

El comerç exterior català en un món en ràpida evolució

Francesc Granell i Trias(*)

Catalunya com economia oberta

Avui dia forma part de la sabiduria convencional el dir que Espanya s'ha obert als intercanvis internacionals després d'una llarga història de proteccionisme que va començar a canviar amb el Pla d'Estabilització de 1959, l'accés al GATT en 1963, els Acords amb la CEE de 1970 i amb els països de l'EFTA de 1979 i amb l'ingrès a la Comunitat Europea el gener de 1986.

És un fet evident que com a conseqüència d'això el percentatge que Espanya representa dins el comerç internacional ha augmentat de menys de l'u per cent a prop del dos per cent.

En aquest context d'augment de les relacions comercials exteriors d'Espanya, la participació de Catalunya en el total de les importacions i les exportacions s'ha mantingut en percentatges que cal situar entorn al 20% per a les exportacions i el 25% per a les importacions.

En l'actualitat les exportacions catalanes se situen en els 7.000 milions de dòlars, mentre que les importacions arriben a 10.500. Les dues xifres han d'ésser assumides, però, amb una certa prevenció perquè la validesa estadística de les estimacions regionals de comerç internacional dins la unió duanera espanyola és objecte de controvèrsia segons siguin els criteris de regionalització elegits.

Al darrera d'aquesta xifra figura tota la complicada trama de les relacions comercials entre Catalunya i la resta d'Espanya sobre la qual les dades i estadístiques disponibles són encara molt parcials.

Si tenim en compte que segons les últimes projeccions estadístiques, i el valor del dòlar, el producte català se situa a l'entorn dels 60.000 milions de dòlars -calculant prop de 10.000 dòlars per càpita- ens trobem que les exportacions catalanes al món exterior venen a suposar aproximadament el 12% del PIB. català. Les importacions més altes -tant pel que representa la importació a Espanya en el seu conjunt com el fet de què el percentatge que fem nosaltres d'importacions espanyoles és més elevat-, representen aproximadament el 17% del total del nostre Producte.

Podríem pensar que el grau d'obertura externa de Catalunya és inferior al grau d'obertura exterior espanyol atès que l'obertura mitja espanyola respecte al PIB de les exportacions és el 16'5%, mentre que la nostra obertura és del 12%, i que en importacions resulta que Espanya té una obertura del 21'3% i que la nostra obertura és del 17'5%.

En una primera aproximació, superficial, podríem dir doncs que Catalunya està més tancada que Espanya al comerç internacional, i podríem fer tota una sèrie d'anàlisis, com de fet hem fet moltes vegades,

(*) Text de la conferència pronunciada per l'autor, Catedràtic de la Universitat de Barcelona, a la Societat Catalana d'Economia de l'Institut d'Estudis Catalans, el 2 de juny de 1988.

recordant la tradició proteccionista catalana entrancada amb el s. XIX, i podríem explicar la posició de certes institucions catalanes respecte al comerç exterior en determinats moments de la nostra història.

Però la realitat és que aquestes xifres posen de manifest que Catalunya és una economia raonablement oberta segons els paràmetres europeus perquè hem de tenir en compte que les exportacions al món només representen el 20% del total de les vendes de Catalunya a l'exterior, ja que gairebé el 80% de les nostres vendes es fan a la resta d'Espanya. Respecte a les importacions passa més o menys el mateix i només el 25% de les importacions que fem provenen de la resta del món, mentre que l'altre 75% de les compres a l'exterior les fem de la resta de l'Estat espanyol.

Això vol dir que si sumem les xifres del tràfic amb l'estranger i del tràfic amb la resta d'Espanya, ens trobem que Catalunya tindria unes vendes exteriors totals a la resta d'Espanya i a l'estranger que se situen entre els 28.000 i els 30.000 milions de dòlars.

