



Lliure comerç, globalització i TTIP

Informe per a l'Autoritat Catalana de la Competència (ACCO)

Novembre 2016

Jordi Augusto, economista



Índex

1. Resum executiu	3
2. Abundància relativa vs productivitat relativa	5
3. Creixement i lliure comerç	8
4. Moneda, banca i tipus de canvi	12
5. Guanyadors i perdedors	15
6. TPP, TTIP, TISA...	17
7. Implicacions per a Catalunya	20
8. Conclusions	24

1.

Resum executiu

Lliure comerç versus proteccionisme és un més dels eterns dilemes econòmics i està inevitablement entroncat amb, al menys, tres dilemes més: mercat versus regulació, l'oferta o la demanda com a motor de l'economia, i productivitat versus ocupació. Dilemes la resposta teòrica dels quals depèn dels diferents axiomes de partida i els models a què han donat lloc: d'una banda els neoclàssics, on el lliure mercat per si sol porta l'economia a una situació (òptima) d'equilibri, i d'altra els heterodoxes, que inclouria tant a keynesians, on l'equilibri és inestable i cal una mà ben visible per evitar o suavitzar les crisis inherents del sistema, com a marxistes, on l'intercanvi desigual determinaria el resultat de les relacions entre països “forts” i “febles”, de la mateixa manera com les relacions de poder determinen la distribució del producte entre salaris i beneficis.

Un debat teòric que té el seu reflex al carrer, amb ciutadans entusiastes de la globalització, convençuts que comporta creixement econòmic i major benestar, i altres absolutament contraris, preocupats pels possibles efectes negatius sobre l'ocupació, els salaris, els drets socials i el medi ambient. Una oposició de parers exacerbada amb la crisi global iniciada el 2007, que ha fet dels nous acords amb el Canadà (CETA) i els EUA (TTIP) el seu camp de batalla actual.

Per això aquest informe analitza, a la primera part, els efectes del lliure comerç sobre el creixement, l'ocupació i els salaris, conclouent que no hi ha una efecte mecànic clar i uniforme, ni positiu ni negatiu, malgrat que puguin haver-hi correlacions; de fet, l'única relació mecànica que cal esperar d'un increment del lliure comerç és un similar increment de l'especialització territorial, amb la pèrdua de resiliència que això comporta, i un increment de la mida mitjana de les empreses i, per tant, una disminució del nombre d'actors que competeixen.

És a dir, des l'òptica d'equilibri inestable keynesiana adoptada, l'informe no nega els motius de preocupació ni els potencials avantatges del lliure comerç i sí afirma, en canvi, que el saldo entre guanys i costos depèn de les institucions que el governin i com ho facin, tant a nivell global com local.

Val a dir que l'òptica triada no és ni atzarosa ni ideològica. El fracàs en totes les prediccions, incloent les que es van fer pel NAFTA, calculades a partir de models d'equilibri general, és motiu més que suficient per descartar-los. Encara més quan el seu substrat teòric pel que fa al comerç internacional, el teorema Stolper-Samuelson, on l'avantatge comparatiu dependria de l'abundància relativa de factors, ha quedat àmpliament falsat per la coneguda paradoxa de Leontieff i la seva resolució per Pasinetti, on l'esmentat avantatge dependria de la productivitat relativa. Dos enfocaments centrats en l'oferta que revisem a la primera entrada de l'informe, tot complementant-los amb un enfocament centrat en la demanda.

En tot cas, i agradi o no, entre 1995 i 2015 el comerç internacional ha passat del 20 al 30% del PIB mundial, gairebé la meitat del qual com a transaccions inter-industrials; és a dir, mitjançant cadenes de valor força integrades i amb intercanvi de components més que de productes acabats. Dues magnituds i una característica que donen compte de l'actual nivell d'integració/globalització de l'economia mundial.

Tot i que, de fet, el TTIP no va tant de globalització sí o no, puix que aquesta ja hi és i sembla difícilment reversible, sinó de com fer-la més favorable als signants. No estranyament, el país impulsor és EUA, amb dèficits exteriors recurrents des de finals dels anys setanta del segle passat; una bona part dels quals amb la UE, que avui és el campió mundial del superàvit comercial exterior, i una altra bona part amb la Xina, que de facto és de qui Occident semblaria voler protegir-se.

La idea subjacent és encara la de l'abundància relativa de factors i, més en concret, del factor treball: que sigui sobrer a països molt poblats i poc desenvolupats, com ara la Xina o l'Índia, vindria a suposar una competència contra la qual només cabrien barreres qualitatives i normatives. Per això el TTIP és, sobretot, un projecte de homogeneïtzació reguladora i no pas de desregulació; tot i que Europa tem que la homogeneïtzació reguladora sigui a la baixa en relació al seus superiors nivells socials, sanitaris i mediambientals.

D'aquí que la segona part de l'informe analitzi els impactes potencials per als tres grans actors involucrats: els dos signants --la UE i els EUA— i la Xina. O, si afegim el NAFTA, el CETA i el TPP, llavors els grans actors serien Occident, d'una banda, i Xina/Índia, per l'altra; és a dir, mercats consolidats versus emergents o, en el fons, manteniment o canvi d'hegemonies mundials. En realitat no sembla imaginable que sota el NAFTA els EUA busquessin tant ampliar mercats com abaratir els seus proveïments per fer front, ja llavors, a l'emergència asiàtica; tal i com al seu dia el pla Marshall va ser, més que un acte de generositat americana, una manera de consolidar la seva presència a Europa i el Japó.

Quines conseqüències pot tenir per a Europa aquesta lluita hegemònica? I la recent victòria de Trump? I quines implicacions per al nostre país? L'última part de l'informe intenta donar respostes i analitza el grau de llibertat de l'economia catalana en aquest context de creixent globalització i lluita d'hegemonies, així com la capacitat dels seus instruments per garantir el major benestar possible als seus ciutadans.

2.

Abundància relativa vs productivitat relativa



Que els salaris baixos de països en desenvolupament amenaça els nostres propis salaris i els nostres llocs de treball és, si més no aparentment, una idea tan evident que no demana una teoria per formalitzar-ho; això no obstant, això és el que al capdavant van fer Stolper i Samuelson amb un teorema que ha esdevingut hegemònic i que ve a dir, de manera molt resumida, que els països exportaran allò que tenen més abundant: de manera generalitzada, exportaran productes treball-intensius els països menys desenvolupats i capital-intensius els que ho són més.

Això és el que s'esperava trobar Leontieff quan va voler aplicar la seva taula input-output al comerç internacional i va trobar que els països menys desenvolupats no exportaven pas els seus productes intensius en mà d'obra sinó en capital. Una paradoxa que no va ser resolta fins uns anys més tard per Pasinetti, economista italià format a Cambridge, qui va demostrar que "tots" els països exporten aquells productes amb superior productivitat relativa; entenent relativa al propi país d'origen. I com que la productivitat sol augmentar amb la intensitat de capital, això explicava que tot país exporti allò amb major intensitat de capital i menys intensitat de treball, en comparació a la resta de sectors del país en qüestió.

És a dir:

- Els preus dels productes són, o tendeixen a ser, proporcionalment inversos a la seva productivitat.
- Per contra, el tipus de canvi de les diferents divises tendeixen a ser proporcionals a la productivitat mitjana dels països.
- Per tant, els productes de superior productivitat relativa a qualsevol país tindran millor preu al mercat local i als mercats internacionals, i en conseqüència seran objecte d'exportació.
- Vice-versa, els productes amb inferior productivitat relativa allà on sigui tendiran a ser substituïts per importacions.

De fet, amb el comerç internacional passa el mateix que dins de qualsevol país, on els processos menys productius es veuen desplaçats pels que ho són més, sempre i quan el tipus de canvi sigui el d'equilibri –proporcional a la productivitat-país, com veurem més endavant.

Una correcció profunda, per tant, d'aquesta idea tan estesa dels salaris baixos com a factor de competitivitat xinès, indi, pakistanès... Quelcom que faria exportable qualsevol objecte que produïssin i alhora faria els països amb majors salaris un importadors nets. Per contra, que l'avantatge comparativa depengui de la productivitat relativa fa a tots els països exportadors i importadors, i només de determinats productes en funció de les seves productivitats relatives, fomentant una creixent especialització territorial i divisió internacional del treball; fins i tot en sectors considerats madurs com ara l'agrari: per exemple, Holanda és un gran exportador de flors i tomàquets malgrat els seus alts salaris. Si s'analitza per què es pot comprovar que a Holanda la intensitat de capital i la productivitat relativa de flors i tomàquets és molt més alta que a la majoria de països. L'excepció seria Colòmbia, amb una altíssima productivitat en el sector de la flor ornamental, derivada del disseny industrial holandès que van implementar quan van decidir entrar en aquest sector. I en conseqüència Holanda i Colòmbia són, malgrat un diferencial salarial importantíssim, països igualment competitius als mercats internacionals¹.

