27

Col·lecció Estudis Econòmics

L'ampliació de la Unió Europea

Efectes sobre l'economia espanyola

Carmela Martín
José Antonio Herce
Simón Sosvilla-Rivero
Francisco J. Velázquez

"la Caixa"

El balanç dels efectes de l'ampliació de la Unió Europea a deu nous membres, principalment de l'Europa Central i Oriental, no és optimista per a l'economia espanyola.

Aquesta ampliació, a diferència de l'anterior, que va admetre Àustria, Finlàndia i Suècia, tindrà importants conseqüències polítiques, institucionals i econòmiques, la transcendència de les quals augmentarà en funció del nombre de nous països membres i de les seves especials circumstàncies. A més a més, aquestes conseqüències es materialitzaran de manera diferenciada segons els països. Per això sorgeix la pregunta sobre l'impacte que tindrà en l'economia espanyola.

Els autors, reconeguts especialistes en temes europeus, responen amb claredat aquesta qüestió i s'aturen en els aspectes més rellevants: fons estructurals, comerç, inversió directa, moviments migratoris i equilibris macroeconòmics. Plantegen, a més a més, vies d'acció per reduir els riscos i per aprofitar les oportunitats.

Col·lecció Estudis Econòmics

Núm. 27

L'ampliació de la Unió Europea

Efectes sobre l'economia espanyola

Carmela Martín
José Antonio Herce
Simón Sosvilla-Rivero
Francisco J. Velázquez

Amb la col·laboració de
Encarnación Cereijo
i Jaime Turrión

Edició electrònica disponible a Internet:
www.estudis.lacaixa.es

"la Caixa"

Servei d'Estudis

CAIXA D'ESTALVIS I
PENSIONS DE BARCELONA

Servei d'Estudis

Av. Diagonal, 629, planta 15, torre I
08028 BARCELONA
Tel. 93 404 76 82
Telefax 93 404 68 92
www.estudis.lacaixa.es
a/e: publicacionsestudis@lacaixa.es

Autors

Carmela Martín
Catedràtica d'Economia a la Universitat Complutense de Madrid, on dirigeix el Grup d'Economia Europea (GEE). A més a més, és directora del Programa d'Estudis Europeus a FUNCAS.

José Antonio Herce
Professor titular d'Anàlisi Econòmica a la Universitat Complutense de Madrid. És director executiu de la Fundació d'Estudis d'Economia Aplicada.

Simón Sosvilla-Rivero
Professor titular d'Anàlisi Econòmica a la Universitat Complutense de Madrid. A més a més, és investigador de la Fundació d'Estudis d'Economia Aplicada.

Francisco J. Velázquez
Professor titular d'Economia a la Universitat Complutense de Madrid. Investigador del Grup d'Economia Europea (GEE) a la UCM i del Programa d'Estudis Europeus a FUNCAS.

La responsabilitat de les opinions emeses en els documents d'aquesta col·lecció correspon exclusivament als seus autors. La CAIXA D'ESTALVIS I PENSIONS DE BARCELONA no s'identifica necessàriament amb les seves opinions.

© Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona "la Caixa", 2002
© Carmela Martín, José Antonio Herce, Simón Sosvilla-Rivero, Francisco J. Velázquez

ÍNDEX

	PÀG.
PRESENTACIÓ	5
INTRODUCCIÓ	7
I. RESUM I CONCLUSIONS	11
II. EL MAPA I ELS EFECTES DE L'AMPLIACIÓ	21
2.1. La seqüència de les negociacions amb els candidats	21
2.2. Evolució i situació econòmica dels candidats	28
2.3. Els efectes de l'ampliació: tipologia de riscos i d'oportunitats	35
III. L'AJUSTAMENT DELS FONS ESTRUCTURALS I DE COHESIÓ I LES REPERCUSSIONS REGIONALS	38
3.1. El pressupost comunitari i els fons estructurals	40
3.2. L'Agenda 2000 i els preparatius financers de l'ampliació	52
3.3. L'escenari d'ampliació i les seves repercussions pressupostàries i regionals	54
IV. LES REPERCUSSIONS DE L'AJUSTAMENT COMERCIAL	63
4.1. La trajectòria del comerç d'Espanya i de la resta de la UE amb els PECO	63
4.2. L'estructura d'avantatges comparatius d'Espanya «vis-à-vis» els PECO	68
4.3. L'impacte de l'ampliació en el comerç d'Espanya	78

PÀG.

V. LES REPERCUSSIONS PER LA VIA DE LA INVERSIÓ DIRECTA 82

5.1. La integració econòmica i la inversió internacional directa 82

5.2. Els fluxos d'inversió directa d'Espanya i la UE amb els països candidats 86

5.3. ¿Quin és el risc d'Espanya de ser desplaçada pels PECO com a destinació de la inversió directa? 93

VI. LES CARACTERÍSTIQUES I ELS EFECTES DELS POTENCIALS FLUXOS MIGRATORIS 102

6.1. L'entitat i la naturalesa de les migracions 102

6.2. Els principals efectes econòmics de la immigració dels PECO 115

VII. EFECTES MACROECONÒMICS 123

7.1. Metodologia 123

7.2. Efectes de l'ajustament comercial 128

7.3. Efectes de l'ampliació i de la liberalització del mercat únic 132

7.4. Efectes de l'ajustament de la inversió estrangera directa (IED) 134

7.5. Efectes de l'ajustament de les ajudes estructurals europees 136

7.6. Recapitulació dels principals efectes macroeconòmics derivats de l'ampliació de la UE 142

VIII. LIMITAR ELS RISCOS, MATERIALITZAR LES OPORTUNITATS 145

BIBLIOGRAFIA 149

Presentació

L'any 2002 poden acabar les negociacions per a una nova ampliació de la Unió Europea. Tretze països tenen sol·licitada l'adhesió a l'actual grup dels Quinze. D'una banda, hi ha els antics estats comunistes de l'Europa Central i Oriental: Bulgària, Eslovènia, Estònia, Hongria, Letònia, Lituània, Polònia, la República Txeca, Eslovàquia i Romania. De l'altra, els estats del sud del Mediterrani: Xipre, Malta i Turquia. Al Consell Europeu de Niça del desembre de 2000, es va fixar l'objectiu de tancar al final d'enguany les negociacions amb els candidats que es considera que estan preparats per ser admesos.

Aquesta ampliació de la UE, a diferència de l'última, que va admetre Àustria, Finlàndia i Suècia, tindrà conseqüències més importants i més complexes pel nombre de candidats, pel seu pes en termes de població, territori i PIB, i per la distància que els separa de la mitjana comunitària en termes de renda, desenvolupament, estructura productiva i costos de mà d'obra, aspectes als quals cal afegir les seves peculiars circumstàncies sociopolítiques. Els efectes de l'adhesió es faran sentir en l'àmbit polític, institucional i econòmic. Afectaran el conjunt de la Unió i, d'una manera diferent, cada país membre. Per aquest motiu sorgeix la pregunta sobre l'impacte en l'economia espanyola, pregunta que intenta respondre aquest volum. Els seus autors són Carmela Martín, catedràtica d'economia de la Universitat Complutense de Madrid; José A. Herce, director executiu de la Fundació d'Estudis d'Economia Aplicada; Simón Sosvilla, professor titular d'anàlisi econòmica de la

Universitat Complutense de Madrid, i Francisco J. Velázquez, professor d'economia de la mateixa universitat. Els autors han tingut la col·laboració d'Encarnación Cereijo i de Jaime Turrión.

Al llarg del treball, s'exposen amb rigor i claredat les conseqüències previsibles per a l'economia espanyola de l'ampliació de la Unió Europea. Els autors revisen aquests efectes en l'assignació de fons estructurals a les diferents autonomies, en l'ajustament comercial, en la incidència en els fluxos d'inversió directa, en els moviments migratoris i en els equilibris macroeconòmics.

El balanç de costos i beneficis no és gaire optimista. No resulta favorable per a l'economia espanyola en pràcticament cap dels àmbits analitzats, en especial si es compara amb els efectes estimats per a la majoria dels Quinze. Per aquest motiu és especialment rellevant l'esforç dels autors per suggerir vies que minimitzin els costos i que aprofitin les oportunitats.

El Servei d'Estudis de "la Caixa" ha publicat ja sis treballs sobre diferents aspectes de la Unió Europea en aquesta col·lecció d'Estudis Econòmics, xifra que posa de manifest la importància que donem a la construcció europea. Esperem que aquesta nova aportació, que considerem especialment oportuna, sigui un instrument d'informació i de reflexió útil per minimitzar els riscos i per aprofitar les oportunitats de l'ampliació.

Josep M. Carrau
Director del Servei d'Estudis

Barcelona, març de 2002

Introducció

En poques dècades, l'actual Unió Europea ha passat de ser un grup homogeni de mitja dotzena de països desenvolupats, que iniciaven el seu camí amb una unió duanera, a constituir una sòlida unió econòmica de quinze països amb economies diversificades, una unió monetària que engloba dotze d'aquests països i una sèrie d'institucions polítiques, jurídiques i econòmiques capaces de sostenir i d'impulsar desenvolupaments en totes les àrees d'activitat que caracteritzen en l'actualitat una gran comunitat en l'esfera global. Aquest procés mai ha reculat, tot i que s'hagi pogut alentir o aturar temporalment. Al llarg d'aquest procés hi ha hagut períodes d'intens desenvolupament en tots els fronts, fins i tot en circumstàncies poc favorables. Alguns d'aquests desenvolupaments, esdevenint simultàniament, han posat a prova amb èxit la capacitat dels països membres de concebre metes ambicioses i d'aconseguir-les. Aquest ha estat el cas de la moneda única, que constitueix una frontera a partir de la qual s'imposen desenvolupaments polítics i institucionals característics de les etapes més nobles d'un procés d'integració. Tot aquest aprofundiment (*deepening*) de la Unió Europea s'ha produït, com s'ha dit, en un context de constant ampliació (*widening*). Això, en perspectiva històrica, fa irrellevant el debat recurrent sobre la incompatibilitat de les dues estratègies, que, a llarg termini, han demostrat que són mútuament consistents.

En aquests moments, a l'inici del segle XXI, la Unió Europea, sense deixar d'aprofundir en els seus èxits més característics, està plenament mo-

bilitzada a l'encalç d'una ampliació d'escala continental que la duria a tenir, amb prou feines en una dècada, gairebé trenta membres, el doble dels actuals. Aquest repte és d'una envergadura sense precedents i determinarà el paper que Europa hagi de jugar en el context global en les pròximes dècades.

Fins ara, tretze països han sol·licitat l'adhesió, els deu països de l'Europa Central i Oriental (PECO), anteriorment membres del bloc comunista, més Turquia, Xipre i Malta. Tots ells són candidats oficials a l'adhesió i, llevat de Turquia, amb tots ells s'han obert les negociacions oportunes que acabaran, per a deu països, el 2002. L'última ampliació de la UE va tenir lloc el 1995 per admetre Àustria, Finlàndia i Suècia, anteriors membres de l'EFTA. Aquesta ampliació és, però, diferent de les anteriors, atesos l'elevat nombre de candidats, les especials circumstàncies econòmiques i polítiques dels nous membres potencials i el repte de governabilitat que implica una Unió de gairebé trenta membres fortament orientada cap a la integració continental.

Les conseqüències d'aquest desenvolupament es faran patents en nombrosos àmbits de la vida col·lectiva i individual dels ciutadans de la Unió. En el pla polític, el disseny de les noves regles de representació i de decisió, reforçant l'essència democràtica de la Unió, implica un desenvolupament constituent, el principal repte del qual és el nacionalisme tal com s'entén avui encara a Europa. En l'ampli pla de les llibertats, els drets humans i la defensa de les minories, Europa té a l'abast de la mà, per primer cop, una possibilitat real d'instaurar-los en una escala continental i de generar un signe d'identitat i una referència global, suport, al seu torn, de la rica diversitat que sorgirà de l'ampliació. En el pla econòmic, finalment, les conseqüències es faran sentir a tots els racons.

La intensificació i la diversificació dels fluxos de béns i serveis, de capital i de treball, i l'extensió del mercat interior, i la seva plena liberalització, provocaran un canvi estructural en determinats sectors i regions. També contribuiran a un augment del creixement potencial de l'economia europea que beneficiarà especialment els nous països membres. Hi ha, però, riscos per a les economies dels actuals membres de la Unió Europea, com sempre que s'augmenta l'exposició de l'economia a les relacions amb la resta del món. Per mitigar aquests riscos, si més no en alguna mesura, caldrà reformar

considerablement algunes de les polítiques comunitàries de caràcter econòmic, com la política agrícola o la de cohesió.

A més de les conseqüències generals d'aquesta nova fase d'ampliació de la Unió Europea, hi haurà repercussions diferenciades per a cadascun dels actuals membres de la Unió, entre ells el nostre país. En el cas d'Espanya, igual que per a altres països membres, és interessant preguntar-se sobre l'orientació dels fluxos de comerç, de treballadors o de la inversió directa; a més a més, però, cal analitzar les conseqüències de l'ampliació sobre el total i la distribució dels fons estructurals, ja que Espanya n'és un dels principals beneficiaris. Tot plegat, al seu torn, té conseqüències sobre els equilibris macroeconòmics de l'economia espanyola, en especial el creixement, l'ocupació i el comportament dels preus. Tots aquests aspectes constitueixen l'objecte del nostre estudi.

Ateses la magnitud del canvi al qual s'enfronta la UE, i, dins la Unió, l'economia espanyola, i la diversitat de conseqüències que es desprenen d'aquest canvi, hem concentrat la nostra atenció en el que ens sembla un conjunt rellevant d'efectes. Així, després d'una anàlisi detallada del procés de negociació amb els països candidats, de la seva situació econòmica i d'un primer balanç qualitatiu dels efectes derivats de l'ampliació (capítol II), s'aborda amb deteniment la discussió i, en la mesura del possible, l'estimació de les principals repercussions. Al capítol III, s'analitzen les repercussions regionals, i, tot i que aquestes repercussions s'atribueixen a l'ajustament dels fons estructurals i de cohesió, s'emmarca la discussió en el context del pressupost comunitari i els seus trets més característics des del 1989 fins al final de l'actual període de programació el 2006. No obstant això, per poder parlar amb precisió dels efectes de l'ampliació en aquest àmbit, hem d'aprofundir, cosa que hem fet, en una difícil prospectiva pressupostària per al septenni 2007-2013.

Al capítol IV, considerem les repercussions de l'ajustament comercial, la qual cosa constitueix una altra de les fonts d'efectes destacables, més aviat problemàtics, ja que l'efecte del diferencial de competitivitat basat en els costos laborals, a favor dels PECO, és exacerbat per les estratègies de les grans companyies transnacionals, agressivament orientades al seu establiment en

aquests països. Això té implicacions per als fluxos d'inversió estrangera directa. La repercussió d'aquestes implicacions en l'economia espanyola s'analitza al capítol V, ja que el nostre país competeix amb tots aquests països pels fluxos d'inversió, tant d'origen comunitari com de països tercers, que en l'actualitat tenen una entitat similar a Espanya i en aquest conjunt de països, no sense un cert èxit, però envoltat de nombrosos interrogants. Al capítol VI, estudiem les repercussions de l'ampliació sobre els fluxos migratoris procedents dels PECO. La immigració és una qüestió de la màxima actualitat i urgència al nostre país, però, pel que fa a la procedent d'aquesta part del món, i atès el context comunitari en què cal situar-la, no s'han d'esperar desenvolupaments espectaculars. No és el primer cop, d'ençà de l'enfonsament del teló d'acer, que a la «vella Europa» es contempla amb alarma el fenomen migratori pensant en l'Europa de l'Est. La realitat sempre ha estat per sota de les expectatives, sense cap mena de dubte una mica alarmistes. Precisament, a més a més, la perspectiva de la immediata incorporació d'aquests països a la UE limità en bona mesura els fluxos que d'una altra manera es generarien. Espanya, per la seva posició geogràfica i per altres factors, tampoc no seria el país més afectat per aquests fluxos. Al capítol VII, tractem de traslladar aquestes repercussions (regionals, comercials i de la inversió directa) al marc macroeconòmic, és a dir, mitjançant una sèrie d'hipòtesis necessàries per expressar aquestes pertorbacions en termes de canvis en els paràmetres o en les variables exògenes d'un model economètric de l'economia espanyola, busquem la quantificació dels seus efectes sobre els principals equilibris macroeconòmics (PIB, ocupació, preus i salaris, etc.).

Tot i que cada capítol conté reflexions a tall de conclusió, dediquem dues seccions senceres a exposar-les de manera articulada. Al capítol I, elaborem un ampli resum del contingut dels capítols II a VII i emfatitzem les principals conclusions del nostre estudi. Així, doncs, aquest capítol n'és un resum executiu. D'altra banda, al capítol VIII, final, s'ofereix una extensa reflexió estratègica basada en les principals troballes de la investigació. S'emfatitzen especialment les formes de limitar els riscos i d'aprofitar les oportunitats que necessàriament es desprenen de la nova ampliació comunitària a l'abast del nostre país.

I. Resum i conclusions

El mapa i els efectes de l'ampliació

Abans que acabi la dècada actual, s'hauran incorporat a la Unió Europea, com a membres de ple dret, deu països de l'Est i del Centre d'Europa (Bulgària, Eslovènia, Estònia, Hongria, Letònia, Lituània, República Txeca, Eslovàquia, Polònia i Romania), Xipre i Malta. En total, dotze països. Per primer cop en la seva història, la UE s'apropa a l'escala continental, i aquest canvi només pot comportar conseqüències de tot tipus.

En conjunt, aquests dotze països, que anomenarem PECO al llarg d'aquest estudi, tenen en l'actualitat una extensió que equival al 33,5% de l'extensió de la Unió; una població que supera els 105 milions d'habitants, el 28% de la comunitària; un PIB que és el 12% del de la UE, i una renda per càpita que, ajustada per paritat adquisitiva, és el 34% de la mitjana comunitària. Aquests països presenten un patró d'especialització sectorial i d'avantatges competitius diferent del de la majoria dels Quinze, caminen decididament cap a l'estabilitat macroeconòmica i creixen a ritmes elevats. Al mateix temps, tenen una mà d'obra qualificada, motiu pel qual, ja en l'actualitat, a causa de la seva pròxima incorporació a la UE, resulten especialment atractius per a la inversió estrangera directa, tant comunitària com extracomunitària.

De totes aquestes característiques, sense entrar en els especials aspectes institucionals i reguladors, es dedueix una àmplia gamma de conse-

qüències per a tots els actuals membres de la Unió i també per a Espanya. D'alguna manera, aquestes conseqüències ja es produeixen en l'actualitat a mesura que cada país, membre o candidat, es prepara per a l'ampliació formal que, molt probablement, tindrà lloc, en una primera onada, el 2004, amb tots els països menys Bulgària i Romania, que entrarien a formar part de la Unió més tard. L'exploració detallada, i la quantificació, de les conseqüències que l'ampliació de la UE als PECO té per a l'economia espanyola és l'objecte d'aquest estudi.

Com va passar amb el nostre país en els anys previs a la seva incorporació a la CE, el 1986, tots els països candidats han de preparar amb molta cura la incorporació per mitjà del compliment d'una sèrie de condicions generals i el tancament de les negociacions pertinents en més de trenta capítols oberts. Tots els preparatius es van posar en marxa, i a ritme accelerat, amb prou feines uns anys després de la caiguda del mur de Berlín. Els requisits generals tenen a veure amb l'adopció dels principis democràtics, l'economia de mercat i el cabal comunitari d'obligacions i drets en totes les matèries de la seva competència, en especial polítiques, econòmiques i monetàries. Els capítols de la negociació contemplen totes les grans qüestions sectorials sobre les quals la Unió té definides polítiques i competències precises, i la negociació sobre aquestes qüestions pretén fixar els termes perquè l'adhesió dels candidats resulti acceptable per a totes les parts, mentre s'adopta el cabal comunitari i es fixen els períodes transitoris, etc. En una dècada, les negociacions han avançat a bon ritme. Llevat dels casos de Bulgària i de Romania, els candidats han fet els deures en matèria d'estabilitat macroeconòmica i, a més a més, han iniciat un procés de creixement que els ha situat clarament en una via de convergència real amb la UE, tot i els baixos nivells de partida de molts dels països. Ara que l'ampliació és a tocar, és el moment d'abordar amb detall l'anàlisi de les conseqüències que tindrà per a l'economia espanyola. Aquestes conseqüències es declinen en nombroses claus –sectorial (agricultura, manufactures, etc.), comercial (competitivitat i costos relatius, extensió i liberalització del mercat comunitari), financera (fluxos d'inversió), demogràfica (migracions)– i afecten profundament l'orientació de les polítiques comunitàries, com la PAC i, especialment per al nostre país, la política

regional. Totes elles, al seu torn, tindran un reflex en els principals equilibris macroeconòmics de la nostra economia.

L'ajustament dels fons estructurals i de cohesió i les repercussions regionals

Si es mantenen els actuals criteris d'elegibilitat per rebre les ajudes de l'Objectiu núm. 1 dels Fons Estructurals, les actuals deu regions O-1 espanyoles passarien a ser tres el 2007: Andalusia, Extremadura i, amb prou feines, Galícia ja que només les regions esmentades estarien per sota del 75% de la renda mitjana de la nova Unió, que, al seu torn, se situaria el 12% per sota de la de l'actual UE. D'altra banda, Espanya perdria també els ajuts del Fons de Cohesió. En conjunt, Espanya s'aproparia al 94% de la mitjana dels Vint-i-set. Aquest efecte és, si es vol, estadístic, però reflecteix una realitat que obliga, de tota manera, a reorientar les polítiques comunitàries. Naturalment, tot depèn de la reformulació, al seu torn, de les perspectives financeres per al període 2007-2013, ja que les relatives al període 2000-2006 ja estan adoptades per l'Agenda 2000 i són inamovibles, independentment que durant aquest últim període es produeixi la primera, i substantiva, fase de l'ampliació. No és fàcil la realització d'una prospectiva en el terreny pressupostari de la UE, tot i que el passat més recent fa pensar que, per bé que les partides de despesa poden patir reajustaments importants al llarg del temps, el conjunt de crèdits per a despeses amb prou feines supera l'1,1% del PNB comunitari, mentre que el conjunt de recursos no supera el 1,27%. Dins d'aquests límits, però, no es pot descartar res pel que fa a les dures i difícils negociacions que s'apropen per a la preparació del període següent. La «*power politics*» comunitària es jugarà amb tota intensitat, i el focus gravita sobre la necessitat d'ajustar profundament la despesa de garantia agrícola, reformant d'una vegada la PAC per crear un marge per a les noves necessitats estructurals o de qualsevol altre tipus.

Els escenaris pressupostaris que hem establert suggereixen que els recursos per a les accions estructurals i de cohesió no deixaran d'estar disponibles en magnitud apreciable a la UE dels Vint-i-set, tot i que el manteni-

ment per part del nostre país del mateix nivell d'ajudes del període previ queda, clarament, qüestionat. Espanya és una economia amb una entitat quantitativa menor a la del conjunt dels PECO, amb un PIB total, el 2000, equivalent al 65% del PIB dels PECO. Competeix en molts terrenys, no solament en el de les ajudes estructurals. El panorama regional que sorgeix de la nostra anàlisi és problemàtic, i, al marge de les consideracions sobre la manera d'afrontar-lo, que s'expressaran al capítol VIII, hem estimat l'ordre de magnitud dels efectes que es poden esperar en diferents escenaris. Aquestes estimacions es comenten més endavant. Necessàriament, aquests efectes han de ser negatius; però, en aquest context, cal advertir que el nostre país no deixarà de rebre ajudes estructurals, siguin o no corresponents a les regions Objectiu núm. 1.

De la mateixa manera que les aportacions netes al pressupost de la UE es distribueixen entre els països de menor nivell de renda, de manera raonablement proporcionada, el conjunt d'ajudes estructurals i de cohesió rebut per Espanya ha complert també, en general, aquesta mateixa regla i s'ha distribuït majoritàriament entre les regions menys desenvolupades. Es pot pensar que la declaració d'Objectiu núm. 1 ha estat, simplement, un canal pel qual han circulat ajudes que, en un context de política regional activa, també haurien arribat a les regions que les han rebut per qualsevol altre canal. Amb aquesta idea al cap, contemplem un escenari alternatiu al de la reducció dràstica de les ajudes estructurals basat en l'arbitratge entre les ajudes agrícoles i les estructurals. Els dos tipus d'ajudes són molt diferents i, molt probablement, les agrícoles són lluny de provocar efectes tan beneficiosos per al dinamisme de les economies regionals com les estructurals.

Les repercussions de l'ajustament comercial

La repercussió que l'ampliació de la UE pugui tenir sobre l'economia espanyola, derivada de l'ajustament comercial, s'infereix de les prediccions de la teoria de la integració econòmica internacional. Aquestes prediccions serien, d'una banda, l'expansió del comerç bilateral amb els nous socis i, d'una altra banda, la possible substitució de les nostres exportacions cap a la resta dels membres de l'actual Unió per les dels nous membres de la nova Unió.

La intensitat d'aquests efectes dependrà del grau de similitud dels fluxos comercials d'Espanya i els PECO i també de l'evolució de la seva competitivitat relativa.

La nostra anàlisi dels riscos associats a l'ajustament comercial comença a mostrar que l'economia espanyola i els PECO mantenen unes relacions comercials que la situen en una posició molt endarrerida en relació amb les que mantenen les principals economies de la Unió. Una modesta 16a posició, amb prou feines amb l'1,8% de les exportacions totals als PECO i l'1,4% de les seves importacions totals. Alemanya (el 25% de les exportacions i el 33% de les importacions) és, amb molta diferència, el principal client i proveïdor dels països candidats, seguida d'Itàlia, Rússia (exportacions), Àustria i França. D'altra banda, Espanya i els PECO competeixen de manera creixent, en fluxos i en similitud de béns i serveis comerciables, per la resta del mercat comunitari. En aquest context, basant-nos en l'anàlisi dels respectius índexs d'especialització de les exportacions espanyoles i dels PECO, observem un deteriorament gradual de les nostres exportacions relatives en sectors, no ja convencionals, sinó dinàmics i d'alta tecnologia. Els PECO adquireixen aquest progressiu avantatge gràcies a dos tipus de factors, la creixent importància dels quals no admet cap dubte: la inversió estrangera directa, que incrementa el nivell tecnològic dels seus sectors, i les estratègies globals de les multinacionals, que els situen en un lloc privilegiat en les xarxes de subministrament i proveïment de manufactures i semimanufactures. El nostre comerç amb aquests països és, a més a més, de caràcter interindustrial (82% del total) abans que intraindustrial, quan, amb la resta de la UE, mantenim el 43% del nostre comerç dins de la segona categoria. D'aquest patró hauríem d'exceptuar sectors tan importants com béns d'equip i automòbils. En general, en el seu comerç intraindustrial amb els PECO, Espanya exporta béns de major qualitat que els que importa dels PECO, diferència que, no obstant això, disminueix amb el temps.

L'agricultura, contràriament al que hauríem esperat, és una àrea d'intercanvis en què Espanya té una especialització creixent amb aquests països, tot i la gran importància d'aquest sector en l'economia dels PECO, gràcies a la major productivitat dels nostres sectors agrícoles i a la protecció encara

existent en aquest tipus d'intercanvis. No obstant això, les incògnites sobre la PAC després de l'ampliació fan que el pronòstic sobre el que pugui passar en el futur sigui molt aventurat.

Totes les raons exposades al capítol IV, on es discuteixen aquestes qüestions, ens fan esperar que els fluxos comercials entre Espanya i els PECO augmentin progressivament, tot i que és possible que les importacions augmentin més que les exportacions, amb el conseqüent deteriorament del saldo comercial de l'economia espanyola en relació amb la dels PECO. Aquest saldo és actualment positiu, però decreixent. D'altra banda, observem indicis fundats que el paper d'Espanya, com a proveïdor del mercat europeu en conjunt, es pot veure compromès després de l'ampliació, i no solament en sectors de demanda feble i de tecnologia baixa, sinó en els sectors més dinàmics i tecnològicament avançats, en què el protagonisme dels PECO és creixent, impulsat, com ja s'ha comentat, per l'actuació dels inversors i de les grans empreses multinacionals estrangeres.

L'impacte per mitjà de la inversió directa

Els efectes de la inversió directa són encara més importants que els del comerç, ja que s'estimulen per mitjà de poderoses palanques basades en la tecnologia i en les estratègies de les grans empreses multinacionals. Si la llibertat comercial entre la UE i els PECO s'incrementa gradualment, i farà un avanç espectacular amb motiu de l'ampliació efectiva, entre el 2004 i el 2007, la llibertat de circulació de fluxos d'inversió directa és un fet des de la firma dels Acords Europeus, i el que hagi de passar es comença a veure amb una certa nitidesa. El que veiem és el següent. Els PECO han mostrat un espectacular dinamisme en aquesta matèria i han acumulat, ja des de fa una dècada, un apreciable estoc d'inversió directa en relació amb el seu PIB, força més alt que el del conjunt de la UE. Les empreses de la Unió, al seu torn, són titulars, gairebé, del 70% d'aquest estoc, especialment les alemanyes (19% del total) i les holandeses (14%). Les empreses espanyoles se situen en una posició escandalosament baixa del rànquing, amb un simbòlic 0,5% de l'estoc total, que difícilment es pot atribuir a una estratègia que no sigui la falta absoluta d'estratègia. Aquest aspecte es compon, negativament, pel fet

que els PECO, tot i que no ha estat el cas en els últims anys, poden competir avantatjosament per l'atracció dels fluxos futurs d'inversió directa que tant han significat per a la nostra economia en els últims lustres.

La inversió directa arriba a una economia qualsevol buscant avantatges competitius i de localització que no troba a qualsevol altra, i els PECO en tenen una àmplia gamma. En primer lloc, la seva localització geogràfica «central», al costat de l'eix nòrdic-Alemanya-nord d'Itàlia, tot i que no s'ha d'exagerar el paper de la distància en una economia desmaterialitzada i amb costos de transport unitaris ràpidament decreixents. Però, sobretot, el que és més important, aquests països tenen encara formidables avantatges de costos laborals, que poden arribar al 16% dels espanyols, menys d'una sisena part dels del nostre país, i a l'11,5% dels de la UE. A més a més, els PECO mantenen, enfront de l'economia espanyola, similars dotacions de capital humà, tot i la dificultat de fer un mesurament i una comparació precises. Les seves institucions econòmiques, polítiques, reguladores, etc., encara en fase de transformació, s'adaptaran plenament a les exigències comunitàries en el moment de l'adhesió, i fins i tot abans.

Igual que en el cas dels efectes de l'ajustament comercial, hem d'acabar esmentat la dificultat de fer una prospectiva sobre el risc que els PECO competeixin amb èxit amb Espanya per la inversió forana, però, segons el nostre parer, aquest risc es materialitzarà si Espanya no du a terme una posada al dia dels seus avantatges de localització, especialment en matèria de transport i comunicacions, i de capital humà i tecnològic. Espanya és una economia, com ja s'ha dit en diverses ocasions, de dimensions similars, tot i que una mica menors, a les dels PECO en conjunt. A més a més, entre altres similituds, el nostre país dedica els mateixos percentatges del PIB que els PECO a despeses de R+D (el 0,89%) i tecnologies de la informació (el 2,1%).

Les característiques i els efectes dels potencials fluxos migratoris

Els ciutadans dels països del Centre i de l'Est d'Europa candidats a l'adhesió a la UE són més o menys presents a tots els actuals membres. Tot i

que en matèria de llibertat de circulació de persones al si de la Unió ampliada s'han previst períodes transitoris més o menys llargs, amb certes restriccions, ja en l'actualitat els residents procedents dels PECO tenen garantida la no discriminació en virtut de les disposicions pertinents dels Acords Europeus, que Espanya ha ratificat. Així i tot, el nostre país té una taxa d'immigració dels PECO situada en un simbòlic 0,02% de la població total, mentre que la UE en conjunt té una taxa deu cops superior. Una mica més de la meitat dels immigrants procedents dels PECO residents a Espanya procedeixen de Polònia.

Les estimacions més coincidents sobre el potencial migratori dels PECO cap als Quinze el situen poc més enllà d'1 milió de persones en l'horitzó del 2010, poc després de la plena integració, o una mica més d'unes dues-centes mil persones per any. En el cas d'Espanya, fins i tot, es creu difícil arribar al 0,1% de la població el 2015. A aquestes expectives tan magres hi contribueix el fet que, un cop dins de la UE, les perspectives de desenvolupament dels PECO es reforçaran, la qual cosa frenarà la sortida d'emigrants des d'aquests països. De fet, països com la República Txeca, Eslovàquia i Eslovènia tenen en l'actualitat taxes netes d'immigració, no d'emigració.

Certament, aquest no és un fenomen d'especial envergadura per a Espanya, ni en la seva major part per als actuals membres de la UE. Alemanya, Àustria i Itàlia, per la seva proximitat geogràfica i cultural, sí són, en canvi, destinacions escollides per l'emigració procedent dels PECO, si més no fins ara. Les conseqüències dels fluxos migratoris de certa intensitat es manifesten especialment al mercat de treball, on es produiria un augment de l'oferta de treball i, en principi, un descens dels salaris. Igualment, augmentaria la renda nacional i es produiria una redistribució d'aquesta renda a favor dels immigrants i dels propietaris dels factors productius. Naturalment, el grau d'aquesta redistribució dependria, entre altres factors, de les imperfeccions del mercat de treball i de la qualificació relativa dels immigrants. L'evidència sobre aquest tipus d'efecte en els països d'immigració mostra que es produeixen augments dels salaris dels treballadors qualificats i disminucions dels salaris dels treballadors no qualificats, tot i que aquestes variacions són, per regla general, moderades.

Efectes macroeconòmics

Una bona part dels efectes que l'economia espanyola registrarà a conseqüència de l'ampliació de la UE es presenten problemàtics, si exceptuem els ocasionats per l'extensió i la liberalització del mercat únic. Les nostres estimacions de les conseqüències macroeconòmiques indiquen que, sota els escenaris contemplats, l'ampliació de la UE provocaria una caiguda de la producció agregada, especialment manufacturera, i de l'ocupació a causa de l'ajustament comercial i del desviament parcial de la inversió estrangera. A aquestes causes s'afegiria, més endavant, la reducció de les ajudes estructurals comunitàries. Hem situat el nivell de l'*output*, el 2007, gairebé el 2% per sota del que seria si no es donessin els efectes descrits i al voltant de l'1% en el 2013, en funció de l'escenari contemplat per les ajudes estructurals en el període 2007-2013. Corresponentment, es generarien ajustaments en el mateix sentit i de certa magnitud en preus i salaris, mentre que la taxa d'atur se situaria al voltant d'un punt percentual per damunt en relació amb el seu nivell en la simulació de base del model utilitzat per a aquest exercici.

La caiguda més intensa en la producció real té el seu origen en l'ajustament estructural al sector manufacturer. El fet que aquesta caiguda sigui apreciable reflecteix la incapacitat generalitzada de la nostra indústria de guanyar mercat exterior sense cedir mercat domèstic en un context d'ampliació i liberalització interior comunitària. Aquest fet s'agreujaria en les nostres simulacions si es registressin fluxos d'entrada d'IED encara menys intensos que els contemplats.

Com ja s'ha comentat, només l'extensió del mercat interior té un efecte marcadament positiu sobre els principals equilibris macroeconòmics a mitjà i a llarg termini. L'ajustament de les ajudes estructurals provoca caigudes de la producció i de l'ocupació en qualsevol dels supòsits analitzats, ja que no es recupera en cap cas el nivell del període 2000-2006. Així i tot, les ajudes estructurals rebudes en el període posterior continuarien exercint un efecte estimulant sobre l'economia espanyola, per bé que menys intens. És precisament el seu ajustament a la baixa el que té conseqüències negatives en relació amb una situació, difícil d'imaginar, en què no es produís cap canvi en la política estructural i de cohesió comunitària.

No creiem que els nostres resultats siguin especialment adversos, si es té en compte el formidable canvi que registrarà l'economia de la UE amb l'ampliació, i, en qualsevol cas, constitueixen la millor aproximació que hem pogut realitzar a un procés complex que ja està en marxa davant dels nostres ulls. Espanya ocupa una posició distanciada enfront dels països candidats, però les relacions econòmiques, financeres i pressupostàries que comporta la nostra pertinença a la UE són més actives del que sovint tendim a pensar per a la transmissió tant de problemes com d'oportunitats. Una bona part dels nostres resultats són de signe divers, tot i que preval un preocupant efecte negatiu, la qual cosa indica que els impactes comercials, de mercat únic o per mitjà de la inversió estrangera i les ajudes comunitàries, es poden contra-restar utilitzant els propis recursos que la pertinença a la UE posa al nostre abast. Això també pot ser així en una Unió ampliada.

II. El mapa i els efectes de l'ampliació

2.1. La seqüència de les negociacions amb els candidats

Al començament dels anys noranta, després de la fallida del règim comunista, i amb l'ànim de desvincular-se de l'antiga Unió Soviètica, deu països del Centre i de l'Est d'Europa (PECO) –Polònia, República Txeca, Eslovàquia, Hongria, Estònia, Letònia, Lituània, Bulgària, Romania i Eslovènia– van iniciar un apropament gradual a la Unió Europea i van començar una decidida transició cap a règims democràtics i cap a economies de mercat.

No obstant això, l'apropament d'aquests països a la UE no solament era d'interès per als PECO. Des de la Unió s'albirava també la possibilitat d'obtenir importants beneficis polítics i econòmics arran de la caiguda del mur de Berlín. A conseqüència d'aquest interès mutu, es van establir una sèrie de relacions diplomàtiques, que van generar, durant la primera meitat dels noranta, els anomenats Acords Europeus.

Aquests Acords han estat els primers instruments de cooperació bilateral que han servit per impulsar les relacions econòmiques entre la Unió Europea i els PECO i per estimular l'assumpció gradual, per part dels PECO, del patrimoni comunitari. A més a més, per facilitar aquests canvis, als Acords s'incloïen les ajudes financeres per mitjà del programa PHARE. D'aquesta manera, es posaven les bases per al reconeixement de la intenció dels PECO d'integrar-se a la Unió. De llavors ençà, com ho reflecteix el

quadre 2.1, que recull la cronologia del procés de negociacions encaminades a l'ampliació, s'ha avançat en aquest sentit.

Quadre 2.1

CRONOLOGIA SOBRE LA INTEGRACIÓ DELS PAÏSOS DE L'EUROPA CENTRAL I ORIENTAL A LA UE

1988	La Comunitat Econòmica Europea (CEE) firma amb Hongria un primer Acord de Comerç i Cooperació.
1989	Després de la caiguda del mur de Berlín el 12 de novembre, es produeix una coincidència d'interessos entre la CEE i alguns països del Centre i l'Est d'Europa, motivada per la futura associació a la CEE d'aquests països.
	Es crea el programa PHARE d'ajuda financera als països de l'Europa Central i de l'Est.
1990	Al juliol Xipre i Malta sol·liciten l'adhesió a la UE.
1991	Al desembre la Comunitat Econòmica Europea (CEE) firma els primers Acords Europeus amb Polònia i Hongria, en els quals es tracten temes de comerç, diàleg polític, aproximació legal i altres àrees de cooperació, com indústria, medi ambient, transport i duanes.
	El 25 de juny Eslovènia aconsegueix la independència de la República Federal de Iugoslàvia. Dos mesos després, Estònia i Letònia es declaren independents de l'URSS i, al setembre, ho fa Lituània.
1993	L'1 de gener es creen la República Txeca i la República Eslovaca a partir de la dissolució de la Federació Txecoslovaca.
	Al febrer i al març firmen els Acords Europeus Romania i Bulgària, respectivament, i a l'octubre, la República Txeca i Eslovàquia.
	Al juny se celebra el Consell Europeu de Copenhaguen, on es fixen els criteris en què es basarà l'adhesió.
1994	L'1 de febrer es fan efectius els Acords Europeus firmats amb Hongria i Polònia, països que sol·liciten l'adhesió a la UE al març i a l'abril, respectivament.
	Al desembre el Consell Europeu d'Essen posa en marxa una estratègia de preadhesió amb l'objectiu d'un major apropament dels PECO a la Unió.
1995	Renovació del Programa PHARE i publicació del Llibre Blanc «Preparació dels països associats de l'Europa Central i Oriental», configurats com a instruments essencials de l'estratègia de preadhesió.
	Letònia, Lituània i Estònia firmen els Acords Europeus amb la UE al juny. Addicionalment, al febrer entren en vigor els firmats amb la República Txeca, Eslovàquia, Romania i Bulgària.
	Al juny Romania i Eslovàquia sol·liciten l'adhesió a la UE. Entre els mesos d'octubre i desembre, la sol·liciten Estònia, Letònia, Lituània i Bulgària.
	Al desembre se celebra el Consell Europeu de Madrid, on s'encarrega l'Agenda 2000, en què es defineixen les fases que han de travessar els països candidats per accedir a la UE.
1996	El 17 de gener la República Txeca sol·licita l'adhesió a la UE.
	El 10 de juny Eslovènia firma l'Acord Europeu amb la Unió, que substitueix l'Acord de Cooperació existent. En aquesta mateixa data, sol·licita l'adhesió.
	Malta retira la seva candidatura i queda exclosa del procés d'ampliació.

