels governs intermedis o territorials. És a dir, cal anar cap un sistema de sobirania compartides per diferents nivells de govern. I això representa, necessàriament, una transferència de sobirania, ara per ara, bàsicament dels actuals governs centrals o nacionals, cap el nou govern “federal” europeu. Però també disposar d’un ample (en el grau que es decideixi) espai d’autonomia política o sobirania (limitada, és clar, en tant que no és absoluta, sinó compartida) per part d’aquests altres nivells de govern: els actuals governs “nacionals” i els territorials i intermedis. Com es reparteixi aquest poder polític (en el nostre cas, seria en el terreny de les responsabilitats de despesa i en el tributari) entre aquests nivells de govern, i com es configuri el nivell de govern local, serien qüestions a decidir, com és lògic, per cadascun dels països. Encara que cada vegada més hauria de ser sobre unes bases compartides per tots ells, a mesura que s’anés consolidant aquesta nova estructura política “federal” i plurinacional, i això pogués tenir una traducció constitucional europea.

La via intergovernamental

L’altra alternativa és la via intergovernamental. Deixant de banda l’escenari de la ruptura de la zona euro, el qual, com ja hem assenyalat, no és, desgraciadament, un escenari impossible, però que en cap cas no solucionaria els problemes que tenim avui per afirmar qualsevol forma de sobirania política.

Per això, afirmem que la Unió Europea (i més en concret, la zona euro) ha d’avançar cap a una major integració política. És a dir, cap a una transferència de sobirania (de poder polític) cap a les instàncies comunitàries. I, de fet, aquest procés ja està tenint lloc, i de quina manera, durant els darrers temps. Fa pocs anys hauria estat simplement impensable la quantitat de qüestions que concerneixen als Estats membres, precisament en el terreny fiscal i pressupostari, que avui són decidides per les instàncies de la Unió Europea, o són supervisades per elles, i abans formaven part del que es considerava el nucli dur de la denominada “sobirania nacional” (i ja s’ha vist recentment el temps de vigència que tenen les afirmacions de “sobirania nacional” a l’hora de decidir els objectius de dèficit públic).

De manera que aquesta transferència de poder polític (de sobirania) dels antics Estats nacionals cap a Europa la donem

per suposada. S'està produint de forma accelerada i només per aquesta via tenen solució els problemes als quals cal fer front. La qüestió és si el destinatari d'aquest poder polític ha de ser un nou govern "federal" europeu, que respongui davant d'Europa i estigui clarament legitimat democràticament (la via federal) o bé una instància intergovernamental, integrada en realitat pels governs dels diferents Estats membres de la Unió (o de la zona euro).

Això significaria anar cap a una Unió Europea governada fonamentalment per instàncies intergovernamentals, que vol dir, aparentment, pel tàndem franco-alemany, i en realitat, per Alemanya. De fet, aquesta és la via per la qual, pel que sembla, s'ha optat, o en tot cas per la qual s'està decantant ara mateix el curs dels esdeveniments. La Unió Fiscal (el pacte fiscal) aprovada a finals de febrer respon molt més a aquesta lògica que no a la pròpia d'una via federal. Qui ha dut la iniciativa i l'ha aprovada són els Estats (tant és així que, en no haver-hi unanimitat, s'ha hagut de fer un nou Tractat, que és un híbrid que no se sap ben bé com s'articula amb les diferents institucions de la Unió Europea) i els seus continguts en cap cas no responen a la idea de generar l'embrió d'un nou govern, sinó més aviat a la de sotmetre els governs "nacionals" a una severa tutela intergovernamental, en dos camps bàsics: el control dels pressupostos "nacionals" al llarg de tot el seu procés d'elaboració, aprovació i execució; i l'establiment, i obligació de "constitucionalitzar" uns objectius de dèficit summament estrictes (pràcticament, dèficit zero).

La via intergovernamental té algunes conseqüències col·laterals clarament negatives i que caldria sospesar molt detingudament. En primer lloc, aquesta via només és factible limitant dràsticament la capacitat d'actuació en matèria fiscal i pressupostària dels actuals governs nacionals, i consecutivament (i transitivament) la dels governs subcentrals. En segon lloc, suposa una inevitable jerarquització, com s'està veient, del poder polític d'uns Estats en relació amb d'altres.

Aquest és, certament, un escenari poc estimulants, però ni molt menys descartable. És l'escenari d'aquesta Europa alemanya, i no d'una Alemanya europea, que és pel que van lluitar Adenauer, Brandt, Schmidt i Kohl. Helmut Schmidt, per cert, s'ha pronunciat recentment amb una claredat cristal·lina (com ho ha fet Helmut Kohl) respecte aquesta qüestió. Schmidt li recordava a la cancellera Angela Merkel exactament això: que calia construir una Alemanya europea i no una Europa

La fórmula intergovernamental només serà viable si queda clar des del principi que és el camí per assolir l'objectiu de la integració política

alemanya, i que cada vegada que Alemanya havia tingut la temptació de fer això darrer havia dut el continent, i el món, al precipici. I afegia un dur retret dient-li que encara era Alemanya qui estava en deute amb Europa i no Europa amb Alemanya.

De fet, si la via intergovernamental esdevingués més o menys estable o permanent, aquest fet suposaria convertir en definitiu el desplaçament del centre de gravetat del poder polític en la Unió Europea que s'ha anat produint durant els darrers lustres, des del pilar comunitari (embrió del "federal") cap a l'intergovernamental. En el fons, no deixaria ser el reconeixement del fracàs del projecte europeu, en el cor del qual batega de forma essencial l'esperit comunitari. I també constituiria una gran paradoxa que justament en el moment en què la Unió Europea ha creat la moneda única i una institució d'inspiració genuïnament federal, com és el Banc Central Europeu, es produís un procés exactament de signe invers en el terreny polític.

Hauria de quedar meridianament clar que apostar per la via comunitària i no per la intergovernamental no ens hauria de portar, en cap cas, a desconèixer la importància del tàndem franco-alemany. Sense aquest tàndem, sense el motor de l'entesa entre França i Alemanya, el projecte europeu està condemnat al fracàs. El tàndem és imprescindible. Però ha de ser-ho per avançar decididament cap a una unió federal europea. És a dir, per comprendre que hi ha vegades en què cal cedir en el que aparentment semblen els interessos nacionals, en benefici de l'interès europeu, entre altres raons perquè aquest interès europeu és, al cap i a la fi, el que més beneficia, també, els Estats membres. És entendre fins a quin punt resulta actual aquella frase de l'expresident de la República Federal d'Alemanya, Johannes Rau, quan afirmava: "Europa és la resposta, i no la causa, a la pèrdua de sobirania dels Estats".

En definitiva, el tàndem és fonamental per liderar el projecte de la integració política europea, com va succeir en el període

“daurat” que va des de mitjan anys 80 del segle passat fins a mitjan anys 90, quan, sota el lideratge de Kohl i Mitterrand, ben acompanyats per dirigents com González, Maertens, Lubbers i altres líders genuïnament europeistes, en plena sintonia amb Delors, com a president d’una Comissió que no tenia por d’assumir el paper polític que li pertocava, la Unió Europea va donar passes de gegant, que van culminar en la creació de l’euro.

Dues reflexions addicionals

No voldria acabar aquest apartat dedicat a valorar les dues opcions, la “federal” i la intergovernamental, que ara mateix s’obren al nostre davant, sense fer dues reflexions addicionals.

La primera és que moltes vegades, de fet gairebé sempre, en la realitat les coses no són o blanc o negre, i que els processos històrics no tenen lloc d’una forma lineal i de velocitat constant. Per contra, les realitats històriques responen a una certa barreja d’arquetips (és a dir, de models teòrics) i es van construint de forma discontinua, a batzegades, donant dues passes endavant i una endarrere. De fet, la història de la construcció de la Unió Europea ens diu que les passes més decisives s’han donat precisament quan semblava que Europa es trobava ja al límit de l’abisme.

De manera que seria una ingenuïtat pensar que l’edifici polític europeu no tindrà en el futur aquesta estructura complexa, en la qual conviuran a la vegada institucions d’inspiració federal amb altres institucions d’inspiració intergovernamental. Sempre ha estat així i es fa difícil pensar que deixarà de ser-ho algun dia. Ara bé, la qüestió és on se situa el centre de gravetat. És per això que cal preguntar-se si la situació actual, en la qual el centre de gravetat està situat clarament en les institucions de caràcter intergovernamental i que en el terreny de la integració fiscal s’ha traduït, sobretot, en l’aprovació de la Unió Fiscal (o el pacte fiscal), és fruit d’una tendència de fons que s’anirà accentuant en el futur o bé es tracta d’una situació provisional.

És a dir, estem davant d’un punt d’arribada o d’una estació intermèdia? Perquè està clar que el procés cap a la creació d’una Unió Europea d’inspiració federal (a la qual podríem anomenar Unió Federal Europea) serà necessàriament gradual. I, per tant, pot existir un període de transició, en el qual el centre de gravetat se situï més aviat en institucions de caràcter intergovernamental que no en institucions

comunitàries (d’inspiració federal), i que aquestes, per contra, apareguin molt supeditades a les primeres, com ara està passant. I com deia, tal vegada resulta inevitable que sigui així. Però aquesta fórmula intergovernamental només serà viable si queda clar des del principi que és el camí per assolir l’objectiu de la integració política i no el punt d’arribada.

Naturalment, al llarg d’aquest camí, a mesura que el centre de gravetat es vagi desplaçant cap aquesta Unió Federal Europea, la transferència de sobirania (és a dir, de poder polític i de responsabilitats en la presa de decisions) només serà possible si va acompanyada de la mateixa transferència de legitimitat democràtica, que avui és manifestament insuficient, cap a les institucions comunitàries. Només així podran acceptar-ho els ciutadans europeus.

La segona de les reflexions amb què desitjaria cloure aquest apartat és que, de fet, existeix un clar *trade-off* entre la intensitat del caràcter intergovernamental amb què s’adoptin les decisions a nivell comunitari i el grau d’autonomia del qual puguin disposar els Estats membres (i per l’efecte de cadena, els corresponents governs subcentrals) en matèria fiscal i pressupostària. És a dir, com més l’avanç cap a una unió fiscal tingui un caràcter intergovernamental, menor serà el marge de maniobra del qual podran continuar gaudint els Estats membres i més monolític i centralitzat serà el procés de presa de decisions en aquesta instància intergovernamental.

És el que succeeix ara mateix amb els pressupostos dels Estats membres, que són supervisats i autoritzats per la Unió Europea; probablement el mateix pot succeir amb la fiscalitat, i enlloc de disposar d’espais d’autonomia fiscal per a cada nivell de govern, en la lògica actual aniríem cap a una harmonització fiscal imposada per Berlín (via Brussel·les).

És a dir, tindríem impostos “nacionals”, però amb un marge de capacitat de decisió molt modest. Es tractaria d’una integració fiscal bastant peculiar: hi hauria una transferència de sobirania

cap a una instància supragovernamental d'àmbit europeu, sí, però que, en lloc de preocupar-se de fer un pressupost europeu, amb els seus corresponents impostos i despeses, el que faria és, en realitat, controlar els pressupostos nacionals.

Per contra, hi ha una correlació directa, no un *trade-off* en aquest cas, entre la fortalesa i el vigor del pilar “federal” europeu i el marge de maniobra del qual podrien continuar gaudint els governs nacionals i subcentrals. Com més fort sigui el pressupost “federal” (i més decisiva la funció del corresponent Tresor), més gran podrà ser també l'autonomia dels governs nacionals en el terreny fiscal. Per entendre'ns, més ens assemblarem als Estats Units d'Amèrica o el Canadà, salvant totes les distàncies. Perquè la paradoxa de la situació actual és que estem evolucionant en una direcció en què arribarem a un punt (si no hi hem arribat ja) en el qual els així anomenats Estats “nacionals” europeus (que figura que conserven la sobirania “nacional”) acabaran tenint menys capacitat de decisió en el terreny pressupostari i fiscal que, per exemple, els Estats de Califòrnia o Nova York als Estats Units, o les províncies de Quebec o Ontàrio al Canadà. Com més esquifit i raquític sigui aquest pilar “federal”, més “intervencionistes” en els pressupostos i la fiscalitat dels Estats membres, com ja hem subratllat, hauran de ser les decisions de les institucions intergovernamentals.

Intergovernamentalisme versus federalisme. Aquest és, sens dubte, un dels grans debats, sinó el gran debat sense més, que marcaran en els propers anys l'esdevenidor de la construcció política europea, i del resultat del qual dependrà també, al meu entendre, l'èxit o el fracàs d'aquest gran projecte.

A manera de resum

1) La creació de l'euro, la unió monetària, significa, a la vegada, un pas decisiu en la integració econòmica, però també un pas importantíssim en el terreny de la integració política. Suposa, ni més ni menys, que la transferència d'un dels elements bàsics de la sobirania nacional (la sobirania monetària) des dels Estats membres cap a la Unió Europea, amb la creació d'una institució de caràcter clarament federal, com és el BCE. La integració monetària suposa, en aquest sentit, la culminació i l'esgotament del mètode Monnet: una Europa integrada econòmicament acabarà portant a la creació d'institucions polítiques pròpies. Fins a l'euro, la integració econòmica podia anar al davant, estirar del carro de la integració europea. A partir de l'euro,

calia tenir clar que la integració política havia de ser, a partir d'aquell moment, la que havia de marcar el pas.

2) L'euro va ser un gran pas, sí, però la crisi ha posat de relleu fins a quin punt teníem una unió monetària incompleta. A Europa estem pagant les conseqüències, justament, d'aquesta unió monetària incompleta. Perquè, per tal que funcioni, una unió monetària ha d'anar acompanyada de dues condicions essencials que no es donen en el cas de l'euro. La primera és l'existència de mercats integrats, per tal de facilitar la convergència de la competitivitat dels diferents països, tot sabent que aquesta convergència mai no serà total, com no ho és entre els diferents territoris a l'interior de cap país. La segona és l'existència d'un grau apreciable d'integració fiscal, cosa que significa que al costat de la moneda, i amb el mateix àmbit jurisdiccional, hi ha d'haver un pressupost i un Tresor, fet que ve supeditat a l'existència d'un govern d'aquest mateix àmbit.

3) Aquestes dues condicions ens porten al mateix lloc: no hi pot haver integració monetària sense un grau molt apreciable d'integració política. O dit de manera més elemental: no hi ha moneda sense Estat, com s'encarrega de demostrar-nos-ho la història. Pel que fa a la segona condició, aquesta exigència resulta evident. La integració fiscal només pot existir si va precedida de la integració política, perquè, en definitiva, tant el pressupost, com el Tresor (que està necessàriament lligat al primer), responen a l'existència d'un govern. Però també el requeriment de mercats prou integrats, la primera de les condicions, no és possible, i moltes vegades no es té prou en compte, si no hi ha un grau d'integració política molt apreciable. Perquè no hem d'oblidar que no hi ha mercat sense Estat. És a dir, sense regles del joc i institucions que les facin complir. I si aquest mercat ha de funcionar a escala de la Unió Europea (o de la zona euro), aquestes institucions només poden ser eficaces i fer respectar les regles del joc si actuen també a escala europea (o de la zona euro).

4) Aquesta unió monetària incompleta ha anat funcionant aparentment sense problemes durant un llarg període d'expansió econòmica. Però en el moment en què ha esclatat la crisi, s'ha vist amb tota la cruesa fins a quin punt ha contribuït de manera determinant a provocar uns desequilibris simplement inassumibles (bàsicament en termes de dèficit exterior per compte corrent i d'endeutament exterior, que, en realitat, són dues cares de la mateixa moneda) per als països

*“O bé avancem cap a un Estat,
o bé retrocedirem en la unió
monetària, és a dir, deixarà
d’haver-hi moneda”*

menys competitiu de la unió monetària, entre ells Espanya. És més, la mateixa entrada en la unió monetària ha provocat, en bona part, aquesta pèrdua de competitivitat, com posa de manifest el fet que, per exemple a Espanya, els costos laborals unitaris hagin crescut molt per sobre de la mitjana. Però, sobretot, els desequilibris s’han generat, perquè en adoptar l’euro, els països van renunciar a dos instruments que són a la vegada un senyal d’alerta i un mecanisme de correcció: el tipus de canvi i la taxa d’interès. I l’absència d’aquests dos instruments va permetre que s’anés engrandint i engrandint la bombolla que provoca aquests dos desequilibris, sense que s’encenguessin totes les senyals d’alarma. I després, un cop aquests desequilibris van esclatar, no hi havia a mà cap instrument pal·liatiu (que no cura la malaltia de fons, però evita entrar en una situació crítica) per fer front a l’emergència.

5) Hem dit que no hi ha moneda sense Estat. De manera que o bé avancem cap aquest Estat, o bé retrocedirem en la unió monetària, és a dir, deixarà d’haver-hi moneda. I, no ens enganyem, el retrocés no voldria dir tornar al punt just on érem abans de la creació de l’euro. Probablement, el retrocés portaria a que l’ensorrament de l’euro arrossegues el de tota la Unió Europea. En aquest cas, no se seguiria la lògica del procés d’integració europea a la qual abans s’ha fet referència (una passa endarrere i dues endavant), sinó la contrària: una passa endavant i moltes, totes, endarrere. De fet, els darrers anys, i sobretot des del 2010, s’està produint ja en bona part un procés de transferència de poder polític dels Estats membres a les instàncies de la Unió Europea (i, més en concret, de la zona euro) simplement impensable un temps abans. Ara bé, de moment aquest procés ha anat en la direcció de reforçar sobretot les instàncies de caràcter intergovernamental, en detriment del pilar comunitari. I això ha donat un paper preponderant, aparentment al tàndem franco-alemany, i en la realitat a Alemanya.

6) La gran qüestió que avui tenim al davant, si progressa aquesta transferència de sobirania, és si això es produirà per

una via “federal” (el que suposa aprofundir en la via comunitària i anar a la creació d’un autèntic govern “federal” europeu) o per la via intergovernamental, el que en la realitat significaria la supeditació al *diktat* alemany. Seria no anar cap a una Alemanya europea, per la qual tant van treballar líders tan importants i respectats com Adenauer, Brandt, Kohl i Schmidt, sinó cap a una Europa alemanya, respecte els perills de la qual tant van alertar. D’altra banda, paradoxalment, existeix un *trade-off* entre aquesta via intergovernamental i l’autonomia (la capacitat de decisió real) dels Estats membres. Com més poder tingui la instància intergovernamental, menys en tenen els governs. En canvi, com més fort i potent sigui el pilar federal, en detriment de l’intergovernamental, més els Estats membres (i consecutivament els governs subcentrals) podrien conservar amplis marges d’autonomia i capacitat de decisió en el terreny fiscal i pressupostari (i, en definitiva, en tots els terrenys), com succeeix en els països federals.

7) El que cal preguntar-se és si la situació actual, en la qual el centre de gravetat s’ha desplaçat clarament del pilar comunitari cap a l’intergovernamental, i que ha culminat, en el terreny pressupostari, amb l’aprovació del nou Tractat que estableix la Unió Fiscal (el pacte fiscal) és un punt d’arribada o una estació intermèdia. Perquè és indubtable que el viatge cap a la creació d’un nou govern “federal” europeu (plenament legítimament democràticament) és llarg i ple d’entrebanys. I per tant pot haver-hi un període de transició en el qual el centre de gravetat se situï més aviat en institucions de caràcter intergovernamental. Però aquesta fórmula només serà viable si queda clar des del principi quin és el port que ens espera al final del viatge. Del resultat d’aquest debat entre federalisme i intergovernamentalisme, dependrà en bona part la sort d’aquest gran projecte, el gran projecte dels nostres temps, sens cap mena de dubte, que és el projecte de la construcció política europea. ■

L'EURO I EL BANC

CENTRAL EUROPEU, ESGLAONS CAP ALS ESTATS UNITS D'EUROPA

Ramon Tremosa i Balcells

Diputat al Parlament Europeu i professor de la UB

Després de recordar alguns dels beneficis de l'euro (manteniment del poder adquisitiu i coixí d'estabilitat financera), l'article resalta el component polític de la crisi europea, derivat de la manca d'uns mínims d'unió fiscal entre els països de la moneda única. Així, la crisi europea representa també una oportunitat per continuar avançant en la construcció europea, per mitjà d'un Tresor comú europeu que pugui emetre eurobons. Seguidament s'argumenta que el Banc Central Europeu (BCE) ja fa les funcions de prestamista d'última instància (*lender of last resort*), així com també s'analitza alguna de les conseqüències de l'impagament parcial del deute grec (el deute públic deixa de ser un actiu financer sense risc?). Finalment, es detalla la nova funció del BCE, derivada de la nova arquitectura de supervisió financera europea del 2010, que atorga al BCE funcions complementàries de control financer per desincentivar conductes de risc excessiu.

L'euro, un èxit europeu

Escric aquest article a mitjan abril del 2012, quan la prima de risc d'Espanya ha assolit els 435 punts bàsics i s'acosta peri-

llosament a nivells de no-retorn (nivells de rescat) i quan només les intervencions del BCE comprant deute sobirà poden calmar els mercats, tal com passa des del juliol del 2011.

Abans de tot voldria recordar que l'euro és un gran èxit europeu. El 1989 un mur partia Europa en dos blocs irreconciliables. Avui l'euro comprèn països de l'Imperi britànic com Irlanda, Xipre i Malta; països excomunistes com Eslovàquia, Eslovènia i Estònia; països neutrals com Àustria i Finlàndia; i països de seculars dictadures militars com Espanya, Portugal i Grècia. Si l'euro surt reforçat dels moments crítics que actualment vivim, pot ser possible que altres països europeus truquin a la porta. I és que malgrat les tensions recents, des del 2008 l'euro ha estat una "illa d'estabilitat en el mar inestable i agitat de la crisi financera global", tal com ha escrit el financer britànic David Marsh, mantenint millor que el dòlar o la lliura esterlina el poder adquisitiu de la moneda per als seus ciutadans (les dues divises esmentades han patit depreciacions d'entre el 20% i el 35% del 2008 ençà).

En aquests moments de màxima tensió per al projecte europeu, tensió que la moneda única simbolitza, cal recordar també que l'euro ha estat un èxit rotund:

1. Sense l'euro els efectes de la crisi financera global haurien estat molt pitjors per a tots els països europeus: només cal veure les depreciacions de la secularment forta lliura esterlina des del 2008 i la inflació interior que ha comportat.

2. Sense l'euro els països del nord d'Europa no s'haurien recuperat tan ràpidament des del 2009 via exportacions com ho han fet: si existís el marc alemany, avui seria molt més fort que l'euro enfront del dòlar i d'altres monedes.

3. Sense l'euro alguns països europeus, especialment els que han realitzat les polítiques fiscals més frívols i menys orientades a la competitivitat, possiblement haurien patit un *corralito*, amb tot el que aquest suposa de ruïna econòmica i moral per a un país i per a tota una generació.

L'euro també té alguna responsabilitat en la crisi actual: sense els tipus d'interès real negatius que van experimentar algunes economies perifèriques en els primers anys de la moneda única, les bombolles de preus dels actius que han sofert aquests països no haurien estat tan fortes. En aquest cas, però, la principal responsabilitat rau en els serveis de supervisió financers dels bancs centrals nacionals, als quals la supervisió financera és l'única competència que els queda després de la unió monetària. Sense l'euro aquesta crisi financera hauria estat pitjor a Europa i el gran èxit del projecte europeu, el mercat interior i la lliure circulació, estarien ara en una pitjor situació.

Crisi política, no només crisi financera i econòmica

L'euro no ha fallat en la seva funció de paraigua enfront d'una molt forta crisi bancària. L'euro tampoc no ha fallat en la seva funció d'àncora eficaç contra la inflació, amb el Banc Central Europeu (BCE) com a garantia. Finalment, l'euro tampoc no ha fallat com a mecanisme d'integració del mercat únic europeu, tal com demostren els fluxos comercials creixents entre els seus països des de la seva creació ençà.

Han fallat, però, els mecanismes de govern de la zona euro: la teoria econòmica bé que ens diu que la viabilitat d'una moneda única passa, si es produeixen grans desequilibris macroeconòmics entre els països membres, perquè aquests no es mantinguin indefinidament. També ha fallat la disciplina interna en quasi tots els països, especialment la disciplina fiscal del Pacte d'estabilitat i creixement, ja que des del 1999 s'han produït violacions de les seves condicions, tot incloent Alemanya i França, i mai no s'ha aplicat cap sanció.

Per tot plegat la zona euro ha esdevingut vulnerable, manifestant-se aquesta vulnerabilitat en el deute sobirà dels seus països menys eficients i competitius. Aquestes debilitats es produiran fins que no es doni una solució satisfactòria a la

Les actuacions extraordinàries del BCE han deixat en evidència la UE i la seva falta d'instruments de política fiscal comuns per fer front a una crisi transnacional com aquesta

governança econòmica de l'euro. I és que, sense estabilitat financera, serà impossible per als països perifèrics de l'euro poder abordar de manera efectiva les reformes estructurals que han de fer, si és que aquests països volen convergir amb el model d'economies d'alt valor afegit que defineix els països més avançats del centre i del nord de la Unió Europea.

Sembla com si les institucions europees fins ara hagin mirat de guanyar temps, tot esperant una recuperació econòmica que permetés enfortir els balanços dels bancs i que el creixement econòmic —que del 2010 a mitjan 2011 s'ha donat amb força als països del centre i del nord d'Europa—, arribés finalment als països perifèrics de la zona euro. Aquesta estratègia pot rutllar però és arriscada: dubtes sobre el deute perifèric, per exemple, la poden fer descarrilar i poden portar l'euro molt a prop de l'abisme.

Les actuacions extraordinàries del BCE, però, han deixat en evidència la Unió Europea i la seva manca d'instruments de política fiscal comuns per fer front a una crisi transnacional com aquesta. És per aquest motiu que el Parlament Europeu ha votat diverses vegades (la darrera, per exemple, a l'informe del BCE del 2011) la creació d'un ministre europeu de Finances, amb capacitat de supervisió dels pressupostos estatals, i d'un Tresor comú europeu amb capacitat de gestionar la recaptació de possibles nous impostos comunitaris (o bé trams d'impostos ja existents) i d'emetre eurobons.

Els eurobons, però, són per a la propera crisi, se sent a dir sovint a Brussel·les: molt més factible i viable a curt termini és l'European Redemption Fund, una mutualització voluntària, parcial i

temporal del deute públic dels països de l'euro lligada a una estricta disciplina fiscal com a precondition d'entrada. Aquesta proposta, que deriva d'una idea proposada a Alemanya per un grup d'experts a la cancellera Merkel, compta amb el vistiplau de molts països nòrdics.

La política monetària del BCE ha comportat un ingredient d'austeritat davant de la crisi que no hauria existit sense la moneda única, perquè en aquests països històricament les depreciances han compensat les pèrdues de competitivitat. L'euro, per tant, ha de continuar essent una moneda estable i la Unió Europea no hauria d'encaminar-se cap a horitzons inflacionaris ni excessivament redistributius.

El BCE ha de controlar la inflació i ha d'assegurar el poder adquisitiu de la moneda. També ha de reduir el risc moral que podria suposar la redistribució encoberta a favor d'alguns països, els governs i els sistemes bancaris dels quals inflen l'oferta monetària més ràpidament que els altres per mitjà de desbocats processos d'expansió creditícia. Aquesta redistribució es du a terme si el BCE accepta massa sovint com a garantia, o fins i tot compra en els mercats primaris o secundaris, deute públic d'alguns dels estats membres de la moneda comuna.

Per tal que l'euro continuï de manera eficaç cal el disseny d'unes regles clares de joc, que permetin ajudar els països amb problemes de liquiditat però que, per sobre de tot, mantinguin els incentius a la responsabilitat fiscal i a la convergència dels nivells de competitivitat. Fins ara hem funcionat amb la disciplina de mercat, realitzant rescats només quan un país ha tingut problemes. Hi ha una altra possibilitat: avançar cap a la centralització i la integració fiscal, que suposa cessions de sobirania molt importants dels Estats membres cap a la Unió Europea. La solució mixta, la més viable políticament a curt termini i en la qual s'integra tant la disciplina de mercat com la disciplina fiscal externa als països, pot ser també efectiva però ha de ser dissenyada i calibrada amb molta cura i precisió del que s'ha fet fins ara.

El fracàs de les primeres regles de funcionament de l'àrea de l'euro ha de servir d'experiència per no tornar a repetir l'error. És en aquest sentit que el Parlament Europeu ha votat diverses vegades la proposta de creació d'un ministre de finances i d'un tresor comú europeu que pugui emetre eurobons. Una proposta com aquesta només arribarà a concretar-se després d'una reforma del Pacte d'estabilitat i creixement que permeti controlar molt millor el rigor pressupostari de tots els països de l'euro.

Els eurobons poden aconseguir simultàniament un finançament raonable dels països amb baixos nivells de deute i un finançament caríssim per als països que se saltin les regles (sistema de bons blaus i vermells). Finalment, els eurobons poden donar una empenta més a l'euro com a moneda de reserva global, ja que seria el detonant necessari per a la creació d'un mercat d'obligacions europeu que seria unes cinc vegades més gran que l'alemany i gairebé tan gran com el nord-americà.

A l'informe del BCE del 2011 aprovat pel Parlament Europeu es va demanar la publicació de les "minutes" del Governing Council del BCE, tal com fan els altres grans bancs centrals del món: potser la seva publicació reduiria l'impacte mediàtic de les discrepàncies. La seva no publicació la interpreto com un senyal de feblesa de la integració europea, ja que la necessària *individual accountability* sembla que fatalment només pugui ser interpretada com una discrepància entre països.

En aquest sentit, la crisi del deute sobirà pot ser vista també com una doble oportunitat: d'una banda, de seguir avançant en la construcció europea per mitjà d'unes bases mínimes comunes d'unió fiscal; i d'altra banda, com una oportunitat de canvi de model productiu per a algunes economies perifèriques, per mitjà de la convergència de bones pràctiques reformistes entre els seus països membres.

El BCE ja és prestamista d'últim recurs ('lender of last resort')

El mes de maig del 2010 el BCE va haver de començar un programa de compra de bons sobirans en els mercats secundaris, tot exercint un *quasi-fiscal role* amb què ha hagut de suplir la mancança d'una política fiscal comuna a la zona euro. Aquesta estratègia, però, no es podrà mantenir indefinidament i alimenta els arguments dels qui qüestionen la independència del BCE, un dels pilars fundacionals de l'euro. Així, el març del 2012 el BCE ja tenia gairebé el 10% del total del deute exterior total espanyol, uns 175.000 milions d'euros en deute públic espanyol comprats des de l'agost passat.

L'euro ha de continuar essent una moneda estable i la UE no hauria d'encaminar-se cap a horitzons inflacionaris ni excessivament redistributius

L'any 2010 va ser el primer any de la història del BCE en què aquest va creuar una línia vermella: els Estatuts del BCE prohibeixen explícitament les compres de deute públic dels Estats membres, i que el BCE ha hagut de realitzar en els mercats secundaris. Aquestes compres han impedit la suspensió de pagaments dels països en qüestió i han salvat per ara la moneda única. Les dues hiperinflacions alemanyes del segle XX, però, han modificat la genètica monetària dels alemanys, fins al punt que es fa molt difícil de parlar amb ells d'aquest tema sense que la ruïna de les classes mitjanes i el nazisme no vagin associats a la lliure impressió sense límits de bitllets per part del Banc Central.

El desembre del 2011 i el març del 2012 el BCE ha realitzat dues injeccions massives d'un bilió d'euros mitjançant crèdits al sistema bancari europeu (les LTRO en el seu acrònim anglès), que han permès recapitalitzar-lo i que aquest pugui continuar comprant deute públic (en el cas espanyol, la banca disposa dels diners per comprar tot el deute públic espanyol que s'emeti enguany). Per tot plegat el març del 2012 el pes del balanç del BCE sobre el PIB de la zona euro ja arriba a representar el 30%, superant el pes de la mateixa ràtio de la Reserva Federal o del Banc del Japó segons dades del FMI. Les LTRO és el nostre *quantitative easing*, per bé que no és el mateix Banc Central qui du a terme les compres de bons directament.

A mesura que el pes del deute públic va augmentant dins del balanç del BCE, se senten més veus als països nòrdics que avisen que es posa en risc la solvència i la independència del BCE. El *quasi-fiscal role* que està jugant el BCE està forçant els líders europeus a prendre decisions profundes, per tal de posar en marxa la construcció d'un marc de governança econòmica europea reforçada. Aquest embrió d'unió fiscal passa per un major rigor fiscal i per unes reformes estructurals que millorin la competitivitat dels països de la zona euro, així com també en una major coordinació entre els Estats membres. De la mateixa manera, i vista la insuficiència de les reformes realitzades pels països als quals el BCE està comprant els bons, els països nòrdics amb Alemanya al capdavant demanen obertament la

cessió parcial de sobirania fiscal ("interferir en l'elaboració dels pressupost", tal com diu el ministre alemany Schäuble) per tal de continuar autoritzant al BCE les seves compres de bons dels països perifèrics.