¹ Catalunya, que havia estat una potència mundial en la producció de flor i planta ornamental, s'ha vist gairebé expulsada d'aquest sector a causa de la seva baixa productivitat en relació a altres sectors industrials catalans.

Que els baixos salaris per si mateixos no són l'explicació del comerç internacional queda ben palès a la taula següent. Les xifres són en milions de dòlars, referides a 2015, recullen el saldo per compte corrent i la seva font és la CIA, que segueix l'evolució dels desequilibris comercials internacionals com un indicador avançat de conflictivitat política potencial.

Taula 1

Superàvit exterior		Dèficit exterior	
UE	350.000	USA	484.000
Xina	293.000	UK	123.000
Alemanya	285.000	Brasil	59.000
Japó	137.000	Austràlia	56.000
Corea del Sud	105.000	Canadà	51.000
Holanda	80.000	Aràbia Saudita	42.000

Més endavant analitzarem causes i efectes d'aquests desequilibris comercials. De moment n'hi ha prou amb veure que entre els països amb superàvit, que vol dir que exporten més que no importen i que per tant són més competitius que els altres, només hi cabria un país a la categoria d'emergent o en desenvolupament: la Xina; tal i com entre els països amb dèficit també n'hi ha un: Brasil.

El cas de l'Aràbia Saudita reflecteix, evidentment, la caiguda del preu del petroli; un sector, el dels recursos naturals, on sí es compleix el principi de l'abundància relativa i que de fet abasta i també explica els fluxos migratoris i del capital. Però ull: també l'abundància ha de ser relativa; per tant, nivell d'atur més que no pas població, en el cas dels fluxos migratoris, i "excés" d'estalvi, en el cas dels fluxos de capital². Així actualment, tant la UE com els EUA són receptors d'immigració però el primer exporta capital i el segon n'és el gran receptor mundial. I pel que fa a la Xina, exporta de tot: capital, treballadors i mercaderies. De fet, un superàvit exterior implica per definició excés d'estalvi; per tant, els països amb superàvit de la taula precedent són exportadors de capital i els deficitaris, importadors. I amb efectes en cap cas simètrics ni negligibles, com també veurem més endavant.

Queda clar, en tot cas, que els salaris més o menys baixos no són el factor explicatiu dels fluxos comercials internacionals. Però potser ho són de les deslocalitzacions industrials? Es compra i s'importa allò que sortiria més car produir, i s'inverteix allí on el rendiment pot ser superior. I en aquest sentit és cert que si hom trasllada un procés industrial molt avançat a un país que no ho és tant, no només podrà tenir avantatges de productivitat relativa sinó també de rendiment, en la mesura que allí pagui uns salaris més baixos. Altrament dit, allí on per a una mateixa inversió s'obtingui un major diferencial de productivitat i salari, major serà el rendiment empresarial.

En un món globalitzat i amb llibertat de moviment de capitals, el rendiment empresarial tendeix a igualar-se arreu; però el procés amb què ho fa no deixa d'oferir oportunitats, ni que sigui temporals; d'altra banda, l'esmentada igualació pot acabar-se fent a un nivell diferent de l'inicial. Per exemple: una deslocalització empresarial molt intensa, per tal d'aprofitar diferencials de productivitat/salari a països pocs desenvolupats, pot forçar una caiguda de salaris relatius als països més avançats. Això acabaria eliminant els avantatges de la deslocalització, encara que romandrien els de productivitat relativa i en acabat arreu es pagarien menors salaris i arreu hi hauria un major rendiment empresarial. En aquest sentit sí és cert que els països amb baixos salaris poden tirar-los cap a baix a pertot, atès que és en aquests països on es poden obtenir, alhora i més fàcilment, avantatges de productivitat relativa i de diferencials productivitat/salari.

² L'excés d'estalvi el constitueix, en aquest context, la diferència entre l'estalvi i la inversió feta en un determinat territori.

Val a dir, però, que la productivitat no és una característica empresarial sinó sistèmica, atès que tota empresa necessita inputs d'altres i gaudeix del personal, les qualificacions professionals, la infraestructura, la logística i l'eficiència del país on radica. Per tant, la deslocalització cap a un país menys desenvolupat sol suposar pèrdues de productivitat en comparació al país d'origen. Les “maquiles” en són un bon exemple de deslocalitzacions reeixides: se li subministren els components, s'aplica un procés industrial de major productivitat que l'habitual en el país i per contra es paguen els salaris estàndard del país, propis d'una productivitat-país més baixa. Però també podem trobar exemples fallits de deslocalitzacions: tant quan es localitzen processos poc eficients, que equivocadament pretenen guanyar competitivitat pagant salaris més baixos, com quan els processos es “contaminen” en excés de la baixa productivitat-país. També val la pena dir que “jugar” amb els diferencials productivitat/salaris no és exclusiu de països poc desenvolupats. Alemanya va esdevenir el país més competitiu de la UE, a partir de la creació de la moneda única, a còpia d'augmentar els salaris per sota de la productivitat en aplicació de l'agenda 2010 d'Schroeder i gràcies a la immigració interna derivada de la reunificació. Amb això va guanyar força competitivitat front la resta de països de l'euro, que ara no podien compensar-la devaluant les seves monedes i van haver d'acabar fent-ho devaluant els salaris, i també respecte a la resta del món, forçant els països menys desenvolupats a eixamplar igualment la seva bretxa productivitat/salaris, a còpia d'abaixar encara més els ja baixos salaris.

En conclusió, el comerç internacional ve determinat pels diferencials de productivitat relativa i les deslocalitzacions, pels diferencials productivitat-salaris. I són aquests segons els que en tot cas poden empènyer cap a baix els salaris arreu.

3.

Creixement i lliure comerç

Els avantatges del lliure comerç entre països vindrien a ser els mateixos que els del lliure mercat dins d'un país: una millor assignació de recursos i, com a resultat, més producció a menor preu. Altrament dit, permet gaudir arreu del millor d'arreu. Si es tracta d'un producte final, el comprador es beneficiarà d'un preu més baix i podrà emprar la diferència en augmentar el consum d'altres productes; si es tracta d'una matèria primera o producte intermediari, permetrà augmentar la productivitat del producte final on s'incorporin i abaratir el seu preu.

En ambdós casos s'afavorirà el creixement econòmic; si més no, el creixement potencial. Pel que fa al creixement efectiu, la correlació no és tan directe. De fet, la conversió dels guanys de productivitat en major demanda i, per tant, en la generació de tanta nova ocupació com la que destrueix, no és ni de lluny automàtic en societats materialment saturades on les crisis de sobreproducció i subconsum són recurrents des de la revolució industrial. D'una banda cal que la demanda creixi tant com pot fer-ho l'oferta amb l'increment de productivitat aconseguit; d'una altra, calen nous productes i serveis per absorbir-la quan dels actuals s'ha saturat el seu consum. I cap de les dues coses són automàtiques i encara menys immediates.

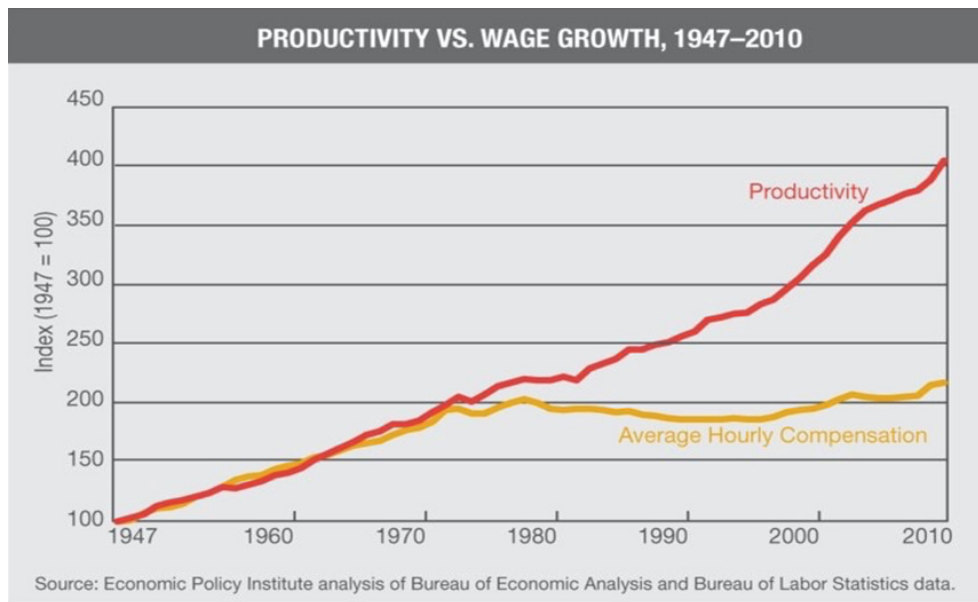
D'entrada, els guanys de productivitat, sigui quin sigui el seu origen, serveixen a les empreses per augmentar els beneficis; és a dir, no es reverteixen automàticament en uns majors salaris. I si els guanys de productivitat són generalitzats, com quan apareixen innovacions transversals disruptives, això acaba suposant atur, una demanda inferior a l'output potencial, caiguda dels salaris derivada de l'atur i, com a conseqüència, encara menys demanda. Una espiral decreixent que es va fer evident a partir del crack de 1929, resultat de l'eclosió de la producció industrial de massa, i que es va resoldre, si més no parcialment, implementant arreu d'Occident estabilitzadors automàtics, com ara el subsidi d'atur, i amb polítiques fiscals actives; és a dir, amb els estats gastant i invertint per tal d'igualar la demanda amb l'oferta potencial; és a dir, per tal d'assolir un nivell d'ocupació que restaurés i incrementés el poder de compra salarial al nou nivell de productivitat.