Quadre 2.1 *(cont.)*

CRONOLOGIA SOBRE LA INTEGRACIÓ DELS PAÏSOS DE L'EUROPA CENTRAL I ORIENTAL A LA UE

1997	El 16 de juliol es publica l'Agenda 2000.
	Al Consell Europeu de Luxemburg, celebrat al desembre, s'accepten les candidatures dels 10 països i se sol·licita al Consell que s'elaborin informes periòdics sobre els avanços dels països candidats. Així mateix, s'adopten mesures per reforçar l'estratègia de preadhesió ja existent.
1998	Al febrer entren en vigor els Acords Europeus firmats per Estònia, Letònia i Lituània.
	Se celebra el 12 de març la primera Conferència Europea.
	El 30 de març comencen les primeres negociacions amb els països candidats per a l'adhesió (Polònia, Hongria, República Txeca, Eslovènia, Estònia i Xipre).
	Al juny es reuneix el Consell Europeu a Cardiff, on se sol·licita que als informes també es faci referència a Xipre i a Turquia.
	A l'octubre Malta torna a presentar la candidatura d'adhesió.
1999	L'1 de febrer entra en vigor l'Acord Europeu firmat per Eslovènia.
	Reunió del Consell Europeu a Berlín (24 i 25 de juny), on es fixen les noves perspectives financeres del Pressupost Comunitari i s'envia un missatge de confiança als països que negocien l'adhesió.
	A Hèlsinki, el Consell Europeu reunit els dies 10 i 11 de desembre modifica l'enfocament de les negociacions de l'ampliació, des d'un plantejament per grups a una estratègia de negociació individual.
2000	S'incorporen el SAPARD i ISPA, dos nous instruments d'ajuda financera complementaris al PHARE.
	El 15 de febrer se celebren Conferències Intergovernamentals bilaterals per iniciar les negociacions formals amb Romania, Eslovàquia, Letònia, Lituània, Bulgària i Malta.
	El Consell Europeu de Niça (7-11 de desembre) introdueix modificacions en els tractats ja existents en crear un nou Tractat que reforma les estructures de poder i els mecanismes d'adopció de decisions en el marc de la UE ampliada.
2001	El 26 de febrer els països membres firmen el Tractat de Niça.
	El 15 i 16 de juny se celebra el Consell de Gotemburg, on s'acorda el marc de treball per culminar amb èxit l'ampliació i s'indica que el procés d'integració és irreversible.
	Al Consell Europeu de Laeken s'estableixen les bases per a la preparació de la Conferència Intergovernamental de 2004.

Fonts: Comissió Europea (1999 i 2000b) i Parlament Europeu (1998 i 1999).

El Consell Europeu de Copenhaguen, celebrat els dies 21 i 22 de juny de 1993, va ser el punt de partida fonamental d'aquest procés, amb la decisió d'integrar els països associats de l'Europa Central i Oriental que volguessin fer-ho. La seva adhesió, però, quedava supeditada al compliment d'una sèrie de condicions econòmiques i polítiques necessàries per a una correcta inte-

gració. Aquestes condicions, que són els pilars de totes les actuacions dels països candidats, s'enquadren sota tres grans criteris:

a) Criteri polític, pel qual s'exigeix al país candidat un marc institucional estable que garanteixi la democràcia, l'estat de dret, els drets humans i el respecte i la protecció de les minories.

b) Criteri econòmic, pel qual es requereix l'existència d'una economia de mercat en funcionament i la capacitat d'afrontar la pressió competitiva i les forces del mercat dins de la Unió.

c) Criteri d'assimilació del cabal comunitari, pel qual el país candidat ha de tenir la capacitat d'assumir les obligacions de l'adhesió i, particularment, la d'avenir-se a les finalitats de la Unió en matèria política, econòmica i monetària.

Un altre pas molt important en el procés d'adhesió es va fer al Consell Europeu de Madrid dels dies 15 i 16 de desembre de 1995. En aquest Consell es va invitar la Comissió a realitzar diferents tasques relacionades amb l'ampliació, com: la preparació de dictàmens sobre les candidatures d'adhesió, l'avaluació dels efectes de l'ampliació sobre les polítiques comunitàries, la creació d'un document conjunt sobre l'ampliació i, finalment, la presentació d'una comunicació sobre el futur marc financer de la Unió a partir del 31 de desembre de 1999. En resposta a totes aquestes peticions, la Comissió va presentar al Parlament Europeu, el 16 de juliol de 1997, l'Agenda 2000.

En línies generals, a l'Agenda 2000 es recomanava reforçar l'estratègia de preadhesió ja existent per garantir l'adopció per part dels PECO del cabal comunitari mitjançant dos nous instruments que consolidessin la preparació dels candidats en el seu camí cap a l'adhesió: les anomenades Associacions per a l'Adhesió i la participació en els programes comunitaris.

Més concretament, la primera part essencial d'aquesta estratègia –l'Associació per a l'Adhesió– té el propòsit de reagrupar totes les iniciatives d'assistència als PECO per posar en marxa posteriorment els anomenats Programes Nacionals de Preparació del Cabal, que contemplen l'estratègia perquè cada país assoleixi les prioritats a curt i a mitjà termini necessàries per preparar la seva integració, ja fixades en l'Associació per a l'Adhesió. Aques-

tes Associacions són revisades anualment per la Comissió, que analitza el grau d'execució dels objectius que contenen, de manera que el seu compliment constitueix la base de l'inici de les negociacions amb aquests països. L'altra part essencial de l'estratègia d'adhesió es basa en la participació dels països candidats en programes comunitaris, perquè es familiaritzin amb les polítiques i els instruments de la Unió.

Seguint les indicacions de l'Agenda 2000 –on se suggeria que l'èxit de l'adhesió havia de combinar una estratègia de preadhesió reforçada amb unes negociacions basades en el principi d'aplicació del cabal comunitari–, al Consell Europeu de Luxemburg es va decidir iniciar les negociacions amb un primer grup de sis països (Polònia, República Txeca, Hongria, Eslovènia, Estònia i Xipre) i es va concedir més temps a la resta de països per realitzar els esforços preparatoris, de manera que les negociacions començarien tan aviat com haguessin fet els avanços necessaris. S'establia, així, una segmentació dels candidats en dos grups.

Davant les nombroses i fortes crítiques rebudes a conseqüència d'aquesta decisió, el Consell Europeu d'Hèlsinki, dels dies 10 i 11 de desembre de 1999, va acordar començar un any després les negociacions amb el segon grup de països, format per Romania, Eslovàquia, Letònia, Lituània, Bulgària i Malta. D'aquesta manera, les negociacions queden determinades pels progressos assolits per cada un dels dotze candidats en relació amb la seva capacitat per aplicar i assimilar el cabal comunitari, ja que es jutja cada Estat segons els seus propis mèrits individuals, seguint el principi de diferenciació.

Cal destacar que, com a pas previ a l'inici de les negociacions, es realitza l'anàlisi sistemàtica del cabal comunitari (l'anomenat «escrutini») assumit pels països candidats. L'escrutini avalua la situació de cada país associat –pel que fa a la legislació comunitària– i el seu propòsit és mesurar les dificultats de cada país candidat i identificar els passos que cal seguir per aconseguir una adequada adopció del cabal comunitari.

Les negociacions es desenvolupen, sobre la base de 31 capítols que cobreixen tots els àmbits del cabal, en conferències bilaterals entre els Estats membres i cada país candidat. En funció de la preparació de cada candidat, la Unió determina la naturalesa i el nombre de capítols de negociació que

s'obriran amb cada país. De la mateixa manera, el tancament provisional dels capítols es resol segons el nivell de compliment dels progressos en els quals s'han compromès els països candidats en les preparacions per a l'adhesió i d'acord amb el resultat de les negociacions.

Tot i que, en teoria, és possible que qualsevol dels candidats del segon grup que van iniciar les negociacions més tard pugui atrapar algun país de primer grup, encara hi ha grans diferències entre els dos grups. Així, mentre els sis països amb els quals es negocia des del 1998 tenen tancats aproximadament la meitat dels 31 capítols, i la resta en tràmit de negociació, al segon grup són molts els capítols pendents d'obrir-se. En concret, Hongria, Xipre, Eslovènia i la República Txeca són els països que tenen més avançades les negociacions d'adhesió, i Bulgària i Romania són els que, en canvi, se situen a la cua d'aquest procés.

Els capítols tancats són els que tenen un contingut menys compromès (Estadístiques, Política Industrial, Pimes, Ciència i Recerca, Educació i Formació Professional, Relacions Exteriors, Consumidors, Exterior i Seguretat Comuna i Salut), mentre que la majoria dels capítols que tenen més incidència pressupostària (Política Regional i Fons Estructurals i Provisions Financeres) i els relatius al mercat interior (Lliure circulació de mercaderies i de persones, Fiscalitat, Energia i Justícia i Interior) són encara objecte de negociacions.

Finalment, com a últim esdeveniment important en aquest repàs cronològic de l'ampliació, cal destacar que, tot i no disposar d'un calendari que possibiliti conèixer prèviament la dinàmica i el final del procés, s'ha iniciat a la Unió una reforma institucional necessària per poder superar alguns dels impediments institucionals i polítics i estar en condicions d'admetre nous membres a partir de l'any 2004. Aquesta reforma institucional es va iniciar al Consell Europeu de Niça, reunit cap a mitjan desembre de 2000, que ha modificat, entre altres, les principals institucions europees: el Consell, la Comissió i el Parlament Europeu.

Així, pel que fa al primer òrgan –el Consell Europeu–, una de les reformes més importants ha estat la fixació d'un nou sistema de repartiment de vots que correspondrà als actuals països membres a partir de l'1 de gener de 2005 i a cadascun dels candidats quan ingressin a la Unió, de manera que,

en un gran nombre de disposicions, la presa de decisions deixa de ser per unanimitat i passa a ser per majoria qualificada. A més a més, es procura una ponderació dels vots més vinculada al nombre d'habitants dels països i es consagra el sistema de cooperacions reforçades. Aquest nou sistema ha representat un desplaçament del poder de decisió, i, per tant, de l'opció de bloqueig, cap als quatre països amb més població –França, el Regne Unit, Itàlia i Alemanya–, en especial cap a Alemanya, ja que és el país més gran de la UE.

D'altra banda, els resultats de Niça han comportat una alteració important en el nombre d'escons del Parlament Europeu. Així, en la UE ampliada, els escons no podran superar els 732, enfront dels 626 de l'actualitat. Així mateix, es canvia la distribució d'escons i es fixa el nombre de parlamentaris que correspondran als futurs Estats membres. Arran d'aquesta alteració, tots els socis experimenten una pèrdua de representació, llevat d'Alemanya, que reforça el seu poder al Parlament Europeu.

Finalment, pel que fa als canvis a la Comissió Europea, cal assenyalar que el més important és, a partir del 2005, la limitació de la composició de la Comissió a un comissari per Estat membre, de manera que, quan la UE inclogui tots els candidats, caldrà decidir per unanimitat el nombre precís de comissaris, mai superior a 27, en un sistema de rotació. Per tant, segons el que va establir el Consell Europeu de Niça, Alemanya, França, el Regne Unit, Itàlia i Espanya perdran un comissari el 2005.

Atesos els resultats, es pot argumentar que la Cimera de Niça ha situat Alemanya en una posició privilegiada tant al Consell com al Parlament Europeu. Pel que fa a Espanya, cal constatar que ha millorat la seva posició relativa al Consell, tot i que no ha aconseguit el mateix nombre de vots que els quatre grans: Alemanya, el Regne Unit, França i Itàlia. A més a més, ha patit un minvament força intens de representativitat al Parlament, al qual s'ha d'afegir, a partir del 2005, la pèrdua d'un comissari. No obstant això, cal advertir que els resultats de la Cimera de Niça seran revisats a la Cimera Intergovernamental convocada per al 2004.

Finalment, com a últims esdeveniments importants en aquest repàs cronològic de l'ampliació, cal destacar, d'una banda, la fixació pel Consell Europeu de Gotemburg, a finals del 2002, com a data objectiu per concloure

les negociacions amb els països que estiguin preparats per a l'adhesió amb vista a la seva participació a les eleccions al Parlament Europeu que se celebraran el 2004. D'altra banda, i d'acord amb allò establert a Laeken s'ha de consignar l'inici del preparatius de la Conferència Intergovernamental de 2004, que haurà de fer aflorar un nou marc institucional i polític per a la UE ampliada.

2.2. Evolució i situació econòmica dels candidats

Un cop realitzada la breu cronologia del procés de negociacions per a l'adhesió dels països candidats a la Unió, i amb l'objectiu de poder valorar les potencials repercussions de la integració d'aquests països sobre l'economia espanyola, és necessari el coneixement de les peculiaritats de les economies dels futurs països membres i del camí que han seguit cap a l'adhesió.

En primer lloc, pel que fa a la seva situació demogràfica, els països candidats representen el 28% de la població de la UE ampliada. Les diferències de població entre els futurs socis són, però, notòries. Destaquen, per les seves dimensions, Polònia i Romania. L'evolució demogràfica recent d'aquests països s'ha caracteritzat per un descens generalitzat de la població, llevat d'Eslovàquia, Polònia, Xipre i Malta. Això s'ha degut, fonamentalment, a la considerable emigració registrada després de la caiguda del comunisme i al descens de les taxes de fecunditat.

Pel que fa a la situació econòmica, cal dir que ha estat determinada, en gran mesura, per les profundes transformacions del sistema productiu associades als canvis substantius en el marc institucional i legal que han realitzat aquests països per constituir-se en economies democràtiques de mercat. A més a més, la trajectòria econòmica ha estat també influïda per la lenta assimilació del cabal comunitari que estan realitzant els aspirants a la integració en la UE.

Després de la caiguda del mur de Berlín, els PECO van patir les dificultats que representa la posada en marxa d'una transició des d'un sistema de planificació centralitzada a una economia de mercat. Aquest costós procés de reestructuració econòmica va derivar en una contracció considerable dels nivells de PIB per a tots els països associats durant els primers anys de la dèca-

da dels noranta i, particularment, fins al 1993. A partir d'aquest any, però, els esforços realitzats per la majoria dels països es van reflectir en l'inici d'un procés de recuperació, que es va intensificar el 1995, quan la taxa anual de creixement per al conjunt dels països candidats va passar de l'1,1% al 5,5%. Aquest vigorós ritme de creixement, sempre superior al d'Espanya i al de la Unió, que, per regla general, s'ha registrat de llavors ençà ha permès la convergència real als nivells de renda dels països membres.

Ara bé, aquesta tendència general a convergir ha tingut una intensitat força dispar entre els països candidats. Així, dins els deu PECO, s'aprecia una gran diferència entre els pertanyents al «grup de Luxemburg» –els que van iniciar en primer lloc les negociacions amb la UE (Polònia, República Txeca, Hongria, Eslovènia, Estònia)–, que han registrat taxes de creixement sempre superiors al 3%, i els del «grup d'Hèlsinki» –que les van iniciar després (Bulgària, Eslovàquia, Letònia, Lituània, Romania)–. És més, alguns països d'aquest últim grup han experimentat un creixement negatiu en els últims anys. Els altres dos candidats, Xipre i Malta, destaquen pel seu ritme de creixement elevat i, per regla general, superior al de la resta.

Més específicament, la taxa mitjana anual acumulativa de creixement del PIB dels futurs països membres, per al període 1992-1999, va ser del 3,9%, un punt percentual superior a la d'Espanya i gairebé dos punts per damunt que la de la Unió. Aquesta xifra ha estat possible perquè sis països (Polònia, Malta, Eslovènia, Xipre, Eslovàquia i Hongria) han mantingut altes taxes de creixement que han arribat a contrarestar les presentades per la resta de candidats.

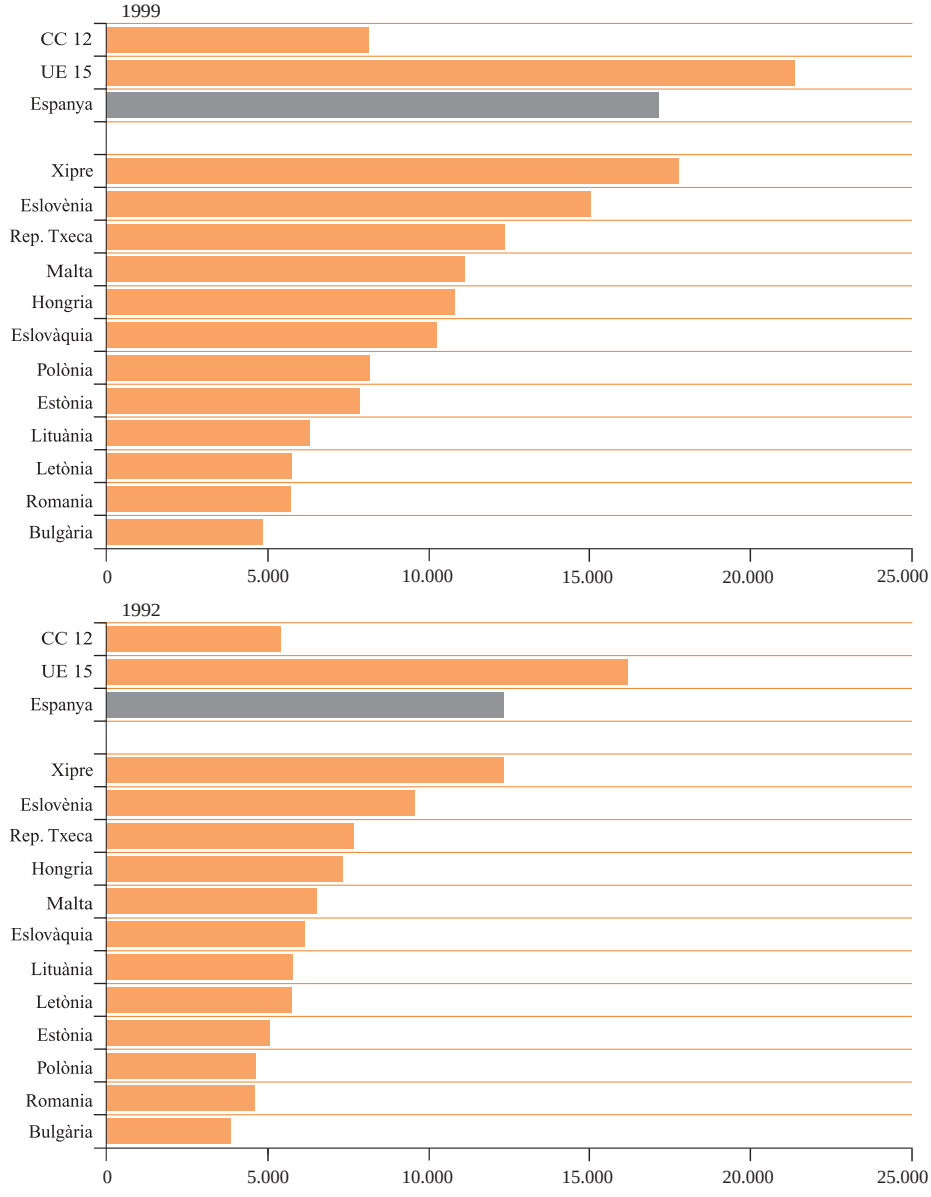
En virtut d'aquest creixement superior al d'Espanya i al de la mitjana de la UE, els PECO han pogut retallar els diferencials de renda en relació amb els seus futurs socis. Ara bé, tot i aquest procés convergent, els nivells del PIB per càpita de tots ells, en termes de paritat de poder de compra estàndard (PPA), són –com es mostra al gràfic 2.1– molt inferiors a la mitjana dels països membres. Les úniques excepcions són Xipre i Eslovènia, que presenten nivells de renda més propers a la mitjana dels Quinze.

Les raons que poden estar determinant les diferències observades en el procés de convergència real entre els països s'originen, en primer lloc, en

Gràfic 2.1

PIB PER CÀPITA

En euros i paritats de poder adquisitiu



Fonts: Eurostat, FMI i UNECE.

la diferent situació inicial que presentaven els candidats. En aquest sentit, cal destacar que, amb anterioritat a la caiguda del mur de Berlín, només Hongria, Polònia i Eslovènia havien gaudit d'un cert grau de liberalització econòmica i política.

En segon lloc, la capacitat i el ritme de liberalització econòmica també expliquen les diferències en el creixement. En aquest sentit, els indicadors de transició del BERD (Banc Europeu per a la Reconstrucció i el Desenvolupament) –que quantifiquen el progrés en les reformes que realitza cada país en la supressió de controls de preus, la liberalització del comerç i els tipus de canvi– mostren que els candidats amb les reformes més avançades, que, fora d'això, coincideixen amb els països del «grup de Luxemburg», són els que han registrat el ritme de creixement més intens.

Anàlogament, s'aprecia una correlació del creixement amb la intensitat de les reformes legals realitzades pels candidats. En aquest sentit, s'observa que Romania, Bulgària i Letònia, que han iniciat només les reformes parcials sobre política de competència, drets de propietat, procediments de fallida i altres aspectes del marc legal empresarial, destaquen per la feblesa del seu creixement.

Així mateix, l'abast de la reestructuració de la composició del PIB constitueix un factor explicatiu essencial de les disparitats observades en els ritmes de creixement dels deu PECO. A l'inici del període de transició, l'estructura sectorial de la seva producció –derivada de l'orientació productiva de les anteriors economies planificades– es caracteritzava per una aportació relativament alta de l'agricultura i especialment de la indústria, enfront d'un sector serveis poc desenvolupat. En concret, el 1992, l'agricultura assolia nivells superiors al 5% del PIB, i Romania, Bulgària i els països bàltics eren els candidats amb els valors més elevats de producció agrícola. D'altra banda, el sector industrial representava per a les economies dels aspirants entre el 30% i el 40% de la seva producció total. No obstant això, la transició al sistema de mercat i l'obertura comercial han canviat, més o menys, la composició de la producció de tots els països candidats.

En particular, al llarg del període, la posada en marxa de les privatitzacions de les explotacions agrícoles i la retirada de les subvencions conce-

dides per l'antic sistema van comportar, llevat del cas de Bulgària, una disminució generalitzada del pes del sector primari en la producció total. No obstant això, tot i aquesta caiguda, els nivells de participació de l'agricultura en aquests països es mantenen per damunt de la cota del 2% que representa aquest sector per al PIB comunitari. De la mateixa manera, el pes de la que va ser l'activitat dominant en aquestes economies –la indústria– va baixar a tots els països candidats, per bé que, el 1999, continuava tenint una importància significativa a Eslovènia, Romania i la República Txeca, amb taxes de participació properes al 30% del PIB.

Per tant, d'ençà que es va iniciar la transició als sistemes de mercat, s'ha fet patent en aquestes economies la reculada del pes de l'agricultura i de la indústria, a favor dels serveis, i, conseqüentment, l'apropament de les seves estructures productives a les dels actuals Estats membres. En aquest sentit, paga la pena destacar que les privatitzacions –tant en el seu grau de realització com d'enfocament– i la inversió estrangera directa han jugat un paper determinant en la reestructuració i la modernització dels sistemes productius. De fet, els països que encara han de realitzar importants esforços cap a la terciarització –Bulgària, Romania, Letònia i Lituània– són els candidats més endarrerits en el procés de privatització.

Evidentment, aquests canvis en la composició sectorial de la producció han tingut la seva contrapartida en l'ocupació. En concret, a conseqüència del desmantellament de nombroses indústries ineficaces i de la reconversió dels processos productius en l'agricultura i en altres activitats que patien problemes significatius de subocupació, les taxes d'atur van registrar valors molt elevats durant els primers anys de la transició. No obstant això, a partir de 1993, s'assisteix a una disminució dels nivells d'atur, que assoleixen en anys successius valors molt propers als comunitaris. D'aquesta manera, la taxa d'atur mitjana per al període analitzat, 1992-1999, se situa en el 12,3%, dos punts percentuals per damunt de la mitjana de la UE.

Finalment, un altre dels factors determinants del creixement econòmic en la majoria d'aquests països ha estat l'assoliment d'un cert grau d'estabilitat macroeconòmica, que ha facilitat la liberalització i l'obertura dels mercats i la resta de les reformes estructurals iniciades pels candidats.

Les polítiques d'estabilització macroeconòmica implementades als països candidats van començar per un control de la inflació. Durant els primers anys del període de transició, la posada en marxa de les reformes econòmiques va comportar una alça notable de les taxes d'inflació, que van arribar a assolir dos dígits per al conjunt dels PECO. No obstant això, a partir del 1993, quan ja les reformes van començar a tenir efecte, els índexs van iniciar un camí descendent. De manera que, el 1999, la inflació mitjana dels dotze països candidats tenia un nivell més raonable, el 9,8%, per bé que Eslovàquia i, especialment, Romania continuaven mantenint taxes d'inflació de dos dígits.

Pel que fa a les finances públiques, els candidats s'han caracteritzat fins a dates molt recents per registrar valors anuals de dèficit públic en percentatge de PIB inferiors als nivells comunitaris: un valor mitjà del 3% per al conjunt del període. No obstant això, en els últims anys, el dèficit públic dels candidats ha mostrat una tendència alcista i ha arribat a superar amb escreix el dèficit mitjà dels Quinze.

Quant al deute públic, els PECO han aconseguit mantenir uns nivells relativament moderats. En concret, en els últims set anys el valor mitjà s'ha situat al voltant del 50% del PIB, enfront del 64% i el 68% que registraven la UE i Espanya, respectivament. Entre els candidats, únicament Bulgària té plantejat un problema més seriós, atès que el seu deute assoleix un nivell proper al 96% del PIB.

Segons es desprèn d'aquests resultats, es pot afirmar, per tant, que en aquest període de transició els candidats han avançat significativament en la convergència nominal en termes de preus i de finances públiques en relació amb els nivells comunitaris. En gran mesura, això ha estat conseqüència de les polítiques fiscals restrictives implementades, que han coadjuvat en el manteniment de l'estabilitat de les seves monedes.

Ara bé, els països han escollit sistemes de tipus de canvi diferents i també han mostrat trajectòries dispars en la paritat de les seves respectives monedes en relació amb l'euro.

No es pot acabar aquesta breu anàlisi dels trets de l'evolució i de la situació econòmica dels candidats sense esmentar els canvis que han tingut lloc en el seu equilibri extern. En aquest sentit, cal començar assenyalant que

la balança comercial dels països candidats mostra durant els primers anys un dèficit moderat, amb valors molt similars als espanyols. No obstant això, des de la meitat dels noranta, el saldo negatiu augmenta, a conseqüència de la forta expansió de les importacions en resposta a l'avanç en el procés de liberalització comercial. De manera que, per al conjunt del període analitzat, 1992-1999, el saldo mitjà en proporció del PIB va ser un –5,7%, que contrasta amb el superàvit (1,3%) dels socis comunitaris en conjunt.

Aquests resultats es reflecteixen, lògicament, en els saldos de la balança per compte corrent. Així, el dèficit corrent per al conjunt dels dotze països candidats s'ha situat molt per damunt del valor espanyol i, sobretot, del comunitari. Llevat de la República Txeca, tots els països mantenen el 1999 un dèficit equivalent superior al 3,5% del PIB. En aquest sentit, destaquen Letònia i Polònia, amb nivells per damunt del 6% i, especialment, Lituània, que supera la cota del 10%.

Per fortuna, però, aquest notable desequilibri extern pot ser finançat en bona part dels candidats per fortes entrades de capital estranger. Certament, durant el període de transició, els països candidats s'han convertit en importants focus d'atracció per als inversors –fonamentalment per a les empreses de la UE– i han superat (en percentatges de PIB) fins i tot en els anys 1995 i 1996 els nivells d'inversió directa a Espanya. Així, el 1992 la inversió directa representava l'1,5%, i el 1999 ja havia augmentat fins al 5% del PIB. En aquest sentit, Malta, Estònia, Letònia i, principalment, Hongria, destaquen com els països que han captat els fluxos més importants d'inversió directa estrangera en relació amb els seus nivells de PIB.

En conclusió, es pot assenyalar que tots els candidats, i en especial els deu PECO, han experimentat una profunda transformació econòmica. En aquest sentit, els països que més esforços han realitzat per adaptar-se al marc institucional i legal de la UE i per mantenir una estabilitat macroeconòmica són els que han tingut més èxit a l'hora de garantir un elevat nivell de creixement, mentre que els països que s'han endarrerit en les reformes la recuperació és més lenta. En general, els PECO pertanyents al «grup de Luxemburg» han mostrat un major dinamisme en el seu creixement que els països del «grup d'Hèlsinki», en particular en els casos de Bulgària i Romania. Així,

als últims informes de la Comissió Europea només s'exclouen aquests dos països de la consideració d'economies de mercat.

2.3. Els efectes de l'ampliació: tipologia de riscos i d'oportunitats

Les oportunitats i els reptes que brinda l'ampliació cap a l'Est no es poden comparar amb els d'altres ampliacions anteriors. L'adhesió no solament representa transformacions i canvis de gran transcendència per als països candidats, sinó també per a la Unió en conjunt i, per tant, per a cada Estat membre. Així, en primer lloc, aquesta adhesió comportarà un increment considerable de la població de la Unió Europea actual i la convertirà en una de les zones més poblades del món, ja que els dotze països candidats aporten una xifra superior als cent milions d'habitants. Així mateix, pel que fa a la producció, l'adhesió representarà un augment del PIB comunitari, de manera que la Unió es convertirà en una de les àrees més importants pel que fa a aquesta magnitud, tot i que aquest increment registrat no aconseguirà evitar una reducció de la renda per càpita mitjana comunitària, a causa de la gran diferència existent entre els nivells de renda dels països candidats i els actuals països membres.

Per tant, la incorporació dels dotze candidats és un repte important per als països membres no solament pel que fa a les qüestions polítiques, que ja han plantejat la necessitat d'adaptar totes les institucions comunitàries, sinó també en l'àmbit econòmic. En aquest sentit, aquest nou episodi d'ampliació comporta una pressió sense precedents per al Pressupost Comunitari, per mitjà, fonamentalment, dels seus dos principals capítols en termes financers: la Política Agrícola Comuna (PAC) i la Política de Cohesió Econòmica i Social.

En efecte, la important presència de les activitats agràries en les economies dels candidats farà que es converteixin en demandants de recursos procedents de la PAC, la qual cosa, al seu torn, intensificarà els problemes ocasionats per l'excessiu pes que té el manteniment d'aquesta política dins la despesa comunitària. D'altra banda, si es manté l'actual sistema d'ajudes, els països candidats, en tenir una renda per càpita encara inferior al 40% de

la mitjana dels actuals membres de la Unió, tindran preferència a l'hora de beneficiar-se dels fons estructurals i de cohesió.

Consegüentment, no és gens estrany que l'ampliació cap a l'Est representi un element de tensió entre els països comunitaris, ja que la incorporació dels dotze candidats no solament planteja importants necessitats financeres, sinó que, a més a més, fa més evidents algunes de les principals febleses del procés de construcció europea, com, per exemple, les deficiències de la PAC.

A més a més, si més no des de l'òptica d'Espanya i dels altres socis menys avançats de la Unió, cal considerar que l'eliminació de les barreres al comerç i a la mobilitat dels factors (capital i treball) que comporta la integració pugui arribar a provocar un augment d'importacions substitutives de la producció autòctona i un desviament de les entrades d'inversió directa estrangera cap als països candidats. En aquest sentit, cal tenir en compte que aquests països constitueixen un territori atractiu per a la ubicació de projectes d'inversió internacional, ja que tenen uns costos reduïts de mà d'obra, capital humà molt ben dotat i una excel·lent situació geogràfica.

Encara més, els possibles costos de l'ampliació per als països de l'Europa meridional es podrien agreujar si els inversors estrangers utilitzen els candidats com a centres de producció i exportació a la UE ampliada en detriment de les seves possibilitats d'exportació.

Finalment, cal no oblidar que un altre dels reptes als quals s'enfronten els actuals membres, sorgit en resposta a la liberalització dels moviments de la mà d'obra i a conseqüència dels diferencials de renda existents, és la possible intensificació de fluxos migratoris cap als estats comunitaris, en particular cap als que tenen geogràficament i culturalment més a prop.

No obstant això, tots els reptes que es plantegen a conseqüència del procés d'adhesió tenen com a contrapunt grans beneficis potencials per a l'èxit d'aquest formidable projecte. En aquest sentit, la integració representa una extraordinària oportunitat de creació de nous mercats d'exportació i de projectes d'inversió directa per a les empreses dels Quinze, ja que, en l'actualitat, una bona part dels candidats constitueixen mercats emergents amb altes taxes de creixement i, per tant, amb un enorme potencial de guanys d'e-

ficiència i de benestar econòmic. A més a més, s'han d'afegir a aquesta situació els notoris avantatges de l'ampliació pel que fa a la consolidació de la pau a Europa.

Per tot el que s'ha dit fins ara, aquesta ampliació sense precedents ha de suposar un esforç per a tots els països membres i, conseqüentment, per a Espanya per aprofitar de manera adequada les oportunitats que genera i afrontar amb el menor cost possible els reptes que comporta.

III. L'ajustament dels fons estructurals i de cohesió i les repercussions regionals

Així com la incorporació dels països ibèrics a la Comunitat Europea el 1986 va situar en un primer pla la qüestió de les diferències regionals al si de la Unió i ha conformat amb més intensitat la política regional comunitària en els últims quinze anys, l'ampliació prevista per a la pròxima dècada representarà igualment un gir apreciable d'una de les polítiques que més identitat pròpia ha adquirit amb el pas del temps. L'ampliació del 1986 va representar un reforçament dels fons estructurals i, per tant, la generalització de les ajudes per a les regions menys afavorides (totes les d'Irlanda, Grècia i Portugal i més de la meitat de les comunitats autònomes espanyoles). L'orientació de la política regional comunitària, en aquella ocasió, va registrar una intensificació que va beneficiar tant les regions dels nous països membres (Espanya i Portugal) com les de la resta de països, en la mesura que complissin les condicions d'elegibilitat establertes.

La duplicació dels recursos dels fons estructurals va ser possible gràcies a l'acceptació dels països aportants nets basada en l'expectativa compartida que la participació de tots els membres de la Unió en el llançament del mercat interior era una condició necessària per gaudir dels beneficis esperats. Aquests beneficis afluirien principalment als països més desenvolupats i més ben situats en el context comercial de la Unió, de manera que el reforçament dels fons estructurals era una mena de compensació ex ante i un estímul, al seu torn, per a la participació dels països membres menys desenvolupats en el desequilibrat joc del mercat interior. El Fons de Cohesió, creat

el 1994, poc abans de l'ampliació del 1995 als països de l'antiga EFTA, va participar en bona mesura de la filosofia que s'acaba d'exposar.

L'ampliació als països del Centre i l'Est d'Europa es presenta, però, en un context i amb unes condicions diferents. En primer lloc, atesa la considerable distància econòmica d'aquest conjunt de països, com s'ha vist a la secció anterior, els fons estructurals i de cohesió es veuran exposats a una reorientació en diverses direccions que encara no s'han definit amb precisió, tot i que l'Agenda 2000 n'ha establert algunes de les bases. D'altra banda, el mercat interior existeix des de fa una dècada, i els nous membres hauran d'acceptar tota la normativa i la pràctica comunitària en la matèria com a condició prèvia a l'adhesió, de manera que no és necessari establir incentius addicionals perquè es doni aquesta acceptació. Igualment, els efectes beneficiosos de l'ampliació afavoriran principalment els mateixos països candidats (Baldwin *et al.*, 1997; Lejour *et al.*, 2001), de manera que la disposició dels actuals membres de la UE a augmentar la dotació dels fons es veurà molt limitada. Finalment, l'aplicació de les actuals condicions d'elegibilitat, centrades en els nivells de PIB per càpita relatius a la mitjana comunitària, produirà una considerable alteració de l'actual mapa de les ajudes regionals. Cadascuna d'aquestes circumstàncies obre, al seu torn, un canal pel qual discorreria l'esmentada reorientació de la política regional comunitària, especialment pel que fa als recursos a la seva disposició i a la redistribució d'aquests recursos entre un major nombre de països.

Més endavant, veurem que els límits al pressupost comunitari s'han tornat molt estrictes des de l'ampliació del 1985/1986, mentre que la participació dels fons estructurals i de cohesió en el pressupost gairebé s'ha multiplicat per quatre en el mateix període. Això indica que l'única manera d'incrementar substancialment els recursos a disposició de la política regional comunitària és detraient-los d'altres capítols, en especial de l'agrícola. Aquesta estratègia no està lliure de conflictes, però cal tenir en compte que les pressions globals per a la reducció dels subsidis agrícoles no deixen de créixer i que les subvencions agrícoles tenen menys potencial de desenvolupament que les ajudes estructurals.

En tot cas, l'ampliació substantiva del capítol regional del pressupost comunitari resultaria de la combinació de factors com la pressió dels actuals

països i regions Objectiu núm. 1 per mantenir la seva posició actual tot i el flux de recursos cap als nous membres i la reticència dels principals contribuents nets (Alemanya, França, Suècia, Àustria i el Regne Unit), especialment quan no és evident la necessitat d'un incentiu especial per a la participació dels nous membres en el mercat únic o la unió monetària, que han d'acceptar com una part de l'*acquis communautaire*. D'altra banda, tot i que els països candidats puguin exercir poca pressió en aquest sentit, la seva mera presència al si de la Unió desbarata substancialment l'actual distribució dels fons estructurals i de cohesió.

En absència, doncs, d'un augment substantiu del pressupost comunitari, situació que constitueix l'escenari més versemblant en funció dels arguments anteriors, la pressió dels països beneficiaris en l'actualitat (Espanya, Portugal, Grècia i, amb molta menys intensitat, Irlanda) s'orientarà cap a un canvi en els criteris d'elegibilitat buscant limitar els danys derivats d'una aplicació estricta dels actuals i el compromís entre la disminució de les partides agrícoles (que també perjudicaria Espanya) i l'augment de les partides regionals no assignades a l'Objectiu núm. 1. Els inevitables consens molt probablement determinaran un modest augment dels recursos i una lleugera modificació de les condicions d'elegibilitat per rebre les ajudes estructurals, a més d'algun tipus de transició perquè, finalment, en un horitzó acceptable per a tothom, només les regions veritablement allunyades dels estàndards econòmics mitjans, i sense capacitat efectiva d'assolir-los, s'acabin beneficiant d'unes ajudes que sempre seran insuficients per a una redistribució convencional a escala d'una Unió de gairebé trenta membres.

3.1. El pressupost comunitari i els fons estructurals

L'estructura del pressupost i les ampliacions de la Comunitat

Abans d'abordar la distribució dels fons estructurals i de cohesió que el pressupost comunitari aplica als diferents països membres, convé realitzar una anàlisi de la distribució d'aquest pressupost en els seus epígrafs més rellevants. Aquesta anàlisi es realitza al llarg del temps seleccionant els anys

immediatament anteriors a les diverses ampliacions. D'aquesta manera no solament es pot apreciar l'evolució temporal de l'estructura i l'entitat quantitativa del pressupost comunitari, sinó, també, l'impacte que sobre els indicadors considerats hagin pogut tenir les ampliacions. En els àmbits de l'anàlisi política, es tendeix a pensar que cada ampliació ha comportat un canvi tal en el pressupost de la Unió que s'ha acabat acomodant a les demandes que cada nova fase d'ampliació posava sobre la taula (Baldwin, 1997). En realitat, això només és veritat a mitges, ja que, en general, les principals demandes (agrícoles o de cohesió) s'han acomodat entre si o a costa de limitar o disminuir altres partides, ja que les dimensions del pressupost comunitari (expressat en percentatge del PIB de la Comunitat) no ha variat de manera significativa des de l'escalada prèvia a la incorporació d'Espanya i Portugal. Això es pot apreciar al quadre 3.1.