Els Estatuts del Banc Central Europeu (BCE) emfatitzen que el seu objectiu principal és la defensa de l'estabilitat de preus, és a dir, del poder adquisitiu de la moneda única. En els darrers mesos veiem com els "socialistes de tots els partits" (una expressió que feia servir Hayek) culpen de la crisi el BCE: segons ells, aquest estaria segrestat per l'ortodòxia monetària alemanya i, per causa de la manca de compres massives de bons dels països perifèrics, la crisi s'estaria allargant i agreujant. La funció d'un banc central, però, no és actuar de manera il·limitada com a prestador d'últim recurs (*lender of last resort*) dels governs.

El BCE s'ha vist forçat a fer de prestador últim del sistema bancari el qual, en alguns països com ara el nostre, s'ha dedicat en els tres darrers anys a fer compres massives de deute públic, fet que ha comportat una caiguda del crèdit al sector privat, en un exemple clàssic de manual d'efecte expulsió (*crowding out effect*). Que el BCE mantingui oberta una aixeta de diners per al sector bancari, sense límit de quantitat, aixeca crítiques a Alemanya: el BCE estaria disminuint els incentius a fer reformes a fons en els sistemes financers i en l'economia dels països intervinguts: "Per què fer reformes si al darrer moment el BCE acabarà comprant tots els meus bons quan estigui a punt de suspendre pagaments?".

Els "socialistes de tots els partits" també diuen que el BCE hauria de comprar quantitats massives de deute, tal com fa la reserva federal nord-americana. Aquestes demandes, però, obliden que els bons nord-americans no perden valor en els mercats, a diferència del que passa amb els bons grecs, italians o espanyols. Posats a comprar bons, el BCE hauria de comprar-ne d'holandesos, finesos o alemanys, que també guanyen valor en els mercats. Així doncs, es fa difícil de rebatre els qui acusen el BCE d'estar convertint-se en un banc dolent (*bad*

Fora de l'euro, una economia com l'espanyola tornaria a jugar durant dècades a segona divisió, en la dels que competeixen a cop de devaluació

bank), a la vista de com va creixent el volum d'actius financers de risc... i més ara que molta gent reconeix que Grècia no podrà fer front a tots els seus compromisos de deute. Als Estats Units, d'altra banda, la Reserva Federal només compra bons federals, no pas deute dels estats.

D'altra banda, no és el mateix fabricar moneda com fan els Estats Units quan el dòlar és la moneda de reserva mundial i el patró del mercat del petroli, que quan es té una moneda tan complexa com l'euro. Espanya pateix una crisi de deute públic perquè, entre altres raons, pateix un excés de deute privat, que és el que ha provocat la recessió en deixar d'alimentar un creixement artificial. A més, a Espanya no funcionen les receptes de Keynes si la inversió pública no té en compte l'anàlisi cost-benefici (AVEs radials per portar gent a Madrid són preferits al corredor mediterrani per exportar mercaderies). Espanya no pot tornar-se a aïllar com tantes altres vegades en la història o equivocar-se d'aliats: fora de l'euro, una economia com l'espanyola tornaria a jugar durant dècades a segona divisió, en la dels que competeixen a cop de devaluació. L'esforç és titànic i inclou un gran canvi cultural, però no és el moment d'hissar la bandera de la sobirania nacional, com va fer Mariano Rajoy a Brussel·les, ni de deixar-se enlluernar per pretesos metges de l'euro que camuflen cirurgians del dòlar.

La compra de bons per part del BCE, per tant, hauria de ser l'últim recurs, l'última munició en la lluita contra la crisi. Cal saber que, un cop superada la darrera trinxera del BCE, només podem esperar la desfeta de la moneda única. Des del maig del 2010 el BCE està comprant bons als mercats secundaris, però els governs dels països mediterranis encara no han implementat totes les reformes que han de restablir la confiança en les seves economies.

El creixent debat a la premsa econòmica internacional sobre els creixents saldos monetaris que registra el programa TARGET-2 del BCE (fluxos entre bancs centrals dins de l'eurosistema) són una mostra de la tensió dins dels països de la zona euro. Aquest

debat enfronta d'una banda el Bundesbank i economistes alemanys com Hans-Werner Sinn amb pensadors anglosaxons com Paul Krugman, Martin Wolf o George Soros. I és que des del 2008 creix la divergència dins de la zona euro entre els països que generen un sostingut superàvit en el seu compte corrent via superàvit comercial i els països que, via continuats dèficits comercials periòdics, necessiten creixents entrades de capital per finançar-se.

El deute públic de la zona euro, un actiu financer amb risc?

Sense creixement econòmic no serà possible en el futur tornar els diners del deute públic i això és el que descompten els mercats financers en el cas espanyol. Els mercats financers són més defensius que no pas agressius o especulatius: demanen més interès perquè veuen risc creixent en uns actius de deute públic que, per definició, són actius sense risc. Per tot això, el BCE no hauria de comprar deute públic de forma massiva sinó és a canvi, com demanen alguns països nòrdics, de sobirania fiscal.

En realitat el gran gruix dels mercats financers el formen milions de petits estalviadors dels països avançats que, per sobre de tot, miren per no perdre els diners invertits comprant deute públic. En aquest sentit, l'impagament de Grècia als tenidors privats dels seus bons ha representat un canvi de paradigma (i fins i tot de canvi de civilització): el deute públic d'alguns països de la zona euro ha deixat de ser un actiu financer sense risc.

És en aquest nou context en el qual cal interpretar la desconfiança creixent dels grans fons de pensions mundials envers el deute públic europeu, especialment el dels països amb més dificultats. Així, per exemple, alguns eurodiputats irlandesos i portuguesos ja proposen obertament al PE que si Grècia ha impagat una part del seu deute, per què no ho poden fer també els seus països. La hipòtesi del *debt contagion* de què parlen Rogoff i Reinhart (contagi de les reestructuracions del deute públic d'un país als altres) pren forma per primer cop a Europa des del 1945, i n'és una prova el fet que algunes emissions de deute a curt termini a Alemanya o Suïssa s'hagin pogut fer a tipus d'interès real negatius (els inversors arriben a pagar, un cop descomptada la inflació, per garantir que el seu diner els serà retornat).

El recent precedent de la reestructuració del deute grec, d'altra banda, és doblement inquietant per als posseïdors de deute públic europeu tant presents com futurs: que el BCE hagi

quedat exclòs de la quitança grega, que s'ha concentrat sobre els tenidors privats, no és precisament el millor missatge per captar futurs compradors de deute públic europeu. En aquest sentit, que no hi hagi demanda internacional de bons per a un país no pot ser considerat com un "atac especulatiu dels mercats" al país en qüestió. Cal saber atreure els inversors més que no pas espantar-los.

El BCE ara és també responsable de l'estabilitat financera

La Unió Europea necessita un marc europeu per a la preservació de l'estabilitat financera. Avui els mercats financers europeus estan integrats a escala europea i estan dominats per grans grups financers paneuropeus en la majoria dels Estats membres. És per això que aquests mercats financers integrats no poden funcionar correctament si la supervisió financera roman fragmentada a escala estatal. La Unió Europea, fins ara, de les crisis, n'ha fet oportunitats i, en aquest cas, la nova necessitat d'una arquitectura financera europea passa per una nova transferència de competències estatals cap a la Unió Europea: un supervisor europeu dels mercats financers podria haver alertat i actuat davant del creixement insostenible del crèdit, de les bombolles immobiliàries i d'alguns importants dèficits per compte corrent generats en alguns països. La Unió Europea necessita urgentment desenvolupar una competència en la supervisió macroprudencial per detectar riscos sistèmics, és a dir, determinar els riscos per a l'estabilitat financera a escala europea, emetre alertes i garantir-ne el seguiment.

Encara que altres crisis financeres seran inevitables en el futur, els seus efectes econòmics i socials haurien de ser menys perjudicials que en el nostre present, tal com ha passat amb la crisi actual en comparació amb els efectes reals de la Gran Depressió. Europa necessita un marc legislatiu i institucional per resoldre la insolvència de les entitats financeres d'importància sistèmica. És per això que el Parlament Europeu va votar el 2010 la creació un nou òrgan de supervisió macroprudencial, la Junta Europea de Risc Sistèmic (JERS), i un nou òrgan de supervisió microprudencial, el Sistema Europeu de Supervisió

Financera (SESF), integrat per tres noves agències europees: la bancària (seu a Londres), la de valors i mercats (seu a París) i la d'assegurances i pensions (seu a Frankfurt). La seva eficàcia quedarà vinculada i lligada directament al Banc Central Europeu (BCE), ja que el Parlament Europeu va vèncer finalment les reticències del Consell i va aconseguir que el president del BCE fos automàticament també president de la JERS.

En els darrers anys, una política monetària de baixos tipus d'interès ha propiciat bombolles en els preus d'alguns actius físics i financers que, en esclatar, han provocat la crisi que avui coneixem. L'objectiu últim de la nova arquitectura de supervisió financera europea és evitar aquest tipus de situacions en el futur, garantir l'estabilitat financera i protegir els consumidors. La prevenció o l'atenuació del risc sistèmic, tant de suspensió de pagaments com de fallida d'una part significativa del sector financer, ha de reduir les repercussions de les properes crisis en l'economia real.

La política monetària a Europa durant les dues últimes dècades ha revelat la seva eficàcia en la lluita contra la inflació. La clara visualització de l'objectiu d'estabilitat de preus (en el cas de la zona euro, per exemple, un objectiu clar d'assolir una taxa d'inflació anual del 2%), també ha estat associada a un clar instrument poderós de gestió de la política monetària: el tipus d'interès. De la mateixa manera, l'expansió del lliure comerç i la generalització de les xarxes mundials de producció a tot el planeta en els darrers 20 anys han contribuït també, en exercir una pressió deflacionista, a la moderació dels preus en els països desenvolupats.

De fet, es podria discutir si potser han estat uns tipus d'interès artificialment baixos per part dels bancs centrals, mantinguts durant molts anys en uns nivells possiblement massa baixos (en relació amb els tipus d'interès de mercat que haurien determinat lliurement l'oferta de crèdits i la demanda d'inversió), una de les principals causes de l'actual crisi econòmica: aquests tipus haurien distorsionat les expectatives dels agents econòmics, fins al punt de convidar-los a un endeutament excessiu per finançar un consum i una inversió també excessives. Però en tot cas hi ha un ampli consens al voltant de l'eficàcia de la política monetària en el control de la inflació en les dues darreres dècades en els principals països desenvolupats.

La globalització econòmica de les dues darreres dècades, que ha estat especialment intensa pel que fa als moviments de

capital, ha modificat profundament els mercats financers. Els bancs centrals han seguit concentrats en el manteniment del seu objectiu tradicional, el control de la inflació, i per a tal fi feien servir el seu potent instrument, el tipus d'interès. Però la llibertat de moviments de capitals ha reforçat extraordinàriament les relacions entre el sector monetari i el sector financer. Aquesta nova situació ha anat obligant els bancs centrals a incorporar de manera creixent un nou objectiu a la seva agenda: l'estabilització dels mercats financers.

Ara bé, haver d'aconseguir simultàniament dos objectius (estabilitat de preus i estabilitat dels mercats financers) és impossible només amb un instrument, el tipus d'interès, per més potent que aquest instrument sigui. El tipus d'interès ha estat eficient per controlar la inflació, però no ha servit per evitar la generació de bombolles en els preus de diferents actius físics o financers en diferents països.

Els bancs centrals necessiten un nou instrument i s'ha anat forjant un ampli consens en els dos darrers anys al voltant del fet que aquest instrument ha de ser la regulació i, més especialment, la supervisió del sistema bancari i del sistema financer. Tot i que fa molts anys que existeixen la regulació i la supervisió financera, aquesta s'ha mostrat en la globalització inadequada i insuficient. De fet, és l'única gran competència que els bancs centrals nacionals es van reservar a escala nacional després de la creació de l'euro. Així doncs, avui es constata la necessitat i la conveniència de millorar la regulació donant-li també una dimensió europea.

El president del BCE, en una conferència l'any 2005, va ser preguntat per la generació de bombolles en els preus dels actius físics o financers. Jean Claude Trichet va respondre que es podia suposar la seva existència quan, per exemple, un tipus de crèdit o el preu d'un actiu es començava a desviar significativament de la seva trajectòria secular, i es va mostrar partidari de fer servir la pujada de tipus d'interès per frenar la generació d'aquestes bombolles. El cost que això suposava va ser definit com una prima d'assegurances que evitava mals majors.

La supervisió del sector financer a escala europea és la qüestió clau de l'eficàcia de les bones pràctiques de regulació

Aquesta mesura semblava una proposició sensata però, a la vista de la recent crisi financera, sembla menys adient: el sistema financer es pot adaptar als canvis en els tipus d'interès, per exemple, canviant les condicions dels contractes de crèdit (en els crèdits hipotecaris es pot allargar el període d'amortització de les hipoteques, modificar la relació entre el pagament inicial i el preu de l'actiu...). En aquestes circumstàncies modificar el valor del tipus d'interès serveix poc per desinflar les bombolles: si no s'augmenten significativament els tipus d'interès, cosa que perjudicaria tota l'economia, encara subsistiria el fet d'uns tipus d'interès artificialment baixos que continuarien alimentant les bombolles. Per tant, cal una molt millor supervisió.

Així, per exemple, el sistema de provisions dinàmiques del Banc d'Espanya (acumular reserves bancàries en els anys expansius del cicle econòmic) ha salvat de les pèrdues bancàries en els anys 2008 i 2009 a la banca espanyola, però no ha evitat en canvi la generació d'una gegantina bombolla immobiliària a Espanya equivalent al 30% del seu PIB l'any 2009 (325.000 milions d'euros era el deute acumulat dels promotors immobiliaris amb la banca espanyola a 31 de desembre del 2009). Aquestes provisions estaven calculades sobre la base de les pèrdues històriques esperades, però no examinaven com els riscos es poden incrementar quan s'està generant una bombolla (i més en el cas de l'habitatge, que és un col·lateral que sustenta un gran volum de crèdit i que està destinat a baixar de valor en esclatar la bombolla).

Per aquest motiu la nova regulació necessita flexibilitat per poder reduir el grau de palanquejament davant de determinats senyals d'alarma. Algun semàfor de color taronja o vermell, per exemple, hauria d'haver saltat als primers anys del període 1996-2006, quan a l'Estat espanyol el crèdit bancari al sector immobiliari creixia intensament, molt per sobre del PIB nominal, a un ritme del 20% anual. En aquest cas caldria haver actuat contra les entitats financeres (grans o petites) que més s'exposaven al crèdit immobiliari, tot imposant-los un límit al seu palanquejament.

D'altra banda, la supervisió del sector financer a escala europea és la qüestió clau de l'eficàcia de les bones pràctiques de regulació, tenint en compte el fracàs de les anàlisis nacionals dels diversos índexs de crisi. Com va assenyalar el novembre del 2008 el president del BCE, a la V Conferència de Bancs Centrals del BCE: "[...] hi havia senyals alarmants, fins i tot ja el 2006, que els mercats mundials es trobaven funcionant a la seva màxima capacitat i que la mínima modificació de les condicions podria pertorbar seriosament els mercats financers. [...] Sabiem que creixia la tempesta, però, siguem sincers, no sabíem exactament on. Ni tampoc les seves causes ni quan es produiria".

En aquest sentit, la Secretaria del Comitè Europeu de Risc Sistèmic tindrà un paper important en aquest aspecte, vetllant per l'intercanvi ràpid i eficaç de dades entre els diferents actors, garantint-ne la seva necessària confidencialitat. Des de la seva concepció, el SESF i la JERS constitueixen una unitat i han de treballar en estreta cooperació. Amb aquest nou sistema la Unió Europea hauria de poder reaccionar més ràpidament si veu que s'acosten nuvolades. Si més no, ara el BCE està autoritzat també a actuar en el camp de la supervisió financera a escala europea, si creu que algun banc central nacional no és prou diligent en aquest sentit, talment un cos de policia federal pot complementar la feina d'un cos de policia local en la desincentivació de conductes de risc excessiu. Que així sigui.

Conclusió

Els arquitectes de l'euro van fer la unió monetària tot coneixent la inestabilitat que generaria una moneda comuna en països amb estructures econòmiques i productives tan diferents. Possiblement van pensar que els passos envers una més gran unió política arribarien quan la necessitat d'aquesta fos imperiosa. Amb l'actual crisi de l'euro, en la meua opinió, aquest moment ja ha arribat. ■

EUROPEA: L'HORA DE LA DECISIÓ

Jordi Gual

Economista en cap de "la Caixa"

Professor de l'IESE Business School

La tesi principal d'aquest article¹ és molt senzilla. Si volem que la integració europea tingui èxit a llarg termini, ha d'avançar de manera coherent i promoure canvis a escala estructural i institucional en les economies dels Estats membres.

Pel que fa a la coherència, en cada etapa del procés europeu d'integració hi ha un paquet mínim de polítiques consistents que s'ha d'aplicar per garantir que la integració avanci de manera equilibrada i no produeixi divergències importants en els resultats econòmics.

De manera semblant, l'èxit de la integració econòmica, que no generi divergències insostenibles en els ingressos, requereix que s'adoptin unes reformes econòmiques considerables. De fet, aquestes reformes són tan substancials i toquen

tants aspectes del teixit social i econòmic que no sembla realista esperar que sigui Brussel·les la que les imposi amb els mecanismes institucionals actuals sense recórrer a un grau d'unió política radicalment més alt.

Si aquestes dues condicions –polítiques coherents i canvis estructurals i institucionals a escala nacional– no es compleixen, la integració europea acabarà patint divergències econòmiques greus. Aquestes diferències no es poden superar tan fàcilment amb transferències entre els territoris de la zona euro a causa de la insuficient voluntat política de molts Estats membres.

La coherència del paquet de polítiques implementades a escala europea és un assumpte que han de decidir les institucions europees amb els Estats membres. Com a resultat de la crisi de l'euro, hem pogut observar un intens debat sobre les polítiques que haurien de complementar els acords actuals de la Unió Econòmica i Monetària (UEM), i s'està aprovant una nova legislació.

Els països han de decidir els canvis estructurals per ells mateixos. Com molts han comentat, aquests canvis es produeixen a favor de l'interès principal de cadascun d'aquests, ja que inclouran reformes nacionals que estimularan el creixement encara que els canvis resultin dolorosos a curt termini. Les reformes no han de ser imposades per normatives europees. Si això passa, serà un nou cop a la legitimitat de la Unió Europea perquè les normatives europees no

¹ Aquesta és la versió revisada d'un article sobre la integració europea que es va presentar el 20 de febrer del 2012 a la Jornada Comemorativa del Banc d'Espanya en honor del governador Luis Ángel Rojo i que publicarà pròximament el Banc amb el títol *European Integration at the Crossroads*. M'agradaria fer una menció especial a S. Jódar, M. Noguer, O. Aspachs, A. Hernández i E. Fernández per la seva ajuda. Tots els errors són meus.

es perceben en l'actualitat com a resultat d'un procés democràtic. Alternativament, per descomptat, la Unió Europea podria moure's de manera decisiva cap a una unió política total, encara que aquesta opció no sembla factible en el futur immediat i l'única oportunitat d'aconseguir una transició satisfactòria cap a una integració més profunda implica que els Estats membres adoptin aquestes reformes.

Aquest article també sosté que la nova legislació europea sobre els dèficits pressupostaris, els actuals desequilibris dels comptes i la banca podria ser fins i tot contraproduent si no més està basada en la sanció i no incorpora esquemes d'incentivació positiva.

Aquest article està organitzat de la manera següent. La secció 1 desenvolupa la idea que una integració econòmica millor crea divergències econòmiques si el procés d'integració no està ben equilibrat amb un conjunt adequat de polítiques recíprocament complementàries. També destaca que la integració total, a llarg termini, implica desequilibris econòmics importants amb la possible excepció que es produeixi en un món ideal en què no hi hagi friccions en els moviments dels factors ni altres imperfeccions del mercat.

La secció 2 destaca que actualment estem immersos en un cas d'integració extremadament desequilibrada. Per una banda, la Unió Econòmica i Monetària (UEM) manca d'algunes polítiques complementàries clau, bàsicament respecte d'assumpptes fiscals i bancaris. Per una altra, després del mercat únic, l'adopció de la UEM suposa un gran pas cap a la integració total. Es diu que, mentre els Estats membres menys competitius no adoptin reformes estructurals a escala nacional i no hi hagi unió política, aquesta és una política inviable. Una unió política integral proporciona l'únic marc institucional que permet de finançar els desequilibris crònics dels comptes corrents o la realització dels canvis institucionals necessaris en l'àmbit dels Estats membres per reduir aquests desequilibris.

L'article arriba a la conclusió que la zona euro hauria d'avançar de manera contundent en direcció a una unió política. L'alternativa té un alt risc que la zona de la moneda única es col·lapsi. Un esdeveniment com aquest comprometria els enormes èxits que s'han aconseguit fins ara en la integració europea i conduiria a una fragmentació política del continent amb gravíssimes conseqüències per a totes les nacions europees i el conjunt del món.

“Les reformes no han de ser imposades per normatives europees. Si això passa, serà un nou cop a la legitimitat de la Unió Europea”

Integració europea i convergència de rendes

Aquesta secció analitza el grau en què la integració econòmica condueix a la convergència o la divergència de rendes entre les zones que integra. L'anàlisi estudia tant la teoria com els fets empírics i conclou que l'impacte de la integració sobre el grau de convergència depèn fonamentalment de la naturalesa de la integració. Aquesta secció considera, en primer lloc, la integració real i després la integració financera i real amb atenció especial a Europa.

a) La teoria

La presumpció general dels economistes formats segons la tradició neoclàssica és que la integració econòmica contribueix a la convergència de rendes.² La teoria econòmica dominant inclou bastants models clau que apunten cap a aquesta direcció. Pel que fa a la teoria del comerç internacional, inclou les diferents fonts de guanys del comerç que deriven del model de Heckscher-Ohlin i el model de Ricardo. Pel que fa a la teoria del creixement, els models neoclàssics estàndards, que es basen en els rendiments decreixents i en l'accés a la tecnologia per part de les regions i els països menys desenvolupats, també plantegen processos de desenvolupament que es dirigeixen cap a la convergència de rendes.

El resultat bàsic de la convergència depèn de condicions importants fins i tot en el context d'aquests models teòrics bàsics. Per exemple, els models comercials deixen clar que la integració comercial crea guanyadors i perdedors (tots dos en els àmbits industrial i territorial) i que els guanys generals del comerç s'acumulen a llarg termini i assumeixen un cert nivell de compensació dels perdedors (vegeu per exemple el de-

² La bibliografia sobre creixement i convergència de rendes distingeix entre la convergència absoluta i la condicional. La primera es refereix a la convergència que es produeix a un estat estacionari comú, amb igualtat de rendes. La convergència condicional depèn del fet que diferents economies comparteixin fonaments bàsics. En aquest cas, les economies convergeixen cap al seu propi estat estacionari de nivell de rendes a llarg termini.

bat de Gual, 1995). A més, és probable que en la pràctica el procés d'integració sigui imperfecte, amb interferències polítiques que poden afavorir grups o països específics. També és més probable que això tingui més importància en les indústries regulades o en les indústries amb rendiments creixents i/o efectes de xarxa (Gual, 2008).

Més enllà dels models de comerç i de creixement clàssics, la teoria econòmica ha tractat d'incorporar sistemàticament en el marc l'existència de rendiments creixents, economies d'escala i externalitats d'aglomeració que podrien suposar un important efecte de clúster. Aquests models nous han demostrat que el resultat de la convergència és lluny del que se suposava. Dues corrents de la literatura actual que aborden alguns d'aquests fenòmens, de fet, apunten cap a la divergència:

-Articles sobre la nova teoria del comerç i la nova geografia econòmica (vegeu, per exemple, Krugman (1991) Krugman i Venables (1994) i Baldwin i Venables (1995)).

-La nova teoria del creixement (entre d'altres, Romer (1990), Grossman i Helpman (1991) i Barro i Sala-i-Martin(1992)).

En resum, la manca d'arguments teòrics conclusius indica que, si la integració econòmica estimula o no la convergència de rendes, és fonamentalment un assumpte empíric que emprendrem ara.

b) Els fets empírics

En primer lloc, considerem les dades sobre convergència econòmica a escala internacional. La major part de la bibliografia empírica constata que no hi ha cap convergència de rendes absoluta. Els períodes de més integració econòmica no es corresponen necessàriament amb els episodis d'una convergència de rendes més alta (Milanovic, 2006). Una excepció d'aquest resultat general és l'existència del que s'han anomenat "clubs de convergència". Aquests clubs són subgrups de països amb característiques estructurals similars en els quals es dona la convergència,³ i, per descomptat, la Unió Europea n'és l'exemple més important (Ben Davis, 1993).

De fet, l'absència d'un resultat generalitzat de convergència està relacionada amb la paradoxa que Lucas (1990) va destacar fa molts anys. Lucas va demostrar que en el cas de la

integració de fluxos de capital, molt sovint el capital fluïa no on era comparativament escàs, sinó on era més productiu en termes absoluts; en l'argot d'aquest tipus d'articles, el capital anava contracorrent.

A continuació em centraré en la Unió Europea i establiré una gran distinció entre dos períodes d'integració: abans i després de la introducció de l'euro.⁴ Per simplificar-ho, els anomenaré períodes d'integració real i financera.

• Integració real

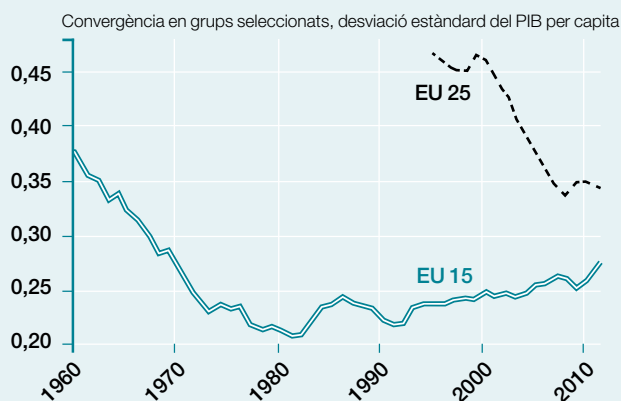
Aquest període comprèn l'assoliment gradual del lliure moviment de béns mitjançant l'eliminació d'aranzels i de passos per integrar els mercats de serveis no financers gràcies a la legislació del mercat únic. També és un període d'integració mitjançant el lliure moviment dels fluxos directes d'inversió a la Unió Europea.

En principi, aquest procés de liberalització del comerç hauria de crear un important augment en l'eficiència transfronterera.

⁴ Aquesta és, evidentment, una gran simplificació. Els primers 15 membres de la Unió Europea van començar el procés d'integració financera a mitjans anys 90 mentre que els Estats membres més recents encara estaven llavors experimentant les primeres fases de la integració real. Tanmateix, com explicaré més endavant, la introducció de l'euro constitueix un punt d'inflexió en termes d'integració financera.

Gràfic 1

Integració real i convergència a Europa Convergència de rendes a Europa, 1960-2011*



(*) 2011 càlculs basats en estimacions de l'FMI

Font: Eurostat i IMF World Economic Outlook

³ En aquest exemple es tractaria d'un cas de convergència condicional.

Com ja sabem, els fluxos de béns són un substitut dels fluxos dels factors de producció fins al punt en què els béns personifiquen aquells factors (Samuelson, 1949).

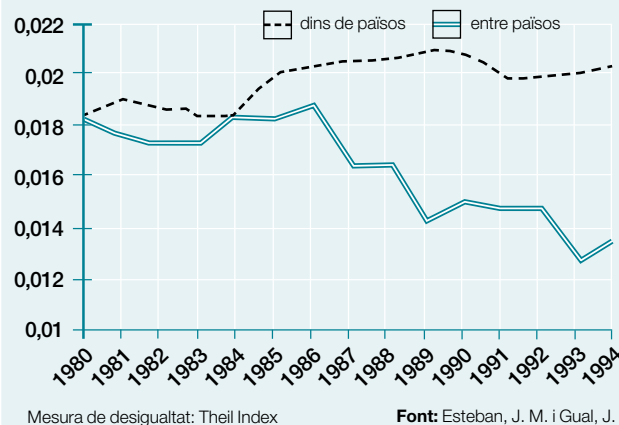
Dins de la Unió Europea aquest procés d'integració real s'ha complementat tradicionalment amb iniciatives de política regional. Sens dubte, aquest és el resultat d'acords polítics, però també reflecteix la creença generalitzada entre les diferents institucions que hi estan involucrades que el procés d'integració podria tenir uns efectes potencialment perillosos pel que fa als ajustaments, que s'haurien d'atenuar.

En general, sembla que els efectes generals d'aquest procés d'integració real han estat positius pel que fa a la convergència. Com es veu en el gràfic 1, els països de la UE15 convergeixen clarament entre 1960 i 1982, com també ho fan els països de la UE25 entre 1995 i 2007. Aquests són períodes de liberalització comercial i d'ampliacions que sens dubte es podrien qualificar amb la denominació general de períodes d'integració real.

És important destacar que la Unió Europea durant els darrers cinquanta anys ha crescut territorialment i els Estats membres han aprofundit les seves interrelacions, però, segons sembla, hem pogut constatar una alta convergència entre els Estats membres i una convergència molt deficient dins dels Estats membres.

Gràfic 2

Convergència entre, però no dins dels Estats membres. Desigualtat dins i entre els països de la UE11



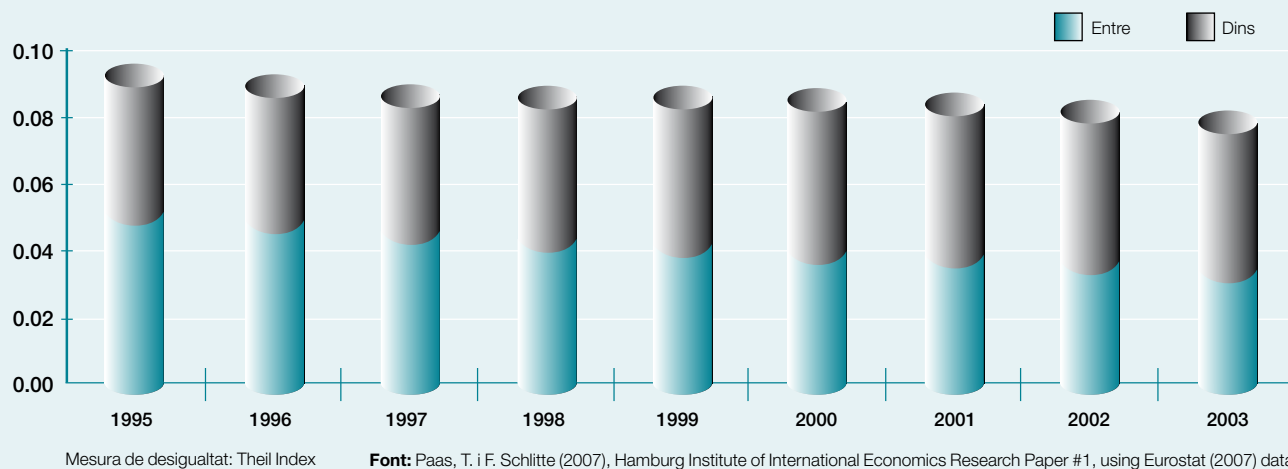
Podem observar-ho en els gràfics 2 i 3, basats en el treball d'Esteban i altres (1999) i Paas i Schlitte (2007). Les investigacions que van realitzar Combes i Overman (2004) i Wilhelmsson (2009) mostren que els resultats són vàlids quan incloem el període de creixement cap a l'est.

• Integració financera

La creació de la Unió Monetària Europea va esdevenir un punt d'inflexió pel que fa a la integració financera amb la introduc-

Gràfic 3

Convergència entre però no dins dels Estats membres (1995-03)
Desigualtat entre i dins dels països de la UE25



“La integració financera és un procés que genera beneficis en tota l'economia mitjançant l'assignació eficient de fons per invertir a la zona euro”

ció de la moneda única, l'eliminació completa de les barreres dels fluxos financers, tant a llarg com a curt termini, i la integració gradual dels mercats financers a l'engròs. Per descomptat la integració financera a la Unió Europea va començar abans. En l'àmbit macroeconòmic, ho va fer amb la introducció de tipus de canvi fixos (el Sistema Monetari Europeu, SME) i la liberalització gradual dels comptes de capital dels anys 80 i 90. En l'àmbit microeconòmic ho va fer amb la legislació que va introduir el mercat únic de serveis bancaris durant el mateix període de temps. Això no obstant, amb la introducció de l'euro, que va causar l'eliminació del risc canviari i la política monetària única, la integració financera va fer un pas gegantí que va tenir efectes profundament diferenciadors en el comportament dels agents econòmics i l'estructura dels mercats.

La integració financera és un procés que genera beneficis en tota l'economia mitjançant l'assignació eficient de fons per invertir a la zona euro. En principi, els fons han de fluir dels països rics en capital cap a països amb un capital escàs.

Es podria dir que és massa aviat per saber si aquest procés d'integració financera ha estimulat la convergència de rendes a la zona euro o no. Per tant, l'anàlisi basada en els efectes de la UEM durant més de tretze anys (1999-2011) i les tendències previsible en renda i integració han de ser provisionals.