Uns mecanismes que van permetre un relatiu equilibri econòmic fins als anys setanta/vuitanta del segle passat, i que a partir de llavors van semblar esgotats i incapaços de restablir l'equilibri; de fet, semblaven allunyar-lo, puix que les polítiques fiscals actives acabaven incrementant el dèficit públic i l'exterior, sense uns resultats positius evidents en l'ocupació, els salaris i el creixement econòmic. Què havia canviat entre 1945 i 1980 perquè deixessin de funcionar aquests mecanismes, com evidència molt bé el gràfic de la pàgina següent (Gràfic 1)?

El fet és que a mesura que les economies es fan més obertes, com va passar en el període esmentat, els seus respectius governs perden la capacitat que tenien per regular-la, assegurar la plena ocupació i implementar sistemes de redistribució que garanteixin una prosperitat compartida. Ben al contrari, les polítiques de demanda es veuen estèrils i fins i tot perverses quan l'increment de producció i ocupació que persegueixen tenen lloc en un altre indret, puix que pot ser més ràpid o més econòmic satisfer l'increment de demanda amb importacions³; sobretot si el país que vol impulsar la demanda es troba amb altres que fan el contrari i gaudeixen de l'esforç del primer.

³ A partir dels 70, quan als EUA van començar a divergir productivitat i salaris, també van començar a tenir dèficits comercials recurrents que no van ser capaços d'aturar ni abandonant el patró dòlar-or per deixar flotar la seva divisa perquè es devalués.

Gràfic 1



Encara que s'acusa a Reagan d'iniciar el període de la gran desigualtat, i que és cert que va procedir a una rebaixa impositiva colossal, també ho és que va acabar impulsant la demanda com ho havien fet els seus predecessors i que això no va servir sinó per augmentar el dèficit públic i l'exterior. També a Espanya, amb l'inici de la crisi, va passar quelcom semblant amb el pla E de Zapatero: no va aturar la destrucció d'ocupació i va augmentar el dèficit públic i exterior. Més en general, les polítiques de demanda keynesianes es veuen desbordades amb l'obertura de les economies i demanen major concertació global per ser efectives.

Institucions com el G8 o el G20, com també la pròpia Unió Europea, van néixer com a resposta a la necessitat d'una coordinació econòmica global per gestionar una economia globalitzada on els diferents països funcionen com vasos comunicants. Malauradament, i al igual que passa amb tot càrtel sense uns mecanismes coercitius que ho impedeixin, res no surt més a compte que deixar que els altres empenyin i veure com s'omple el vas d'un a mesura que el de l'altre es buida. En tenim exemples recents tant a la UE de l'euro, amb una Alemanya austera mentre la perifèria s'expandidia, entrava en dèficit i s'endeutava amb aquella; com a nivell global, amb uns EUA demanant la col·laboració de tots per impulsar l'economia post-crisi 2008 i una Xina que segueix fiant el seu creixement a la demanda forana, principalment dels EUA, i una UE germanitzada i austera dient "nein" a col·laborar. I com a resultat, les dades que veiem a la taula anterior: uns EUA amb un dèficit exterior colossal i la Xina i la UE amb un superàvit quasi equivalent⁴.

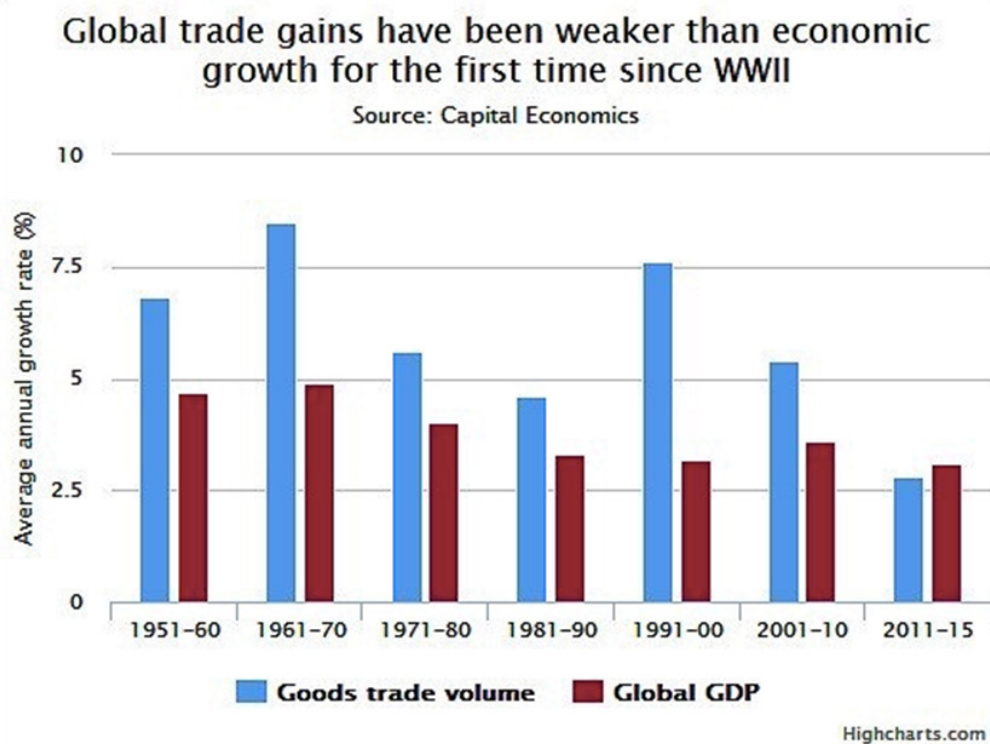
Pel que fa als altres mecanismes de regulació interna de l'economia, passa quelcom semblant. Així els sindicats, orientats a aconseguir que els increments de productivitat donin lloc a increments similars de salaris, tot garantint una demanda susceptible d'absorbir la major producció potencial, es veuen desbordats amb una deslocalització que converteix la resistència salarial en una desocupació compensada en altres indrets. I pel que fa a la redistribució fiscal, la mobilitat del capital i l'existència de paradisos fiscals fa que les arques públiques acabin sent poc més que caixes de resistència sindical, redistribuint els ingressos d'uns treballadors cap a uns altres, quan no dels treballadors cap al capital. El següent gràfic (Gràfic 2) en dona una idea de tot això, mostrant l'evolució paral·lela de la concentració de riquesa en l'1% més ric i el creixement del comerç exterior.

⁴ Explica això la recent victòria de Trump? En part, segur que sí.

Gràfic 2



Gràfic 3



Al igual com passa amb la contaminació i el clima, que no coneixen fronteres i demanen el concurs mundial per fer-hi front, la globalització econòmica demana un similar concurs mundial per gestionar-la a fi de bé. Altrament es torna ingovernable, no pot convertir els guanys de productivitat en creixement econòmic, alimenta la competència deslleial (dumping) entre països, fa augmentar l'atur arreu i fa disminuir arreu els salaris, la qual cosa encara empitjora les possibilitats de creixement. Com a resultat final pot fer emergir la pitjor de les respostes: proteccionisme i unes guerres comercials que en el passat van ser l'avantsala de guerres armades.

Les dades del Gràfic 3, extreta de la memòria 2015 de l'OMC, mostren com el creixement del comerç mundial mai no ha suposat un equivalent creixement econòmic. En general, el comerç mundial ha estat superior a l'econòmic i a una etapa de fort creixement l'ha seguida una contracció relativa. Només en el darrer període, 2011-2015, just el de la crisi, el creixement econòmic i el del comerç ha estat similar i molt lleu tots dos.

Sigui com sigui, entre 1995 i 2015 el comerç internacional ha passat del 20 al 30% del PIB mundial, gairebé la meitat del qual com a transaccions inter-industrials; per tant, la dependència del comerç internacional és ja tan gran que qualsevol retorn al proteccionisme suposaria un col·lapse econòmic generalitzat. Quelcom que certament ja ha passat més d'una vegada al llarg de la història amb la caiguda successiva d'imperis: el romà, en l'antiguitat, i el soviètic, més recentment; i que no podem descartar, per tant, que en el futur torni a passar. No seria desitjable, òbviament, i per evitar-ho no hi ha altra manera que un govern multilateral mundial susceptible de convertir els guanys de productivitat en creixement, tot coordinant les polítiques fiscals i amb capacitat per evitar comportaments deslleials (dumping social i/o fiscal).