Cal tenir en compte que l'evolució del pressupost comunitari no és deguda exclusivament a la incorporació de nous països amb diferents necessitats en matèria de cohesió. Tot i que això sigui en part així, allò que queda en bona mesura cobert pel manteniment de la ràtio sobre el PIB, la UE adquireix noves competències i dissenya noves polítiques a mesura que passa el temps, i és raonable que els recursos necessaris per dur-les a terme augmentin. Així, és natural que el pas de la Unió Duanera al Mercat Únic, del Sistema Monetari Europeu a la Unió Monetària, o de l'actual Unió Europea a una Unió política més evolucionada en els propers anys impliqui una esca-

Quadre 3.1

ESTRUCTURA PERCENTUAL DEL PRESSUPOST COMUNITARI (PAGAMENTS EFECTUATS) ABANS DE CADA AMPLIACIÓ I EL 2000

	1972	1980	1985	1994	2000
PAC (només garantia des del 1994)	81,9	68,6	68,4	53,6	45,8
Fons estructurals i de cohesió	4,5	11,0	12,8	25,8	36,5
Administració	5,7	5,0	4,5	5,8	5,3
Resta	7,9	15,3	14,2	14,8	12,4
Total	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**
Total (en milions eua/ecu/euro)	**3.034,8**	**16.454,8**	**28.833,2**	**61.478,7**	**91.322,0**
Total (en % del PIB comunitari)	**0,50**	**0,80**	**0,92**	**1,04**	**1,05**

Fonts: CUE (2000), CUE (2001a) i elaboració pròpia.

lada del pressupost comunitari, des del qual s'han d'atendre no solament les polítiques distributives o de cohesió, sinó el mateix funcionament i la projecció exterior d'una unió cada cop més sofisticada. Aquesta és una demanda freqüent en determinats àmbits (Pelkmans *et al*., 2000), però és difícil imaginar que el pressupost comunitari pugui augmentar de manera considerable per damunt de l'1,27 del PNB de la Unió. De fet, les perspectives financeres per al 2000-2006 no ho contemplen, tot i l'ampliació, i res no fa pensar que el següent període hagi de ser gaire diferent.

No obstant això, l'anàlisi de les dades del quadre 3.1 mostra que, en els últims trenta anys, les despeses d'administració de la Comunitat, per exemple, s'han duplicat en percentatge del PIB, però han romàs constants en l'estructura percentual del pressupost. La despesa agrícola (de la qual s'ha separat la part d'orientació a partir del final dels anys vuitanta) s'ha mantingut constant en percentatge del PIB comunitari, però el seu pes en l'estructura del pressupost de despeses ha disminuït considerablement des de les tres quartes parts de l'inici dels setanta fins a una mica menys de la meitat en l'actualitat. Els fons estructurals i de cohesió han estat objecte de dures negociacions amb motiu de cada incorporació, si es vol, una intensa manifestació de la «*power politics*» que es juga al si de la Unió, però cal notar que el resultat d'aquestes negociacions no ha estat exactament l'augment del pressupost, sinó una redistribució d'aquest pressupost a favor dels països de la cohesió (Espanya, Irlanda, Portugal i Grècia). En efecte, el pes de la corresponent partida (quadre 3.1) ha augmentat des d'un insignificant 3% de les despeses totals al començament dels anys setanta fins a més de la tercera part en l'actualitat.

Es pot dir, doncs, que les pressions sobre el pressupost comunitari han estat fins al present molt ben contingudes i que s'han resolt entre les diferents partides, i no per mitjà d'un augment de les despeses en proporció al PIB. Hi ha dos corol·laris que es poden treure d'aquesta afirmació. En primer lloc, la substitució d'una partida per altre és possible, i això representa un marge que caldrà tenir en compte en l'orientació de la política regional comunitària amb motiu de l'ampliació als PECO. En segon lloc, la limitació absoluta que presenta en l'actualitat el pressupost de la UE (en termes del PIB comunitari) no es correspon del tot amb l'ambició política de la Unió Europea, especialment, de nou, davant l'ampliació prevista.

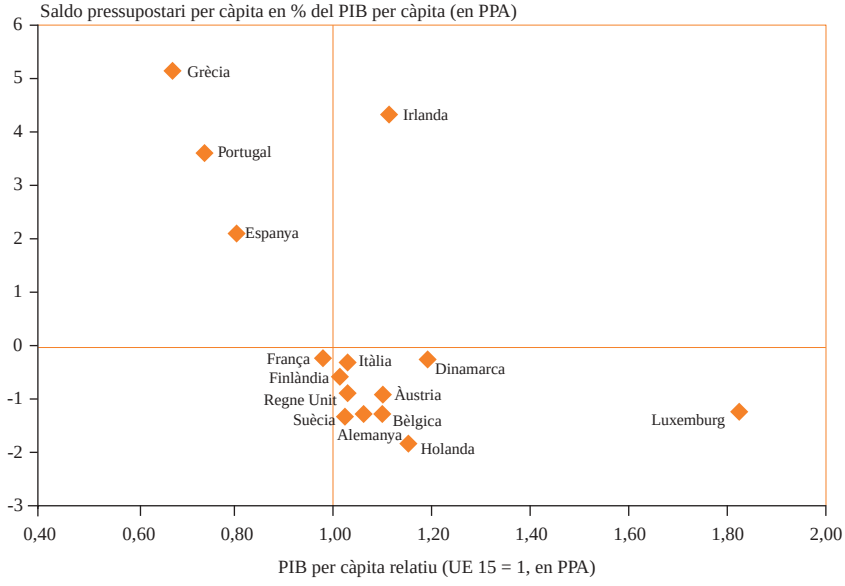
Contribuents i beneficiaris

El pressupost comunitari, per regla general en equilibri, presenta, però, grans disparitats quan s'analitzen les aportacions que realitza cada país i els fons que reben. Ateses la presència de polítiques comunitàries orientades cap a la cohesió i la convergència i la proporcionalitat per mitjà de la qual es fixen les aportacions, no és estrany que els països més rics siguin contribuents nets i que els països més pobres siguin receptors nets. La suma de tots aquests saldos coincideix amb el saldo pressupostari total de la Unió. Tot i el reduït total del pressupost comunitari en relació amb el PIB total, la redistribució entre països dels recursos comuns és molt important. De fet, a part de les despeses administratives, dels programes horitzontals (investigació) i de l'ajuda exterior, gairebé el 85% dels recursos captats per la Unió tornen als països membres. Aquest efecte redistributiu es basa en transferències «nord-sud», és a dir, des dels països més desenvolupats cap als menys desenvolupats, tot i que peculiaritats com el «xec britànic» i el pes de l'agricultura francesa en la PAC determinin un tractament desigual entre els contribuents nets al pressupost comunitari (de la Fuente i Domenech, 2000).

La redistribució operada per mitjà del pressupost comunitari s'analitza sovint críticament a causa del pes que han suportat els principals aportants nets (Alemanya, el Regne Unit i Holanda). El cert és que, en general, atesa l'existència de l'esquema redistributiu comunitari, reben més els països que tenen una renda per càpita més baixa i paguen més els països que tenen una renda per càpita més alta, amb algunes excepcions, com s'ha esmentat anteriorment. Això es pot apreciar, per a l'any 1999, en un simple diagrama molt difós en la literatura sobre aquesta qüestió. Així, com es pot veure al gràfic 3.1, els països més pobres en termes de renda per càpita en relació amb la mitjana comunitària (ajustada per poder de compra) reben pagaments nets del pressupost comunitari més elevats com més baix és el seu PIB per càpita en relació amb la mitjana comunitària. Una marcada excepció a aquesta norma és la d'Irlanda, que, a conseqüència dels acords per al període 1994-1999, negociats al començament de la dècada passada, va rebre ajudes comunitàries substancials i al mateix temps va registrar un vertiginós procés de creixement. Com es veurà més endavant, Irlanda patirà una disminució apreciable de les ajudes comunitàries per al període 2000-2006.

Gràfic 3.1

SALDOS PRESSUPOSTARIS I PIB PER CÀPITA A LA UE. 1999



Fonts: CUE (2001b) i elaboració pròpia.

D'altra banda, és també evident al gràfic 3.1 que els països més rics contribueixen més amb pagaments nets positius al pressupost comunitari. De nou, cal destacar algunes excepcions. Una major, però aparent, és la de Luxemburg, amb una elevada renda per càpita, fins i tot ajustada per capacitat de compra, que el situa molt a la dreta de la part inferior del gràfic, i altres menors, com la de Dinamarca, que resulta comparativament afavorida, i la de Suècia, que resulta comparativament perjudicada. En termes absoluts, però, Espanya és el país més beneficiat, el 1999 i al llarg del període 1994-1999 en general, i Alemanya és el principal contribuent, els dos a gran distància de la resta.

Espanya ha estat, com s'ha comentat, un dels principals beneficiaris del balanç entre pagaments a i de la UE. Per al període 1994-1999, els pagaments de la UE han estat superiors a les aportacions al llarg de tot el període en quantitats molt rellevants, que, en conjunt, han representat l'1,14% del PIB

del període. Aquests fluxos nets, que es registren al compte corrent com a transferències de renda (les ajudes agrícoles) o com a transferències de capital (les ajudes estructurals), han contribuït a estabilitzar aquest compte corrent en la nostra economia i a finançar el desenvolupament de les infraestructures; han sostingut la demanda agregada, i han incrementat permanentment la nostra capacitat productiva i la productivitat dels factors privats de producció. Cal tenir en compte que, en termes de punts del PIB, els fluxos esmentats representen importants *shocks* de demanda i d'oferta per a l'economia espanyola. Els seus efectes han estat molt favorables en termes de creixement i d'ocupació (Herce i Sosvilla-Rivero, 1994) i han arribat a compensar amb escreix el shock negatiu que va representar l'ajustament sectorial després de la creació del mercat interior el 1993 (Sosvilla-Rivero i Herce, 1998).

Entre els recursos que Espanya aporta a la UE, destaquen els basats en l'IVA, tot i que els basats en el PNB adquireixen una importància creixent. Pel que fa als pagaments de la UE, destaquen les ajudes estructurals, en especial les del FEDER, però també es pot apreciar la importància de les ajudes agrícoles de garantia, que, no obstant això, tendeixen a l'estabilització. L'Agenda 2000, que s'analitzarà més endavant, va representar un compromís rellevant per part del Consell Europeu per a la reforma de la Política Agrícola Comuna (PAC) i la progressiva reducció de les ajudes directes a la producció.

La distribució dels fons estructurals i de cohesió i la dimensió regional

Com es mostrava en les seccions anteriors, el pressupost comunitari continua dominat en l'actualitat per la Política Agrícola Comuna, la qual, però, va perdent pes gradualment a favor de les intervencions de caràcter estructural i de cohesió. Les intervencions estructurals han adquirit una gran importància en la política i en el pressupost comunitari a partir de la incorporació d'Espanya i Portugal el 1986. En bona mesura, aquestes actuacions s'orienten cap a territoris ben definits i caracteritzats per determinades condicions socio-econòmiques. Aquest és el cas de les anomenades regions «Objectiu núm. 1», que, entre altres condicions, però principalment, es distingeixen perquè la seva renda per càpita és inferior al 75% de la renda mitjana

comunitària. Aquest és un criteri molt rellevant, ja que a aquestes regions s'hauran destinat entre els anys 1989 i 2006, el 63% de tots els recursos de caràcter estructural i de cohesió de la Unió Europea. Espanya, per la seva banda, en el mateix període, haurà destinat el 71% de totes les ajudes rebudes a actuacions a les regions Objectiu núm. 1. Això dóna una idea de l'apreciable importància que té la dimensió regional en el pressupost comunitari.

Les intervencions estructurals de la UE s'instrumenten per mitjà del Fons Europeu de Desenvolupament Regional (FEDER, creat el 1975), el Fons Social Europeu (FSE, creat el 1960), el Fons Europeu d'Orientació i Garantia Agrícola (FEOGA, creat el 1962) en la seva secció d'Orientació, el Fons de Cohesió (FC, creat el 1993), les Iniciatives Comunitàries (IC) i l'Instrument

Quadre 3.2

REPARTIMENT PER PAÏSOS DELS FONS ESTRUCTURALS TOTS ELS PERÍODES DE PROGRAMACIÓ

En milions d'ecu/euro

	1989-1993		
	Total	Regions Ob. núm. 1	Fons de Cohesió
Bèlgica	864		
Dinamarca	430		
Alemanya	6.431	2.955	
Grècia	8.240	7.528	280
Espanya	14.229	10.171	859
França	6.473	957	
Irlanda	4.755	4.460	142
Itàlia	11.420	8.504	
Luxemburg	77		
Holanda	814		
Àustria			
Portugal	9.174	8.450	284
Finlàndia			
Suècia			
Regne Unit	5.329	793	
Total	**68.236**	**43.818**	**1.565**
Participació	100	64,2%	2,3%

Fonts: Primer i Segon Informe sobre la Cohesió Econòmica i Social (1996 i 2001).

de Finançament d'Operacions Pesqueres (IFOP, creat el 1994). El primer dels fons esmentats és d'evident dimensió regional, mentre que la resta de fons atorguen els seus ajuts a criteris no necessàriament assignats a l'àmbit regional, tot i que sovint afecten entorns territorials o condicions econòmiques o sectorials molt específiques. El Fons de Cohesió, per la seva banda, es destina al finançament d'actuacions en infraestructures i mediambientals i només s'aplica a països membres amb una renda per càpita inferior al 90% de la mitjana comunitària.

No tots els països membres, a causa del caràcter de cada fons, reben els mateixos recursos. Al quadre 3.2 es recull la distribució per països del capítol estructural i de cohesió del pressupost comunitari per als períodes 1989-

1994-1999			2000-2006 (preus 1999)		
Total	Regions Ob. núm. 1	Fons de Cohesió	Total	Regions Ob. núm. 1	Fons de Cohesió
2.096	730		2.038	625	
843			828	0	
21.730	13.640		29.764	19.958	
15.134	13.980	7.950	24.883	20.961	3.060
34.449	26.300	2.602	56.205	38.096	11.160
14.939	2.190		15.666	3.805	
6.104	5.620	1.301	3.974	3.088	720
21.649	14.860		29.656	22.122	
102			91	0	
2.616	150		3.286	123	
1.576	162		1.831	261	
15.041	13.980	2.601	22.760	19.029	3.060
1.654			2.090	913	
1.304			2.186	722	
12.982	2.360		16.596	6.251	
152.219	**93.972**	**14.454**	**211.854**	**135.954**	**18.000**
100	61,7%	9,5%	100	64,2%	8,5%

1993 (Delors I), 1994-1999 (Delors II) i 2000-2006 (Agenda 2000). S'observa, com ja s'ha comentat anteriorment, que la distribució és molt desigual, tot i que tots els països reben ajudes estructurals. Espanya és, en els tres períodes de programació, el país que, en termes absoluts, rep més ajudes estructurals de la UE, seguit d'Itàlia i, en els dos últims períodes, d'Alemanya. Grècia, Portugal, França i Irlanda reben també importants recursos totals, tot i que aquest últim país ha registrat tal ritme de creixement en els últims anys que les perspectives per al 2000-2006 contemplen clarament la disminució substancial de la seva participació en les ajudes estructurals.

Les ajudes regionals es concentren en les regions Objectiu núm. 1 d'Espanya, el conjunt de Grècia, Portugal, Irlanda i, des de la unificació, els cinc nous *Länder* alemanys. Representen, en general, més del 60% de les ajudes estructurals i més del 70% en el cas d'Espanya. El Fons de Cohesió s'aplica exclusivament a Espanya, Grècia, Portugal i Irlanda, amb Grècia al capdavant dels països més beneficiats en el període 1994-1999. Per al període 2000-2006, Espanya ocuparà aquest primer lloc.

Com és evident, l'aplicació mecànica dels criteris d'elegibilitat per rebre ajudes estructurals de caràcter regional (menys del 75% de la renda mitjana comunitària a la regió) produirà considerables efectes per als actuals principals beneficiaris d'aquestes ajudes, en especial Espanya. Amb motiu de l'ampliació a 12 nous països abans del 2010, la renda mitjana de la UE de 27 membres haurà baixat el 12% (vegeu secció 3.3), la qual cosa farà que la major part de les actuals regions espanyoles Objectiu núm. 1 deixin de ser-ho. El mateix es pot dir del Fons de Cohesió. Aquests aspectes, de gran transcendència, es tractaran amb detall en les seccions següents.

A Espanya, la dimensió regional està molt present en tot el que fa referència a les ajudes estructurals, a causa del considerable pes que l'Objectiu núm. 1 té en el conjunt, més del 70%. Des de l'inici de la programació plurianual dins els anomenats Marcs de Suport Comunitari (MAC), les regions Objectiu núm. 1, les menys desenvolupades de la UE, van ser objecte d'especial atenció. La condició clau per triar-les, ja s'ha esmentat, se centrava en un PIB per habitant inferior al 75% de la mitjana comunitària establerta per als tres anys anteriors a l'inici del MAC en qüestió. Això unit a la dimensió

regional tal com queda establerta en la categoria NUTS II de la nomenclatura territorial internacional. La condició de PIB per càpita s'estableix incondicionada a l'eventualitat que una regió superi el nivell crític en el curs de l'operació del MAC, però, naturalment, la seva situació es revisa amb motiu de l'inici d'un nou període de programació. Així, a Espanya, el grup de regions Objectiu núm. 1 ha canviat només en el pas del MAC I al MAC II, amb la inclusió de Cantàbria, dins els tres períodes que s'han desenvolupat fins a la data, com es pot veure al quadre 3.3, en què s'inclouen també les decisions ja adoptades a l'Agenda 2000 sobre les regions espanyoles situades dins aquest Objectiu.

Quadre 3.3

REGIONS ESPANYOLES OBJECTIU NÚM. 1. 1989-2006

MAC I (1989-1993)	Andalusia, Astúries, Canàries, Castella i Lleó, Castella-la Manxa, Comunitat Valenciana, Galícia, Extremadura, Múrcia, Ceuta i Melilla
MAC II (1994-1999)	Andalusia, Astúries, Canàries, Cantàbria, Castella i Lleó, Castella-la Manxa, Comunitat Valenciana, Galícia, Extremadura, Múrcia, Ceuta i Melilla
	Observació: s'incorpora Cantàbria
Agenda 2000 (2000-2006)	Andalusia, Astúries, Canàries, Cantàbria, Castella i Lleó, Castella-la Manxa, Comunitat Valenciana, Galícia, Extremadura, Múrcia, Ceuta i Melilla
	Observació: es mantenen les mateixes regions que en el MAC II anterior.
Perspectives 2007-2013(*)	Andalusia, Extremadura i Galícia

(*) Aquest escenari s'explica detalladament a la secció 3.3 i s'il·lustra al quadre 3.7.

Cridarà l'atenció del lector l'última fila del quadre 3.3, on s'ofereix la relació de les regions espanyoles que complirien l'actual criteri d'elegibilitat del 75% de la mitjana comunitària. Aquest és el pitjor escenari de les perspectives financeres per al 2007-2013 i una de les conseqüències més negatives de l'ampliació. Ens hi aturarem a la secció 3.3.

Es pot apreciar també, al quadre 3.4, com s'han distribuït en el període de 1989-1999 tant les ajudes estructurals totals com les de l'Objectiu núm. 1 entre les regions menys desenvolupades i a la resta d'Espanya. Tot i que l'o-

Quadre 3.4

AJUDES ESTRUCTURALS I DE COHESIÓ TOTALS I DE L'OBJECTIU NÚM. 1 REBUDES PER LES REGIONS ESPANYOLES EN EL PERÍODE 1989-2006

En milions d'ecu/euro

	1989-1993 (ecu del 1989)		1994-1999 (ecu del 1994)		2000-2006 (euro del 2000)		Ajudes i PIB per càpita	
	Ob. núm. 1 (*)	Total (**)	Ob. núm. 1 (*)	Total (**)	Ob. núm. 1 (*) (***)	Total (*)	Ajudes (1994-99)	PIB (1999)
Andalusia	1.047	2.639	2.421	4.564	8.387	n.d.	1.006	10.216
Astúries	155	504	358	930	1.418	n.d.	1.395	12.854
Canàries	279	762	660	1.432	2.025	n.d.	1.378	13.265
Cantàbria	n.a.	n.a.	176	544	362	n.d.	1.635	13.518
Castella i Lleó	507	1.166	1.164	2.329	3.561	n.d.	1.490	13.200
Castella-la Manxa	371	1.072	766	1.586	2.310	n.d.	1.475	11.812
C. Valenciana	343	876	1.040	1.912	2.954	n.d.	760	13.504
Galícia	537	906	1.225	2.967	4.071	n.d.	1.737	11.407
Extremadura	306	666	731	1.200	2.278	n.d.	1.775	8.974
Múrcia	133	329	300	438	1.237	n.d.	624	11.762
Ceuta i Melilla	22	116	38	113	136	n.d.	1.293	11.464
Pluriregional Objectiu núm. 1	6.471	n.a.	17.421	n.a.	9.357	n.d.	n.a.	n.a.
Total regions Objectiu núm. 1	**10.171**	**9.035**	**26.300**	**18.015**	**38.096**	**n.d.**	**1.209**	**11.764**
Aragó	n.a.	226	n.a.	538	n.a.	n.d.	728	15.654
Cantàbria	n.a.	105	n.a.	n.a.	n.a.	n.d.	n.a.	n.a.
Balears	n.a.	24	n.a.	104	n.a.	n.d.	215	17.049
Catalunya	n.a.	584	n.a.	1.470	n.a.	n.d.	380	17.551
Madrid	n.a.	138	n.a.	462	n.a.	n.d.	144	19.263
Navarra	n.a.	65	n.a.	224	n.a.	n.d.	663	18.515
País Basc	n.a.	393	n.a.	839	n.a.	n.d.	645	17.442
La Rioja	n.a.	32	n.a.	93	n.a.	n.d.	558	16.370
Total resta d'Espanya	n.a.	1.566	n.a.	3.729	n.a.	n.d.	369	17.931
Pluriregional Total	**n.a.**	**3.628**	**n.a.**	**12.704**	**n.a.**	**n.d.**	**n.a.**	**n.a.**
Total nacional	**10.171**	**14.229**	**26.300**	**34.449**	**38.096**	**56.205**	**869**	**14.256**

Llegenda: n.a.: no s'aplica; n.d.: no disponible.
(*) Programat.
(**) Liquidació.
(***) Distribució orientativa basada en MINHAC (2001).
Fonts: MINHAC (2001), Nieto i Utrilla (1996), Comissió Europea i elaboració pròpia.

rigen de les dades no és homogeni, hem intentat oferir la millor desagregació regional disponible perquè el lector es pugui fer una idea de l'evolució de la distribució de les ajudes estructurals comunitàries al llarg del temps.(1) De tots els períodes, el de 1994-1999 és veritablement representatiu de l'actual distribució regional de les ajudes estructurals al nostre país, i el quadre mostra com les regions Objectiu núm. 1 han rebut la major part de les ajudes estructurals, de les quals depenen per ampliar les seves infraestructures i la seva capacitat productiva general per, d'aquesta manera, entre altres, assolir la convergència real amb les regions més avançades i amb la resta de la UE. Es pot veure al quadre que els recursos assignats a aquestes regions han augmentat de manera apreciable en cada període de programació, tot i que els imports negociats a l'Agenda 2000 mostren lleugers símptomes de desaceleració en el seu creixement.

Per al període 2000-2006, tot i que la seva participació disminueix en relació amb els períodes anteriors, les regions de l'Objectiu núm. 1 rebran el 68% del total de les ajudes estructurals i de cohesió comunitàries compromeses. Cal dir que aquests compromisos es mantindran independentment del curs de la incorporació dels PECO al llarg del període. L'ajustament dels fons estructurals es produirà necessàriament a partir del 2007 i en el septenni fins al 2013, durant el qual fins a dotze països participaran com a membres de ple dret de la Unió. Aquestes perspectives financeres presenten una distribució que, en línies generals, s'ajusta al patró esperat, segons el qual reben més recursos per càpita relatius les regions amb menys renda mitjana relativa a la del conjunt d'Espanya.

De nou, cal concloure que, també en el cas d'Espanya, les ajudes comunitàries, estructurals i de cohesió tenen una forta dimensió regional(2) i que, atès el seu caràcter estructural, encara poden constituir una poderosa palanca per a la convergència real en els pròxims anys. Des d'aquest punt de vista, no

(1) No hi ha una única font on es pugui comparar aquesta informació, llevat que s'emprengui una laboriosa tasca que no ens hem pogut permetre en aquest treball. Molts autors han establert panoràmiques parcials d'aquesta situació, que ha estat estudiada intensament en els últims anys, però fa la impressió que el repartiment regional d'algunes ajudes és «informació sensible» que ni les mateixes comunitats autònomes semblen conèixer. No hi ha tampoc, a l'administració central, un informe públic que reculli de manera sintètica, però exhaustiva, els totals regionalitzats per fons, Objectius i anys, per imports programats i liquidats, o per administració finançadora, inclosos els totals pluriregionals i una imputació regional d'aquests totals.
(2) Vegeu Correa *et al.* (1998) per a una detallada anàlisi de la regionalització del pressupost comunitari a Espanya.

és estrany que les perspectives a partir del 2006 representin un motiu constant de preocupació, tot i que, d'altra banda, tampoc no hauria de sorprendre que les ajudes desapareguin gradualment a mesura que avanci la convergència real de l'economia espanyola i s'incorporin a la Unió països amb uns nivells de renda per càpita apreciablement més baixos. Sense entrar en el detall sobre quin hauria de ser l'enfocament adequat per abordar aquesta qüestió, en realitzarem una exploració temptativa a la secció 3.3, un cop analitzades les perspectives financeres de la Unió Europea per al període 2000-2006.

3.2. L'Agenda 2000 i els preparatius financers de l'ampliació

A la cimera de Berlín, celebrada els dies 24 i 25 de març de 1999, el Consell Europeu va aprovar el paquet de reformes i de perspectives financeres conegut com a Agenda 2000. A més de les perspectives de l'ampliació, s'adoptaven importants orientacions per a la reforma de la política agrícola, el reforçament de la convergència regional i la contenció del pressupost comunitari. Tot plegat amb la vista posada en la creació d'un marge de maniobra suficient per assegurar que l'ampliació als PECO, que hauria d'avançar de manera crucial en el septenni contemplat, s'afrontés sense dificultats especials. L'Agenda 2000, per tant, té una gran transcendència econòmica i institucional. Tot i que un dels aspectes en els quals s'insisteix més és el de la contenció pressupostària i l'establiment de perspectives financeres plurianuals previsibles i dins els límits estrictes de despesa, hem vist a la secció anterior que no és el primer cop que la Unió afronta escenaris pressupostaris continguts. Aquesta és una característica molt saludable de la política econòmica comunitària que es mantindrà d'ara endavant, mentre es crea paral·lelament un marge per a l'ampliació.

També hem vist que, en el període 2000-2006, les ajudes estructurals i de cohesió i les de l'Objectiu núm. 1 mantindran línies molt similars a les del període 1994-1999, en què aquestes intervencions van registrar un augment considerable en relació amb els períodes anteriors. Això és mostra d'una certa consolidació entre els Quinze de cara a l'ampliació als PECO. Però, ¿quin és el panorama pressupostari detallat? I ¿en quina mesura s'ha tingut

en compte l'ampliació en aquest panorama? En qualsevol cas, el pressupost comunitari no superarà l'1,27% del PNB de la Unió pel que fa al límit de recursos, mentre que el límit de despesa és encara més estricte: s'estableix una mica per sota de l'1,12% del PNB comunitari. Això es pot apreciar al quadre 3.5, on es detallen les grans línies del pressupost de despeses i les línies generals per preparar l'ampliació.

Aquestes perspectives financeres contemplen uns 23.000 milions d'euros dins el pressupost, en el període, per a la preparació de l'adhesió, i, fora del pressupost de la UE 15, es contempla una important partida de despeses agrícoles i estructurals superior als 47.000 milions d'euros per arranjar la plena adhesió d'un cert nombre de candidats. Com s'ha dit més amunt, en cap cas les sumes totals superen els límits establerts per a pagaments sobre PNB, i els recursos estan igualment limitats (vegeu quadre 3.5).

Quadre 3.5

PERSPECTIVES FINANCERES 2000-2006. AGENDA 2000

Milions d'euros a preus de 2000

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Agricultura	41.738	44.530	45.352	45.538	44.488	43.624	43.344
PAC	*37.352*	*40.035*	*40.847*	*41.023*	*39.962*	*39.088*	*38.797*
Desenvolupament rural	*4.386*	*4.495*	*4.505*	*4.515*	*4.526*	*4.536*	*4.547*
Fons estructurals i de cohesió	32.678	32.720	32.106	31.503	30.785	30.785	30.343
Fons estructurals	*30.019*	*30.005*	*29.391*	*28.788*	*28.174*	*28.174*	*27.737*
Fons de cohesió	*2.659*	*2.715*	*2.715*	*2.715*	*2.611*	*2.611*	*2.606*
Inst. estructurals preadhesió	3.174	3.240	3.240	3.240	3.240	3.240	3.240
Resta	13.732	14.240	17.277	18.390	17.068	16.110	16.270
Crèdits per a pagaments	91.322	94.730	97.975	98.671	95.581	93.759	93.197
Disponible adhesió			4.306	6.979	9.247	11.899	14.792
Agricultura			*1.665*	*2.112*	*2.549*	*3.048*	*3.537*
Altres despeses			*2.641*	*4.867*	*6.698*	*8.851*	*11.255*
Total	**91.322**	**94.730**	**102.281**	**105.650**	**104.828**	**105.658**	**107.989**
En % del PNB	1,13	1,11	1,17	1,18	1,14	1,12	1,12
Recursos propis	1,27	1,27	1,27	1,27	1,27	1,27	1,27

Font: Comissió Europea. General Budget of the EU for the Financial Year 2001. Jan. 2001 (p. 13).

3.3. L'escenari d'ampliació i les seves repercussions pressupostàries i regionals

L'escenari pressupostari en una Unió de 27 membres

Les anteriors perspectives no prejutgen res pel que fa al moment en què els diversos candidats s'incorporaran a la Unió, tot i que, des del moment de la seva adopció, el 1999, ha passat ja prou temps perquè les coses estiguin molt més clares. La Comissió Europea, al seu informe d'estratègia del 13 de novembre del 2001, sobre la marxa del procés d'ampliació (CUE, 2001c), ha establert la llista dels deu primers PECO que podrien passar a formar part de la UE el 2004. Són: Xipre, Eslovènia, Estònia, Hongria, Letònia, Lituània, Malta, Polònia, la República Txeca i Eslovàquia. Bulgària i Romania es podrien incorporar el 2007 i Turquia, el 2013. Al mateix temps, les perspectives financeres per al període 2000-2006 es mantenen en els termes acordats el 1999. Aquestes precisions són necessàries per poder consolidar el pressupost de la UE en el període 2000-2006 i per establir algunes hipòtesis simples per al període 2007-2013, al llarg del qual conclouria la incorporació dels actuals candidats, llevat de Turquia.

Un cop consolidades les partides del quadre 3.5, les perspectives financeres d'una unió amb 25 membres relatives al període 2000-2006 són molt similars a les mostrades al quadre 3.5. S'ha de suposar que les ajudes agrícoles i estructurals inclouen tots els recursos destinats a l'ampliació esmentats i els crèdits per als pagaments addicionals finançats, dins els límits fixats, amb càrrec als recursos addicionals produïts per l'augment del PNB de la Unió després de les adhesions del període.(3) Tot i les declaracions de l'Agenda 2000, no hem tingut en compte les perspectives d'una reforma substantiva de la PAC en aquest exercici, que, de tota manera, no alteraria apreciablement la xifra total de pagaments, sempre limitada pels sostres pressupostaris. Sota aquests supòsits, els crèdits per a pagaments, el 2006, per exemple, pujarien a 114.000 milions d'euros, enfront dels 108.000 de les perspectives financeres sense ampliació. En la mateixa moderada mesura creixerien les diferents partides del pressupost de despeses.

(3) Suposem que el PNB dels 15 creixerà al 2,3% anual en el període 2000-2013, que el dels 10 PECO que s'adhereixin el 2004 ho farà al 4,3% anual entre el 2000 i el 2004 i al 4,7% posteriorment, i que el dels dos PECO que s'incorporin el 2007 pujarà al 3,3% fins al 2007 i al 4,0% a partir d'aquest any.

Així i tot, l'estructura estimada del pressupost amb l'ampliació s'aniria alterant progressivament. El 2000 la PAC pesava encara el 46%, però baixarà fins al 40% en 2013, mentre que el pes de la despesa estructural i de cohesió augmenta des del 35% del 2000 fins al 48% del 2013. Tot i el caràcter hipotètic d'aquestes xifres, es pot dir que en aquests termes es produiran les conseqüències pressupostàries de l'ampliació en la pròxima dècada.

Les regions Objectiu número 1 després de l'ampliació (2007-2013)

Per bé que les perspectives financeres globals analitzades més amunt només presenten una incertesa moderada, a partir del 2006, a causa dels límits establerts per al pressupost comunitari, no es pot dir el mateix de la PAC, com s'acaba de comentar ni, per tant, dels recursos destinats a la política estructural i de cohesió. Els primers podrien baixar de manera significativa, d'acord amb els desenvolupaments comercials internacionals i endògens, i, conseqüentment, els segons augmentarien. Encara menys es pot dir com s'alterarà la distribució dels recursos estructurals entre els membres de la Unió a mesura que s'ampliï. Aquest és un exercici extraordinàriament complicat, ja que els nous membres són, com s'ha vist al capítol II, destinataris per excel·lència de les ajudes estructurals i de cohesió. Aquests països, els dotze que probablement s'incorporaran el 2007, tenen avui (any 2000) una renda per càpita, ajustada per poder adquisitiu, del 44% de la mitjana dels Quinze, com es pot veure al quadre 3.6. Espanya té el 81,6% (estimacions del 2001). Hi ha entre aquests països importants diferències, des del 24% de Bulgària o el 27% de Romania fins al 71% d'Eslovènia o el 82% de Xipre.

Atesos els criteris d'elecció per a les regions Objectiu núm. 1, hi ha dos factors rellevants per al nou escenari. En primer lloc, el fet que la renda mitjana comunitària baixarà en la UE de 27 membres en relació amb la UE dels actuals 15 membres. D'altra banda, tant els PECO com les regions espanyoles actualment Objectiu núm. 1 (i fins al 2006) registraran una certa convergència real. Tot i que no és senzill combinar aquestes característiques en un escenari versemblant, hem realitzat un exercici per explorar com quedaria alterada la situació actual el 2005, any en què, segons els criteris dels

Quadre 3.6

PIB PER CÀPITA DELS PECO EN RELACIÓ AMB LA UE 15 I LA UE 27 EL 2000 I EL 2005

	PIB per càpita el 2000		PIB per càpita el 2005(*)	
	En PPA	En % de la mitjana UE	En PPA(**)	En % de la mitjana UE
Bulgària	5.392	24	6.190	28
Xipre	18.421	82	22.369	102
Eslovènia	15.950	71	19.368	88
Estònia	8.537	38	10.366	47
Hongria	11.682	52	14.185	65
Letònia	6.515	29	7.911	36
Lituània	6.515	29	7.911	36
Malta	11.906	53	14.458	66
Polònia	8.761	39	10.639	49
República Txeca	13.479	60	16.368	75
Eslovàquia	10.783	48	13.094	60
Romania	6.066	27	6.964	32
PECO	9.885	44	10.898	50
UE 15	22.465	100	24.876	114
UE 27			21.904	100

(*) Vegeu el text principal pel que fa a les hipòtesis sobre població i PIB.
(**) Sense suposar canvis en els preus relatius (PPA del 2000).
Fonts: Elaboració pròpia i Comissió de la UE.

fons estructurals, se situa el punt mig (2004-2006) per a l'avaluació de l'elegibilitat a l'Objectiu núm. 1 per al període 2007-2013. El resultat s'ofereix al quadre 3.6, en les dues últimes columnes. Hem suposat que la població en aquests països i en la UE 15 creix, respectivament, el 2,53 i l'1,47 en el període 2000-2015, mentre que el PIB creix al nivell establert en les perspectives financeres analitzades a la secció anterior. Així, resulta que en una UE de 27 membres el 2005[4] la renda per càpita dels PECO seria del 50% de la mitjana comunitària, mentre que la dels Quinze actuals seria llavors del 114% de la mitjana comunitària. Llevat d'Eslovènia i Xipre, la resta (i les seves regions) qualificarien per a l'Objectiu núm. 1.

(4) Bulgària i Romania s'incorporarien el 2007, però la seva renda per càpita el 2005 determinarà la seva participació en els fons estructurals a partir del 2007.

D'aquest calibre és la «competència» a la qual s'enfronten les regions espanyoles de l'Objectiu núm. 1, intensificada pel fet que algunes d'aquestes regions són avui al límit de l'elegibilitat, mentre que el 2005, quan baixi apreciablement la renda mitjana de la UE 27, quedarien clarament per damunt d'aquest límit. De nou, per explorar aquest efecte per a les regions espanyoles, hem dissenyat un escenari en el qual el nostre país continua convergint en termes reals i, sense distingir entre diferents regions, suposem que la seva renda per càpita passa del 80,6 de la mitjana comunitària el 1999 al 82,5 el 2005.(5) Al quadre 3.7, es mostra com, sota aquestes hipòtesis, el PIB per càpita espanyol se situaria en el 93,7% de la mitjana de la UE 27, per damunt fins i tot de l'actual sostre per a la concessió de les ajudes del Fons de Cohesió.

Però el que realment requereix la nostra atenció en aquest quadre és el resultat que es produeix sobre el PIB per càpita de les regions espanyoles. Les cel·les ombrejades indiquen quines d'aquestes regions són Objectiu núm. 1 avui (el 1999) i quines passarien a ser-ho el 2005, sempre sota l'actual criteri del 75% de la mitjana de la UE 27. Només Andalusia, Extremadura i Galícia mantindrien aquesta condició. Galícia podria perdre-la fàcilment si la convergència real de l'economia espanyola i de les seves regions menys avançades fos més intensa del que considera aquesta estimació. Aquest escenari és senzillament molt negatiu, però, segons el nostre parer, s'ha d'acceptar com un punt de partida ineludible per al disseny de les polítiques alternatives necessàries, siguin reivindicatives de les ajudes perdudes o d'altres de major transcendència. Al marge del fenomen estadístic que genera en bona mesura aquests resultats, una situació com aquesta és clarament concebible, atès el tipus d'ampliació al qual està abocada la UE. Les possibles alternatives es discutiran més endavant.

Clarament, aquest dramàtic canvi en el panorama regional espanyol, referit a l'Objectiu núm. 1 dels fons estructurals, ha de tenir repercussions en els fluxos d'ajudes que el nostre país pugui rebre a partir del 2006, un cop acabat l'actual període de programació dels fons estructurals i de cohesió. Aquesta és, encara més, una qüestió extraordinàriament difícil, ja que, a diferència de l'anterior, depèn de les estratègies conjuntes de tots els països mem-

(5) Partim del 1999, ja que les últimes dades sobre renda regional disponibles pertanyen a aquest any.

