



- ◆ Trabajo realizado por el equipo de la Biblioteca Digital de la Fundación Universitaria San Pablo-CEU
- ◆ Me comprometo a utilizar esta copia privada sin finalidad lucrativa, para fines de investigación y docencia, de acuerdo con el art. 37 del T.R.L.P.I. (Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual del 12 abril 1996)

RAFAEL PAMPILLÓN OLMEDO

Catedràtic de la Universidad San Pablo i Director de Recerca de l'Institut de Empresa

Les perspectives de l'economia mundial el 1999

L'euro desafiarà el dòlar, però a més de la política monetària cal crear més ocupació

El propòsit d'aquest article és analitzar la situació de l'economia mundial el 1998 i les perspectives per al 1999, en referència als factors que determinen els problemes que travessen les economies asiàtiques i especialment el Japó i Rússia, i destacar, també, la millora de la competitivitat de l'economia europea produïda com a conseqüència de la major estabilitat sorgida del compliment dels criteris establerts al Tractat de Maastricht que col·locarà el euro, el 1999, com a moneda de reserva mundial competint amb el dòlar.

Als diferents informes que es publiquen sobre la competitivitat mundial es pot observar que molts països europeus estan guanyant llocs respecte a anys anteriors. Segons *The World Economic Forum* (Gràfic I), el 1998 els països europeus han guanyat competitivitat com a conseqüència de la seva major estabilitat macroeconòmica, d'estar menys exposats a la crisi asiàtica i a les seves reformes als mercats de factors (treball, electricitat, sòl, telecomunicacions, etc.). Hi ha, no obstant això,

grans països europeus que continuen baixant llocs respecte a anys anteriors (especialment França, Alemanya i Itàlia).

L'any 1998 s'ha caracteritzat també per una desacceleració del creixement econòmic mundial. La fortalesa en el creixement, que l'economia mundial havia experimentat el 1997 creixent a una taxa del 4,1%, s'ha anat afeblint el 1998. Segons l'FMI, l'any 1998, la taxa econòmica mundial va créixer al voltant del 2% i per al 1999 s'espera un 2,5%. Els països de la Unió Europea (UE) i els Estats Units creixeran, el 1998, a un ritme relativament alt i semblant, un 2,5%, però el Japó tindrà amb tota seguretat un creixement negatiu de la seva economia (-2,5%), si bé el 1999 podria començar a créixer lleugerament (0,5%). Mentrestant, els països de l'exbloc comunista continuen recuperant-se, però amb resultats econòmics molt diferents, a causa del fet que es troben en diferents etapes dels seus processos de transformació cap a sistemes econòmics de lliure mercat. Mentre Rússia va decreixer un 6%, Polònia ha pogut

Gràfic I
Rànquing de competitivitat

World Competitiveness Report (World Economic Forum) 20/5/97
p= puja llocs b= baixa llocs

	1998	1997	1996	1995	1994
Singapur	1	1	1	2	2
Hong Kong	2	2	2	3	4
EEUU	3	3	4	1	1
Regne Unit p	4	7	15	18	14
Canadà	5	4	8	12	16
Taiwan	6	8	9	11	18
Holanda p	7	12	17	7	8
Noruega	9	10	7	10	11
Luxemburg =	10	11	5	-	-
Irlanda p	11	16	26	22	19
Japó	12	14	13	4	3
Nova Zelanda	13	5	3	8	9
Austràlia	14	17	12	14	15
Finlàndia p	15	19	16	16	20
Dinamarca p	16	20	11	9	7
Malàisia	17	9	10	21	17
Xile	18	13	18	20	22
Corea	19	21	20	24	24
Àustria p	20	27	19	13	12
Tailàndia	21	18	14	26	23
França b	22	23	23	17	13
Suècia b	23	22	21	15	10
Alemanya b	24	25	22	6	5
Espanya p	25	26	32	28	25
Portugal p	26	30	34	31	28
Bèlgica b	27	31	25	19	21
Xina	28	29	36	34	-
Israel	29	24	24	23	-
Indonèsia	31	15	30	33	31
Egipte	38	28	29	27	-
Itàlia b	41	39	41	30	32
Grècia b	44	47	39	43	37

créixer al 5%. Els països emergents d'Àsia, que van créixer a un 5,8% el 1997, han tingut un creixement nul el 1998 (Gràfic II).