A l'hora d'analitzar aquestes dades en el contexte de la nostra activitat econòmica i tot considerant les lògiques diferències entre el que és una economia regional i una altra estatal, trobem que Catalunya és una de les àrees econòmiques d'Europa més obertes a l'exterior. Evidentment no arribem als nivells d'obertura de Bèlgica, que amb 10 milions d'habitants té el 86% del seu Producte lligat a transaccions internacionals. Holanda -amb 15 milions d'habitants- i Irlanda -amb 3'5 milions-, també tenen una més gran obertura respecte a les exportacions, que en el nostre cas és de l'ordre del 50%. Fent aquest anàlisi comprensiu, barrejant regions i estats estem per sobre de Suïssa, que només té unes exportacions que representen el 40% del seu Producte. Recordem que Suïssa té 6'5 milions d'habitants, un pèl més que Catalunya.

Si les vendes de Catalunya a l'exterior representen gairebé el 50% del Producte, podem dir que Catalunya és una economia oberta, com és lògic que passi en una economia petita, de 6 milions d'habitants, amb un mercat interior relativament estret per aconseguir certes escales de producció.

Si analitzem el que passa respecte a les importacions, ens trobem més o menys amb el mateix. Fent els càlculs del que representen els proveïments que comprem a la resta d'Espanya i que comprem al món exterior, ens trobem que les compres exteriors totals se situen entorn dels 40.000 milions de dòlars, que venen a significar que les nostres adquisicions a l'exterior se situen entre el 65% i el 70% del producte català. El 65% o 70% del producte català significaria que estem al nivell d'obertura -barrejant un altre cop regions i Estats- d'altres països com és ara el cas d'Holanda i Irlanda, encara que menys oberts que Bèlgica dins l'entorn de la OCDE i dins l'entorn de la Comunitat Europea, com a conjunt de països exemple d'una gran interdependència econòmica respecte a l'exterior.

Això ens diu que hem de fer una revisió absoluta respecte al caràcter obert o tancat de l'economia catalana. Catalunya té avui una economia oberta amb el problema, això sí, de què l'obertura es produeix fonamentalment respecte a la resta del Mercat espanyol, cosa lògica pels paràmetres de participació de Catalunya a la unió duanera espanyola que va fer possible el Decret de Nova Planta al començar amb un estat de coses que faria possible la desaparició de les duanes interiors entre 1.717 i 1.841.

Tots sabem, dit sigui de pas, que l'esmentat Decret de Nova Planta, -segons ens han explicat en Pierre Vilar, en Vicens Vives i alguns altres insignes historiadors- va servir per estimular una tremenda creació de comerç entre Catalunya i la resta d'Espanya, la qual cosa va significar un gran desenvolupament econòmic per a Catalunya al llarg del s. XVIII i fins a la guerra contra el francès.

L'entrada a la CE implica l'ingrés a una unió duanera més gran que la que emmarcava el comerç extern català fins ara.

El canvi de pertinença a la Unió Duanera CEE

L'economia catalana es troba en un moment en el qual l'obertura exterior, qualificada pel fet de la pertinença a la unió duanera espanyola, tendeix a modificar-se com a conseqüència de què de només formar part d'una unió duanera amb la resta d'Espanya, hem passat a partir de gener del 1986 -o més pròpiament, a partir del 1 de gener de 1993 quan acabem de desaparèixer els aranzels de duanes entre Espanya i la resta de països de la CE, d'acord amb els termes de les nostres Actes d'Adhesió- a implicar-nos en una unió duanera superior, que abastarà tant la resta de territoris hispànics com, òbviament, la resta de territoris de la CE i en productes industrials la resta de mercats de l'Europa occidental a través dels acords que la CE té amb els països de l'EFTA.

A partir d'aquí, es planteja que aquesta economia catalana sumament oberta, però amb un fort predomini d'obertura respecte a la resta d'Espanya, canviarà els paràmetres d'obertura exterior d'una forma important.