Quadre 3.7

PIB PER CÀPITA A LES REGIONS ESPANYOLES(*) EN RELACIÓ AMB LA MITJANA NACIONAL, UE 15 I UE 27 EL 2000 I EL 2005

	PIB per càpita el 1999		PIB per càpita el 2005(**)	
	Espanya = 100	UE 15 = 100	Espanya = 100	UE 15 = 100
Andalusia	71,7	57,8	58,9	67,2
Aragó	109,8	88,5	90,3	102,9
Astúries	90,2	72,7	74,1	84,5
Balears	119,6	96,4	98,3	112,1
Comunitat Valenciana	94,7	76,3	77,9	88,8
Canàries	93,1	75,0	76,5	87,2
Cantàbria	94,8	76,4	77,9	88,9
Castella i Lleó	92,6	74,6	76,1	86,8
Castella-la Manxa	82,9	66,8	68,1	77,6
Catalunya	123,1	99,2	101,2	115,4
Ceuta i Melilla	80,4	64,8	66,1	75,4
Extremadura	62,9	50,7	51,7	59,0
Galícia	80,0	64,5	65,8	75,0
La Rioja	114,8	92,6	94,4	107,6
Madrid	135,1	108,9	111,1	126,6
Múrcia	82,5	66,5	67,8	77,3
Navarra	129,9	104,7	106,8	121,7
País Basc	122,3	98,6	100,6	114,7
Total regions Objectiu núm. 1	82,5	66,5		
Total resta de regions	125,8	101,4		
Espanya	100	80,6	82,2	93,7
UE 15		100	100	114,0
UE 27				100

(*) Les xifres assenyalades amb color a la segona i a la quarta columna indiquen, respectivament, les regions de l'Objectiu núm. 1 en l'actualitat i les que resultarien escollides per al període 2007-2013 si es mantenen els presents criteris d'elegibilitat.
(**) Vegeu el text principal en relació amb les hipòtesis sobre població i PIB.
Fonts: Elaboració pròpia i Comissió de la UE.

bres, inclosa la d'Espanya. Pocs motius hi ha per pensar, com defensàvem al començament d'aquest capítol, que els límits pressupostaris (l'1,27% o l'1,12% del PNB per a recursos i pagaments, respectivament) s'hagin d'alterar de manera significativa, i això és el que hem suposat per realitzar l'esce-

nari sobre les perspectives financeres 2007-2013 per al pressupost comunitari, inclòs el seu capítol estructural, que hem discutit a la secció anterior. Cal recordar que el total global dels crèdits per a pagaments avança moderadament només tenint en compte el creixement real del PIB comunitari, que inclou els nous membres, tot i que el capítol estructural adquiriria una importància creixent en el total de les despeses i passaria del 44% el 2007 al 50% el 2013. Aquesta dinàmica s'obté prolongant simplement les tendències de la despesa agrícola, dins de la moderació, que no reforma substantiva, establerta per al període 2000-2006, i de la resta de despeses. Atès el límit de despeses de l'1,12% del PNB comunitari, els recursos disponibles per al capítol estructural sorgeixen tal com s'esmentava a la secció anterior. La mesura en què aquestes perspectives representin la situació que hagi de donar-se en el període 2007-2013 és molt incerta, però sobre aquest escenari hem basat el relatiu a la participació del nostre país en els fons estructurals a partir del 2007.

Per això, hem suposat que només Andalusia, Extremadura i Galícia continuen essent regions Objectiu núm. 1 i que, conseqüentment, la resta de regions d'aquest Objectiu deixen de rebre les ajudes corresponents. Les primeres reben les mateixes ajudes que abans però actualitzades, i el conjunt del país rep la resta d'ajudes no destinades a l'Objectiu núm. 1, també actualitzades, que rebia anteriorment. Pel que fa al Fons de Cohesió, no hem fet cap hipòtesi específica. Aquest fons podria fins i tot desaparèixer, i les seves dotacions fins al 2006 es consolidarien en la resta de fons. A conseqüència de l'ajustament de les ajudes a les regions Objectiu núm. 1 en el nou període, les ajudes baixen del 93,3%, ja que les tres regions que subsisteixen dins l'Objectiu núm. 1 absorbiran, en el període 2000-2006, el 51,72% del total de les ajudes que s'hi destinen. El resultat d'aquest exercici implica un fort ajustament de les ajudes estructurals rebudes pel nostre país, que passarien dels 56,2 milers de milions d'euros del període 2000-2006 a uns 38.000 milions d'euros en el període 2007-2013. De totes les ajudes, les destinades a l'Objectiu núm. 1 representarien uns 18.000 milions, enfront dels 38.000 del període 2000-2006. Les xifres rellevants es mostren al quadre 3.8, a l'epígraf següent. Els efectes d'aquest ajustament tindrien conseqüències en molts fronts (al Capítol VII s'aborda l'anàlisi de les conseqüències macroeconòmiques).

Un escenari de reforma substantiva de la PAC (2007-2013)

La reforma substantiva de la Política Agrària Comuna, tot i haver estat declarada com un dels Objectius de l'Agenda 2000, encara no s'ha realitzat i no és previsible que s'emprengui en un futur immediat. De tota manera, les perspectives financeres per al període 2000-2006 estan també tancades per al capítol de despeses agrícoles de garantia. No obstant això, és versemblant que, a partir del 2006, es produeixi un moviment substantiu en aquest sentit per part de la UE que tindria el seu reflex en l'organització del pressupost en els anys posteriors. Les raons d'això són diverses, des de les mateixes declaracions dels actors comunitaris i el programa de reforma anunciat a l'Agenda 2000 fins a les obligacions sobre la matèria que la nova ronda liberalitzadora de l'OMC comportarà en aquest apartat. Per això, no hem deixat de considerar, després de l'anàlisi de l'ajustament de les ajudes estructurals de l'epígraf anterior, l'eventualitat que es doni un escenari alternatiu basat en una reforma substantiva de la PAC en els propers anys, el reflex pressupostari de la qual es notaria a partir del 2006. Les perspectives per al 2007-2013 imaginades més amunt canviarien certament.

Per analitzar en la mesura del possible aquest canvi en les perspectives i les seves implicacions per a Espanya, hem elaborat un escenari alternatiu a l'anterior en què, a més de l'ajustament ja descrit per a les regions Objectiu núm. 1, es produeix una transformació de part de les ajudes de garantia agrícola rebudes per Espanya en ajudes estructurals alienes a l'Objectiu núm. 1, i, d'altra banda, el nostre país recupera ajudes estructurals generals en una proporció arbitrària (el 50%) de les perdudes per l'ajustament de les regions Objectiu núm. 1. L'origen d'aquestes últimes ajudes són els recursos que, per al conjunt de la Unió, allibera la reforma global de la PAC. El nostre país ha de contribuir a aquesta reforma, la qual cosa es reflecteix en una disminució de les ajudes agrícoles de garantia, però, a canvi, rep més del que perd per aquest concepte en forma de noves ajudes estructurals, la qual cosa permet arribar gairebé al nivell assolit en el període 2000-2006. El supòsit implícit és que, a canvi d'aquestes noves ajudes estructurals, Espanya acceptaria una reducció de les agrícoles de garantia i, especialment, donaria suport a una reforma substantiva de la PAC. Un altre supòsit d'aquest

nou escenari és que les ajudes estructurals, per la seva naturalesa, són més productives i conduents al creixement que les ajudes de garantia agrícola, motiu pel qual un canvi 1,1 seria més favorable per al nostre país. Aquest argument ens sembla especialment valuós a l'hora d'enfocar una estratègia ambiciosa, i no basada en la mera reivindicació d'ajudes comunitàries, dirigida a afrontar la situació que es plantejarà al final del període 2000-2006. Els aspectes quantitatius d'aquest nou escenari s'ofereixen al quadre 3.8, en què, com ja s'ha anticipat, les ajudes estructurals s'apropen a les del període actual, cauen una mica les ajudes de garantia agrícola i, en conjunt, les ajudes comunitàries rebudes per Espanya milloren gairebé el 14% en aquest escenari en relació amb l'anterior.

Quadre 3.8

AJUDES ESTRUCTURALS A ESPANYA DESPRÉS DE L'AJUSTAMENT DE LES REGIONS OBJECTIU NÚM. 1(*) I LA REFORMA DE LA PAC ESCENARI B

Milions d'euros a preus del 2000

	Període 2000-2006 (Agenda 2000)	Període 2007-2013 (Escenari A)	Període 2007-2013 (Escenari B)
Ajudes de la PAC – Garantia		44.100	38.122
Fons estructurals	56.205	37.910	55.258
Per a l'Objectiu núm. 1	38.096	19.754	19.754
Resta	18.109	18.156	35.503
Total ajudes estructurals i PAC – Garantia		82.010	93.379

(*) Andalusia, Extremadura i Galícia (vegeu quadre 3.7).
Fonts: Elaboració pròpia i Comissió de la UE.

Com ja s'ha comentat en el cas anterior, aquest escenari té conseqüències per al conjunt de l'economia, que, naturalment, seran més favorables que les de l'ajustament de les ajudes a les regions Objectiu núm. 1. Això s'explora també al capítol VII.

Un dels aspectes més debatuts sobre la nova Unió Europea després de l'ampliació és el relatiu a la seva evolució cap a una entitat amb més envergadura política, de caràcter federal o en la línia seguida des de la reforma del Tractat de Roma per mitjà de l'Acta Única el 1987. Sigui com vulgui, les

implicacions per al pressupost comunitari s'haurien de reflectir en un augment rellevant dels límits sobre el PNB comunitari. Atesos els actuals nivells, inferiors a l'1,3%, qualsevol augment rellevant no hauria de superar ni tan sols la meitat d'aquest 1,3%, és a dir, amb prou feines el 2% en total. Així i tot, això només és concebible, com ja s'ha indicat, en el marc d'un procés amb prou feines iniciat en els àmbits rellevants. Tot i que un canvi quantitatiu com l'indicat no representa ajustaments absoluts considerables, sí implica recursos que, vistos des de l'àmbit dels ingressos, representen per a cada país membre oscil·lacions comparables a les que una desacceleració suau pot produir en la recaptació impositiva i que, vistos des de l'àmbit de les despeses, representen una duplicació dels dedicats per la UE al capítol estructural i de cohesió dins aquest pressupost. La qüestió rellevant, en un context tan hipotètic com aquest, és si aquests recursos addicionals s'haurien de dedicar a les polítiques convencionals (PAC, Cohesió, etc.) o a finançar les noves competències d'un agent genuïnament europeu en el nou context global. Aquest és un tema per a un estudi molt diferent al que ens ocupa, centrat en els aspectes econòmics de l'ampliació i en les seves repercussions per al nostre país, però hi farem esment al capítol VIII.

IV. Les repercussions de l'ajustament comercial

4.1. La trajectòria del comerç d'Espanya i de la resta de la UE amb els PECO

Per considerar l'impacte que pot tenir l'adhesió dels PECO a la UE sobre l'economia espanyola, és útil partir de la consideració dels ensenyaments que proporciona la teoria de la integració econòmica internacional i, més específicament, la referida als estadis d'integració més elevats, ja que aquest és el cas que ens ocupa. En efecte, com ja s'ha anticipat, els futurs socis estan obligats a satisfer tots els requisits que van haver de complir els Quinze per unificar els seus mercats: l'assoliment d'un marc de llibertat per al lliure moviment de béns, serveis i factors productius.

Doncs bé, per la teoria sabem que l'eliminació de les barreres al comerç i de les restriccions a la mobilitat del treball i del capital entre els països socis de l'àrea integrada estimula un ajustament en els fluxos comercials i factorials, dins l'àrea i amb tercers països, que normalment implica un augment del pes de les relacions amb els països membres en detriment de la resta del món.

En primer lloc, pel que fa al comerç, la reorientació cap a l'àrea integrada (en aquest cas: dels intercanvis dels PECO cap a l'àrea de la UE) és una resposta lògica a l'abaratiment dels preus d'importació de productes dels socis, tant en relació amb els de producció interna com amb els importats de tercers països, que, *ceteris paribus*, comporta l'eliminació mútua de

les barreres aranzelàries i no aranzelàries derivada de la integració (en aquest cas: de l'annexió dels PECO). Des de la perspectiva d'Espanya, conseqüentment, això es traduiria, previsiblement, en un augment del comerç bilateral amb els nous socis. En aquest sentit, i atesos els nivells de protecció més elevats que tenen aquests països, seria esperable que aquest augment fos més intens al vessant de les exportacions que al de les importacions i que beneficiés, per tant, el seu saldo comercial bilateral. Ara bé, així mateix, podria succeir que l'increment dels intercanvis entre la resta de socis de la UE i els PECO, també previsible, incrementés una substitució d'exportacions espanyoles al mercat de la UE per productes d'exportacions dels PECO. Aquest últim efecte, que, al contrari que l'anterior, resultaria lesiu per al saldo comercial d'Espanya és, afortunadament, més incert, ja que només tindria lloc en els béns en què el nostre país fos menys competitiu que els PECO.

En tot cas, per poder anticipar amb més fonament les probabilitats d'aquesta eventualitat, cal explorar fins a quin grau l'estructura d'avantatges i desavantatges comparatius dels intercanvis d'Espanya amb els seus socis de la UE s'assembla a la que mostren els PECO, ja que això aproxima d'alguna manera el grau de la seva competència al mercat europeu.

Per aquest motiu, s'analitzarà l'evolució i l'estructura del comerç d'Espanya i la UE amb els països candidats. En aquest sentit, el primer que es constata és l'espectacular creixement que han tingut els intercanvis comercials d'Espanya i la UE amb els PECO d'ençà que aquests països van iniciar la transició al sistema de mercat. Com es reflecteix al gràfic 4.1, els candidats han incrementat notablement el seu pes en el conjunt de les importacions i, en especial, de les exportacions extracomunitàries d'Espanya i de la UE. Ara bé, com s'observa en aquest gràfic, l'ampliació del comerç amb els candidats ha trigat més en el cas d'Espanya, la qual cosa explica en alguna mesura que, tot i el dinamisme dels fluxos comercials en els últims anys, la participació dels PECO en el comerç extracomunitari d'Espanya (al voltant del 8%) encara sigui força inferior a la de la mitjana de la UE (el 12%). Així i tot, d'acord amb les prescripcions dels models teòrics, sembla que els Acords d'adhesió i les expectatives que es dugui a terme en un futur pròxim han impulsat les relacions comercials, les quals, ara com ara, presenten una millora dels saldos comercials bilaterals d'Espanya i la UE.

Gràfic 4.1

IMPORTÀNCIA DELS PECO EN ELS FLUXOS COMERCIALS EXTRACOMUNITARIS D'ESPANYA I LA UE

Fonts: OCDE, FMI i Grup d'Economia Europea (GEE).

No obstant això, convé destacar i lamentar de nou que la integració comercial d'Espanya amb els PECO sigui molt inferior a la dels seus socis i, en especial, a l'assolida per Alemanya, el Regne Unit, Itàlia, França i Àustria, que són els països membres que fins ara han sabut apreciar i explotar millor les oportunitats d'aquests mercats emergents. Efectivament, després d'elaborar el rànquing dels principals proveïdors i clients comercials dels PECO, es posa de relleu que Espanya ocupa una posició molt endarrerida en relació amb la dels socis esmentats i, en particular, amb la d'Alemanya (vegeu quadre 4.1). Cal notar, a més a més, que la presència relativa d'aquest país és espectacular: és l'origen del 25% de les importacions dels PECO i la destinació, gairebé, del 33% de les seves exportacions.

Dins aquesta tònica general de modèstia, el paper comercial d'Espanya varia entre els diferents PECO. En aquest sentit, sembla que la geografia és un dels factors que influeixen en la intensitat del comerç entre els actuals i els futurs socis. Més concretament, d'acord amb les proposicions de la sèrie de models recents sobre el comerç internacional que es coneixen sota la denominació de «geography and trade models», les dades suggereixen que la proximitat geogràfica afavoreix el comerç.

Per tant, a partir de la consideració d'aquesta variable, cal preveure que Espanya continuarà essent un dels socis de la UE amb menys volum de comerç relatiu amb els PECO. No obstant això, no és prudent fer aquest pronòstic sense tenir en compte altres variables, ja que –com s'indica en la literatura especialitzada– la distància és només un dels molts factors que determinen les pautes del comerç internacional. En aquest sentit, des de l'aportació pionera de David Ricardo, sabem que els països comercien en funció dels seus avantatges comparatius, que, d'una forma general, es defineixen com avantatges en els preus relatius dels diferents béns. Ara bé, per explicar l'estructura d'avantatges comparatius dels països, hi ha, al seu torn, nombroses hipòtesis, entre les quals destaca la formulada en el model de Heckscher-Ohlin-Samuelson (H-O-S): les disparitats de les seves dotacions de factors productius (capital i treball). Segons aquest conegut model, la resposta a l'eliminació de les barreres al comerç associada a l'adhesió dels PECO seria l'especialització dels països en la producció i l'exportació dels béns que utilitzen intensivament el factor productiu que disposa d'una major dotació relativa.

Quadre 4.1

ELS PRINCIPALS PROVEÏDORS I CLIENTS DELS PECO. 1999

Principals proveïdors (exportacions als PECO)		Principals clients (importacions dels PECO)	
	% del total		% del total
Alemanya	24,8	Alemanya	32,6
Itàlia	8,9	Itàlia	7,6
Rússia	6,8	Àustria	5,4
França	6,1	França	4,7
Àustria	4,4	Regne Unit	4,0
Regne Unit	4,0	Holanda	3,8
Estats Units	3,8	Estats Units	3,6
República Txeca	2,8	República Txeca	2,9
Holanda	2,7	Polònia	2,5
Japó	2,4	Bèlgica i Luxemburg	2,5
Bèlgica i Luxemburg	2,3	Eslovàquia	2,4
Suècia	2,2	Russia	2,1
Xina	2,2	Suècia	1,9
Finlàndia	1,9	Hongria	1,6
Eslovàquia	1,9	**Espanya**	**1,4**
Espanya	**1,8**	Dinamarca	1,4
Polònia	1,7	Ucraïna	1,2
Suïssa	1,5	Suïssa	1,1
Corea	1,4	Finlàndia	1,0
Hongria	1,4	Croàcia	0,9
Unió Europea	61,8	Unió Europea	67,9
OCDE	78,6	OCDE	82,1
Espanya (milions de dòlars)	**2.841**		**1.732**
Total (milions de dòlars)	**156.566**		**120.624**

Fonts: FMI i Grup d'Economia Europea (GEE).

Consegüentment, l'ampliació generaria un augment del comerç interindustrial, és a dir, intercanvi de productes pertanyents a diferents sectors.

Tot i que el model H-O-S constitueix la teoria més acceptada a l'hora d'explicar els intercanvis comercials de naturalesa interindustrial, presenta

importants limitacions quan se centra en el comerç de tipus intraindustrial, és a dir, en l'intercanvi de productes tan similars que són classificats en les estadístiques duaneres dins el mateix sector, considerat al major nivell de desagregació sectorial. En efecte, per comprendre aquest tipus de comerç, que, fora d'això, té una presència molt elevada –fins i tot dominant– en el comerç entre els països més desenvolupats, s'han d'incorporar altres variables explicatives, entre les quals cal esmentar l'existència d'economies d'escala i la diferenciació dels productes, que són les que han destacat la majoria dels models desenvolupats als anys vuitanta i les que són encara adequades per explicar el comerç intraindustrial de caràcter horitzontal, és a dir, el que comporta l'intercanvi de varietats de productes que no presenten diferències qualitatives. No obstant això, les aportacions més recents han posat un èmfasi especial en les diferències en la capacitat tecnològica dels països, si més no quan es tracta del comerç intraindustrial basat en estratègies de diferenciació vertical –o, en altres termes, segons nivells de qualitat– dels productes.

D'acord amb el que s'ha dit fins ara, sembla que la via més raonable per fer-se una idea sobre l'impacte que pot tenir l'ampliació de la UE cap a l'Est en el comerç d'Espanya és explorar la trajectòria dels fluxos comercials, tant de tipus interindustrial com de naturalesa intraindustrial, i, dins els intraindustrials, quin ha estat el pes del comerç intraindustrial horitzontal i quin el del basat en una diferenciació vertical o qualitativa dels productes.

A més a més, si en l'anàlisi de les pautes del comerç en el passat són considerats no solament els intercanvis bilaterals entre Espanya i els PECO, sinó també els realitzats per cadascuna d'aquestes economies amb la UE, es pot obtenir, de passada, una informació de gran utilitat per valorar la probabilitat que l'ampliació afecti negativament les exportacions d'Espanya als seus socis de la UE. Això és, conseqüentment, el que es farà al següent apartat.

4.2. L'estructura d'avantatges comparatius d'Espanya «vis-à-vis» els PECO

Per començar, s'examinarà l'estructura dels avantatges i dels desavantatges comparatius dels intercanvis comercials d'Espanya i els PECO al mercat de la UE. Per això, s'han calculat per a les 15 branques de béns de la

classificació NACE-CLIO R25 els Índexs d'Avantatges Comparatius Revelats (IVCR), definits de la manera següent:

$$IVCR_{it} = \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} \cdot 100$$

De l'examen dels valors dels IVCR el 1992 i el 1998 (vegeu quadre 4.2), s'infereix que els sectors en què Espanya registra saldos favorables en el comerç amb la resta de països de la UE són, en bona mesura, coincidents amb els sectors en què els PECO mostren un resultat comercial més positiu en els intercanvis amb aquesta àrea. A més a més, s'observa que, amb el pas del temps, l'estructura d'avantatges i desavantatges comparatius d'Espanya i dels països candidats s'ha anat fent més similar. Tot plegat suggereix, per tant, que l'ampliació pot afectar les possibilitats d'exportació d'Espanya als seus actuals socis de la UE.

Una via d'anàlisi complementària per tractar d'aclarir el paper d'Espanya «vis-à-vis» el dels PECO com a proveïdors de la UE i, per tant, el risc que, amb l'ampliació, les exportacions espanyoles intracomunitàries siguin desplaçades en alguna mesura per les procedents dels nous socis és la comparació de les estructures sectorials de les respectives exportacions a la Unió. Aquesta comparació es pot fer sobre la base d'un senzill indicador: l'índex d'especialització, que, amb referència a les exportacions (d'Espanya i dels PECO) al mercat de la UE, es definiria com:

$$\frac{(X_{it} \,/\, \Sigma M_{it})^{ESPANYA}}{(X_{it} \,/\, \Sigma M_{it})^{PECO}} \cdot 100$$

Els valors d'aquest indicador, que es mostren al quadre 4.3, reflecteixen que, al començament del període, el nostre país tenia una posició dominant en l'exportació dels béns amb més contingut tecnològic i demanda més dinàmica, mentre que, en les exportacions dels PECO, predominaven els sectors de demanda feble i menor intensitat tecnològica. Ara bé, l'evolució dels índexs subratlla que, durant el període, l'especialització exportadora d'Espanya s'ha deteriorat davant la puixança que han tingut les exportacions dels candidats en alguns sectors, com els de maquinària d'oficina, material elèctric o material de transport, a conseqüència, sembla, de les estratègies seguides per les empreses multinacionals implantades de manera profusa en aquests països.

Quadre 4.2

ÍNDEXS D'AVANTATGE COMPARATIU REVELAT(*) EN EL COMERÇ ENTRE ESPANYA, LA UE 14 I ELS PECO

	Espanya - PECO	
	1992	1998
1. Agricultura	–23,4	68,6
Indústria (2 al 15)	**–14,2**	**13,9**
2. Energia	–75,3	–91,8
Manufactures (3 al 15)	**–12,0**	**15,0**
Sectors de demanda forta i intensius en tecnologia (5+8+9)	**–21,8**	**–6,9**
5. Químic	–15,1	1,4
8. Maquinària d'oficina i altres	–32,6	1,6
9. Material elèctric	–30,1	–11,7
Sectors de demanda moderada i tecnologia mitjana (7+10+14+15)	**44,8**	**33,5**
7. Maquinària agrícola i industrial	46,8	32,8
10. Material de transport	70,4	44,6
14. Cautxú i plàstics	10,7	–15,7
15. Fusta, suro i altres manufactures	–2,7	4,8
Sectors de demanda feble i tecnologia baixa (3+4+6+11+12+13)	**–34,5**	**8,0**
3. Metalls fèrrics i no fèrrics	–43,0	–57,1
4. Minerals i productes no metàl·lics	–57,6	26,9
6. Productes metàl·lics	–15,7	14,8
11. Alimentació, begudes i tabac	–7,7	55,7
12. Productes tèxtils i calçat	–42,6	10,9
13. Paper i derivats	46,3	–32,0
Total	**–15,8**	**18,6**

(*) $IVCR_i = \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} \times 100$

Fonts: OCDE i Grup d'Economia Europea (GEE).

Efectivament, com es veurà amb més detall al capítol següent, la inversió estrangera ha possibilitat una transformació de l'estructura d'avantatges i desavantatges comparatius dels països candidats en un període molt breu. En aquest sentit, els estudis realitzats suggereixen que l'estratègia preferent de les empreses multinacionals que s'instal·len als PECO és aprofitar els avantatges de localització que ofereixen aquests països –mà d'obra relativament qualificada a un cost reduït i proximitat geogràfica als mercats més

Espanya - UE		PECO - UE	
1992	1998	1992	1998
24,7	36,2	25,8	0,9
–17,6	**–9,7**	**–5,5**	**–12,9**
–6,0	–17,5	27,9	35,4
–17,9	**–9,6**	**–7,6**	**–14,0**
–38,7	**–32,4**	**–35,5**	**–28,7**
–43,6	–36,1	–34,8	–54,3
–41,3	–37,7	–70,8	–23,5
–32,1	–26,2	–27,2	–17,6
–7,6	**–2,9**	**–26,6**	**–16,5**
–48,7	–39,7	–60,0	–49,0
7,5	6,7	–42,6	–8,7
–20,4	–12,7	–13,4	–31,0
–16,9	4,8	40,6	37,7
–17,6	**–2,6**	**14,9**	**–1,8**
–17,8	–15,9	53,2	10,1
11,0	23,9	19,4	4,4
–26,4	–11,6	15,2	0,0
–17,2	2,2	–8,3	–36,4
–16,6	7,8	15,8	9,0
–33,4	–24,0	–46,2	–46,8
–14,6	**–6,6**	**–3,9**	**–12,6**

importants de la UE– per utilitzar-los com a centres de producció i exportació. El cas dels automòbils és un exemple paradigmàtic, tot i que no únic, del que s'acaba d'afirmar. Aquesta estratègia dels inversors estrangers permet, per tant, que alguns PECO s'especialitzin en l'exportació de productes de nivell tecnològic mitjà i alt. Conseqüentment, hi ha indicis ferms per pensar que, amb el pas del temps, els PECO amb més pes d'empreses multinacionals continuaran progressant en aquesta tendència i que, per tant, suposaran

Quadre 4.3

ÍNDEXS D'ESPECIALITZACIÓ EXPORTADORA(*) D'ESPANYA ENFRONT DELS PECO EN EL COMERÇ AMB LA UE

NACE - CLIO R-25	1992	1998
1. Agricultura	130,1	420,0
Indústria (2 al 15)	**97,4**	**92,3**
2. Energia	31,6	30,8
Manufactures (3 al 15)	**103,1**	**94,4**
Sectors de demanda forta i intensius en tecnologia (5+8+9)	**126,4**	**76,8**
5. Químic	102,8	163,8
8. Maquinària d'oficina i altres	399,5	60,3
9. Material elèctric	115,9	54,5
Sectors de demanda moderada i tecnologia mitjana (7+10+14+15)	**220,7**	**135,5**
7. Maquinària agrícola i industrial	127,5	77,7
10. Material de transport	660,6	205,6
14. Cautxú i plàstics	125,5	126,1
15. Fusta, suro i altres manufactures	30,5	39,1
Sectors de demanda feble i tecnologia baixa (3+4+6+11+12+13)	**52,7**	**69,8**
3. Metalls fèrrics i no fèrrics	45,5	74,3
4. Minerals i productes no metàl·lics	94,3	84,3
6. Productes metàl·lics	51,8	44,9
11. Alimentació, begudes i tabac	92,5	291,4
12. Productes tèxtils i calçat	28,7	39,0
13. Paper i derivats	174,8	139,5
Total	**100,0**	**100,0**

(*) Vegeu definició a pàgines 68 i 69.
Fonts: OCDE i Grup d'Economia Europea (GEE).

un focus creixent de competència amb Espanya en el proveïment del mercat de l'Europa ampliada.

Ara bé, la utilització dels PECO –o seria més precís dir d'alguns dels PECO– com a centres de producció i com a plataformes d'exportació per part de les multinacionals de la UE i de tercers països no exclou la possibilitat que, dins l'actuació d'aquestes empreses, es contempli al mateix temps l'objectiu de servir de canal de distribució per consolidar i potenciar el proveïment dels seus propis mercats. Ben al contrari, hi ha evidències que suggereixen que aquest és el cas de països que, com Polònia, tenen un mercat

més gran. Així, com es documentarà al capítol V, es comprova que els països que han assolit un major grau de penetració en els PECO en termes d'inversió directa també són els que, per regla general, forneixen una quota superior de les seves importacions. Però l'evidència, sobre la influència positiva de la inversió directa en l'assoliment de vendes als mercats internacionals dels països receptors, no es limita al cas dels PECO, sinó que té una referència geogràfica molt més àmplia i està força ben documentada.

Abans de finalitzar les consideracions sobre l'especialització exportadora dels PECO al mercat dels Quinze, és oportú cridar l'atenció sobre el que passa en el comerç de productes agrícoles. En concret, cal destacar que és força xocant que, en principi, Espanya mostri una especialització creixent *vis-à-vis* els candidats en aquests productes, atès que, com s'ha indicat, l'activitat agrària té una importància molt superior en aquests països. Doncs bé, sembla que aquesta situació s'explica, entre altres factors, pel substantiu desnivell de productivitat que encara tenen els candidats en aquest sector i pel fet que aquests productes són considerats sensibles dins els Acords Europeus i, per tant, sotmesos a un règim més estricte i durador de protecció en el context de la PAC. Per tant, i sobretot tenint en compte que la PAC pot ser objecte de reformes substantives, es pot afirmar que qualsevol intent de predir l'impacte que pugui tenir l'ampliació en el comerç de béns agrícoles resulta una mera conjectura.

Finalment, per obtenir una evidència addicional sobre l'abast de l'aproximació del patró comercial dels PECO a l'àrea de la UE al d'Espanya i sobre la intensificació de la competència entre el nostre país i els futurs socis per fornir el mercat comunitari, és convenient examinar els fluxos comercials amb el màxim nivell de desagregació possible. En aquest sentit, el més adequat és esbrinar l'entitat i la naturalesa del comerç intraindustrial (CII), és a dir, els intercanvis de productes tan similars que, fins i tot al màxim nivell de desagregació que permeten les estadístiques de comerç, es registren dins la mateixa rúbrica. Es tracta, doncs, d'un tipus de comerç sorgit per la capacitat i l'interès de les empreses de mantenir estratègies de diferenciació dels productes basades en atributs que (com el color, les dimensions o la marca) no impliquin una diferència qualitativa, el que s'anomena CII de na-

turalesa horitzontal (CIIH), o en atributs que sí comportin una diferenciació entre el nivell de qualitat del producte importat i exportat, l'anomenat CII vertical (CIIV), amb l'objectiu de satisfer i treure profit de les preferències dels consumidors per la varietat dels productes.

Per mesurar la proporció que ha representat el CII en el comerç bilateral d'Espanya amb els PECO, s'ha utilitzat, com és habitual, l'índex de Grubel i Lloyd, definit com:

$$CII_i = \left[1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i}\right] \cdot 100$$

Per tant, els valors de l'índex estan acotats entre 0, quan la presència del CII és nul·la, i 100, quan tot el comerç és de caràcter intraindustrial. Per esbrinar la proporció del comerç intraindustrial basada en una diferenciació qualitativa o vertical dels productes, s'han pres en consideració les disparitats registrades entre els valors unitaris dels productes importats i els exportats, com a aproximació als preus. Més concretament, es considera que el comerç intraindustrial és de naturalesa vertical (horitzontal) si els valors unitaris de l'exportació difereixen més (menys) del 15% dels d'importació. Per mitjà d'un procediment anàleg es pot saber, a més a més, quina part del CII vertical correspon a intercanvis en què les exportacions espanyoles a una àrea determinada de països tenen un nivell de qualitat superior al de les importacions que realitza d'aquesta mateixa àrea. En altres termes, el comerç intraindustrial serà de naturalesa horitzontal (CIIH) si:

$$0{,}85 \leqslant \frac{IVU^{EXP}}{IVU^{IMP}} \leqslant 1{,}15$$

i, anàlogament, serà comerç intraindustrial vertical si:

$$\frac{IVU^{EXP}}{IVU^{IMP}} < 0{,}85 \quad \text{ó} \quad > 1{,}15$$

essent

IVU^{EXP}: l'índex de valor unitari de les exportacions.

IVU^{IMP}: l'índex de valor unitari de les importacions.

Finalment, estarem en presència d'un comerç intraindustrial vertical (CIIV) en què Espanya s'especialitzarà en les gammes de qualitat superior si:

$$\frac{IVU^{EXP}}{IVU^{IMP}} > 1{,}15$$

i, en canvi, es tractarà de CIIV en què Espanya exporta les varietats de qualitat inferior si:

$$\frac{IVU^{EXP}}{IVU^{IMP}} < 0{,}85$$

Doncs bé, al quadre 4.4 es presenten els valors de comerç intraindustrial d'Espanya amb els PECO i la UE i dels candidats amb la UE. La seva observació permet apreciar, entre altres, els següents trets d'interès. En primer lloc, que els intercanvis d'Espanya amb els PECO són fonamentalment de naturalesa interindustrial: el CII representa només el 18% del comerç amb els països candidats, una proporció molt inferior, per tant, a la que representa el CII d'Espanya amb els actuals socis de la UE (el 43%). Cal notar, però, que la presència relativa dels intercanvis de caràcter intraindustrial en el comerç d'Espanya amb els PECO és substancial en algunes branques, en particular en les de béns d'equip i de material de transport (en aquest cas, a causa dels automòbils), la qual cosa no és gens estranya atesa la coincidència de multinacionals que operen als dos mercats.

A més a més, és important destacar que la proporció de comerç intraindustrial és més elevada en el comerç que realitzen els candidats amb la resta dels actuals socis (el 28%) que en el que duen a terme amb Espanya. Sembla, per tant, que els seus intercanvis s'apliquen més a estratègies competitives basades en la diferenciació dels productes.

Quan s'explora la naturalesa del comerç intraindustrial per mitjà de l'esmentat procediment basat en la comparació dels valors unitaris de les importacions i de les exportacions, es descobreixen altres trets d'interès. En efecte, amb referència al comerç entre Espanya i els PECO, es comprova (vegeu el quadre 4.5) el predomini del comerç intraindustrial vertical, és a dir, el basat en les diferències qualitatives entre les varietats de productes intercanviades.

Quadre 4.4

COMERÇ INTRAINDUSTRIAL(*) ENTRE ESPANYA, LA UE 14 I ELS PECO

	Espanya - PECO	
	1992	1998
1. Agricultura	0,1	1,4
Indústria (2 al 15)	**4,8**	**20,0**
2. Energia	0,0	0,1
Manufactures (3 al 15)	**4,9**	**20,2**
Sectors de demanda forta i intensius en tecnologia (5+8+9)	**5,2**	**23,9**
5. Químic	2,9	6,5
8. Maquinària d'oficina i altres	16,7	38,0
9. Material elèctric	7,4	30,5
Sectors de demanda moderada i tecnologia mitjana (7+10+14+15)	**6,1**	**26,4**
7. Maquinària agrícola i industrial	3,7	16,9
10. Material de transport	7,7	31,2
14. Cautxú i plàstics	12,6	19,2
15. Fusta, suro i altres manufactures	5,5	14,7
Sectors de demanda feble i tecnologia baixa (3+4+6+11+12+13)	**4,3**	**7,7**
3. Metalls fèrrics i no fèrrics	1,7	2,5
4. Minerals i productes no metàl·lics	4,1	5,9
6. Productes metàl·lics	7,1	21,1
11. Alimentació, begudes i tabac	3,7	2,7
12. Productes tèxtils i calçat	9,1	6,9
13. Paper i derivats	6,7	5,7
Total	**3,9**	**18,4**

(*) Vegeu definició de l'índex a pàgina 74.
Fonts: OCDE i Grup d'Economia Europea (GEE).

Al seu torn, el desglossament del comerç intraindustrial vertical subratlla que, en una proporció majoritària, Espanya exporta als PECO varietats que tenen més nivell de qualitat que les que importa d'aquests països. No obstant això, convé fer dues matisacions. La primera és que aquesta circumstància s'està modificant amb el pas del temps, la qual cosa suggereix que els candidats estan millorant la qualitat dels seus productes a un ritme més viu

Espanya - UE		PECO - UE	
1992	1998	1992	1998
11,6	15,5	4,3	9,3
42,2	**45,0**	**19,0**	**28,7**
21,2	26,2	4,7	9,0
42,6	**45,2**	**19,9**	**29,1**
39,7	**40,8**	**19,1**	**29,6**
29,7	41,1	8,9	11,2
45,6	30,7	17,9	35,1
47,7	44,4	30,9	38,1
52,5	**53,7**	**21,5**	**30,8**
34,0	34,1	20,3	28,1
59,2	59,0	22,5	33,0
55,9	60,6	25,8	35,5
33,5	33,6	19,2	24,7
30,6	**35,2**	**19,3**	**27,3**
31,3	32,3	10,9	19,8
35,7	39,3	27,1	40,8
50,4	53,2	34,8	41,1
14,4	21,5	6,3	8,9
31,3	40,6	21,6	24,8
26,4	30,2	12,7	18,5
40,0	**43,0**	**18,1**	**28,3**

que Espanya. La segona és que, en algunes branques, com la maquinària d'oficina i la de material de transport, els PECO estan especialitzats en el seu comerç intraindustrial amb Espanya en les gammes de més qualitat. Es tracta, doncs, de dos matisos rellevants que comporten una certa inquietud sobre les creixents pressions competitives que poden exercir els candidats sobre les nostres exportacions.

Quadre 4.5

NATURALESA DEL COMERÇ INTRAINDUSTRIAL(*) ENTRE ESPANYA I ELS PECO

	CII Horitzontal	
	1992	1998
1. Agricultura	0,0	0,2
Indústria (2 al 15)	**0,4**	**6,6**
2. Energia	0,0	0,0
Manufactures (3 al 15)	**0,5**	**6,7**
Sectors de demanda forta i intensius en tecnologia (5+8+9)	**0,5**	**3,0**
5. Químic	0,2	0,6
8. Maquinària d'oficina i altres	8,6	1,4
9. Material elèctric	0,2	4,3
Sectors de demanda moderada i tecnologia mitjana (7+10+14+15)	**1,3**	**12,6**
7. Maquinària agrícola i industrial	0,5	1,8
10. Material de transport	0,1	17,7
14. Cautxú i plàstics	10,0	5,1
15. Fusta, suro i altres manufactures	0,2	1,0
Sectors de demanda feble i tecnologia baixa (3+4+6+11+12+13)	**0,1**	**1,4**
3. Metalls fèrrics i no fèrrics	0,0	0,4
4. Minerals i productes no metàl·lics	0,1	0,8
6. Productes metàl·lics	0,0	3,1
11. Alimentació, begudes i tabac	0,0	0,8
12. Productes tèxtils i calçat	0,3	1,9
13. Paper i derivats	0,4	1,3
Total	**0,4**	**6,1**

(*) Vegeu definició dels índexs a pàgines 74 i 75.
Fonts: OCDE i Grup d'Economia Europea (GEE).

4.3. L'impacte de l'ampliació en el comerç d'Espanya

Segons es desprèn de l'anàlisi de l'evolució de les pautes de comerç d'Espanya i dels candidats efectuada als apartats precedents, es pot argumentar que Espanya sembla capacitada per augmentar les seves quotes d'exportació als països de l'Est. De fet, tot i que més tard i amb menys intensitat que la majoria dels Quinze, les exportacions espanyoles a aquests mercats

CII Vertical					
CII vertical total		Baixa qualitat		Alta qualitat	
1992	1998	1992	1998	1992	1998
0,1	1,2	0,1	0,9	0,1	0,3
4,3	**13,4**	**1,4**	**5,8**	**2,9**	**7,6**
0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
4,5	**13,5**	**1,5**	**5,9**	**3,0**	**7,7**
4,7	**20,9**	**1,6**	**5,6**	**3,1**	**15,3**
2,7	5,9	0,7	2,3	2,0	3,7
8,0	36,6	0,7	31,9	7,2	4,6
7,3	26,1	3,0	4,2	4,3	21,9
4,8	**13,9**	**0,8**	**8,9**	**4,0**	**5,0**
3,2	15,1	1,1	4,2	2,2	10,9
7,5	13,5	0,2	11,7	7,3	1,9
2,6	14,1	1,3	1,7	1,3	12,5
5,3	13,7	1,4	4,9	3,9	8,8
4,2	**6,3**	**1,8**	**1,6**	**2,4**	**4,6**
1,7	2,2	0,0	0,5	1,7	1,6
4,0	5,1	2,5	2,2	1,6	2,8
7,1	18,0	1,4	2,7	5,7	15,3
3,7	1,9	2,9	0,9	0,8	1,0
8,8	4,9	4,9	1,3	3,9	3,7
6,2	4,5	0,6	1,9	5,7	2,6
3,6	**12,4**	**1,2**	**5,4**	**2,4**	**7,0**

emergents han registrat una trajectòria creixent, en especial en els últims anys. Així i tot, el pes d'Espanya com a proveïdor dels candidats és –convé insistir-hi– molt inferior al de la mitjana de la UE.