El primer fet que cal destacar és que la UEM, al contrari del que es va dir en el famós informe *One Market One Money* (Comissió Europea, 1990), no ha impulsat un grau d'integració comercial més alt a la zona euro. La famosa cita “una moneda única i una unió econòmica complementen el mercat únic i en potencien la rellevància. Un mercat necessita una moneda única” no sembla ser vertadera. Baldwin (2006) ofereix proves sobre aquest tema. A la meitat de la darrera dècada va trobar que la moneda única va tenir un efecte modest sobre el comerç. Les dades actuals tampoc són gaire esperançadores. Encara que sembla evident la necessitat de

fer una anàlisi economètrica més detallada, la informació que es resumeix de manera descriptiva en el gràfic 4 ens mostra que el comerç a la zona euro (en aquest cas, a la UE17) no ha tingut un paper gaire important com a impulsor del comerç de la Unió Europea en general.⁵

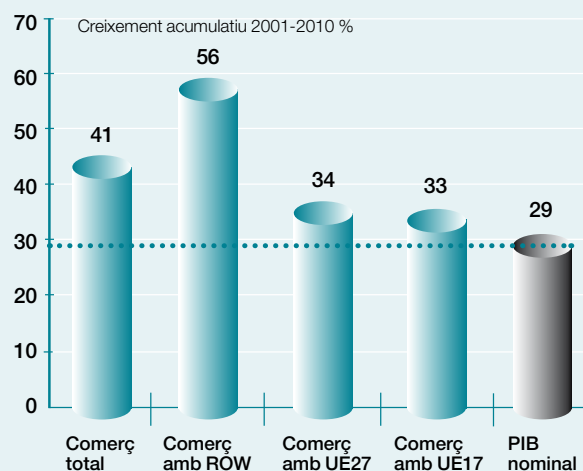
Per tant, sembla que l'euro ha tingut a tot estirar un petit paper en la millora de la integració econòmica real. Així que, va pagar la pena com a mecanisme d'integració financera per dret propi?

Els estudis que s'han fet fins ara sobre els efectes de l'euro en la integració financera i la convergència de rendes són, des del meu punt de vista, no conclouents. Un exhaustiu i cautelós article d'Abiad, Leigh i Mody publicat a *Economic Policy* el 2009 explica que la integració financera és un fenomen molt important a la UEM i conclou que tenia efectes positius en la convergència de rendes. Tanmateix, com mostra el gràfic 5, el grau més elevat d'integració financera assolit en la dècada del 2000 no és gaire diferent si comparem la zona euro i la Unió Europea en conjunt. L'augment que s'ha observat en la integració podria ser només un fenomen temporal relacionat amb el llarg període de tipus d'interès molt baixos i la

⁵ Voldria agrair al professor J. M. Campa les seves impressions sobre aquest punt i la seva col·laboració proporcionant-me les dades que he fet servir en aquest gràfic.

Gràfic 4

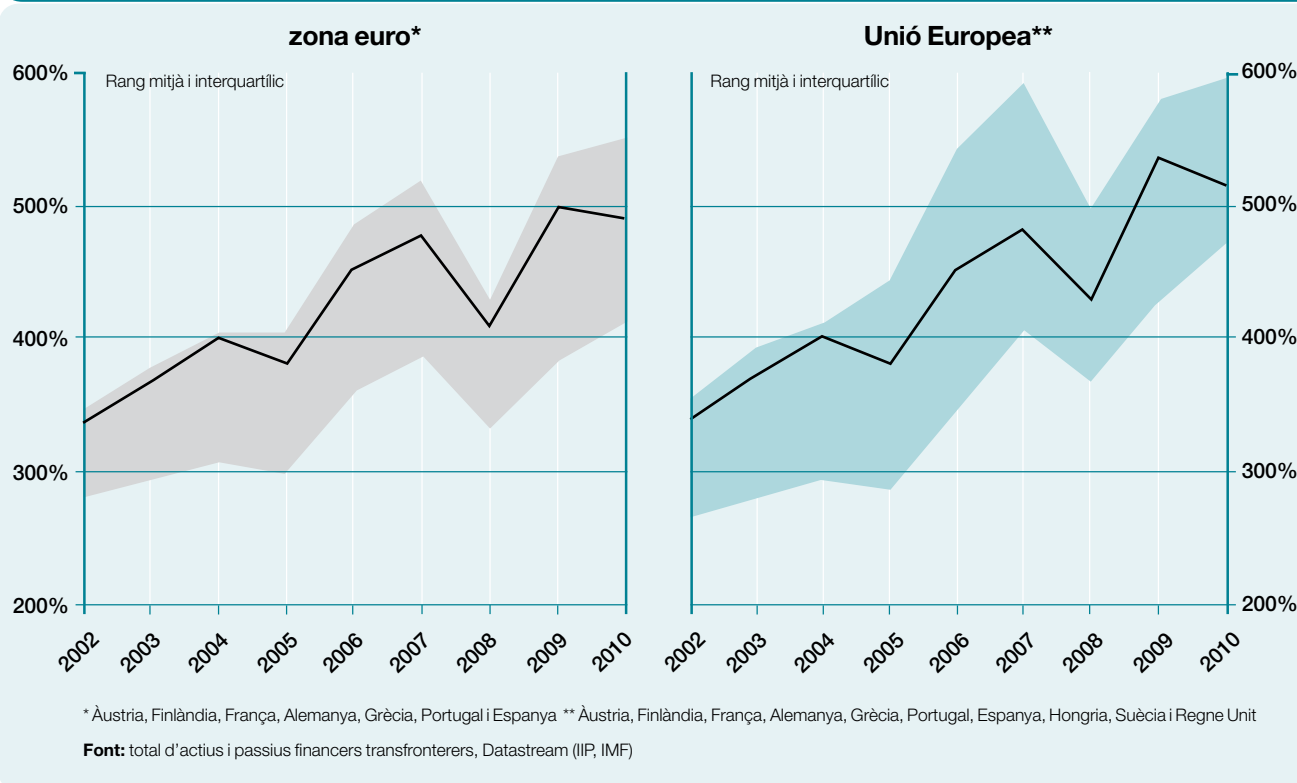
L'efecte de l'euro sobre el comerç: molt inferior a les expectatives. Patrons de comerç a la zona euro



Font: Eurostat i IMF World Economic Outlook

Gràfic 5

Integració financera a Europa, 2002-2010. Suma d'actius i passius transfronterers, en % del PIB



bombolla financera que s'ha notat a molts països europeus durant l'última dècada.

De fet, es podria dir que l'indicador que Abiad i altres han utilitzat no mesura res llevat de l'augment de la dispersió dels desequilibris dels comptes corrents acumulats o les posicions d'inversió internacional netes, magnituds relacionades. Com ja sabem, aquest és un dels desequilibris més importants generats durant la primera dècada de l'euro. La qüestió principal és saber si això va servir per reforçar la convergència de rendes a la zona euro o va ser una tendència insostenible.

Per tenir en compte l'increment global de l'endeutament produït durant la dècada del 2000 podem computar el pes dels actius transfronterers i els passius en relació amb el total d'actius i passius. En el cas de l'economia espanyola podem observar el gràfic 6. Fins i tot amb aquesta mesura, el pes dels actius transfronterers pot augmentar per certes causes relacionades amb la bombolla, ja que els fons externs van ser els impulsors de l'auge. Tanmateix i, com mostra el gràfic, amb aquesta mesura l'extensió de la integració financera min-

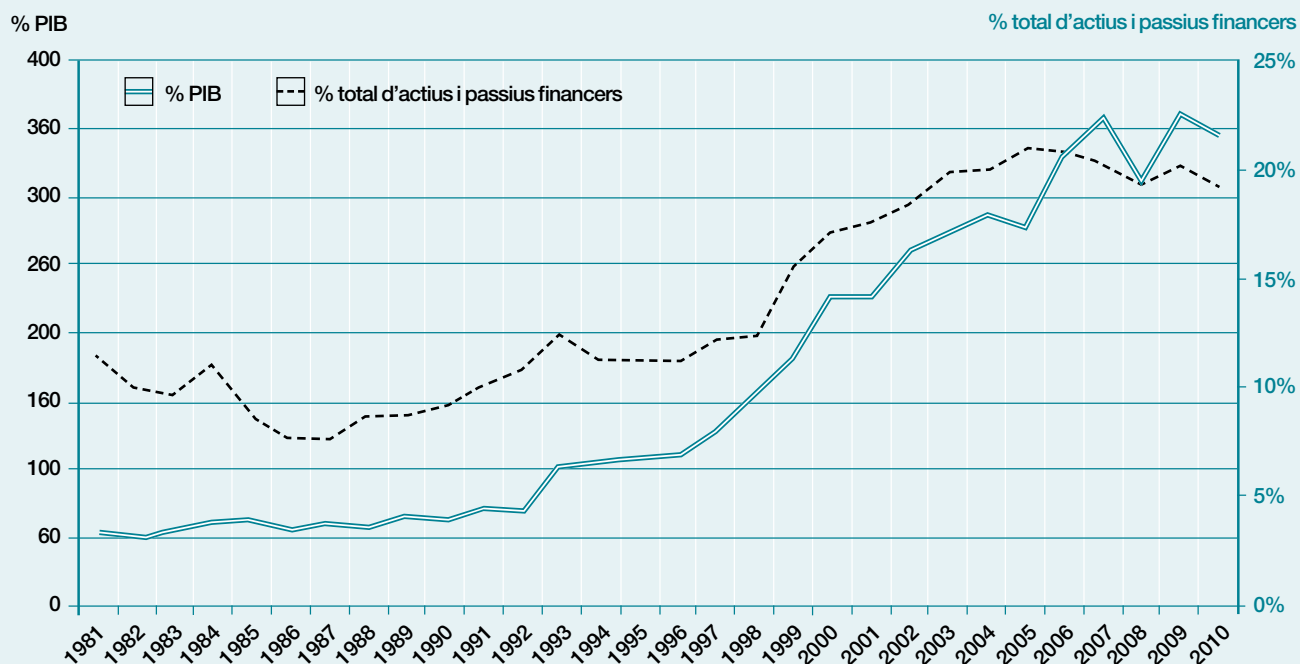
va molt en relació amb el PIB i es produeix bàsicament durant els primers anys després de la introducció de l'euro.

A més, a mesura que la crisi del deute s'ha desencadenat durant els darrers anys, hem pogut observar un increment de la fragmentació dels mercats financers nacionals a la zona euro. Aquest és el cas dels mercats de deute públic, els mercats interbancaris i fins i tot de la política del Banc Central Europeu (BCE) (vegeu, per exemple, Buitier 2012). Saber fins a quin punt la integració financera s'invertirà de manera parcial en els propers anys fins que acabi la crisi és encara una pregunta sense resposta.

L'impacte de la integració en la convergència és, per tant, una qüestió prou oberta. En primer lloc i mesurada de manera adequada, la integració financera no ha estat tan radical com s'havia cregut. I, en segon lloc, la convergència de rendes a la zona euro no va millorar entre els anys 1999 i 2011 segons les dades del gràfic 1, i podria fins i tot empitjorar de manera important per la contracció d'algunes economies perifèriques durant la recessió actual.

Gràfic 6

Integració financera a Espanya, 1980-2010. Espanya: Suma d'actius i passius transfronterers



Font: total d'actius i passius financers transfronterers, Datastream (IIP, IMF). Actius i passius financers a Espanya. Banc d'Espanya

L'experiència dels primers anys de la zona euro ens porten a la conclusió que la integració financera és un procés que si no està equilibrat (sobretot darrerament) produeix una inestabilitat substancial i uns creixements i contraccions artificials. Això dificulta avaluar els efectes sobre la convergència de rendes. En aquest sentit, la integració financera no és gaire diferent del que li ocorre a la liberalització del compte de capital dels països emergents. Aquest també és un procés propens als excessos que requereix que una economia nacional madura absorbeixi els fons de manera eficient.

Concretament, per controlar i canalitzar de manera eficaç les entrades de capital es necessita una estructura institucional nacional amb un sector públic fiscalment sa i un sistema en què la relació preus/salaris sigui molt flexible per prevenir una revalorització de l'economia i la pèrdua de competitivitat corresponent.

A banda de la inestabilitat, la integració financera té altres implicacions importants. En el cas d'Europa, suposa l'última fase de la integració econòmica, més enllà d'una integració

real. D'aquesta manera podria comportar un augment de la divergència, com ha passat en molts Estats membres que ben integrats (tant de manera real com financera) mantenen diferències significatives entre els ingressos interns, les quals no han minvat durant el període d'integració europea.

Els Estats membres gaudeixen d'una integració real des de fa molts anys. Es podria plantejar si les rigideses nacionals (manca de mobilitat laboral) i altres interferències amb el mercat, com ara transferències que frustren els fluxos de factors i els ajustos sobre els preus, han impedit la convergència o han evitat que hi hagi processos de divergència encara més extrems.

D'altra banda, aconseguir la integració financera en una entitat política és un procés gradual similar al desenvolupament financer. Es podria dir que el desenvolupament financer permet als països de finançar els dèficits estructurals per compte corrent. Aquests es financen, almenys parcialment, mitjançant transferències interregionals com a part de l'equilibri polític nacional, cosa que en l'actualitat no està previst a la zona euro.

En general, la integració completa d'un país a llarg termini només és possible si es produeixen canvis fonamentals en les institucions que desemboquin en una convergència en la productivitat o els costos unitaris laborals o, de manera alternativa, si les transferències determinades políticament compensen les diferències en els comptes corrents que sorgeixen de la manca de canvis institucionals.

Integració europea: un procés desequilibrat en risc de descarrilament. Es pot solucionar?

En cada fase del procés europeu d'integració hi ha un conjunt mínim de polítiques, un paquet de mesures que resulta necessari per garantir que la integració avanci de manera equilibrada. Aquesta és una afirmació que es podria plantejar íntegrament en relació amb l'eficiència sense fer cap referència a l'impacte de la integració sobre la distribució. Es refereix a les sinergies entre les polítiques que sovint s'han de fer servir per recollir tots els beneficis que proporciona la integració dels mercats⁶.

A mode d'exemple, la política que va fomentar la creació del mercat interior va requerir que altres polítiques complementessin la lliure circulació dels béns en pro de l'eficiència. Si no s'actua així, la política inicial esdevé ineficaç. Algunes polítiques, com ara la política de competència, es van haver de transferir a escala europea per assegurar l'eficàcia de la política de mercat interior. Helmut Schmidt, excanceller de la República Federal d'Alemanya, va recordar el 2001 a tots els europeus que interpretar de manera adequada el principi de subsidiarietat hauria de funcionar en dos sentits: a vegades cap al nivell més baix, però en diverses fases del procés d'integració de la Unió Europea, algunes polítiques s'haurien de dur a terme en l'àmbit europeu i el de cada Estat membre.

Més enllà dels arguments sobre l'eficiència, de tots és sabut que el procés d'integració va fer sorgir alguns temors

⁶ Sobre aquest assumpte vegeu, per exemple, Pisani-Ferry (1995) i Begg i d'altres (1993).

Aconseguir la integració financera en una entitat política és un procés gradual similar al desenvolupament financer

d'impactes redistributius negatius, fins i tot si es pensava que serien temporals. Per raons d'equitat, això va provocar la introducció de polítiques regionals com a complement de les polítiques de mercat interior. Es va aconseguir formar una integració equilibrada tant des del prisma de l'eficiència com des d'una perspectiva política.

També es va advertir la necessitat semblant de crear un conjunt complet de polítiques complementàries en el moment de la introducció de l'euro, necessitat que encara és vigent avui dia a escala de la UEM.

Tinguem en compte que mentre que l'informe *One Market One Money* reconeixia que la unió monetària i la política fiscal són complementàries

- *“El futur règim encara haurà de conciliar la necessitat d'establir un estàndard comú de disciplina sobre els dèficits i el deute amb la de respondre amb flexibilitat a les pertorbacions específiques de cada país a escala nacional”.*
- *“No considerava la possibilitat que la UEM pogués acabar suposant divergències fonamentals”.*
- *“La clau del procés de convergència és l'obtenció de sinergies entre els esforços de la Comunitat i els països per potenciar les regions menys afavorides. [...] L'equitat per als països i les regions suposa oportunitats i riscos per a totes les regions i no un avantatge relatiu, a priori per als Estats membres originaris o per als nous. Les regions menys afavorides tenen una oportunitat de convergir de manera ràpida. La UEM, com va passar el 1992, és un joc de suma positiva”.*

D'altra banda, el procés europeu d'integració sorgeix com a resultat d'uns avenços graduals i la incorporació de mesures d'integració parcials que han conduït a passos addicionals, sovint com a resultat de períodes de divergència o tensió per la coherència insuficient de les polítiques europees.

La història de la creació d'Europa és una història de tensions episòdiques. La integració desequilibrada condueix a les divergències econòmiques, cosa que debilita el procés d'integració i desencadena la necessitat de fer noves rondes d'integració.

Com a exemple d'aquest tema recurrent en la història de la Unió Europea només cal que recordem que en el període d'integració en el comerç i els serveis hi va haver divergències en l'àmbit econòmic, tant reals com temudes, que van calmar parcialment les transferències europees mitjançant fons de cohesió i polítiques regionals.

Les tensions es van aguditzar durant les primeres fases de la integració financera i monetària. Es podria dir que, per prevenir el col·lapse de la integració comercial a causa de les devaluacions competitives, es van imposar controls sobre els tipus de canvi. No obstant això, aquests controls es van debilitar a causa de divergències econòmiques, com vam poder observar durant la crisi del Sistema Monetari Europeu als anys 90.

Amb la crisi actual, es podria dir que la Unió Europea ha arribat al màxim nivell d'estrès. La Unió es troba en una disjuntiva en què o bé es prenen decisions que fomentin les polítiques complementàries perquè la UEM sigui viable, o bé la Unió arrisca l'evolució que la integració europea ha fet durant molts anys amb una seriosa amenaça de proteccionisme, la fallida del mercat únic i la fragmentació de la Unió Europea més enllà de la desaparició de la moneda única.

Per tant, ara el debat gira al voltant de l'estructura institucional correcta. Com hauria de complementar la Unió la UEM amb altres polítiques per evitar que es col·lapsi? Aquest article se centra en les solucions per a la crisi a llarg termini i, per tant, assumiré que el BCE i el nou Mecanisme Europeu d'Estabilitat (MEDE) donen liquiditat suficient i els tallafocs apropiats perquè es puguin fer les reformes institucionals en un o dos anys.

Hi ha tres àmbits polítics que són crítics per al funcionament correcte de la integració aconseguida en el domini monetari i financer: política bancària, política fiscal i el conjunt de polítiques relacionades amb els desajustos dels comptes corrents⁷. De fet tots aquests tres àmbits que he esmentat estan

⁷ Per cert, tingueu en compte que altres àmbits polítics populars dels darrers anys, com ara la integració dels serveis, l'energia... no semblen ser tan crítics per al futur de la integració europea.

“La integració desequilibrada condueix a les divergències econòmiques, cosa que debilita el procés d'integració”

subjectes a iniciatives legislatives. Fent una consideració de cadascuna d'aquestes per separat:

a) Funcionarà millor la UEM amb una normativa bancària nova?

Durant molts anys la integració bancària europea s'ha basat en els conceptes del passaport únic i en unes normes cautelars mínimes i harmonitzades. Això es va complementar amb la supervisió del país d'origen mentre que els països amfitrions només s'encarregaven dels assumptes que estaven relacionats amb l'estabilitat financera (Gual, 2004).

Tanmateix, els grans riscos transfronterers creats per la integració financera transfronterera han desvelat els errors d'aquest enfocament. Només per esmentar-ne alguns, l'atenció insuficient que els supervisors van posar en els problemes de la Unió Europea i la manca d'efectivitat dels sistemes de garantia de dipòsits i dels procediments de liquidació per fer front a la crisi bancària transfronterera.

El sistema actual no dona els incentius més adequats als bancs, als depositants ni als reguladors perquè previnguin un risc excessiu o perquè es comprometin a fer una intervenció a temps. Aquests incentius depenen del supervisor dels riscos transfronterers, de l'organisme que garanteix els depositants i del preu a què ho fa i de qui rescata els bancs que es declaren insolvents, si escau, per raons sistèmiques.

Les institucions de la Unió Europea poden assumir els canvis legals necessaris, a les quals encara els queda un llarg camí per recórrer (sobre aquestes qüestions vegeu Goodhart en aquest volum).

Les noves propostes legislatives milloren la coordinació entre les autoritats de supervisió nacionals, augmenten l'harmonització dels sistemes de garantia de dipòsits (SGD) i estimulen la creació d'un marc de liquidació conjunta. No obstant això, són insuficients en la mesura en què impedeixen les acci-

ons que l'autoritat coordinadora central (l'Autoritat Bancària Europea) pugui executar que puguin vulnerar la sobirania fiscal d'un Estat membre, i no consideren cap SGD o fons de liquidació compartit a escala europea.

b) Funcionerà millor la UEM amb les noves regulacions fiscals?

El nou sistema de coordinació macroeconòmica i de supervisió fiscal inclou un conjunt de cinc reglaments i una directiva ("el paquet de sis") i un nou pacte fiscal intergovernamental, que la majoria d'Estats membres de la zona euro va signar l'1 de març del 2012. Aquesta nova legislació esmena el Pacte d'estabilitat i creixement i canvia l'estructura de governança general de la zona euro. Imposa límits per a certes variables fiscals (dèficit i deute) i un sistema de supervisió i multes per als països que es troben immersos en un procediment per dèficit excessiu (vegeu un resum de la Comissió Europea, 2012).

Per tant, suposa una actualització significativa del Pacte d'estabilitat i creixement previ, amb la incorporació d'un conjunt més ampli de restriccions a les polítiques fiscals dels Estats membres. Les normes s'hi enuncien amb més detall i queda menys espai per a les interpretacions i la interferència política. De tota manera, el càlcul de variables com ara el saldo pressupostari ajustat en funció del cicle no estarà exempt de controvèrsia. Tanmateix, encara hi ha risc d'execució: només l'experiència dirà com de dur i seriós serà el tractament per a aquells que violin les normes.

No obstant això, hi ha unes quantes forces que l'impulsaran, a curt termini, cap a l'establiment d'una integració fiscal més gran o un compartiment dels riscos: la persistència d'altres primes de risc del deute sobirà en certs països, la qual cosa podria evitar que surtin d'una recessió deflacionària i els dubtes sobre si el MEDE seria suficient si Itàlia o Espanya necessitessin una injecció de liquiditat.

Aquestes forces a curt termini han de ser considerades juntament amb altres arguments més fonamentals ja que apunten

a la necessitat d'establir passos addicionals en la integració fiscal. En primer lloc, les noves normes poden reduir excessivament el paper de la política fiscal anticíclica a escala nacional llevat que es disposi de superàvit en els temps de bonança. Els Estats membres seran capaços de complir aquestes restriccions si no hi ha una política fiscal anticíclica a escala europea (federal)? Si no fos així, constituiria un argument d'eficiència per aplicar la subsidiarietat, amb el trasllat de les competències a l'escala europea de governança i amb la introducció d'un pressupost federal que pogués alleugerir l'impacte de les alteracions asimètriques a la Unió Europea.

En segon lloc, el nou marc estableix un sistema d'incentius basat en sancions ("pals"). És clar que es podria reforçar amb algunes "pastanagues" que recompensessin les actuacions satisfactòries. Una possibilitat seria utilitzar fórmules de finançament més econòmiques (els anomenats bons d'estabilitat o eurobons). Aquestes "pastanagues" són especialment importants perquè l'esquema d'incentius ha de ser especialment poderós, a falta d'unió política.

A més, cal recordar que les noves normatives fiscals poden xocar amb la necessitat potencial que els Estats membres rescatin els sistemes bancaris nacionals, amb un gran cost fiscal. Això ens porta, per descomptat, a la discussió anterior sobre l'harmonització de la regulació bancària i dels mecanismes de liquidació com a política complementària i al punt en què les institucions europees haurien d'encarregar-se de les recapitalitzacions bancàries.

D'altra banda, el nou sistema garanteix que els països continuïn sent solvents en matèria fiscal tot i que les crisis de liquiditat encara puguin succeir-se, fins i tot si les seves probabilitats s'han vist reduïdes. S'han de crear mecanismes forts per protegir els països contra les crisis de liquiditat, mitjançant, per exemple, un MEDE considerable i flexible.

Cal recordar finalment que tots aquests arguments estan basats en l'eficiència sense tractar assumptes d'equitat, assumpte que, de fet, va ser molt més recurrent en altres etapes de la integració europea.

En resum, i com s'ha argumentat anteriorment, les normes fiscals són clarament insuficients. La normativa limita el camp d'acció de les polítiques nacionals individuals sense els beneficis de l'acció col·lectiva (un cert compartiment dels riscos i

“Les normes fiscals són clarament insuficients. La normativa limita el camp d’acció de les polítiques nacionals individuals sense els beneficis de l’acció col·lectiva”

els beneficis que s’obtenen de l’emissió conjunta de bons en un mercat molt ampli i líquid). Per aplicar aquestes esmenes es necessitaria un ampli espectre de modificacions del marc institucional actual. A més seria necessari que s’aprovesin en l’àmbit europeu. No obstant això, són un pas necessari per complementar les disposicions actuals de la unió monetària.

c) Funcionaria millor la UEM amb les noves polítiques sobre desajustos macroeconòmics?

Es proposa un sistema de control i sanció d’ajustos macroeconòmics (l’Informe sobre el mecanisme d’alerta i el Procediment de desajust macroeconòmic –PDM⁸–). Es podria considerar una segona fase de l’Estratègia de Lisboa que tracta d’assolir uns objectius similars mitjançant un enfocament que va més enllà de l’avaluació comparativa intergovernamental anterior. Aquest és un intent de promoure la competitivitat dels Estats membres mitjançant el mandat de les normatives i dels reglaments de les institucions europees tot seguint l’esperit del procediment per dèficit excessiu, fins i tot en el cas en què les institucions europees hagin tingut dificultats per destacar la naturalesa estrictament preventiva dels indicadors.

El sistema inclou indicadors de desequilibri exterior, indicadors de desequilibri interior no fiscal i indicadors d’equilibri fiscal, tots tres amb els objectius que es volen aconseguir (vegeu Comissió Europea, 2012).

Han sorgit certes preocupacions en relació amb la qualitat d’aquests indicadors, sobre els fonaments en què es basen les xifres límit i el risc que les mesures específiques esdevinguin objectius polítics, fins i tot si el sistema declara de manera explícita que es realitzarà una gran avaluació.

En general, penso que aquest enfocament és equivocacat i no té gaires possibilitats d’èxit. Els indicadors del desequilibri exterior reflecteixen els motors fonamentals que promouen la competitivitat relacionada amb les característiques institucionals. La competitivitat depèn d’una varietat d’institucions socials i econòmiques que canvien a poc a poc i estan condicionades per l’evolució de diverses forces socials i polítiques arrelades. Aquests canvis institucionals i culturals són difícils d’assolir fins i tot mitjançant unions polítiques, així que encara ho és més amb una confederació laxa com la Unió Europea.

Ocorre una cosa semblant amb els indicadors de desequilibri no fiscal com l’atur i, en un grau menor, en relació amb els indicadors sobre el deute i sobre l’habitatge.

Es promulgaran reformes estructurals a causa de l’amenaça d’una multa? Quina seria la legitimitat democràtica d’aquestes multes? Almenys, pel que fa a les sancions per les polítiques fiscals, s’han acordat mitjançant l’aprovació d’un nou tractat. Aquestes sancions als desajustos macroeconòmics són el tipus de legislació comunitària que en el passat han demostrat resultar impossibles d’aplicar per la manca de suport polític.

És aquest, doncs, millor que l’enfocament del Tractat de Lisboa? El marc anterior no va resultar efectiu per la seva naturalesa intergovernamental i indicativa. Tanmateix, aquest nou marc pot resultar fins i tot contraproduent. No obstant això, la dimensió dels desequilibris macroeconòmics és un risc greu per a l’èxit de la integració europea a llarg termini. Així i tot, no es poden imposar els canvis estructurals que són necessaris als Estats membres. Això violaria els principis democràtics i seria perjudicial per a tot el projecte europeu complet.

Una possibilitat és que els ciutadans europeus es convencin que el canvi en les normes es fa pel bé dels seus interessos. Això, si fos possible, implicaria un procés llarg, amb un període de temps insuficient per a les decisions que s’han de pren-

⁸ Aquests procediments també formen part dels reglaments del “Six Pack” aprovats el 2011 i monitorats durant el *semestre europeu*.

dre en aquests moments mentre que les mesures del BCE i el tallafocs del MEDE suposen una excel·lent oportunitat.

De manera alternativa, els líders europeus poden demanar directament a la població si vol formar part de la unió política a escala europea, amb eleccions directes i la transferència de la sobirania d'aquests aspectes importants cap al nou nivell de govern. Això a mitjan 2012 és molt poc realista, encara que de segur garantiria que la normativa de qualsevol país per assegurar la compatibilitat amb la moneda única tingués la legitimitat democràtica adequada.

Finalment, hi podria haver una solució intermèdia com ocorre amb la integració fiscal, amb un sistema d'incentius en què s'indueix els països a canviar les institucions mitjançant un sistema de penalitzacions i de recompenses. Un exemple podria ser relacionar les reformes del mercat laboral amb les penalitzacions i els fons europeus (federal) per als aturats si s'implementés satisfactòriament la reforma.

Observacions finals

El professor Mario Monti va ser precisament qui, al final de l'estiu del 2011, abans de ser nomenat primer ministre, va escriure al *Financial Times*⁹ que s'atribuïa a l'euro l'assoliment d'una tasca molt més difícil que l'estabilitat monetària. A saber:

- *“Induir una transformació profunda no només respecte de les polítiques econòmiques sinó també de les institucions i la cultura que les determinen”.*

També va sostenir que després de 13 anys l'euro havia aconseguit el seu primer objectiu d'una manera especialment positiva, encara que:

- *“L'objectiu més difícil, la convergència estructural de les cultures i polítiques econòmiques, s'assolirà d'una manera bastant menys directa”.*

Això, òbviament, fa curt si considerem com de dolorós i preocupant és el procés de convergència de les cultures i polítiques econòmiques. En els propers anys, és crucial que els líders de les principals economies de la zona euro i, per descomptat Alemanya, reconeguin els esforços substancials que les societats de la perifèria de l'euro estan as-

sumint i que complementin la postura política actual, basada gairebé exclusivament en la consolidació fiscal i la intervenció condicional i imprevisible del BCE, amb polítiques que augmentin el creixement al nucli i alleugereixin la restricció de fons de la perifèria d'una manera més previsible, alhora que es preservin els incentius que resultin adequats.

Això s'ha de fer d'acord amb l'eficiència, exclusivament. Tanmateix, és clar, com l'anterior canceller Helmut Schmidt va recordar a la població alemanya el desembre del 2011 durant el congrés de l'SPD, el projecte de la Unió Europea és un projecte polític i encara s'hauran de fer més coses, políticament i per raons d'equitat, si la zona euro avança cap a la integració total.

En paraules de Helmut Schmidt,

- *“Independement del que Alemanya faci o no en l'actualitat, tots compartim la responsabilitat sobre els efectes que això pugui tenir a Europa en el futur. Necessitem raons europees per això. Però no només necessitem raons, també necessitem un cor comprensiu amb els nostres veïns i socis”.* ■

⁹ *Financial Times*, 28 de setembre del 2011.

EL MODEL

EUROPEU DE POLÍTICA DE COMPETÈNCIA: INSTRUMENT PER AL CREIXEMENT ECONÒMIC?

Carles Esteva Mosso

Director de Política i Estratègia de la Competència
DG de Competència. Comissió Europea

Aquest any celebrem un important aniversari en l'àrea de la política de competència. Fa 50 anys, el 6 de febrer del 1962, a la Comissió Europea li van ser concedits per primera vegada els poders d'investigació i de sanció en l'àrea antimonopolística. De fet, en aquell moment, el Consell va aprovar el Reglament 17, el primer reglament europeu d'aplicació de la normativa d'antimonopoli.

Cinquanta anys després, els elements del Model Europeu de Política de Competència i les característiques que el fan únic són ben sòlids. En aquesta presentació tractaré d'identificar quines són aquestes característiques bàsiques i per què fan que el model europeu de política de competència tingui aquest èxit. Després examinaré com ha funcionat aquest model durant la recent crisi financera i si és prou complet per contribuir a la recuperació i al creixement econòmics dels propers anys. Finalment tractaré també d'endevinar en quina

direcció hem d'esperar que evolucioni el Model Europeu de Política de Competència, ja que aviat farà sis dècades.