El que cal saber és el que pot passar en aquesta circumstància d'entorn en ràpida evolució pel comerç exterior de Catalunya. Hauríem de saber quins fenòmens de creació de comerç amb la resta de zona incorporada a la unió duanera en què participarà Catalunya es produiran o si hi haurà, simplement, una substitució del que era el comerç exterior amb la resta de l'Estat espanyol per les transaccions que es facin amb la resta de la unió duanera CE.

Les dades estadístiques disponibles sobre producció i sobre compres i vendes a la resta d'Espanya i a l'estranger no ens permeten d'analitzar l'impacte que fins ara ha tingut en aquest sentit l'ingrés a la CE.

Les xifres de Comerç Exterior Català de la Cambra de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona i de l'Institut Espanyol de Comerç Exterior -ICEX-(1) ens permeten, això sí, seguir la polarització d'intercanvis internacionals amb els països de la Comunitat, però les dades de les Taules Input-output de l'Economia Catalana de 1967 (Cambra de Comerç, Indústria i Navegació) i de 1975 (Centre d'Estudis de Planificació) que utilitzem per a veure el balanç reste d'Espanya/reste del món què està passant respecte a la marxa global dels intercanvis comercials externs de Catalunya no ens permet fer afirmacions sobre aquesta segona qüestió.

La bona conjuntura econòmica espanyola ha fet que aquests anys inicials de membres de la Comunitat no hagin vist una disminució de les "vendes hispàniques" de les empreses catalanes.

El que sí hi ha, no es pot negar, és un cert procés de desviació de comerç respecte a la resta del món perquè en dos anys entre 1985 -l'any abans d'entrar a la CE- i l'any 1987, ha hagut una transformació importantíssima del que és el pes de la CE dins el total del comerç internacional de Catalunya. Pensem que en exportacions s'han guanyat 9 punts en aquests dos anys, passant-se de poc més del 52% a més del 61% el que representa el percentatge de les exportacions internacionals catalanes als onze.

En importacions també es produeix la polarització passant del 41% al 63% el que és el pes de la CE.

Alguns elements exògens com la baixa del preu del petroli o els problemes que arrossegueu certs països endeutats han ajudat aquesta polarització. El cas d'Amèrica Llatina és el més clar i no només els elements d'una unió duanera hispano-comunitària han jugat, sinó també el fet d'aquestes dificultats financeres per les quals estan travessant aquests països i que induïxen polítiques d'ajust que han vingut practicant per intentar tenir una balança per compte corrent positiva per tal de poder fer front al servei del deute(2).

Obviament, també influeix en el fet d'aquest més gran pes de la CE el poc dinamisme (relatiu perquè han augmentat les xifres absolutes) de les nostres exportacions al Japó i als Estats Units encara que no és el moment ara d'explicitar quina és la competitivitat de les empreses japoneses i quins són els problemes de l'economia americana que més afecten l'eventual presència dels productes catalans en aquells mercats.

Aquesta setmana passada he tingut l'oportunitat d'estar al Japó per un seminari sobre Just-in-Time que van organitzar l'IESE i Price Waterhouse i, entre d'altres activitats, vaig tenir ocasió de fer algunes visites a empreses japoneses que tenen xifres de vendes per empleat de l'ordre de 100 milions amb uns nivells salarials de 4 milions per empleat. Si comparem les xifres de vendes de les nostres empreses em sembla que no cal ja explicar res més respecte a les nostres possibilitats de vendre al mercat japonès.

Al mercat dels Estats Units el que passa és que no s'acaben de trobar productes competitiu per a exportar malgrat que, òbviament, els Estats Units és un mercat tan obert que tenen un dèficit comercial superior a 170.000 milions de dòlars en un total d'importacions de 424.000 o sigui 16,5% del total mundial

Hi han també altres elements condicionadors d'aquesta polarització respecte a la CE com, per exemple, podríem parlar dels tipus de canvi. Els tipus de canvi, al menys pel que respecta a les exportacions - no pel que respecta a les importacions- han afavorit que les nostres exportacions vagin més cap a zona ECU, per entendre'ns, que no cap a zones del dòlar, perquè el dòlar com tots sabem no ha deixat de caure en aquests dos últims anys de la nostra presència a la CE.