En conclusió, el lliure comerç permet augmentar l'output potencial però alhora debilita els mecanismes tradicionals per impulsar la demanda fins a igualar-lo i fer-lo efectiu. Per això, com més oberta una economia, més necessitat d'una coordinació econòmica global per assegurar una demanda agregada de plena ocupació i una prosperitat compartida.

4.

Moneda, banca i tipus de canvi

Dèiem més amunt que en situació d'equilibri exterior el tipus de canvi de les monedes ve a ser proporcional a les seves productivitats-país. El mecanisme per arribar-hi és el següent:

- Qui exporta i cobra en divisa forana l'ha de canviar per moneda local.
- Viceversa, qui importa requereix divisa forana per pagar.
- Més exportacions que importacions suposa “excés” de divises, que es devaluaran davant la moneda local, que es revalorarà.
- Viceversa, si més importacions que exportacions, la divisa local es devaluarà front les foranes.

Per tant, una millora de productivitat generalitzada en un país donat, o una disminució de salaris que es reflecteixi directament en els preus⁵, farà més barats els seus productes, farà augmentar les seves exportacions i farà disminuir les importacions, fent aparèixer o fent créixer un superàvit exterior que, tot seguit, donarà lloc a una revaluació de la seva moneda per la pressió del superàvit dalt esmentada. Així doncs, les millores de competitivitat interna d'un país, que en tot cas beneficiaran la seva població, s'acabaran compensant amb revaluacions monetàries, tot deixant inalterada la competitivitat exterior; de tal manera que la divisa és, de fet, el principal element de “defensa” de les economies més febles.

Ara bé, perquè tot plegat sigui així cal que qui exporta i cobra en divisa forana “vulgui” canviar-la per moneda local; perquè si a l'exportador ja li va bé mantenir els seus beneficis en divises, o al país amb superàvit hi ha estalviadors que prefereixen tenir els estalvis en divisa estrangera, el valor d'aquesta en relació a la local pot mantenir-se alhora que un saldo exterior positiu o amb superàvit. Cosa que, de fet, reforçarà aquest saldo i encara tendirà a augmentar-lo. Viceversa, un país deficitari que rebi prou inversió i/o préstecs per finançar el seu dèficit, no patirà cap devaluació i mantindrà un tipus de canvi més alt del necessari per eixugar-lo. El principi de la productivitat relativa seguirà operant, però ara beneficiarà a més productes del país amb superàvit i agreujarà la substitució de productes locals per importats al país deficitari.

Durant la llarga crisi de l'eurozona s'ha acusat l'euro mateix de ser-ne la causa, en permetre la recurrència de dèficits exteriors que anaven inflant un deute extern gegantí; quelcom que no hauria passat amb tipus de canvi flexibles, atès que les monedes dels països deficitaris s'haurien devaluat i impedit els dèficits exteriors recurrents. El cert és, però, que avui dia tenim desequilibris exteriors similars o superiors entre regions econòmiques que tenen diferent divisa; per tant l'euro no podia ser-ne causa suficient i ni tan sols necessària. Ho veïem a una taula anterior (Taula 1) que tornem a reproduir a continuació.

En realitat, si un país té una demanda interna inferior a la seva producció i té, alhora, la voluntat de finançar els països amb dèficit, i d'un altre costat hi ha països amb una demanda interna superior a la seva oferta als qui no els preocupa endeutar-se, es produiran superàvits i dèficits amb independència que sigui o no dins un mateix àmbit monetari —els vasos comunicants de què parlàvem abans; si bé és cert que la voluntat de finançar els països amb dèficit es va poder veure incrementada a la UE per l'efecte euro, que impossibilitava la devaluació i permetia creure que, si era el cas, el conjunt de la UE acabaria “rescatant” l'estat membre que fes fallida, com de fet va acabar passant.

⁵ O una baixada generalitzada de salaris reflectida als preus. Si no es reflecteix, no tindrà efectes canviaris però sí de distribució de la renda.

Taula 1

Superàvit exterior		Dèficit exterior	
UE	350.000	USA	484.000
Xina	293.000	UK	123.000
Alemanya	285.000	Brasil	59.000
Japó	137.000	Austràlia	56.000
Corea del Sud	105.000	Canadà	51.000
Holanda	80.000	Aràbia Saudita	42.000

A més, el finançament dels països deficitaris, per part dels qui tenen superàvit, segueix un camí que no sempre és evident pel creditor final i que, per tant, no demana una voluntat explícita. És un procés dirigit pel sistema financer que segueix el següent patró:

- Per definició, un país amb dèficit exterior té una demanda interna superior a la seva oferta, i, per tant, una manca d'estalvi que retribuirà millor que al país amb superàvit, on, per definició, la demanda interna és inferior a la seva oferta i, per tant, té excés d'estalvi.
- Al país amb dèficit, on la demanda és alta, la banca anirà concedint tant de crèdit com se li demani, amb independència de l'estalvi (dipòsits) de què disposi. De fet són els crèdits els que acaben generant dipòsits i no al contrari, en un procés endogen de creació de diners per part del sistema financer.
- Com que part d'aquest crèdit acabarà generant dipòsits als països amb superàvit, la primera quadrarà el seus comptes endeutant-se amb la banca d'aquests països, que tindran més oportunitats de rendibilitzar els seus diners en els deficitaris, on l'interès serà més alt, que al seu propi país, on la demanda de crèdit i el seu rendiment serà més baix.

Tret que el deute alimenti una bombolla i que aquesta punxi, com sol acabar passant, cap altre mecanisme d'autoregulació del mercat pot evitar aquests desequilibris; cal una decisió política: d'austeritat al país amb dèficit, amb greus conseqüències sobre l'ocupació al seu país i als que tenen superàvit, que al capdavant mantenen la seva ocupació gràcies a unes exportacions que veurien disminuir; o d'expansió al país amb superàvit, tot passant a sostenir l'ocupació interior amb la pròpia demanda interna i coadjuvant a la dels altres països mitjançant les seves importacions.

Sobre el paper, semblen tan evidents els avantatges de la segona opció que costa entendre que, en general, s'acabi aplicant la primera. Però el fet és que aquesta esdevé obligatòria quan el país amb dèficit deixa de trobar finançament o es torna molt car⁶. Per contra, qui té superàvit es resisteix a perdre'l malgrat que suposi finançar uns deutors que poden arribar a fer fallida. Quelcom difícil d'entendre si no és que hi ha interessos geopolítics darrere. En el cas de la Xina, per fer front a l'hegemonia americana amb la força dels crèdits que li deuen; pel que fa a Alemanya, els motius semblen menys evidents i en tot cas fa por que novament pretengui esdevenir una hegemonia mundial. De fet, també podria respondre a un efecte colateral agregat de beneficis individuals molt més concrets: els d'uns empresaris que no podrien tenir uns beneficis tan alts si, per corregir el superàvit i augmentar la demanda interna, augmentessin de manera directa o indirecta els salaris dels seus treballadors⁷.

⁶ Que això també fos així dins la UE diu molt poc en favor seu.

⁷ Paradoxalment, quelcom que podria acabar passant si Alternativa per Alemanya acabés aconseguint una forta reducció migratòria.

No per causalitat, en el disseny complet de Bretton Woods, Keynes va voler incloure una penalització als superàvits⁸, atès que sabia que el propi sistema monetari seria incapaç d'evitar-los i atès que entenia que resoldre aquests és més fàcil i globalment més convenient que reduir els dèficits, que sempre suposen reducció de la demanda agregada i l'ocupació. Malauradament, quan es prenen els acords de Bretton Woods, el 1944, els EUA ja es veien com a líder hegemònic mundial i amb un superàvit comercial colossal que no volien reduir ni veure'l penalitzat; ans al contrari, els hi va servir per consolidar aquesta hegemonia tot finançant plans Marshall a Europa i Japó, i tot garantint, sota la seva ègida, un relatiu equilibri econòmic mundial. Altrament dit, actuant com qualsevol altre imperi anterior, on l'economia es veu regulada pel govern hegemònic i amb capacitat per controlar la demanda agregada global.

Les tornes van canviar durant els anys setanta, quan els EUA van començar a entrar en dèficits exteriors i públics –guerra de Vietnam, globalització--, van acabar amb la paritat dòlar-or, que era el fonament de Bretton Woods i del sistema monetari internacional, i van provar de mantenir la seva hegemonia de manera inversa: si fins aleshores reciclant el seu superàvit, a partir de llavors reciclant els dels altres a còpia de mantenir ells mateixos uns dèficits colossals. Un període força més inestable a nivell mundial, de menor creixement econòmic i amb una major desigualtat social, i que qui sap si amb un punt i final amb la crisi iniciada el 2008, quan la bombolla de deute va acabar esclatant, i amb la recent victòria de Trump.

