

### **Patricia García-Durán Huet**

*Professora agregada d'Organització Econòmica Internacional,  
Universitat de Barcelona*

### **Eloi Serrano Robles**

*Director de la Càtedra d'Economia Social del Tecnocampus,  
Universitat Pompeu Fabra / Investigador associat al CIDOB*

La ciència econòmica estudia la gestió de recursos escassos davant necessitats infinites. La gestió implica prioritzar per assolir els objectius fixats. La formulació de la prioritització i els objectius ve determinada per dos elements essencials: la ideologia (valors) i la correlació de forces, és a dir, la política. Per això la política i l'economia estan lligades estretament. Aquesta relació és objecte d'estudi de bona part de les ciències socials, en especial en tot allò que es refereix a la comprensió de l'organització de les estructures productives del planeta.

Hi ha diverses metodologies que ajuden en aquesta anàlisi, com ara els corrents institucionalistes que sostenen que les regles del joc determinen el comportament dels diferents agents i el seu desenvolupament posterior (Acemoglu, Robinson o North, en són alguns dels autors més rellevants). En aquest sentit, hi ha un elevat consens científic a vincular la geoestratègia política amb la geoeconomia. Nail Ferguson o Eric Hobsbawm, per exemple, han estudiat aquesta relació des de diferents perspectives analítiques a llarg termini; des dels imperis fins als *late comers*, la posició política dels països i les ciutats en el context internacional ha vingut condicionada, en bona mesura, pels interessos i la capacitat econòmica del país i de la seva estructura empresarial, i viceversa.

Aquest és també el cas de Barcelona i la seva àrea metropolitana. El seu paper com a nus tecnològic, logístic i comercial implica que la situació geopolítica mundial afectarà el seu desenvolupament futur. Pensem que som a les portes d'un moment disruptiu, amb una revolució tecnològica en potència que crearà noves regles de producció i modificarà l'ordre social en una direcció encara desconeguda (Zuboff, 2019). Així mateix, l'escenari geopolític mundial està patint alguns canvis, també incerts, com ara el lideratge dels Estats Units (EUA), el paper de la Xina, la Unió Europea (UE), l'orientació del multilateralisme o el regionalisme. En definitiva, hi ha moviments a la vista tant en la geoeconomia com en la geopolítica.

Aquesta monografia pretén ser una aportació significativa a l'anàlisi de l'impacte de tots aquests canvis, uns canvis accelerats amb la pandèmia de la COVID-19. Efectivament, l'impacte de la crisi sanitària, amb impli-

cacions polítiques, econòmiques i socials encara per descobrir, ha fet aflorar la necessitat de reflexionar sobre les condicions d'un futur cada vegada més proper.

En un context hiperglobalitzat, l'estudi i l'anàlisi de la interrelació entre geopolítica i geoeconomia resulta essencial per inferir sobre el desenvolupament dels territoris i el benestar dels seus integrants, i de Barcelona en particular. Així, la monografia està estructurada en dues parts. La primera focalitza l'anàlisi en el comportament empresarial i en la posició de Barcelona davant els nous reptes; la segona s'orienta a analitzar el fenomen des d'una perspectiva d'una índole més macro.

## **Impacte de les cadenes de valor globals i europees en empreses i logística: una perspectiva des de Barcelona**

Les decisions empresarials estan condicionades per factors externs i interns. Aquests últims tenen a veure amb els recursos i les capacitats de l'empresa, mentre que els externs es refereixen a la inserció de l'empresa en una determinada realitat o context, local, regional i mundial. Per això, comprendre la geopolítica és bàsic per entendre el comportament empresarial. Al seu torn, comprendre la distribució en la dotació de recursos, o la capacitat en la generació de tecnologia és vital per entendre la posició política dels diferents països i regions. Les teories de la internacionalització d'empresa i de l'especialització dels països miren d'explicar la inserció productiva de les diferents economies en el context mundial.