Els elements que caracteritzen

el Model Europeu de Política de Competència

Es pot definir el Model Europeu de Política de Competència de diverses maneres. Els següents aspectes institucionals i organitzatius consten la majoria de vegades a totes les definicions:

- En primer lloc, un model d'autoritat pública, amb, en segon lloc, un sistema administratiu de presa de decisions. Altrament dit, un sistema en què una autoritat de competència amb capacitat de prendre decisions i imposar sancions té un paper principal, sota el control judicial. Aquest és òbviament el cas de la Comissió, però també, amb algunes variacions, el de les autoritats de defensa de la competència dels estats membres.
- En tercer lloc, un enfocament integrat de la política de competència que contribueix completament a l'èxit del mercat interior. A la Unió Europea només un òrgan encarregat de l'adopció de decisions, el Col·legi de Comissaris, té l'autoritat d'aplicar-hi una àmplia llista d'actes jurídics per promoure la competència, tant en antimonopoli com en fusions, però també en el control i la liberalització de les ajudes estatals. La mateixa institució fa complir les normes del mercat interior i pren decisions sobre altres assumptes de regulació econòmica, fet

Aquest article es basa en una ponència presentada a l'European Competition Forum el 2 de febrer del 2012 (http://ec.europa.eu/competition/information/european_competition_forum_2012/index.html).

que permet d'integrar les consideracions sobre les polítiques de competència en una política econòmica més àmplia.

- En quart lloc, el desenvolupament d'una autoritat de defensa de la competència, la Xarxa Europea de Competència o XEC, en què tots els membres apliquen les mateixes disposicions bàsiques i coordinen les seves activitats amb eficàcia. Són poques les àrees d'integració a la Unió Europea, si n'hi ha cap, que han desenvolupat un model similar d'aplicació de la legislació europea descentralitzada i coordinada fins a aquest punt. A més a més, aquest tipus de cooperació és bastant singular en l'àmbit de la competència arreu del món.

Des d'un punt de vista substantiu, és més difícil establir una característica distintiva del Model Europeu de Política de Competència sense examinar amb més deteniment els actuals instruments i polítiques diferenciadors d'aquest àmbit. No obstant això, almenys pel que fa a les polítiques antimonopoli i de fusions, una de les pautes primordials dels últims anys per definir-la ha estat l'adopció progressiva d'un enfocament basat en els efectes a partir d'unes anàlisis econòmiques adequades. Es tracta d'un enfocament que repercuteix en el desenvolupament de polítiques, en l'establiment de prioritats i, en la majoria dels casos, en l'aplicació diària de les normes sobre la competència.

Més avall s'examina cadascuna d'aquestes característiques amb més deteniment.

El model d'aplicació de les autoritat públiques amb un sistema administratiu de presa de decisions sotmès a una adequada revisió judicial

Aquest ha estat un tret principal del sistema des que es va crear fa 50 anys. Els avantatges dels sistemes d'aplicació per part de les autoritats públiques són ben coneguts: d'una banda, garanteixen que les consideracions d'interès públic prevalguin en les prioritats d'aplicació i, de l'altra, faciliten que les autoritats de competència desenvolupin un enfocament exhaustiu sobre les polítiques i aplicacions en un àmbit d'interès

Durant els últims anys hem vist com la Comissió ha reorientat la política antimonopoli cap a un enfocament basat en els efectes

públic. Durant els últims anys hem vist com la Comissió ha reorientat la política antimonopoli cap a un enfocament basat en els efectes, cosa que inclou un canvi de les prioritats per processar les pràctiques més pernicioses, com ara els càrrels, i una important reescriptura de la normativa sobre avaluacions substantives. Això no hauria estat possible, o almenys hauria estat més difícil, en un context en què l'aplicació per part de les autoritats privades hagués estat predominant o en el qual les autoritats de competència només poguessin actuar com a fiscals i no aprovar decisions finals.

En segon lloc, el fet que l'autoritat de competència adopti decisions finals contribueix a la millora de l'ús dels recursos públics i privats. S'evita així la duplictat de la investigació amb un organisme judicial i s'assegura la presa de decisions oportunes (per exemple, el control de les fusions).

Durant els últims anys s'ha discutit sovint sobre l'adequada adaptació dels sistemes administratius per salvaguardar els drets processals. Una de les opinions més comunes és la que diu que diferents tipus de sistemes poden proporcionar una protecció eficaç d'aquests drets. No hi ha cap model global únic en aquest àmbit. Cada autoritat ha de trobar un equilibri apropiat entre l'efectivitat i la defensa dels drets processals i adaptar-lo a les seves pròpies limitacions legals i institucionals.

Mentre que en els sistemes fiscals aquestes salvaguardes estan garantides en gran mesura gràcies a la decisió final d'un òrgan judicial, en els sistemes en què la decisió la pren una autoritat de competència resulta necessari establir criteris apropiats en els procediments administratius. Aquests han de ser transparents i han de permetre que les parts tinguin una àmplia oportunitat d'intervenció. Les percepcions de legitimitat i imparcialitat de l'autoritat de competència estan en joc. En l'àmbit de la Unió Europea, les pràctiques i la jurisprudència de la Comissió han fet possible el desenvolupament progressiu d'aquestes salvaguardes. La recent aprovació de les bones pràctiques en els procediments antimonopoli i el man-

dat de la Reforma del consell auditor¹, l'octubre de l'any passat, la qual amplia el paper d'aquest fiador independent dels drets processals a tot el procediment antimonopoli, estableix uns elevats estàndards en aquest àmbit.

També queda clar que és necessari considerar l'examen judicial efectiu com a part integral de qualsevol sistema administratiu. És necessari acatar no sols el Tribunal Europeu de Drets Humans (TEDH) sinó també garantir la legitimitat del sistema. També s'ha creat cert debat sobre la compatibilitat del sistema europeu actual i l'article 6 del TEDH. El recent cas Menarini² del TEDH a Estrasburg hi dóna una resposta positiva: un sistema de revisió judicial amb característiques i estàndards similars als del sistema d'àmbit europeu va ser considerat compatible amb el TEDH, ja que els jutges en van fer una anàlisi correcta. Els tribunals de la Unió Europea ja n'estan prenent bona nota, com es pot apreciar en alguna jurisprudència recent. Així es pot observar en els casos de les societats KME o Chalkor³.

L'enfocament integrat en la política de competència

Sovint ho donem per fet però la diversitat de les eines de què disposa l'autoritat de competència de la Unió Europea és excepcional a escala mundial, gràcies parcialment al seu caràcter supranacional. La Comissió té el poder d'intervenir de forma exhaustiva en els mercats per promoure la competència, des del punt de vista de la liberalització, per eliminar les restriccions privades i per prevenir danyar les intervencions públiques, inclòs el control dels subsidis públics. Aquesta extensa política de competència forma, a més, una part integral d'una funció més àmplia del mercat interior.

En els sectors o períodes en què les limitacions de la competència provenen majoritàriament de la intervenció pública, la Comissió continua tenint un paper important en assegurar l'obertura del mercat i el seu correcte funcionament, mentre que les autoritats de competència amb poders definits de forma

“És necessari considerar l'examen judicial efectiu com a part integral de qualsevol sistema administratiu”

més limitada poden tenir menys protagonisme. Això fa que el sistema de la Unió Europea sigui especialment idoni per tractar amb els mercats durant el procés de liberalització o per garantir la neutralitat de la competència en mercats en què els operadors de la propietat pública tenen papers importants. També està en una posició immillorable per continuar assegurant la competència en períodes en què les autoritats públiques proporcionen grans subvencions als operadors de mercats, com ha passat durant l'actual crisi financera o, de manera més general, per ocupar-se de les curses de subsidis entre estats membres que tenen el potencial de distorsionar greument el mercat interior.

És excepcional que, a més, el responsable de la competència sigui a la taula del govern. Aquest és el cas de la Comissió, en què el comissionat de competència és un dels 27 membres del Col·legi i actualment és, a més, un dels vicepresidents. En el context de la Unió Europea aquesta situació ha facilitat que s'integrin les consideracions sobre competència a enfocaments reguladors i que s'hi garanteixi un equilibri òptim entre la competència i la regulació. Existeixen nombrosos exemples d'aquesta interacció positiva entre les funcions sobre competència i les funcions reglamentàries del Col·legi. Cal mencionar, per exemple, la decisió del Col·legi, el 2001, de proposar un tercer paquet de mesures per liberalitzar l'energia com a conseqüència dels obstacles per competir en aquest sector i que ha estat identificat prèviament per un estudi sobre l'àmbit de la competència⁴.

La Xarxa Europea de Competència (XEC)

El desenvolupament de la Xarxa Europea de Competència és un tret distintiu molt més recent del Model Europeu de Política de Competència que les altres característiques institucionals esmentades abans. És, de fet, una història recent d'èxit. Des

¹ Comunicació de la Comissió sobre les bones pràctiques per al desenvolupament del procediment en relació amb els articles 101 i 102 del Tractat FUE (OJ C 308/6, 20.10.2011) i Decisió 2011/695/EU del president de la Comissió Europea, de 13 d'octubre del 2011, sobre la funció i les normes de funcionament del Consell Auditor en certs procediments de competència (OJ L 275/29, 20.10.2011).

² A. Menarini Diagnostics S.R.L. c Itàlia. R. 43509/08. 27 de setembre del 2011.

³ Cas C-389/10 P, KME, de 2 de desembre del 2011, i cas C-386/10 P, Chalkor, de 8 de desembre del 2011.

⁴ Comunicació de la Comissió - Investigació de conformitat amb l'article 17 del Reglament (CE) 1/2003 dels sectors europeus del gas i l'electricitat (informe final).

que es va crear el 2004 les 27 autoritats nacionals de la competència han obert gairebé 1.500 casos arreu de la Unió Europea prenent com a base la política de competència de la Unió Europea (articles 101 i 102 del Tractat de funcionament de la Unió Europea) i han adoptat més de 550 decisions. Aquesta aplicació descentralitzada de la legislació europea s'ha dut a terme sense grans conflictes pel que fa al repartiment entre les autoritats i la cohesió en l'aplicació pública.

L'èxit de la XEC com a sistema descentralitzat de l'aplicació de la legislació europea està justificat, d'una banda, pels poders formals concedits a la Comissió per garantir la coherència i per les autoritats nacionals de la competència perquè hi cooperin (articles 11 i 12 de la Regulació 1/2003)⁵ però, sobretot, pels mètodes informals de cooperació a diversos nivells entre la Comissió i les autoritats nacionals de la competència. S'han format grups de treball per tractar els diferents instruments (article 102, restriccions verticals...) i per intercanviar punts de vista sobre la situació de la competència i sobre altres casos específics en sectors diferents.

La Xarxa té un efecte multiplicador de les accions dels membres: genera exemples d'acció fructuosa perquè sigui emulada i contribueix a dispersar les bones pràctiques. Com a resultat, l'aplicació de la legislació europea no es pot seguir avaluant jutjant les intervencions de la Comissió de forma aïllada. És necessari mirar l'activitat de tota la xarxa⁶. Des d'aquest punt de vista l'establiment de la XEC fa menys de 10 anys es pot veure no només com un mecanisme efectiu de coordinació sinó com un enorme estímul de la competència efectiva a tota la Unió Europea.

L'enfocament basat en els efectes

Des d'un punt de vista real i actual, el marc europeu sobre la competència es pot caracteritzar avui dia per la seva fita més important, és a dir, la prevenció dels perjudicis al consumidor

a causa de les pràctiques anticompetència. Tant les declaracions polítiques de la Comissió com la jurisprudència dels tribunals europeus han assenyalat la protecció del benestar del consumidor com el principal objectiu de la política de competència i han establert la necessitat de provar els possibles efectes negatius sobre els consumidors com a precondition per formular violacions de les normes de la competència.

En els últims 15 anys totes les directrius i les notificacions importants que estableixen la interpretació de les normes de la competència en fusions i accions antimonopoli s'han modificat per reflectir aquest enfocament i han estat àmpliament aprovades pels tribunals⁷. Aquesta evolució va començar el 1999 amb la revisió de les directrius sobre restriccions verticals i s'ha anat estenent progressivament cap a altres instruments. El debat més controvertit ha tingut lloc en relació amb l'avaluació de la conducta unilateral per part d'empreses dominants o l'aplicació de l'article 102 del Tractat de funcionament de la Unió Europea, però l'enfocament basat en els efectes també està guanyant terreny en aquest àmbit de la política de competència, com es demostra en l'adopció del document d'orientació sobre les prioritats en matèria de compliment de la normativa relativa a abusos d'exclusió⁸ i altra jurisprudència recent en aquest àmbit⁹ per part de la Comissió.

Aquest nou enfocament basat en els efectes també ha causat un important impacte en les prioritats de compliment de la normativa de la Comissió. S'han anat concentrant recursos per tal de fer front a les pràctiques més perjudicials per als consumidors i, en particular, per lluitar contra els càrtels. Mentre que fa 10 anys els càrtels només representaven un percentatge menor de les decisions finals que la Comissió

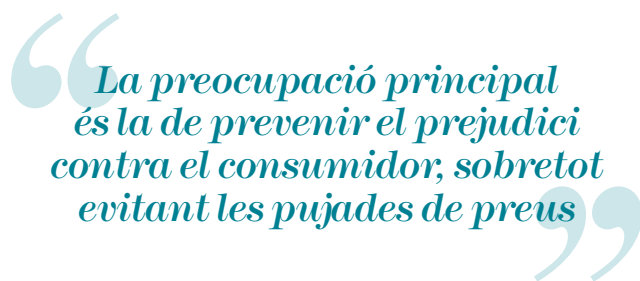
⁵ Reglament del Consell 1/2003/CE, de 16 de desembre del 2002, sobre la posada en marxa sobre l'aplicació de les normes de competència previstes en els articles 81 i 82 del Tractat CE (OJ L 1/1, 4.1.2003), modificat pel Reglament del Consell (CE) núm. 411/2004, de 26 de febrer del 2004, (OJ L 68/1, 6.3.2004) i pel Reglament del Consell (CE) núm. 1419/2006, de 25 de setembre del 2006, (OJ L 269/1 28.9.2006) - Versió consolidada de 18 d'octubre del 2006.

⁶ El recent resum de la XEC sobre les últimes activitats de la xarxa en els sectors alimentaris i del comerç minorista en proporciona un exemple excel·lent (http://ec.europa.eu/competition/ecnr/brief/05_2011/brief_05_2011_short.pdf).

⁷ Vegeu, en particular, Directrius sobre l'aplicació de l'article 81(3) del Tractat (OJ C 101/97, 27.4.2004); Directrius sobre restriccions verticals (OJ C 130/1, 19.5.2010); Directrius sobre l'aplicació de l'article 101 del Tractat sobre el funcionament de la Unió Europea als acords de cooperació horitzontal (OJ C 11/1, 14.1.2011); Directrius sobre l'avaluació de les concentracions horitzontals segons el Reglament del Consell sobre el control de les concentracions entre empreses, OJ C 31, de 5 de febrer del 2004, i Directrius sobre l'avaluació de les concentracions no horitzontals segons el Reglament del Consell sobre el control de les concentracions entre empreses, OJ C 265, de 18 d'octubre del 2008, p. 6.

⁸ Orientacions sobre prioritats de control de la Comissió en l'aplicació de l'article 82 del Tractat CE a la conducta excloent i abusiva de les empreses dominants (OJ C 45/7, 24.2.2009).

⁹ Vegeu, per exemple, judici del TJCE en el cas C-209/10, Post Danmark A/S, de 27 de març del 2012.



***La preocupació principal
és la de prevenir el perjudici
contra el consumidor, sobretot
evitant les pujades de preus***

adoptava any rere any, avui dia representen una gran part de l'activitat d'aplicació. Tots els membres de la XEC han anat adoptant progressivament prioritats d'aplicació similars.

L'enfocament basat en els efectes, a més, per estar basat en una avaluació econòmica universal i sòlida, contribueix a la convergència amb la XEC i encara més als règims de competència d'arreu del món.

En altres àmbits de la política de competència, com el control de les ajudes estatals, encara hi queda marge per canviar les prioritats, centrar els recursos d'aplicació en les pràctiques més perjudicials i desenvolupar l'ús de l'anàlisi econòmica en avaluar el grau de compliment amb les normes. Les reformes que s'han anunciat recentment en aquest àmbit (vegeu més avall) haurien de facilitar la consecució d'aquests objectius.

La contribució del Model Europeu de Política de Competència al creixement econòmic

La política de competència durant la crisi

Com s'ha explicat anteriorment, un dels trets que defineixen el Model Europeu de Política de Competència és el caràcter integrat i la multiplicitat dels instruments que té per fer front a les distorsions de la competència que surten del comportament tant dels operadors privats com dels públics.

La recent crisi financera no ha fet que les restriccions de la competència privades augmentin. En comparació amb les altres dificultats econòmiques anteriors aquesta crisi no s'ha caracteritzat perquè els operadors privats hagin tractat d'establir "càrtels de la crisi" de manera generalitzada o perquè, per contra, hagin reduït les limitacions de la competència per tal de fer front a la disminució de la demanda. L'experiència al llarg de la història ens demostra que aquest tipus de pràctiques acaben finalment perjudicant el consumidor i, si es fan de manera generalitzada, poden fins i tot tenir un impacte negatiu en les perspectives de creixement posteriors a la cri-

si¹⁰. Les declaracions de les principals autoritats reguladores de la competència, les quals van dir que l'aplicació no es rebaixaria durant la crisi, i les mesures preses a temps en les poques vegades en què s'ha identificat un risc, han contribuït, probablement, a evitar aquest tipus de pràctiques en aquesta ocasió.

No obstant això, durant el mateix període hem estat testimonis d'un dràstic i important augment del suport públic, significatiu en el cas de les entitats financeres, i, consegüentment, un important risc de distorsions de la competència i, fins i tot, de fragmentació del mercat interior en aquests sectors. La Comissió, des de les primeres fases de la crisi, ha al·legat que aquests suports públics haurien d'estar sotmesos al control de les ajudes estatals. A aquest propòsit va dedicar un conjunt de normes¹¹ que, d'una banda, va tenir totalment en compte la necessitat d'assegurar l'estabilitat financera i va evitar una crisi econòmica més forta i, de l'altra, va disminuir les distorsions de la competència i va tractar els problemes de caire moral. És especialment important que es tracti l'última de les qüestions amb vistes que algunes grans institucions financeres s'han sotmès a riscos injustificats abans de la crisi i assumeixin que no se'ls permetrà d'errar, fet que es pot considerar una garantia implícita de l'Estat.

En la pràctica, el context d'aquesta crisi va permetre ràpids rescats bancaris aprovats de forma temporal, als quals va seguir una decisió final que verificava el compliment de les normes i que molt sovint imposava una reestructuració dels plans per restaurar la viabilitat a llarg termini, per garantir que els accionistes fessin un "repartiment de la càrrega" adequat i per

¹⁰Shapiro, Carl. La política de competència en les indústries en una situació complicada. Col·legi d'Advocats dels Estats Units. Simposi sobre polítiques antimonopoli: La competència com a política d'ordre públic, de 13 de març del 2009 (<http://www.justice.gov/atr/public/speeches/245857.htm>).

¹¹ Comunicacions de la Comissió de l'1 de gener del 2012 sobre l'aplicació de les regles per a les ajudes estatals per donar suport a les mesures en favor dels bancs en el context de la crisi financera (Diari Oficial C 356, 6.12.2011, pàg. 7); sobre la tornada a la viabilitat i d'avaluació de les mesures de reestructuració en el sector financer en la crisi actual sota les regles per a les ajudes estatals (Diari Oficial C195, 19.8.2009, pàg. 9); sobre el tractament dels actius el valor dels quals ha estat deteriorat en el sector bancari comunitari (Diari Oficial C 72, 26.03.2009, pàgines 1-22); i sobre la recapitalització de les institucions financeres durant l'actual crisi financera: limitació de les ajudes al mínim necessari i salvaguardes contra el falsejament indegut de la competència (Diari Oficial C 10, 15.1.2009, pàgines 2-10).

limitar les distorsions de la competència. Entre l'octubre del 2008 i el final del 2011 la Comissió va prendre al voltant de 250 decisions en el sector financer sota les normes de la crisi.

Aquest marc, que s'ha ampliat fins al 2012 i, per tant, encara és aplicable, ha permès assegurar una reestructuració important i, en casos excepcionals, liquidar alguns bancs i abordar les principals deficiències dels seus models de negoci. De fet, ha actuat com si fos un marc a escala comunitària per a una resolució bancària, ja que manquen normes específiques per a aquest propòsit. Ha demostrat que el Model Europeu de Política de Competència en comptes de posar en perill l'estabilitat financera, com alguns han adduït, ha estat una part essencial de la solució a la crisi i ha contribuït a millorar la salut del sistema financer de la Unió Europea.

Pensant en el futur, part de les funcions que el control de les ajudes estatals ha realitzat durant la crisi hauran de ser assumides per un sistema de regulació financera, que actualment estableix la Comissió. Quan les condicions del mercat ho permetin, el règim adoptat durant la crisi s'haurà de substituir per normes sobre l'avaluació de les ajudes de rescat més permanents i les ajudes estatals per al sector financer s'hauran de reestructurar.

La política de competència com a eina per estimular el creixement econòmic

En els propers anys la recuperació del creixement econòmic serà una de les batalles més decisives per a la majoria de les economies de la Unió Europea. Resulta, per tant, important saber si la política de competència i, en particular, el Model Europeu de Política de Competència està ben preparat per contribuir a la conquesta d'aquest objectiu.

Existeix una gran quantitat de teoria econòmica i de fets provats que ens mostren el paper central que la competència pot exercir a favor del creixement econòmic¹². Contribueix al creixement a través de diferents canals, sobretot:

- Exercint pressió en la gestió de les empreses per reduir les ineficiències.
- Estimulant la innovació.
- Contribuint a una millor localització de recursos per fer empreses més eficients.

¹² Vegeu, entre d'altres, *Competition and Growth: reconciling Theory and Evidence*, Philip Aghion i Rachel Griffith, 2005, MIT Press.

Els vincles entre l'aplicació de les normes de competència i el creixement s'han explorat menys en l'àmbit acadèmic i són més difícils d'establir empíricament¹³. Tanmateix, es pot examinar el grau d'equipament d'un sistema d'aplicació de política de competència per estimular de forma efectiva la competència en els mercats i, en particular, per tenir una incidència específica en les perspectives de creixement mitjançant els tres canals esmentats anteriorment. El Model Europeu de Política de Competència, amb la seva diversitat d'eines, està especialment preparat per a aquest objectiu.

L'impacte més important de l'aplicació de les mesures anti-monopoli, i concretament de les mesures per combatre els càrtels, es podria dir que rau més en l'eficiència estàtica que en la dinàmica. Com s'ha explicat anteriorment, la preocupació principal és la de prevenir el perjudici contra el consumidor, sobretot evitant les pujades de preus. Així doncs, la influència sobre el creixement s'aconsegueix de manera indirecta. De fet, en desmantellar els càrtels i combatre altres comportaments anticompetitius, la política antimonopoli fa pressió per reduir-ne les ineficiències i, per tant, fa que s'incrementi la productivitat a les empreses prèvies al càrtel. Alhora, els càrtels que la Unió Europea processa són sovint de productes intermedis. En aquests casos, en abaixar els preus d'entrada als consumidors dels càrtels, la política de defensa de la competència també contribueix a reduir costos i, en conseqüència, s'incrementa la competitivitat de les companyies de la Unió Europea.

Tanmateix, algunes altres intervencions de la política de defensa de la competència estan relacionades més directament amb els factors de creixements esmentats més amunt. En concret l'aplicació dels articles 101 i 102 sovint té com a intenció eliminar-ne els obstacles o estimular-ne directament la innovació. Les últimes intervencions han garantit que, per exemple, els organismes de normalització operin d'una manera oberta i transparent i que els posseïdors de propietats intel·lectuals retingudes en les normes no abusin gaire de la seva posició per limitar la innovació dels competidors. A més, la Comissió ha imposat sovint obligacions d'interoperabilitat com a resultat de l'aplicació tant de les polítiques de competència com de fusions per garantir que l'accés a les tecnolo-

¹³ Office of Fair Trading britànica, *Competition and Growth*, 2011, o *Competition Policy and Productivity Growth: An Empirical Assessment*, Paolo Buccirossi i altres, 2009, CEPR.

gies que són necessàries per actuar en mercats adjacents no estigui limitat per operadors dominants.

Quan considerem l'impacte d'altres àmbits de les polítiques de competència, en especial dels instruments dirigits a l'àmbit públic, en comptes de les restriccions de la competència en l'àmbit privat, inclosa la liberalització del mercat, l'impacte de les normes de competència sobre el creixement serà molt més directe. Per liberalitzar mercats i eliminar barreres per entrar-hi o facilitar-ne l'entrada s'augmenta la competència i s'abaixen els preus, fet que sovint contribueix a l'impacte positiu en innovació i productivitat. Hi ha bons exemples empírics d'aquest impacte positiu de la liberalització dels mercats, tant a escala europea com nacional¹⁴.

Tanmateix, el control de les ajudes estatals és probablement l'element gairebé excepcional del Model Europeu de Política de Competència que pot tenir més impacte en eficiència i creixement dinàmics. Maximitzar el potencial d'aquest creixement requereix que els recursos econòmics es redistribueixin en un moment donat ràpidament i cap als seus usos més eficients. L'objectiu de la política comunitària sobre ajudes estatals és precisament evitar les distorsions que es deriven de la interferència de l'Estat amb aquest procés d'eficiència i de foment del creixement de la redistribució dinàmica. L'ajuda estatal pot mantenir les empreses artificialment en el mercat, empreses que en sortirien si no rebessin aquest suport de l'Estat, o podria beneficiar els actors actuals en detriment de l'entrada d'operadors més innovadors o tecnològicament més avançats.

No obstant això, l'ajuda estatal es pot justificar sota la normativa europea si contribueix a l'interès comú. En la majoria dels casos això requerirà una justificació partint de l'eficiència, és a dir, es necessitarà provar que hi ha un error en el mercat que cal que el suport públic corregeixi. Aquesta anàlisi requerirà també que s'estableixi la necessitat i la proporció d'aquesta ajuda per tal de combatre el fracàs del mercat i que els seus efectes negatius compensin el falsejament de la competència que crea ("prova d'equilibri")¹⁵.

¹⁴ Vegeu, per exemple, *The effects of entry on incumbent innovation and productivity*, P. Aghion i altres, 2009, *The Review of Economics and Statistics*.

¹⁵ Principis comuns per a una avaluació econòmica de la compatibilitat de les ajudes de l'Estat de l'article 87.3 (http://ec.europa.eu/competition/state_aid/reform/economic_assessment_en.pdf).

En aplicar aquests principis en diferents àmbits i activitats de l'economia de la Unió Europea, la política d'ajudes estatals contribueix, per tant, a la despesa pública directa per establir mesures que milloren el creixement horitzontal en comptes d'establir ajudes que possiblement pertorben l'ajuda de companyies individuals. El 2002 els estats membres van concedir al voltant de 52 mil milions d'euros –o un 0,42 % del PIB de la Unió Europea– en forma d'ajudes destinades a objectius horitzontals, com ara el desenvolupament regional, la protecció del medi ambient i la R+D+I. Aquesta xifra representa aproximadament dos terços de l'ajuda total que es destina a la indústria i els serveis.

La possible futura evolució del Model Europeu de Política de Competència

Per resumir les seccions anteriors d'aquest article, després de 50 anys d'evolució, el Model Europeu de Política de Competència es pot considerar un sistema sòlid i consolidat. En particular, el marc per combatre les pràctiques anticompetència i les fusions, després de les reformes sistemàtiques del 2004 i la progressiva evolució cap a un règim basat en els efectes, no sembla necessitar grans reformes addicionals. Tot i això, serà necessari reexaminar i actualitzar periòdicament la millora de les normes, però l'aplicació pública en aquest àmbit sembla segura.

Tanmateix, el Model Europeu de Política de Competència ha demostrat tenir potencialitats que es poden desenvolupar més endavant. En primer lloc, l'aplicació de les normes de competència per part del sector privat no està encara gaire desenvolupada a Europa: el dret de compensació pels danys soferts a causa de violacions de les normes de competència (per exemple, el dret dels consumidors a rebre un reemborsament pels excessos dels càrtels) que executen els tribunals nacionals no sempre és efectiu. A més, hi ha una necessitat de regular adequadament les interaccions entre l'aplicació dels sectors públic i privat.

En segon lloc, la Xarxa Europea de Competència ha demostrat els avantatges de la bona estructuració del sistema d'aplicació de la legislació europea, sistema descentralitzat però coherent. No obstant això, s'espera que hi hagi més convergència entre la política de competència europea i la nacional, tant en qüestions de procediment com de contingut, que pugui contribuir a la creació d'un mercat interior en què imperi la igualtat de condicions.

Per liberalitzar mercats i eliminar barreres per entrar-hi o facilitar-ne l'entrada s'augmenta la competència i s'abaixen els preus

Més enllà de la política de competència i les fusions ara també hi ha una necessitat i una oportunitat de modernitzar substancialment el marc d'aplicació del control de les ajudes estatals, amb l'objectiu principal de fer-lo més efectiu per contribuir al creixement econòmic. El vicepresident Almunia ha anunciat recentment la seva intenció de presentar en breu a la Comissió i als estats membres un ambiciós projecte de reforma en aquest àmbit.

Més avall s'examinen amb més detall les tres àrees de possible evolució del Model Europeu de Política de Competència.

Danys i perjudicis per la violació de la política europea de competència

El programa de treball de la Comissió per al 2012 conté una iniciativa legislativa sobre els danys i els perjudicis de la política antimonopoli. L'objectiu d'aquesta iniciativa seria garantir uns danys i uns perjudicis efectius per la violació de les normes de competència de la Unió Europea i per esclarir la interrelació d'aquesta aplicació privada en l'aplicació pública.

La conformitat amb les normes sobre competència de la Unió Europea es basa en una forta aplicació pública per part de la Comissió i de les autoritats nacionals de competència. Actualment, i de forma complementària a l'aplicació per part de les autoritats públiques, les víctimes d'una infracció de la política de competència de la Unió Europea tenen encara avui dia dret, sota la legislació de la Unió Europea, a obtenir reparacions davant dels tribunals europeus pels danys soferts. Prendre accions més efectives per reparar els danys conduiria a la llarga a una compensació més important de les víctimes de violacions de la competència, evitaria l'enriquiment il·lícit de les empreses que haguessin infringit la política i, per tant, s'evitarien distorsions de la competència que es podrien derivar del tractament diferent dels infractors arreu de la Unió Europea i, a grans trets, contribuiria a incrementar la dissuasió de la política europea de competència.

En alguns casos, la manera en què la legislació regula actualment les accions de les autoritats privades pot minar l'efectivitat de l'aplicació pública de les normes de competència de la Unió Europea. A causa d'un judici del 2011 del Tribunal de Justícia, es produeix molta incertesa sobre si les autoritats de competència poden protegir documents en els quals les empreses confessen la seva participació en un càrtel a canvi d'una reducció de la multa ("programes de clemència"). En absència d'una mesura legislativa respecte d'això, l'efectivitat d'aquests programes, que han esdevingut un pilar en la detecció de càrtels, pot estar seriosament en perill. El propòsit principal d'aquesta iniciativa legislativa seria tant la millora de la regulació existent en l'àmbit de la interacció entre l'aplicació privada i la pública com la preservació del paper principal de l'aplicació pública de la normativa europea de competència.

La iniciativa legislativa també té per objectiu reparar les actuals distorsions en el mercat interior, ja que com a conseqüència d'aquestes els ciutadans i les empreses gaudeixen actualment d'una protecció diferent del dret europeu de compensació depenent del lloc on visquin. Les normes bàsiques comunes a tota la Unió Europea en relació amb la indemnització de persones asseguraria sobretot la previsibilitat del sistema d'aplicació i igualaria les condicions de les empreses i dels ciutadans europeus.

Augment de la convergència de les polítiques antimonopoli i de fusions en el mercat interior

La creació de la Xarxa Europea de Competència ja ha contribuït en gran mesura a estimular la convergència i la cooperació a la Unió Europea més enllà dels requeriments legals. De fet, mentre que el Reglament 1/2003 prescriu sobretot una convergència quant al contingut i deixa que la legislació nacional defineixi els procediments, nosaltres hem apreciat un grau considerable de convergència procedimental entre els estats membres durant els últims anys, de vegades de forma

“**Encara resten potencials
inexplorats en diferents àmbits
però el sistema és suficientment
flexible i vital per adaptar-se i
desenvolupar-los en els propers anys**”

unilateral i, en altres casos, en cooperació amb la XEC, com ara respecte dels programes de clemència.

L'èxit del model de cooperació de la XEC també s'ha estès a altres àmbits en relació amb la competència, com ara les fusions. De fet, la Comissió i les autoritats nacionals en matèria de competència han establert un grup de treball sobre les fusions a la Unió Europea per debatre sobre els aspectes relacionats tant amb el contingut com amb els procediments de control de les fusions. El 2001 el grup va adoptar les bones pràctiques en cooperació amb les autoritats en matèria de competència per facilitar que les diferents autoritats investiguin les fusions de forma paral·lela.

Tanmateix s'ha demanat que s'investigui més en aquesta direcció. L'informe del professor Monti titulat *Una nova estratègia per al mercat únic* (2010) va concloure que hi ha un interès a dirigir-se cap a una convergència més important en relació amb el control de les fusions i va proposar una reforma del Reglament de concentracions per garantir que les autoritats nacionals de competència apliquin les normes europees en matèria de control de fusions també a escala nacional, en què una fusió té efectes més enllà de les fronteres (“àrea de control de fusió única”). Això crearia un sistema d'aplicació descentralitzat en l'àmbit de les fusions similar al que ja existeix en matèria d'antimonopoli. Recentment també s'han rebut peticions perquè la legislació europea estimuli la convergència en els procediments i les sancions d'antimonopoli.