La crisi del sud-est asiàtic

L'any 1998 va començar amb la incertesa que estava transmetent la crisi asiàtica sobre l'escenari econòmic i financer. Possiblement

aquesta sigui la crisi més seriosa des de la caiguda del sistema de Bretton Woods a principi dels anys 70, tant en termes del seu abast com pel que fa a les seves implicacions. El seu impacte està essent molt més generalitzat que el de les crisis financeres passades, inclosos les que van tenir lloc a Amèrica Llatina. Això es deu

Gràfic II
Creixement mundial

Països	Taxa de creixement del PNB %			
	1996	1997	1998	1999
Xina	9,7	9	6,0	7,5
Índia	7,1	7,5	4,2	5
Hong Kong	5,0	5,1	0	3,8
Indonèsia	8,0	4,6	- 14	2,9
Corea	7,1	5,6	- 7	1,7
Malàisia	8,5	6,0	- 6	1,8
Filipines	5,7	5,2	1,9	4,0
Singapur	7,0	7,8	5,2	5,0
Tailàndia	6,6	-0,7	-7,6	3,7
Taiwan	5,7	6,8	5,0	5,7
Àfrica	3,5	3,2	4,6	4,9
Amèrica Llatina	3,4	5	2,7	1
Països en desenvolupament	6	5,8	4,1	5,3
Països en transició	-0,2	1,7	2,9	3,4
Països rics industrialitzats	2,5	2,8	2,0	2,0

Font: Elaboració pròpia a partir de dades del *Financial Times*, *The Economist* i CEPAL.

al fet que la integració financera mundial és molt més ampla i els països d'Àsia Oriental tenien una major participació en el comerç i en la producció mundial. Es viu en una economia global, els mercats financers, en especial, han accelerat la seva mundialització els darrers anys fins assolir un punt en què els tipus de canvi, els tipus d'interès i les cotitzacions borsàries als diferents països estan íntimament interconnectats. Això ha portat al fet que, per primera vegada, una crisi financera iniciada als països del sud tingui una repercussió als mercats de capitals de països del nord.

L'èxit del model asiàtic, que fins fa molt poc admirava l'opinió pública mundial, no té, no obstant això, res de miraculós, ja que es basa en l'adopció de polítiques macroeconòmiques prudentes i estables: l'eliminació d'obstacles al comerç (intern i extern), la flexibilització dels mercats, inversió pública en ensenyament i infraestructures i el foment de l'estalvi privat (en promig, arriba a taxes superiors al 30% del PIB, les més grans del món).

Els anys anteriors a la crisi, en un intent de moderar el creixement dels preus, aquests

països van optar per lligar els seus tipus de canvi al dòlar. En un principi, mentre la moneda nordamericana es depreciava davant del ien, va tenir efectes positius sobre la seva competitivitat exportadora. Alhora s'atreien abundants sumes de capital, encoratjades, a més, per la fixació del tipus de canvi, per les elevades taxes de creixement de la regió i per l'eufòria dels gestors de l'estalvi mundial als països emergents. Aquests capitals eren suficients per finançar els elevats dèficits per compte corrent, acumular reserves i mantenir tipus d'interès reals reduïts que, a més d'estimular l'activitat, van fomentar la inversió immobiliària, molta de la qual era de caràcter especulatiu.

Era un model de creixement basat en les exportacions, en una zona d'economies obertes en la qual el pes de les exportacions sobre el PIB ha arribat a significar el 97% en el cas de Malàisia.

Es pot afirmar que el model de desenvolupament que van seguir les economies dels països del sud-est asiàtic es va basar en: 1) tipus de canvi fix i per tant, estable; 2) l'obertura

exterior i 3) fortes inversions en capital físic i capital humà.

1) Tipus de canvi fix. La recerca a ultrança de l'estabilitat de preus a través d'una sòlida política monetària i una estricta política fiscal ha estat invariablement la condició que aconsellaven els governs dels països rics a les economies emergents perquè es poguessin unir al club dels països desenvolupats; condició fins i tot imposada pels programes de l'FMI. Vincular les monedes nacionals al dòlar o un cistell ponderat de divises estrangeres, mitjançant un tipus de canvi fix, ha estat sovint la clàusula principal dels programes de reforma aprovats per l'FMI.

2) Creixement de les exportacions. No solament es van potenciar sectors com el tèxtil i la confecció, intensius en mà d'obra barata, sinó també sectors d'alta tecnologia com els semiconductors. Es va tractar d'obrir l'economia i de potenciar-ne al màxim el creixement, tot basant-se en la seva "matèria primera" més exportable i atractiva: els baixos salaris.

3) Creixement massiu de les inversions nacionals i estrangeres. Es va fomentar el sector privat i es va incentivar la inversió estrangera a través d'una marcada política oberturista orientada al sector exportador. Com a conseqüència d'aquestes mesures, països com el Japó i Taiwan, amb economies escasses en mà d'obra i amb una progressiva pèrdua de competitivitat per l'apreciació de les seves monedes, van ser els que van aprofitar aquestes oportunitats destinant part important de les seves inversions a aquests països.

El 2 de juliol de 1997, el govern de Tailàndia va permetre, després de 13 anys, la lliure fluctuació del bath, i això va desencadenar una depreciació del 15% d'aquesta moneda, malgrat que aquesta decisió va venir acompanyada d'un fort augment en els tipus d'interès. Durant els dies següents, les autoritats de Filipines, Indonèsia, Malàisia i Singapur es van veure forçades a adoptar mesures idèntiques, i van tenir fortes caigudes de les

seves monedes i borses de valors. Després d'un breu període de relativa calma, a final d'agost i principi de setembre del mateix any 1997, la tempesta monetària va tornar a refermar

especialment a Tailàndia, Indonèsia i Filipines, i va reflectir la falta de confiança dels inversors internacionals en la capacitat dels governs per manejar les seves economies en un context de tipus de canvi fluctuants, així com en els plans econòmics anunciats.

