

“Experts dels bancs USB, Citigroup i Rabobank han calculat que, si es recuperen com a monedes estatals, la lira, el dracma o la pesseta es devaluaran entre un 40% i un 60% respecte a l'euro”

bancs USB, Citigroup o Rabobank han calculat que, si es recuperen com a monedes estatals, la lira, el dracma o la pesseta es devaluarien entre un 40% i un 60% respecte a l'euro.

Amb l'estat espanyol fora de l'euro, el Banc Central Europeu –sota l'ègida dels principis teutons– deixaria de controlar el destí de la nostra moneda. Això permetria, d'un costat, de recuperar la sobirania monetària que l'any 1999 els països integrants de la zona euro van cedir al regulador europeu. A primera vista, Madrid, Roma o Atenes podrien recobrar la capacitat de decidir quan i com imprimeixen moneda o de fixar els tipus d'interès. Això, a primer colp d'ull. Perquè en realitat, la cosa seria molt més complexa.

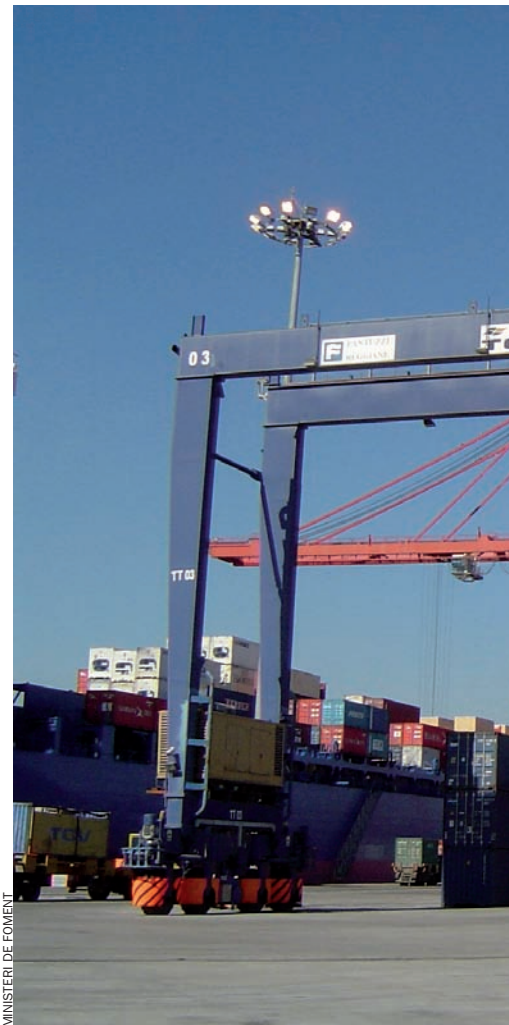
L'harakiri europeu. En una economia tan dependent de l'exterior com la nostra, és complicat de pensar que la inestabilitat que es generaria deixara marge de maniobra als nous organismes reguladors per a redreçar les coses. Sense el paraigua de l'euro, els països haurien d'acudir individualment als mercats de capital per a finançar-se, i en una situació d'inestabilitat tal és previsible que es produïra una pujada insostenible de la prima de risc del deute. En un escenari de desconfiança, en estats com ara l'espanyol, amb un alt endeutament, tant l'estat com la banca comercial haurien de pagar un interès més alt per a renovar els crèdits. La conseqüència seria, segons Vicente Pallardó, la “fallida irreversible”. “Si devalues un 40% la moneda, els deutes nominals augmenten del 40% de la nit al dia. El deute esdevindria del tot inassumible. Automàticament, això expulsaria el país dels mercats de capital i també els nostres bancs i les nostres empreses”. A més, com apunta Santiago Carbó,

finançar-se a l'exterior esdevindria poc més que una quimera. “Si algú demana d'eixir de l'euro –afirma taxatiu Vicente Pallardó– el pas que ha de fer tot seguit és demanar l'ingrés en la Unió Africana. I dubte que li hi permeteren l'accés.”

La hipòtesi de l'eixida d'un país concret o del trencament de la zona euro s'ha posat sobre la taula aquests darrers mesos. “En aquests moments –apunta Carbó, de l'IVIE–, no considere que haja d'ocórrer una ruptura generalitzada de l'euro, però no descarte que algun país com Grècia acabe anant-se'n.” Què passaria aleshores? Seria el principi d'una fuita més copiosa? Els experts consultats per EL TEMPS consideren que la ferida causada per l'eixida de Grècia podria cicatritzar. Ben diferent, diuen, seria un abandonament d'Itàlia o de l'estat espanyol. “Les conseqüències a curt termini serien devastadores per al país i tindrien implicacions greus per a tota l'eurozona, sobretot per als països perifèrics més dèbils, que es trobarien contagiats immediatament”, exposa Carbó. “Seria el cop de gràcia a l'euro –assegura Pallardó–. Si abandonen Espanya o Itàlia, l'euro no és sostenible. En cas que això arribe a passar, es faria evident que Europa és incapaç de defensar l'euro. Potser Alemanya després muntarà una unió econòmica amb Dinamarca i Finlàndia, però no tindrà res a veure amb l'euro. El final de l'euro és el final de la Unió Europea.” Per a Gonzalo Bernardos, “deixar anar Espanya o Itàlia seria per a Alemanya i França com suïcidar-se, perquè els seus bancs, que han prestat diners als bancs d'ací, tindrien pèrdues que els durien a una crisi terrible”. Aleshores, Arnau en patiria les conseqüències. Però Egbert o Aureli, també.