Aquests debats demostren l'important progrés que s'ha aconseguit en l'àmbit de la convergència en política de competència en la Unió Europea en un període de temps relativament curt. De fet, hi ha un gran potencial en la continuació de l'expansió del paper i les pràctiques de la XEC i en l'augment de la convergència. Podem esperar una reflexió més profunda de la Comissió i els membres de la Xarxa a aquest respecte per veure què es pot aconseguir amb una convergència mo-

derada, per saber si és realment necessària la legislació i, si escau, en quins àmbits ho seria.

La modernització de la política d'ajudes estatals

Com s'ha explicat abans, la política d'ajudes estatals té un gran potencial per estimular el creixement. D'una banda, pot prevenir que hi hagi intervencions públiques falsejadores en l'economia, les quals obstaculitzen la reassignació de recursos cap a les activitats més eficients i creen obstacles en el mercat únic. I de l'altra, pot contribuir a reorientar les despeses públiques cap a activitats que fomentin l'economia. En particular, en el context actual de consolidació fiscal, els governs locals i central d'Europa han de fer un ús millor dels recursos que són cada cop més escassos. Això significa seleccionar millor les prioritats i millorar la qualitat de les despeses. El control de les ajudes estatals pot ajudar a cobrir aquestes necessitats.

Per desenvolupar aquest potencial, el vicepresident Almunia ha anunciat la seva intenció de presentar una reforma exhaustiva de les actuals normes d'ajuda estatal¹⁶ amb tres objectius principals en ment.

En primer lloc, la reforma haurà de facilitar el tractament de bones ajudes, en altres paraules, de les ajudes ben dissenyades per fer front als errors dels mercats. Aquesta ajuda pot, de fet, canviar-ne el comportament i tenir un efecte de vertader incentiu en induir el beneficiari a assumir activitats que no hauria fet sense aquesta ajuda. Es tracta d'una ajuda que limita les distorsions de la competència. Per promoure aquestes bones ajudes la reforma haurà de contribuir a la millora de l'eficiència de les despeses públiques i, per tant, ajudar els estats membres en el reforçament de la disciplina pressupostària.

En segon lloc, la reforma haurà de permetre que la Comissió reorienti les seves prioritats d'execució en aquest àmbit. Haurà de facilitar que l'aplicació se centri en les ajudes, amb l'impacte més fort en el mercat únic, i simplificar l'anàlisi dels casos de naturalesa més local amb un efecte limitat en el comerç. Un procés més ràpid per tractar les notificacions i les queixes de repercussió limitada permetrà que la Comissió alliberi els recursos per dur a terme més investiga-

¹⁶ Discurs de Joaquín Almunia, vicepresident de la Comissió Europea responsable de la política de competència, “Priming Europe for Growth”, Brussel·les, 2 de febrer del 2012.

cions d'ofici dels casos amb una repercussió més clara a tota la Unió Europea.

Finalment, la reforma haurà d'agilitzar les normes d'ajuda estatal actuals i permetre que es prenguin decisions més ràpidament. Amb el temps les normes de les ajudes estatals han esdevingut un complex marc legal. L'anàlisi de compatibilitat de subsidis, per exemple, està dividit en 37 directrius diferents. Existeix la possibilitat d'aclarir i simplificar les normes, millorar la consistència i desenvolupar uns principis comuns clars en l'aplicació general. Unes normes més simples i uns procediments millors contribuirien també a prendre decisions més ràpides.

El vicepresident Almunia ha indicat que la Comissió aprovarà d'aquí a poc una comunicació que presentarà les principals línies de reforma a fi d'aconseguir que els principals elements del paquet s'apliquin abans de finals del proper any.

Conclusió

Cinquanta anys després, com era d'esperar, el Model Europeu de Política de Competència ha madurat amb algunes característiques úniques i ben definides. Gràcies a l'estructura institucional, el caràcter de xarxa i la diversitat de les seves eines per tractar les restriccions de la competència tant públiques com privades ha demostrat una gran resistència durant la crisi i es troba en una posició privilegiada per contribuir a les polítiques de creixement en els propers anys. Com s'ha explicat més amunt, encara resten potencials inexplorats en diferents àmbits però el sistema és suficientment flexible i vital per adaptar-se i desenvolupar-los en els propers anys. ■

ECONÒMIQUES EXTERIORS DE LA UE. ACTIUS, REPTES, POLÍTIQUES

Antonio de Lecea Flores de Lemus

Assessor principal per a assumptes econòmics i
financers. Delegació de la Unió Europea als Estats Units

La política econòmica estrangera de la Unió Europea és el resultat indirecte del desenvolupament de les polítiques internes i de la interconnexió creixent de l'economia europea amb l'economia global.

Tot i reconeixent la importància de les altres facetes de la política econòmica exterior europea, aquest article se centra en les polítiques regulatòries macroeconòmica, comercial i financera, i en revisa els principals actius, reptes i prioritats dels propers anys, tenint en compte els canvis que resulten de la crisi actual.

La tesi principal és que l'eficàcia de la Unió Europea per defensar els seus interessos econòmics a escala global depèn de la seva potència econòmica, del prestigi internacional del seu model i de la seva capacitat d'acció unitària a l'exterior. La Unió disposa d'actius suficients per mantenir un pes relatiu important malgrat la crisi i el creixement dels països emergents. La continuació de les reformes econòmiques i institucionals decidides a conseqüència de la crisi permetrà restaurar el model i la seva capacitat d'acció interna. L'agregació de les posicions dels Estats membres per superar la fragmentació de la Unió en qüestions de política econòmica exterior requereix esforços addicionals.

L'autor expressa la seva gratitud a Julie Cassaigne per la seva col·laboració en la recerca i a Christina Chaconas per la seva ajuda.

Les múltiples facetes de la política econòmica exterior de la Unió Europea

Durant els últims 50 anys, la Unió Europea ha desenvolupat tot un ventall d'instruments de política exterior. Ha treballat per obrir gradualment els mercats mundials i per donar forma a un sistema comercial internacional basat en normes per garantir la igualtat de condicions de les nostres exportacions, per abaixar els preus als consumidors i per millorar l'oferta que es proporciona al consumidor¹. També es va integrar la cooperació amb les antigues colònies en una política de desenvolupament comuna.

Resulta cada cop més evident que la majoria de les polítiques de la Unió Europea, com ara les relacionades amb les normes sobre la seguretat dels productes i del medi ambient, la competència, la liberalització dels mercats financers, l'energia, el transport, la immigració, etcètera, només es poden tractar de manera adequada a escala internacional.

De fet, a mesura que la integració nacional i internacional va augmentar, les normes i els estàndards europeus es van desenvolupar en multitud d'àmbits i van haver d'enfrontar-se a aquells que prevalien a altres llocs del món. En molts casos van aconseguir esdevenir les normes comunes internacionals. Exemples d'això són les normes sanitàries i fitosanitàries per a productes agrícoles, les normes sobre seguretat dels productes i del medi ambient, la regulació i la supervisió financera

¹ Article 206 del Tractat de Funcionament de la Unió Europea.

prudencial, les normes comptables o la protecció del consumidor en l'adquisició de serveis.

Alhora, les normes de competència de la Unió Europea per imposar un marc d'igualtat de condicions de les empreses al mercat interior europeu s'han enfrontat cada cop més a casos en què estaven involucrades empreses no comunitàries i en què el mercat rellevant per avaluar si existeixen posicions dominants s'ha estès més enllà de les fronteres europees.

Permetent que els moviments de liberalització de capitals també es poguessin aplicar a tercers països, la Unió Europea va obrir una nova via d'integració en l'economia mundial i alhora va esvaïr les fronteres entre les perspectives nacional i internacional de la política macroeconòmica i financera.

La unió econòmica i monetària va fer un gran salt endavant amb la creació de l'euro com a divisa de reserva i de comerç més important alhora que va facilitar una integració interna i externa més profunda del nostre sistema financer. També va contribuir a l'estabilitat mundial, cosa que els nostres socis internacionals no sempre reconeixen suficientment.

Com va passar amb el cas de la incorporació d'Espanya, les ampliacions subsegüents de la Unió Europea van tenir un doble paper en la integració de les polítiques internes. En primer lloc, les nostres relacions econòmiques amb els països en procés d'adhesió van esdevenir internes. En segon lloc, es va donar l'oportunitat de reorganitzar les cadenes de subministrament i de producció, d'expandir els mercats, de diversificar les inversions productives i financeres i de competir millor en el mercat mundial.

D'altra banda, també va donar més importància a les nostres polítiques energètiques i sobre immigració. De fet, en les prioritats de les polítiques de la Unió Europea és cada cop més important crear un mercat energètic interior i expandir-lo als països contigus. A més, els aspectes econòmics de la mobilitat de persones no s'han de subestimar. Cada vegada es reconeix més la importància de gestionar la immigració de manera coherent i equilibrada, no només per combatre les conseqüències de l'envelliment de la població en els nostres mercats laborals, sinó també per garantir unes relacions satisfactòries i estables amb els veïns i per protegir les fronteres exteriors.

Totes aquestes polítiques europees que van començar tenint un enfocament intern van haver de desenvolupar, per tant, una di-

*“La Unió disposa d'actius
suficients per mantenir
un pes relatiu important
malgrat la crisi i el creixement
dels països emergents”*

mensió internacional. També van esdevenir agents bàsics d'una política econòmica exterior. Per això no sorprèn que el nostre principal soci internacional, els Estats Units, inclogui el “lideratge econòmic” entre els pilars fonamentals de la seva política exterior. “El que és econòmic és estratègic i el que és estratègic és econòmic”². Tampoc no sorprèn que el Departament d'Estat dels Estats Units hagi creat una posició d'economista en cap per donar suport a aquest contingut econòmic de la seva diplomàcia.

Els actius de la Unió Europea en l'economia mundial

La dimensió i l'èxit econòmics influencien la confiança d'altres països. N'augmenten l'atractiu perquè d'altres decideixin establir relacions comercials o d'inversió. També possibiliten tenir un paper en el disseny i l'aplicació de les normes i la governança mundials. L'economia de la Unió Europea té, de fet, uns avantatges significatius sobre això.

Quantitativament, la Unió Europea agrupa gairebé 500 milions de persones i és, per tant, l'espai econòmic integrat més gran del món, ja que representa més del 30% del PIB mundial. El 2010, això representava 11,6 bilions d'euros, xifra que superava els 10,5 bilions d'euros dels Estats Units durant aquell mateix any³.

La Unió Europea és l'economia amb l'índex d'exportació més alt, la font i la destinació d'inversions exteriors més grans, el principal donant d'ajuda exterior i una font vital de capital per a moltes altres regions⁴.

És competitiva en béns, serveis, moneda, energia, immigració i idees. Geogràficament és un soci clau per a la majoria de les

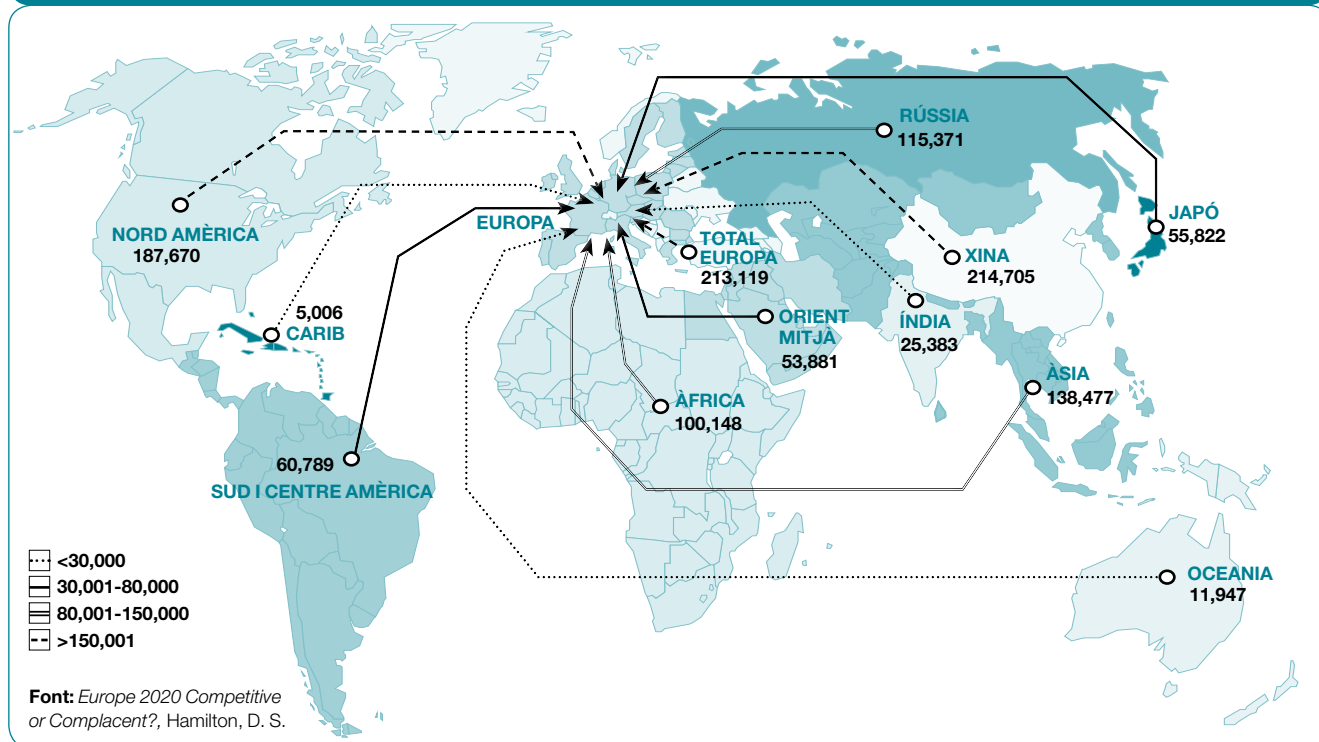
² Clinton, H. R., *The Economic Statecraft*, discurs fet al Club Econòmic de Nova York. Nova York, 14 d'octubre del 2011.

³ Durão Barroso, José Manuel, discurs fet a la Cerimònia Honoris Causa. Universitat de Pittsburgh, 24 de setembre del 2009.

⁴ Hamilton, D. S., *Europe 2020 Competitive or Complacent?* Washington D. C., Centre de Relacions Transatlàntiques, pàg. 256, 2011.

Mapa 1

Importació de béns de la Unió Europea a escala mundial el 2009 (en milions d'euros)



Malgrat la crisi, l'euro ha continuat sent la segona moneda més important a escala internacional i la moneda de referència a les regions veïnes

regions del món⁵. En conseqüència, la Unió Europea ocupa un lloc essencial en la cursa per esdevenir un eix clau en aquest món multipolar. La seva xarxa d'interconnexions li permet de convertir-se en un focus important d'intercanvi en els àmbits mencionats abans en aquest món cada cop més interrelacionat⁶.

Béns i serveis

El 2009, les empreses europees van exportar 1,6 bilions de béns i serveis, cosa que representa al voltant d'un 13% del

PIB europeu⁷ i aproximadament del 17,5% en el comerç mundial, malgrat l'augment de la quota de les economies dels mercats emergents i el significant declivi de la quota de la resta de les grans economies desenvolupades, els Estats Units i el Japó inclosos⁸.

O bé és el soci econòmic més important o bé és un dels socis econòmics més importants de totes les altres regions del món. Els mapes de l'1 al 4 il·lustren l'amplitud i la densitat dels fluxos de béns i serveis amb la resta del món.

Diners i finances

La Unió Europea encapçala la llista com la principal font i destinació d'inversió estrangera directa (IED) de l'economia mundial. Continua sent un dels receptors més importants d'entrada global d'IED per darrere dels Estats Units.

⁷ Comissió Europea, *Trade, growth and world affairs. Trade policy as a core component of the EU's 2020 Strategy*, COM, 612, final, pàg. 4, 2010.

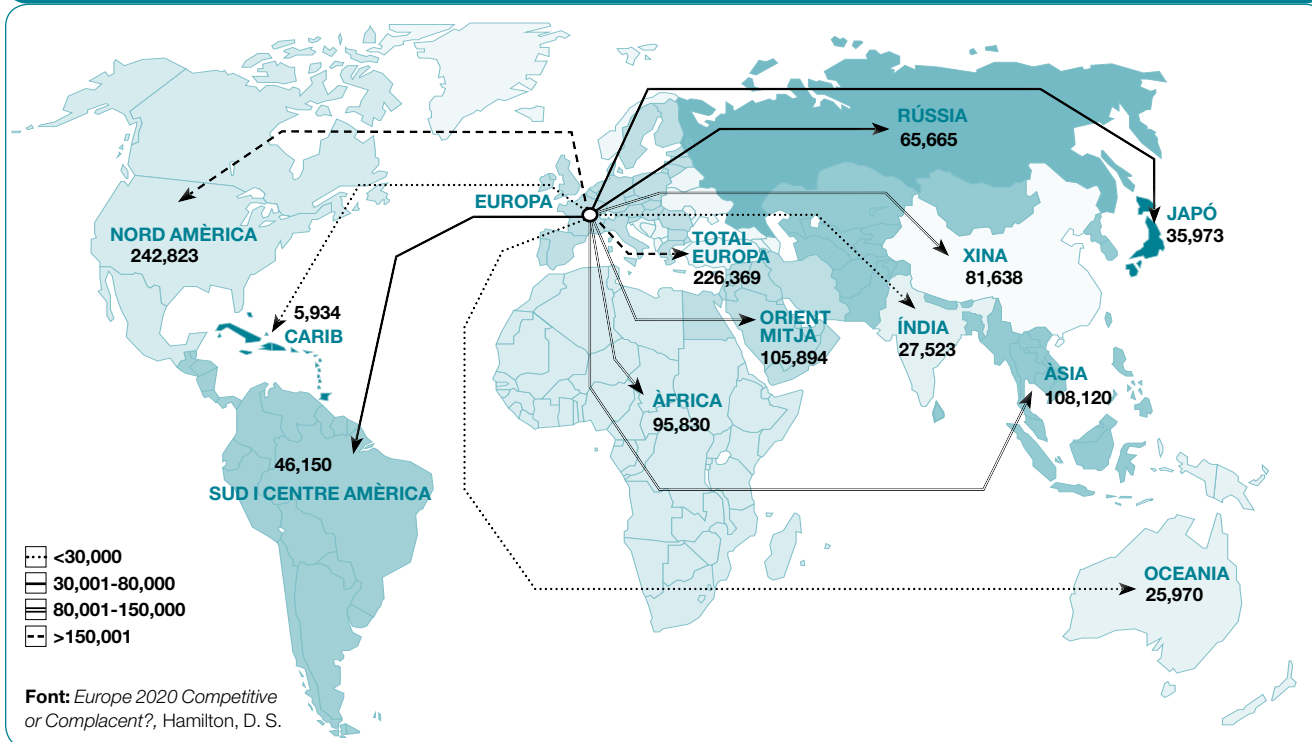
⁸ Comissió Europea, *Trade as a driver of prosperity*, document de treball de la Comissió, SEC, 1269, pàg. 6, 2010.

⁵ *Ibid*, p. xii.

⁶ *Ibid*, p. xii.

Mapa 2

Exportació de béns de la Unió Europea a escala mundial el 2009 (en milions d'euros)



Entre el 2005 i el 2009, les sortides globals d'IED dels estats membres de la Unió Europea es van comptabilitzar en un 51% i les entrades globals en gairebé un 40%⁹. El 2010, els inversors de la Unió Europea van invertir 305.000 milions d'euros fora de la Unió Europea i controlaven al voltant de 6.700 milions d'euros en actius a l'exterior, cosa que equival aproximadament al 60% del PIB de la Unió Europea, mentre que els inversors exteriors van invertir un total de 229.000 milions d'euros a la Unió Europea el 2010 i van controlar al voltant de 5,25 bilions d'actius¹⁰. La major part d'aquestes entrades estan relacionades amb el sector de serveis, en particular el sector financer¹¹. Les inversions a fora de la Unió Europea han augmentat en un factor de 5 en els darrers 15 anys¹².

⁹ Hamilton, D. S., *Europe 2020: Competitive or complacent?* Washington D. C., Centre de Relacions Transatlàntiques, pàg. 51, 2011.

¹⁰ Centre de Comerç Internacional UNCTAD, Informe sobre les inversions al món 2011.

¹¹ Comissió Europea, *Trade as a driver of prosperity*, document de treball de la Comissió, SEC, 1269, pàg. 47, 2010.

¹² De Gucht, Karel, discurs *Imports, exports and EU-ports*, La Haia, setembre del 2011 http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/september/tradoc_148193.pdf, pàg. 3, 2011.

Malgrat la crisi, l'euro ha continuat sent la segona moneda més important a escala internacional i la moneda de referència a les regions veïnes¹³. Segons les dades de l'FMI¹⁴, les accions dels actius denominats en euros en les reserves mundials van continuar al voltant del 26%, just per darrere del 61% del dòlar EUA.

Idees i innovació

La Unió Europea és, sobretot, una economia d'innovació competitiva i, com s'ha esmentat abans, molt ben connectada. És la líder mundial en tecnologia avançada de producció i continua capdavantera en biotecnologia industrial malgrat l'augment del poder d'Àsia en aquest àmbit¹⁵. Mentre que en relació a la inversió en R+D+I encara és per darrere dels EUA i hi continua

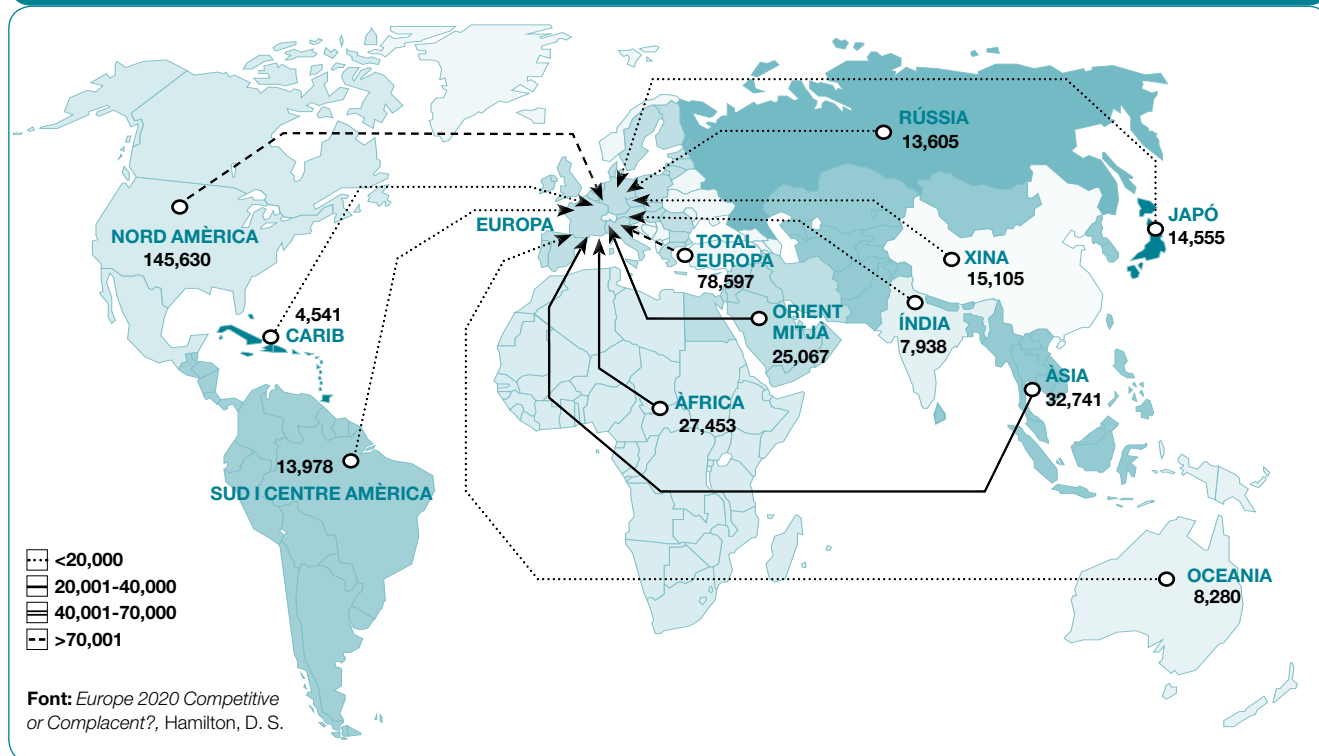
¹³ Banc Central Europeu, *The international role of the euro*, juliol del 2011.

¹⁴ Donat que ni els països asiàtics ni els fons sobirans d'inversió desvelen la composició monetària de les seves reserves mundials de divises, les dades de l'FMI només donen cobertura aproximadament a un 55% de les reserves mundials de divises.

¹⁵ Comissió Europea, *European Competitiveness report 2010*, document de treball de la Comissió, SEC, 1276, pàg. 14, 2010.

Mapa 3

Importació de serveis de la Unió Europea a escala mundial el 2009 (en milions d'euros)



havent fortes discrepàncies entre els estats membres¹⁶, una ullada més detallada a les xifres demostra que els sectors que hi inverteixen més estan ben representats a dins de la Unió Europea, encara que amb menys intensitat que als EUA en els sectors individuals. El problema sembla que provingui d'una comercialització pobre de l'R+D+I i no de la intensitat en què es produeix¹⁷.

La Unió Europea com a model

El poder econòmic de la Unió Europea és, de fet, un factor determinant per influir en les relacions econòmiques mundials. Tanmateix, aquest no és l'únic factor. A moltes parts del món, el "poder tou" mundial de la Unió Europea provenia del seu model que proporcionava, més que cap altre, prosperitat als ciutadans, un considerable nivell d'ingressos i qualitat de vida, així com solidaritat interna i externa, i una bona relació amb la

natura. S'ha percebut com una opció vàlida per fer front als reptes mundials des que la Unió Europea n'ha superat un gran nombre a escala regional. Aquest fet ha incrementat l'atractiu de la Unió Europea perquè altres països hi estableixin relacions.

Els reptes del futur i el camí que cal seguir

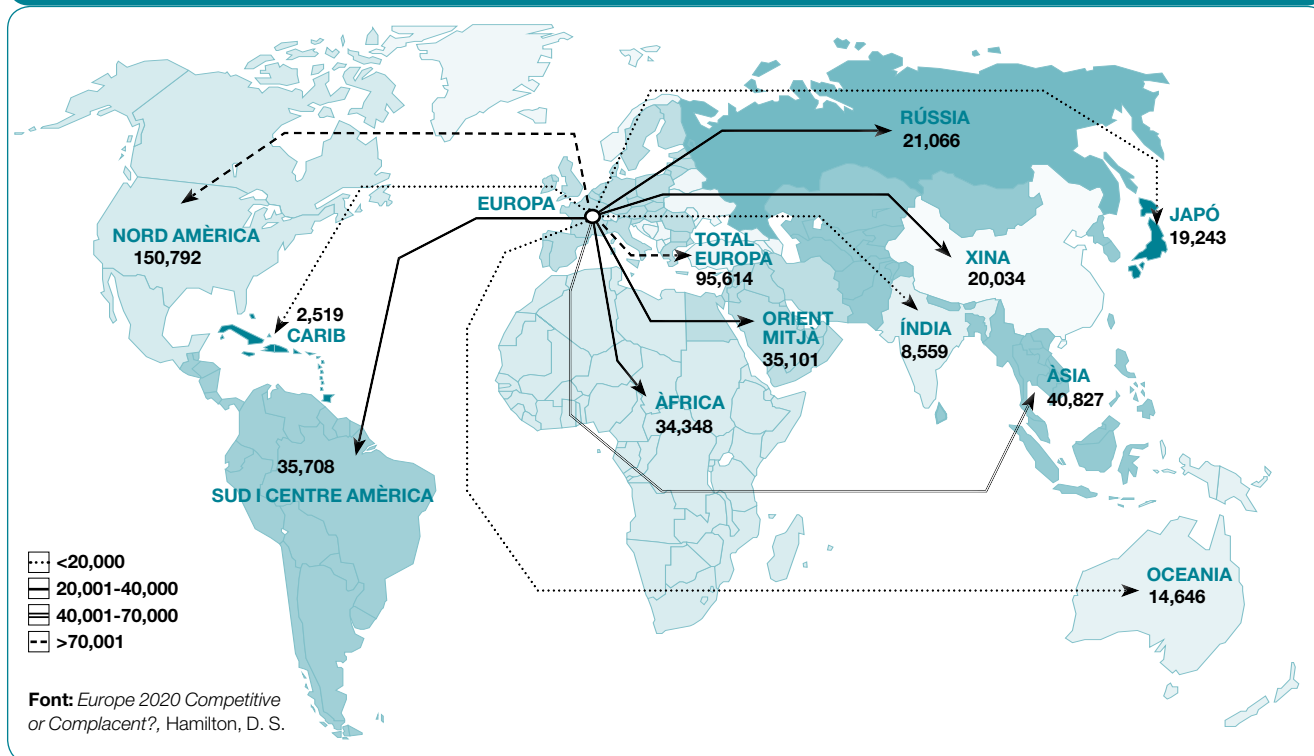
Tot i això, el poder econòmic i el del seu model de societat no estan garantits. Mantenir-los requereix solucions als problemes interns i una política exterior eficaç. El creixement molt més ràpid dels països emergents i l'envelliment i el decreixement de la població de la Unió Europea esdevindran, a mig i llarg termini, els principals reptes de l'actual força econòmica de la Unió Europea descrita amb anterioritat. És cert que la crisi financera i la gran recessió ofereixen oportunitats, però també han fet patent com la integració que s'ha esmentat abans fa que el creixement de la Unió Europea sigui vulnerable perquè es veu arrossegat pels esdeveniments i les polítiques d'altres països. Per tant, és d'una importància primordial per a la política econòmica exterior de la Unió Europea assegurar que els nostres principals socis globals duguin a terme polítiques macroeconòmiques compatibles amb un alt creixement sostenible.

¹⁶ Hamilton, D. S., *Europe 2020 Competitive or Complacent?* Washington, D. C., Centre de Relacions Transatlàntiques, pàg. 155, 2011.

¹⁷ Comissió Europea, *European Competitiveness report 2011*, document de treball de la Comissió, SEC, 1188, pàg. 21, 2011.

Mapa 4

Exportació de serveis de la Unió Europea a escala mundial el 2009 (en milions d'euros)



“La UE insisteix també en la necessitat d’ajustos en els models de creixement dels països amb els desequilibris més significatius”

Garantir un creixement alt i sostenible

El repte a curt termini serà garantir que les polítiques fiscals i monetàries dels altres països, amb posicions cícliques diferents, creïn sinèrgies cap a escenaris d’alt creixement i que, en qualsevol cas, evitin importants efectes negatius en el creixement d’altres àrees. Això significa garantir que els països amb excedents fiscals, com ara la Xina i els estats del Golf, utilitzin el seu espai fiscal per contribuir a la demanda global. Si bé és cert que els països amb dèficits fiscals, com ara els Estats Units, poden elaborar polítiques expansionistes que contribueixin a augmentar la demanda mundial i, per tant, les exportacions de la Unió Europea, aquesta insisteix que aquestes polítiques de curt termini estan integrades en plans sòlids per restaurar la sostenibilitat fiscal a mitjà termini. De manera similar, la Unió Europea està d’acord amb l’opinió que la política monetària

extremadament expansiva dels Estats Units i d’altres països amb creixement lent pot promoure el crèdit, l’assumpció de riscos i donar suport a la confiança i a la demanda global fins al punt en què els bancs centrals estiguin preparats per invertir aquestes polítiques ràpidament en el moment en què emergeixin els primers signes de sobreescalfament i de risc per a l’estabilitat dels preus.

La Unió Europea ha recalcat en l’àmbit de les relacions internacionals la urgència que, a mitjà termini, els altres socis extreiguin les conclusions adequades de la crisi respecte de la reducció gradual dels desequilibris macroeconòmics. La Unió Europea ha estat una defensora acèrrima dels enfocaments multilaterals i, en particular, que es millori i impulsi el control multilateral, per part de l’FMI, i el procés d’avaluació multilateral, per part del G20. Aquest procés és, de fet, un reflex del seu propi marc de control macroeconòmic, que recentment s’ha revisat i ampliat.

La Unió Europea insisteix també en la necessitat d’ajustos en els models de creixement dels països amb els desequilibris més

significatius, és a dir, els Estats Units i la Xina. En el cas dels Estats Units, les reformes fiscals i estructurals han de tenir l'objectiu d'incrementar la taxa d'estalvi nacional, així com la inversió en infraestructures i la competitivitat. A la Xina han de buscar el reequilibri de la demanda en pro del consum nacional, la reducció de les barreres a les importacions i a la inversió exterior i l'increment de la flexibilitat del sistema de tipus de canvi.