Si més no durant la seva campanya electoral, el nou president electe dels EUA s'ha compromès a acabar amb el dèficit comercial i no pas aplicant austeritat fiscal; cosa que apunta directament als vasos comunicats oposats: la Xina i la UE, bàsicament Alemanya, per tal que redueixin el seus superàvits. Quelcom que ja havia intentat la administració d'Obama, amb més èxit amb Xina, que va reduir el seu superàvit fins al 2,5% PIB actual, que amb Alemanya, que manté un superàvit del 9% PIB.

Paradoxalment un socialdemòcrata va empènyer Alemanya a fer un dúmping nefast per a la resta d'Europeus i del món, i pot ser un república populista qui li obligui a acabar amb ell.

En conclusió, el sistema monetari internacional actual no pot evitar els desequilibris comercials; els quals poden acabar generant bombolles i crisis recurrents en esclatar, i/o generant conflictes geoestratègics.

⁸ En aquest context cal aclarir que el superàvit exterior que tradicionalment ha tingut i té Catalunya és d'una altra mena. Atès que ha tingut i encara té un fort dèficit fiscal amb l'estat, tret que ens endeutem com vam fer durant la bombolla, la nostra demanda interna és per força inferior al producte i cal compensar-la amb demanda forana; ja sigui demanda de la mateixa Espanya, com va ser durant força anys, o de la resta del món, com passa ara.

5.

Guanyadors i perdedors

Si agafem un país com qui agafa una selecció nacional esportiva, podríem dir que guanya el país amb superàvit i perd qui té dèficit. Però un país no és una selecció esportiva i hi ha perdedors i guanyadors tant als països amb dèficit com a aquells amb superàvit. Com a les guerres tradicionals, és la tropa d'ambdós bàndols qui surt perdent, mentre que les elits poden sortir guanyant a ambdós costat, com vèiem que ha passat amb l'1% més ric als molt deficitaris EUA.

També aquí és relativament fals allò que sembla evident: que el país amb superàvit “roba” llocs de treball a qui té dèficit, puix que en importar generem llocs de treball a fora i, per tant, si importem més que exportem generem més llocs de treball a fora que a dins. És fals atès que qui té dèficit rep de qui té superàvit, i ni que sigui a préstec, els diners per finançar-lo i per finançar, per tant, equivalents llocs de treball al seu propi país. De fet, Espanya tenia rècords d'ocupació quan més gran era el seu dèficit exterior i els mateixos EUA tenen menys atur que la UE, malgrat el dèficit del primer i el superàvit del segon.

El que sí és cert és que la forta demanda del país deficitari sosté la seva ocupació i (part de) la del país amb superàvit. I també, que en un i altre lloc l'ocupació ve molt condicionada per la seva posició exterior. Al país amb superàvit s'ocuparà molta gent en activitats per a les quals no li fóra possible trobar mai prou demanda interna –molts ginys xinesos i tants Mercedes Benz alemanys. I al país deficitari, per contra, s'ocuparà gent en activitats a recer de la competència exterior, com ara serveis, i en activitats susceptibles de garantir el deute que al capdavant els finança, com ara el sector immobiliari. Una ocupació esbiaixada mitjançant un procés de substitució que no té una reversió immediata. Així a Catalunya i a Espanya, en paral·lel a la bombolla immobiliària es van tancar milers d'empreses industrials que difícilment es recuperaran, i encara sort del turisme creixent per reconvertir en serveis aquelles activitats. Als EUA, tot i la seva alta ocupació, la manufacturera ha caigut un 30% en els darrers deu anys i ha estat substituïda per la construcció i els serveis. En el cas de Grècia, la devastació de la seva incipient indústria, prèvia a la crisi del deute, fa difícil preveure com es repararà si no és, com en aquí mateix, amb un turisme més gran.

La pèrdua de llocs de treball dels països deficitaris, en benefici dels que tenen superàvit, de fet s'esdevé quan els primers no poden mantenir el dèficit i incrementar més el seu deute extern, veient-se obligats a una austeritat que destruirà milions de llocs de treball; i s'esdevé després d'un procés de substitució d'activitats que dificulten enormement la seva recuperació. D'aquí un atur del 25% a Espanya, al pic de la crisi, quan l'aixeta del crèdit es va tancar de cop, i d'aquí la lentíssima recuperació malgrat la devaluació interna duta a terme. Puix que tancar una indústria pot fer-se en qüestió de dies i aixecar-la demana anys!

En definitiva, si bé els ciutadans dels països amb superàvit pateixen el fet de produir més del que poden consumir, cosa que vol dir salaris baixos i baixa inversió pública, els ciutadans dels països deficitaris veuen créixer la precarietat laboral associada amb activitats igualment precàries, així com pateixen el creixement d'un deute que hauran d'acabar pagant, precisament, quan l'economia entri en recessió.

Com ja ha estat dit, la solució “bona” passa: primer, per mirar d'evitar aquests desequilibris comercials; segon, i si s'hi han donat, per la revaluació del país amb superàvit; és a dir, perquè aquest augmenti significativament la seva demanda interna, es revaluï internament i/o ho faci la

seva moneda, sostingui la seva pròpia ocupació i part de la dels altres amb les seves importacions, i així faciliti un reajustament industrial i econòmic a ambdós costats. Una solució que passa, a data d'avui: al sí de la UE, per una revaluació alemanya, una veritable re-fundació europea i l'assumpció de les responsabilitats mundials que li pertoquen; i a nivell mundial, per reforçar els organismes multilaterals de coordinació econòmica.

L'agenda, a fi de recuperar un equilibri econòmic mundial que garanteixi plena ocupació i prosperitat compartida, inclou:

- 1.** Coordinació fiscal per garantir prou demanda agregada, acabar amb l'atur i restaurar els nivells salarials.
- 2.** Eliminació dels paradisos fiscals, tot garantint la contribució impositiva del capital
- 3.** Accions coercitives contra el dumping social allà on es doni, en especial on el treball esdevé esclavatge
- 4.** Lluita contra el canvi climàtic per garantir la pervivència de la humanitat a la Terra.

Precisament aquest darrer element ha conegut un impuls encoratjador a la darrera Conferència de les Parts, a París (CoP21), quan més de 196 països van signar uns compromisos que la majoria ha anat ratificant després. És imaginable quelcom similar pel que fa a l'economia i el progrés social? És factible un govern econòmic mundial a còpia d'acords multilaterals?

En conclusió, els desequilibris comercials entre països no són mai un bon auguri, acaben afectant negativament ambdós costats i més aviat caldria establir els mecanismes de coordinació necessaris per evitar-los.

6.

TPP, TTIP, TISA...

El TPP, com el TTIP i el TISA cal entendre'ls en el marc que s'ha prefigurats prèviament: uns EUA que han anat perdent una hegemonia econòmica mundial sense la qual no poden mantenir la política; i uns EUA doblement deficitaris, tant pública com externament, que veuen l'emergència xinesa com una amenaça letal per a la cultura i els valors occidentals i que no troben en la UE el soci que voldrien sinó, més aviat, un oportunista que viu sota la seva protecció sense voler pagar la seva quota. Cosa que s'aplica tant a la governança econòmica mundial com a la política i fins tot a la de defensa, si tenim en compte l'OTAN i els recurrents clams dels EUA per una major contribució europea.

El propi NAFTA, signat amb Canadà i Mèxic a requeriment dels EUA i no de l'OMC, que és l'organisme de Nacions Unides que ha vingut impulsant el lliure comerç de manera multilateral i inclusiva, també cal entendre'l en termes d'hegemonia americana, o de l'intent de mantenir-la, i no pas com acord de lliure comerç. De fet, els acords de lliure comerç només demanen dues ratlles per afirmar la voluntat de les parts d'eliminar aranzels i barreres no aranzelàries, i no el munt de volums on es regulen, més que no es liberalitzen les relacions entre les parts als mega-tractats regionals impulsats pels EUA. De fet són acords que pretenen més aviat un blindatge. En el cas del NAFTA, incorporant Mèxic com apèndix dels EUA: un proveïdor de baix cost amb què fer front a la Xina, amb la (falsa) idea dels baixos salaris com a justificació, i que en tot cas no ha evitat ni tampoc reduït el dèficit comercial dels EUA. De fet, deslocalitzacions destinades a satisfer la pròpia demanda dels EUA acaben tenint un efecte negatiu a la balança comercial i afegixen una transferència de tecnologia que milloren la productivitat-país del receptor amb efectes molt minsos sobre els salaris. L'únic guanyador clar és l'empresa que deslocalitza; i amb uns guanys que poden anar en contra dels interessos del seu propi país d'origen. La qual cosa constitueix un altre efecte de la globalització i apertura de les economies: l'estranyament de les pròpies empreses, els interessos de les quals deixen de coincidir amb els del seu país.