Causes de la crisi

A més de la ja comentada apreciació del dòlar, apareixen altres

causes de la crisi: el major pes de la Xina com a país competidor, la saturació al mercat mundial de productes electrònics, l'estancament econòmic del Japó i la pèrdua de competitivitat de moltes empreses de l'àrea. Tot això va produir una desacceleració del creixement del PIB als països de la zona, unit a una important disminució de les exportacions.

Les opinions dels experts es van dividir entre els que opinaven que la crisi era el final del "miracle asiàtic" i els que consideraven que es va tractar d'un episodi passatger i que les coses tornarien a ser com abans.

Alguns analistes van considerar en aquell moment que res de fonamental no havia canviat en les economies afectades i que la crisi era a causa de mers atacs especulatius dels mercats, que tendeixen a fixar-se en l'evolució de variables econòmiques no fonamentals. El cas extrem d'aquesta postura van ser les declaracions del primer ministre de Malàisia, que va afirmar que el seu país era objecte d'una conspiració internacional, "possiblement per raons envejoses i racistes".

No obstant això, com a possibles motius del col·lapse del model de creixement asiàtic es poden apuntar diverses causes, tant estructurals com conjunturals i financeres:

1) Paulatina pèrdua dels valors asiàtics (Asian values). Efectivament, els anomenats valors tradicionals d'Àsia s'han anat perdent de mica en mica com un procés inevitable en economies creixentment exposades a la

“ El 1998 els països europeus han guanyat competitivitat gràcies a la seva estabilitat macroeconòmica ”

influència dels mitjans de comunicació occidentals. Tot això unit a la ineficàcia dels sistemes polítics, on la corrupció i l'amiguisme predominaven, restaven eficiència al mercat, evitaven la correcta assignació dels recursos i feien mantenir forts desequilibris en la distribució de la renda.

2) *El creixent dinamisme exportador d'altres països emergents de la zona.* A partir de 1996, el creixement va començar a contraure's a causa de la lenta transformació de les exportacions. En no passar ràpidament d'una fabricació intensiva en mà d'obra a una producció amb major valor afegit, les

exportacions van quedar endarrerides respecte a altres països veïns, com la Xina i el Vietnam, els quals, essent més competitiu van ser capaços d'exportar productes similars, i els van treure participació en el mercat internacional.

Aquesta davallada de les exportacions (veritable motor del creixement de l'àrea), es va intensificar amb l'apreciació del dòlar (i amb ell, de les monedes de la zona) respecte al ien.

3) *La ineficiència dels sistemes financers.* El model de creixement asiàtic tenia el punt més feble en un sistema financer immadur i ineficient, que havia estat àmpliament desregulat sense haver-se reformat ni sanejat i la feblesa del qual s'ocultava en un context d'elevades taxes de creixement econòmic i dels agregats monetaris. Per exemple, a Tailàndia, entre 1990 i 1995 la ratio crèdit intern/PIB va passar del 28% a més del 90%.

Els bancs i empreses financeres dels països asiàtics emergents havien estat operant amb garanties de l'Estat, la qual cosa va crear certs incentius per deixar diners a projectes de risc elevat. Les empreses, que s'havien endeutat excessivament amb els bancs sota la protecció de l'Estat, són incapaces d'afrontar les seves obligacions, la qual cosa posa en situació crítica a molts bancs. D'altra part, els agents econòmics dels països desenvolupats (bancs, empreses financeres, fons d'inversió) havien invertit a la zona a uns nivells superiors als que aconsellaria una correcta avaluació del risc.

4) *Meteorologia desfavorable per a la producció agrícola.* L'efecte meteorològic conegut com "El Niño" a Filipines i sobretot a Indonèsia, va originar anys agrícoles deficitaris, aguditzats pels devastadors incendis que van arrasar nombroses hectàrees de conreu.

La veritable pregunta que ens hauriem de fer és si aquests factors, sense cap dubte importants, eren suficients per originar una crisi de proporcions tan grans. D'una banda, la vinculació amb el dòlar que les monedes d'aquests països havien tingut pretenia donar major credibilitat al sistema i minvar

“
Per primera vegada,
la crisi financera
dels països del sud
ha repercutit
en els mercats
de capital del nord

”

els riscs financers esperats pels inversors. En circumstàncies d'estabilitat canviària, aquesta política de canvis fixos proporcionava una seguretat a l'inversor. No obstant això, aquesta vinculació va dificultar la capacitat de reacció dels governs locals. Les polítiques monetàries restrictives que pretenien mantenir la moneda dins de les bandes de flotació davant del dòlar, van originar l'entrada de nous capitals estrangers a curt termini i l'endeutament en moneda estrangera (amb tipus més baixos) de les empreses locals. D'altra banda, les fortes pujades de tipus d'interès van produir un greu encariment dels crèdits bancaris, van posar al caire de la fallida un sistema financer molt deteriorat per les elevades taxes de morositat i l'especulació immobiliària i van encarrir, a més, el finançament del pressupost públic.