En aquest sentit, a partir de l'experiència dels socis de la UE que han tingut més èxit en el proveïment dels seus mercats, s'infereix que la realització de projectes d'inversió directa constitueix un factor important per al creixement de les exportacions. Consegüentment, es pot dir que l'evolució futu-

ra de les exportacions espanyoles als PECO dependrà, en bona mesura, de la capacitat de les nostres empreses d'obrir i consolidar canals de comercialització per mitjà de la instal·lació de filials, de capital totalment espanyol o en forma de *joint ventures*, en aquests països.

D'altra banda, si s'extrapola la tendència del passat, es pot esperar que els productes dels PECO augmentin el seu pes en les importacions d'Espanya, fins i tot a un ritme superior al que ho han fet fins ara. En aquest sentit, cal tenir en compte que la important penetració de la inversió internacional que tenen els candidats, està servint, entre altres coses, per reforçar-ne la competitivitat.

En suma, el més probable és que en els propers anys, i especialment després de la integració dels candidats, Espanya intensifiqui els fluxos bilaterals de comerç amb els PECO. A més a més, llevat que s'operi una política més activa i eficaç de les nostres empreses, és possible que el creixement de les exportacions espanyoles als PECO no aconsegueixi superar el de les importacions i que es produeixi, conseqüentment, un deteriorament en el saldo del comerç bilateral d'Espanya amb aquests països. Un saldo que, tot i que encara resulta favorable per a Espanya, cada vegada representa una proporció menor del volum de comerç.

Pel que fa a la composició dels intercanvis comercials entre Espanya i els PECO, és molt difícil fer pronòstics fundats, ja que, com s'ha vist, els canvis que s'han produït en l'estructura dels avantatges comparatius durant els últims anys, propiciats per les multinacionals que operen en aquests mercats emergents, són formidables. D'altra banda, cal tenir en compte que, en la mesura que moltes de les filials d'empreses multinacionals que han instal·lat centres de producció als PECO també els tenen a Espanya –el cas dels automòbils és, una vegada més, un exemple idoni–, els canvis que es puguin viure en la composició sectorial dels seus intercanvis comercials bilaterals seran, en gran mesura, conseqüència de les estratègies futures de localització d'aquestes empreses multinacionals en el nou escenari d'una UE ampliada.

Fins ara s'ha fet referència al possible impacte de l'ampliació en el comerç d'Espanya amb els nous socis. Les previsibles repercussions de la in-

tegració dels PECO en les transaccions bilaterals no són, però, ni les úniques ni tan sols, segons el nostre parer, les principals conseqüències que pugui tenir l'ampliació per al comerç espanyol. En efecte, i com ja s'ha tractat d'argumentar al llarg del capítol, hi ha indicis clars que permeten afirmar que el paper d'Espanya com a proveïdor del mercat europeu en conjunt es pot veure compromès per l'ampliació, i no solament als sectors de demanda feble i de tecnologia baixa que tradicionalment constituïen el nucli de les exportacions dels candidats, sinó també en les branques amb tecnologies més complexes i demandes més dinàmiques, on la reduïda capacitat productiva i exportadora dels PECO és sensiblement millorada per l'actuació dels inversors estrangers.

V. Les repercussions per la via de la inversió directa

5.1. La integració econòmica i la inversió internacional directa

Un cop analitzada la possible incidència de l'ampliació en el comerç espanyol, passem a discutir les implicacions que puguin derivar-se dels canvis que, amb tota probabilitat, es generaran en els fluxos d'inversió directa. En aquest sentit, cal assenyalar que, per preveure la conducta de la inversió, es té la mena de «banc de proves» que constitueixen els esdeveniments dels últims anys, quan, en virtut dels Acords Europeus, els fluxos d'inversió directa han gaudit d'un règim de llibertat similar al que tindran després de l'adhesió dels PECO. Més encara, i en la mesura que les entrades de capital estranger van ser considerades pels governs d'aquests països com un factor essencial per culminar amb èxit la seva transició al règim de mercat i aconseguir avançar en la convergència cap als nivells de benestar econòmic de l'Europa occidental, tots han utilitzat incentius per atreure la inversió forana.

Abans de procedir a l'examen del que ha passat amb els fluxos d'inversió directa d'ençà que els PECO van iniciar la transició cap al sistema de mercat, mentre posaven les bases per a la futura integració a la UE, és convenient efectuar un repàs de les idees més substantives sobre la influència dels processos d'integració en els moviments de capital en forma d'inversió directa entre els països involucrats. En aquest sentit, cal començar assenyalant que,

per conèixer com els fluxos d'inversió directa –o, el que és el mateix, les estratègies de les multinacionals– són influïts pels acords d'integració internacional, és precís conèixer, abans que res, els seus factors determinants.

En aquest sentit, segons el model convencional desenvolupat a Mundell (1957), els moviments internacionals de capital –sense distinció entre les seves possibles variants– són determinats per les diferències en la dotació factorial relativa (de capital i de treball) dels països, ja que –d'acord amb el context de competència perfecta i amb la resta de supòsits considerats per aquest model– la dotació relativa de factors determina la productivitat marginal i també la remuneració del capital (i del treball). Consegüentment, si tenim en compte aquesta explicació de la mobilitat del capital (i també del treball), la predicció de la resposta que pot desencadenar l'eliminació de barreres a la lliure mobilitat del capital associada, en el seu cas, a un procés d'integració és clara: el capital fluirà des dels països que tinguin una dotació relativament abundant d'aquest factor cap als socis que disposin d'una menor dotació relativa de capital.

Ara bé, des del treball pioner de Hymer (1960), sabem que els supòsits sobre els quals es basen les prediccions anteriors no se solen ajustar a la realitat, ni tampoc ho fan, per tant, les mateixes prediccions. Així, com ho va suggerir encertadament Hymer, els moviments de capital, si més no els que adopten la forma d'inversió directa, obeeixen a un conjunt més ampli de causes, entre les quals destaca el desig de l'inversor d'exercir el control de l'empresa de l'altre país en què participa. De manera que, de llavors ençà, l'estudi de la inversió directa s'ha articulat a partir de les idees de Hymer, fins arribar al que s'anomena la teoria eclèctica o paradigma OLI, que, fins ara, constitueix, tot i les seves limitacions, l'explicació més adequada i comprensiva de què disposem sobre la inversió directa i, per tant, sobre les empreses multinacionals. El paradigma OLI formulat a Dunning (1974, 1980 i 1993), a partir de la sistematització dels diferents motius adduïts per diversos estudiosos com a causes de la inversió directa internacional, classifica aquests motius en tres grups de variables: els avantatges de propietat (Ownership), els de localització (Location) i els d'internalització (Internalization), l'acrònim anglès de les quals ha servit per donar nom al conjunt.

Més específicament, d'acord amb el paradigma OLI, han de concórrer els tres tipus de variables (per a la realització amb èxit de projectes d'inversió directa en altres països). Així, en primer lloc, l'inversor ha de disposar d'algun avantatge de propietat, normalment un actiu immaterial, com una millor tecnologia o una marca comercial associada a una bona reputació entre els clients. És indubtable, en aquest sentit, que els actuals socis de la UE tenen avantatges d'aquesta naturalesa en relació amb els PECO que els permeten dur a terme projectes d'inversió internacional als seus mercats emergents. En segon lloc, la realització d'inversions directes està motivada, addicionalment, per l'aprofitament dels avantatges de localització dels països receptors. En aquest sentit, la disponibilitat d'una mà d'obra relativament barata i qualificada, el dinamisme dels seus mercats durant la transició i la ubicació geogràfica pròxima als llocs més pròspers de la Unió són alguns trets de la majoria dels PECO que poden propiciar la localització d'inversions directes al seu territori. Finalment, el paradigma OLI assenyala els avantatges d'internalització com el tercer tipus de causes de la inversió internacional directa. Amb això es fa referència a les imperfeccions, de diversos tipus, que acompanyen les transaccions realitzades per mitjà del mercat i que poden ser evitades per mitjà de la seva internalització al si de les empreses que mantenen filials en diferents països, amb el consegüent efecte positiu en els seus beneficis.

D'acord amb aquest model, que, ara com ara, és el que té més acceptació, les prediccions sobre les possibles conseqüències dels acords d'integració entre països són, lògicament, més complexes i incertes que en el més senzill, però menys realista, model de Mundell (1957).

De qualsevol manera, si, com ho fan la generalitat dels estudis, s'accepta el marc OLI, és possible aventurar les vies per les quals l'adhesió dels PECO pot incidir sobre els fluxos d'inversió directa, tant els realitzats als països candidats com els que es poden dur a terme als actuals socis de la UE. En aquest sentit, cal reparar en el fet que la liberalització dels moviments de capital –i de mà d'obra i del comerç de béns i serveis– que implica la integració dels candidats a la UE afecta els tres grups de variables que motiven les estratègies d'inversió internacional directa de les empreses.

Certament, l'adhesió dels PECO representa una ampliació substantiva de les dimensions del mercat i, per tant, de les possibilitats d'explotació dels avantatges de propietat (millors tecnologies de producte i de procés, formes més eficients d'organització i gestió, marques comercials, etc.). Però, també, amb la integració, és més fàcil treure profit dels avantatges de localització que ofereixen els candidats. I igualment es facilita la ubicació geogràfica de les filials, de manera que es rendibilitzin els avantatges d'internalització, que, fora d'això, cada cop resulten més beneficioses, gràcies a la reducció dels costos de gestió de les activitats desenvolupades en diferents països que permeten els avanços en les tecnologies de la informació i en les comunicacions. Un exemple il·lustratiu és el del comerç intrafirma, que, després de l'adhesió dels PECO, es pot desenvolupar sense el cost que representen les barreres aranzelàries entre les filials de les multinacionals localitzades als actuals membres i les situades als països candidats.

De tot el que s'ha dit fins ara s'infereix, per tant, que l'adhesió comporta un estímul significatiu a la instal·lació d'empreses dels actuals socis de la UE als països candidats, com, de fet, ha succeït, fins i tot abans que l'adhesió dels PECO es dugués a terme. En efecte, com ja s'ha anticipat, n'hi ha hagut prou amb les mesures liberalitzadores contingudes als Acords Europeus per estimular el desplegament de filials de multinacionals dels Quinze a la majoria dels PECO. En aquest sentit, cal assenyalar que Espanya s'ha afegit també a aquesta estratègia d'implantació de centres de producció als mercats dels països candidats, tot i que –com després es documentarà– ho ha fet d'una forma molt tímida i tardana.

Ara bé, des de les idees que proporciona el paradigma OLI –i, millor encara, a partir dels models recents de «geography and trade» que les incorporen–, es poden fer altres prediccions sobre els efectes de l'adhesió dels PECO en els fluxos d'inversió directa. Així, es pot postular que l'adhesió dels PECO pot comportar un desplaçament de les inversions que reben els socis de l'Europa meridional –entre ells, Espanya– cap als PECO. L'existència en uns i altres –tot i que amb més intensitat en els candidats– d'avantatges de costos de mà d'obra, d'una banda, i la millor ubicació geogràfica d'alguns dels candidats, de l'altra, poden justificar aquest pronòstic, si més

no en les activitats en què es donen importants economies d'escala i costos unitaris de transport relativament elevats, com passa, per exemple, en la producció d'automòbils.

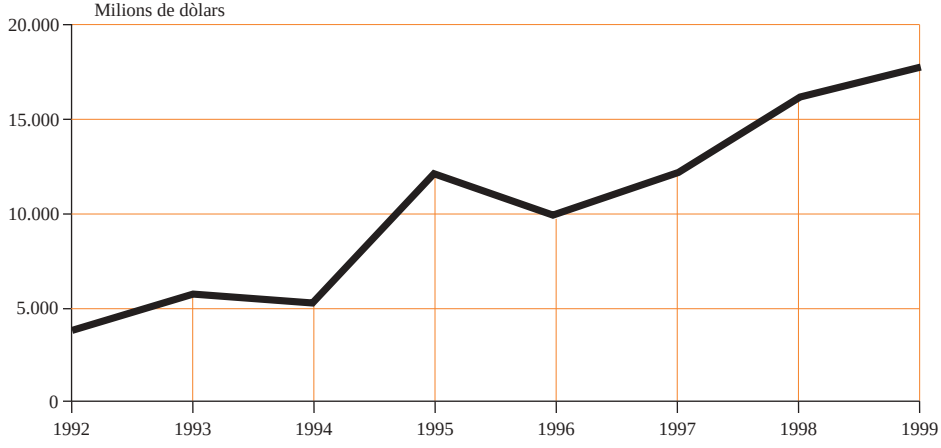
5.2. Els fluxos d'inversió directa d'Espanya i la UE amb els països candidats

Com ja s'ha dit, per tractar d'albirar les perspectives i els efectes dels fluxos d'inversió directa en el futur marc de l'Europa ampliada, és útil conèixer l'experiència viscuda en resposta a la seva liberalització en el marc dels Acords Europeus. En efecte, sobre aquesta base, és raonable pensar que en els pròxims anys prosseguiran les inversions directes efectuades pels actuals socis de la UE en els PECO. En aquest sentit, cal tenir present que –com ja s'ha indicat i com aquí es documentarà amb més detall– aquests països tenen importants avantatges de localització, la disponibilitat d'una mà d'obra barata i relativament ben formada, una ubicació geogràfica pròxima al lloc on es troba el nucli de l'activitat econòmica de la UE, l'existència de polítiques de foment i de suport a la inversió estrangera o les bones perspectives de creixement. De fet, en un estudi realitzat a instàncies del Banc Europeu de Reconstrucció i Desenvolupament (vegeu Lankes i Venables, 1997), a partir d'una enquesta efectuada a les empreses instal·lades a la zona per esbrinar les raons que havien motivat la seva decisió d'invertir-hi, s'indica que la disponibilitat de mà d'obra qualificada i barata és la principal. A més a més, en aquest estudi es constata la preferència dels inversors per utilitzar els PECO –tenint en compte la seva bona ubicació i els seus reduïts costos laborals– com a «plataformes de producció i exportació» per al subministrament del mercat europeu.

No és estrany, doncs, que, un cop iniciat el trànsit cap al sistema de mercat, els PECO comencessin a rebre importants projectes d'inversió directa, que, a més dels avantatges esmentats, per tractar d'aprofitar les facilitats per a l'adquisició d'empreses que proporcionava l'intens procés de privatitzacions. Efectivament, com es documenta al gràfic 5.1, des del començament dels anys noranta, els països candidats han estat la destinació d'impor-

Gràfic 5.1

EVOLUCIÓ DE LA INVERSIÓ ESTRANGERA REBUDA PELS PECO. 1992-1999



Fonts: UNCTD i Grup d'Economia Europea (GEE).

tants i creixents fluxos d'inversió directa. En un primer moment, els fluxos rebuts pels PECO es van dirigir majoritàriament cap als candidats del primer grup (PECO I) i, particularment, cap a Hongria, Polònia, la República Txeca i Eslovènia. Més tard, però, gairebé tots els països restants es van convertir en destinació important de la inversió estrangera.

De manera que, amb el pas del temps, bona part dels PECO han acumulat un estoc de capital estranger que, com es documenta al quadre 5.1, representa una proporció dels seus corresponents PIB superior a la de la mitjana de la UE. Aquesta és, concretament, la situació amb Estònia, Hongria, Letònia i la República Txeca.

Cal destacar que les diferències en la recepció de fluxos d'inversió directa que s'aprecien entre els països candidats s'expliquen en bona mesura per les disparitats que s'han generat entre els països en el mode i en el ritme amb què s'han realitzat els processos de privatització. En aquest sentit, els països que, com Hongria, van iniciar-los abans i van permetre més la compra

Quadre 5.1

PENETRACIÓ DE CAPITAL ESTRANGER ALS PECO

Estoc de capital estranger / PIB (%)

	1990	1995	1998
Bulgària	–	2,6	12,3
Eslovàquia	0,6	7,2	12,1
Eslovènia	3,8	9,4	14,5
Estònia	–	20,2	35,6
Hongria	1,7	22,4	33,2
Letònia	–	13,8	25,2
Lituània	4,4	5,8	15,2
Polònia	0,2	6,6	15,1
República Txeca	4,3	14,5	26,1
Romania	2,0	3,2	10,4
Unió Europea	**10,7**	**12,4**	**17,3**
Espanya	**13,4**	**19,1**	**21,5**

Font: UNCTD.

d'accions de les empreses per part d'inversors estrangers han estat també els principals receptors del capital forà. Així, al quadre 5.2 es pot observar que, amb les úniques excepcions d'Eslovènia i d'Estònia, els països que han ob-

Quadre 5.2

INGRESSOS PERCEBUTS PER PRIVATITZACIONS (DES DEL 1989 FINS A L'ANY INDICAT)

En % del PIB

	1995	1999
Bulgària	0,7	8,7
Eslovàquia	8,4	11,0
Eslovènia	0,4	2,5
Estònia	9,4	14,8
Hongria	5,9	13,0
Letònia	0,7	3,5
Lituània	1,4	8,0
Polònia	2,6	7,7
República Txeca	4,3	9,1
Romania	1,2	7,7

Font: BERD.

tingut més ingressos per privatitzacions coincideixen amb els que tenen una major penetració de capital estranger.

En aquest sentit, paga la pena assenyalar que les empreses espanyoles, a diferència de les de la majoria dels seus socis de la UE, amb prou feines van aprofitar les oportunitats de comprar empreses a un cost reduït que van comportar les primeres privatitzacions.

Pel que fa als fluxos d'inversió des dels PECO cap als actuals socis, és poc el que paga la pena indicar, deixant de banda la seva pràctica inexistència.

Un cop descrita la trajectòria dels fluxos d'aquests països, convé explorar-ne el patró geogràfic i sectorial.

El primer que s'observa quan s'analitza la procedència de l'estoc de capital estranger que tenen aquests països (quadre 5.3) és l'existència de certs trets comuns. En aquest sentit, cal destacar el fet que la Unió Europea és el principal inversor, ja que és l'origen del 68,4% del total de l'estoc de capital forà al conjunt dels PECO, un percentatge molt superior al que representen les inversions procedents dels Estats Units (10,7%). Dins de la UE, Alemanya és el primer inversor a la zona (19,4% de l'estoc de capital estranger), seguida d'Holanda (13,9%) i Àustria (7,1%). A més a més, cal destacar també la preeminència de la inversió procedent dels països nòrdics en les repúbliques bàltiques, on representa el 78,7% de l'estoc de la inversió estrangera a Estònia, el 41,6% a Lituània i el 31,7% a Letònia. Per tant, a més del predomini absolut d'Alemanya, s'observa que la distribució geogràfica dels inversors s'associa a la proximitat amb els països de destinació.

Tot i que això explica en part que Espanya sigui un dels socis que ha realitzat menys inversions a la zona, la insignificança de la seva quota –el 0,5% del capital forà total dels PECO– resulta sorprenent. Noti's, en aquest sentit, que Irlanda –un país força més petit i allunyat dels PECO– té una quota que dobla l'espanyola. A més a més, la presència espanyola no es distribueix homogèniament entre els candidats. Així, més de la meitat de la inversió ha anat a Polònia (259 milions de dòlars), tot i que només arriba a ser el 0,7% del capital estranger rebut per aquest país. Espanya només és un inversor de certa entitat relativa a Bulgària, on supera el 3,9% de la inversió rebuda per aquest país, tot i que això representi la modesta xifra de 110 mi-

Quadre 5.3

DISTRIBUCIÓ GEOGRÀFICA DE L'ESTOC DE CAPITAL ESTRANGER REBUT PELS PAÏSOS CANDIDATS

Dades a 31 de desembre de 1999

	Percentatge del total de l'estoc de capital estranger rebut
1. Alemanya	19,4
2. Holanda	13,9
3. Estats Units	10,7
4. Àustria	7,1
5. França	7,0
6. Regne Unit	5,5
7. Itàlia	4,8
8. Suècia	2,9
9. Bèlgica	2,4
10. Suïssa	2,2
11. Corea	2,1
12. Rússia	1,6
13. Finlàndia	1,5
14. Dinamarca	1,4
15. Irlanda	1,1
16. Noruega	0,9
17. Xipre	0,9
18. Liechtenstein	0,9
19. Luxemburg	0,5
20. Espanya	**0,5**
Unió Europea	68,4
OCDE	86,9
Total rebut	**95.776 milions de dòlars**
D'Espanya	453,2 milions de dòlars
Quota Espanya	0,5%

Fonts: Bulgarian Foreign Investment Agency (BFIA), National Bank of Slovakia, Bank of Slovenia, Bank of Estonia, National Bank of Hungary, Bank of Latvia, Bank of Lithuania, Lithuanian Department of Statistics, Polish Agency for Foreign Investment (PAIZ), Czech National Bank, Regional Development National Agency of Romania, FMI, UNCTD i Grup d'Economia Europea (GEE).

lions de dòlars. A Eslovàquia i a Eslovènia, la inversió espanyola és merament testimonial. En definitiva, i com es pot deduir d'aquesta informació, aquesta zona geogràfica ha estat desatesa per les nostres empreses a l'hora de decidir els projectes d'inversió internacional. De fet, durant l'últim trienni per al qual es disposa d'informació (1998-2000), aquests països només han estat la destinació del 0,8% del flux inversor espanyol a l'exterior.

En relació amb el patró sectorial (vegeu el quadre 5.4), el primer que destaca és la distribució molt similar del capital forà entre el sector industrial i el de serveis. Dins el sector industrial, les indústries alimentàries, el material de transport i els minerals i productes no metàl·lics són les branques que aglutinen una major proporció de la inversió. Al sector serveis, els preferits per les multinacionals són els relacionats amb la generació de xarxes de distribució –sector comercial–, la intermediació financera i el conjunt de serveis destinats a empreses.

La inversió a la indústria agroalimentària es relaciona directament amb la presència molt superior del sector agrari en l'activitat econòmica de bona part dels PECO. De manera similar, es podria explicar la presència de multinacionals al sector dels productes no metàl·lics (ceràmica i derivats del vidre). En relació amb el sector del material de transport, que acumula un percentatge elevat de la inversió estrangera rebuda per Eslovènia, Hongria, Polònia i la República Txeca, l'explicació cal buscar-la en la clara aposta que han fet les multinacionals del sector, que s'ha materialitzat en la compra de les antigues empreses locals d'automoció (Skoda per Volkswagen) i, sobretot, en la instal·lació de noves filials de les principals multinacionals (Suzuki, Renault, Fiat, entre altres). Sembla que l'objectiu de totes aquestes filials és proveir el mercat interior i aprofitar els baixos costos laborals existents en aquests països per instal·lar-hi les fases del procés de producció més intensives en treball i exportar el producte final.

La presència significativa de les multinacionals al sector comercial és un fet que, tot i que amb diferent intensitat, es dóna a tots els països candidats, des del 9,7% del total del capital estranger rebut que representa per a Polònia fins al 24,5% per a Lituània. Aquest fet posa de relleu l'interès de les multinacionals per fornir aquests mercats, sobretot amb la perspectiva

Quadre 5.4

DISTRIBUCIÓ SECTORIAL DE L'ESTOC DE CAPITAL ESTRANGER REBUT PELS PECO

Dades a 31 de desembre de 1999

	Percentatge del total de l'estoc de capital estranger rebut
Agricultura	*0,5*
Indústria	*47,7*
Energia	*6,2*
Manufactures	*41,5*
Minerals i productes metàl·lics	2,0
Minerals i productes no metàl·lics	4,8
Productes químics	2,3
Cautxú i plàstics	3,1
Maquinària agrícola i industrial	2,6
Màquines d'oficina i tractament de dades	1,2
Material i equip elèctric	2,3
Material de transport	7,8
Productes alimentaris, begudes i tabac	10,0
Tèxtils, cuir i vestit	1,2
Paper i impressió	3,0
Altres productes manufacturats i fusta	1,0
Construcció	*3,0*
Serveis	*45,9*
Comerç, recuperació i reparació	12,5
Allotjament i restauració	1,2
Transport i serveis annexos	4,8
Comunicacions	2,9
Institucions de crèdit i assegurances	17,4
Altres serveis destinats a la venda	7,1
No classificat	*2,9*
Total rebut	**95.776 milions de dòlars**

Fonts: Bulgarian Foreign Investment Agency (BFIA), National Bank of Slovakia, Bank of Slovenia, Bank of Estonia, National Bank of Hungary, Bank of Latvia, Bank of Lithuania, Lithuanian Department of Statistics, Polish Agency for Foreign Investment (PAIZ), Czech National Agency, FMI, UNCTD i Grup d'Economia Europea (GEE).

d'establir canals de distribució per als seus productes d'exportació i la seva consolidació i defensa davant l'entrada d'altres competidors estrangers.

Un altre dels sectors en què la penetració del capital forà és més important ha estat el de les institucions de crèdit i d'assegurances. De fet, algunes de les més recents i importants privatitzacions han correspost a bancs que encara estaven en mans de l'Estat. En aquest sector resulten evidents els avantatges de propietat de què gaudeixen les institucions financeres occidentals enfront de les locals que operaven, abans de la transició, en un mercat financer molt menys competitiu i tancat a l'exterior. Igualment, l'entrada de capital forà ha estat important al sector de les telecomunicacions, en molts casos a partir dels processos de privatització dels monopolis estatals. De fet, la gran majoria d'empreses d'aquest sector són de capital totalment o parcialment estranger.

5.3. ¿Quin és el risc d'Espanya de ser desplaçada pels PECO com a destinació de la inversió directa?

L'expansió dels projectes d'inversió dels socis de la UE i d'altres països desenvolupats als PECO, com a prolongació de les tendències que s'hi han generat en el passat, no és l'únic dels efectes de l'ampliació de la UE sobre els fluxos d'inversió directa que resulta previsible. Un altre no menys important i, sens dubte, més contraproduent per a Espanya, és el possible desplaçament dels fluxos d'inversió directa que reben els països de l'Europa meridional, entre ells el nostre, cap als nous socis.

L'anàlisi de la plausibilitat d'aquesta possibilitat, gens esperançadora per a Espanya, és precisament l'objectiu d'aquest apartat. En aquest sentit, sembla rellevant partir de l'examen de l'evolució comparada dels fluxos d'inversió directa rebuts per Espanya i pels PECO durant els últims anys, amb origen en els actuals socis de la UE i en tercers països.

Doncs bé, al gràfic 5.2 s'han representat les magnituds corresponents a aquests fluxos d'inversió. La seva observació permet constatar que, sobretot en el cas de les inversions procedents de la UE, els fluxos rebuts per Espanya registren una caiguda durant els anys en què les entrades de capital en

forma d'inversió directa als PECO creixien intensament, la qual cosa suggereix, en principi, que la hipòtesi sobre el desplaçament de la inversió cap als candidats en detriment d'Espanya té l'aire de ser real. En els últims anys, però, les dades no resulten tan concordants amb aquesta hipòtesi, ja que, com s'aprecia al mateix gràfic, la trajectòria de les inversions directes que reben les dues àrees es força similar, per bé que el dinamisme de les que van als PECO és major.

Una altra via d'utilitat per explorar la probabilitat de la hipòtesi esmentada és l'avaluació dels avantatges de localització dels PECO *vis-à-vis* Espanya com a destinació dels projectes d'inversió internacional directa i, en relació amb això, la revisió de l'evidència disponible sobre la motivació de les empreses foranes que acudeixen als PECO.

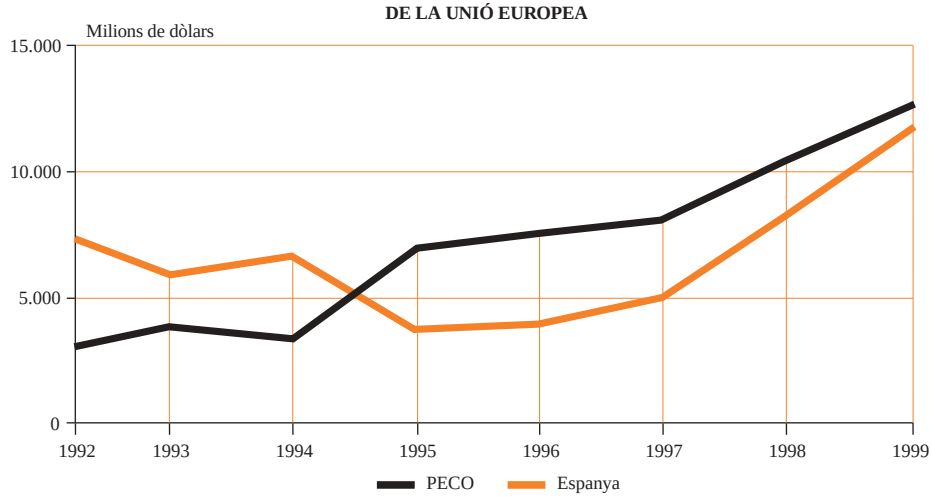
Doncs bé, com ja s'ha esmentat, dins la teoria eclèctica o paradigma OLI que serveix per explicar la gestació i l'expansió de les empreses multinacionals se sosté que els avantatges de localització que ofereix un país en relació amb altres possibles llocs de destinació són essencials en les decisions sobre la ubicació de les seves filials. La relació d'aquests avantatges és molt àmplia i variada, ja que, com se subratlla als diversos intents de catalogació que ha elaborat Dunning –el mateix autor del paradigma OLI–, aquesta relació conté totes les característiques econòmiques, socials i polítiques dels països que poden influir en el compte de resultats conjunt (és a dir, el que incorpora la matriu i totes les filials) de les empreses multinacionals.

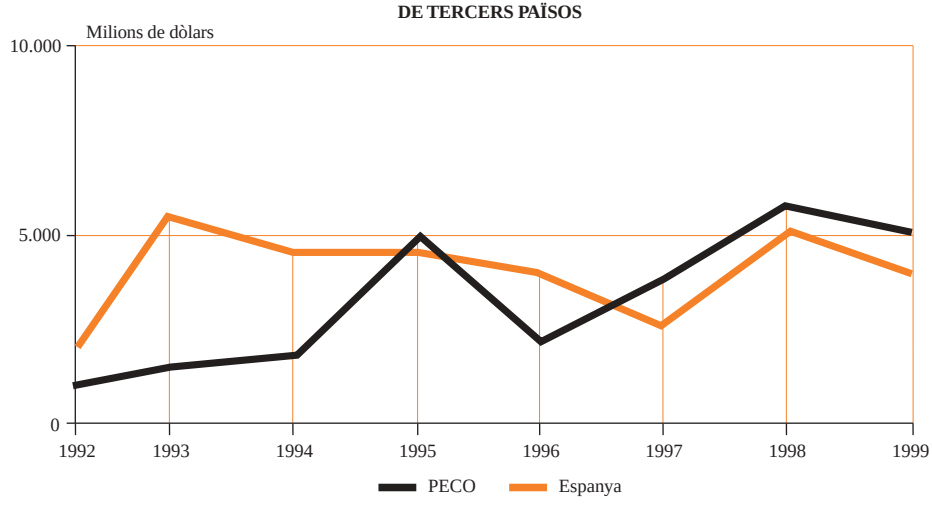
Per tant, al catàleg dels avantatges de localització es consideren des de les variables que afecten els costos d'instal·lació (preu del sòl, tràmits legals per a la creació o la compra d'empreses per inversors estrangers, etc.) fins a les variables que (com els impostos sobre el capital o la regulació sobre la repatriació de beneficis de les empreses participades pel capital forà) influeixen en els beneficis, passant per un munt de factors (salaris, regulació laboral, infraestructures, situació geogràfica, barreres comercials, etc.) que condicionen l'activitat productiva i comercial dels inversors estrangers.

Com és evident, l'exploració comparada d'aquesta relació gairebé inacabable de variables per a diferents països (en el nostre cas, tots els PECO i Espanya), per dirimir la seva capacitat relativa per atreure projectes d'inver-

Gràfic 5.2

INVERSIÓ ESTRANGERA DIRECTA REBUDA PER ESPANYA I PELS PECO. 1992-1999





Fonts: UNCTD, Eurostat i Grup d'Economia Europea (GEE).

sió internacional, és una tasca molt complexa, si no impossible. I encara ho és més, si fos possible, atorgar una ponderació a les variables explorades, sobretot si, com seria el més adequat, es té en compte que la importància relativa de cada possible avantatge de localització és diferent en funció de les branques d'activitat (i, fins i tot, dins de les branques, segons la fase del procés productiu) de les quals es tracti. A tall d'il·lustració, pensem en un d'aquests avantatges, els costos laborals. És evident que la seva importància en la determinació de les estratègies de localització geogràfica de les multinacionals serà molt superior en les branques d'activitat amb processos de producció –com, per exemple, el tèxtil– més intensius en mà d'obra, i també ho és que, dins de qualsevol branca –per exemple, la de producció d'ordinadors–, és possible trobar fases del procés productiu que utilitzen relativament més treball i en què, per tant, els costos laborals tenen un paper més determinant en els costos de producció.

En fi, si a totes les consideracions precedents s'afegeix la circumstància especial que representa la menor disponibilitat d'estadístiques comparables que encara es dóna als PECO, es poden comprendre la dificultat i les limitacions derivades de qualsevol esforç per donar una resposta adequada a la pregunta que figura al títol del present apartat, ¿quin és el risc d'Espanya de ser desplaçada pels PECO com a destinació de la inversió directa? Així i tot, sí sembla factible establir una anàlisi comparada, entre Espanya i els països candidats, d'algunes de les possibles variables de localització, que ens permeti avançar sobre la qüestió.

En aquest sentit, comencem per la situació geogràfica, una variable que la literatura recent a l'àrea anomenada «nova geografia econòmica» emfatitza com un dels factors que determinen les estratègies de localització de les unitats de producció de les empreses i, conseqüentment, les seves decisions d'inversió directa internacional i les seves polítiques de comerç exterior. Així, segons s'argumenta en aquests models –vegeu un panorama representatiu a Ottaviano i Puga (1998) i a Schmutzler (1999)–, la presència d'economies d'escala i d'aglomeració en la producció i l'existència dels costos de transport fan que la ubicació dels països (sobretot pel que fa a la distància dels principals centres de producció i consum) constitueixi un element important per avaluar la capacitat d'atracció d'inversions del seu territori. En aquest

sentit, hi ha pocs dubtes sobre els avantatges que tenen, enfront d'Espanya, els PECO que, com la República Txeca, Hongria o Polònia, estan en una situació més centrada i pròxima a l'àrea que concentra la major riquesa econòmica de la UE (per a més detalls, vegeu el que indica el Segon Informe de Cohesió elaborat per la Comissió Europea).

Ara bé, la importància de la situació geogràfica privilegiada d'alguns dels PECO no s'ha de magnificar per diversos motius. El primer és que els avantatges que aquesta situació pot reportar no són substantius en la majoria dels serveis en què, gràcies a l'espectacular desenvolupament de les tecnologies de les comunicacions, les barreres de la distància han quedat molt reduïdes. Aquest és també el cas d'una bona part de les manufactures per a les quals el cost de transport representa una proporció molt petita del seu preu unitari. En segon lloc, cal tenir en compte que els desavantatges d'una situació geogràfica més perifèrica poden ser compensats amb escreix amb la possessió d'altres avantatges de localització. Com a exemple il·lustratiu d'això caldria esmentar l'experiència recent d'Irlanda, que, tot i el seu caràcter clarament perifèric, s'ha guanyat l'interès en les inversions internacionals interiors i exteriors d'Europa. Finalment, tot i que també en relació amb el que s'acaba d'assenyalar, es pot mantenir que els desavantatges de la llunyania es poden contrarestar en gran mesura amb la disponibilitat d'una bona dotació d'infraestructures de transport i comunicacions.

Més encara, segons es desprèn dels resultats de l'evidència disponible, la dotació d'infraestructures de transports i comunicacions és considerada com una de les variables més significatives per a la tria dels llocs de destinació de les inversions directes. Doncs bé, tot i que les dades sobre l'oferta d'infraestructures de transport als PECO són escasses, indiquen una clara insuficiència fins i tot en el cas dels candidats que gaudeixen d'un major nivell de desenvolupament econòmic. Aquest és, en efecte, el diagnòstic al qual arriben els estudis realitzats per la Comissió Europea (Inforegio, 1999) i pel Banc Europeu de Reconstrucció i Desenvolupament (EBRD, 2000). Aquest últim estudi mostra, a més a més, que, a banda d'una deficiència quantitativa en les xarxes viàries d'aquests països, es donen problemes de qualitat importants, motivats per l'antiguitat de la construcció i per l'escassetat de les inversions realitzades per mantenir-les i millorar-les.

Pel que fa, específicament, a les comunicacions, les dades comparades dels indicadors utilitzats habitualment per avaluar-ne el grau de desenvolupament subratllen l'endarreriment en relació amb Espanya. En efecte, com queda reflectit al quadre 5.5, el grau de penetració de les noves tecnologies, que han revolucionat l'àrea de la informació i de les comunicacions, és significativament inferior al registrat al nostre país, que, fora d'això, és força lluny de les cotes comunitàries.

Quadre 5.5

GRAU DE PENETRACIÓ DE LES TECNOLOGIES DE LA INFORMACIÓ ALS PECO

	Ordinadors personals per 100 habitants (2000)	Host per 100 habitants (2001)	Usuaris d'Internet per 100 habitants (2000)	Despesa en tecnologies de la informació (% PIB) (2000)	Telèfons mòbils per 100 habitants (2000)
Bulgària	4,4	0,3	5,2	1,7	9,0
República Txeca	13,1	1,8	9,7	3,9	42,3
Estònia	16,6	3,1	25,4	–	38,7
Hongria	8,7	1,4	7,1	3,3	29,9
Letònia	10,1	0,9	6,2	–	16,6
Lituània	7,3	0,8	4,1	–	14,2
Polònia	6,9	1,4	7,2	2,2	17,5
Romania	3,2	0,2	3,6	1,0	11,1
Eslovàquia	9,1	1,2	12,0	2,9	24,0
Eslovènia	27,6	1,4	15,1	2,1	54,6
PECO	**6,4**	**0,7**	**5,5**	**2,2**	**21,8**
Unió Europea	**28,6**	**3,3**	**24,2**	**2,7**	**62,6**
Espanya	**13,7**	**1,6**	**12,6**	**2,1**	**61,3**

Fonts: Eurostat, ISPO, ITU, EITO i Grup d'Economia Europea (GEE).

Els avantatges dels PECO són, però, enormes pel que fa al cost laboral. Noti's que, segons les últimes dades disponibles, el cost laboral per hora de treball de la mitjana dels deu PECO representava només el 16% del de l'economia espanyola (vegeu el quadre 5.6), de manera que, tot i que aquest diferencial es redueixi, en considerar el desnivell de productivitat dels candidats, els seus avantatges són substantius. No obstant això, resulta pertinent

Quadre 5.6

SALARI MITJÀ PER TREBALLADOR AL SECTOR MANUFACTURER(*) ALS PECO

UE = 100

	Any 2000
Bulgària	4,16
República Txeca	12,39
Estònia	11,13
Hongria	12,37
Letònia	9,17
Lituània	10,07
Polònia	17,15
Romania	4,55
Eslovàquia	10,04
Eslovènia	28,58
PECO	**11,55**
Unió Europea	**100**
Espanya	**73,73**

(*) Mesurat en euros. Naturalment, si es corregís per la paritat de poder de compra, els desnivells disminuirien substancialment.
Fonts: OIT, Eurostat i Grup d'Economia Europea (GEE).

fer aquí dues matisacions importants per poder valorar de manera adequada aquest avantatge de localització dels candidats. En aquest sentit, hem de reiterar que la disponibilitat d'uns costos laborals reduïts només representa un factor essencial d'atracció de les operacions d'inversió de les empreses que tenen com a objectiu la producció total o parcial de béns que requereixen un ús intensiu de mà d'obra. Aquest és el cas, particularment, dels processos d'acoblament, propis de les economies menys desenvolupades, que, com l'espanyola, han assolit uns nivells de renda relativament elevats. En segon lloc, cal destacar que, en tot cas, el més rellevant no són els costos de la mà d'obra, sinó el capital humà que la mà d'obra incorpora.