Mentre que temps enrere el lliure comerç era defensat pels ciutadans i temut per les empreses, que veien perillar els seus mercats amb la competència forana; actualment la situació és la inversa: les empreses, si més no les grans, defensen un lliure comerç que els faciliti ampliar mercats i els ciutadans temen, i no pas injustificadament, els efectes perversos sobre l'ocupació i els salaris. De fet, la major crítica als tractats de nova planta com el, NAFTA, el TPP i el TTIP consisteix a identificar-los amb els interessos de les empreses que assessoren els governs que els impulsen, mentre que aquests darrers es defensen amb la promesa d'uns llocs de treball que mai no arriben. No han arribat amb el NAFTA, que globalment ha beneficiat més a Mèxic que als EUA; i no està clar que arribin amb el TPP i el TTIP, orientats a contenir una Xina que les pròpies empreses americanes, com ara Apple, han ajudat a créixer.

En tot cas i sobre el paper, el TPP constitueix una mena de cinturó de seguretat davant la Xina, puix que incorpora gairebé tot el món occidentalitzat del pacífic. I pel que fa al TTIP, es tracta d'incorporar Europa en aquesta lluita d'hegemonies. En tant que la Xina ha fet del comerç la seva arma d'expansió mundial, els esmentats tractats comercials vindrien a substituir o complementar els més tradicionals tractats de defensa. Davant el "cor continental", on serien la Xina i la mateixa Rússia, un "cinturó continental"; com ho defineixen geo-estrategues com ara Kaplan. De fet, ja gairebé ningú no parla gaire dels efectes econòmics positius d'aquests acords, que en tot cas es produirien d'evitar que gegants demogràfics com la Xina o la Índia acabessin imposant els seus

estàndards i esdevinguessin els nous hegemonos mundials. Les magnituds demogràfiques comparades són veritablement significatives: 300 milions els EUA i 500 la UE; i 1.300 la Xina i similar la Índia; i la seva progressió econòmica, encara més.

Per què aquest temor a la Xina i no a la UE, si aquesta és avui la campiona mundial del superàvit? Un motiu ja ha estat dit: la potència demogràfica xinesa; un altre, en part lligat amb l'anterior, és que el superàvit xinès va en paral·lel a un creixement econòmic que alhora treu de la pobresa a milions i milions de ciutadans, mentre que l'uropeu és fruit de l'empobriment relatiu dels seus ciutadans –d'ençà de la crisi i amb la imposició d'austeritat arreu d'Europa, la UE ha multiplicat per nou el seu superàvit comercial, compensant amb exportacions la caiguda de la seva demanda interna. Per tant, el superàvit europeu sembla insostenible i el xinès, no. Com a més la Xina té gairebé la necessitat material d'expansió territorial⁹, és obvi que el millor candidat per substituir EUA com a potència hegemònica mundial no és Europa sinó la Xina; i des d'aquest punt vista són fàcilment comprensibles, agradin més o menys, les maniobres dels EUA i les seves propostes de mega-tractats regionals de comerç internacional. Per què, llavors, la creixent resistència europea a signar-los, quan Europa ha estat en general beneficiada pels EUA?¹⁰

Políticament, i al igual que passa amb l'OTAN, hi ha la percepció d'imposició o dominació EUA. Socialment, els acords arriben quan la UE continua patint els efectes d'una austeritat justificada en nom d'una competitivitat necessària per fer front a la globalització; i si aquesta és la culpable de tot plegat, no sembla de rebut augmentar-la. En aquest sentit, que el TTIP s'hagi venut sota el fals nom de lliure comerç, quan de fet pretén limitar-lo amb el gegant asiàtic, pot haver estat una estratègia equivocada. També és cert que una Europa sota la tutela benvolent dels EUA no ha pres consciència de les lluites geo-estratègiques ni se n'ha fet responsable, i que acostumada a viure sota l'hegemonia americana no veu amb temença la d'un altre.

En tot cas ja hem dit que una globalització econòmica sense govern polític que la reguli i que redistribueixi els beneficis, pot fer que els seus costos superin els guanys. I en aquest sentit el TTIP suposa més mercat i menys govern, si més no amb una part del món; per tant, més incentius per a les estratègies de dumping social, fiscal i mediambiental. De fet, el mercat que es conformaria amb el TTIP tindria un govern fort a un costat, el federal dels EUA, i un d'inexistent a l'altra costat, la UE, on en tot cas governa un Consell amb 28 caps d'estat, amb un d'ells que vol deixar de ser membre i un parell de països més on la UE és fortament qüestionada. Una asimetria que no sembla pas avantatjosa per a la UE ni per als seus estats membres.

Alhora, un mercat més gran beneficia les empreses com més grans millor, que poden gaudir d'economies d'escala sense els costos de diferents regulacions als diferents mercats; i als EUA, amb molts més anys de mercat unificat, les empreses ja són més grans, en general, que les europees. Unes grans empreses, per cert, que més que témer les regulacions les desitgen, atès que els acaben servint de barrera d'entrada a nous competidors i, fins i tot, davant l'emergència i creixement de les PIMES existents. Un argument que reforça les pors de les esquerres i els ecologistes, en el sentit que les regulacions laborals, sanitàries i mediambientals puguin ser fetes més a gust de les grans empreses que dels ciutadans. Sobretot quan els tractats incorporen clàusules de disputes entre estats i empreses que poden limitar les capacitats dels primers en els àmbits abans esmentats.

Per tot plegat semblaria que allò primordial i urgent fóra, abans que signar acords amb tercers, consolidar el projecte europeu; cosa que també vol dir assumir les seves responsabilitats en l'ordre mundial. Llavors serà el moment de decidir i triar un pacte bilateral amb els EUA on un de multilateral que inclogui també la Xina; és a dir, aliances en comptes de frontisme.

⁹ Amb un 23% de la població mundial, només té un 7% de la terra cultivable. Per no parlar de recursos energètics i minerals.

¹⁰ No només la va salvar de la dominació nazi; durant la Guerra Freda amb la URSS va facilitar que Europa gastés en l'estat del benestar el que ells gastaven en el conglomerat industrial-militar.

En tot cas, la recent victòria de Trump pot donar un tomb a la situació, puix que durant la seva campanya electoral renegava tant del NAFTA com del TPP i el TTIP, i més aviat semblava disposat a obrir una guerra comercial amb tothom. Caldrà veure com evoluciona un cop assumeixi la presidència i avaluï els riscos que comportaria, però no sembla arriscat afirmar que, si pot, difícilment consentirà la còmoda situació europea actual: ni pel que fa al seu superàvit comercial ni per la seva tebiesa en relació a l'OTAN. De fet, ja en la primera setmana posterior a l'elecció de Trump, la UE s'ha mostrat favorable a reforçar les seves estructures de defensa i a donar per morta oficialment l'austeritat, amb la CE demanant als països més solvents d'impulsar la inversió pública.

En alguna mesura, la posició europea durant els darrers anys, negant a Obama les inversions que ens demanava per empènyer conjuntament l'economia mundial, també són responsables de la victòria de Trump; i és molt possible que sigui quelcom que haguem d'acabar lamentant. Calia un Trump per despertar la UE? Calia el Brèxit previ? En lògica Delors, que reivindicava l'astúcia europea com la d'avançar a cop de crisi, sí que calia. Hora seria d'oblidar l'estratègia Delors i que la UE comenci a implementar la lògica contrària: la de prevenir i evitar les crisis. Al capdavant la UE, nascuda en l'època triomfant del neo-liberalisme, s'ha adreçat molt més a la creació d'un mercat únic, eliminant barreres i unificant regulacions, que no pas a governar-lo. La pèrdua de sobirania dels seus estats membres, i amb aquesta la seva capacitat de regular l'economia, no l'ha recollida pas un nou super-estat sinó els propis mercats i amb els estats membres prioritant la competència entre ells: tant la fiscal, que ha acabat amb una reducció impositiva a tota la UE i una elusió fiscal gegantina per part de les grans corporacions; com la social, amb la mateixa Alemanya començant una contenció salarial i fiscal que va consolidar la seva autoritat, primer, i que va estendre al continent sencer, després, en exercici de l'autoritat guanyada. Encara pitjor, que va triar la pitjor solució per resoldre els desequilibris quan es van fer insostenibles, la de l'austeritat; abocant el continent sencer a deflació, atur i pobresa, amb la pírrica contrapartida d'un superàvit comercial insostenible.

Per cert: que s'arribés a amenaçar a Grècia de sortir de l'euro és una mostra de la feblesa europea davant els EUA, on mai se'ls va ocórrer amenaçar els estats amb problemes de sortir del dòlar i que a més té un subsidi d'atur federal que no fa diferents els ciutadans d'un estat respecte els dels altres.

En conclusió, un TTIP que pretén consolidar l'hegemonia mundial occidental sota el comanament dels EUA, podria acabar dissolent/absorbint definitivament la UE; però no signar-lo pot ser encara pitjor si la UE no reacciona i consolida el seu projecte polític, enllà de la unificació de mercat.