La crisi del Sudest asiàtic ha permès reflexionar sobre la idoneïtat de les relacions econòmiques internacionals que tenien com un dels majors èxits la globalització dels fluxos financers i de les polítiques recomanades pel Fons Monetari Internacional, al mateix temps que va posar de manifest la incapacitat dels agents per valorar correctament els riscs en països emergents.

La crisi asiàtica va ser impredecible perquè els models que existien deixaven fora dos factors fonamentals: 1) un creixement especulatiu que va produir una alça desorbitada en el preu dels actius i 2) el paper decisiu que

els intermediaris financers han jugat en aquest desenvolupament. D'aquesta forma, intermediaris financers poc regulats, però que comptaven amb la garantia implícita dels governs, van invertir importants sumes de diner en projectes d'alta rendibilitat i elevat risc, donant per fet que en cas de problemes, el govern els ajudaria. Conseqüentment, no assignaven correctament els recursos, dirigint-los als millors projectes d'inversió. S'explica, així, l'aparició d'una especulació i una sobrevaluació de la inversió que distorsionava i alimentava el creixement del preu dels actius. La bombolla es manté mentre el govern actua com a garant, però així que es produeix la crisi dels primers intermediaris financers, els governs estan menys disposats a seguir aportant fons i explota la bombolla.

Les conclusions de l'anàlisi anterior són força interessants: en primer lloc, situen les causes de la crisi més en problemes microeconòmics, és a dir, en la mala assignació de recursos per part de les entitats financeres locals, que en els habituals problemes macroeconòmics. D'altra banda, estan apareixent opinions d'alguns economistes en el sentit d'introduir certs controls de capitals en els països en desenvolupament, ja que no sempre la llibertat de capitals maximitza l'eficiència econòmica.

El cas de Japó

La segona potència mundial i el motor de l'economia de l'Extrem Orient s'està veient involucrat en la crisi. El comerç amb els països de la zona està estancat i el consum intern no aconsegueix animar-se malgrat la reducció dels impostos. La banca nipona, que havia invertit fortes sumes en les nacions del seu voltant, s'afebleix, el ien s'enfonsa i l'atur puja fins a un desconegut 4%. En aquest sentit, l'economia japonesa està essent la més perjudicada per la crisi asiàtica. Això passa per dos motius: 1) les exportacions japoneses tenen una forta dependència de la demanda de la zona. Al voltant del 45% de les exportacions japoneses

es queden a l'Àsia; 2) la situació econòmica interna és molt delicada com a conseqüència d'un deteriorament del clima de confiança de les empreses i consumidors així com d'una

acumulació excessiva d'estocs. Tot això porta a una moderació del ritme d'activitat i a un augment del nivell d'atur.

Hi ha un risc financer, vinculat a la posició creditora de l'economia japonesa a nivell mundial (repatriació de fons invertits en altres mercats). Aquest risc és, no obstant això, limitat, atès el diferencial de tipus d'interès existent entre el mercat japonès, els europeus i el

nordamericà.

Japó està fent tot el que pot per reorientar la seva economia i ajudar l'Àsia a sortir de la crisi. El país té una necessitat urgent de ressuscitar el sistema financer i d'accelerar les reformes estructurals, inclosa la fiscal. No obstant això, té un reduït marge de maniobra ja que el 1998 els seus tipus d'interès estaven en mínims i la seva política pressupostària, tenallada per un dèficit públic superior al 6% del PIB.

Japó necessita apuntalar un creixement econòmic basat en la demanda interna; que obri els seus mercats i que acceleri les mesures fiscals d'estímul, inclosa la reforma d'impostos. Però especialment ha de restablir la salut del seu malmès sistema bancari. I és que els multimilionaris crèdits impagats pesen com una llosa per a la reactivació de la tercera economia mundial.

Països en transició: la crisi de Rússia

Les antigues economies de planificació central estan recollint cada cop més els seus programes d'ajust. Algunes porten diversos anys amb creixements econòmics elevats i amb una relativa estabilitat macroeconòmica. Es tracta de països que es troben en fases molt avançades en el procés de transició cap a economies de mercat (Polònia, Txèquia, Eslovàquia, Hongria, Països Bàltics i Eslovènia). D'altres, en canvi, estan més endarrerits, com per exemple, Rússia i la resta de països de la CEI, on el creixement econòmic

“
Segons el Fons
Monetari
Internacional,
l'economia mundial
creixerà un 2,5%
el 1999
”

ha estat negatiu del 1997 ençà. L'economia russa va registrar al 1998 una contracció del 6%, després del creixement infim del 0,9% al 1997 i d'una contracció del 5% al 1996. L'economia russa portava temps atravesant un dur procés d'ajust de conseqüències nefastes: substancial davallada de la producció, elevat nombre d'aturats, altes taxes d'inflació i, sobretot, una important caiguda del nivell de vida.