Efectivament, la disponibilitat de capital humà és un factor primordial en les estratègies de diversificació geogràfica de les empreses, atès el paper determinant que tenen sobre la seva productivitat. Tot i que la comparació de les dotacions de capital humà dels països és molt difícil, ja que no

es disposa de mesures apropiades, sobre la base de l'elaboració d'un indicador relativament senzill, la mitjana dels anys d'escolarització de la població en edat laboral, es pot obtenir una certa idea sobre la situació relativa d'Espanya enfront dels PECO. Doncs bé, segons els valors obtinguts per a aquest indicador, el capital humà incorporat a la mà d'obra potencial de la majoria dels PECO és, com queda reflectit al quadre 5.7, equiparable al d'Espanya. Tot i que és veritat que aquest diagnòstic pot ser posat en dubte, entre altres raons, pel fet que aquest indicador no té en compte les profundes diferències existents entre els sistemes i els continguts educatius d'Espanya i els PECO, és difícil qüestionar que, si més no valorada en conjunt amb el diferencial de cost laboral, la formació de la mà d'obra constitueix un atractiu dels PECO per a la localització d'inversions estrangeres directes.

Els PECO pateixen, però, d'algunes limitacions notables per merèixer la confiança dels inversors forans, derivades de la relativa fragilitat dels seus sistemes polítics i de la instauració, encara incompleta –o, si més no, poc consolidada–, de les institucions, de la legislació i de les pràctiques en què es basa l'adequat funcionament dels mercats. Ara bé, totes aquestes li-

Quadre 5.7

NOMBRE MITJÀ D'ANYS D'ESCOLARITZACIÓ DE LA POBLACIÓ EN EDAT DE TREBALLAR ALS PECO

	Any 1999
Bulgària	9,5
República Txeca	10,7
Estònia	9,7
Hongria	9,5
Letònia	9,9
Lituània	9,3
Polònia	10,5
Romania	9,3
Eslovàquia	8,5
Eslovènia	10,9
PECO	**9,8**
Unió Europea	**9,5**
Espanya	**8,1**

Fonts: OCDE, Eurostat i Grup d'Economia Europea (GEE).

mitacions, que són, en gran mesura, fruit de la brevetat que encara té el seu procés de transició, mostren una tendència de superació en la generalitat dels candidats i quedaran pràcticament superades quan aquests països entrin a formar part de la UE.

En resum, les dades sobre la trajectòria de les inversions rebudes per Espanya i pels PECO i l'avaluació dels seus avantatges de localització relatius no són suficients per fer un pronòstic precís sobre la mesura en què les inversions estrangeres directes que rep Espanya puguin ser derivades cap als futurs socis. No obstant això, a partir de l'evidència disponible, sí que es pot afirmar que el risc que aquest desplaçament es dugui a terme és elevat, si no s'apliquen les mesures idònies per potenciar els avantatges de localització de l'economia espanyola. En aquest sentit, és indubtable que la millora de les infraestructures de transports i de comunicacions, com a via per compensar les limitacions d'una ubicació que, amb l'ampliació, es fa més perifèrica, i la intensificació de les inversions eficients per ampliar les dotacions de capital humà i de capital tecnològic d'Espanya resulten primordials.

VI. Les característiques i els efectes dels potencials fluxos migratoris

6.1. L'entitat i la naturalesa de les migracions

L'adhesió dels PECO a la UE comportarà, entre altres efectes, l'establiment d'un marc de llibertat per al moviment de béns, serveis i factors productius a tota la Unió ampliada. En aquest sentit, tot i que ja s'han eliminat les barreres al comerç amb aquests països i s'han liberalitzat gairebé completament els moviments de capital, la lliure circulació de treballadors encara està restringida.

Efectivament, després de la caiguda del mur de Berlín, la clara confluència d'interessos entre els països comunitaris i els estats excomunistes va permetre que es firmés un conjunt d'acords bilaterals –els anomenats Acords Europeus– encaminats a estrènyer les relacions econòmiques i a establir les bases de la seva futura inserció en la UE. Aquests Acords van establir una sèrie de condicions que van afavorir el comerç i la mobilitat de factors, fonamentalment del capital. No obstant això, pel que fa a la lliure circulació del treball, les concessions realitzades van ser mínimes, i es va contemplar només el dret de no discriminació dels treballadors procedents dels PECO que ja residien a la Unió. De manera que, en l'actualitat, aquests immigrants s'han d'avenir a les disposicions de les lleis d'immigració que apliqui cada Estat membre als estrangers no comunitaris o, en el cas que existeixin, a les establertes per acords específics.

Aquesta restricció a la mobilitat laboral és fruit del temor que es produeixin elevats fluxos d'immigració dels PECO, un temor que s'alimenta de les significatives entrades d'immigrants registrades en alguns estats comunitaris durant els primers anys de la dècada dels noranta. En concret, amb l'inici de la transició, la immigració neta anual procedent d'aquests països a la UE es va situar al voltant de les 200.000 persones. Atès aquest volum, a partir de l'any 1993 els actuals Estats membres van endurir les polítiques migratòries. Consegüentment, no és estrany que, en l'actualitat, l'estoc d'immigrants a la UE dels països aspirants a l'adhesió sigui, en conjunt, força modest.

Concretament, segons les dades més recents, els de 1999 (vegeu gràfic 6.1), la població procedent dels PECO resident a la Unió només pujava al 0,2% del total de la comunitària, percentatge que constitueix només el 0,5% de la dels deu països candidats, amb Polònia, Estònia i Hongria com a principals països emissors d'emigrants. La distribució geogràfica per països de destinació es concentra força als estats fronterers. Així, més del 60% viuen a Àustria i a Alemanya.

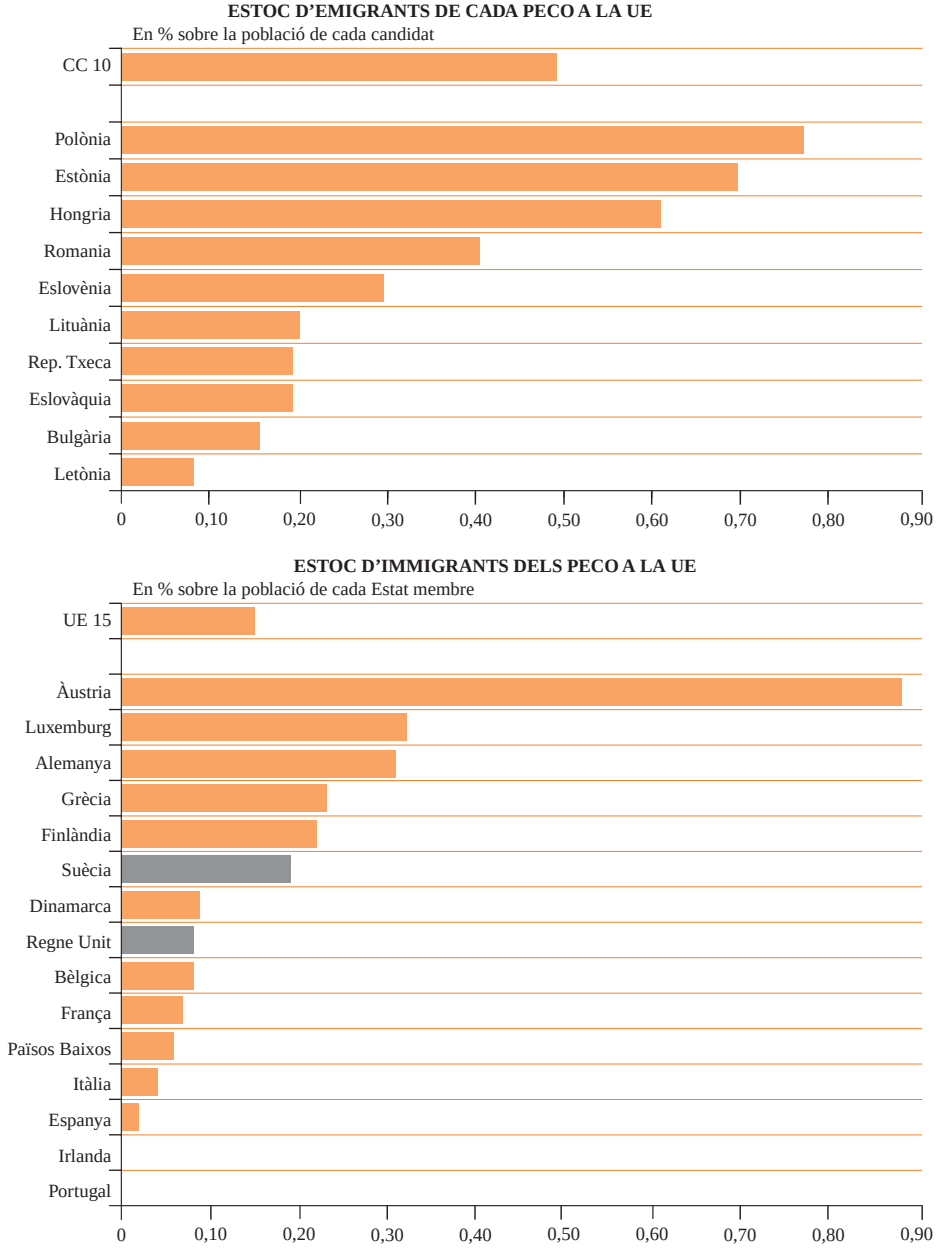
En general, els emigrants se solen dirigir cap als països de la UE més propers geogràficament, tot i que en la tria de la destinació també s'observen algunes preferències que obeeixen a altres motius. En concret, els emigrants d'Eslovènia, la República Txeca i Eslovàquia es dirigeixen cap a Àustria. Alemanya és la destinació prioritària dels emigrants d'Hongria, Polònia i Romania. Així mateix, els emigrants de Letònia i Lituània es concentren al Regne Unit, mentre que els procedents de Bulgària ho fan a Grècia. Finalment, els estonians emigren, gairebé com a única destinació, cap a Finlàndia.

No obstant això, i a conseqüència de les seves dimensions més importants, Polònia sol ser el lloc d'origen predominant als Quinze, llevat de Finlàndia i d'Itàlia, on tenen una presència superior els immigrants procedents d'Estònia i de Romania, respectivament.

En aquest context, Espanya és un dels Estats membres que té una proporció menor d'immigrants procedents dels països candidats, només per davant de Portugal i Irlanda. Concretament, el nombre d'immigrants dels PECO sobre el total de la població espanyola representa només el 0,02%.

Gràfic 6.1

ESTOC DE POBLACIÓ IMMIGRANT PROCEDENT DELS PECO A LA UE. 1999



L'origen d'aquest col·lectiu és fonamentalment Polònia (amb un pes del 53%), Romania (18,1%) i Bulgària (14,2%).

Els forts controls exercits pels principals països receptors han comportat que la presència d'immigrants procedents dels països candidats sigui no solament moderada, sinó també poc duradora. En aquest sentit, OCDE (2001) indica que els moviments migratoris est-oest es caracteritzen per ser trasllats a curt termini, limitats a regions frontereres i, en la majoria dels casos, regulats per acords bilaterals.

Explorant amb més detall el patró geogràfic de les migracions dels PECO als actuals membres de la UE, es poden inferir alguns trets d'utilitat per anticipar-ne el comportament en el futur. Ara bé, abans de fer-ho, convé repassar algunes de les idees que proporcionen els models teòrics sobre els determinants dels moviments migratoris. Segons la teoria convencional de Mundell (1957), els moviments migratoris s'expliquen en funció de les diferències en les dotacions factorials i, per tant, atesos els supòsits d'aquest model, en els salaris relatius dels països.

En aquest context, des d'un punt de vista microeconòmic, un treballador migrarà si els guanys nets que espera al país de destinació són superiors als que espera al país d'origen (Sjaastad, 1962). Ara bé, les expectatives d'ingressos al país de destinació estan condicionades per l'oportunitat de trobar un treball al mercat laboral d'aquest país.

Així mateix, a l'hora de prendre la decisió de migrar, el treballador valora els costos de desplaçament, que depenen, principalment, de la distància geogràfica, ja que el cost d'informació sembla que hi està associat, i de l'existència de «xarxes ètniques» o de concentracions prèvies d'immigrants, que redueixen els costos i els riscos de l'emigració. Així, hi ha evidència que els primers immigrants ajuden els familiars o els amics que posteriorment decideixen emigrar informant-los sobre ofertes de treball o proporcionant-los habitatge i transport. Es crea, així, una xarxa social i d'informació.

En suma, des d'una òptica microeconòmica, entre les principals causes subjacents a les migracions cal destacar: les diferències en les condicions econòmiques entre el país d'origen i el de destinació –mesurades fonamentalment pels ingressos i per les taxes d'atur–, la distància geogràfica i la pre-

sència prèvia d'immigrants. Consegüentment, atesos els grans diferencials en renda per càpita existents entre els països membres i els candidats, el nivell significatiu d'atur que pateixen els candidats i els vincles històrics i culturals que mantenen amb alguns dels socis comunitaris, es pot pensar que, després de la integració, podria tenir lloc un augment considerable dels fluxos migratoris procedents dels PECO.

En aquest sentit, per poder-se fer una idea sobre els immigrants que arribaran a la UE després de l'adhesió, en els últims anys s'han realitzat diverses estimacions, algunes de les quals apareixen recollides al quadre 6.1.

En general, aquests estudis utilitzen dos mètodes diferents per fer les estimacions: les enquestes i els models quantitatius. Les enquestes es dirigeixen a una mostra d'individus o de llars als països candidats, als quals es pregunta directament sobre la seva intenció d'emigrar, o a determinats col·lectius especialitzats, perquè ofereixin una estimació del nombre d'emigrants que hi haurà després de l'adhesió. El principal inconvenient d'aquest mètode és, d'una banda, que en alguns casos la mostra escollida pot ser poc representativa i, de l'altra, que es puguin sobreestimar els resultats sobre el nombre potencial d'immigrants, ja que la intenció d'emigrar no sempre es materialitza en una emigració real. Per evitar aquesta pèrdua de validesa, Fassmann i Hintermann (1997), en una investigació basada en enquestes a llars d'Hongria, Polònia, Eslovàquia i la República Txeca, extreuen resultats diferenciant la intencionalitat d'emigrar. D'aquesta manera, el flux potencial total que s'estima amb més probabilitat que es produeixi –el dels individus que ja s'estan preparant per emigrar buscant un lloc per viure o sol·licitant treball– es va situar en el moment de l'enquesta al voltant de les 700.000 persones. Pel que fa als estudis que es basen en mètodes quantitatius, generalment són exercicis d'extrapolació que prenen com a referència els fluxos migratoris que es van succeir després de les últimes ampliacions de la UE o altres experiències migratòries. Per exemple, Bauer i Zimmermann (1999), els pronòstics dels quals s'infereixen de l'experiència migratòria a la UE de l'anterior adhesió, estimen que en quinze anys entre el 2% i el 3% de la població dels deu PECO emigrarà cap a la Unió, la qual cosa representa un nombre lleugerament superior als 200.000

immigrants a l'any. Utilitzant aquest mateix mètode, Hille i Straubhaar (2001) augmenten aquesta previsió i la situen entre els 270.000 i els 340.000 immigrants anuals. Resultats similars troben Boeri i Brucker (2000), que situen el nombre d'immigrants que arribaran en un període de quinze anys als països membres –per mitjà d'extrapolacions dels fluxos previstos per a Alemanya– i que estimen al voltant del 3% de la població dels deu candidats.

No obstant això, algunes investigacions obtenen unes estimacions molt superiors a les anteriors. Per exemple, Franzmeyer i Brucker (1997), utilitzant l'elasticitat renda observada de les migracions entre regions europees –d'un estudi anterior de Barro i Sala-i-Martin (1995)– estimen uns fluxos migratoris anuals situats entre 340.000 i 680.000 immigrants procedents de Polònia, Hongria, la República Txeca, Eslovàquia i Eslovènia. Ara bé, aquests resultats semblen sobreestimats, ja que recullen com a principal determinant que motiva la immigració les diferències en PIB per càpita entre països, sense considerar altres factors, com les taxes d'atur, els costos d'informació derivats de l'existència prèvia d'immigrants als països de destinació o la distància com a indicador dels costos de transport o de les diferències culturals.

Tenint en compte, d'una banda, que les estimacions realitzades per les enquestes tenen més interès des d'un punt de vist qualitatiu que quantitatiu, ja que fonamentalment aporten informació sobre el tipus i les característiques dels immigrants, i, de l'altra, que els estudis que es basen en migracions entre regions presenten els problemes metodològics esmentats més amunt, sembla que els resultats més plausibles sobre els fluxos potencials migratoris, i que, a més a més, obtenen xifres similars, són els proporcionats pels exàmens quantitatius basats en les passades ampliacions o en extrapolacions a partir del nombre d'immigrants que arribaran a un determinat país. D'aquesta manera, es pot inferir que l'interval que recull el flux esperat d'immigrats procedents dels deu països candidats se situarà entre els 200.000 i els 340.000 immigrants anuals durant els cinc primers anys posteriors a l'adhesió, xifra que disminuirà progressivament a conseqüència de la convergència en els nivells de renda per càpita. Per tant, l'adhesió dels PECO no sembla que comporti un augment considerable d'immigrants a la UE.

Quadre 6.1

ALGUNES ESTIMACIONS DELS FLUXOS MIGRATORIS POTENCIALS DELS PAÏSOS CANDIDATS A LA UE

Treball	Any	Mètode d'anàlisi	Supòsits inicials
Comissió Europea	2001b	1. Estimació de taxes netes d'emigració anuals dels països candidats en funció dels diferencials d'ingressos i d'atur amb la UE. 2. Aplicació d'aquestes taxes a la futura població d'aquests països, per quantificar el nombre d'emigrants.	Lliure mobilitat després de l'adhesió dels vuit PECO el 2005. Taxa acumulada d'emigració neta dels PECO del 2,5% de la població en un període de 15 anys després de la integració. Les taxes d'emigració anuals s'incrementen gradualment durant els primers tres o quatre anys i després cauen.
Boeri i Brücker (DIW)	2000	1. Immigració prevista dels PECO a Alemanya per mitjà de l'estimació que considera els diferencials de renda per càpita i les taxes d'ocupació, els estocs d'immigrants dels PECO, les variables institucionals (per exemple, els acords bilaterals) i els efectes específics del país, com cultura, llengua, política i distància geogràfica. 2. Extrapolació d'aquest resultat a tots els països membres, segons les quotes d'immigrants (nombre d'immigrants dels PECO en proporció a la població nacional) existents el 1998.	Adhesió de tots els PECO el 2002. Els ingressos per càpita entre la UE i els PECO convergeixen a una taxa anual del 2%. Taxes d'atur d'Alemanya i dels PECO constants. Quotes dels immigrants dels PECO als països membres constants en el temps.
Hille i Straubhaar	2001	1. Estimació dels determinants de l'emigració (diferencials de renda per càpita i taxes d'atur, estoc d'immigrants i distància) d'Espanya, Grècia i Portugal a la UE després de la seva integració. 2. Extrapolació d'aquests resultats als països candidats per simular taxes potencials d'emigració.	Taxes d'atur del 10,5% per a la UE i del 15% per als PECO. Estoc d'immigrants dels PECO a la UE d'1.000.000. Diferencial de renda per càpita entre els PECO i la UE del 50% i 60%. Distància mitjana geogràfica entre els PECO i la UE de 1.500 km. Lliure mobilitat després de l'adhesió.
Bauer i Zimmermann (IZA)	1999	1. Estimació dels determinants de l'emigració (diferencials de renda per càpita i taxes d'atur) d'Espanya, Grècia i Portugal a la UE després de la seva integració. 2. Extrapolació d'aquests resultats als països candidats per simular taxes potencials d'emigració.	Diferencials de renda i diferencials en taxes d'atur entre la UE i els PECO del 1985 al 1997.

Cobertura geogràfica	Horitzó temporal de l'anàlisi	Flux potencial d'immigrants a l'any	Flux potencial acumulat d'immigrants
Polònia, República Txeca, Eslovàquia, Hongria, Eslovènia, Lituània, Letònia i Estònia.	5 anys.	120.000 immigrants per any a l'inici de la integració, taxa que augmentaria en dos o tres anys a 215.000 i que disminuiria posteriorment.	En 5 anys: 900.000 (1,2% de la població esperada dels PECO).
Tots els PECO.	30 anys.	335.000 immigrants a l'any al començament de la integració i disminució, als deu anys, per sota dels 150.000.	En 5 anys: 1.000.000 (1,93% de la població esperada dels PECO). En 15 anys: 3.000.000 (3,37% de la població esperada dels PECO).
Tots els PECO.	No es considera.	Entre 270.000 i 340.000 immigrants per any.	
Polònia, República Txeca, Eslovàquia, Hongria, Eslovènia, Romania i Bulgària.	No es considera.	200.000 immigrants per any.	En 15 anys: entre el 2% i el 3% de la població dels candidats.

Quadre 6.1 *(cont.)*

ALGUNES ESTIMACIONS DELS FLUXOS MIGRATORIS POTENCIALS DELS PAÏSOS CANDIDATS A LA UE

Treball	Any	Mètode d'anàlisi	Supòsits inicials
Franzmeyer i Brücker	1997	1. Aplicació als PECO de coeficients estimats per Barro i Sala-i-Martin (1995) de migracions passades entre regions de la UE en funció dels diferencials de renda.	Taxa de creixement del PIB (PPS) del 2% constant. Diferencial d'ingressos entre els PECO i la UE del 10%.
Fassmann i Hintermann	1997	1. Enquestes a llars dels PECO sobre intenció d'emigrar.	Diferenciació entre «flux migratori general» (els qui pensen en emigrar), «flux migratori probable» (els qui tenen informació sobre el país de destinació) i «flux migratori real» (els qui han fet ja els primers passos per emigrar).

Pel que fa a Espanya, Boeri i Brücker (2000) indiquen que el nostre país només rebrà l'1,24% del total dels immigrants, la qual cosa, a llarg termini –en un període de quinze anys–, suposarà només el 0,1% de la població espanyola.

No obstant això, convé destacar que totes aquestes previsions estan sotmeses a un considerable grau d'incertesa, ja que es basen en supòsits restrictius, com les perspectives concretes de creixement i de convergència a llarg termini, que poden variar amb el temps i influir directament sobre les taxes d'emigració. Concretament, les taxes de creixement dels PECO es poden incrementar ràpidament per les polítiques que promocionen la seva integració en la UE i la seva convergència als nivells de vida dels Estats membres. Així mateix, no es té en compte que l'assoliment per part dels candidats d'un nivell de renda que permeti unes condicions de vida raonables per a la majoria de la població desincentiva en gran mesura l'emigració, tot i la persistència de diferencials notables de renda amb la UE. En aquest sentit, convé reparar en el fet que en les ampliacions prèvies, amb l'adhesió dels països meridio-

Cobertura geogràfica	Horitzó temporal de l'anàlisi	Flux potencial d'immigrants a l'any	Flux potencial acumulat d'immigrants
Polònia, República Txeca, Hongria, Eslovàquia i Eslovènia.	30 anys.	Entre 340.000 i 680.000 immigrants per any.	
Polònia, República Txeca, Hongria i Eslovàquia.			Flux migratori general: 9.500.000 immigrants (30% de la població dels candidats). Flux migratori probable: 4.000.000 immigrants (18% de la població dels candidats). Flux migratori real: 700.000 immigrants (entre l'1% i el 2% de la població dels candidats).

nals, l'alliberament dels moviments de la mà d'obra no va originar un augment significatiu dels fluxos migratoris, sinó que el gran creixement econòmic va desanimar l'emigració. Fins i tot va estimular els treballadors immigrants a tornar als seus països. Així mateix, el lliure comerç i la mobilitat de capital poden arribar a contrarestar la potencial emigració dels treballadors dels PECO. De fet, cal notar que, en l'actualitat, alguns dels països candidats –la República Txeca, Eslovàquia i Eslovènia– experimenten taxes de migració positives, a conseqüència del retorn dels seus emigrants (Hönekopp, 1999).

Pel que fa a la distribució dels potencials fluxos migratoris després de l'ampliació, és raonable pensar que les pautes geogràfiques que poden seguir els immigrants prolongaran les que s'observen en l'actualitat. Ara bé, per examinar amb més detall de quina manera han influït els determinants –que, segons la teoria, motiven l'emigració– sobre la distribució dels immigrants procedents dels PECO als Estats membres, procedirem a analitzar, en primer lloc, la relació existent entre alguns d'aquests motius i la presència d'immigrants dels PECO a cada estat comunitari (mesurada com el quocient

entre el nombre d'immigrants que té un país membre en relació amb el total de la seva població). Els determinants considerats han estat: els nivells de renda per càpita (PIB en paritats de poder de compra), les taxes d'atur dels països membres i la distància existent de cada país a la mitjana dels PECO.

Doncs bé, els resultats obtinguts d'aquesta anàlisi són coherents amb el que indiquen els models teòrics, de manera que les tres relacions observades segueixen la tendència esperada. Així, en primer lloc, es posa de relleu l'existència d'una relació positiva entre la tria d'un país membre com a destinació i el seu nivell de renda. En aquest sentit, tots els valors es concentren al voltant de la mitjana de la UE, llevat dels corresponents a Àustria, Luxemburg, Grècia, Portugal i Espanya. Concretament, el percentatge d'immigrants dels PECO a Espanya té un nivell inferior al valor esperat del 0,1%. En segon lloc, pel que fa a la desocupació, es posa de manifest que, com més elevada és la taxa d'atur en un país de destinació, menys pes tenen els immigrants procedents dels PECO en aquest país. Una excepció a aquest comportament la constitueix Àustria, ja que, tenint un nivell d'atur similar al d'altres països membres, mostra un major atractiu com a país de destinació de la immigració. Pel que fa a Espanya, continua ostentant un percentatge d'immigrants dels països candidats per sota del que li correspondria segons la seva taxa d'atur.

Finalment, s'aprecia una clara relació entre la distància geogràfica i l'existència d'immigrants, és a dir, un país atreu menys immigrants dels països de l'Est com més allunyat hi estigui. En aquest sentit, els països molt propers geogràficament, com Àustria, o molt allunyats, com Espanya i Portugal, presenten nivells d'immigració molt diferents a la mitjana. Més concretament, mentre Àustria es caracteritza per ser el país en què els immigrants dels països candidats tenen un pes entre la població molt superior al que tenen a la resta dels països de la UE, Espanya i Portugal, en canvi, se situen entre els països menys atractius per a aquest col·lectiu d'immigrants.

En suma, els països membres amb un nivell d'immigrants procedents dels països candidats superior al que els correspondria segons el nivell de renda i d'atur –Alemanya, Grècia, Finlàndia i, en particular, Àustria– són els estats limítrofs amb els PECO, mentre que, en canvi, els països més allunyats, com Espanya i Portugal, mostren un percentatge d'immigrants inferior

al que haurien de tenir. Per tant, de la nostra anàlisi es dedueix que, entre els factors que estimulen l'emigració, la distància geogràfica és el que, pel que sembla, determina més la tria de la destinació, per damunt de la renda i del nivell d'atur.

Un cop establerta la possible destinació de la immigració procedent dels països de l'Est, cal estimar quins seran els països de procedència de la població que emigrarà després de la integració. Amb aquest objectiu s'han tornat a examinar les associacions –ara des de la perspectiva dels països d'origen– entre els motius que influeixen sobre la decisió d'emigrar i el percentatge de població de cada país candidat que ha emigrat cap a la UE. Doncs bé, en contra del que s'hauria d'esperar segons els models teòrics, els resultats indiquen que no hi ha una associació clara entre el nombre d'emigrants que emet un país i els seus nivells de renda, distància i ocupació, de manera que han d'existir altres motius addicionals, com, per exemple, els vincles històrics i culturals que influeixen sobre la decisió d'emigrar. Així, com ho indica Gosh (1998), «els principals països emissors d'immigrants a partir del 1989 han estat també els mateixos que, a més de tenir poblacions molt nombroses, ja han experimentat onades d'emigració en el passat, és a dir, Polònia, Romania i Iugoslàvia».

Per tant, en vista de la trajectòria de l'estructura geogràfica dels fluxos migratoris, es pot pensar que la integració comportarà una concentració dels futurs fluxos migratoris als Estats de la UE que comparteixen frontera amb els PECO. A més a més, els enclavaments ètnics que ja tenen alguns d'aquests països els converteixen en els principals afectats pels futurs moviments migratoris. Així, Boeri i Brücker (2000) estimen que Alemanya i Àustria seran els principals països receptors d'immigrants procedents de l'Est, de manera que, en trenta anys, el percentatge d'immigrants dels PECO a Alemanya passarà a representar el 3,5% de la seva població, mentre que a Àustria augmentarà al 5,5%.

Així mateix, l'enquesta realitzada per l'Organització Internacional de les Migracions (OMI, 1998) confirma el pronòstic sobre el gran potencial d'immigració de caràcter fronterer que poden rebre aquests països. Així, els qui preferien el treball transfronterer i temporal oscil·laven entre el 13% i el

68% dels enquestats segons els països, mentre que els qui volien emigrar durant un llarg període de temps o permanentment eren només el 7% i el 26%. Per tant, tot indica que les regions fronteres amb els països candidats seran les que probablement rebin els fluxos migratoris més intensos.

Pel que fa al pronòstic sobre els països candidats que emetran més immigrants després de la integració, Bauer i Zimmermann (1999) suggereixen que els que registraran les taxes d'emigració més elevades (en relació amb el total de la seva població) seran Romania, Bulgària i Polònia, mentre que Eslovènia, la República Txeca i Eslovàquia seran els països que tindran un menor flux migratori. Aquests pronòstics coincideixen amb els que s'infereixen de l'enquesta realitzada pel Grup d'Investigació i Opinió Centreeuropeu (CEORG, 2001) a cinc països candidats (Polònia, la República Txeca, Hongria, Romania i Bulgària), on la població que mostra més interès de treballar a la UE és la romanesa, seguida de la polonesa i la búlgara.

En aquest context, els resultats de les estimacions sobre els fluxos potencials i l'anàlisi de les relacions indiquen que Espanya se situa entre els països de la UE menys atractius per als immigrants dels països candidats, a causa de la distància que els separa i dels escassos vincles històrics i culturals que els uneixen. Per tant, tot fa pensar que el flux d'immigració que arribarà a Espanya després de la integració serà reduït i es concentrarà als mateixos llocs d'origen que en l'actualitat: Polònia, Bulgària i Romania.

No obstant això, tot i que no sembla que els fluxos migratoris a tota la UE hagin de ser gaire elevats, la Comissió Europea ha proposat –per donar temps als mercats de treball perquè s'adaptin a l'arribada d'immigrants– preveure un període de transició de cinc anys per a tots els Estats membres, que cada país podrà prorrogar per dos anys més, després dels quals es produirà la lliure circulació de treballadors. Conseqüentment, atesa aquesta preocupació posada de manifest per la Comissió, i particularment per alguns dels països de la UE, sembla convenient prendre en consideració quins poden ser els efectes de la immigració sobre els països de destinació.

6.2. Els principals efectes econòmics de la immigració dels PECO

Atès el problema de l'atur que pateixen la majoria dels actuals socis de la UE, un dels principals temors que desperta el previsible augment dels fluxos d'immigrants procedents dels PECO és el del seu impacte al mercat de treball. No obstant això, d'acord amb la teoria convencional, que prediu que la mobilitat dels factors de producció entre els països comportarà igualtat de preus, els moviments migratoris no són perjudicials per a l'economia del país receptor.

Aquest model mostra que, tot i que la immigració comporta un augment de la producció i de l'ocupació general del país, origina també una caiguda dels salaris dels treballadors nacionals i, conseqüentment, dels seus ingressos, que és recollida, amb l'excedent migratori, pels propietaris del capital. Per tant, l'economia a nivell global aconsegueix un augment dels ingressos nacionals, gràcies a la redistribució dels ingressos dels treballadors nacionals cap als propietaris de capital.

Cal advertir que aquesta predicció es basa en els següents supòsits: els salaris s'ajusten automàticament als canvis al mercat de treball i el factor treball és homogeni. No obstant això, aquests supòsits no són del tot aplicables al context europeu. Així, en primer lloc, l'existència d'imperfeccions al mercat de treball (salaris rígids a la baixa) pot originar que, després de la integració, l'impacte de la immigració es reflecteixi en un augment de l'atur més que en una reducció dels salaris. No obstant això, la majoria dels estudis empírics que han explorat l'impacte dels immigrants sobre els salaris i l'ocupació als països de destinació generalment troben efectes beneficiosos.

En segon lloc, l'existència d'heterogeneïtat en la mà d'obra en funció de la qualificació ocasiona que no tots els treballadors es vegin afectats de la mateixa manera per la immigració. En aquest sentit, els nacionals que competeixen al mercat de treball amb els immigrants tindran salaris més baixos i/o possible augment de l'atur, mentre que els nacionals que són complementaris es beneficiaran del fenomen migratori.

Per conseqüent, es pot argumentar que els efectes dels fluxos migratoris dels PECO sobre els salaris i l'ocupació dels treballadors nacionals als

Quadre 6.2

PERCENTATGE DE LA POBLACIÓ IMMIGRANT DELS PECO A LA UE[1] AMB EL MÀXIM NIVELL D'EDUCACIÓ INDICAT. 1999

	Alemanya	Àustria	Bèlgica	Dinamarca	Espanya
Amb estudis primaris i secundaris	24,9	21,0	47,1	2,9	17,6
Amb estudis mitjans	39,4	58,4	35,9	69,3	13,6
Amb estudis universitaris	35,7	19,2	17,1	27,8	68,8
Pro-memòria					
Població nacional amb estudis universitaris	*19,6*	*8,5*	*20,4*	*31,8*	*15,6*

(1) Sense Irlanda i Portugal.
Fonts: EUROSTAT i Grup d'Economia Europea (GEE).

països membres dependran en gran mesura del nivell de qualificació dels immigrants. En aquest sentit, en l'actualitat –tal com es desprèn del quadre 6.2–, els nivells d'educació dels estrangers procedents dels PECO són elevats i, en molts casos, superiors als nivells nacionals. Així, el percentatge d'immigrants amb estudis universitaris supera la mitjana de la UE: la tercera part dels immigrants dels PECO han rebut un ensenyament universitari.

Paradoxalment, però, els immigrants dels països candidats no ocupen els llocs que els correspondrien segons la seva qualificació. En general, els percentatges més elevats d'ocupació d'aquest col·lectiu se situen en activitats de baix nivell salarial i qualificació, com la construcció, l'hoteleria o el servei domèstic. Per tant, sembla que hi ha un problema de «brain waste» o de «malbaratament de cervells», és a dir, es perd coneixement quan els immigrants qualificats exerceixen feines que no requereixen l'aplicació dels coneixements i de l'experiència adquirits.

A Espanya, aquest fenomen es manifesta amb una especial intensitat, ja que més del 80% de la població immigrant dels PECO treballa en les activitats que requereixen menys qualificació, en particular als serveis domèstics i socials, tot i que la seva formació sigui molt superior a la que es necessita per dur a terme aquestes tasques, ja que gairebé el 70% d'aquests immigrants tenen estudis universitaris.

Així, doncs, l'estructura de l'ocupació dels immigrants al país de destinació és resultat d'alguns factors que impedeixen que ocupin els llocs

Finlàndia	França	Grècia	Holanda	Itàlia	Luxemburg	Regne Unit	Suècia	UE
44,9	34,2	49,4	42,1	23,6	50,5	33,4	28,7	28,8
31,7	23,6	43,6	32,7	27,6	40,7	53,9	31,3	37,1
23,4	42,2	7,0	56,2	48,8	8,8	12,8	40,0	34,1
22,4	*17,0*	*11,9*	*18,3*	*7,3*	*12,6*	*24,3*	*24,2*	*16,7*

de treball segons el seu nivell de formació. Entre aquests factors, cal destacar l'existència de restriccions institucionals, marcades per les lleis d'estrangeria dels Estats membres. Les polítiques migratòries vinculen l'autorització per poder residir al seu país a la realització d'una activitat per compte d'altri, supeditada a la concessió d'un permís de treball, que es concedeix en funció de la situació nacional del mercat de treball. Concretament, la llei d'estrangeria espanyola indica que, per a la concessió inicial del permís de treball, es té en compte la situació nacional de l'ocupació (art. 38). A més a més, l'establiment d'un determinat contingent, o quota anual d'immigrants per part del país de destinació, confirma aquesta afirmació. Per tant, la majoria dels permisos de treball que es concedeixen són per a llocs de treball que els nacionals no poden cobrir –per manca de la qualificació necessària– o no volen cobrir i tracten d'evitar aprofitant els mecanismes de protecció (subsidis d'atur). Això explica que molts immigrants treballin als llocs de caràcter temporal o cíclic, com la construcció o l'hoteleria.

Així mateix, un altre factor determinant de l'estructura ocupacional dels immigrants són les diferències idiomàtiques i culturals. Quan un immigrant arriba a un nou país, el desconeixement de l'idioma i d'altres aspectes específics del país de destinació originen un desavantatge inicial al mercat de treball en relació amb els nacionals, situació que motiva que els immigrants no puguin competir amb els nacionals i hagin de fer tasques de baixa qualificació.

En relació amb el que s'ha dit fins ara, cal tenir en compte que, quan es produeixi la lliure mobilitat dels treballadors, els immigrants dels PECO passaran a estar regits per les lleis que regulen l'entrada i la residència dels treballadors comunitaris, de manera que la legislació no comportarà una barrera al mercat laboral. No obstant això, a curt termini, l'idioma continuarà essent una important limitació que conduirà els treballadors immigrants cap a tasques de baixa qualificació del mercat espanyol. Ara bé, en aquest sentit és rellevant considerar quin és l'horitzó temporal de la immigració, ja que si els immigrants preveuen una residència de llarga durada invertiran en capital humà específic del país de destinació per aconseguir llocs de treball vinculats a la seva qualificació. Per conseqüent, a mitjà i a llarg termini, segons s'integrin al mercat de treball, els immigrants dels PECO poden arribar a competir amb els treballadors espanyols qualificats.

Doncs bé, l'evidència empírica disponible per a Europa –relativament escassa en relació amb els Estats Units– suggereix que els efectes de la immigració sobre la mà d'obra nacional són petits. Així, De New i Zimmermann (1994) troben que un increment de l'1% de treballadors immigrants a Alemanya ocasiona una caiguda en els salaris dels treballadors nacionals poc qualificats del 0,45%; en canvi, en els salaris dels qualificats, la caiguda és del 0,12%. Per a aquest mateix nivell d'immigració, a Espanya, Dolado, Jimeno i Duce (1996) troben increments en els salaris de tots els treballadors nacionals, tant qualificats com poc qualificats, poc significatius. En el context de l'ampliació, Hille i Straubhaar (2001) suggereixen que, si es produeix una arribada del 0,5% de treballadors emigrants procedents dels PECO, els salaris reals de la mà d'obra poc qualificada de la UE experimentaran una caiguda del 0,8%, mentre que els de la qualificada creixeran l'1,3%. Pel que fa als efectes sobre l'atur, els estudis empírics mostren també uns resultats força moderats.

No obstant això, cal no oblidar que la immigració té altres efectes addicionals sobre el mercat de treball. La immigració pot millorar l'eficiència del país de destinació contribuint a una força de treball més flexible, per mitjà de la provisió de treballadors amb més mobilitat ocupacional i geogràfica.

A més a més, cal destacar que les migracions poden afectar de manera significativa altres àmbits econòmics diferents al del mercat de treball, en

particular el del pressupost. En efecte, l'arribada d'immigrants representa un augment dels ingressos públics per al país de destinació, ja que estan subjectes als mateixos impostos i pagaments d'assegurances socials que la població nacional. No obstant això, la immigració comporta un increment de la despesa, a causa, d'una banda, de la creació de programes pressupostaris específicament dirigits als immigrants i, de l'altra, del consum dels immigrants de les despeses socials de l'Estat del Benestar –educació, sanitat, ajuda a l'habitatge, pensions i assegurances d'atur– a les quals tenen dret per ser ciutadans.