7.

Implicacions per a Catalunya

Per a alguns, el procés d'independència català forma part del neo-nacionalisme que està creixent arreu del món com a resposta a la crisi global generada pel neo-liberalisme. Per a uns altres, pretendre esdevenir Estat en aquest món globalitzat, que més aviat demana governs globals, és simplement un contrasentit. Segurament, els primers ignoren el ferm europeisme/ internacionalisme català; i, els segons, que els governs globals a venir hauran de ser multilaterals i multinivell, si es vol preservar alhora la democràcia i els drets dels ciutadans i els pobles.

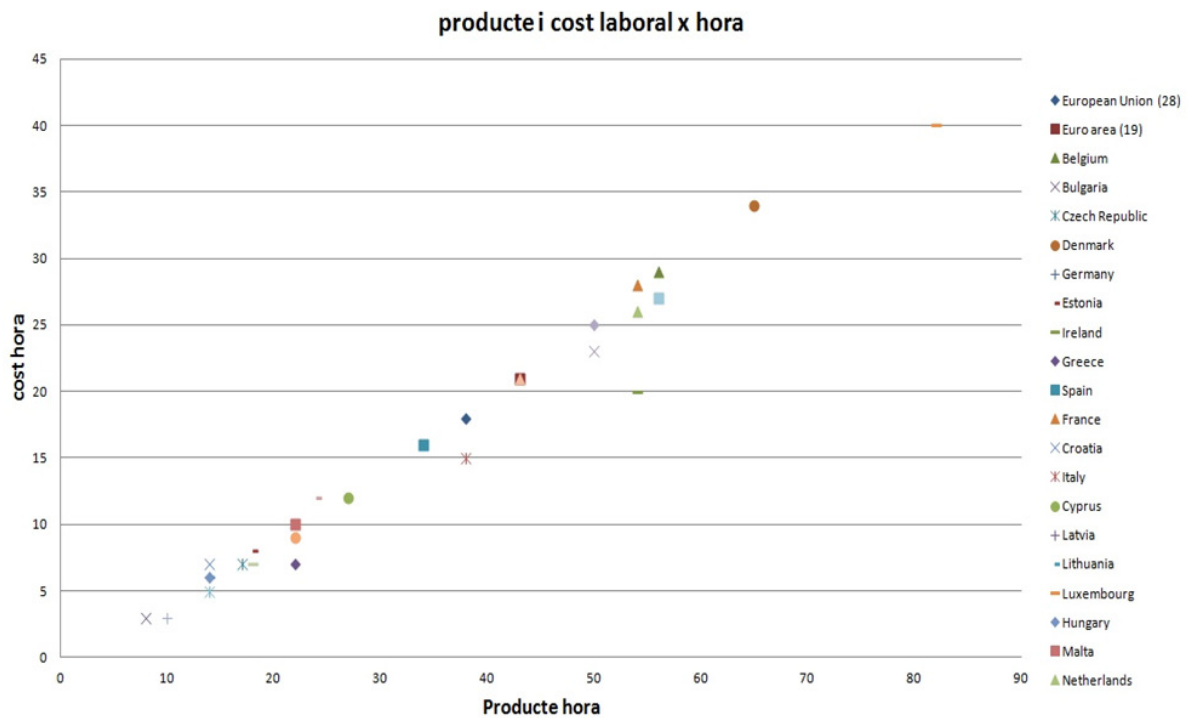
Això no obstant és ben cert que un potencial retorn al proteccionisme via guerres comercials perjudicaria Catalunya d'allò més, atesa la seva necessitat d'importar un munt de recursos dels quals no disposa; com també és cert que els graus de llibertat reals que disposarà com a Estat són, avui, molt inferiors als d'èpoques precedents. Però això es pot dir per igual en relació a altres Estats europeus de mida similar i ningú no propugna la seva dissolució.

En tot cas és cert que, amb o sense TTIP, que en tot cas afectaria negativament aquells sectors avui més protegits a escala europea i viceversa, hi ha un bon conjunt d'elements que configuren un sistema econòmic que ens vindran donats. Principalment: tipus d'interès i de canvi, mentre siguem i/o es mantingui viu l'euro; rendiment empresarial net, un cop descomptats els impostos, que serà necessari "oferir" per tal de mantenir suficient activitat econòmica; taxes als capitals més mòbils, com ara fortunes personals i beneficis empresarials, que fugirien de ser més altes; coordinació fiscal a fi de no incórrer en un bucle de dèficit exterior i públic; necessitat d'equilibri exterior i unes regulacions industrials que no podran ser gaire allunyades dels estàndards globals...

L'àmbit on més graus de llibertat tindrem tenen a veure amb l'eficiència o productivitat-país i, en conseqüència, amb el nivell salarial i estat del benestar que aquella permeti. Observem, en aquest sentit, els gràfics que es mostren a les pàgines següents: en el primer la correlació salari i productivitat; en el segon la correlació entre la participació salarial i la productivitat, i, al tercer, la correlació entre pressió fiscal i renda per càpita. Per dir-ho resumidament, allà on més s'inverteix en l'hoste social, i per tant hi ha major pressió fiscal, major és la productivitat i la renda per càpita; i allà on aquesta és més gran també ho és la participació salarial en la distribució del producte i, òbviament, els propis salaris.

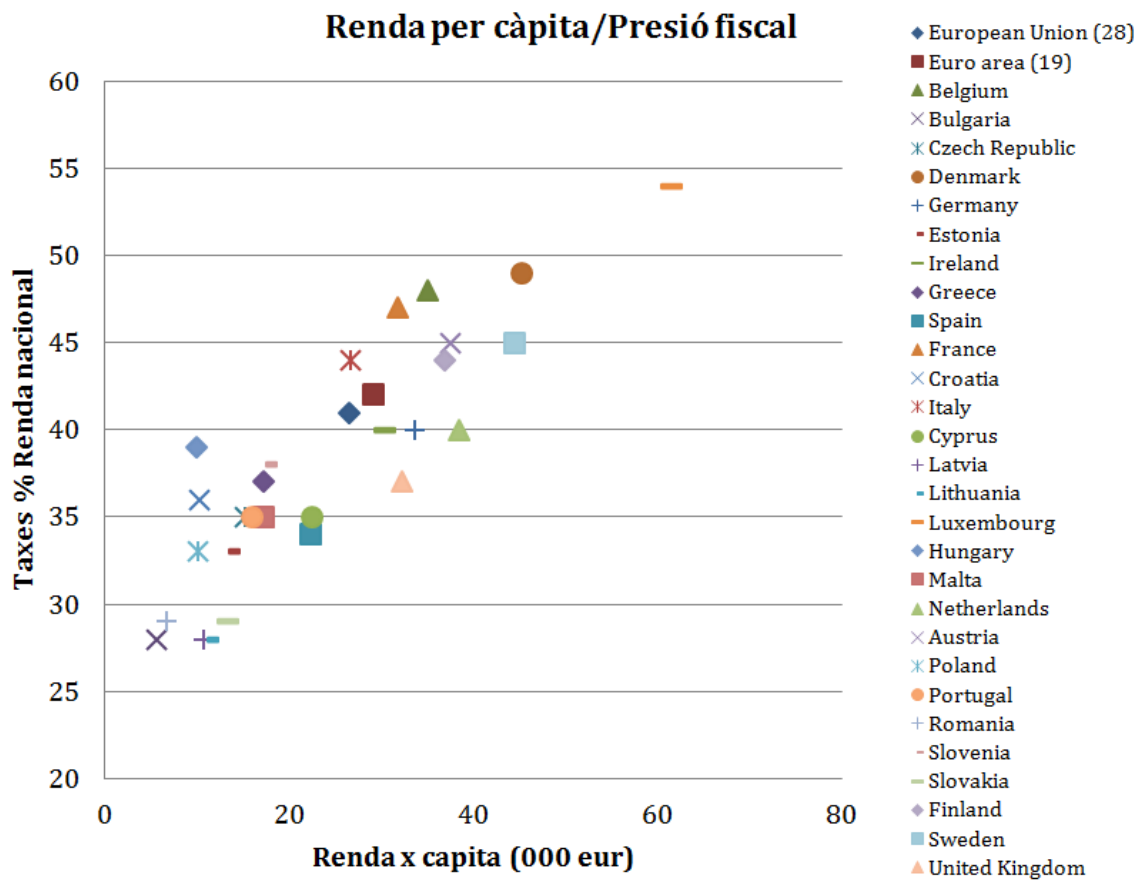
D'una banda, el Govern de la República Catalana podrà gestionar les inversions per tal d'incrementar la productivitat-país: educació, recerca, innovació, infraestructures...; i d'una altra pot establir un salari mínim que foragiti activitats de baix valor afegit i estratègies de dúmping, i pot fer de mitjancer entre els agents socials per tal d'incentivar les millores de productivitat empresarial: així, si els increments salarials es determinen en funció de l'increment de la productivitat-país, les empreses que la incrementin per sobre es veuran "premiats", empenyent el conjunt cap amunt, i els que ho facin per sota seran penalitzats. Per tant, tot el contrari del que proposen determinats col·lectius, d'adaptar els increments salarials a l'increment de la productivitat de cada empresa, cosa que constituiria un "premi" als menys innovadors, que no haurien d'augmentar salaris, i en cap cas incentivaria l'increment constant de la productivitat.