A Rússia han desaparegut els antics mecanismes de regulació econòmica sense que encara no s'hagin consolidat els processos alternatius d'organització econòmica. No sembla que hi hagi cap supervisió per part de l'Estat, la qual cosa està provocant la desorganització del sistema productiu i l'aparició de la "lleï de la jungla". Les institucions essencials del mercat ni tan sols no s'han constituït (no hi ha encara un sistema de mercantilització de la terra, no hi ha registres de la propietat, ni treball de mercat organitzat i ni tan sols s'utilitza de manera generalitzada el ruble com a mitjà de canvi). En comptes del mercat han aparegut magnats semimafiosos enriquits amb privatitzacions, amb nous bancs per blanquejar el diner de l'economia submergida i el sistemàtic impagament dels impostos. Les màffies s'han repartit els negocis i exerceixen tota la seva pressió sobre els polítics als quals financen, col·loquen o deposen.

Les privatitzacions a Rússia s'han fet amb poca transparència. En una primera fase van consistir en la distribució gratuïta de bons entre la població, la qual cosa ha donat lloc a una propietat passiva i ineficient de les antigues empreses estatals. No obstant això, els actius més valuosos han anat a parar a mans de l'antiga/nova "nomenklatura". La resta de les empreses estan abandonades a la seva pròpia sort com cases sense amo. Fins al moment no s'ha aconseguit que les noves companyies privatitzades actuïn de forma eficient i competitiva (no s'han introduït mètodes de gestió rigorosos ni sistemes comptables moderns).

La majoria de les institucions financeres russes estan en situació de fallida. Les activitats

bancàries no s'han centrat en el finançament d'activitats productives, sinó principalment en l'especulació, sobretot en operacions en moneda estrangera. La gran majoria són

insolvents i massa sovint es tracta de tapadores dels grups mafiosos. Al voltant de 1.500 institucions són petites i febles, tenen poques relacions directes amb estalviadors o prestataris (no acostumen a concedir hipoteques, no tenen sucursals, ni ofereixen talonaris). El seu negoci és purament especulatiu. Els darrers anys es van dedicar a

comprar bons del govern rus (a un tipus d'interès descomunal), tot adquirint-los amb préstecs en dòlars que després convertien en rubles. L'enfonsament del ruble ha impedit que puguin tornar aquests préstecs. Això, s'hi ha afegit la desbandada de capitals que els ha deixat sense liquiditat. I, per si no n'hi hagués prou amb això, el Govern ha ajornat el reintegrament de les obligacions del tresor a curt termini fins d'aquí a 3 o 5 anys. A més de la seva insolvència davant l'estranger, també han declarat el seu incompliment per pagar als seus depositaris russos.

L'Estat rus mateix també ha fet fallida: ha deixat de pagar regularment, des de fa molts mesos, sous a treballadors de l'Administració, pensions a jubilats, comptes a empreses pels serveis realitzats i és incapaç d'amortitzar el creixent deute intern i extern. En efecte, a la davallada conjuntural dels ingressos públics (a causa de la crisi) cal afegir-hi la mancança estructural de recursos de l'Estat rus per deficiències del sistema impositiu (absència de tradició en el pagament d'impostos, elevat frau i criminalització de l'economia). La mancança de recursos minva la capacitat d'intervenció de l'Estat en l'economia, promou la corrupció i incentiva a gran escala la permuta, el pagament en espècie i l'autoconsum. La falta de disciplina monetària i financera ha conduït al fet que més de la meitat de les transaccions es facin en forma de permuta (i, al seu torn, la generació de la permuta és una de les causes que explica l'escassa recaptació fiscal). La inseguretat en el ruble fa augmentar l'autoconsum, no solament a les zones rurals, sinó també a les urbanes.

“ Japó ha estat l'economia més perjudicada per la crisi asiàtica ”

En definitiva, la situació econòmica de Rússia és veritablement dramàtica: la pobresa i la desigualtat en la distribució de la renda augmenten, l'esperança de vida en néixer

disminueix (el 1989, se situava en 70 anys, el 1995, en 65 i el 1998, en menys de 60 anys).

Diverses regions de Rússia ja han sol·licitat ajuda humanitària urgent a la Creu Roja (per exemple, intervencions quirúrgiques suspeses per falta de productes anestèsics i material operatori bàsic).

La segona potència nuclear del món (i precisament, alguns dels

que no cobren des de fa mesos són els militars que controlen aquestes armes nuclears) està en fallida, la qual cosa ha dut el Govern a ajornar el pagament del deute extern i a reestructurar un elevat deute intern. Ha ampliat la banda de fluctuació del ruble, cosa que ha suposat una devaluació de facto de fins a un 33%. La retirada de fons del sistema bancari ha provocat les fallides massives de les entitats financeres. Mentrestant, els russos acumulen dòlars en efectiu per valor de 12 bilions de pessetes.