Violeta Tena

Samuel Gramatge sap perfectament de què va això de ser una empresa exportadora. Agullentí de naixement, l'any 1985 –un any abans que l'estat espanyol ingressara a la zona euro– va entrar a treballar com a director de l'àrea d'exportació d'una empresa d'Ontinyent, Mantas Mora. A la Vall d'Albaida, cor del sector tèxtil valencià, alguns negocis s'esllanguien, incapaços d'adaptar-se als nous temps, mentre uns altres s'escarrassaven per obrir-se mercat fronteres enllà. Entre aquestes hi havia Mantas Mora, una empresa emblemàtica a la zona que aleshores comptava quasi mig segle de vida. Amb un bon nivell d'anglès i francès, a Gramatge li encarregaren de mantenir les línies d'exportació que ja tenien i obrir-ne de noves. “La principal competència la teníem aleshores a Corea –recorda–. El que podíem



Exportar com els anys 80

La incorporació a la unió econòmica i monetària va ampliar extraordinàriament el mercat interior a les empreses exportadores. Tanmateix, la impossibilitat de devaluar la moneda, recurs habitual fins aleshores, va llevar-los competitivitat. Els partidaris d'eixir de l'euro argumenten que, sense moneda única, s'eixamplarien les exportacions i es mitigarien la resta d'efectes negatius. En parlem amb diversos experts.

oferir als nostres clients era qualitat contrastada, bon disseny...”

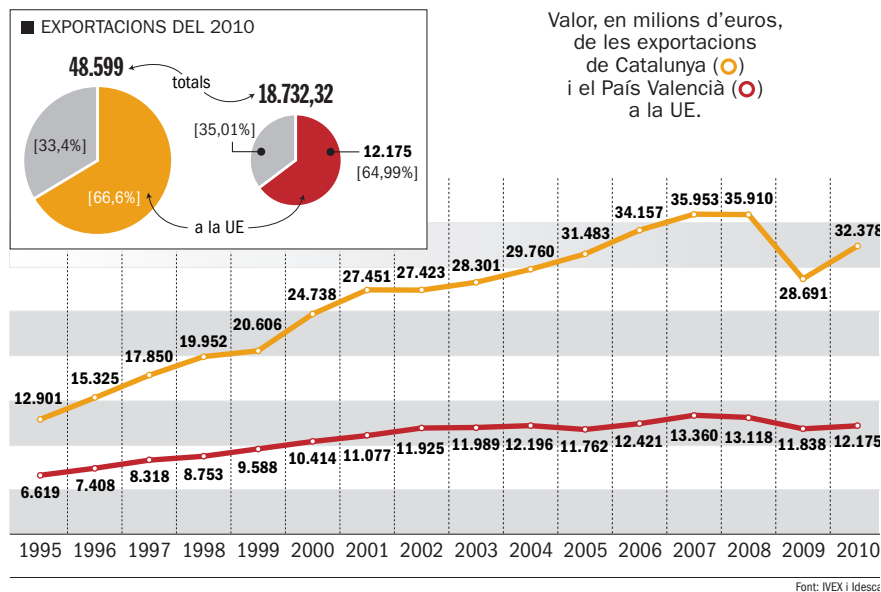
Com a cap d'àrea d'exportacions, primer; com a director general, després; i, finalment, com a president, Gramatge ha viscut de molt a prop les conseqüències que ha tingut per al sector exportador l'adopció de l'euro. Per a Mantas Mora, que avui factura 18 milions d'euros l'any, dóna feina a 130 persones i exporta a 60 països, la substitució de la pesseta per la moneda única no fou, a la pràctica, un procés problemàtic. Era, com diu, “una simple qüestió de càlcul, d'aplicar un tipus de canvi o altre”. Tanmateix, els efectes comercials –que són els que importen, al capdavant– sí que s'han deixat notar. La divisa europea, afirma taxatiu, “no ens ha beneficiat”. “La fortalesa de l'euro ens ha dificultat la presència als mercats exteriors, sobretot perquè tenim molta presència en zones on els intercanvis es fan en dòlars.” El 70% de la producció de Mantas Mora es destina a l'exportació, però només un 10% va cap als socis europeus.

Com Mantas Mora, moltes empreses al nostre país han experimentat aquests darrers anys les conseqüències d'eixir a l'exterior amb una moneda artificialment forta. Amb l'adopció de l'euro vam girar full a una etapa en què les empreses autòctones eixien a competir amb una moneda feble, la pesseta, que, consegüentment, feia més competitius els nostres productes. La moneda única, és cert, va aportar estabilitat, però també obligà les empreses a competir en un escenari totalment nou.