Així mateix, atès que la sostenibilitat de l'Estat del Benestar depèn en gran mesura de l'estructura d'edat de la població, cal considerar que la immigració, des d'un punt de vista demogràfic, també té un efecte important sobre el pressupost. Les taxes de fertilitat baixes i la major esperança de vida a les economies desenvolupades ocasionen una desacceleració en el creixement vegetatiu de la població i un envelliment cada cop més intens. Aquesta tendència no solament ocasiona dèficits de força de treball, en existir una proporció més petita de la població en edat de treballar, sinó que també comporta un increment en el nombre de perceptors de les prestacions socials, tant en termes absoluts com en relació amb els cotitzants, la qual cosa planteja la necessitat d'un augment de la pressió fiscal per garantir el sistema de pensions i de seguretat social. Així mateix, una població cada cop més envellida origina un increment de la despesa pública, fonamentalment en sanitat.

En aquest sentit, la immigració pot ser un mecanisme d'ajuda a la sostenibilitat de l'Estat del Benestar. En general, els immigrants redueixen els dèficits de força de treball dels països desenvolupats, ja que, en ser generalment joves, representen un augment directe de la població en edat de treballar. A més a més, ja que solen tenir taxes de fertilitat superiors a les de la població nacional, impulsen el creixement de la població i n'endarrereixen l'envelliment.

Pel que fa a l'efecte que té la immigració sobre les partides pressupostàries, són majoria els estudis empírics que suggereixen que l'efecte positiu de la immigració sobre els pressupostos compensa el negatiu (Weber i Straubhaar, 1994). Ara bé, si es té en compte l'estructura d'edats dels immigrants, alguns estudis indiquen que l'impacte fiscal net de la immigració és

més negatiu en la joventut que el de la població nacional, menys positiu durant la vida laboral i similar en la jubilació (OCDE, 1997). Convé destacar, a més a més, que aquests efectes es poden veure alterats per la composició dels immigrants que vagin arribant, és a dir, pel nivell de qualificació que ostentin els nous immigrants. En aquest sentit, als Estats Units algunes de les investigacions més recents han trobat que la probabilitat que un immigrant rebi pagaments del sistema de benestar social s'ha incrementat entre els anys setanta i noranta a causa del menor capital humà que tenen els immigrants que han arribat recentment (Borjas, 1999).

Pel que fa a l'impacte que té la immigració sobre l'Estat del Benestar des d'un punt de vista demogràfic, cal assenyalar que l'arribada d'immigrants ha influït en el creixement poblacional global a les principals àrees de l'OCDE. Concretament, a Espanya, segons Eurostat (1999), la immigració ha representat el 23% del creixement poblacional total entre 1990 i 1994. A més a més, en els últims anys, els immigrants han evitat que es generés un creixement negatiu de la població espanyola, a causa de les taxes més elevades de fertilitat de les dones immigrants. Així, el 1999, segons les dades de l'Institut Nacional d'Estadística (INE), la mitjana de fills per dona en la població nacional es va situar en l'1,07, enfront de l'1,60 de les dones immigrants procedents d'Àfrica i de l'1,39 de les procedents de Llatinoamèrica.

No obstant això, perquè la immigració mantingui en el futur la població, garanteixi el sistema de pensions i conservi l'actual força de treball dels països desenvolupats, segons les Nacions Unides (2000), seria necessari que es generessin uns fluxos migratoris molt elevats –Espanya, per exemple, hauria d'acollir aproximadament uns 240.000 immigrants a l'any fins al 2050–, la qual cosa, evidentment, podria desencadenar tensions socials. A més a més, la majoria dels estudis realitzats sostenen que la immigració per si mateixa no pot limitar l'impacte negatiu sobre els nivells de vida i les futures càrregues fiscals, ja que, com a mitjà per endarrerir l'envelliment de la població, és un mecanisme inferior comparat amb els increments en la taxa de fertilitat (Young, 1990 i Schmertmann, 1992), ja que els immigrants s'afegeixen als futurs estrats de gent gran més ràpidament que si fos per mitjà d'un augment de la fertilitat. La immigració, per tant, només suavitza i endarrereix l'abast d'aquests problemes.

En fi, un cop analitzades les repercussions dels potencials fluxos migratoris en l'economia dels Estats membres, convé recapitular les conclusions a les quals hem arribat sobre el possible impacte de les migracions procedents dels PECO després de l'adhesió d'aquests països a la UE. En aquest sentit, en primer lloc, s'ha observat que la immigració dels PECO és, ara com ara, força modesta a la majoria dels països de la Unió i té fonamentalment un caràcter temporal, arran de les polítiques restrictives implantades pels Estats membres. No obstant això, tot i que en l'actualitat la presència dels immigrants dels països de l'Est és petita, els grans diferencials en renda per càpita amb la UE i el nivell d'atur més elevat han originat un temor a un augment considerable dels fluxos migratoris procedents dels PECO després de la integració.

No obstant això, no sembla que les previsions existents justifiquin aquesta por a una massiva arribada d'immigrants. Si es mantenen les actuals tendències migratòries, es pot pensar que els fluxos provindran principalment de Polònia, Bulgària i Romania –països de gran tradició migratòria– i que es concentraran als estats fronteres, particularment a Alemanya i Àustria, ja que, s'ha comprovat que l'emigració est-oest s'ha guiat fonamentalment per vincles històrics i culturals amb els països membres més propers geogràficament. A més a més, tot sembla indicar que es tractarà d'una emigració a curt termini.

No obstant això, tot i que els pronòstics no ofereixen xifres gaire elevades, la UE ha proposat establir terminis transitoris per protegir els seus mercats de treball abans de concedir la plena mobilitat als treballadors procedents dels països candidats. Sobre aquesta qüestió, però, la literatura i els resultats empírics mostren que la immigració té un impacte força moderat sobre el mercat de treball del país de destinació, i el col·lectiu més afectat és el dels treballadors nacionals menys qualificats, ja que els immigrants –a conseqüència de les lleis d'estrangeria i de les barreres idiomàtiques– ocupen llocs de baixa qualificació, molt per sota del seu nivell de formació.

Així mateix, s'ha argumentat que els immigrants tenen efectes positius sobre el pressupost, ja que aporten, via recaptació, més del que consumeixen de béns públics i realitzen una contribució al manteniment de l'Estat del Benestar des d'un punt de vista demogràfic, per mitjà de les taxes de fer-

tilitat més elevades i de les seves estructures d'edat. No obstant això, l'evidència examinada suggereix que, presa de forma aïllada, la immigració no és la solució als futurs problemes de sostenibilitat de l'actual sistema de benestar social de les economies desenvolupades.

Finalment, des del punt de vista específic d'Espanya, la distància que la separa dels països candidats i l'escassa similitud cultural i històrica fan que sigui un dels estats comunitaris menys atractius per a aquest col·lectiu d'immigrants. Per tant, si es mantenen les tendències actuals, es pot pensar que, tot i que després de l'ampliació és possible que augmenti la població estrangera procedent dels països de l'Est, el percentatge d'immigrants sobre la població total continuarà essent petit. A més a més, ateses les diferències idiomàtiques i el tipus d'immigració, sembla que el més probable –si més no a curt termini– és que els immigrants continuïn ocupant els llocs de treball que requereixen una baixa formació.

VII. Efectes macroeconòmics

7.1. Metodologia

En aquest capítol, avaluarem els efectes macroeconòmics sobre l'economia espanyola derivats de l'ampliació de la UE amb la integració dels PECO. Per això, hem utilitzat el model HERMIN-España desenvolupat conjuntament per FEDEA a Espanya, The Economic and Social Research Institute a Irlanda i la Universidade Católica Portuguesa a Portugal. Es tracta d'un model convencional d'estirp keynesiana. En la versió actual, presenta una desagregació en quatre sectors: públic, agrícola, comerciable (principalment manufactures) i no comerciable (format per l'energia, la construcció i els serveis privats). Per tenir una descripció detallada d'aquest model, es poden consultar Bradley *et al.* (1995a), Herce i Sosvilla-Rivero (1995) i Sosvilla-Rivero i Herce (2001). Molt breument, les seves característiques són les següents: la producció del sector comerciable es determina tant per la conjunció de la demanda exterior i la demanda domèstica com per la seva competitivitat relativa, i el seu preu es veu afectat pel preu imperant a nivell internacional i per un *mark-up*. Per la seva banda, la producció del sector no exposat a la competència internacional evoluciona d'acord amb la demanda final nacional ponderada, i el preu es determina com un *mark-up* sobre els costos.[1] Finalment, el comportament del sector públic recull l'actuació de la

(1) Vegeu, per exemple, Alogoskoufis (1990) per a una anàlisi del marc teòric en què es desenvolupen els models que distingeixen entre sectors comerciables i no comerciables.

política econòmica, majoritàriament exògena (l'endeutament i el dèficit públics es determinen de manera endògena), mentre les magnituds relatives al sector agrícola es determinen de manera exògena. Els salaris es modelitzen com a resultat d'un procés de negociació i estan influïts pel nivell de preus, pel nivell de productivitat i per la taxa d'atur, la qual, per la seva banda, es determina a partir de la diferència entre l'oferta de treball (que depèn de la població en edat de treballar i de la taxa de participació) i la demanda de treball (que es determina en les equacions sectorials de demanda derivada de factors en els respectius blocs d'oferta de producte).

S'utilitzen funcions de producció de tipus CES per als sectors comerciable i no comerciable per relacionar valor afegit amb utilització de treball i capital, s'imposen rendiments constants a escala en el llarg termini i s'aproxima el progrés tècnic per mitjà d'una tendència temporal.

Classificació dels efectes macroeconòmics

Seguint la literatura econòmica, examinarem de manera successiva tres efectes estàndard de la integració regional (vegeu, per exemple, Baldwin i Venables, 1995): a) efectes sobre el comerç (creació i desviació de comerç), b) efectes de mercat únic (millora en l'eficiència i increment en la competència), i c) moviments de factors productius (fonamentalment inversió directa estrangera). Addicionalment, en quart lloc, s'examinaran els efectes dels canvis previsibles en les ajudes estructurals europees amb motiu de l'ampliació, per a la qual cosa seguirem de prop l'anàlisi realitzada prèviament al capítol III. D'aquesta manera, en el nostre examen empíric de les conseqüències macroeconòmiques per a l'economia espanyola, derivades de l'ampliació de la UE, treballem directament sobre els principals mecanismes i dissenyem una seqüència de quatre pertorbacions o *shocks* derivats de l'ampliació, els quals es descriuen tot seguit.

'Shock' (i) (ajustaments comercial i estructural)

La incorporació dels PECO a la UE significarà, en la faceta externa, la participació en l'Aranzel Extern Comú i en la Política Comercial Comuna

i, en la faceta interna, l'eliminació de les barreres fronteres a la lliure circulació de mercaderies per la UE (tant aranzelàries com no aranzelàries), amb la conseqüent reducció dels costos comercials. D'aquesta manera, les importacions de béns procedents dels PECO seran més barates per als consumidors nacionals; a més a més, es reduirà el cost dels béns intermedis i de capital procedents d'aquests països per als productors nacionals. Això comportarà una major competència per als sectors productius nacionals i generarà possiblement un procés de canvi estructural. La instrumentalització d'aquest *shock* en el model es du a terme per mitjà de canvis exògens en els coeficients de les equacions de comportament que determinen tant el comerç exterior com l'*output* del sector manufacturer i el seu preu.

'Shock' (ii) (ampliació i liberalització del mercat únic)

L'ampliació de la UE cap a l'Est i el Centre d'Europa contribuirà a aprofundir el Mercat Únic Europeu (MUE), de manera que s'incrementarà la pressió competitiva tant per als nous socis com per als actuals països membres, tot i que, en aquest últim cas, amb menys intensitat. A partir de l'experiència adquirida amb el MUE, podem esperar un increment en productivitat (mitjançant l'explotació d'economies d'escala) i un descens en els nivells de preus (per mitjà d'una caiguda en els marges i en els preus intermedis), que conjuntament augmentaran el potencial de creixement als PECO i a l'actual UE (vegeu Emerson, 1988; Catinat i Italianer, 1988; Barry *et al.*, 1997, i Sosvilla-Rivero i Herce, 1998).

'Shock' (iii) (canvis en els fluxos d'inversió directa)

El MUE també implica la lliure circulació dels factors productius, capital i treball. En particular, s'esperen moviments de capitals des dels actuals Estats membres als PECO i de treballadors en sentit contrari. En aquest treball, per avaluar els efectes macroeconòmics, i atès que resulta difícil obtenir escenaris realistes de fluxos migratoris des dels països candidats, ens limitarem a avaluar només l'impacte dels moviments de capital. Per això examinarem les conseqüències sobre la productivitat de la possible disminució

en els fluxos d'inversió estrangera directa (IED) cap al nostre país i els seus possibles efectes negatius sobre la mitigació del canvi estructural al sector manufacturer.

'Shock' (iv) (canvis en els fons estructurals)

Finalment, estudiarem l'impacte d'una alteració substantiva dels fons europeus a conseqüència de l'ajustament pressupostari després de l'ampliació, en especial pel que fa a la tria de regions Objectiu núm. 1 un cop finalitzat l'actual període de programació 2000-2006. Aquest *shock* tindrà signe negatiu si es materialitza mitjançant una disminució significativa de les ajudes estructurals i de cohesió que el nostre país ha rebut en el passat o rebrà encara fins a l'any 2006, quan acabi l'actual període de programació plurianual. I, certament, en aquest tipus de conseqüències s'ha focalitzat majoritàriament l'atenció de l'opinió pública espanyola. No obstant això, com haurà quedat clar al llarg de la descripció dels anteriors *shocks*, és un més entre la complexa gamma d'efectes derivats de l'ampliació.

Per ampliar la visió del difícil problema que es plantejarà més enllà de l'any 2006, en una Unió de 25 membres, considerarem escenaris alternatius de política estructural i de cohesió al si de la UE a partir d'aquest horitzó temporal, en línia amb la discussió del capítol III. Una anàlisi detallada i alternativa de les conseqüències de l'ajustament futur dels fons estructurals és ineludible a causa del paper que han exercit en el passat (1994-1999) per ajudar les economies menys desenvolupades de la Unió a absorbir sense dificultats la creació del Mercat Únic Europeu (vegeu Herce i Sosvilla-Rivero, 1994, i Bradley *et al.*, 1995b).

Simulacions

L'avaluació dels diferents efectes aproximats pels *shocks* que acabem de descriure es realitza mitjançant la comparació amb la situació que hauria prevalgut si no s'hagués dut a terme l'ampliació, és a dir, la projecció de base que ofereix el model HERMIN-España quan no es modifica cap de les relacions a conseqüència dels efectes descrits (escenari de referència). En les

simulacions s'ha pres l'any 2003 com a any base i s'ha espaiat el *shock* al llarg de deu anys, de manera que l'anàlisi continua fins a l'any 2013. Això és així perquè suposem que l'any 2004 es produirà la incorporació dels deu PECO que, en l'actualitat o en el futur immediat, compleixen o compliran els criteris establerts pel Consell Europeu (vegeu el capítol II): Xipre, Eslovènia, Estònia, Hongria, Letònia, Lituània, Malta, Polònia, la República Txeca i Eslovàquia. Addicionalment, hem suposat que el 2007 s'incorporaran Bulgària i Romania. La possible incorporació de Turquia, candidat oficial a l'adhesió, es produirà, a la nostra anàlisi, més enllà del 2013. L'adopció d'aquest calendari té l'avantatge que fa coincidir el període 2007-2013 amb l'acabament de l'horitzó de la simulació. Aquest septenni succeirà, pel que fa a la programació pressupostària de la política de cohesió, el septenni 2000-2006, actualment en curs.

A l'hora de presentar els resultats de les simulacions, utilitzarem quadres que recullen l'impacte dels *shocks* sobre tres grups de variables del model. El primer grup de variables mostra els efectes sobre la composició sectorial de la producció (comerciable, no comerciable i Producte Interior Brut real a cost de factors). Aquests efectes es presentaran en termes de desviacions percentuals en relació amb l'escenari de referència (no ampliació), en què no es generaria cap dels *shocks* atribuïts a l'ampliació. La segona categoria de variables ofereix l'impacte sobre els preus i els salaris, el deflactor del valor afegit brut (VAB) del sector comerciable, els guanys salarials anuals al sector comerciable i el deflactor del consum privat. Com en el cas anterior, els efectes es presentaran en termes de desviacions percentuals en relació amb l'escenari de referència (no ampliació). L'últim grup de variables recull els efectes sobre tres indicadors de desequilibri econòmic: la taxa d'atur, la capacitat o la necessitat de finançament del sector públic i el saldo de la balança comercial (les últimes dues variables expressades com a percentatge del PIB). Per a aquest conjunt de variables, els efectes es presentaran com a desviacions simples en relació amb l'escenari de referència (no ampliació).

7.2. Efectes de l'ajustament comercial

Hipòtesis per a la quantificació del 'shock'

En la quantificació del *shock* (i), ens hem basat en la informació presentada al capítol V sobre sectors susceptibles de veure's afectats per l'adhesió dels PECO a la UE, que anomenarem sectors sensibles. En particular, hem suposat que continuen les tendències assenyalades en el capítol esmentat pel que fa als avantatges competitius dels diferents sectors sensibles tot projectant els canvis registrats als índexs d'especialització exportadora d'Espanya enfront dels PECO en el comerç amb la UE. Cal destacar que aquests sectors es corresponen aproximadament amb els indicats per Boeri i Brücker (2001) com a sectors que poden experimentar canvis després de l'ampliació de la UE als actuals països membres. Aquests canvis s'han d'entendre com a complementaris dels que poden registrar els mateixos sectors als països candidats.

Per arribar a una estimació del signe i de la significació quantitativa de l'impacte sectorial, classificarem aquests sectors utilitzant un codi de tres caràcters (vegeu la primera columna del quadre 7.1). El primer descriu si s'espera que el sector en qüestió es vegi positivament (parlarem de sector guanyador, G) o negativament (sector perdedor, P) afectat per la competència dels PECO. Aquesta classificació es basa en l'avantatge competitiu revelat i dependrà en gran mesura dels índexs d'especialització relativa de cada sector al mercat comunitari i de l'evolució d'aquests índexs en el temps. Els sectors G són els que tenen indicadors alts i en augment (entre altres característiques) i els sectors P són els que mostren indicadors amb signes de declivi. Un segon caràcter, numèric, pren el valor 1 o 2 en funció, respectivament, de la intensitat, molta o poca, amb què es veuen afectats. El tercer caràcter, també numèric, indica si la demanda mundial del producte del sector és alta (valor 1), moderada (valor 2) o feble (valor 3).

El quadre 7.1 mostra els resultats d'aplicar aquesta classificació, l'orientació de cada sector cap a exportacions (mesurada per la ràtio exportacions/*output*, X/Y) i cap al mercat intern (mesurada per la ràtio vendes domèstiques/*output*, H/Y), i també pes la seva participació en l'*output* manufacturer total (Y/YM).

Per a l'estimació de la contracció o de l'expansió de l'*output* als diferents sectors, utilitzem el supòsit que l'orientació a l'exportació augmenta a mesura que els PECO avancen en el seu procés d'integració. D'aquesta manera, per als sectors que realitzen satisfactòriament l'adaptació a les noves circumstàncies del mercat comunitari (els anomenats «sectors G»), l'*output* i la ràtio exportacions/*output* creixen exclusivament a través d'un increment en les exportacions sense que variïn les vendes domèstiques, per a un nivell donat de demanda interior. Als sectors en què la producció es veu afectada adversament per la liberalització comercial (els anomenats «sectors P»), es produeix una creixent orientació exportadora forçada per un declivi en les vendes al mercat domèstic que els sectors G cedeixen a mesura que es registra una penetració d'importacions. Aquest procediment ens permet calcular els guanys (o les pèrdues) estàtiques netes per al conjunt dels sectors comerciables, de manera que podem construir un *shock* exogen susceptible de ser avaluat en el nostre model macroeconòmic (vegeu Barry *et al.*, 1997 per a una descripció detallada d'aquesta metodologia).

Al quadre 7.1 es mostra l'augment estimat en l'*output* dels sectors G com a proporció del total de l'*output* en manufactures sota la rúbrica dX/YM i la disminució estimada en l'*output* dels sectors P (-dH/YM). L'entitat quantitativa d'aquests efectes s'ha obtingut suposant que la màxima variació de l'*output* sectorial seria del 7,5% als sectors més intensament afectats i sotmesos a una forta dependència de la demana mundial (sectors G.1.1 o P.1.1). Igualment, el quadre 7.1 presenta els guanys (dX/YM) i les pérdues (–dH/YM) estàtiques calculades d'aquesta manera i el seu balanç net en percentatge de l'*output* del sector comerciable en conjunt. Com s'observa, sota els supòsits adoptats en aquest escenari, es registrarien unes pèrdues netes del –2,69%.

D'altra banda, un altre efecte important de la incorporació dels PECO deriva del canvi en la composició del comerç exterior de l'economia. Per aquest motiu en el *shock* (i) modifiquem els coeficients de demanda mundial i de demanda nacional en les equacions d'*output* manufacturer i del preu de l'*output*. Aquestes modificacions es basen també en la classificació establerta al quadre 7.1 examinant els diversos sectors. Si la ràtio exportacions/*output* és superior al 90%, no realitzem cap canvi en la ràtio. Si no és

Quadre 7.1

CLASSIFICACIÓ DELS SECTORS MANUFACTURERS ESPANYOLS AFECTATS PER L'AJUSTAMENT DEL COMERÇ DERIVAT DE L'AMPLIACIÓ DE LA UE

Exportacions i producció en milions de pessetes, 1995

Codi (*)	NACE R-25	Sector	Exportacions (X)	Producció efectiva (Y)
G.1.1	5	Químic	1.056.464	3.685.298
G.1.3	11	Alimentació, begudes i tabac	861.978	9.475.058
G.2.2	14	Cautxú i plàstics	379.513	1.586.280
G.2.3	13	Paper i derivats	329.843	2.839.369
Total sectors G			**2.627.798**	**17.586.005**
P.1.1	8	Maquinària d'oficina i altres	279.054	675.943
P.1.1	9	Material elèctric	655.352	1.780.710
P.1.2	10	Material de transport	3.061.281	5.413.999
P.1.2	15	Fusta, suro i altres manufactures	304.230	2.335.212
P.1.3	6	Productes metàl·lics	300.689	2.777.663
P.1.3	12	Productes tèxtils i calçat	681.056	3.380.209
P.2.2	7	Maquinària agrícola i industrial	748.242	2.183.618
P.2.3	3	Metalls fèrrics i no fèrrics	675.216	2.308.229
P.2.3	4	Minerals i productes no metàl·lics	388.726	2.346.116
Total sectors P			**7.093.846**	**23.201.699**
Total sectors manufacturers			**9.721.644**	**40.787.704**

(*) Aquest codi s'interpreta de la següent manera: G (guanyador) o P (perdedor) segons el sector resulti, respectivament, afavorit o perjudicat per l'ajustament comercial; 1 o 2, a continuació de G o P, segons l'impacte sigui fort o feble, i 1, 2 o 3, si el sector és, respectivament, de demanda mundial forta, mitjana o feble.
Fonts: TSIO 95, capítol V i elaboració pròpia.

així, per als sectors fortament afectats pels ajustaments comercials derivats de l'ampliació (G.1 o P.1), incrementem la ràtio fins al 90%, mentre que, per als sectors menys afectats, l'incrementem en un quart de l'orientació inicial cap al mercat intern.

Avaluació dels efectes del 'shock'

Al quadre 7.2 s'ofereixen els efectes d'aquest *shock* sobre les principals macromagnituds nominals i reals de l'economia espanyola a partir del 2003, any previ a la incorporació dels primers PECO. Com s'observa al quadre, es registra inicialment una caiguda en la producció del sector manufactu-

X/Y	H/Y	Y/YM	dX/YM (G) o dH/YM (P)
28,7	71,3	9,0	0,73
9,1	90,9	23,2	0,63
23,9	76,1	3,9	0,08
11,6	88,4	7,0	0,09
14,94	**85,06**	**43,10**	**1,53**
41,3	58,7	1,7	–0,16
36,8	63,2	4,4	–0,50
56,5	43,5	13,3	–0,54
13,0	87,0	5,7	–0,95
10,8	89,2	6,8	–0,87
20,1	79,9	8,3	–0,63
34,3	65,7	5,3	–0,17
29,3	70,7	5,7	–0,14
16,6	83,4	5,7	–0,26
30,57	**69,43**	**56,90**	**–4,22**
23,83	**76,17**	**100,00**	**–2,69**

rer (el 0,64% inferior en relació amb la situació de referència el 2004, sense ampliació) i es recupera gradualment fins a arribar a superar el 0,88% en l'escenari de referència el 2013, tot i que el 2007 continua essent el 0,40% inferior a aquest escenari. Per la seva banda, el sector no comerciable registra inicialment pèrdues menys significatives (–0,15% el 2004) i experimenta una millora lenta en relació amb la simulació de referència. A conseqüència d'aquests desenvolupaments sectorials, els efectes sobre el PIB són inicialment desfavorables: el PIB es redueix el 0,24% el 2004, per bé que els efectes negatius desapareixen al voltant del 2010 (el 2007 és encara un 0,15% superior a la situació de referència) fins a arribar a una diferència del 0,36% el 2013. L'impacte sobre els preus és força notable. Des del 2005 es produeix una cai-

Quadre 7.2

EFECTES MACROECONÒMICS SOBRE L'ECONOMIA ESPANYOLA DERIVATS DE L'AJUSTAMENT COMERCIAL I EL CANVI ESTRUCTURAL DESPRÉS DE L'AMPLIACIÓ DE LA UE – 'SHOCK' (i)

Macromagnitud	2004	2007	2013
PIB real a cf(*)	–0,24	–0,16	0,36
Output real del sector comerciable(*)	–0,64	–0,43	0,88
Output real del sector no comerciable(*)	–0,15	–0,10	0,22
Deflactor del VAB del sector comerciable(*)	–1,78	–2,88	–0,23
Guany salarial anual mitjà al sector comerciable(*)	–1,71	–2,98	–0,20
Deflactor del consum privat(*)	–1,85	–2,65	–0,17
Taxa d'atur(**)	0,13	0,11	–0,16
Capacitat o necessitat de finançament AA.PP. (en % del PIB)(**)	0,05	–0,04	0,57
Saldo de la balança per compte corrent (en % del PIB)(**)	–0,09	0,03	0,59

(*) Diferència percentual en relació amb la simulació de referència (*baseline*).
(**) Diferència en relació amb la simulació de referència (*baseline*).
Nota: En un any qualsevol, la diferència percentual o la diferència absoluta d'una macromagnitud qualsevol, en relació amb el seu nivell en el *baseline* de la simulació, acumula les diferències registrades en els anys anteriors des de l'inici de la pertorbació.

guda de preus (arran del *shock* de demanda, que, en realitat, constitueix la pèrdua de mercats a mans dels competidors estrangers) i un deteriorament de la balança corrent i del dèficit públic. Finalment, destaca l'increment inicial de la taxa d'atur, que es comença a reduir a partir del 2010.

7.3. Efectes de l'ampliació i de la liberalització del mercat únic

Hipòtesis per a la quantificació del 'shock'

Tot i que es pot pensar, a partir de l'experiència del mercat interior, que els PECO experimentaran un augment en la productivitat del 2%-3% a mitjà termini (Catinat *et al.*, 1988), per als actuals països membres de la UE s'esperen creixements més moderats de la productivitat. En aquest sentit, Castella (1996, p. 389) assenyala que «si les economies d'escala impliquen que les empreses localitzades en països grans gaudeixen de costos més reduïts, els guanys de l'ampliació es reduiran d'una manera desproporcionada

als països petits, ja que l'entrada de nous membres disminuirà la importància dels mercats nacionals i millorarà la competitivitat relativa dels països petits». Així, doncs, suposem inicialment per al cas espanyol que la productivitat creixerà a una taxa acumulativa del 0,75%, que després disminuirà progressivament. Aquest *shock* s'instrumenta en HERMIN-España per mitjà de l'alteració progressiva del paràmetre d'escala de la funció de producció CES del sector manufacturer.

D'altra banda, i atès que la competència en preus serà més intensa als futurs països membres que als actuals, suposem una reducció del 3% en els preus i en els costos exteriors (la meitat de l'impacte esperat per a la CE en l'Informe Cecchini; vegeu Emerson, 1988). En existir al nostre model homogeneïtat en l'especificació de les equacions de salaris i preus, els efectes reals d'aquest aspecte del *shock* són força modestos: els preus i els costos interns s'ajusten simplement a aquest canvi en l'entorn exterior.

Finalment, per avaluar la influència d'un major creixement a la UE a conseqüència de l'ampliació, se suposa un increment del 0,5% en el PIB de tota la UE (vegeu, per exemple, Breuss, 2001).

Avaluació dels efectes del 'shock'

El quadre 7.3 ofereix els resultats d'aquesta simulació. Com es pot apreciar, per bé que inicialment es produeix una caiguda, es registra un efecte positiu a mitjà i a llarg termini en la producció total, impulsada especialment pel creixement del seu component manufacturer. Amb el temps augmenta la diferència positiva en relació amb la situació de referència i se situa en l'1,08% el 2013. Per la seva banda, es detecta un descens en els nivells de preus, arran de la caiguda dels marges i dels preus intermedis, i la taxa d'atur experimenta una gradual (tot i que petita) millora, a conseqüència de l'increment en productivitat. Finalment, s'observa una posició una mica més favorable en el saldo de la balança corrent i del dèficit públic.

Quadre 7.3

EFECTES MACROECONÒMICS SOBRE L'ECONOMIA ESPANYOLA DERIVATS DE L'EXTENSIÓ I DE LA LIBERALITZACIÓ DEL MERCAT ÚNIC DESPRÉS DE L'AMPLIACIÓ DE LA UE – 'SHOCK' (ii)

Macromagnitud	2004	2007	2013
PIB real a cf(*)	–0,10	0,08	1,08
Output real del sector comerciable(*)	–0,33	0,20	2,87
Output real del sector no comerciable(*)	–0,04	0,05	0,65
Deflactor del VAB del sector comerciable(*)	–0,75	–0,31	–0,08
Guany salarial anual mitjà al sector comerciable(*)	–0,79	–0,30	–0,07
Deflactor del consum privat(*)	–0,76	–0,27	–0,08
Taxa d'atur(**)	0,06	–0,05	–0,07
Capacitat o necessitat de finançament AA.PP. (en % del PIB)(**)	0,03	–0,02	–0,25
Saldo de la balança per compte corrent (en % del PIB)(**)	–0,04	–0,01	0,18

(*) Diferència percentual en relació amb la simulació de referència (*baseline*).
(**) Diferència en relació amb la simulació de referència (*baseline*).
Nota: En un any qualsevol, la diferència percentual o la diferència absoluta d'una macromagnitud qualsevol, en relació amb el seu nivell en el *baseline* de la simulació, acumula les diferències registrades en els anys anteriors des de l'inici de la pertorbació.

7.4. Efectes de l'ajustament de la inversió estrangera directa (IED)

Hipòtesis per a la quantificació del 'shock'

Com s'ha assenyalat anteriorment, examinarem les conseqüències per a la productivitat de l'economia espanyola d'una possible disminució en els fluxos d'IED dirigits al nostre país i els seus possibles efectes retardadors del canvi estructural al sector manufacturer. Pel primer d'aquests efectes, atesa l'experiència espanyola de creixent entrada d'IED associada a la posada en marxa del Mercat Únic Europeu (Bajo-Rubio i Sosvilla-Rivero, 1994), és necessari modificar la productivitat total dels factors. En aquest sentit, basant-nos en el pes relatiu de la IED als sectors que resulten perjudicats per la liberalització comercial amb els nous Estats membres després de l'ampliació (els nostres sectors P), hem considerat que l'efecte sobre la productivitat, a causa d'una sortida de fluxos d'IED cap als PECO, comportarà una disminució de l'increment de la productivitat de 0,30 punts percentuals, de manera

que l'increment final se situarà en el 45%, en lloc del 75% considerat en l'avaluació del *shock* (i). Aquest *shock* s'instrumenta en el model per mitjà de l'alteració del paràmetre d'escala de la funció de producció CES del sector manufacturer.

Pel que fa als possibles efectes alentidors del descens dels fluxos d'IED sobre el canvi estructural al sector manufacturer, basant-nos en l'experiència prèvia dels efectes macroeconòmics que, per a Espanya, va representar el MUE (Barry *et al.*, 1997, i Sosvilla-Rivero i Herce, 1998), s'instrumenten aquests efectes per mitjà de l'alteració en el model HERMIN-España del paràmetre d'escala de la funció de producció CES del sector manufacturer. En particular, se suposa que la sortida de fluxos d'IED representaria una pèrdua neta addicional en l'*output* manufacturer de –0,75%, de manera que l'efecte total se situaria en –3,44%, enfront del –2,69% establert en l'anàlisi del *shock* (i). Així, doncs, aquesta simulació constitueix una revisió parcial de la realitzada en el *shock* (i), que simplement explora les conseqüències dels ajustaments esperats en els fluxos d'IED sobre els efectes examinats més amunt. Es matisen, així, els resultats obtinguts.

Avaluació dels efectes del 'shock'

Al quadre 7.4 es presenten els resultats d'aquesta simulació. Com es pot observar, es registra una caiguda cada cop més intensa al sector manufacturer, que, el 2013, representa un nivell inferior en un 3,18% en relació amb el generat en la simulació de referència. El sector no comerciable, per la seva banda, també experimenta pèrdues, tot i que menors. Tot plegat es tradueix en una reducció del seu *output*, que el 2013 se situa en un descens del –1,03% en relació amb el que hauria succeït sense aquest *shock*. Aquest comportament en la producció genera una caiguda important en la producció agregada (–1,68% el 2013) i el conseqüent increment en la taxa d'atur. Finalment, es produeix una reducció moderada en preus i salaris i un deteriorament de la balança corrent i del dèficit públic.

Quadre 7.4

EFECTES MACROECONÒMICS SOBRE L'ECONOMIA ESPANYOLA DERIVATS DE L'AJUSTAMENT DE LA INVERSIÓ ESTRANGERA DIRECTA DESPRÉS DE L'AMPLIACIÓ DE LA UE – 'SHOCK' (iii)

Macromagnitud	2004	2007	2013
PIB real a cf(*)	–0,15	–0,85	–1,68
Output real del sector comerciable(*)	–0,40	–2,27	–3,18
Output real del sector no comerciable(*)	–0,10	–0,53	–1,03
Deflactor del VAB del sector comerciable(*)	–0,84	–2,14	–2,63
Guany salarial anual mitjà al sector comerciable(*)	–0,85	–2,17	–2,66
Deflactor del consum privat(*)	–0,79	–2,09	–2,61
Taxa d'atur(**)	0,08	0,59	0,99
Capacitat o necessitat de finançament AA.PP. (en % del PIB)(**)	0,03	0,21	0,60
Saldo de la balança per compte corrent (en % del PIB)(**)	–0,04	–0,14	–0,36

(*) Diferència percentual en relació amb la simulació de referència (*baseline*).
(**) Diferència en relació amb la simulació de referència (*baseline*).
Nota: En un any qualsevol, la diferència percentual o la diferència absoluta d'una macromagnitud qualsevol, en relació amb el seu nivell en el *baseline* de la simulació, acumula les diferències registrades en els anys anteriors des de l'inici de la pertorbació.

7.5. Efectes de l'ajustament de les ajudes estructurals europees

Hipòtesis per a la quantificació del 'shock'

Suposem que els beneficis econòmics derivats de les ajudes estructurals europees es manifesten en forma d'externalitats i tractem de capturar-los modificant les equacions clau del model, en especial les funcions de producció i de demanda de factors. En particular, tindrem en compte dos tipus d'externalitats: la primera fa referència a l'increment en la productivitat dels factors privats, a causa de l'increment en la dotació del capital públic (infraestructures), del capital humà (formació) i de l'equipament de les empreses (ajudes productives), mentre que la segona es relaciona amb una millor qualitat del producte del sector comerciable (Herce i Sosvilla-Rivero, 1994, i Bradley *et al.*, 1995b).

Pel que fa a la primera externalitat, s'incorpora a HERMIN-España endogeneïtzant el paràmetre d'escala de la funció de producció CES per a la inversió en infraestructura pública, en capital humà i les ajudes productives al sector privat. El segon tipus d'externalitat opera directament, a través de l'e-

fecte de cada programa sobre la millora en la qualitat de la producció industrial (la qual cosa repercuteix en una major demanda exterior d'aquests béns), i indirectament, a través de l'increment dels fluxos d'inversió estrangera directa, que deriven de la disponibilitat de personal científic i tècnic més ben qualificat i d'unes millors infraestructures (Porter, 1986), i la conseqüent modernització de l'equip i de les tècniques de producció de les empreses participades i de la seva major propensió exportadora (Alonso i Donoso, 1994). Per capturar aquest tipus d'externalitat, relacionem el creixement en l'estoc d'infraestructura, l'increment en capital humà i la major dotació de capital privat sectorial amb la mesura de la demanda exterior utilitzada en el model HERMIN-España.

En la nostra aplicació empírica, els valors considerats per a les elasticitats de la variable d'escala productiva en relació amb la inversió en infraestructura pública, en capital humà i en sector privat són, respectivament, 0,20 (valor intermedi entre els estimats per Argimón *et al.*, 1994, i per Bajo-Rubio i Sosvilla-Rivero, 1993); 0,07 (a partir de les estimacions sobre el rendiment social de l'educació i de la formació professional realitzades per Corugedo *et al.*, 1992), i 0,10 (a partir de la informació microeconòmica sobre els efectes del Marc de Suport Comunitari 1989-1993 continguda a FEDEA, 1994).

Atesa l'absència d'informació detallada, hem suposat que els totals de les ajudes estructurals europees examinades es distribueixen per grans programes i accions, igual que les rebudes per Espanya en anteriors exercicis pressupostaris.

Avaluació dels efectes del 'shock'

Contràriament al que succeïa en els *shocks* anteriors, en aquest cas l'escenari de referència, el *baseline* del model, es caracteritzarà per una continuació fictícia de les ajudes estructurals i de cohesió comunitàries als nivells observats en l'actualitat.

Al quadre 7.5, es presenten els resultats de les simulacions realitzades sota els dos escenaris contemplats al capítol III, que anomenarem ara «Reducció d'ajudes estructurals» [*shock* (iv) escenari A] i «PAC per Fons» [*shock*

Quadre 7.5

EFECTES DE LES AJUDES ESTRUCTURALS. ESCENARI A «REDUCCIÓ D'AJUDES ESTRUCTURALS OBJECTIU NÚM. 1» I ESCENARI B «PAC PER FONS» – 'SHOCKS' (iv A) I (iv B)

Macromagnitud	2004	Esc. A		Esc. B	
		2007	2013	2007	2013
PIB real a cf (*)	0,0	–0,98	–0,89	–0,58	–0,49
Output real del sector comerciable(*)	0,0	–2,61	–2,38	–1,55	–1,31
Output real del sector no comerciable(*)	0,0	–0,62	–0,55	–1,37	–0,30
Deflactor del VAB del sector comerciable(*)	0,0	–2,23	–1,98	–1,78	–1,08
Guany salarial anual mitjà al sector comerciable(*)	0,0	–2,19	–1,95	–1,74	–1,05
Deflactor del consum privat(*)	0,0	–2,01	–1,67	–1,61	–1,07
Taxa d'atur(**)	0,0	0,68	0,59	0,40	0,32
Capacitat o necessitat de finançament AA.PP. (en % del PIB)(**)	0,0	0,24	0,21	0,14	0,11
Saldo de la balança per compte corrent (en % del PIB)(**)	0,0	0,46	0,40	0,29	0,22

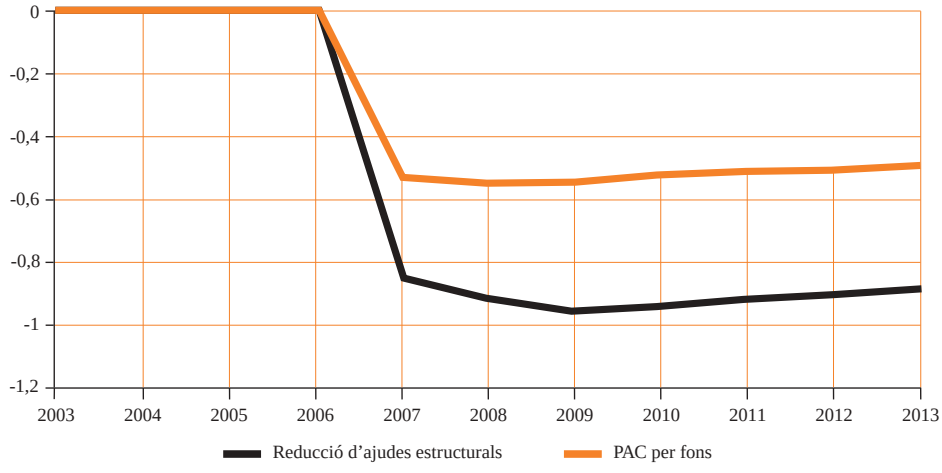
(*) Diferència percentual en relació amb la simulació de referència (*baseline*).
(**) Diferència en relació amb la simulació de referència (*baseline*).
Nota: En un any qualsevol, la diferència percentual o la diferència absoluta d'una macromagnitud qualsevol, en relació amb el seu nivell en el *baseline* de la simulació, acumula les diferències registrades en els anys anteriors des de l'inici de la pertorbació.