Amèrica Llatina

A Amèrica Llatina i el Carib els processos d'integració regional i el nou model econòmic imperant han modificat de manera significativa l'ambient dels negocis i han incentivat decisions d'inversió per part d'empreses (nacionals i estrangeres) que ja operaven a la regió, o de nous entrants. Aquest nou model econòmic es basa en una forta obertura de l'economia a l'exterior (amb rebaixes aranzelàries i major competència internacional), un creixent paper del mercat a l'economia, una major eficiència de les empreses, estabilitat macroeconòmica (a través del control de la quantitat de diner), reforma als mercats de factors (laboral i financer) i millora en el finançament exterior. S'estan substituint, a més, els instruments tradicionals d'intervenció econòmica que anaven utilitzant els governs (reglamentacions, subsidis i monopolis estatals) per marcs regulatoris precisos i eficients amb l'objecte de

garantir el funcionament del mercat.

Aquestes reformes estructurals realitzades a Llatinoamèrica i al Carib, han impulsat amplis programes de privatitzacions.

Així, en el període 1990-97, es van fer nou-centes privatitzacions que han suposat uns ingressos a les arques públiques de 100.000 milions de dòlars. Aquests ingressos han representat, com a mitjana, al voltant de l'1% del PIB regional, el doble que el promig d'altres regions. Llatinoamèrica és la regió al món que més empreses estatals ha venut des que

“
A Rússia han desaparegut els mecanismes de regulació sense que s'hagin consolidat processos alternatius d'organització econòmica
”

l'exprimera ministra Margaret Thatcher va començar les privatitzacions a la Gran Bretanya, a mitjan de la dècada passada. Llatinoamèrica supera així la Vella Europa i Àsia quant a nombre d'empreses venudes, amb més de la tercera part dels processos de privatització que s'han fet al món els darrers dotze anys.

Com a resultat d'aquests canvis, des del 1990 ha millorat sensiblement el clima econòmic de la regió. S'han aconseguit elevades taxes de creixement econòmic, major equilibri en els comptes exteriors i preus més estables. Països com Argentina, Xile, Brasil i Bolívia estan tenint aquests darrers anys taxes d'inflació d'un dígit, quan aquestes arribaven als quatre dígits a final de la dècada dels anys vuitanta. Per al conjunt de la regió la inflació ha passat del 888% el 1993 a un 10% el 1997. L'any 1997, la regió va experimentar un creixement mitjà del 4,3%, però mentre Xile, Argentina, Perú i Mèxic van tenir creixements de la seva activitat per sobre del 5%, Colòmbia i Brasil van experimentar creixements més reduïts.

A curt termini, la crisi asiàtica està afectant negativament i de forma creixent les exportacions d'Amèrica Llatina. Les economies llatinoamericanes estan suportant menors entrades de capital estranger a causa de la retallada creditícia generada a l'àmbit mundial per la crisi asiàtica. Però, a més, la crisi asiàtica està essent un important factor negatiu per a les perspectives de creixement a curt termini

d'Amèrica Llatina en la mesura en què estan augmentant les exportacions asiàtiques i s'estan contraient aquests mercats per als béns i serveis de la regió.

A més, la devaluació d'algunes de les monedes llatinoamericanes, motivada per l'actual crisi financera internacional, està provocant la fugida de capitals i atacs especulatius contra les seves monedes. Amèrica Llatina necessita ajudes financeres per prevenir la crisi i amb això, la devaluació de les seves monedes. Aquestes ajudes estan molt lligades a les negociacions que es duen a terme amb l'FMI i que derivaran en programes d'ajust. De forma semblant, cal millorar les institucions a nivell internacional en matèria monetària i financera per intentar evitar futures crisis econòmiques.

Les perspectives futures de la regió apunten cap a unes baixes taxes de creixement, major inflació de la prevista i pressions sobre la balança de pagaments a causa de la contracció de les exportacions i a l'augment de les importacions, arribant fins i tot a un dèficit per compte corrent del 3,7% del PIB.

L'FMI ha rebaixat significativament les seves previsions de creixement per a Llatinoamèrica, al centre de la desconfiança dels mercats financers. Per a la zona, les previsions de 1998 se situen al 2,8% i una dècima menys per al 1999. Això suposa 0,6 punts menys del previst el 1998 i 1,6 el 1999. La situació d'aquests països, encapçalats pel Brasil, es caracteritza, a més de la pressió financera i la rebaixa de les qualificacions de solvència, per la sortida massiva de capitals i per la caiguda en picat dels preus de les matèries primeres, principal producte d'exportació de la zona. L'FMI està a punt per ajudar el Brasil, país del qual va dir que haurà d'aplicar un programa d'ajust fiscal i exterior de forma ràpida. La previsió de creixement per al 1999 és de només un 1,5%, mentre que el 1997 va ser d'un 3,2%.