Però clar, hi ha un element que per sobre de tot això em sembla molt més important, que aquests elements i que no és un altre que la presència d'empreses multinacionals a la nostra economia. Cada cop més, la presència d'empreses multinacionals és més determinant a l'hora de fixar els nostres fluxes de comerç exterior i resulta que el comportament de les empreses multinacionals europees i les empreses multinacionals japoneses i americanes a casa nostra és sumament diferent.

Les empreses multinacionals europees a casa nostra s'han adonat de què en un procés de mercat únic europeu han d'integrar les seves plantes de casa nostra a la seva divisió europea del treball. Això vol dir més importacions, més exportacions, això vol dir especialització productiva de les diferents plantes en diferents línies de productes i això vol dir més comerç intraindustrial entre Catalunya i la resta de punts de producció d'aquestes multinacionals europees que estan actuant a casa nostra.

En canvi la majoria de les empreses multinacionals nord-americanes que estan a Catalunya són empreses que han respost a un patró autàrquic per estar pensades per a un mercat protegit, i que per tant no tenen una orientació ni exportadora ni importadora molt important. Ja sé que es pot dir que hi han empreses americanes que estan exportant des d'aquí molt o que estan important molt, però no és aquest el patró normal.

Les empreses japoneses que estan a casa nostra són empreses que estan exportant a la CE moltes d'elles. Pensem a les empreses de motocicletes, o pensem potser en l'exemple de Motor Ibèrica que importa peces de Nissan però exporta molt a països europeus. Què diferent hauria estat si fa uns anys hagüés entrat al grup Pegaso!

La presència de multinacionals de fora d'Europa proporciona, òbviament, elements d'internacionalització, però no dintre d'aquesta imbricació amb les empreses mares que caracteritza a les empreses transnacionals europees implantades a casa nostra.

El que sí és cert és que s'està produint un manteniment en el comerç amb la resta d'Espanya, i ho dic per tenir en compte l'alt to de creixement de l'economia espanyola els dos últims anys i les transaccions exteriors possibles, i el que sí es produeix és un gran increment de les nostres transaccions exteriors amb la CEE comparades amb les transaccions que fem amb països de fora, que no són de la CEE.

Pensem que en aquests dos últims anys d'estada a la Comunitat Europea les nostres exportacions a la CEE estan incrementant-se a ritmes anuals del 25% mentre que les exportacions a la resta del món el 7%, i pensem que les importacions procedents de la CEE creixen a més del 30% mentre que les importacions de la resta del món només el 15%. Vol dir que efectivament s'està produint -i pensem que totes aquestes xifres les hem de relacionar amb un increment del comerç internacional que el GATT estima entorn el 3'5-4%-, un augment del comerç extern català amb polarització amb els països de la CE.

Hi han casos espectaculars de creació d'importacions procedents de la CEE, en aquest temps de la nostra estada a la CE. Per exemple, els productes de les indústries alimentàries. Aquí hi ha tota una problemàtica d'aplicació de la Política Agrària Comuna, que ara potser no hem d'explicar gaire però pensem que les importacions de productes alimentaris procedents de la CE s'han incrementat només l'últim any en un 74%. La preferència comunitària tan denunciada pels Estats Units, el GATT o els països latinoamericans juga aquí molt fortament tal com s'ha queixat últimament la Llotja de Cereals de Barcelona.

En el sector automòbil l'últim any han augmentat prop d'un 60% les importacions. En màquines s'augmenten pràcticament en un 50% d'un any a l'altre. Per això es pot dir que si hi ha un promig general del 31 ó del 32% hi han sectors on la imbricació de la nostra economia a la divisió europea del treball s'està produint d'una forma extraordinàriament ràpida.