Les successives revolucions tecnològiques han implicat, en tots els casos, un increment de la producció. Ja sigui en quantitat o en diversitat, l'oferta ha anat creixent de manera exponencial, per això també ho ha fet el comerç. Associada a aquest fenomen, la competència internacional s'ha incrementat al mateix ritme que ho feia la interrelació mundial, és a dir, la globalització. Les empreses són subjecte i objecte d'aquest fenomen, i les seves estratègies són dissenyades cada vegada amb més freqüència per fer front a aquest escenari. Així, les cadenes globals de valor són resultat d'una lògica empresarial per maximitzar beneficis, optimitzar recursos i obtenir avantatges competitius davant un entorn globalitzat.

El primer bloc comença amb una aportació de Jordi Bacaria, catedràtic de la Universitat Autònoma de Barcelona, que il·lustra el marc general objecte d'estudi del volum. Bacaria sosté que no estem immersos en un període desglobalitzador, sinó que, ben al contrari, podem estar veient una reorganització regional del comerç impulsat per noves fonts tecnològiques (i, més conjunturalment, la COVID-19) que aniran condicionant les estructures de les cadenes globals de valor. En la seva mirada des de Barcelona, veu necessari un canvi de paradigma, basat en el desenvolupament tecnològic, industrial i energètic, que posi l'accent en l'educació, la formació, la innovació i la salut. Amb més prospectiva optimista que retrospectiva nostàlgica.

Els coordinadors hem considerat adequat introduir l'Amèrica Llatina en l'anàlisi. Les relacions preferencials d'Espanya, Catalunya i Barcelona amb la regió fan pertinent una menció sobre l'objecte d'estudi del volum.

Antoni Esteveadeordal, del Banc Interamericà de Desenvolupament, autor del capítol esmentat, indica que hi ha una oportunitat per aprofundir aquesta relació, aprofitant el lideratge global de la UE en temes com el canvi climàtic, la transformació digital, i la inclusió social. En aquest sentit, les relacions UE-ALC es troben ben posicionades per fomentar les transformacions que la regió necessita més que mai.

Lourdes Casanova, directora de l'Institut de Mercats Emergents de Cornell, incorpora a l'anàlisi el paper de les empreses espanyoles. Sosté que l'entorn està configurant un escenari totalment diferent a l'experimentat als noranta, quan es va produir la gran eclosió de la internacionalització de l'empresa espanyola. Il·lustra perfectament una notable maduració en el procés cap a activitats més complexes i economies més avançades. Tanmateix, s'albira un panorama complex per tres reptes: primer, per l'endeutament d'aquestes empreses; en segon lloc, per la crisi que la pandèmia ha provocat a banda i banda de l'Atlàntic, i, finalment, perquè la societat reclamarà a les empreses un major compromís per solucionar els problemes socials i mediambientals.

Dos treballs focalitzats a Barcelona tanquen el primer bloc de la monografia. Paloma Fernández, catedràtica de la Universitat de Barcelona, introdueix una visió històrica del paper de Barcelona dins les cadenes globals de valor summament il·lustrativa i valuosa per entendre el context actual. Cita a Michael Porter quan sosté que la competitivitat de les cadenes de valor, i dels territoris en què aquestes s'assenten, depèn no solament de la capacitat productiva i comercial de les seves empreses, sinó també de l'entorn institucional i social que ha de sintonitzar i coordinar-se amb aquestes empreses. Per això sosté que els problemes de Barcelona arrenquen, possiblement, amb el final dels Jocs Olímpics, amb el final d'una visió compartida de país, amb el final de projectes en els quals guanyessin tant les institucions, com les empreses i els ciutadans. L'estabilitat institucional és necessària per aconseguir aprofitar els avantatges de localització i especialització de l'àrea metropolitana.