Ara, algunes veus suggereixen la idea que un abandonament de la zona beneficiaria les exportacions i que, alhora, l'espenta comercial a l'exterior contribuiria a reactivar l'economia. Com apuntava un estudi de la consultora Capital Economics la tardor passada, tornar a monedes estatals també voldria dir recuperar el control de la política monetària que vam cedir al Banc Central Europeu. Això permetria devaluar la moneda, cosa que repercutiria molt positivament en les empreses exportadores. En definitiva, tornariem a disposar del recurs a la devaluació, situació molt semblant a la de les dècades dels 80 i els 90. Les exportacions, a més del turisme –unes



Evolució de les exportacions a la UE27



vacances a casa nostra podrien costar igual com a Turquia o a Egipte—, segons Capital Economics, compensarien la caiguda de la demanda interna i contribuirien a estabilitzar de nou l'economia.

Tanmateix, el plantejament és massa idíl·lic a ulls dels experts consultats per EL TEMPS. “Segurament, si isquérem de l'euro, les vendes a l'exterior augmentarien. D'això, no en tinc cap dubte. Però les coses, per a l'economia en general, són molt més complexes”, apunta Vicente Pallardó, professor d'economia de la Universitat de València. Perquè entrar a l'euro va significar la cessió de la sobirania monetària, però també va comportar la supressió del risc de variació del tipus de canvi i l'estalvi dels costos associats al canvi de divises. En definitiva, un escenari de més estabilitat a l'hora de concretar transaccions. Així doncs, la tornada a les monedes estatals elevaria immediatament els anomenats costos de transacció de comerç entre els països europeus, estimats entre un 0,5% i un 1% del PIB. Entre aquests costos, hi hauria la necessitat de tornar a pagar comissions de canvi de divisa i la contractació de primes d'assegurança contra la incertesa del tipus de canvi. Tot plegat, encarriraria les operacions i perjudicaria el comerç amb Europa. Alhora, introduiria incertesa

en les transaccions amb països de fora de la zona euro.

Questió de dimensions. Quines conseqüències tindria tot això a casa nostra, sobretot si tenim en compte que, només a Catalunya, dos terços de les exportacions van destinades a Europa? Per a Jordi Serret, director executiu d'Acció10, un organisme públic de la Generalitat de Catalunya que dona suport a la innovació i a la internacionalització de les empreses, un hipotètic abandonament de l'euro “tindria tants efectes negatius que l'increment de les exportacions no compensaria els altres”. A parer seu, les empreses catalanes “van saber adaptar-se al nou escenari” i “només aquelles empreses que no estaven preparades per a competir no van poder resituar-se”. A més, recorda, si bé l'entrada a l'euro va restar competitivitat per la via dels preus, també va significar “transformar el concepte

Entrar a l'euro va implicar “canviar el concepte de mercat interior”, diu Jordi Serret

de mercat interior. D'un mercat que només albirava Espanya, vam passar a un mercat únic per a tota la zona euro. Aquest canvi és molt substancial”. Serret considera que, tot plegat, ha tingut conseqüències positives sobre el teixit productiu de Catalunya: “En un mercat més obert, creix la competència, això obliga a millorar la qualitat dels productes catalans i, al remat, ens fa més competitius. Ser a la zona euro ha estat un esperó a l'excel·lència.”

Per a Ismael Fernández, professor d'economia de la Universitat de València i expert en sector exterior, els efectes sobre l'economia valenciana serien molt negatius, perquè fins ara l'euro ha funcionat al País Valencià com un “protector de l'activitat econòmica”. “Una part important de les empreses valencianes han continuat competint per la via dels salaris baixos. Els productes que ofereixen són poc competitius i tindrien moltes dificultats” fora del paraigua de la moneda única. A parer d'aquest expert, si bé les exportacions valencianes continuen tenint en aparença registres bons, els indicadors amaguen que “quasi un 30% de les exportacions que es registren aquí són de Ford o tenen relació amb els sectors de l'automoció”. Si descomptàrem aquest 30% —afirma Fernández—, el resultat seria una balança comercial molt més desequilibrada. “Què passaria si Ford decidira, en cas que haguérem eixit de l'euro, anar-se'n de València? Si es tracta de ser fora de la zona euro, el Marroc també hi és i encara tenen els salaris més baixos. Per què no anar-se'n'hi, doncs?” “Eixir de l'euro —conclou— tindria conseqüències fatals.”

Això mateix opina Samuel Gramatge, president de Mantas Mora, que, tot i els desavantatges que ha portat l'euro, encara hi veu virtuts. “L'euro no ens ha generat beneficis, però sí que ha donat estabilitat”, afirma. “El problema no és l'euro, sinó el valor de l'euro, perquè ara per ara està sobrevalorat i ens dificulta la comercialització dels nostres productes. Però eixir-ne seria com, anant amb un avió amb problemes tècnics, llançar-se al buit sense paraigües.”

Violeta Tena