Quant a importacions del tercer món, en canvi, veiem que hi ha un augment molt més modest, amb mitjanes del 15% que amaguen pèrdues i desviacions significatives en el sector agrari. En productes del regne vegetal han disminuït un 25% les importacions que fem de la resta del món. Això vol dir que s'ha acabat l'època de comprar blat de moro d'Argentina, o d'altres països externs a la CEE. És quelcom que ja sabíem que passaria en entrar a la CE, però que queda ben reflectit en aquesta realitat del nostre comerç exterior català i l'entorn en ràpida evolució en què ens estem movent en aquest moment.

En un sector tan significatiu com poder ser les manufactures metal·lúrgiques -on sembla que inclús podria haver-hi lloc per augmentar tenint en compte que han augmentat molt les importacions de la CE- resulta que les importacions de la resta del món disminueixen. Vol dir que el nostre comerç metal·lúrgic és un comerç que es va produint cada cop dintre de la CE, demostrant que hi ha una imbricació més gran amb l'estructura comunitària.

Podríem dir que existeixen elements administratius que ho expliquen en alguns casos: l'aplicació de la Política Agrària Comuna explica, per exemple, que no es compri blat de moro als Estats Units o que es compri molt menys del que es comprava. En altres casos no és la força disuasòria d'uns baixos aranzels la que marca la diferència sinó, més aviat, el posicionament empresarial als diferents mercats i el control de les xarxes de distribució.

L'únic cas d'increment importantíssim d'importacions de la resta del món és el que es dona respecte a pedres i metalls preciosos. Això no té altra explicació econòmica que no sigui que el moment d'increments de renda pel qual està passant aquest país fa que augmenti el desig de les persones d'adquirir joieria o d'adquirir altres elements d'atesorament no del tot controlables per Hisenda.

Quant a les exportacions, estem també en un procés claríssim d'increment del pes de la Comunitat Europea. Per exemple, en tèxtils estem augmentant molt les nostres exportacions a la CE i, en canvi, les exportacions a la resta del món estan pràcticament estancades. En calçat estem venent a la Comunitat Europea i en canvi disminuint fortament les vendes a la resta del món, com és el cas dels Estats Units.

En ciment l'exportació a la resta del món està parada, i en canvi la Comunitat absorbeix productes. És lògic, exportàvem a països de l'OPEP i aquests països han deixat de ser interessants. En metalls i manufactures de metalls les nostres exportacions a la CEE han augmentat un 40% i en canvi han disminuït un 16% les exportacions a la resta del món.

Tot això vol dir que existeix polarització respecte a la CEE i regressió, sobre tot en el cas de Llatinoamèrica. Les exportacions a Portugal són avui més grans que les exportacions a tota Llatinoamèrica junta.

Clar que sobre aquest tema podríem fer algunes reflexions dient que l'eix del progrés ha deixat de costar a Llatinoamèrica, i que ara passa més aviat per Taiwan, Corea, Singapur, Hong-Kong, Japó, etc, però aquests països són un món en què no hem acabat d'entrar mai, com tampoc no ens hem preocupat gaire d'Àfrica, per citar un altre exemple.

Totes aquestes incidències respecte a la distribució geogràfica del nostre comerç exterior tenen, però, poca importància si tenim en compte que la gran massa de les relacions externes catalanes es fan amb la resta d'Espanya.

La Comunitat no representa -en aquesta perspectiva global- més que el 10% del comerç extern català i Amèrica Llatina no arriba ni al 1%.

La gran preocupació de desviació de comerç i de potencialitats reals per a l'economia catalana s'han de veure en la capacitat de seguir en una posició forta respecte a la resta d'Espanya malgrat la competència que les manufactures catalanes troben ara allà de les manufactures d'altres països o membres de la CE o lligats a la CE per acords obridors de fronteres comercials.

Està però clar que les empreses catalanes perdran part del mercat espanyol en mans de les empreses d'altres països de la Comunitat i caldrà, per això, fer un esforç per a fer guanyar posicions als nostres productes en els mercats estrangers per a compensar.