Joan Trullén i Vittorio Galletto, de l'Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona, duen a terme una aportació extraordinària per entendre l'encaix de Barcelona en la geopolítica i el comerç internacionals. Bàsicament, interpreten que la metròpoli de Barcelona lidera de manera destacada el comerç internacional i interregional de l'economia espanyola, i que l'orientació d'aquests fluxos s'ha transformat ja que, des de la Gran Recessió, les exportacions a l'estranger superen les dirigides a la resta d'Espanya. El saldo comercial amb l'estranger i amb la resta d'Espanya és globalment positiu i s'aprecia un gran pes del comerç intraindustrial, signe que sembla indicar que no existeix un debilitament del sector industrial. El lideratge de Barcelona a la riba sud de la Mediterrània, creuen els autors, es presenta com a vital per atenuar l'impacte de la COVID-19 i la recessió de la indústria turística.

## **Efectes dels canvis geopolítics en el comerç i les cadenes de subministrament internacionals**

El focus de la geopolítica ha evolucionat. Abans de la fi de la guerra freda, quan es parlava de geopolítica es feia referència als aspectes de seguretat. Des de la fi de la guerra freda, però, hi ha un consens entre

els observadors que la geopolítica se solapa amb la geoeconomia. La lluita pel poder polític entre els grans actors globals ja no se centra sobretot en una pugna pel poder militar, sinó també pel poder econòmic (Roberts *et al.*, 2019).

En acabar la guerra freda, la competència econòmica es veia continguda per unes normes del joc comunes. Organismes internacionals com ara l'Organització Mundial del Comerç (OMC) oferien un marc en el qual dirimir els conflictes i arribar a acords multilaterals. L'emergència de nous poders globals, la Xina en particular, i l'adveniment d'una nova revolució tecnològica han posat en perill aquesta organització de les relacions comercials mundials. La guerra comercial-tecnològica dels darrers anys entre els Estats Units i la Xina fa pensar en una tornada a unes relacions econòmiques basades en la força més que en normes comunes.

En un món en què el poder econòmic ajuda a definir els poders globals, el paper de la UE no és intranscendent. En termes de mercat no té res a envejar als EUA o a la Xina. Per tant, depenent de com la UE defineixi la seva política comercial, les cadenes de valor en què participa Barcelona poden multiplicar-se o reduir-se.

La contribució de Clàudia Canals, de CaixaBank Research, defensa que les noves tecnologies poden portar tant a una reducció dels fluxos comercials com a potenciar-los. Això es deriva del fet que part de les noves tecnologies, com el cotxe elèctric i la impressió 3D, suposen avenços en l'automatització i, per tant, poden suposar un *reshoring* cap als països desenvolupats, ja que disminueixen l'atractiu de països amb baixos costos laborals. Altres avenços en tecnologia, com el 5G o el *blockchain*, permeten, en canvi, millorar els canals d'informació i comunicació i, amb això, afavoreixen la capacitat de les empreses de trossejar els seus processos productius i dur-los a terme en diferents països.

L'autora estima que les forces tecnològiques desglobalitzadores podrien posar en perill entre un 10 i un 15% dels fluxos comercials en el decurs de la propera dècada. Per la seva banda, segons estimacions de McKinsey, les forces tecnològiques procomerç podrien augmentar els fluxos entre un 6 i un 11%, de manera que totes dues forces quedarien força compensades. No obstant això, també s'espera que la crisi de la COVID-19 acceleri la tendència cap a cadenes de valor més curtes i cap a l'automatització, i en aquesta mateixa direcció apunten les conseqüències de les tensions entre els EUA i la Xina.