Gràfic 4

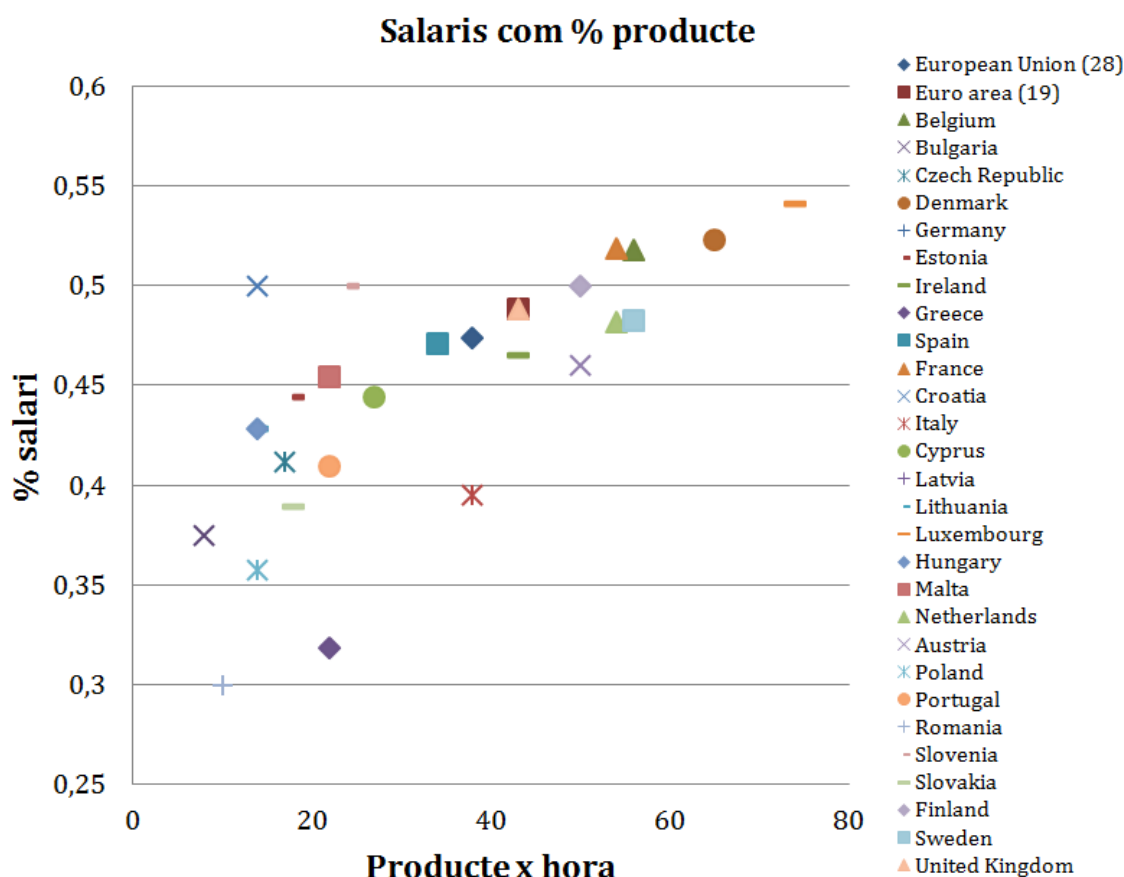


Dades d'Eurostat referides a 2014. Gràfics d'elaboració pròpia.

Gràfic 5



Dades d'Eurostat referides a 2014. Gràfics d'elaboració pròpia.



Dades d'Eurostat referides a 2014. Gràfics d'elaboració pròpia.

Augmentar la productivitat-país també tindrà molt a veure amb la necessària major especialització imposada per la globalització. O potser amb una “nova” especialització, atès que, lluny de tenir una economia molt diversificada, Catalunya era tradicionalment la fàbrica d'Espanya; és a dir, una economia no especialitzada sectorialment sinó en una fase del procés productiu. I una especialització que es va mostrar insuficient amb l'entrada a la UE, amb uns efectes d'adaptació que encara estem patint.

Si avui agafem la nostra balança comercial, d'una banda podem observar que la situació tradicional a l'Espanya de la pesseta, definida per un dèficit amb la resta del món compensat a bastament amb un superàvit amb Espanya, avui quasi s'ha capgirat, amb un superàvit amb la resta del món¹¹ i una disminució notable del superàvit amb Espanya. Però també podem observar que, turisme a banda, el superàvit exterior el fem en dos sectors, el de l'automòbil i el químic, on la presència d'empreses foranes és decisiva. De fet, d'empreses que van aterrar el seu dia atretes pels avantatges de productivitat relativa que podien assolir a un país no gaire desenvolupat. Per tant, quelcom que no podem desdenyar però tampoc dependre'n en excés.

Les llargues cadenes de producció mundial actuals reserven les millors posicions pels qui dominen fases clau i amb pocs competidors; ja sigui en funció dels recursos o de la propietat intel·lectual. Catalunya, sense recursos naturals decisius de cap mena, no pot sinó pretendre liderar a còpia de propietat intel·lectual; és a dir, a còpia de recerca i innovació. Però difícilment podrà assolir massa crítica fent recerca a tots els àmbits, com ara fa. Un Estat emprenedor fixa prioritats i lliga l'acció pública amb la privada i la recerca; quelcom que Catalunya inevitablement haurà de fer. En

¹¹ Si bé amb una contribució significativa del turisme.

realitat, que ja hem fet en alguns sectors, com ara el biomèdic, amb resultats encara incipients però encoratjadors.

Cert que triar costa i comporta un risc molt alt. Al capdavant, l'avantatge primordial del lliure mercat respecte a la planificació el constitueix el prova i error de milions d'individus; cosa que multiplica la probabilitat d'èxit. Per això és més factible mirar d'esbrinar, en comptes dels sectors de futur, aquells on difícilment serem competitius. En aquest sentit, analitzar l'impacte que tindria el TTIP, sense aranzels ni barreres aranzelàries amb els EUA; i encara més l'impacte que podria tenir una liberalització general multilateral que inclogués la Xina com a economia de mercat, segons la definició de l'OMC, permetria identificar els sectors avui més protegits i, per tant, menys competitius i amb major risc de veure's afectats; i no tant per protegir-los com per anticipar i pal·liar la seva inevitable desaparició. I parlem de sectors, i no d'empreses en concret, en la mesura que només els sectors tenen la capacitat d'arrossegament econòmic necessari.

En tot cas, com més globalització i competència, més important la tasca de les agències que l'han de regular i vetllar perquè n'hi hagi, i més difícil fer front localment a gegants globals; la qual cosa també aquí implica capacitat de treball multi-nivell, treballant coordinadament amb les agències d'abast superior, com ara la pròpia UE.

En conclusió, el futur de Catalunya depèn molt més de la consolidació de la UE, que és el seu espai natural, que d'acords d'aquesta amb els EUA tipus TTIP; per bé que aquests acords, de signar-se, afectarien sectors avui protegits i augmentarien la necessitat de major especialització.

8.

Conclusions

El comerç internacional ve determinat pels diferencials de productivitat relativa i les deslocalitzacions, pels diferencials productivitat-salaris. I són aquests segons els que poden empènyer cap a baix els salaris arreu.

El lliure comerç permet augmentar l'output potencial però alhora debilita els mecanismes tradicionals per impulsar la demanda fins a igualar-lo i fer-lo efectiu. Per això, com més oberta una economia, més necessitat d'una coordinació econòmica global per assegurar una demanda agregada de plena ocupació i una prosperitat compartida.

El sistema monetari internacional actual no pot evitar els desequilibris comercials; els quals poden acabar generant bombolles i crisis recurrents en esclatar, i/o generant conflictes geoestratègics

Els desequilibris comercials entre països no són mai un bon auguri, acaben afectant negativament ambdós costats i més aviat caldria establir els mecanismes de coordinació necessaris per evitar-los

Un TTIP que pretén consolidar l'hegemonia mundial occidental sota el comandament dels EUA podria acabar dissolent/absorbint definitivament la UE; però no signar-lo pot ser encara pitjor si la UE no reacciona i consolida el seu projecte polític, enllà de la unificació de mercat.

El futur de Catalunya depèn molt més de la consolidació de la UE, que és el seu espai natural, que d'acords d'aquesta amb els EUA tipus TTIP; per bé que aquests acords, de signar-se, afectarien sectors avui protegits i augmentarien la necessitat de major especialització.