La transformació de l'economia catalana i el seu reflex en el comerç exterior

Altra qüestió sobre el comerç exterior català en un món en ràpida evolució sobre la que vull fer èmfasi és la que es refereix al canvi en la seva estructura.

Tots som conscients del gran canvi que ha experimentat l'economia catalana en els últims anys de crisi econòmica i industrial i de reajust estructural.

Com en altres camps tampoc en aquest anem sobrats de dades estadístiques per a calibrar la transformació, però és evident la pèrdua de pes del sector agrari i d'alguns sectors industrials com és ara el cas del sector tèxtil de gran importància en la industrialització històrica catalana.

A l'altre extrem del panorama, els sectors de més ràpid creixement han estat el metal·lúrgic, el químic i el de productes alimentaris transformats per parlar solament de sectors de gran importància econòmica.

Això explica que el que eren les primeres partides de l'exportació catalana quan es van fer les primeres estimacions del que era el comerç d'exportació a Catalunya, a finals dels anys seixanta -i que eren les ametlles, les avellanets, els llibres, les motocicletes- han estat absolutament arrassats per una altra sèrie de productes que constitueixen avui dia les fites de l'exportació catalana, i que són els automòbils, les màquines, els productes metal·lúrgics, i inclús, curiosament, els dos últims anys la gran empenta de les exportacions tèxtil però només a la CE, cosa que és quelcom a estudiar en relació als efectes del pla de reconversió tèxtils o d'alguns altres elements de competitivitat renovada d'aquest sector.

D'altra banda, l'economia catalana es presenta com una economia oberta com a conseqüència de les inversions estrangeres que es fan a Catalunya i que ens vinculen cada cop més amb l'economia exterior sense desvincular-nos de la resta d'Espanya.

Alguns han dit que el fenomen de les inversions estrangeres suposa una certa colonització progressiva. Això és veritat però tots som conscients que tant des de la Generalitat de Catalunya com des dels Ajuntaments catalans, les Cambres de Comerç o la Zona Franca, s'intenta estimular la presència d'inversions estrangeres per una convicció profunda de què els guanys obtinguts per l'efecte d'aquestes inversions són superiors a les pèrdues.

En tot cas, el que està clar és que Catalunya constitueix una zona d'inversió estrangera de les més importants i, sobre tot, la primera, amb gran diferència, zona d'inversió estrangera industrial, mentre Madrid -que és la segona zona d'inversió estrangera- està rebent inversions bàsicament financeres.

Això ens hauria, potser, de portar a discutir sobre la debilitat exportadora de serveis de l'economia catalana. Aquest és un tema fonamental cara sobre tot a com es plantegen ara les negociacions del GATT, amb èmfasi tant en l'exportació de bens com en la de serveis. Nosaltres tenim la gran sort de què som grans exportadors de turisme, però aquesta exportació no és gaire fruit d'una promoció ni de la competitivitat empresarial sinó derivada d'una sèrie d'elements naturals sobre els quals em sembla que seria ociós fer-ne un repàs en aquest moment (3).

En la societat post-industrial que està venint això és una feblesa important. Recordem aquí la manca de bancs catalans significatius en un context europeu, la manca de xarxa hotelera catalana amb projecció exterior que no és compensada per la tímida sortida a l'estranger de la Caixa o d'algunes empreses de consultoria i marketing.

Algunes reflexions finals

Fins ara he tractat d'explicar que l'economia catalana no és una economia tancada sinó una economia oberta majoritàriament respecte a la resta de l'àrea que fins a l'entrada a la CE constituïa l'única zona amb la que teníem lliure-canvi de mercaderies: la resta d'Espanya.

Això està molt clar, però està també molt clar que amb les evolucions dels últims anys i la presència afortunadament creixent d'empreses estrangeres a casa nostra (4), el comerç exterior internacional català s'ha tornat inevitable pel fet de què en molts casos estem ja fortament inserits en el que és la divisió intraeuropea d'activitats productives.