L'anàlisi de les relacions de la UE amb la Xina, de Miguel Otero, del Real Instituto Elcano, també indica que hi ha factors a favor i en contra d'una major integració econòmica entre tots dos. D'una banda, la UE considera la Xina com un soci estratègic i, de l'altra, com una contrapart negociadora, un competidor econòmic i un rival sistèmic. Com a soci estratègic, pocs assumptes internacionals es poden resoldre sense la seva participació. Com a rival sistèmic, defensa un sistema social i polític molt allunyat dels valors liberals i democràtics de la UE. Aquestes diferències converteixen la Xina en contrapart negociadora tant en les organitzacions internacionals com en les negociacions bilaterals. S'ha transformat en un competidor econòmic perquè ja no

és solament la fàbrica del món de productes de poc valor afegit, sinó que aposta per convertir-se en un puntal en sectors d'alt valor tecnològic. Tanmateix, a Europa encara es considera que es pot aconseguir un joc de suma positiva ja que tot el que és bo per a la Xina no té per què ser dolent per a la UE i viceversa.

També s'espera que l'arribada de Biden al poder als EUA sigui bona per al comerç de la UE. Tanmateix, Marc Ibáñez, màster en Global Affairs a Yale, veu difícil que s'obrin unes noves negociacions per a un acord d'integració econòmica transatlàntic. Tot i que el comerç i la inversió entre els dos mercats han augmentat durant la presidència de Donald Trump, els ciutadans europeus ja no veuen els EUA de la mateixa manera. La idea d'una autonomia estratègica tant en defensa com en relacions exteriors és ben acollida a Europa. La gestió de la COVID-19 per part dels Estats Units ha reforçat aquesta idea que alguna cosa s'ha trencat en les relacions transatlàntiques. D'altra banda, la necessitat de defensar el model occidental davant la Xina i la interdependència econòmica existent entre tots dos mercats faran possible que la seva aliança sobrevisqui.

Un altre dels grans factors determinants de l'esdevenir de la globalització, i del paper que la UE hi té, és la reforma de l'OMC. Xavier Fernández Pons, professor de la Universitat de Barcelona, argüeix que aquesta serà una tasca gairebé impossible. Per a l'autor, el principal obstacle a la reforma és l'emergència de nous poders comercials (especialment la Xina) que no comparteixen la mateixa visió de com s'ha d'organitzar el comerç mundial. Síntomes de la gravetat de la crisi de l'OMC són l'estancament de les negociacions comercials multilaterals (de la Ronda de Doha); la proliferació, en els últims anys, d'acords comercials bilaterals, regionals i megaregionals cada vegada més ambiciosos en contingut; les guerres comercials; el bloqueig de l'Òrgan d'Apel·lació de l'OMC per part dels EUA; les polítiques que busquen assegurar cert nivell d'autoabastiment arran de la COVID-19, i les friccions relacionades amb la disputa del lideratge de la quarta Revolució Industrial (5G i intel·ligència artificial).

Ignacio García Bercero i Iciar Chávarri Ureta, de la Direcció General de Comerç de la Comissió Europea, són una mica més optimistes. Si hi ha un àmbit en el qual la UE pot influir és en el del comerç. Tot i que la reforma de l'OMC es planteja molt difícil, l'arribada de Biden al poder als EUA i la progressiva acceptació de la Xina que l'estatu quo en aquesta organització no és possible, poden ajudar a aconseguir una reforma que permeti que l'organisme multilateral segueixi oferint un sistema de comerç basat en normes comunes. La UE està duent a terme una revisió estratègica de la seva política comercial amb dos objectius: ajudar a la recuperació econòmica, així com a la construcció d'una UE basada en un model d'autonomia estratègica oberta. Per aconseguir-ho, es proposa concentrar esforços a relançar la cooperació multilateral i la reforma de l'OMC. També es vol garantir que la UE tingui instruments de defensa comercial que permetin unes condicions de competència equitatives i garantir la seguretat del subministrament. Els autors remarquen que no es tracta que la UE es torni proteccionista, cosa que aniria en contra dels seus interessos, ja que el comerç ajuda tant al creixement econòmic com a l'ocupació de la UE. Es tracta que s'aconsegueixi un millor equilibri entre autonomia i obertura.