La Unió Europea complementa la seva participació en les accions multilaterals amb freqüents diàlegs bilaterals sobre polítiques financeres i macroeconòmiques amb els governs de diversos països. Aquests diàlegs es mantenen amb regularitat en els àmbits polític i administratiu amb els països candidats, els països que són potencialment candidats i els països veïns. També es mantenen amb tercers països estratègics com ara Rússia, el Japó, la Xina, l'Índia, el Brasil i Mèxic, i amb grups regionals com ara el Mediterrani del Sud, els grups de països establerts a Amèrica Central i del Sud, i els països de l'ASEM (Trobades Àsia-Europa), en què s'inclouen 16 estats asiàtics, la Secretaria de l'ASEAN, així com Austràlia i Nova Zelanda i els 27 estats membres de la Unió Europea i la Comissió Europea.

Obertura de mercats i lluita contra el proteccionisme

L'increment del potencial de creixement i els beneficis d'una demanda mundial estable han d'anar de bracet amb iniciatives proactives per accedir als mercats internacionals, en especial aquells que tenen un potencial més elevat. Com s'ha destacat abans i apareix clarament als mapes de l'1 al 4, la inversió de la Unió Europea i els fluxos comercials amb els països del Golf, Àsia de l'Est i del Sud, Amèrica Llatina i Àfrica són molt inferiors a les oportunitats de negoci que aquests països poden oferir.

L'objectiu d'expansió comercial de la Unió Europea, en un context de baixa demanda nacional a curt termini, inclou la prevenció de mesures proteccionistes respecte del comerç i les inversions per evitar el risc d'interrupció de les complexes cadenes de subministrament o, com es va témer després de la fallida de Lehman Brothers, el col·lapse del comerç internacional. A llarg termini tracta de millorar l'accés a les economies més grans i les que tenen un índex de creixement més alt del món i, en especial, de fer-ho mitjançant ambiciosos acords comercials¹⁸.

¹⁸ Comissió Europea, *Trade, Growth and world affairs. Trade policy as a core component of the EU's 2020 Strategy*. COM, 1276 final, pàg. 9-10, 2010.

La Unió Europea ha continuat per això donant suport a l'Organització Mundial del Comerç (OMC) per l'establiment i el compliment dels compromisos de liberalització, i al G20 perquè mantingui la direcció política per evitar l'adopció de noves mesures proteccionistes, fins i tot aquelles que puguin ser compatibles amb les normes de l'OMC¹⁹. Amb un èxit molt inferior, la Unió Europea ha utilitzat el fòrum del G20 per apel·lar que s'implementi la Ronda de Doha com a senyal de compromís per progressar en l'obertura dels mercats i de la preferència de les normes acordades sobre una base multilateral.

Entretant, i en l'absència de progrés més important dins l'àmbit multilateral, ha utilitzat els instruments bilaterals per excedir els límits del comerç bilateral i regional, i dels acords sobre les inversions. L'èxit dels acords de lliure comerç amb Mèxic, Sud-àfrica, Xile i Corea del Sud i aquells en curs de negociació amb l'ASEAN, el Canadà, el Consell de Cooperació del Golf, l'Índia, Singapur o Ucraïna²⁰ van en aquesta direcció.

No solament hi ha possibilitats als països amb altes taxes de creixement. També hi ha un potencial no explotat en la nostra integració amb els actuals socis principals. A la frontera del sud, la Unió Europea ha decidit recentment començar a establir acords de lliure comerç d'abast més ampli i profund amb Egipte, Jordània, el Marroc i Tunísia en què no només s'eliminaran els aranzels, sinó que també es cobriran tots els aspectes reglamentaris rellevants per al comerç, com ara la facilitació del comerç, la protecció de les inversions, la competència i la contractació pública. Aquests acords complementaran les actuals mesures que estimulen la integració econòmica regional i la participació gradual en el mercat interior de la Unió Europea²¹. De la mateixa manera s'intentarà negociar un acord millorat amb Rússia després que s'adhereixi a l'OMC probablement aquest estiu.

L'economia transatlàntica mereix una consideració especial. Hi ha un fort impuls per crear una ambiciosa iniciativa que elimini els aranzels del mercat transatlàntic de béns per liberalitzar els serveis, per reforçar la cooperació en matèria de regulació internacional de manera substancial i per alinear les

¹⁹ Declaracions a les cimeres del G20 (Washington, Londres, Pittsburgh), www.g20.org/en/g20/previous-leaders-summits.

²⁰ ec.europa.eu/enterprise/policies/international/facilitating-trade/free-trade/index_en.htm.

²¹ Comissió Europea, *The EU's neighbouring economies: coping with new challenges*. Economia europea, pàg. 63, 2011.

Tant la UE com els Estats Units són els més avançats en la implementació de les reformes del sector financer que es van acordar en el G20

barreres no aranzelàries amb la reducció de les divergències normatives que obstaculitzen el comerç i la inversió. Això es podria construir sobre els resultats de la negociació de l'acord amb el Canadà, amb el qual s'estima que el 2014 s'estimularan les exportacions de la Unió Europea amb aquest país aproximadament un 25% alhora que augmentaran les exportacions canadenques amb la Unió Europea en un 20%²². Fins fa poc la Unió Europea estava poc disposada a participar en acords comercials transatlàntics de caire bilateral més amplis per evitar que fossin interpretats com una desviació de l'interès i els esforços dels dos principals implicats en la consecució de la Ronda de Doha. L'actual manca de progrés l'ha conduït a trobar camins alternatius. Un acord ambiciós amb els Estats Units tindria també altres beneficis. Les obertures de l'accés al mercat en l'acord bilateral es podria estendre a altres socis per engegar la represa de les negociacions multilaterals. La Unió Europea i els Estats Units aplicaran, per tant, el recent acord que han pactat sobre els principis per estimular uns règims d'inversió estables, predictibles i transparents, i al mateix temps ambdues parts demanen als altres països que els considerin amb vista a enfortir els mercats d'inversió internacionals²³. Aquestes iniciatives també poden suposar una oportunitat per ampliar l'àmbit de les negociacions de comerç multilaterals, actualment massa concentrades en l'accés al mercat de productes acabats, per tenir en compte l'augment de la importància de les cadenes de subministrament i dels serveis internacionals.

²² Hamilton, D. S., *A Transatlantic Agenda for Jobs and Growth*, declaració davant de la Comissió d'Assumptes Internacionals, Subcomissió d'Europa i Euràsia, Washington, 9 de febrer del 2012.

²³ L'acord s'estableix com a resultat del Consell Econòmic Transatlàntic, el qual inclou les administracions d'ambdues bandes de l'Atlàntic, perquè s'identifiquin les maneres de millorar la consulta transatlàntica abans que els reguladors i les agències desenvolupin una normativa sobre noves tecnologies i sectors econòmics, perquè comparteixi les bones pràctiques i perquè desenvolupi uns principis comuns amb l'objectiu de promoure la màxima compatibilitat de les normes i els fluxos d'idees, productes i serveis transatlàntics més lliures.

Estabilitat financera

Els sistemes transatlàntics de regulació i supervisió financera van demostrar en multitud d'ocasions que eren defectuosos, per aquest motiu nombrosos països emergents van criticar els Estats Units i la Unió Europea. I, com que les conseqüències van afectar també espectadors innocents a la resta del món, la influència dels Estats Units en la governança econòmica global va ser impugnada per les economies emergents. El lideratge transatlàntic a l'hora de concertar la resposta, la transferència de la coordinació global del G8 al G20 i la recuperació relativament ràpida van ajudar els socis transatlàntics a recuperar part de la seva influència²⁴. Després la Unió Europea va poder argumentar legítimament que no era la causant dels desequilibris mundials subjacents a la crisi, però podia ser part de la solució.

Perquè l'estabilitat financera és un bé públic mundial, la Unió Europea dóna prioritat a les accions multilaterals. Per tant, dóna suport de manera activa al paper normatiu i de coordinació que fan el G20 i el Consell d'Estabilitat Financera per restablir un marc reglamentari més complet i aplicable a escala internacional. Aquest impuls no es pot perdre i és necessari, per això, evitar la temptació d'alguns països d'abandonar aquest procés amb el pretext que les seves institucions financeres han estat més prudents abans de les crisis financera i econòmica o bé han assolit la recuperació.

Reforçar el canal financer és important perquè és la via principal per la qual les repercussions externes de les pertorbacions i les polítiques macroeconòmiques es transmeten a altres països. Tant la Unió Europea com els Estats Units són els més avançats en la implementació de les reformes del sector financer que es van acordar en el G20. Als Estats Units, la llei Dodd-Frank proporciona un marc integral que actualment desenvolupen les diverses autoritats reguladores sectorials. La Comissió Europea col·labora activament amb les autoritats dels Estats Units per minimitzar els riscos que hi hagi certa divergència en les provisions específiques que s'estan redactant per implementar la llei Dodd-Frank i fa un minuciós seguiment dels desenvolupaments per minimitzar els riscos d'un arbitratge regulador i, per tant, per evitar els riscos per a l'estabilitat financera. Pioner en la posada en marxa de les reformes del G20,

²⁴ De Lecea, A. *Les États-Unis, les déséquilibres macroéconomiques internationaux, et la gouvernance économique globale. Annuaire IFRI des Relations Internationales*, Paris, 2011.

“La crisi ha estat un catalitzador per executar reformes fiscals i estructurals necessàries i per omplir algunes llacunes legals de la integració de les polítiques econòmiques de la UE

com ara l'Acord de Basilea III, insta altres socis econòmics mundials que avancin en aquella direcció²⁵.

Reparar i completar el model de referència

La influència de la Unió Europea i l'acceptació del model europeu com un model de referència s'ha vist minvada per la percepció negativa de la crisi del deute sobirà a la zona euro. La crisi va fer sortir a la superfície els desequilibris macroeconòmics i estructurals de la Unió Europea i algunes llacunes en l'àmbit institucional de la Unió Econòmica i Monetària. La situació a la Unió Europea ha estat el tema principal, en el passat recent, de les reunions dels fòrums econòmics globals, amb la qual cosa l'atenció que es dedicava a buscar-hi solucions als problemes dels desequilibris i la reforma dels sistemes de governança globals s'ha desviat cap a altres qüestions excepcionals.

Per tornar a guanyar la influència que correspon al seu pes econòmic i configurar les relacions econòmiques multilaterals, transatlàntiques i regionals la Unió Europea ha d'emprendre els reptes interns, i completar l'estratègia de sortida de la crisi cap a un model de creixement elevat i sostenible. La crisi ha estat un catalitzador per executar reformes fiscals i estructurals necessàries i per omplir algunes llacunes legals de la integració de les polítiques econòmiques de la Unió Europea. Cal aplicar-les i completar-les per posar en marxa l'arquitectura institucional que dóna suport a la millora de la integració de la política econòmica; posar en marxa les reformes que permeten al sector financer assignar capital de manera eficient i estable; incrementar el potencial de creixement, en particular, amb la creació del mercat interior i els programes de reformes estructurals per reduir els obstacles a la creació i el desenvolupament de les empreses –a escala internacional i, finalment, garantir la sostenibilitat financera.

²⁵ FMI, *Consolidated Spillover Report. Implications from the Analysis of the Systemic-5*, Washington, 11 de juliol del 2011.

Sobreposar-se a la fragmentació

La influència de la Unió Europea també està determinada de manera crucial per la capacitat d'impulsar els interessos, alguna vegada divergents, dels estats membres. La fragmentació de les polítiques econòmiques externes sovint ha obstaculitzat la influència de la Unió Europea.

La Unió Europea està desenvolupant una política comuna d'assumpes externs i de seguretat, i el Tractat de Lisboa ha millorat els instruments per exercir una política exterior més efectiva. Pel que fa a les polítiques comercials, la Unió Europea n'és la protagonista principal a escala mundial. Les polítiques reguladores europees dominen en els àmbits de la política de competència –líder en certs aspectes de la política antimonopoli–, en protecció mediambiental –contra l'escalfament global–, en regulació monetària i en regulació del mercat financer, com els Estats Units. En altres aspectes de les relacions econòmiques, el progrés lent en l'agrupació dels estats membres en una única posició que vagi més enllà del màxim denominador comú²⁶ fa que minvi la influència de la Unió Europea. Una ullada als últims desenvolupaments en algunes de les relacions és una bona prova que encara hi ha un marge considerable per prendre mesures més sòlides i efectives. Segons les qüestions i els fòrums, la Unió Europea de vegades és, de fet, líder i de vegades seguidora²⁷. L'acord que es va aconseguir en les negociacions sobre el canvi climàtic a Durba el desembre del 2011 va donar fe del potencial de la Unió Europea en el lideratge mentre que la Cimera del G20, el novembre passat, va mostrar com la manca de cohesió frena l'eficàcia de la Unió Europea.²⁸ Les dimensions de la Unió Europea i la seva diversitat són uns actius únics. Tanmateix, això implica unes preferències sovint heterogènies entre els governs i els ciutadans dels diferents països o regions. Agregar aquestes preferències suposa tot un repte en certs àmbits, com ara el comerç, la immigració o l'energia²⁹ o, fins i tot, la reforma de les institucions financeres internacionals. Malgrat aquestes dificultats que, en alguns casos, han estat sobrepassades per alguns ajustos

²⁶ Coeuré, B. i J. Pisany-Ferry, “The governance of the European Union's international economic relations: how many voices?” a *Fragmented power: Europe and the global economy*, pàg. 21, 2007.

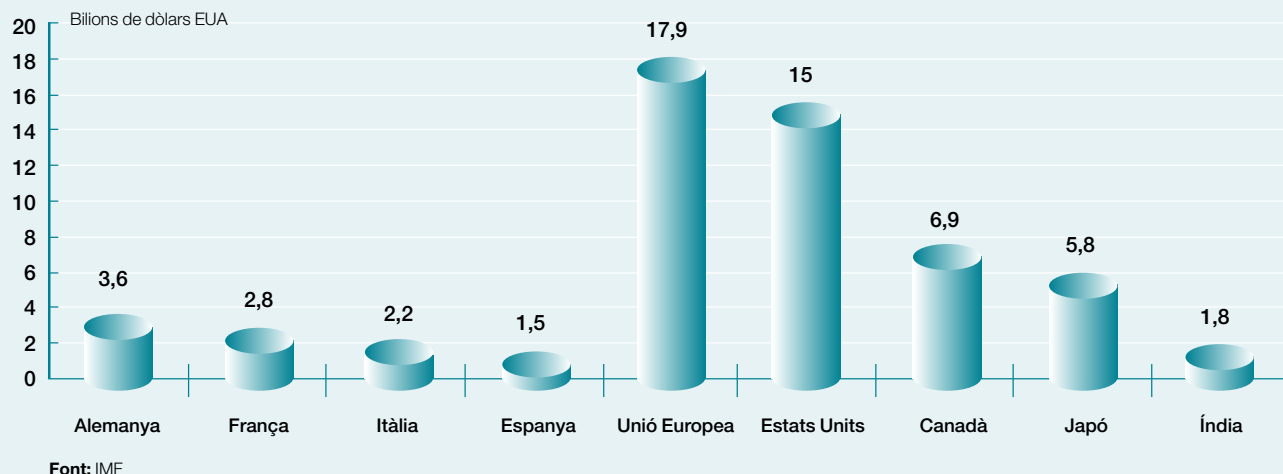
²⁷ Vaisse, J. i H. Kundnani, *Quadre de comandament integral de la política exterior europea*, gener del 2012.

²⁸ Coeuré, B. i J. Pisany-Ferry, *Ibid.*, pàg. 29, 2007.

²⁹ Coeuré, B. i J. Pisany-Ferry, *Ibid.*, pàg. 26, 2007.

Gràfic

PIB preus corrents 2011



adequats³⁰ sobre la governança, hi ha una demanda genuïna perquè la Unió Europea tingui un paper com a agent a escala mundial.

En primer lloc, les enquestes d'opinió desvelen que el nivell de confiança dels ciutadans de la Unió Europea perquè aquesta prengui mesures contundents contra els efectes de la crisi econòmica i financera és més elevat a la Unió Europea que als parlaments i governs nacionals³¹. Aquest fet no sorprèn per dues raons. En primer lloc per la complexitat i les interconnexions entre les mesures nacionals i europees que són necessàries per superar la crisi, per la complexitat i les interconnexions entre les polítiques econòmiques europea i exterior, esmentades abans, i també perquè els estats membres de la Unió Europea només poden tenir un pes comparable al dels Estats Units o la Xina si estan units, i aquest fet serà encara més evident si es mantenen les tendències de creixement actuals de la Unió Europea i dels països emergents. Això queda reflectit en el gràfic de més avall.

³⁰ *Standard Eurobarometer 76*, desembre del 2011. Els ciutadans de la Unió Europea confiaven més en la Unió Europea (23%) que en els seus propis governs (20%), el G20 (16 %), l'FMI (14%) o els EUA (5%) perquè implantés mesures contundents contra els efectes de la crisi econòmica i financera.

³¹ Segons una recent enquesta del German Marshall Fund, el 2011 l'aclaparadora majoria dels enquestats de la Unió Europea (76%) i dels EUA (69%) pensava que el lideratge de la Unió Europea en els assumptes mundials era adequat.

Però els senyals en favor que la Unió Europea sigui un agent principal també provenen de l'exterior de la Unió Europea. Els principals països demanen també una Europa forta a nivell internacional³².

El Tractat de Lisboa proporciona una base legal per integrar les posicions de la zona euro en els fòrums econòmics internacionals. Implementar aquestes estipulacions amb uns preparatius adequats pot donar-li un impuls per evitar-ne la fragmentació, cosa que milloraria l'estabilitat i l'efectivitat de les relacions econòmiques exteriors de la Unió Europea. ■

³² Article 138 del Tractat de Funcionament de la Unió Europea: "1. Per garantir la posició de l'euro en el sistema monetari internacional, el Consell, segons una proposta de la Comissió, adoptarà una decisió per establir les posicions comunes sobre els assumptes d'especial interès per a la Unió Econòmica i Monetària en les institucions internacionals financeres i les conferències pertinents. El Consell actuarà després de consultar el Banc Central Europeu. 2. El Consell, segons una proposta de la Comissió, adoptarà les mesures apropiades per garantir una representació unificada en les conferències i institucions internacionals financeres. El Consell actuarà després de consultar el Banc Central Europeu".

JOAQUÍN ALMUNIA

“HEM ESTAT A PUNT DE SER ARROSSEGATS”

Claudi Pérez Pallejà

Periodista

Joaquín Almunia (Bilbao, 1948) és vicepresident de la Comissió Europea. Va estudiar Dret i Ciències Econòmiques a Deusto, i va completar la seva formació a París i a Harvard. Va ser economista en cap de la UGT durant la transició. Destacat membre del PSOE, ha estat diputat i ministre en dues ocasions en el Govern de Felipe González, i com a secretari general del partit va ser candidat a la presidència del Govern el 2000. Va deixar el lideratge del PSOE després de la majoria absoluta aconseguida pel Partit Popular. A Brussel·les ha ocupat la cartera d'Assumptes Econòmics i Monetaris i ara la de Competència, des del despatx de la qual ofereix un cafè fumejant i una hora d'intensa conversa sobre Europa i els seus innombrables problemes.

Europa és bàsicament una idea: l'última utopia factible. Però la crisi ha posat de manifest una sèrie de fallades de disseny en l'edifici institucional europeu: l'armadura de la Unió cruix. Alguns economistes han decretat pessimisme respecte a la Unió Europea, si bé és veritat que l'apocalipsi gairebé sempre defrauda els seus profetes. Quin és l'estat de salut del projecte europeu?

La decisió d'avançar cap a una unió econòmica i monetària s'inspira en una idea del final dels anys 60. Aquesta idea es comença a fer realitat en un moment en què Europa és enmig de formida-

bles canvis històrics. És el moment de la fi del comunisme, de la dissolució de la Unió Soviètica. És també el moment de la unificació alemanya, amb un canceller profundament europeista que reprèn el projecte d'Unió Econòmica i Monetària, juntament amb el francès Jacques Delors, com a culminació del mercat comú que s'havia posat en marxa els anys 80. Aquesta confluència aconseguix una acceleració de la història: amb la fi del comunisme i amb la unificació alemanya s'aconsegueix reunir la massa crítica suficient per adoptar una decisió política de primera magnitud, que és avançar en una integració monetària. L'euro no va ser concebut com una finalitat en ella mateixa, sinó com un mitjà per avançar cap a una unió política i que alhora vol ser una forma per treure el màxim benefici econòmic del mercat interior, del grau d'integració assolit. Es tracta d'una decisió política d'envergadura que no s'entén per molt que ens llegim tota la teoria econòmica. No n'hi ha prou d'escoltar economistes prestigiosos per entendre l'euro. Cap economista basant-se exclusivament en els seus coneixements teòrics i en els manuals no hauria creat l'euro. L'euro és una decisió política i si no s'entén això difícilment es pot entendre el que sosté la idea de l'euro.

Però hi falten peces. L'edifici és incomplet.

Una decisió política d'aquest calat després ha de ser aplicada, desenvolupada. Aquí sí que entra la teoria econòmica. Qui hagi vist el conjunt d'instruments amb què es va dotar la Unió en el Tractat de Maastricht sap que hi falten peces. El primer que ho diu és el creador de la Unió, Delors, que no ha deixat de repetir-ho en els últims anys: falta el pilar econòmic. Durant la primera dècada de l'euro i de la UEM, per moltes raons –sens dubte, entre elles, per l'existència mateixa de l'euro– hi va haver creixe-



ment i creació d'ocupació. I gairebé no hi va haver problemes malgrat que s'anaven acumulant desequilibris macroeconòmics, endeutament, pèrdua de competitivitat. Tot aquest creixement va provocar que hi hagués certa insensibilitat respecte d'aquests desequilibris, com ja hi va haver insensibilitat respecte de l'excés de desregulació en els mercats financers, o sobre les conseqüències no desitjables del procés de globalització. Aquesta insensibilitat es va acabar quan va esclatar la crisi.

Hi va haver qui sí que va denunciar aquests problemes; fins i tot algun economista ho va fer. Per què no se'ls va escoltar?

És cert que no tot el món era insensible. Hi ha veus des de l'arrencada de l'euro que avisaven del que quedava per fer, que alertaven que no es poden passar per alt certs senyals. Gairebé ni es van escoltar. En aquesta casa mateix, l'informe sobre els 10 anys de la Unió Econòmica i Monetària parla de la necessitat de reforçar la vigilància pressupostària, de la necessitat d'estendre la coordinació de les polítiques econòmiques més enllà de l'àmbit pressupostari, de fer atenció a l'evolució del deute, a

“L'euro és una decisió política i si no s'entén això, difícilment es pot entendre el que sosté la idea de l'euro”

la pèrdua de competitivitat en alguns països, a la inexistència d'un tresor únic o d'eurobons en un moment en què les primes de risc encara no enviaven missatges de calat. Però en aquell moment la reacció política dels Estats membres, dels caps d'estat i dels ministres de finances va ser zero.

Fins que va arribar la crisi.

Així és. Els qui prenen decisions sobre les emissions de deute, els pressupostos i les reformes estructurals, que continuen sent una competència nacional, es van despertar aleshores i van començar a escoltar les veus del BCE, de la Unió Europea i d'alguns experts. Els problemes en el mercat de deute públic han sacsejat l'escenari i de sobte hem començat a sentir a tot



volum el que fins fa pocs mesos abans de l'esclat de la crisi era pràcticament inaudible.

En els dos últims anys hi ha hagut nombrosos avenços a la Unió Europea. Sempre a última hora, sempre al caire de l'abisme, sempre arrossegant els peus. Però la sensació és que de totes aquestes cimeres de la fi del món se n'ha sortit amb solucions vàlides per al que succeïa fa sis mesos. Els Estats tenen part de la culpa. Quin percentatge de culpa té la Comissió, que té més competències que mai però no acaba d'exercir el lideratge que s'espera d'ella?

No comparteixo aquesta visió. La Comissió no és perfecta, ha comès errors o ha pecat per defecte, però ha estat fonamental en totes les decisions que s'han anat adoptant, i en són moltes. És veritat que fins a l'última cimera faltaven peces fonamentals, i que queda molt camí per recórrer. Però hi ha un nombrós conjunt de propostes de la Comissió que havien estat rebutjades pels Estats membres i que s'han anat adoptant amb resistències, amb desfasaments, amb dificultats, de matineda, en cadascuna d'aquestes cimeres. La Comissió no pot imposar el reforç de la governança econòmica, per exemple.

Decisions com les del fons de rescat no poden ser imposades: impliquen injectar diners i assumir riscos, i han de ser adoptades pels Estats membres.

Per què Brussel·les continua estant de perfil, a l'espera del que diguin Berlín i París?

La primavera del 2008, just abans de la fallida de Lehman Brothers, quan encara es podien fer moltes coses que després la crisi ha anat fent més difícils, assistia com a comissari a les reunions de l'Eurogrup on es debatien aspectes com reforçar la vigilància pressupostària, fer atenció al deute o als desequilibris macroeconòmics, s'hi parlava de mecanismes de resolució de crisis dels bancs que operen a diversos països europeus. I els ministres es posaven a mirar la Blackberry o deien que havien de tornar a les seves capitals a fer coses més importants. Sense aquesta sensibilitat és difícil imposar l'agenda. Perquè hi ha decisions que correspon prendre als Estats membres. Però la crisi ha acabat obligant els Estats a fer cada vegada més atenció a aquesta agenda. Hi ha hagut un gir copernicà en els debats públics des del 2008 fins avui: per primera vegada tenim un debat europeu que redueix considerablement la diver-

gència de prioritats, les diferències entre el que es discuteix a les capitals en els Estats i a Brussel·les.

Hi ha dues respostes macroeconòmiques molt marcades en aquesta crisi. Resumint: l'europea, molt marcada per la consolidació fiscal, les retallades i l'austeritat, contra la nord-americana, que ha perseverat en els estímuls d'arrel keynesiana. Europa s'ha passat de frenada?

Crec que cal explicar aquesta història d'una forma diferent. La primera reacció d'Europa a l'esclat de la crisi que es produeix després de la fallida de Lehman Brothers és un pla de recuperació, una combinació de polítiques monetària i fiscal molt expansives. Això inclou polítiques fiscals decidides pels Estats membres amb alguna contribució més del pressupost europeu, més el joc dels estabilitzadors automàtics, molt més potents a Europa que als Estats Units. La resposta inicial és similar a una banda i l'altra de l'Atlàntic. El que frena aquest procés és la crisi del deute públic, que canvia el panorama a Europa i genera un problema específic europeu. Fer comparacions simplistes, tot i el gran respecte que em mereixen alguns premis Nobel, entre els Estats Units i Europa és, senzillament, ignorar l'abecé de la Unió, oblidar el que és Europa i el seu grau d'integració econòmica. La crisi del deute que esclata a Grècia al final del 2009 i es comença abordar el 2010 ha canviat els termes de l'equació. Es comprova aleshores que la situació de Grècia és insostenible. Es comprova que a la Unió Europea li manquen instruments i que és molt difícil trobar la forma d'abordar la crisi sense un Tresor comú, amb un grau d'integració molt inferior al que hauria estat necessari per reaccionar. Washington no té aquest problema: el dòlar és la moneda de reserva mundial i els Estats Units poden finançar-se a l'1,5% amb uns fonamentals totalment diferents del que diuen els manuals que són compatibles amb aquest cost de finançament.

A partir d'aquell punt comença el contagi. Potser perquè la presa de decisions és diabòlicament ineficaç. Potser perquè es prenen les decisions equivocades?

No només hi va haver enormes dificultats per afrontar els ajustos a Grècia, sinó que a més el contagi va afectar primer Irlanda, amb una crisi bancària que va exigir una reestructuració costosíssima. Després el problema arriba a Portugal i comença a amenaçar de provocar situacions veritablement difícils a Itàlia i Espanya, dues economies que sumades representen un pes important a la Unió Europea. Aquests problemes es veuen de manera molt diferent als Estats Units, però això és, en part, perquè aquest país va fer la seva integració fa 200 anys, té un banc central des de fa 100 anys i un pressupost federal que supera el

“Europa ha de resoldre un problema polític: l'ordit de la sobirania nacional i la sobirania europea”

20% del seu PIB fins i tot en èpoques de baixa despesa pública. Establir comparacions exigeix sempre mirar els termes dels problemes i als instruments disponibles. Però estic convençut que d'aquí a 50 anys estarem igual que als Estats Units.

En 50 anys, com diria Keynes, gairebé tots morts.

Europa ha de resoldre problemes que no són econòmics, que no són financers, que no són fiscals: ha de resoldre un problema polític que és el de la nostra generació i el de la següent: l'ordit de la sobirania nacional i la sobirania europea. I per a això no hi ha bales de plata.

I això com ho porten Berlín i París?

Alemanya té menys reticències a compartir i distribuir sobirania a diferents nivells: és un estat federal. Aquesta és la seva cultura política i forma part de la seva identitat des de la postguerra. En canvi, França té un concepte de la sobirania nacional molt acusat, molt més gran del que podem tenir a Espanya, i sens dubte molt diferent del que tenen els alemanys, per raons històriques que no canviaran d'un dia per l'altre, malgrat que aquests processos s'acceleren en temps de crisi. Això en requereix 25, 50 anys, no una cimera europea, ni tan sols 24, que són les que portem des que va arrencar la crisi.

França és més reticent. I tanmateix el nou president francès, François Hollande, ha desencallat alguns aspectes del debat, com la necessitat d'un estímul que compleixi la sacrosanta austeritat.

Crec que això s'ha desembussat perquè hi han confluït diversos factors. Sens dubte que Hollande hi ha tingut un paper positiu, no seré jo qui digui el contrari. Però també la cancellera alemanya Angela Merkel ha ratificat els acords amb el suport del seu partit i el de l'oposició dels socialdemòcrates i els Verds. També Itàlia, que durant una bona part d'aquesta crisi ha estat absent, hi ha contribuït. Com ho han fet Espanya i els països del Benelux.

De l'última cimera surten dos blocs: mesures de curt termini, per als països que estan amb l'aigua al coll, i de llarg

“Mai no he cregut en la fractura de l'euro, perquè no oblidó l'origen polític de l'euro. I això li confereix una fortalesa tremenda”

termini, per reparar les esquerdes de l'edifici europeu. N'hi ha prou?

Vaig respirar amb tranquil·litat quan vaig veure que s'arribava a una decisió. Hi havia dos nivells de resposta imprescindibles, que havien de ser adoptats de manera simultània, a curt i a llarg termini. D'una banda, la unió bancària; de l'altra, les mesures urgents de recapitalització directa als bancs, per acudir en suport dels països subjectes a tensions en els mercats: aquesta era l'única via per evitar mals més grans. El que no es pot demanar als caps d'Estat i de Govern és que prenguin decisions després d'ajustar les seves posicions de partida i que a més redactin tot seguit les ordres ministerials i les resolucions administratives: això correspon als ministres d'economia. Hi ha coses que han de passar també pels parlaments nacionals i pel Parlament europeu perquè la ciutadania sigui partícip de la presa de decisions.

Hi ha hagut risc de fractura? N'hi ha encara?

Mai no he cregut en la fractura de l'euro, perquè no oblidó l'origen polític de l'euro. I això li confereix una fortalesa tremenda, que no es pot integrar en cap model econòmic. Hi ha la història, la política; aquestes forces són extraordinàriament potents, encara que moltes vegades no permetin adoptar decisions que ens agradaria que s'adoptessin, encara que de vegades no siguin capaces de vèncer les inèrcies o els obstacles del camí. Dit això, és veritat que els problemes s'han anat amuntgant damunt la taula. És difícil descartar que en un moment determinat, si no s'adopten decisions, els problemes no ens arrosseguin. I hem estat a punt de ser arrossegats.

No hi ha un cert esgotament d'aquesta narrativa històrica de l'euro? No necessita la Unió Europea un nou relat en vista de l'apogeu de l'eurodesencant, que es manifesta amb tendències proteccionistes i, fins i tot, populistes, amb l'arribada d'extremismes als parlaments?

Visc amb preocupació aquest augment del populisme, l'aparició de forces polítiques que no comparteixen una part essencial dels nostres valors democràtics, una part essencial de la idea d'Europa. Però crec que la força del procés d'integració

europea és enorme, és un corrent subjacent que té molta més força darrere que moltes d'aquestes manifestacions que emergeixen sempre en èpoques de crisi. És veritat que la integració europea del segle XXI no pot basar-se només en els ensenyaments de les dues guerres mundials del segle XX; hem de ser capaços d'explicar als nostres ciutadans amb arguments propis del segle XXI per què necessitem continuar avançant. I això no es fa prou, perquè en termes polítics de vegades sembla més rendible tractar d'esgarrapar algun vot amb missatges nacionalistes, en lloc d'explicar per què Europa no només és necessària per no repetir els errors i les baralles del passat, sinó per sortir endavant en un món global, en front dels grans poders que emergeixen, des de la Xina, l'Índia i el Brasil fins a Rússia.

Espanya és enmig d'una crisi profunda. Amb una taxa d'atur socialment insuportable, com vostè deia fa uns anys. Amb una crisi institucional que taca la credibilitat d'actors fonamentals com el Banc d'Espanya o el sistema judicial. Amb els bancs enmig d'una crisi colossal. Fins i tot amb problemes d'europisme en un país que ha estat sempre dels més europeistes de la Unió. Com veu Espanya des de Brussel·les?