Les empreses nostres es queixen molts cops de què ni el Govern Central -a través de l'INCEX o de CESCE- ni el Govern de la Generalitat -a través del Consorci de Promoció Comercial de Catalunya (COPCA)- ajuden prou a les empreses, tenint a més en compte que certes estructures juguen en contra de la competitivitat de les empreses nostres respecte a les d'altres països: alt cost dels diners per una inflació sempre més alta -al menys fins que no ens integrem a la disciplina canviària del Sistema Monetari Europeu-, escassa eficiència de les infraestructures de transports i comunicacions, més alts costos energètics, etc.

Existeix, conseqüentment, un ampli ventall de qüestions que afecten a la competitivitat empresarial i respecte a les quals les empreses poden fer poc.

Altra cosa és també que les empreses catalanes han d'anar més a capturar els mercats de més enllà dels Pirineus en base a crear xarxes de distribució similars a la que anys enrera van ja crear a la resta del mercat espanyol, i altra cosa és, també, que s'hauran de fer sempre esforços per a millorar la productivitat empresarial i per a aprofitar-se de les oportunitats que s'obren a un mercat com l'Europeu occidental al que ara -i més en la perspectiva del Mercat Únic Europeu de l'any dels nostres Jocs Olímpics- ens haurem d'abocar per a compensar les pèrdues de mercat peninsular que s'estan ja produint i que s'aniran produint encara més en el futur.

S'haurà de redimensionar, doncs, l'obertura externa de l'economia catalana d'una orientació marcadament espanyola a una orientació comunitària i una orientació internacional amb tots els elements que això comporta.

En un altre lloc he dit ja que els botiguers catalans han començat a subministrar-se de productes comunitaris amb fluïdesa (5). Això forma part de la lògica del nostre ingrés a la CEE i és per això que les importacions creixen.

El que cal ara és que les nostres empreses -ajudades per l'evolució econòmica i tecnològica domèstica i per les administracions públiques- s'obrin camí en els mercats estrangers combinant el que en la terminologia de Jacob Viner diríem la creació i la desviació de comerç però que jo aplicaré aquí d'una

forma bastant lliure.

Creació d'una més gran presència de productes catalans al mercat exterior i desviació, essent capaços de substituir els mercats hispànics fins ara protegits pels mercats exteriors més competitius i oberts.

Si per Espanya en general l'assignatura pendent a l'hora europea és la creació de comerç extern (6), per a la ja bastant oberta economia catalana les coses es plantegen parcialment de forma diferent obrint -sí- mercats internacionals però lliutant -també- per conservar la resta del mercat peninsular i substituint per guanys al mercat internacional les pèrdues al mercat peninsular.

Notes

(1) Vull recordar aquí que aquest Institut -amb nom, per cert, agafat d'una Associació que va fundar-se a Barcelona en 1935 i que va ésser declarada d'utilitat pública pel Ministeri d'Agricultura, Indústria i Comerç el 30 de novembre de 1935- continua amb aquest nom la tasca de promoció iniciada pel seu antecedent immediat: l'INFE -Institut Nacional de Foment de l'Exportació-.

2) Veure F. Granell: "El Deute Extern i les Polítiques Econòmiques a Llatinoamèrica" a REVISTA DE CATALUNYA, núm. 13, novembre 1987.

(3) Sobre la debilitat de Catalunya en l'exportació de serveis veure la meua ponència: "La competitivitat exterior i la balança de relacions internacionals de l'economia catalana" presentada al 2n. Congrés d'Economia de Catalunya (1988).

(4) Per un anàlisi d'aquest fet veure el meu llibre "Cataluña, sus relaciones económicas transnacionales y la CEE"; Barcelona, Editorial Vicens Vives, 1986.

(5) Veure F. Granell: El Sector de la distribució comercial davant el Mercat Europeu Únic, en *Revista Banca Catalana* núm. 83, desembre 1987.

(6) D'aquesta qüestió m'he ocupat al meu article: Aproximació als efectes de la integració d'Espanya a la Comunitat Europea en *Revista Económica de Catalunya*, núm. 1 (1986).