Europa i Estats Units
(l'euro davant del dòlar)

L'1 de gener de 1999 ha nascut l'euro

com a moneda única de la Unió Monetària Europea (UME). No obstant això, Europa, els darrers anys, està tenint una taxa d'atur més alta que la d'EEUU. Com és possible tenir xifres

“ Les reformes estructurals a Llatinoamèrica i al Carib han impulsat amplis programes de privatitzacions

”

tan altes d'atur quan el nivell de despesa pública a Europa és superior al 50% del PIB? És que, potser, la causa de l'atur sigui l'elevada participació de l'Estat a l'economia? Quina és la causa del problema? En què es diferencia Europa dels EEUU? Aquestes preguntes es poden respondre molt resumidament dient que, en primer lloc, la UME té majors costos fiscals, socials i laborals que els EEUU, que li fan perdre competitivitat, és a

dir, vendes i, per tant, producció i ocupació.

En segon lloc, la UE realitza menors despeses en R+D que els EEUU i Japó. Efectivament, una anàlisi percentual de les despeses en R+D mostra que Estats Units hi destina el 2,6% del seu PIB i Japó un 3%, mentre que Europa només hi inverteix un 2%. Aquesta diferència senyala la distància tecnològica entre la UE i les altres dues zones. Així, per exemple, un 54% de la població nordamericana utilitza un PC, bé a casa o a l'oficina. Les xifres de França, que és el país europeu amb major percentatge d'utilització de PC, són del 33%. Més del 90% dels treballadors en llocs de treball no manufacturer als Estats Units utilitzen un PC, mentre que només un 50% l'utilitza a Europa. En empreses de mida gran, amb més de mil treballadors, hi ha un 75% més de treballadors que usen PC als Estats Units que a Europa. A més, els EEUU tenen proporcionalment cinc vegades més xarxes locals que Europa, que no té cap empresa entre les sis primeres del món en fabricació d'equips de telemàtica per a xarxes locals i tampoc no hi ha estàndards europeus en aquest camp (excepte els que són còpia tosca dels americans).

Un informe recent publicat per l'OCDE presenta algunes raons de per què això és així. S'hi afirma que són els EEUU el país que té la societat amb un major esperit empresarial de tot el món. Cada any s'hi creen 900.000 noves empreses, de les quals, 800.000 desapareixen

en menys d'un any i 100.000 sobreviuen, una dada que defineix els EEUU com una societat amb iniciativa empresarial.

La feblesa de la UME i les seves rigideses econòmiques han provocat l'aparició d'una allau d'articles escrits per grans economistes americans on es posen de manifest les febleses de l'euro. Així, per exemple, Milton Friedman ha escrit que Europa no està preparada per a l'euro i que aquest afegirà problemes econòmics i polítics al projecte d'unificació europea. Per la seva part, Rudiger Dornbusch, Franco Modigliani i Paul Krugman han dit que la UME augmentarà l'atur a Europa.

Cal, per tant, que es continuïn reduint els costos laborals, socials, financers i fiscals que suporten les empreses europees i que les fan ser menys competitives en els mercats internacionals. Si, al contrari, els governs europeus es dediquen a reduir la jornada laboral, no restringeixen la despesa pública i no desenvolupen polítiques per reduir els costos de les empreses, inclosos els fiscals, els que faran és empitjorar la situació, perquè reduiran la competitivitat en un moment en què el problema real és el desafiament de la competència mundial. I, al final, quan la despesa pública no permeti seguir mantenint l'atur i la gent no estigui disposada a acceptar que seran aturats de per vida, tot això explotarà. És evident que una major competència desperta rebuig per part dels empresaris, acostumats a la protecció de regulacions i subsidis. En aquest sentit, cal que Europa continuï promocionant la cultura de la competència, capaç de modificar els patrons de conducta i de legitimar les polítiques de desregulació.

Hi ha dos escenaris oposats quant als efectes de la UME sobre el dòlar: 1) Si els països que formen la UME no aconseguen desregular les seves economies, introduint competència i llibertat als mercats, també al mercat de treball, i eliminar així l'atur estructural, l'euro serà al mateix temps una moneda dura però fràgil, i les monedes es

mantenen en forma de reserves internacionals perquè són fortes, és a dir, tenen qualitat duradora a llarg termini. Això és part de l'atractiu del dòlar. 2) Si, al contrari, Europa

continua millorant el seu nivell de competitivitat, augmenta el seu creixement i liberalitza la seva economia, l'euro es convertirà en rival del dòlar com a moneda de reserva internacional. Els bancs centrals desitjarien tenir una part de les seves reserves en la nova moneda, i els mercats financers realitzarien cada vegada més transaccions en euros i menys en dòlars. Això suposarà que el dòlar serà substituït en part per l'euro, en

la mesura en què inversors i bancs centrals desitgin alterar les seves carteres. I, a mitjà termini, l'euro es convertirà, juntament amb el dòlar, en la primera moneda mundial.