## Conclusió

Aquesta monografia posa de manifest que hi ha una tendència cap a un proteccionisme de tipus regional i que el procés d'hiperglobalització viscut des dels anys noranta s'està veient fragmentat al voltant de les tres grans factories mundials (Baldwin i López-González, 2014): l'americana (al voltant dels Estats Units), l'europea (al voltant d'Alemanya) i l'asiàtica (al voltant de la Xina). Aquesta situació portaria a reforçar la regionalització de les cadenes de valor.

Aquesta tendència s'ha vist esperonada per la pandèmia de la COVID-19, però ja era una realitat abans de la crisi actual. Les seves principals causes són dues: l'auge de la Xina (i la resposta dels Estats Units a aquesta puixança) i la naturalesa de les noves tecnologies. En conseqüència, les línies de separació entre objectius econòmics i de seguretat s'han desdibuixat portant a la necessitat d'un proteccionisme estratègic en l'àmbit (sobretot) del comerç digital.

Aquesta lectura de la situació geopolítica conduiria a aconsellar l'àrea metropolitana de Barcelona a animar les seves empreses a centrar-se en les cadenes de valor internes de la UE. Tanmateix, les contribucions d'aquesta monografia també indiquen que aquesta tendència desglobalitzadora o, més aviat, regionalitzadora, és temporal.

Estem en un període de transició cap a una nova forma de globalització. En aquest període transitori, els grans actors globals estarien prenent posicions per poder participar en les millors condicions possibles de la globalització digital en potència.

Aquesta segona lectura indica que Barcelona ha de seguir amb la seva obertura a noves cadenes de valor. En particular, diversos autors d'aquesta monografia consideren que està especialment ben preparada per treure profit del desenvolupament de cadenes de valor amb l'Àfrica.

El baròmetre de la globalització continuarà sent l'OMC. Si s'aconsegueix la seva reforma, és a dir, acordar unes noves regles del joc amb les quals no només occident, sinó també la Xina i altres països emergents es puguin sentir a gust, tindrem un nou període de globalització. Si no és així, la tendència a la fragmentació seguirà.

La UE pot jugar un paper bàsic en la definició del pròxim capítol de globalització. La seva posició com a gegant comercial i les seves relacions amb els EUA i la Xina, li atorguen un paper de mediador essencial en la reforma de l'OMC. De fet, s'aprecia un nou canvi en les seves prioritats: de la negociació d'acords bilaterals/regionals a concentrar esforços en acords multilaterals.

En resum, la interrelació entre els factors institucionals i econòmics és indissociable en qualsevol moment de la història. Els autors coincideixen que estem davant de canvis significatius. Transformacions que suposaran nous condicionants de la globalització i de l'estructuració de les cadenes globals de valor: revolució tecnològica, increment d'un multilateralisme regional, consolidació d'alguns dels emergents i canvis derivats de l'impacte en el repartiment del poder i del model de governança (uns canvis que la COVID-19 pot remoure notablement).

La inclusió de Barcelona en el nou escenari ha d'anar orientada a construir nous consensos que permetin aprofitar les potencialitats de l'àrea. Les dades indiquen que Barcelona continua tenint bones condicions per encarar els nous temps amb relatiu èxit, encara que per això hagi de plantejar el retoc en alguns dels pols de generació d'activitat, com ara el turisme.

Aquesta introducció no pot finalitzar sense un agraïment a l'Àrea Metropolitana de Barcelona. Sense el seu suport, aquest primer esforç sobre els reptes geopolítics a què ens enfrontem no s'hauria pogut fer.

## Referències bibliogràfiques

Baldwin, Richard i López-González, Javier. «Supply-chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses», *The World Economy*, 2014 doi: 10.1111/twec.12189.

Roberts, Anthea; Choer Moraes, Henrique i Ferguson, Victor. «Toward a Geoeconomic Order in International Trade and Investment», *Journal of International Economic Law*, vol. 22 (2019), p. 655-676.

Zuboff, Shoshana. *The Age of Surveillance Capitalism*. Public Affairs – Hachette Book Group –2019.