(iv) escenari B]. Cal recordar que, tot i que l'ampliació s'inicia el 2004, la diferència entre els dos escenaris alternatius es comença a manifestar el 2007, un cop iniciat un nou període de programació i finalitzades les actuals perspectives financeres de l'Agenda 2000. Els resultats oferts fan referència als efectes totals derivats d'aquest *shock*, motiu pel qual es tenen en compte els efectes de demanda i els efectes d'oferta. Com es pot apreciar en aquests quadres, es registra una caiguda en la producció real el 2007 en relació amb l'escenari de referència de continuació de les ajudes, major en el cas del *shock* (iv) A (de –0,91% enfront de –0,55%). Aquesta diferència es redueix fins a –0,89% el 2013 per al *shock* (iv) A i fins a –0,49% per al *shock* (iv) B. El gràfic 7.1 ofereix l'evolució de l'efecte sobre el PIB real al llarg del període analitzat en els dos escenaris. Aquest comportament desigual té el seu origen, fonamentalment, en l'impacte diferenciat experimentat pel sector comerciable en cada cas. Pel que fa a la inflació, s'observa una deflació relativa a la registrada en l'escenari de referència, més intensa en el cas de la reducció de les

Gràfic 7.1

EFECTES DE LA REDUCCIÓ DE LES AJUDES ESTRUCTURALS. 2007-2013

Desviació percentual del PIB real respecte a la simulació de referència (continuació de les ajudes estructurals)



ajudes estructurals (–1,99% el 2007 enfront de –1,67%). Quant a la taxa d'atur, en els dos casos augmenta, tot i que, lògicament, l'increment és major en el cas del canvi en la programació pressupostària [*shock* (iv) A]. Finalment, s'observa que la ràtio saldo per comte corrent/PIB registra un deteriorament i que el dèficit públic, com a percentatge del PIB, es deteriora progressivament. Aquestes dues tendències són més intenses en el cas del *shock* (iv) A.

Les ajudes estructurals continuaran tenint efectes positius

Tot i la perspectiva que es desprèn de l'anàlisi de l'epígraf anterior (és a dir, els efectes negatius de la reducció de les ajudes estructurals), no s'ha de pensar que les ajudes estructurals no tindran efectes positius sobre l'economia espanyola. El que passa en realitat és que aquestes ajudes disminueixen als nostres escenaris, però no es deixen de rebre. Això implica que

els seus efectes positius sobre l'economia espanyola seran menors, però tampoc no deixaran de produir-se. La nostra anàlisi anterior privilegiava una presentació del diferencial negatiu per assimilar-lo a la classificació de *shocks* susceptibles d'afectar l'economia espanyola després de l'ampliació de la Unió als PECO, però ara hem d'insistir en el fet que, com en el passat des de la nostra incorporació a la UE, l'economia espanyola continuarà registrant un efecte positiu derivat de les ajudes estructurals comunitàries que continuïn arribant de la Unió. ¿Quina intensitat tindran els efectes macroeconòmics associats? Això, pel que fa a l'evolució del PIB, es pot veure al gràfic 7.3.

L'escenari que consisteix en el manteniment de les ajudes, com s'ha argumentat a la secció 3.3, és molt difícil que es realitzi, però l'oferim aquí exclusivament amb una finalitat comparativa.[2] Es veurà que el creixement del PIB propiciat per la continuació de les ajudes és naturalment major que el derivat dels dos escenaris alternatius de reducció més o menys intensa de les ajudes, a curt i a mitjà termini, però no deixa de produir-se un plus de creixement de certa rellevància en els dos escenaris. El mateix passaria amb la resta d'equilibris macroeconòmics, inclosos els efectes sobre l'*output* dels sectors comerciable i no comerciable. Pel que fa al comerciable, cal esmentar el paper que exerceix en l'economia enfront d'aquests tipus de *shocks* i dels anteriors derivats de l'ampliació, que l'exposen particularment. L'efecte sobre els salaris i els preus es moderarà quan les ajudes disminueixin, igual que la reducció en la taxa d'atur que ajuden a aconseguir. En el cas de la taxa d'atur, subsistirà un efecte apreciable, ja que les menors ajudes estimulen menys el creixement de la productivitat del treball, la qual cosa es traduirà en l'efecte comentat. El dèficit públic disminuirà menys quan es redueixin les ajudes, però els comptes públics no deixaran de millorar, ja que impulsen també la demanda agregada i la recaptació d'impostos i cotitzacions i redueixen les prestacions per atur. Finalment, l'estímul que rep l'activitat econòmica en qualsevol escenari es traduirà en un deteriorament del compte corrent de l'economia, que disminuirà a mesura que es redueixin les ajudes estructurals en l'escenari corresponent.

(2) Vegeu Sosvilla-Rivero i Herce (2000) per a una avaluació dels efectes macroeconòmics de l'Agenda 2000.

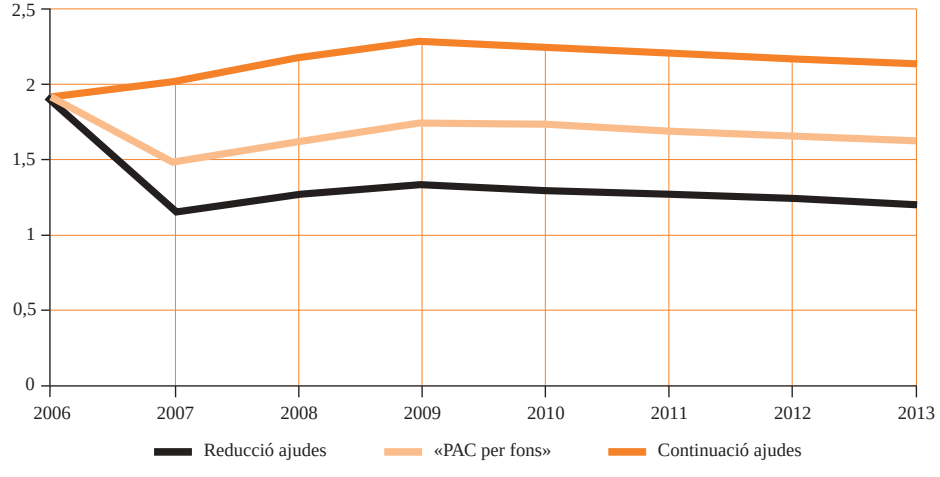
Al gràfic 7.2, s'aprecia que, si es manté un impensable escenari de continuació de les ajudes estructurals en els mateixos termes que els establerts en les perspectives 2000-2006, el PIB real espanyol se situarà permanentment una mica més del 2% per damunt del nivell que resultaria si les ajudes no existissin. No obstant això, als escenaris A i B, que contemplen una reducció de les ajudes estructurals en una o altra mesura, el PIB real espanyol se situaria, al llarg del període 2007-2013, respectivament, al voltant de l'1,2% i de l'1,7% per damunt del PIB resultant en absència de tot tipus d'ajuda comunitària. Aquesta forma de presentar els mateixos efectes exposats anteriorment en termes d'un *shock* negatiu derivat de l'ampliació i associat a la reducció de les ajudes estructurals, que ho és certament, resulta, però, il·lustrativa del fet que la nostra economia es continuarà beneficiant durant tot el procés de l'ampliació, i més enllà, dels efectes de les ajudes estructurals per a la seva convergència real amb els països més avançats de la Unió.

Gràfic 7.2

EFECTES SOBRE EL PIB DE LES AJUDES ESTRUCTURALS EN ELS ESCENARIS DE «REDUCCIÓ D'AJUDES OBJECTIU NÚM. 1» (A) I «PAC PER FONS» (B) PER A 2007-2013

Comparats amb els de la continuació de les perspectives 2000-2006

Desviació percentual del PIB real respecte al *baseline* (absència d'ajudes)



7.6. Recapitulació dels principals efectes macroeconòmics derivats de l'ampliació de la UE

L'anàlisi desenvolupada en les seccions anteriors mostra que, llevat dels efectes esperables de l'ampliació i de la liberalització del mercat comunitari a conseqüència de l'ampliació i de l'ajustament comercial a llarg termini, la major part dels efectes són negatius, tot i que d'entitat continguda. No obstant això, convé apreciar en conjunt quin és l'ordre de magnitud del que anomenaríem efectes macroeconòmics de l'ampliació per a l'economia espanyola. En aquest sentit, cal destacar que la major part de l'ajustament recau sobre el sector manufacturer, exposat a la competència exterior.

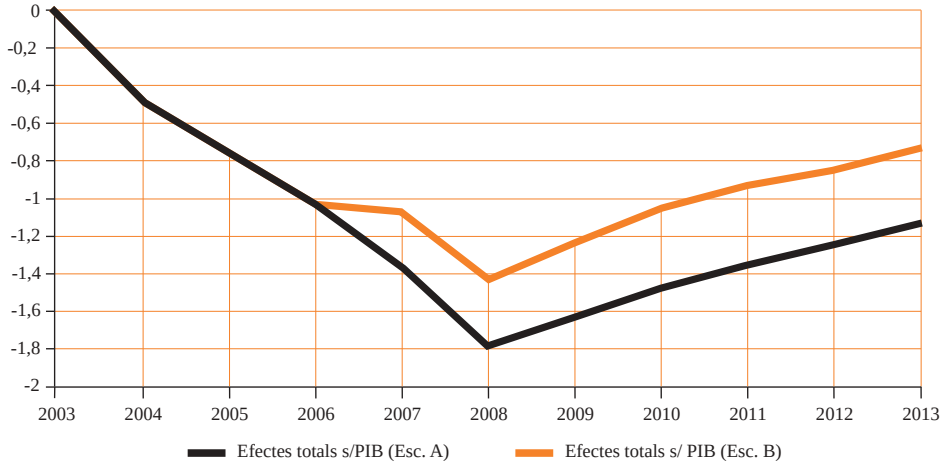
Com s'ha vist a les seccions anteriors, l'*output* i l'ocupació cauen a curt termini (2004), a conseqüència dels ajustaments comercial i estructural i, en menor mesura, dels efectes MUE i de la sortida parcial de la IED. Ara bé, com també hem vist, aquest *shock* negatiu és neutralitzat en alguna mesura per la millora en l'eficiència i l'increment en la competència derivats de la creació d'un mercat més gran i pel creixement del PIB comunitari induït per l'adhesió dels nous socis. No obstant això, el 2007 entren en escena els efectes negatius derivats de la reducció de les ajudes estructurals comunitàries, i es registrarà la màxima desviació en el PIB real en relació amb l'escenari de referència: una economia sense ampliació i amb ajudes estructurals similars a les rebudes en l'actualitat (vegeu el gràfic 7.3).

La caiguda més intensa en la producció real tindrà el seu origen en l'ajustament estructural al sector manufacturer. Aquesta caiguda serà molt important, la qual cosa reflecteix la incapacitat generalitzada de la nostra indústria per, en un context d'ampliació i de liberalització interior comunitària, guanyar mercat exterior sense cedir mercat domèstic. Aquest fet s'agreujaria en les nostres simulacions si es registressin fluxos d'entrada d'IED encara menys intensos que els contemplats; fluxos que, pel que sembla, han estat capaços en el passat, per la seva arribada al nostre país, de corregir aquesta insuficiència dels nostres sectors manufacturers, ja que n'ha impulsat alguns en el conjunt del mercat comunitari. El sector no comerciable (bàsicament, els serveis) registrarà inicialment pèrdues menys significatives. No obstant

Gràfic 7.3

EFECTES TOTALS DE L'AMPLIACIÓ SOBRE EL PIB ESPANYOL. 2003-2013

Desviació percentual del PIB real respecte a la simulació de referència (continuació de les ajudes estructurals)



això, en ser el principal beneficiari dels efectes de demanda dels fons estructurals, després de la seva reducció el 2007 té lloc una reculada significativa en la producció d'aquest sector, que lentament es veu mitigada pels efectes MUE.

Com a reflex d'aquests comportaments en la producció, s'experimentarà un increment gradual en la taxa d'atur, que comença el 2013 superior en 1,35 punts percentuals de la població activa en relació amb el que s'observaria en l'escenari de referència. Pel que fa a l'impacte sobre els preus i els salaris, cal destacar que es registrarà una notable caiguda en tots els indicadors en relació amb els nivells en l'escenari sense ampliació. Finalment, s'observa un deteriorament de la balança corrent i del dèficit públic.

En suma, les nostres simulacions, tot i admetent-ne el caràcter altament hipotètic, mostren que hi ha motius per prendre's seriosament algunes de les conseqüències de l'ampliació, en especial pel que fa a l'exposició dels

sectors manufacturers i a la necessitat de treure el màxim partit de les ajudes estructurals que encara han d'arribar a les nostres regions menys desenvolupades. Una part rellevant dels efectes constatats es produeix, però, en un context de dinamisme de l'economia espanyola que, no necessàriament, queda prejutjat per la nostra anàlisi, ja que les simulacions presentades fan referència a una base macroeconòmica que pot ser tan elevada com siguin capaces de sustentar les moltes altres circumstàncies que determinaran el nostre futur econòmic en el termini analitzat. Per això, atesos aquests resultats, la reacció dels agents econòmics ha de ser clara: cal continuar fent els deures en les parcel·les de l'economia sobre les quals tenim control (formació, capitalització i estalvi a llarg termini, R+D, regulació eficient dels mercats de treball i de productes, eficiència del sector públic, etc.) per compensar el que, de tota manera, són riscos inherents a una construcció supranacional que, en conjunt, ha estat i, si s'aprofita adequadament, continuarà essent molt positiva per a l'economia espanyola.

VIII. Limitar els riscos, materialitzar les oportunitats

Al llarg dels set capítols precedents, s'ha descrit la naturalesa d'aquest nou i singular episodi d'ampliació al qual s'enfronta la Unió Europea i s'han avaluat les principals oportunitats i els reptes per als actuals socis i, molt especialment, per a l'economia espanyola. Com no podia ser de cap altra manera, l'avaluació de les oportunitats i dels reptes s'ha basat fonamentalment en l'anàlisi dels esdeveniments viscuts d'ençà que, en el marc dels Acords Europeus, es van començar a establir les bases del procés de negociació de l'adhesió dels candidats de l'Est.

En aquest sentit, a partir d'un examen detallat de les profundes transformacions que s'han operat, tot i que amb diferent intensitat, en les estructures productives i comercials de la gran majoria dels PECO i dels creixents vincles d'integració econòmica amb els actuals socis –per mitjà del comerç, la inversió directa i, en menor mesura, els moviments migratoris–, s'ha aventurat un escenari amb les vies d'impacte econòmic que pot comportar la seva adhesió sobre els Quinze en conjunt i, més específicament, sobre Espanya. Naturalment, a aquest escenari s'han incorporat també els efectes que l'ampliació comporta sobre el pressupost comunitari, particularment sobre els dos capítols de despesa més importants: els destinats al finançament de la PAC i de les Accions Estructurals.

Doncs bé, com s'ha exposat, de manera més precisa als capítols corresponents i succintament al sumari del capítol I, el balanç de beneficis i cos-

tos de l'ampliació que es dibuixa per a Espanya per extrapolació de les tendències del passat no resulta gaire satisfactori, sobretot quan es valora en termes comparats amb el de la majoria dels Quinze. En efecte, atès que, fins ara, la nostra economia ha realitzat un esforç tardà i molt més tímid que la mitjana dels actuals socis per aprofitar les oportunitats d'exportació i d'inversió directa que ha representat l'obertura dels mercats emergents dels PECO, l'escenari d'oportunitats que es projecta per al futur és també relativament modest.

A més a més, a la modèstia dels guanys derivats de la menor importància dels fluxos de comerç i d'inversió directa mutus, s'afegeix l'amenaça creïble que tant les exportacions espanyoles com els fluxos d'inversió que rep la nostra economia puguin disminuir per la competència dels futurs socis. En aquest sentit, al nostre estudi se sosté que s'equivoquen els qui jutgen que l'impacte de l'ampliació en el comerç espanyol serà insignificant, a causa de l'escàs pes que tenen els PECO en el nostre comerç total. Creiem que aquest pronòstic és erroni, ja que no considera les repercussions comercials negatives que, indirectament, pot ocasionar l'adhesió d'aquests països en la capacitat exportadora d'Espanya, si es confirmen els indicis aquí aportats sobre l'estratègia preferent de les empreses multinacionals instal·lades als països candidats: la seva utilització com a centres de producció i com a plataformes d'exportació per proveir la Unió Europea ampliada.

Així mateix, l'adhesió d'uns països que encara tenen nivells de renda molt inferiors a la mitjana dels actuals quinze socis de la Unió introdueix una forta pressió sobre les despeses del pressupost comunitari, tant en les que s'apliquen a la PAC com en les que financen les Accions Estructurals. Una pressió addicional sobre les despeses que, d'acord amb l'horitzó de finançament més versemblant per al proper període pressupostari (2007-2013), pot comportar una pèrdua substancial de fons per a Espanya.

Ara bé, convé destacar-ho, aquest pronòstic dels previsibles efectes de l'ampliació de la Unió Europea, que aventura per a Espanya uns beneficis tan reduïts, té un caràcter una mica determinista. No obstant això, sembla clar que, sobretot ara que vivim uns canvis tan convulsos i inesperats en el panorama internacional, qualsevol tendència determinista és susceptible de ser modificada. En aquest sentit, no es pot descartar que, i segons el nostre

parer seria desitjable, l'economia espanyola sigui capaç de transformar la relativa passivitat amb què reacciona davant les oportunitats econòmiques que representa l'ampliació en una actuació més decidida i eficaç per aprofitar-les en la mateixa mesura en què ja ho fan la majoria dels actuals socis. Certament, tot i la dificultat afegida que representa una reacció tardana, sembla possible –i, insistim, desitjable– que les nostres empreses aconsegueixin augmentar les quotes d'exportació als mercats dels futurs socis i també que, igual que ells, realitzin projectes d'inversió directa encaminats a aprofitar els seus avantatges de localització –en particular la disponibilitat d'una mà d'obra relativament qualificada i barata– per proveir des d'aquests països no solament la seva demanda interna sinó també la de la Unió Europea ampliada.

De fet, quan s'examina l'evolució de les exportacions espanyoles als PECO durant els últims anys, es pot apreciar un dinamisme demostratiu d'un interès creixent de les nostres empreses pels seus mercats emergents. I també s'observa, tot i que amb més timidesa, aquesta mateixa conducta en les inversions directes que Espanya realitza a la zona.

Així i tot, és molt el que queda per fer per materialitzar les oportunitats de l'ampliació i, el que no és menys important, per limitar els riscos per a la nostra economia que comporta aquest procés. Tot i que l'assoliment d'aquest objectiu depèn dels esforços de tots els agents econòmics i socials, i fonamentalment dels de les empreses, el paper de la política econòmica és molt important, sobretot pel que fa a la potenciació de l'atractiu d'Espanya com a lloc d'ubicació dels projectes d'inversió internacional i, per tant, pel que fa a la limitació dels riscos que aquests projectes es desplacin cap als PECO. Es tracta, més concretament, d'una banda, de compensar per mitjà de la millora de les infraestructures de transports i comunicacions els desavantatges d'una ubicació geogràfica que, amb l'ampliació, es fa més perifèrica, i, de l'altra, de reforçar els factors que són a la base de la productivitat i de la competitivitat de les nostres empreses, com la formació de la mà d'obra i de les activitats de R+D. Tot això és, en efecte, primordial per afrontar amb èxit el repte que planteja a la nostra economia l'adhesió d'un significatiu nombre de països que disposen d'indubtables avantatges de costos laborals i que, en conjunció amb les habilitats i les tecnologies aportades per les multinacio-

nals que s'hi han instal·lat profusament, estan aconseguint avanços notoris en eficiència i competitivitat.

No menys important és tot el que el govern pugui fer per aconseguir minimitzar els costos associats a la probable reducció dels ingressos que Espanya rep del pressupost comunitari, en concepte de la PAC i de les Accions Estructurals. En efecte, i en primer lloc, pot seguir una bona estratègia en la negociació dels futurs pressupostos de la Unió per al període 2007-2013. En aquest sentit, tot i que la capacitat negociadora davant d'Alemanya i de la resta de contribuents nets al pressupost de la Unió és limitada, Espanya pot fer valer, no tant com a reivindicació individual sinó com a defensa legítima del principi de cohesió reconegut pel Tractat de la Unió, la necessitat que els requeriments financers associats a l'ampliació siguin distribuïts respectant aquest principi.

En tot cas, i admetent que la incorporació dels nous socis comportarà –llevat que es decideixi augmentar el sostre de l'1,27 del PNB que actualment impera al pressupost comunitari– un minvament dels recursos que apleguen els actuals socis, sembla més sensat preservar els destinats a Accions Estructurals i a altres polítiques de la Unió a costa de la reducció dels assignats a finançar la PAC, ja que cada cop és més difícil sustentar la racionalitat econòmica d'una política que, si més no des d'aquest prisma, és clarament criticable, no solament amb arguments d'eficiència sinó també d'equitat.

Bibliografia

ALECKE, B., HUBER, P. i UNTIEDT, G. (2001): «What a Difference a Constant Makes How Predictable Are International Migration Flows? a OCDE (ed.), *Migration Policies and EU Enlargement. The Case of Central and Eastern Europe*, París.

ALOGOSKOUFIS, G. S. (1990): «Traded Goods, Competitiveness and Aggregate Fluctuations in the United Kingdom», *The Economic Journal*, vol. 100, pàgs. 141-163.

ALONSO, J. A. i DONOSO, V. (1994): *Competitividad de la Empresa Exportadora Española*, Madrid, ICEX.

ARGIMÓN, I., GONZÁLEZ-PÁRAMO, J. M., MARTÍN, M. J. i ROLDÁN, J. M. (1994): «Productividad e Infraestructuras en la Economía Española», *Moneda y Crédito*, núm. 198, pàgs. 207-241.

BAJO-RUBIO, O. i SOSVILLA-RIVERO, S. (1993): «Does Public Capital Affect Private Sector Performance? An Analysis of the Spanish Case, 1964-1988», *Economic Modelling*, vol. 10, pàgs. 179-185.

— (1994): «An Econometric Analysis of Foreign Direct Investment in Spain, 1964-89», *Southern Economic Journal*, vol. 61, pàgs. 104-120.

BALDONE, S., SDOGATI, F. i TAJOLI, L. (2001): «Patterns and Determinats of International Fragmentation of Production, Evidence from Outward Processing Trade betwen the EU and Central Eastern European Countries», *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 137, núm. 1, pàgs. 80-104.

BALDWIN, R. E. i VENABLES, A. J. (1995): «Regional Economic Integration», a G. Grossman i K. Rogoff (eds.), *Handbook of International Economics*, vol. III, Amsterdam, Elsevier, pàgs. 1597-1644.

BALDWIN, RICHARD E., JOSEPH F. FRANÇOIS i RICHARD PORTES (1997): «The costs and benefits of eastern enlargement, the impact on the EU and central Europe», *Economic Policy*, núm. 24, abril 1997.

BARRO, R. J. i SALA-I-MARTIN, X. (1995): *Economic Growth*, Mc Graw-Hill, Nova York.

BARRY, F., BRADLEY, J., HANNAN, A., MCCARTAN, J. i SOSVILLA-RIVERO, S. (1997): Single Market Review. Aggregate and Regional Impacts, The Cases of Greece, Ireland, Portugal and Spain. Luxemburgo, Office for Official Publications of the European Communities.

BAUER, T. i ZIMMERMANN, K. F. (1999): Asessment of Possible Migration Pressure and its Labour Market Impact Following EU Enlargement to Central and Eastern Europe, IZA. Bonn.

BLANES, V. i MARTÍN, C. (2000): «The Nature and Causes of Intra-Industry Trade, Back to the Comparative Advantage Explanation? The Case of Spain», *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 136, núm. 3, pàgs. 423-441.

BOERI, T. i BRÜCKER, H. (2000): «The Impact of Eastern Enlargement on Employment and Labour Market in the EU Member States». Final Report, Commissioned by the Employment and Social Affairs DG of the European Commission, European Integration Consortium, Berlín i Milà.

— (2001): The Impact of Eastern Enlargement on Employment and Labour Markets in the EU Member States, Berlín i Milà, European Integration Consortium.

BORJAS, G. J. (1994a): «The Economics Benefits from Immigration». National Bureau of Economic Research, *Working Paper*, núm. 4955, Cambridge.

— (1994b): «The Economics of Inmigration». *Journal of Economic Literature*, vol. 32, pàgs. 1667-1717.

— (1999): «The Economic Analysis of Immigration», a Ashenfelter, O. i Card, D. (eds.), *Handbook of Labour Economics*, vol. 3, North-Holland, Amsterdam.

BRADLEY, J., MODESTO, L. i HERCE, J. A. (1995b): «The Macroeconomic Effects of the CSF 1994-99 in the UE Periphery, An Analysis Based on the HERMIN Model», *Economic Modelling*, vol. 12, pàgs. 323-333.

BRADLEY, J., MODESTO, L. i SOSVILLA-RIVERO, S. (1995a): «HERMIN, A Macroeconomic Modelling Framework for the EU Periphery», *Economic Modelling*, vol. 12, pàgs. 221-247.

BREUSS, F. (2001): «Macroeconomic Effects of EU Enlargament for Old and New Members», *Working Paper*, núm. 143, Austrian Institute of Economic Research (WIFO).

CEORG (2001): Omnibus Survey on Free Movement of Labor, Central European Opinion Research Group, Brussel·les.

CASELLA, A. (1996): «Large Countries, Small Countries and the Enlargament of Trade Blocks», *European Economic Review*, vol. 40, pàgs. 389-415.

CATINAT, M. i ITALIANER, A. (1988): «Completing the Internal Market, Primary Microeconomic Effects and their Implementation in Macroeconomic Models», Report II/140/88, Brussel·les, Comissió de les Comunitats Europees.

CATINAT, M., DONNI, E. i ITALIANER, A. (1988): «The Completion of the Internal Market, Results of Macroeconomic Model Simulations», *Economic Papers*, núm. 65, Comissió de les Comunitats Europees.

CECCHINI, P. (1988): *The European Challenge 1992. The Benefit of a Single Market*, Londres, Wildwood House.

CHISWICK, B. R. i MILLER, P. W. (1996): «Ethnic Networks and Language Proficiency among Immigrants», *Journal of Population Economics*, 9, pàgs. 19-35

CORUGEDO, I., GARCÍA, E. i MARTÍNEZ, J. (1992): «Educación y Rentas. Una Aplicación a la Enseñanza Media en España, Una Nota», *Investigaciones Económicas*, vol. 16, pàgs. 299-304.

CORREA, M.ª D., MALUQUER, S. i MANZANEDO, J. (1998): Efectos regionales del presupuesto europeo en España, Institut d'Estudis Autonòmics, Generalitat de Catalunya, juliol 1998.

COMISSIÓ EUROPEA (1999): *Boletín de la Unión Europea*, diversos números, Brusel·les.

—(2000a): Regular Reports from the Commission on Progress towards Accession by each of the candidate countries, *Strategy Paper*, Brussel·les.

— (2000b): European Union Enlargement, A historic opportunity, Brussel·les.

— (2000c): Informe General sobre la actividad de la Unión Europea, Brussel·les.

— (2001a): «The Economic Impact of Enlargement», Directorate General for Economic and Financial Affairs, *Enlargement Papers*, núm. 4, Brussel·les.

— (2001b): The Free Movement of Workers in the Context of Enlargement, Information Note, Luxemburg.

CUE (1997): *Agenda 2000*, Comissió de la Unió Europea, Brussel·les.

— (2000): The Community Budget, The Facts in Figures, Comissió Europea, Oficina de Publicacions, 2000.

— (2001a): General Budget of the European Union, Comissió Europea, Brussel·les, gener 2001.

— (2001b): Statistical Annex of European Economy, Comissió Europea, DG ECFIN, primavera 2001.

— (2001c): Making a success of enlargement. *Strategy paper*, Comissió de la UE, novembre 2001.

De la Fuente, A. i Rafael Doménech (2000): «The redistributive effects of the EU budget, An analysis and a proposal for reform», *Documento de Trabajo*, Direcció General de Pressupostos del Ministeri d'Hisenda, D-20002, febrer 2000.

De New, J. P. i Zimmermann, K. F. (1994): «Blue Collar Labor Vulnerability, Wage Impacts of Migration», a Steinmann, G. i Ulrich, R. (eds.) *Economic Consequences of Immigration to Germany*. Heidelberg, Physica-Verlag, pàgs. 81-99.

DG Bank (2000): Central and Eastern Europe. Country Report, *DG Bank International Research*, agost 2000.

Dolado, J. J., Jimeno, J. F. i Duce, R. (1996): «The Effects of Migration on the Relative Demand of Skilled vs. Unskilled Labour, Evidence From Spain», Center for Economic Policy Research, *Discussion Paper*, núm. 906.

Dunning, J. H. (1974): *Economic Analysis and the Multinational Enterprise*, Allen & Unwin.

— (1980): «Toward an Eclectic Theory of International Production, Some Empirical Test», *Journal of International Business Studies*, vol. 11. núm. 1, primavera-estiu, pàgs. 9-31.

— (1993): Multinational Enterprises and the Global Economy, Addision Wesley, *Reading*, Massachusetts.

EBRD (2000): Transition Report 1999, Londres.

Emerson, M. *et al*. (1988): The Economics of 1992. The E. C. Commission's Assessment of the Economic Effects of Completing the Internal Market. Oxford, Oxford University Press

Eurostat (1999): Statistiques Demographiques, Luxemburg.

Faini, R. i Venturini, A. (1994): «Migration and Growth, The Experience of Southern Europe», Center for Economic Policy Research, *Discussion Paper*, núm. 964.

Fassmann, H. i Hintermann, C. (1997): «Migrationspotential Ostmitteleuropa», ISR Forschungsberichte 15, Institut für Stadt- und Regionalforschung. Viena.

Fedea (1994): Evaluación del Marco de Apoyo Comunitario 1989-93, Informe Tècnic per a la Direcció General de Planificació, Ministeri d'Economia i Hisenda.

Fernández Cordón, J. A. (2000): «Demografia, Dependencia y Oferta de Trabajo», *Economistas*, 86, pàgs. 36-52.

FERTIG, M. (1999): «The Economic Impact of EU-Enlargement, Assessing the Migration Potential», Department of Economics, University of Heidelberg, *Discussion Paper*, núm. 964.

FERTIG, M i SCHMIDT, M. (2000): «Aggregate-Level Migration Studies As a Tool for Forecasting Future Migration Streams», Department of Economics, University of Heidelberg, *Discussion Paper*, núm. 324.

FMI (2000): World Economic Outlook 2000, Washington.

FRANZMEYER, F. i BRÜCKER, H. (1997): «Europäische Union, Osterweiterung und Arbeitskräftemigration», German Institute for Economic Research (DIW), *Week Report 5/97*, Berlín.

FRIEDBERG, R. M. i HUNT, J. (1995): «The Impact of Immigrants on Host Country Wages, Employment and Growth», *Journal of Economic Perspectives*, 9, 2, pàgs. 23-44.

GORDO, E. i MARTÍN, C. (1996): «Integración económica, comercio intra-industrial y costes de ajuste», *Revista de Economía Aplicada*, vol. IV, núm. 12, pàgs. 151-164.

GOSH, B. (1998): East-West Migration, Trends and Policy Perspectives, manuscrit, Gènova.

HERCE, J. A. i SOSVILLA-RIVERO, S. (1994): «The Effects of the Community Support Framework 1994-99 on the Spanish Economy, An Analysis Based on the HERMIN Model», *Documento de Trabajo 94-10R*, FEDEA.

— (1995): «HERMIN Spain», *Economic Modelling*, vol. 12, pàgs. 295- 311.

HILLE, H. i STRAUBHAAR, T. (2001): «The Impact of the EU-Enlargement on Migration Movements and Economic Integration, Results of Recent Studies» a OCDE (ed.), *Migration Policies and EU Enlargement. The Case of Central and Eastern Europe*.

HOFER, H. i HUBER, P. (2001): «Wage and Mobility Effects of Trade and Migration on the Austrian Labour Market», Institute for Advanced Studies, Viena.

HÖNEKOPP, E. (1999): «The Impact of Eastern Enlargement on Employment and Wages in the EU Member States, The Impact of Migration», Part of EU Project no. V/049/97, European Integration Consortium, Nuremberg.

HYMER (1960): The International Operations of National Firms, A Study of Direct Investment. Ph.D. Thesis, MIT. (Publicada per MIT Press el 1976).

INFOREGIO (1999): Sexto informe periódico sobre la situación y evolución socioeconómicas de las regiones de la UE, DG XVI, Brussel·les.

KRUGMAN, P. R. (1991): Geography and Trade, MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

LANKES, H. P. i VENABLES, A. J. (1997): «Foreign direct investment in Eastern Europea and the former Soviet Union, Results from a survey of investors», a Zecchini, S. (ed.), Lessons from the Economic Transition. Central and Eastern Europe in the 1990s. Kluwer Academic Publishers and OECD, Norwell, Massachusetts.

LEJOUR, ARJAN, RUUD DE MOOIJ i RICHAR NAHUIS (2001): EU enlargement, Economic implications for countries and industries, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, *CPB Document n.º 011*, setembre 2001.

MARKUSEN, J. R. (1995): «The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, núm. 2, pàgs. 169-189.

MARTIN, C. (1994): «El Impacto de los Acuerdos de Asociación Entre la Unión Europea y los Países del Centro y Este de Europa en el Comercio Español», Fundación FIES, *Documento de Trabajo*, núm. 110/1994.

— (1995): «El impacto comercial de los Acuerdos de la UE con los países del Este», *Papeles de Economía Española*, núm. 63, pàgs. 269-284.

— (2001): «La Cumbre de Niza y la Construcción Europea», *Cuadernos de Información Económica*, núm. 160, pàgs. 31-36.

MARTÍN, C. *et al*. (2000): «Capital humano y bienestar económico. La necesaria apuesta de España por la educación de calidad». Círculo de Empresarios. Madrid. Aquesta investigació fou guardonada amb el VI Premio Círculo de Empresarios, 1999.

MARTIN, C. i SANZ, I (1998): «La Ampliación de la UE a los Países del Este y sus Implicaciones para la Economía Española», *Cuadernos de Información Económica*, núm. 134, pàgs. 67-78.

MARTIN, C. i TURRION, J. (1999): «La Ampliación de la Unión Europea hacia el Este, Oportunidades y Desafíos para la Economía Española», *Cuadernos de Información Económica*, núm. 146, pàgs. 119-133.

— (2001): «The trade impact of the integration of the Central and Eastern European Countries on the European Union», *Documento de Trabajo*, núm. 11/2001. Grupo de Economía Europea, Madrid.

MEH, SECRETARIA D'ESTAT DE COMERÇ I TURISME (2000): Plan Ampliación. Actualización 2000-2001.

MINHAC (2001): Relaciones financieras entre España y la Unión Europea, Direcció General de Pressupostos, Ministeri d'Hisenda, Madrid, 2001.

MUNDELL, R. A. (1957): «International Trade and Factor Mobility», *American Economic Review*, vol. 47, pàgs. 321-335.

NACIONS UNIDES (2000): «Replacement Migration, Is it a Solution to Declining and Ageing Populations?» Population Division, Department of Economics and Social Affairs, Nova York.

NIETO SOLÍS, JOSÉ ANTONIO i ALFONSO UTRILLA (1996): «Las ayudas de la Unión Europea a las regiones españolas en el período 1989-1993, fichas descriptivas y apoyos financieros», *Documento de Trabajo 9602*, Facultat de CC EE y Empresariales, Universitat Complutense de Madrid.

OCDE (1997): Economic Survey of the United States, París.

— (1999): EMU, Facts, Challenges And Policies, París.

— (2001): «Trends in Migration Flows in Central and Eastern Europe» a OCDE (ed.) Migration Policies and EU Enlargement. The Case of Central and Eastern Europe.

OMI (1998): «Migration Potential in Central and Eastern Europe», Technical Co-operation Centre for Europe and Central Asia, International Organisation for Migration, Gènova.

OTTAVIANO, G. i PUGA, D. (1998): «Agglomeration in the Global Economy, A Survey of the 'New Economic Geography'», *The World Economy*, vol. 21, núm. 6, pàgs. 707-731. (5 o 4).

PARLAMENT EUROPEU (1998): «La Estrategia de Preadhesión para la Ampliación de la Unión Europea», Grup de treball de la Secretaria General Task-Force, Fitxa temàtica núm. 24.

— (1999): «La Agenda 2000 y el Proceso de Adhesión a la Unión Europea», Grup de treball de la Secretaria General Task-Force, Fitxa temàtica núm. 36.

PELKMANS, JACQUES, DANIEL GROS i JORGE NÚÑEZ FERRER (2000): Long-run economic aspects of the European Union's Eastern enlargement, WWR-Scientific Council for Government Policy, La Haya, setembre 2000.

PORTER, M. E. (1986): «Competition in Global Industries, A Conceptual Framework», a Porter, M. E. (ed.), *Competition in Global Industries*, Boston, Harvard Business School Press, pàgs. 15-60.

SCHMERTMANN, C. P. (1992): «Immigrants' Ages and the Structure of Stationary Populations with Below Replacement Fertility», *Demography*, vol. 29, núm. 4, pàgs. 595-612, Washington.

SCHMUTZLER, A. (1999): «The new Economic Geography», *Journal of Economic Surveys*, vol. 13, núm. 4, pàgs. 355-379.

SINN, H.W i altres (2001): Wege au einer schrittweisen Annäherung der Arbeitsmärkte. EU-Erweiterung und Arbeitskräftemigration, Institute for Economic Research, Munic.

SJAASTAD, L. A. (1962): «The Costs and Returns of Human Migration», *The Journal of Political Economy*, núm. 70, pàgs. 80-93.

SOSVILLA-RIVERO, S. i HERCE, J. A. (1998): «Efectos Macroeconómicos del Mercado Único Europeo», *Economía Industrial*, núm. 322, pàgs. 11-21.

— (2000): «Los efectos macroeconómicos de la Agenda 2000», *Economistas*, España un balance 1999, núm. 84, pàgs. 217-228.

— (2001): «HERMIN-España, Versión 2001». Mimeo, FEDEA.

WALTERSKIRCHEN, E. i DIETZ, R. (1998): «Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf den Österreichischen Arbeitsmarkt», Studie des Österreichischen Institut für Wirtschaftsforschung im Auftrag der Bundesarbeitskammer, Viena.

WEBER, R. i STRAUBHAAR, T. (1994): «Budget Incidence of Immigration into Switzerland, A Cross Section Analysis of The Public Transfer System», Center for Economic Policy Research, *Discussion Paper*, núm. 934

YOUNG, C. (1990): Australia's Ageing Population- Policy Options, AGPS, Camberra.

ZIMMERMANN, K. F. (1995a): «European Migration, Push And Pull». Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1994, Supplement to the World Bank Economic *Review and the World Bank Research Observer*, pàgs. 313-342.

— (1995b): «Tackling the European Migration Problem», *Journal of Economic Perspectives*, 9, 2, pàgs. 45-62