Espanya està pagant les conseqüències dels excessos durant l'anterior cicle econòmic, fins i tot en les primeres etapes de la crisi, que va aguantar amb certa facilitat. Ha viscut immersa en una bombolla immobiliària, de creixement fàcil, de diners barats, amb tipus d'interès reals d'interès negatius, amb una immigració que trobava feina tot just passar els controls de seguretat dels aeroports. Tot això ha creat una cultura política que és totalment inadequada per afrontar els problemes actuals: els diners arriben gairebé sense preguntar-se com, els diners es gasten sense saber com s'administren. Això s'ha acabat, definitivament, i té conseqüències tremendes encara que també obliga a un canvi de cultura política i fins i tot social, des del punt de vista dels valors d'esforç, dels problemes d'equitat, dels valors de recolzar el treball ben fet i de premiar l'esforç.

Poc consol per a més de cinc milions d'aturats.

Les conseqüències de la crisi en termes d'atur són aterridores. Recuperar l'ocupació serà l'objectiu número u durant anys. Per això són imprescindibles les reformes estructurals. I això de les reformes no és només una categoria genèrica: implica discutir seriosament un sistema d'impostos capaç de finançar la despesa d'inversió i social que volem mantenir, en un futur, a més, en el qual Europa no contribuirà com en els últims 20 anys. Això exigeix productivitat, competitivitat, innovació, exigeix assentar



el nostre creixement sobre bases sòlides. Espanya té molta feina per fer en el pla econòmic, però també en el polític: cal repensar alguns aspectes del funcionament de l'Estat autonòmic; no les bases de l'Estat autonòmic, sinó alguns aspectes del seu funcionament, repensar el paper de les institucions, la justícia i els organismes reguladors, començant pel Banc d'Espanya pel descrèdit que ha patit. Cal recuperar credibilitat i prestigi com més aviat millor. La gent de la meua generació no s'espanta amb això perquè recordem les coses que Espanya tenia per fer al principi de la transició.

És aquesta crisi conseqüència de les idees econòmiques equivocades? Han de reflexionar els economistes sobre el seu paper?

Els problemes bàsics no van ser creats per economistes, sinó per polítics, amb aquesta cultura de la desregulació, de l'eficiència dels mercats portada fins a l'extrem per Reagan i Thatcher, i que des d'allà es va anar estenent, alimentada per la fi del comunisme i pel que això va suposar de desorientació quant a valors, quant a regles de comportament de les nostres societats.

Aquest moviment ultraliberal va calar també entre la socialdemocràcia. En quina proporció es pot atribuir el retrocés de l'esquerra europea al fet d'haver estat incapaç de construir un discurs alternatiu?

És cert que des del 1996, amb el triomf de Blair al Regne Unit, de Jospin a França i de Schröder a Alemanya, van arribar a ajuntar-se 11 primers ministres socialdemòcrates dels 15 Estats membres, i en uns altres dos països hi havia Governos de coalició amb forta presència socialdemòcrata. Només Irlanda i Espanya tenien Governos conservadors. La veritat és que no vam saber redreçar el rumb de les coses, no vam saber separar el gra de la palla, entre el que era recerca de l'eficiència econòmica i el que són els valors de la socialdemocràcia que havien d'actualitzar-se i modernitzar-se. Aquesta necessitat de canvi es va ignorar i es va abraçar la idea que el mercat ens ho donaria tot de franc. Cras error.

Què opina de Paul Krugman? Quina nota li posa a la seva contribució al debat econòmic?

Quan Krugman escriu a nivell científic, o quan escrivia criticant en Bush, un nou. Quan parla d'Europa, un quatre.

Raghuram Rajan.

El vaig conèixer com a economista en cap del FMI. Es mereix un notable. Va ser un dels que va avisar del que venia en el plànol financer.

Dani Rodrik.

Encara que només sigui per la definició del trilema entre Estat-nació, democràcia i globalització, un 8,5.

Quina és la salut de la professió d'economista a Espanya?

Hi ha una molt bona generació d'economistes, que aporten els seus punts de vista al debat públic. Es pot discutir el que van proposar, però per exemple jo vaig agrair com a ciutadà i com a polític que 100 economistes de diferents famílies polítiques, acadèmics, professionals del sector privat i altres del sector públic, contribuïssin amb idees per millorar el funcionament del mercat de treball. Em sembla un exemple del que s'ha de fer.

Què li queda d'aquell economista en cap de la UGT?

Era economista en cap perquè era l'únic: té poc mèrit això de "en cap". Em queda el record d'uns anys fantàstics des del punt de vista personal, professional i polític. I certa sensibilitat cap a tots els temes industrials i sindicals. ■

RE

ESPÀI OBERT

NOMS PER
AL RECORD:
ALEXANDRE PEDRÓS
FABIÀ ESTAPÉ
EDUARD BERENGUER

ALEXANDRE

PEDRÓS I ELS ORÍGENS DEL COL·LEGI D'ECONOMISTES DE CATALUNYA

Llorenç Gascón, Pere Sitjà
i Eduard Arruga
Economistes

El mes de juny del 2010 l'Alexandre Pedrós ens va deixar per sempre. Els seus amics, a més de recordar-lo entranyablement, creiem que és de justícia destacar l'important paper que va tenir en la creació del nostre Col·legi.

Alexandre Pedrós va convèncer en Llorenç Gascón i en Pere Sitjà perquè el 17 de novembre del 1967 signéssim un requeriment notarial, que ell mateix havia redactat, adreçat al *decano presidente* del Colegio de Economistas de España, Rafael Díaz-Llanos, on es demanava que la Sección Provincial de Barcelona es convertís en Col·legi. El requeriment es va fer a la notaria del senyor Francisco Siso Caveró, protocol número 9664.

La resposta a aquesta petició per via notarial va ser la incoació d'un expedient disciplinari, amb la proposta per part del jutge d'instrucció d'expulsar els tres signataris del requeriment. L'argument era que *"se atentaba a la unidad nacional del Colegio"*.

L'enèrgica reacció d'en Josep Maria Berini i d'en Juan de Arespachaga –que formaven part de la Junta Nacional– va aconseguir que l'expedient s'arxivés sense cap efecte.

Gràcies a l'actuació del doctor Pedrós es va obrir, doncs, el camí de la normalització del desenvolupament associatiu de la professió. No va ser, però, fins mitjan 1971 que la Sección Provincial

es va convertir en el Col·legi d'Economistes de Barcelona. Quatre anys després, concretament el 22 de desembre del 1975, es van celebrar les primeres eleccions democràtiques del Col·legi, amb dues candidatures. La llista guanyadora a les urnes l'encapçalava en Llorenç Gascón, i en ella el doctor Pedrós va ser una peça rellevant. D'aquesta primera Junta, en van formar part, entre d'altres, Maria Rosa Màndoli, Valentina Cinto-Labay, Jordi Planasdemunt, Llibert Cuatrecases, Àngel Miquelsanz, Pere Sitjà, Roldán Martínez i Eduard Arruga.

Alexandre Pedrós va impulsar també la creació de la *Revista Económica de Cataluña*, i va dirigir els dos primers i únics números que es van publicar de l'esmentada revista en aquesta primera etapa. Editada en castellà pel Col·legi d'Economistes de Barcelona, hi vam col·laborar, entre d'altres, Eugeni Domingo Solans, Francisco Domínguez del Brio, Antoni Zabalza, Josep Margalef, Francesc Tarragó, Enric Ribas, Antoni Guirao i el mateix Alexandre Pedrós. El subdirector inicial de la revista va ser Eduard Arruga, i el seu secretari, Àngel Miquelsanz Arnalot. Els membres del primer Consell de Redacció d'aquesta primitiva però discontinua *Revista Económica de Cataluña* van ser Guillermo Higuera, Josep Maria Llovet, José Martí, Jorge Montañés, Jaime Nonell, Antonio Padrell, Jordi Planasdemunt, Francesc de Quinto i Pere Sitjà.

Retre homenatge a Alexandre Pedrós i als que amb ell van lluitar per crear l'embrió de l'actual Col·legi d'Economistes de Catalunya i d'una primera etapa de la *Revista Económica de Catalunya* ens ha semblat obligatori per als que vam lluitar amb ell per obrir noves vies per a la nostra professió. ■

FABIÀ ESTAPÉ

PASSIÓ PEL CONEIXEMENT I LA DOCÈNCIA

Antón Costas

Catedràtic de Política Econòmica de la UB

“No és un fals conservadorisme el que em porta a tenir poques esperances en aquesta nova moneda (l'euro)... Dels resultats d'aquesta fantàstica operació monetària, en podrem parlar d'aquí uns anys. Si ja no hi sóc, envieu-me una nota, perquè em sabria fatal haver errat en els meus pronòstics”.

(Fabià Estapé, 1999)

Lúcid, irònic i punyent. Així era el professor Fabià Estapé. Una barreja sempre brillant i entranyable; però en ocasions també lacerant per a tot aquell que tenia la desgràcia d'esdevenir blanc de la seva intel·ligència aguda, precisa i acerada. La seva capacitat per fer judicis precisos i demolidors, tant de persones com de situacions, era memorable. El lector interessat podrà trobar una abundant mostra d'aquesta capacitat en les seves memòries, *De tots colors*.

Tanmateix, en recordar-lo en ocasió del seu recent traspàs, el risc és deixar-se portar per aquest prolífic anecdotari. Es podria escriure un llibre amb les seves anècdotes. Moltes són certes, algunes són apòcrifes, tot i que també podrien passar per autèntiques. Si se'm permet la referència personal, en una ocasió, al final dels 70, el vaig acompanyar a un acte a l'Institut de Crèdit Oficial a Madrid. Hi parlava un exministre que tenia un

estrabisme accentuat. Estapé es va permetre de fer un comentari agut i acerat sobre les opinions del ministre i el seu estrabisme que es va escoltar a tota la sala. El públic va riure. Naturalment, al ministre no li va agradar. Mentre caminàvem per la vorera cap al vell Hotel Suecia, on sempre s'allotjava quan era a Madrid, em vaig atrevir a reconvenir-li: “Professor Estapé, per què dieu aquestes coses. A la gent li agrada, però us perjudica perquè els afectats no us ho perdonen i us acaben passant factura”. No va dir res. Vam continuar caminant. Al cap d'una estona, sense tombar-se, vaig sentir que em deia: “Sí, però si aquestes coses se t'acudissin a tu, tampoc no te les callaries”.

Però, com acabo de dir, seria un mal favor a la seva figura i al seu llegat intel·lectual recrear-se ara en aquesta capacitat, que sens dubte tenia i va practicar, fins a l'excés, com ell mateix va reconèixer de vegades. Potser la millor forma d'apropar-se avui al seu perfil humà i a la seva trajectòria acadèmica, intel·lectual i política sigui llegir alguns llibres del gènere de memòries o biografia. Sens dubte, són indispensables les memòries, *De tots colors*, l'edició de les quals va ser a càrrec de la periodista Mònica Terribas. Anteriorment, Lluís Barbé havia publicat unes *Converses amb Fabià Estapé*, escrites a partir d'unes entrevistes enregistrades i altres records.

Fabià Estapé va ser una persona complexa, en el sentit ric i noble de la paraula. Es podria dir que algunes de les seves decisions eren contradictòries i va arribar en alguna ocasió a desconcertar tant els amics com els enemics. Una d'aquestes ocasions va ser l'acceptació de l'oferta que li va fer Laureano López Rodó de fer-se càrrec de la Comissaria Adjunta del III Pla de desenvolupament, l'any 1971, que significava una col·laboració política, en l'àmbit governamental, amb el règim del general Franco. Molts amics no van comprendre aquesta decisió. Sense renunciar mai als seus valors de llibertat i a la seva tirada cap al socialisme democràtic, l'animava un desig irrefrenable de ser útil i contribuir a la modernització de l'economia i la societat espanyola, a través de la col·laboració i l'amistat amb polítics que des del règim de Franco treballaven per allò que després es va dir la transició.

Però era difícil que aquesta i altres col·laboracions duressin gaire temps. Com ell mateix deia, citant Groucho Marx, no podia romandre lligat a cap club, associació o partit que l'admetés com a soci, perquè acabava partint-lo. Més aviat d'hora que tard s'imposava la seva condició d'intel·lectual.

Aquest tret de llibertat intel·lectual absoluta, que no admet condicionaments ni traves de cap tipus és, segons el meu parer, el que defineix millor la vida i trajectòria acadèmica i intel·lectual del professor Estapé. És la seva millor herència intel·lectual, que va buscar sempre transmetre als seus alumnes i deixebles. Va ser un dels pocs economistes espanyols que han creat escola. Però va ser un mestre que, seguint el seu adorat Josep A. Schumpeter, va entendre el seu magisteri com una tasca d'obrir finestres al pensament, no tancar-les de forma dogmàtica. Penso que aquest tret constitueix una part important del llegat intel·lectual i cívic que ha deixat.

La seva obra publicada no és gaire extensa. Com fan els pioners, quan descobria o entenia alguna cosa, deixava d'interessar-se per ella, perquè altres ho fessin. Però sense ser àmplia, tota ella és absolutament rellevant per comprendre la història de les idees econòmiques i la seva influència en la política econòmica; i també per comprendre la història econòmica i política d'Espanya dels segles XVIII, XIX i XX. Li agradava especialment descobrir i divulgar els heterodoxos que havien quedat oblidats. Ho va fer amb Idelfons Cerdà i amb Laureà Figuerola, dos catalans que van tenir una influència determinant en la configuració de la Barcelona i l'Espanya moderna.

Aquest tret de llibertat intel·lectual absoluta, que no admet condicionaments ni traves de cap tipus, és el que defineix millor la seva vida i trajectòria acadèmica

En ocasió del seu traspàs, crec que val la pena recordar aquí alguns traços de la seva trajectòria personal, acadèmica i política que ajuden a comprendre com es va formar i es va manifestar el seu llegat intel·lectual i cívic.

La forja d'un rebel: infantesa i joventut

Fabià Estapé va mostrar des de nen un caràcter rebel, indomable i "bastant àcrata", segons la seva pròpia expressió. Aquest caràcter fort va ser el producte d'una forta personalitat i d'una intel·ligència més enllà del comú. Aquests trets el van portar amb freqüència a qüestionar l'autoritat escolar basada en la simple jerarquia i a fer "campana", atès el poc interès que oferien els ensenyaments escolars a la seva intel·ligència desperta i aguda. El resultat va ser un peregrinatge d'escola en escola, a mesura que s'anaven produint expulsions. A fi d'intentar amansir-ne el caràcter, el van fer anar com a intern als Salesians de Mataró, cosa que no va aconseguir aquest objectiu. Tanmateix, va respectar sempre i va tenir memòria agraïda a la "gran figura humana del mestre Serra" de l'escola primària de Portbou.

Aquesta inadaptació escolar anava acompanyada per un fort interès per la lectura, gairebé una compulsivitat lectora. Li va agradar sempre la història, la natural i la sagrada, com ell acostumava a dir. Els llibres d'història de la seva mare, que havia estudiat Magisteri, el van ajudar en aquesta afició. Abans d'acabar el batxillerat havia llegit i rellegit els quatre volums de Rafael Altamira i la *Història Universal* de Malet Isaac. Llegir llibres d'història –"en arribar a casa, a l'habitació del fons de la casa familiar de Portbou, ajagut a terra"– va ser la seva passió i el seu refugi intel·lectual durant la seva infantesa i joventut.

El poc interès que li oferia el sistema educatiu reglat en va fer un mal estudiant, amb nombrosos i freqüents suspensos durant el batxillerat. Tanmateix, el desig i la ferma voluntat d'anar a la universitat i de convèncer el seu pare que aquesta era la seva veritable vocació el van portar a desenvolupar i a posar a prova totes les seves capacitats intel·lectuals en ocasió de l'Examen d'Estat per entrar a la Universitat. El resultat d'aquest examen, el juliol del 1942, realitzat davant d'un jurat del qual formaven part el catedràtic de química Joaquín Ibarz i el rector Santiago Alcobé, va ser brillant. Durant aquell estiu va dubtar entre fer Dret o Medicina, per optar finalment per la primera opció. A partir d'aquell moment, emergeix l'estudiant brillant que enlluerna companys i professors amb la seva intel·ligència i il·lustració.

L'entrada a la universitat "li va canviar la vida". La universitat va ser l'ambient que va fer explotar totes les seves capacitats intel·lectuals i les seves ambicions, alhora que el "va socialitzar", en la mesura que va ser el niu on va començar a fer veritables amics que l'acompanyaran la resta de la seva vida.

Anys de formació:

de l'interès pel Dret a la passió per l'Economia

La trajectòria docent i intel·lectual de Fabià Estapé no es pot explicar sense la influència que sobre ell va exercir un dels seus professors a la Facultat de Dret, i a la fi el seu gran mestre: Don Luis García de Valdeavellano, catedràtic d'Història del Dret a la Universitat de Barcelona. És ell qui el posarà en contacte amb els economistes que romanien a Espanya de l'escola de l'economista i catedràtic Antonio Flores de Lemus, exiliat després de la guerra.

El Seminari d'Història del Dret, on Valdeavellano va reunir els millors alumnes de les seves classes de primer, va ser determinant en la trajectòria acadèmica, intel·lectual i personal d'Estapé, ja que va ser allà on va conèixer la que després seria la seva esposa, Maria Antonia Tous. Un dia del segon curs, passejant pel pati de Lletres de l'edifici històric de la universitat Valdeavellano el va abordar i li va dir: "Miri, jo tinc el propòsit d'ensenyar-los el que és una universitat. No és això. I he fet una llista d'alumnes que ja han aprovat l'assignatura, per tal d'oferir-los l'oportunitat d'assistir al meu seminari els dijous a la tarda". En aquesta llista hi havia Àngel Latorre, Vicente Girbau, Albert Oliart, Josep Maria Castellet, Josep Maria Ainaud de Lasarte, Juan Goytisolo, Jaime Gil de Biedma, Joan Raventós i Maria Antonia Tous.

“Encara que als primers anys com a professor l’emprenyaven molt els alumnes’, va descobrir que tenia una forta vocació docent”

Alguns d'aquests condeixebles de Barcelona tenien en la seva família biblioteques privades millor dotades i més al dia que les de la mateixa universitat. Aquestes biblioteques van ser els refugis d'Estapé, on va trobar a través dels llibres els "mestres llunyans" que van influir de forma determinant la seva trajectòria intel·lectual i vital. A la biblioteca d'Enric Prat de la Riba es va trobar amb Smoller i Weber; a la de Manuel Raventós, amb Schumpeter i Pareto. I a la de Joan Sardá, amb Keynes. La seva passió pels llibres i el coneixement d'aquestes tres biblioteques privades va ser una inspiració poderosa per, en ocasió del seu deganat, crear la gran biblioteca de la nova Facultat d'Econòmiques, la més ben dotada de la seva època a Espanya. Una de les coses de les quals se sentia més orgullós.

De les moltes virtuts del Seminari de Valdeavellano, una de les més importants va ser descobrir el seu interès per l'Economia i, més en particular, per la Història del Pensament Econòmic. En aquell moment s'estava elaborant el *Diccionari d'Història d'Espanya*, dirigit per José Ortega i Gasset. Valdeavellano li va encarregar les veus de contingut econòmic. Les 64 veus que va escriure per a la secció d'història econòmica, social i de les institucions van ser determinants, sense que ell mateix se n'adonés al començament, en el seu canvi d'orientació del Dret cap a l'Economia. Tanmateix, Valdeavellano ja havia intuït aquesta habilitat del jove Estapé per a les qüestions econòmiques. Aquestes veus el van posicionar bé en el grup que feia Economia dins de la Facultat de Dret, entre els quals hi havia Joan Sardá Dexeus, que guanyaria la càtedra l'any 1948 i que va ser el segon mestre d'Estapé a la facultat. La relació amb Sardá va ser una relació de magisteri, amistat i col·laboració que va durar fins a la mort de Sardá.

Acabada la llicenciatura, l'any 1946, és nomenat professor ajudant d'Història del Dret i d'Economia. Encara que en els primers anys com a professor "l'emprenyaven molt els alumnes", va descobrir que tenia una forta vocació docent. Aquesta vocació per la docència mai no l'abandonaria al llarg de la seva vida. Va ser el refugi anímic per als mals moments de frustració amb la

política. I va ser també l'àncora que el va ajudar a no cedir a les temptacions que li van venir del món de l'empresa i els negocis. Especialment de Juan March, després de l'informe que va realitzar Estapé sobre la Barcelona Traction, en la qual March estava interessat. Va ser, especialment en la seva joventut, un professor "dur". No hi havia res més difícil per als alumnes que intentar copiar en un examen d'Estapé.

Don Luis G. de Valdeavellano li va fer anar veient que demostrava més intuïció i interès pel coneixement de l'Economia que pel del Dret. Va arribar un moment en què Estapé va veure amb claredat que "l'Economia era una via més contundent per entendre la realitat que no el Dret". A més, don Luis li havia ensenyat que no es pot ser bon docent ni ensenyar res si un no es coneix abans a si mateix i que els nostres actes són els que emmarquen els nostres interessos. Això el va portar a ser conscient que gaudia més amb les qüestions econòmiques que amb les legals, perquè li donaven una visió més clara del perquè de les estructures de la societat i de les decisions de poder.

En aquesta etapa de la seva formació intel·lectual, van ser determinants les lectures realitzades a les biblioteques privades de les famílies dels seus amics, que abans he esmentat. Llegir en Gustav von Schmoller va ser fonamental en la seva formació. Com ho va ser la *Història Econòmica General* de Max Weber, que explicava clarament els factors econòmics condicionants. Aquesta lectura el va portar, al seu torn, al coneixement i a l'interès per les obres de Karl Marx. La lectura de l'economista nòrdic Thorstein Veblen també forma part de les obres bàsiques d'aquesta fase de formació. De l'interès per aquest economista va sorgir el seu primer article científic publicat a Moneda y Crédito l'any 1949.

Però la lectura fonamental que marcarà tant la seva vida acadèmica com tota la seva trajectòria intel·lectual i fins i tot personal és el descobriment de Josep Alois Schumpeter l'any 1948. Per a Estapé, "Schumpeter és l'equivalent al camí de Damasc per a sant Pau". El va descobrir a la biblioteca d'Enric Prat de la Riba, a la qual va tenir accés a través de l'amistat amb el seu fill,

company d'estudis a la Facultat de Dret. Allà es va trobar per primera vegada amb l'obra *Capitalisme, socialisme i democràcia*, publicada als Estats Units el 1942. Va sorgir així, d'aquesta lectura primera, la voracitat de llegir tot el que havia publicat l'economista austríac, nascut a Triesch i exiliat als Estats Units. A la biblioteca de la família de Joan Raventós i Carner, un dels seus primers alumnes i ajudant a la facultat, va trobar una altra de les obres claus de Schumpeter, la *Teoria del desenvolupament econòmic*, escrita el 1911, que per a Estapé és l'obra més important de Schumpeter. I, abans que res, va ser la base del seu interès per l'Economia. En paraules del mateix Estapé, el "descobriment de Schumpeter és potser el punt clau de la meua fascinació acadèmica, perquè em vincula per sempre a aquesta disciplina".

De Schumpeter li agrada tot, la seva dimensió humana, les seves vivències com a economista i el seu excepcional intel·lectual. Encara que la vida de Keynes sempre li va resultar captivadora, per a Estapé, la de Schumpeter encara ho era molt més. Explicava als seus deixebles el que, al seu torn, li havia explicat Röpke, que Schumpeter havia demanat als déus que li concedissin tres gràcies: ser el primer amant de Viena, el primer genet d'Europa i el primer economista del món. Però, deia Schumpeter, que els déus són molt garrepes i que només li n'havien concedit dues. Però mai no va aclarir quina de les tres gràcies li havien estafat. Tinc la impressió que el professor Estapé explicava l'anècdota com si fos en primera persona.

Schumpeter li va permetre a Estapé comprendre la dinàmica del capitalisme. Schumpeter havia trencat el fonament del neoclassicisme amb el seu llibre del 1911, quan era l'*enfant terrible* de l'escola austríaca, en assenyalar que la clau del futur del capitalisme no era la repetició de les funcions de producció, sinó l'acció innovadora de l'empresari. A través d'aquesta acció innovadora, l'empresari és l'autèntic protagonista del desenvolupament econòmic i també el garant de la continuïtat del mateix sistema capitalista.

Aquesta idea va ser per a Estapé una revelació que li va permetre entendre com funciona l'economia, la societat i el poder a les societats capitalistes. I, en particular, entendre la realitat pràctica i més propera de l'economia espanyola i catalana d'aquells temps. Va buscar contínuament posar de manifest la validesa de la tesi schumpeteriana com a forma de crítica a l'empresariat català i espanyol que segons el seu parer mantenia un esperit molt conservador i rutinari, que veia l'economia

com una mera repetició dels sistemes productius obsolets i rutinaris, sense que ningú s'aturés a pensar com millorar l'assignació dels recursos productius per incrementar la productivitat i enfocar el futur.

Aquest trànsit entre el Dret i l'Economia i el seu interès creixent cap a la Història del Pensament Econòmic va fer que l'elaboració de la seva tesi doctoral, sobre la Reforma Tributària del 1845, dirigida per Ramón Carande, fos un "calvari" i un tema "extraordinàriament avorrit". El va animar a acabar-la el consell de la muller de Valdeavellano: "Recordi que encara que vostè fos Keynes, si no té el doctorat, no pot entrar en els festivals d'oposició".

Tot i que la seva passió per l'economia ja estava totalment decantada en els seus primers anys de formació postuniversitària, i es manifestava de forma clara i nova a través de les seves investigacions i publicacions, la trajectòria acadèmica va haver de seguir les vicissituds de les convocatòries de places de professor i de càtedres. Bloquejada la possibilitat d'accedir a una càtedra a Barcelona –que no es convocaven des del 1952–, va fer oposicions a la plaça d'Hisenda Pública de Saragossa i Valladolid el 1956. Va guanyar amb brillantor i es va quedar amb la plaça de Saragossa, mentre que Enrique Fuentes Quintana es va quedar amb la de Valladolid. Posteriorment, el 1960, quan es va convocar la nova plaça de càtedra de Política Econòmica a la nova Facultat d'Econòmiques de la Universitat de Barcelona, va fer oposicions a ella, malgrat que el seu interès intel·lectual i acadèmic no era la Política Econòmica sinó la Història del Pensament del Econòmic. La tasca docent i, especialment, el seu magisteri a la Facultat d'Econòmiques va seguir el model del Seminari de Don Luis G. de Valdeavellano. Del Seminari de Política Econòmica van sortir diverses formades de deixebles que, posteriorment, ocuparien càtedres i desenvoluparien una important tasca política i professional des dels anys 60 fins a l'actualitat.

Passió per conèixer, però sense dogmatismes

Un dels trets fonamentals de la personalitat de Fabià Estapé va ser la seva passió per conèixer i l'amplitud dels seus interessos. Cap esfera humana ni divina no el deixava indiferent. Però va ser una passió gens dogmàtica, sinó matisada pel que ell anomenava el "relativisme schumpeterià". Joseph A. Schumpeter en el seu *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung* (1921) va adoptar com a lema "comprendre-ho tot significa perdonar-ho tot". Sense arribar tan lluny, Estapé va insistir en els avantatges d'"observar la realitat, endevinar tendències, explicar i explicar-

se els múltiples condicionants del procés de les decisions socials". Recomanava als seus alumnes i deixebles que en comptes de recrear-se, gairebé amb masoquisme, en l'enumeració de les "deficiències estructurals" identifiquessin quines eren i com podien adaptar-se mesures que afavorissin el canvi social amb el menor cost possible.

En els seus escrits i en les seves classes va advertir sempre del perill dels maximalismes en les qüestions de política econòmica. Amb aquesta finalitat, va utilitzar la història com a mecanisme heurístic per advertir d'aquests perills. Un exemple que va utilitzar amb freqüència van ser les fallides dels excessos, històricament comprovats, de la protecció, l'autarquia i el lliure canvi. La publicació de *Proteccionismo, autarquía y librecambio* publicat el 1966, en un moment en què s'assistia a un esgotament relatiu de les directrius i forces alliberades i posades en joc pel Pla d'estabilització de l'economia espanyola, del juliol del 1959.

Aquest va ser el seu comportament en l'anàlisi de les deficiències estructurals de l'economia espanyola. Va tractar d'identificar aquelles que considerava més rellevants, sense aturar-se a fer una enumeració exhaustiva dels errors, defecte molt freqüent en els economistes espanyols. Segons el seu parer, un problema permanent de política econòmica són les deficiències estructurals de l'empresa espanyola; sobretot davant l'increment de la competència derivada del procés d'obertura exterior, iniciat el 1959, i les conseqüències de la integració en la Comunitat Econòmica Europea. Cosa que avui continua present.

Aquesta passió per conèixer va ser acompanyada de la voluntat de recuperar els "heterodoxos" espanyols que havent fet progressos intel·lectuals i polítics importants després havien quedat oblidats, si no relegats conscientment i acusats de ser mals patriotes. Aquest va ser el cas del seu interès pels catalans Laureà Figuerola i, de manera especial, d'Ildelfons Cerdà, al qual Estapé va rescatar de l'oblit i va dedicar una de les seves millors recerques. Les seves publicacions, especialment els seus *Textos olvidats*, deixen testimoni d'aquesta

“*El seu objectiu va ser sempre modernitzar i enfortir les bases de l'economia espanyola per millorar la condició de vida de la gent*”

tasca de recuperació dels heterodoxos. Possiblement perquè se sentia com un d'ells.

Passió per canviar les coses: possibilisme polític i reformisme gradualista

A la seva passió per comprendre com funcionen les coses, s'hi va unir la seva passió per canviar-les. El seu interès per conèixer com funcionaven a la pràctica els mecanismes del poder i el procés de formació de polítiques públiques, unit al seu desig de contribuir a millorar la situació material de la gent, el va portar a col·laborar amb alguns dels grups polítics que es movien dins del franquisme. Aquesta tendència li va ocasionar incomoditats i incomprensions tant d'amics com de la seva pròpia família, i la seva dona, Maria Antònia, mai no s'hi va trobar còmoda i li re-priminava aquesta col·laboració portant al seu ànim que el seu lloc era la universitat i la seva càtedra.

En aquest sentit, la seva identificació amb Schumpeter va arribar fins al punt de compartir un defecte que ell mateix va anomenar ser un “tastaolletes” de la política. Per satisfer la curiositat de saber com i què es cou als passadissos del poder no n'hi ha prou amb l'observació acadèmica. Com ell va assenyalar, “en política, o hi ets, i aleshores estàs fotut, o no hi ets. No hi ha terme mig”. Però, després de les seves ocasionals incursions en política, va acabar reconeixent que “la millor posició per a un home de les meves característiques, i segurament de les de Schumpeter, és la d'assessor”.

Per comprendre el col·laboracionisme polític d'Etapé amb els grups reformistes del segon franquisme va bé utilitzar el dilema al qual segons John Elliot s'enfronten les persones que volen canviar les coses en un règim autoritari. En la conferència inaugural de l'Any Vicens Vives, Elliot va aplicar aquest dilema a Jaume Vicens, però pot ser aplicat també a Fabià Estapé. Assenyala Elliot que de les respostes possibles davant una dictadura “la més heroica és clarament la de la resistència, però, llevat que les circumstàncies siguin favorables, la resistència pot acabar simplement en un fracàs descoratjador encara que

el simple intent de resistència pugui constituir una font d'inspiració per als que segueixen. Una altra resposta és l'exili físic, ja sigui imposat o voluntari, però un pes que paguen els exiliats en general és l'allunyament creixent de les realitats de la situació a casa [...]. Una altra resposta és l'exili intern (...). Però no hi ha dubte que la reacció més comuna és la d'adaptar-se al sistema, encara que es tracti d'una adaptació que cobreixi, d'un extrem a l'altre, des de l'acceptació total fins a la resistència passiva, passant per una actitud intermèdia, una decisió conscient de treballar dins del sistema per aconseguir alguns objectius ben definits” (citat a Cristina Gatell i Glòria Soler, *Amb el corrent de proa. Les vides polítiques de Jaume Vicens Vives*, Quaderns Crema, 2012).

Com en el cas de Jaume Vicens, Estapé pertany a aquest últim grup. Per vocació intel·lectual, com ara diré, i possiblement també per caràcter i per la impaciència generacional pròpia de qui veu com la presència del general Franco, semblava ser eterna, des del final dels anys 50 fins a la primera meitat dels 70 Estapé va col·laborar ocasionalment, unes vegades en funcions d'assessoria a ministres i altres en funcions executives, amb la política econòmica del règim de Franco. El seu objectiu va ser sempre modernitzar i enfortir les bases de l'economia espanyola per millorar la condició de vida de la gent. Va ser darrere de la reforma tributària del 1957, pas previ a l'estratègica operació del Pla d'estabilització del 1959. En els anys 60 va buscar, com a assessor del ministre d'Indústria Gregorio López Bravo, modernitzar l'estructura empresarial espanyola mitjançant la regulació de les dimensions mínimes. I al començament dels anys 70 va col·laborar amb el ministre Laureano López Rodó en la planificació del desenvolupament, primer com a assessor en la posada en marxa del I i II Pla de desenvolupament i, a seguir, com a comissari adjunt del III Pla de desenvolupament. En aquest últim Pla, va introduir per primera vegada a Espanya la planificació del desenvolupament regional i la noció de regió econòmica.