Els economistes més euroescèptics estan segurs que els gestors de l'estalvi mundial continuaran apostant pel dòlar, amb la idea que l'euro serà una moneda més feble que el marc alemany. Al capdavant –venen a dir–, el Banc Central Europeu no tindrà l'experiència del Bundesbank respecte al control de la inflació. També diuen que a la UME hi ha països que no van vacil·lar a manipular els seus comptes públics per aconseguir els objectius de Maastricht en termes de déficit i deute.

D'altra banda, apareixen aquells que apunten que l'euro serà un gran rival per al dòlar i que els bancs centrals i els estalviadors de tot el món es desfaran de gran part de les seves tinençes de divisa nordamericana. En aquest sentit, la quota de dòlars com a moneda de reserva ja ha minvat considerablement, perquè ha passat del 80% a principi de 1970 al 60% en l'actualitat; percentatge que encara podria caure com a conseqüència de l'aparició de l'euro. Hi ha, en l'actualitat, certa preocupació als EEUU. Nombroses empreses americanes pateixen al llarg de 1998 i 1999 les conseqüències de la crisi del sud-est asiàtic, per l'elevat intercanvi econòmic que hi ha entre les dues zones.

“

A curt termini la crisi asiàtica afecta negativament les exportacions de Llatinoamèrica

”

Gràfic III
Creixement del Producte Interior Brut

	CREIXEMENT DEL PRODUCTE (VARIACIO PERCENTUAL ANUAL)						TAXA D'ATUR	
	1976-85	1986-95	1996	1997	1998	1999	1976	1998
ESTATS UNITS	2,9	2,7	2,4	3,8	2,5	1,3	7	4,8
JAPÓ	4,2	3,6	3,9	0,8	-2,5	1,3	2	4
UNIÓ EUROPEA	2,3	2,3	1,5	2,6	2,5	2,5	5	10

FONT: FMI. "Perspectives de la economia mundial" i OCDE "World Economic Outlook". Per al 1998 i 1999 són estimacions pròpies a partir de previsions de Goldman Sachs i l'OCDE.

El dòlar, que ha estat durant les dues darreres dècades i és actualment, a gran distància, la principal divisa del món en termes de comerç exterior i reserves de divises, serà desafiat els propers mesos per l'euro, la fortalesa o feblesa del qual dependrà en part de la política monetària que adopti el Banc Central Europeu (BCE).

Així, l'euro prendrà parcel·les de negoci al dòlar, a la vegada que serà beneficiós per als EEUU pel fet de comptar amb una Europa més estable des del punt de vista polític i econòmic, tot i que alguns analistes americans temen que la pèrdua d'influència del dòlar es traslladi al terreny polític i que, finalment, això suposi una reducció del creixement americà.

La Unió Europea (UE), tant en termes de Producte Interior Brut com de comerç exterior, té un pes econòmic semblant al dels Estats Units, de manera que el pas a la Unió Monetària Europea augmentarà la importància de l'euro en el sistema monetari i financer internacional molt més enllà del que ara representa la suma de les diferents monedes europees (Gràfic III). Això suposaria que l'euro es convertiria en una divisa internacional tan important i estable com ho és ara el dòlar. Això ve recolzat també perquè la UME manté els seus comptes exteriors molt més equilibrats que els dels Estats Units. Efectivament, la UME és capaç de produir i vendre una impressionant gamma de béns i serveis en els mercats exteriors, la qual cosa li permet tenir una balança comercial amb un elevat superàvit, davant del dèficit voluminós de la balança comercial dels EEUU, que segons els analistes, augmentarà més a causa de la invasió

de productes asiàtics, molt més competitius després de la crisi. Aquest dèficit comercial americà, juntament amb el dèficit crònic de la seva balança per compte corrent serà una font d'instabilitat futura per al dòlar.

Malgrat aquesta feblesa, els Estats Units han estat capaços de crear 72 milions de llocs de treball els darrers quinze anys, encara que n'hagin destruït 43 milions, i hagin arribat a una taxa d'atur del 4,7%. Entre els anys 1990 i 1998 un 80% de l'ocupació creada als Estats Units va ser al sector serveis i en llocs de treball amb nivells salarials superiors al mitjà: executius, informàtics, advocats, experts en telecomunicacions, economistes, analistes financers, etc. Al sector de *software* informàtic, on els nivells salarials estan força per sobre de la mitjana, els EEUU ocupen un 50% més de gent per càpita que França o Alemanya.

Davant de la forta creació d'ocupació dels EEUU, a causa, sense cap mena de dubte, de l'espectacular creixement de la seva economia, la majoria dels països europeus (especialment França, Alemanya i Itàlia) porten anys suportant baixes taxes de creixement econòmic. Com a conseqüència d'això, la UE té una taxa mitjana d'atur sobre població activa del 10,5% (17,7 milions d'aturats), que van des del 10% a Alemanya i el 12% a França fins al 20% a Espanya (si bé aquesta dada es considera un pèl exagerada). La taxa de creixement prevista per a la UE el 1998 va ser del 3% que, malauradament, sembla que va tenir un impacte mínim en les xifres d'ocupació i que, per tant, no solucionarà la crisi d'ocupació que continua patint Europa. ■