Aquestes relacions amb el poder polític van sorgir de les amistats fetes durant l'etapa universitària i, especialment, durant el període de milícies universitàries a la Marina espanyola. D'allà va sorgir, per exemple, la llarga amistat amb Gregorio López Bravo. La relació amb López Rodó li va arribar, tanmateix, a través de Joan Sardá.

En la seva aproximació a la política franquista Estapé va actuar com un home de frontera que va desenvolupar una pauta de

conducta orientada pel possibilisme polític i el reformisme gradualista. Aquesta conducta tenia fonaments en Schumpeter, com he dit anteriorment, però també en altres autors que van influir decisivament en la formació del pensament polític d'Estaté. Els que han seguit els seus cursos a la universitat i els que han llegit els seus escrits podran comprovar que en l'aproximació als problemes de l'economia espanyola i de la seva política econòmica va seguir una trajectòria que pretén, alhora, explicar i advertir. Va tenir sempre molt present "les prudents paraules que Antonio Machado posava en llavis de Juan de Mairena, quan comparava la força del cop de culata davant la del tret, almenys entre nosaltres".

Així, tant els seus assaigs sobre economia espanyola i com la seva tasca política, primer com a assessor del ministre d'Indústria Gregorio López Bravo els anys 60 i després com a comissari adjunt del Pla de desenvolupament al Ministeri de Laureano López Rodó al començament dels 70, van estar molt influïts pels esquemes analítics de Gunnar Myrdal i, especialment, per l'economista germànic nord-americà Albert O. Hirschman. El llibre d'aquest últim, *Journeys towards Progress: Studies of Economic Policy-Making in Latin America* (1963) van ser de gran inspiració i utilitat en els seus treballs sobre Aragó i Catalunya i en la introducció de la planificació regional en el III Pla de desenvolupament.

Un aspecte que il·lumina també el seu possibilisme i gradualisme és la debilitat que tenia per la britànica Fabian Society. Es considerava un "fabià", més enllà de la coincidència onomàstica amb el seu nom. Cal recordar que aquesta societat reformadora britànica prenia el seu nom d'un cabdill militar romà, Fabius Cunctator, és a dir, Fabi el Contemporizador, el qual, quan Anníbal, després de travessar Espanya, va entrar a Itàlia fins a Roma amb els seus elefants, va recomanar als romans que esperessin l'arribada de l'hivern per afeblir els exèrcits d'Anníbal. Aquesta conducta, segons el parer del professor Estaté, va salvar els romans de l'invasió d'Anníbal. Els anglesos que van fundar la Fabian Society eren de l'opinió que per combatre el capitalisme s'ha d'anar amb calma. Les mesures que van proposar van ser estudiar les necessitats municipals i van recomanar als economistes analitzar aquestes necessitats per sal-

var la dicotomia extrema entre liberals i conservadors. Van obrir per tant la porta al laborisme reformista. Estaté se sentia còmode amb el plantejament gradualista d'aquesta escola de pensament econòmic.

El prestigi social d'una càtedra: universitat, empresa i societat

La tercera pota de la trajectòria del professor Fabià Estaté, juntament amb la universitat i la política, va ser la seva activitat cívica. Així, universitat, política i societat constitueixen les tres dimensions indisociables en la seva trajectòria. Com a acadèmic, considerava que una càtedra ben portada donava tant prestigi social com tenir èxit en la creació d'una bona empresa. I va utilitzar aquesta possibilitat d'influir d'una manera molt conscient i activa al llarg de la seva vida, tant en la seva activitat publicista i de formació d'opinió pública, i en la seva relació amb els empresaris, com formant part de la junta directiva del Barça.

En primer lloc, des del principi dels anys 50 va començar a escriure d'economia a *La Vanguardia*. Les seves col·laboracions setmanals van tenir des del primer moment un enorme impacte segons l'opinió pública barcelonina i madrilenya. Molt pocs economistes acadèmics espanyols desenvolupaven aquesta tasca d'alta divulgació econòmica aplicada als assumptes pràctics. Ell ho va fer d'una manera eficaç i brillant. I a més en un règim de censura prèvia que no deixava molts marges. Però també en això va ser un possibilista. Hi va contribuir l'admonició que li va fer el director de *La Vanguardia* d'aquell moment, Galinsoga: "Recordi Estaté, article censurat, article no cobrat".

El seu vessant empresarial va ser molt actiu en els anys 50 i 60, quan la indústria i el comerç van substituir en la seva influència política l'agricultura. El moment clau va ser la preparació del Pla d'estabilització del 1959 i l'obertura de l'economia espanyola. Va estar vinculat des dels inicis a finals dels 50, juntament amb Jaume Vicens Vives, al Cercle d'Economia i va ser molt actiu en la fusió de les cambres de comerç i indústria. De fet, en els anys 60 i primers 80, Estaté va ser un important pont, i en molts sentits veu dels interessos dels empresaris catalans en els cercles del poder polític i politicoeconòmic de Madrid.

Passió docent i llegat intel·lectual

Però, sense cap dubte, la passió més forta i permanent del professor Fabià Estaté va ser la docent, la de mestre. És un dels professors universitaris a qui pot atorgar-se-li la condició de mestre. Cap d'aquests 34.500 alumnes que van passar per les

seves aules i que ell orgullosament proclamava haver tingut, així com les desenes de professors que hem tingut el privilegi de ser els seus deixebles, oblidarem el seu magisteri i el seu llegat intel·lectual, que roman.

Seguint el seu mestre, Schumpeter, repetia moltes vegades que malgrat la seva passió docent i de la formació de moltes generacions de deixebles, mai no hi hauria quelcom com ara una “escola estapetiana”, perquè ell havia entès que la seva funció com a mestre era obrir portes, no tancar-les de manera dogmàtica.

Però encara que no hi hagi escola Estapé no significa que no hi hagi un llegat estapetià. Crec que el que millor defineix aquest llegat és la passió per conèixer sense dogmatismes, el rigor científic, la independència intel·lectual i el possibilisme polític. Per això se sentia molt identificat amb el redactat del mèrit per a la concessió que se li va atorgar la Creu de Sant Jordi. Deia així: “Economista, catedràtic i professor emèrit. En reconeixement a la seva meritòria tasca docent que ha fet possible el sorgiment d’una generació d’economistes formats en les seves classes, que sempre han sabut compaginar el rigor científic amb l’exercici del pragmatisme i el respecte a la llibertat de pensament”.

Referències bibliogràfiques

Obra pròpia

- *Notas sobre la actualidad económica*. José M. Bosch Editor, 1957 (recull els articles publicats a *La Vanguardia* en la seva primera etapa de col·laboració amb aquest diari. Li van donar projecció pública important en la societat i el món empresarial).
- *La quiebra de Barcelona Traction, Light and Power Co, Ltd*. Barcelona, 1959.
- *Ensayos sobre Historia del Pensamiento Económico*. Ed. Ariel, 1971 (recull una gran part dels articles científics i assaigs publicats al llarg dels anys 40, 50 i 60. És potser la publicació científica més representativa dels problemes que li van interessar i que van ser després d’inspiració per a tesis doctorals i investigacions dels seus deixebles).
- *Ensayos sobre Economía Española*. Ed. Ariel, 1972 (recull una bona part dels articles i d’altres treballs d’economia aplicada espanyola i catalana).

Molt pocs economistes acadèmics espanyols desenvolupaven la seva tasca de divulgació aplicada als assumptes pràctics. Ell ho va fer de manera eficaç i brillant

- *La reforma tributaria de 1845*. Instituto de Estudios Fiscales, 1971.
- *Vida y obra de Idelfonso Cerdá*. Instituto de Estudios Fiscales, 1972.
- *Textos olvidados (I)*. Selección y presentación, Instituto de Estudios Fiscales, 1973 (recull de textos d’Alfred Rühl, Irving Babbitt, Charles-Louis de Secondat, Fernando Bonnegarde, Franco Venturi, Arturo Gwinner, Luis López Ballesteros, Julián Saiz Milanés, el Decret de creació de la pesseta, Laureano Figuerola, Pascual Duprat, Raimundo Fernandez Villaverde i Cristian Eckert).
- *Reflexiones en torno a Julio Senador Gómez. Discurs d’ingrés a la Reial Acadèmia de Ciències Morals i Polítiques. Resposta del Sr. Enrique Fuentes Quintana*. Maig del 1989.
- *Textos olvidados (II)*. Selección y presentación, Instituto de Estudios Fiscales, 1991 (recull de textos i documents sobre l’economia espanyola).
- *Introducción al pensamiento económico. Una perspectiva española*. Edició a càrrec de José María Serrano i Antón Costas, Espasa Calpe, 1990.
- *-Ib-Jaldum, discurs d’ingrés a la Reial Acadèmia de Lletres de Barcelona*. 1993.
- *Tres grandes economistas catalanes y la Real Academia: Laureano Figuerola y Ballester, Joan Sardà Dexeus i Ernest Lluch i Martín. Discurs de reingrés a la RACMMPP i contestació del Sr. Juan Velarde Fuertes*. Gener del 2006.
- *Deu grans catalans. Un homenatge personal a deu grans figures*. RBA Publicacions, 2006.
- *Els meus economistes i la seva rebotiga. La història de l’economia a través de la vida privada i les anèdoctes dels economistes*. Ed. Planeta, 2009.
- *Agoreros y demagogos. La economía de España desde 1996*. Nuevas Ediciones de Bolsillo, 2002.

Memòries i biografia

- *Converses amb Fabià Estapé. Gravacions per a una biografia*. Edició a càrrec de Lluís Barbé & Companyia, Publicacions de la UAB, 1988.

- *De tots colors. Memòries*. Edició a càrrec de Mònica Terribas i Sala, Edicions 62, 2000 (l'edició en castellà es va publicar amb el títol *Sin acuse de recibo. Memorias*).
- *El joc de viure. Record d'un economista*. Edicions La Magrana, 2004.

Assaigs en homenatge

- *Industrialización en España: entusiasmos, desencantos y rechazos. Ensayos en homenaje al profesor Fabián Estapé*. Coordinat per Ernest Lluch i Antón Costas, i edició a càrrec de Germà Bel i Alejandro Estruch, Editorial Civitas, Madrid, 1997.

Cronologia

- 1923.** Neix a Portbou el 14 de setembre del 1923.
- 1931.** La família es trasllada a Barcelona per recomanació del mestre de l'escola nacional de Portbou, el mestre Serra, perquè Fabià Estapé pogués estudiar a Barcelona. Estudia a l'Institut Balmes i, després de ser expulsat, és internat als Salesians de Mataró.
- 1936.** Passa els anys de la Guerra Civil a Sant Llorenç de la Muga.
- 1942.** Aprova l'Examen d'Estat i accedeix a la Universitat.
- 1946.** Ajudant de la Càtedra d'Història del Dret de Don Luis G. de Valdeavellano.
- 1949.** Primer article científic a *Moneda y Crédito* sobre Thorstein Veblen. Els anys següents n'apareixeran d'altres sobre Schumpeter i sobre Ricardo Cantillón.
- 1950.** Professor adjunt d'Història del Dret.
- 1953.** Tesi doctoral sobre *La reforma tributària de 1845*, dirigida per Ramón Carande.
- 1954.** Professor d'Història Econòmica Mundial a la recent inaugurada Facultat de Ciències Econòmiques de la UB.
- 1955.** Comença les seves col·laboracions periodístiques a *La Vanguardia*, que li donaran una gran projecció pública.
- 1956.** Catedràtic d'Hisenda Pública i Economia Política de la Universitat de Saragossa.
- 1957.** Assessor del ministre d'Hisenda per a la Reforma tributària.
- 1958.** Informe sobre la Barcelona Traction.
- 1959.** Col·labora amb Joan Sardá en la preparació del Pla d'estabilització del 1959.
- 1959.** Membre de la Junta Directiva del Barça, fins el 1961.
- 1960.** Càtedra de Política Econòmica de la Facultat d'Econòmiques de la UB.
- 1962.** Degà de la Facultat d'Econòmiques fins el 1965.
- 1962.** Assessor del ministre d'Indústria, Gregorio López Bravo, durant el període 1962-1969.

1964. Assessor del comissari del Pla de desenvolupament amb Laureano López Rodó.

1966. Inicia la recerca sobre la vida i obra d'Idelfons Cerdà.

1969. Nomenat rector de la Universitat de Barcelona (aquest nomenament portava aparellat el de diputat a les Corts).

1971. Comissari adjunt per al III Pla de desenvolupament amb el ministre Laureano López Rodó.

1972. Cessament com a comissari adjunt del Pla de desenvolupament.

1974. Elegit rector de la Universitat de Barcelona.

1976. Dimissió com a rector a causa d'una vaga del PAS.

1976. Es reincorpora a la seva càtedra de la Facultat d'Econòmiques. Últimes promocions d'estudiants i deixebles.

1988. Jubilació com a catedràtic i nomenament com a professor emèrit de la UB.

1988. Ingressa a la Reial Acadèmia de Ciències Morals i Polítiques de Madrid.

1993. Ingressa a la Reial Acadèmia de les Bones Lletres de Barcelona.

1994. Professor convidat d'Història del Pensament Econòmic de la UPF.

2012. Mor a Lleó. ■

IN MEMORIAM

EDUARD BERENGUER I COMAS

Joan Hortalà i Arau

Economista, president de la Borsa de Barcelona
i catedràtic de Teoria Econòmica de la UB

*"Havia començat a caminar
i avançava..."*

*Sobtadament el llamp
i la senda esperançada
perdé la llum"*

Eduard Berenguer i Comas va néixer a Palma de Mallorca a començaments del 1947 i va morir sobtadament a la ciutat de Barcelona el mes de febrer del 2012. Amb el seu traspass, el Departament de Teoria Econòmica de la Facultat d'Economia i Empresa de la Universitat de Barcelona perd un dels seus membres emblemàtics i més abnegats.

Va estudiar a la capital de les Illes i l'any 1966 va obtenir el títol de professor mercantil. Tot seguit, va traslladar-se a Barcelona, on es va llicenciar a la Facultat de Ciències Econòmiques i Empresarials l'any 1973; posteriorment va obtenir el grau de doctor l'any 1980 amb la màxima qualificació.

Vaig tenir la satisfacció de dirigir el seu treball doctoral. Un treball important i pioner sobre l'ús dels models dinàmics de control en economia. Prèviament ja havia ingressat com a membre del Departament de Teoria Econòmica, impartint classes a la llicenciatura ensems que començant un procés de recerca especialitzada en l'àmbit macroeconòmic que tindria ben aviat com a resultat la publicació l'any 1977 d'un treball a *Cuadernos de Economía*, revista de la qual esdevindria un col·laborador assidu, així com un membre destacat del seu Consell Editorial.

En la seva tesi doctoral, després de plantejar una revisió dels conceptes bàsics de la teoria de control, va elaborar amb un elevat grau de formulisme una aportació original del sistema senzill plantejat pel professor A. W. Phillips. Eren aquells moments en què l'interès girava al voltant de la planificació econòmica i de les seves implicacions i, més enllà de la circumstància ideològica, Berenguer es va esforçar a presentar la qüestió en el seu abast operatiu. Alhora va voler retre homenatge a "l'inventor de la corba", per posar èmfasi a la seva aportació, comparativament poc celebrada, sobre la teoria dinàmica de l'estabilització econòmica.

Amb el títol de doctor sota el braç, va orientar el seu esforç per accedir a la condició de catedràtic. L'any 1974 va ingressar com a professor ajudant i, a continuació, com a adjunt interí, l'any 1984 va guanyar per oposició la plaça de titular d'universitat i cinc anys després la Càtedra de Teoria Econòmica. El destí va ser la Universitat d'Extremadura, on, en una recent estrenada Facultat d'Econòmiques, va organitzar de manera eficient el Departament relatiu a aquesta matèria que incloïa, a més a més, la pròpia d'Econometria. Òbviament, va exercir com a director del Departament i també com a vicedegà de la Facultat.

Mentrestant, en el marc de la seva fal·lera per la macroeconomia, va publicar diferents treballs sobre la funció de consum, la preferència per la liquiditat i el rol dels tipus de canvi en els països en vies de desenvolupament, treballs publicats, a més de a *Cuadernos de Economía*, a *Información Comercial Española* i a *Papeles de Economía Española*. Tot plegat, amb el bagatge d'una docència continuada i puntual, li va servir per oposar novament, obtenint en aquest cas la plaça de la Facultat de Barcelona, la seva facultat, en el decurs d'una oposició renyida que va concloure el mes d'agost del 1991.

El retorn del doctor Berenguer a casa seva va fixar definitivament la seva línia vital i acadèmica. El seu interès era la família i la facultat. No li van interessar altres opcions que se li oferien tant en el món professional com en el polític. Va comentar que ja s'ho plantejaria més endavant, si fos el cas.

La família la va formar l'any 1980 en casar-se a Poblet amb la Teresa Hurtado i Margalef, que perfeccionaria més endavant en adoptar en Nicolau, nascut a Kostroma. La seva dedicació familiar, i sobretot paternal, va ser exemplar en tot moment, de la mateixa manera que ho va ser el seu esforç per la docència. El seu principal atribut, com ell gosava de presumir, era exercir de professor, malgrat que no li queien els anells per afirmar que escrivia millor que parlava.

Va dirigir el Departament de Teoria Econòmica de la Facultat de Barcelona i en acabar les angoixoses tasques burocràtiques que això comportava i en un context en què vam aconseguir el reconeixement com a professors titulars dels doctors Elisenda Paluzie, Concepció Patxot, Ramon Tremosa, Joan Gil i Joan Costa, va reconduir la seva orientació investigadora en dos temes per a ell cabdals, la política fiscal i l'economia de la salut, amb aportacions valuoses, i per les quals no deixaria d'interessar-s'hi fins que esclatà la crisi de la tardor del 2007 en què llavors, de manera tan resolta com pionera, s'endinsà en el món procel·lós de la teoria econòmica de les finances.

Pel que fa als aspectes propis de la política fiscal va elaborar diferents treballs personalment i en col·laboració amb els col·legues A. Manresa i C. A. Kam, que van materialitzar-se amb publicacions a *Papeles de Economía Española*, *EC Tax Review* i *European Economic Review* i també amb capítols en llibres especialitzats. En l'interim, val a dir-ho, va dedicar bona part del seu temps a orientar i a dirigir diferents tesis doctorals, entre les quals va destacar la de la professora Mercè Carreras, que versava sobre la problemàtica de l'habitatge.

En relació amb les recerques concernents a economia de la salut, la dedicació, l'esforç i la profunditat que hi va dedicar el doctor Berenguer van ser remarcables. De fet, va ser un dels introductors dels temes relatius a la comptabilitat generacional, amb aportacions suggestives que van concretar-se en capítols de diferents llibres especialitzats en l'àmbit internacional i amb un article valuós publicat a *Investigaciones Económicas* en col·laboració amb la professora Gemma Abió. El reconeixement obtingut en l'àmbit d'aquests estudis va portar el professor Be-

“El seu interès era la família i la facultat. No li van interessar altres opcions que se li oferien tant en el món professional com en el polític”

renguer a exercir de consultor a diferents organismes i particularment davant la Comissió Permanent del Pacte de Toledo sobre la Reforma del Sistema de Pensions.

La tercera i més recent orientació intel·lectual es va concretar, com he assenyalat, en l'àmbit de les finances arran de la greu crisi econòmica que trasbalsa l'economia mundial. Entrada la tardor de l'any 2007 i just al començament dels escàndols de les *subprimes*, Berenguer va començar com a pioner genuí a explicar amb caire divulgador la complicada naturalesa dels nous productes sorgits de l'enginyeria financera. Els seus articles, principalment a *La Vanguardia*, van posar aclaridorament a l'abast del públic en general l'enrevessament i els efectes de tota aquesta mena de contractes estructurats. I aquesta tasca pedagògica va tenir com a suport la publicació de notables aportacions en el si del món acadèmic amb articles apareguts, com no podia ser altrament, a *Cuadernos de Economía*, edicions especialitzades de centres de recerca del país i a la sèrie monogràfica *Economic and Financial Papers* de la Borsa de Barcelona (BME).

Aquest decantament va convertir el doctor Berenguer en un expert apreciat i va ser reclamat per formar part com a membre del Consell d'Administració d'Empreses de Servei d'Inversió i rellevantment del Comitè de l'Íbex-35, encarregat d'establir de manera periòdica les companyies que conformen aquest índex. Més encara: fruit de la reputació obtinguda en aquest camp conjuntament amb el gruix dels seus coneixements exhibits en els altres conreus de la ciència econòmica, se'l va nomenar assessor independent del Consell Nacional d'Unió Democràtica de Catalunya.

En fi, el doctor Berenguer ens ha deixat. Ens ha deixat un home bo, dedicat a la família i al seu fill. Va exercir com a economista competent, prioritant la docència sense deixar de banda la investigació. Va ser amic dels seus amics i deixeble agraït, conducta poc usual en els temps que corren. Descansa en pau Eduard. Tots plegats et trobarem a faltar. ■



LA INDÚSTRIA CATALANA DESPRÉS DE LA CRISI

**Daniel Albaladejo, Joan Batalla, Rafael Boix,
Javier Coronado, José García, Josep M. Martorell,
Albert Roca, Hèctor Sala, Mercedes Teruel i Joan Torrent**

Generalitat de Catalunya, Departament d'Innovació, Universitats i Empresa.
Secretaria d'Indústria i Empresa. Observatori de Prospectiva Industrial.
Col·lecció: Papers d'Economia Industrial, 32. Desembre del 2010

Agustí Segarra Blasco
Catedràtic d'Economia Aplicada
Universitat Rovira i Virgili

La indústria catalana després de la crisi tracta des de diverses vessants la incidència de la crisi econòmica sobre la indústria catalana i exposa algunes eines sobre les quals es podria treballar. La qualitat dels autors i la diversitat en les seves trajectòries garanteix al lector una obra rigorosa que aborda una dimensió gens fàcil des de perspectives múltiples.

Per això, podem afirmar que la principal virtut del text que tenim entre mans és haver aglutinat en un mateix projecte tota una colla d'experts de la nostra indústria catalana. No li treu cap mèrit al llibre, però sí que mostra que l'encàrrec va ser una aposta segura. La col·lecció Papers d'Economia Industrial de l'Observatori de Prospectiva Industrial, amb els anys, s'ha convertit en una referència obligatòria per a aquells que estiguin interessats a entendre el present i les perspectives futures de la indústria catalana. No hauria arribat tan lluny el projecte inicial sense el treball persistent i apassionat del seu equip humà, format per Joan Miquel Hernández, Jordi Fontrodona i Alberto Pezzi. L'esforç, amb el pas del temps, ha donat fruit a una llarga nòmina de treballs que aborden la complexitat del teixit industrial del país des de dimensions diferents. És ben cert que algunes contribucions han estat més remarcables que d'altres, com passa en totes les sèries, però no tinc cap dubte que *La indústria catalana després de la crisi* es troba entre les més reeixides.

Tal vegada si hagués de remarcar una crítica destacaria el to una mica agosarat del seu títol; una petita llicència estilística que queda justificada per la joventut dels seus autors i eclipsada per la vàlua d'aquests.

És que es tracta d'un recull de píndoles confeccionades per autors que han viscut amb passió, alguns des de diferents perspectives, la realitat de les manufactures del nostre país. En el capítol 1, Daniel Albaladejo fa una avaluació crítica dels criteris de decisió i reclama una major exigència en els beneficis socials que han d'aportar les inversions en infraestructures al conjunt de l'economia. En definitiva, s'exigeix una major racionalització de les decisions en infraestructures basades en anàlisi cost-benefici.

Al capítol 2, Joan Batalla, bon coneixedor de la nostra indústria des de gairebé totes les perspectives, analitza els sectors energètics i mediambientals com a motors de generació d'activitat econòmica i llocs de treball a Catalunya. Tanmateix, la direcció que s'està prenent des de la Unió Europea va cap a una major presència d'energies renovables per tal d'in-

Catalunya s'enfronta a tensions ens els pressupostos públics a causa de la contracció dels ingressos públics i l'expansió de les despeses públiques en un escenari de crisi

crementar la sostenibilitat mediambiental. En aquest sentit, és bàsic que el sector públic recolzi iniciatives que duguin a terme avenços tecnològics en el sector de l'energia i el medi ambient.

Rafael Boix dona pas a l'anàlisi de les xarxes de ciutats i la localització industrial en el capítol 3. La major densitat metropolitana i la interconnexió entre els diversos municipis a Catalunya estan estretament relacionades amb l'especialització productiva i el rol que cada municipi adopta en l'entramat de ciutats. L'autor emfatitza que cal dotar de la màxima importància les economies d'urbanització per tal de fomentar la innovació en els centres de la ciutat. A continuació, el capítol 4 tracta sobre la localització dels centres de decisió empresarials i la defensa de la competència. Javier Coronado no observa una tendència a la major concentració de centres de decisió després de la crisi. A més a més, avalua si les concentracions han causat una pèrdua de centres de decisió localitzats a Catalunya. Les seves conclusions mostren resultats no concloents, atès que tant es guanyen centres de decisió com es perden. Les polítiques públiques de competència poden afectar la localització de centres de decisió empresarial en un territori determinat i, per aquest motiu, poden tenir un paper important.

El capítol 5 presenta la tendència de la innovació de la indústria catalana durant els darrers anys. Aquí José García Quevedo, amb l'optimisme que el caracteritza, ens mostra la positiva tendència de l'evolució de la despesa relativa en R+D a Catalunya durant els darrers anys, per bé que la crisi està afectant negativament els recursos empresarials destinats a R+D. El capítol 6 s'ocupa del capital humà i la formació com a motor de creixement econòmic. Josep M. Martorell destaca diverses característiques del capital humà en comparació amb altres països desenvolupats: l'elevada sobreeducació dels treballadors actius en el mercat laboral, la manca de professionals i la manca d'interès per la formació continuada. L'adaptació del sistema educatiu universitari al nou sistema educatiu és un puntal bàsic per a la futura inserció laboral dels treballadors.

A continuació, Albert Roca posa en relleu l'evolució del sector públic en l'actual context econòmic. Tal com apunta l'autor, Catalunya s'enfronta a tensions en els pressupostos públics a causa de la contracció dels ingressos públics i l'expansió de les despeses públiques en un escenari de crisi. La principal mesura per la qual s'aposta és el canvi de model productiu tot incrementant la productivitat empresarial. El mercat laboral és la temàtica que aborda el capítol 8, on Hèctor Sala mostra com la crisi econòmica internacional ha agreujat els problemes estructurals que ja existien en els sectors industrials, altament afectats en períodes anteriors per la deslocalització. Les mesures són la millora del capital humà i una major capitalització de les empreses eficients capaces de sobreviure a l'actual crisi.

El capítol 9 aborda els vincles entre la dinàmica empresarial –la creació i la destrucció d'empreses– i el cicle econòmic, on Mercedes Teruel mostra una contínua destrucció d'unitats productives localitzades a Catalunya, independentment del nombre de treballadors. Les dades mostren com la creació neta d'empreses depèn positivament del cicle econòmic. S'apunten com a mesures a aplicar la interacció entre Administració pública, sistema educatiu, internacionalització i sistema financer. I per tancar el llibre, el capítol 10 analitza el patró d'ús de noves tecnologies i el procés d'internacionalització de les empreses. En aquest sentit, Joan Torrent observa com el patró d'internacionalització de les empreses que utilitzen les noves tecnologies és diferent d'aquells que no en fan ús. L'autor suggereix que l'ús de noves tecnologies ha d'anar acompanyat d'inversió en recursos humans i capital físic.

La indústria catalana després de la crisi és una obra que ha rebut el reconeixement de diverses institucions catalanes, i és una referència obligada per saber on som i quina ha de ser l'aposta de Catalunya en el camp industrial. Potser encara no estem en condicions d'entreveure el final del túnel, però sens dubte aquesta contribució pot ajudar els responsables tècnics i polítics a posar les bases d'una nova política industrial més creativa i sensible amb la rica complexitat del nostre país. ■

REVISTA ECONÒMICA DE CATALUNYA

DIRECTOR
Martí Parellada

SECRETARI CONSELL DE REDACCIÓ
Antoni Garrido

CONSELL DE REDACCIÓ
Oriol Amat
Ezequiel Baró
Jordi Caballé
Montserrat Casanovas
Antoni Castells
Josep Maria Duran
Anton Gasol
Enric Genescà
Francesc Granell
Jordi Gual
Guillem López Casanovas
Andreu Morillas
Valentí Pich
Francesc Santacana
Joaquín Trigo
Joan Trullén

PROMOCIÓ
Col·legi d'Economistes
Telèfon 93 416 16 04

SECRETÀRIA
Carme Cuartielles

DISSENY I PRODUCCIÓ EDITORIAL
ZETACORP. Publicacions Corporatives
(Grupo Zeta). Consell de Cent, 425.
08009 Barcelona. Tel. 93 227 94 16
Gerent: Òscar Voltas.
Coordinadora editorial: Nuria González.
Redactor en cap: Toni Sarrià.
Redacció: Gemma Figueras.
Maquetació: Cristina Vilaplana i Xavier Julià.
Edició: Ares Rubio.

COORDINACIÓ I SUPERVISIÓ LINGÜÍSTICA
TRADUCCIÓ DEL CASTELLÀ
Marta Guspí Saiz

JUNTA DE GOVERN DEL
COL·LEGI D'ECONOMISTES DE CATALUNYA

Degà
Joan B. Casas
Vicedegà
Joan Rafòls

President Territorial de Girona
Esteve Gibert

President Territorial de Lleida
Xavier Ticó

President Territorial de Tarragona
Pere Segarra

Secretària
Montserrat Casanovas

Tresorer
Xavier Subirats

Interventor
Anton Gasol

Vicesecretari
Emilio Álvarez

Vocals
Jordi Caballé
José Ignacio Cornet
Xavier Segura
Joan Rojas
Manuel Cambara
Modest Guinjoan

Consellers
Raimon Casanellas
Angel Hermosilla
Carles Puig de Travé
Esteve Sarroca

SUBSCRIPCIONS
Ferran Santos
Av. Diagonal, 512, pral.
08006 Barcelona
Tel. 93 184 26 57

DIPÒSIT LEGAL
B. 8.160-1975
ISSN 135-819 XX

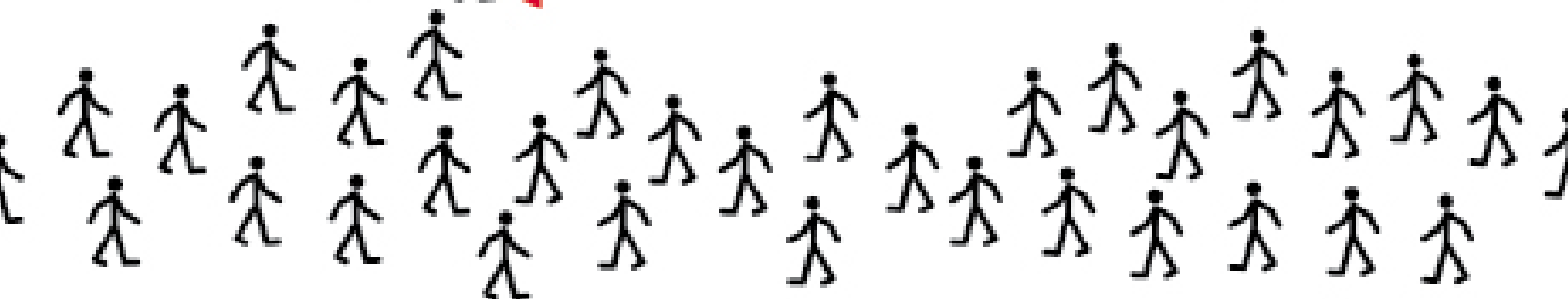
NORMES PER A LA PUBLICACIÓ D'ORIGINALS

1. Els originals s'han d'enviar a la *Revista Econòmica de Catalunya*, Av. Diagonal, 512, pral. 08006 Barcelona.
2. L'extensió dels treballs no pot superar les 20 pàgines a doble espai (6.000 paraules), incloent-hi quadres, gràfics, mapes, notes i referències bibliogràfiques.
3. Els articles, que han de ser originals inèdits, són sotmesos a avaluació per part d'especialistes qualificats.
4. La versió definitiva de l'article s'ha de lliurar també en suport magnètic.



www.

.cat



Entra a www.bcn.cat/guiabarcelona i gaudeix dels 4.000 esdeveniments i activitats que cada dia et proposa Barcelona.

Ja pots gaudir de la nova Guia de Barcelona www.bcn.cat/guiabarcelona, la guia que cada dia t'informa dels més de 4.000 esdeveniments que permanentment passen a Barcelona. Des del concert de Bruce Springsteen fins a activitats tan singulars com un taller de restauració de mobles. També hi descobriràs els més de 35.000 equipaments de la ciutat i tota mena de serveis complementaris.

Barcelona et dona molt, no te la perdís.

[bcn.cat/
guiabarcelona](http://bcn.cat/guiabarcelona)
facebook.com/Bcn.cat
twitter.com/Barcelona_cat

Ajuntament de
Barcelona

