
PART I: IMPACTE DE LES CADENES DE VALOR GLOBALS I EUROPEES EN EMPRESES I LOGÍSTICA: UNA PERSPECTIVA DES DE BARCELONA

- DISRUPCIÓ EN LES CADENES GLOBALS DE VALOR I CANVIS GEOPOLÍTICS

Jordi Bacaria Colom

- GEOPOLÍTICA I COMERÇ: EL FUTUR DE LES RELACIONS ENTRE LA UNIÓ EUROPEA I L'AMÈRICA LLATINA I EL CARIB

Antoni Estevadeordal

- LES MULTINACIONALS ESPANYOLES DAVANT UN FUTUR INCERT

Lourdes Casanova

- CADENES DE VALOR I COMERÇ A BARCELONA. UNA VISIÓ HISTÒRICA I UNA PROPÒSTA DE FUTUR

Paloma Fernández Pérez

- GEOPOLÍTICA I COMERÇ EXTERIOR: UNA MIRADA ECONOMICOTERRITORIAL SOBRE LA METRÒPOLI DE BARCELONA. UNA MUTACIÓ FONAMENTAL

Joan Trullén i Vittorio Galletto

Jordi Bacaria Colom

*Catedràtic d'Economia Aplicada,
Universitat Autònoma de Barcelona (UAB)*

Introducció

Les crítiques a la globalització, les seves conseqüències sobre la desigualtat i el debat sobre si la globalització seguia creixent o estava en retrocés, es van iniciar molt abans de les accions proteccionistes encaçalades per les guerres comercials del president Donald Trump, amb accent antimultilateralista. Tanmateix, amb el proteccionisme, les cadenes globals de valor (CGV) es van començar a afeblir en el comerç internacional. En termes generals, de totes maneres, és difícil dilucidar si potser foren aquestes les que van contribuir a l'arribada del proteccionisme i en quina mesura. En van ser la causa o l'efecte?

Sigui quina sigui la lògica seqüencial, el resultat és que, amb la pandèmia, s'ha produït una disrupció en les cadenes globals de valor. Poc importa ara si estaven augmentant o disminuint, ja que l'impacte, fos quina fos la tendència, les està sotmetent a un canvi profund; canvi que afecta el sector industrial i, amb una incidència més elevada, el sector de serveis de transport i turisme. S'està produint un desplaçament sectorial i també regional.

Barcelona, que ha estat un punt neuràlgic de moltes cadenes de valor, industrials i de serveis, es troba en un punt d'inflexió. La pregunta és, com els canvis en les cadenes globals de valor afectaran els sectors implicats en el comerç internacional i com els canvis geopolítics influiran en aquestes CGV. Hem de parlar més de *geoeconomia* que de *geopolítica*?

1. El proteccionisme davant la globalització

El proteccionisme als Estats Units no comença ni acaba amb Donald Trump. La presidència de Barak Obama és un període excepcional en què se signen acords d'àmbit multilateral com l'Acord de París sobre el Canvi Climàtic al 2015. Aquests acords que la diplomàcia nord-americana va propiciar en la primera dècada del segle XXI sorgeixen, segons Sullivan (2018), de la transició d'institucions formals, legals i jeràrquiques cap a enfocaments més pràctics, funcionals i regionals per gestionar assumptes

La pregunta és, com els canvis en les cadenes globals de valor afectaran els sectors implicats en el comerç internacional i com els canvis geopolítics influiran en aquestes CGV. Hem de parlar més de geoeconomia que de geopolítica?

transnacionals, i que l'autor anomena *coalicions de voluntats*. L'Acord de París va aconseguir una participació àmplia perquè els seus compromisos substancials són voluntaris i els estats tenen la flexibilitat de decidir com els compleixen. D'altra banda, el bloqueig de l'Organització Mundial de Comerç per part dels Estats Units en impedir la renovació de dos jutges de l'Òrgan d'Apel·lació, és el cop institucional més important en matèria de comerç. Per Sullivan, la resta del món pot seguir endavant encara que els Estats Units es repleguin. Les noves estructures estan dissenyades per convocar una major participació i més contribucions de més actors en diversos llocs, tot i que la potència més important renunciï al seu paper de líder. No deixa de ser una perspectiva optimista i aquest és un repte per a la Unió Europea, defensora del multilateralisme.

Però, podran resistir aquestes estructures, quan el president Trump ja ha complert una part important del seu programa unilateral? Els Estats Units s'han retirat del Tractat Integral i Progressista d'Associació Transpacífic (CPTTP o TPP-11, per les sigles en anglès), de l'Acord de París, de l'Acord Nuclear d'Iran 5 + 5. A més, han iniciat una gran guerra comercial amb elevació d'aranzels i han vetat la tecnologia de la Xina. Han posat en dubte el principi de defensa mútua de l'OTAN. Fins i tot han forçat la negociació amb el Canadà i Mèxic d'un nou acord, el T-MEC (UMSCA per la sigla en anglès). L'acció contra la Xina ha accelerat la reacció, i així s'ha d'interpretar la signatura, el 15 de novembre de 2020, del tractat d'Associació Econòmica Integral Regional (RCEP, per la sigla en anglès). Liderat per la Xina, representa el 28% del comerç mundial, i agrupa quinze estats, deu de l'Associació de Nacions del Sud-est Asiàtic (ASEAN), més Austràlia, la Xina, Corea, el Japó i Nova Zelanda.

Tot i el proteccionisme creixent, Anne O. Krueger (2020) posa en evidència l'espectacular fracàs comercial dels Estats Units, basat en l'«eficàcia de la intimidació bilateral trumpista». El dèficit comercial general dels EUA va créixer de 750.000 milions de dòlars el 2016 a 864.000 milions el 2019. Mentre que les exportacions a la Xina, el principal objectiu de la política comercial, només van créixer l'1,8% anual fins a l'agost del 2020, les exportacions xineses als EUA, al contrari, van augmentar un 20%, elevant així el dèficit comercial bilateral. A més, els aranzels han augmentat els preus als consumidors i han desplaçat la demanda xinesa cap a altres competidors, fent augmentar l'atur als Estats Units. Per Krueger, el bilateralisme i el rebuig de Trump a l'OMC han perjudicat tot el sistema internacional i han infligit grans danys a les empreses i les llars nord-americanes.

Una paradoxa més d'aquesta política es produeix amb Mèxic, que al mes d'agost del 2020 va aconseguir un rècord històric amb un superàvit de 12.759 milions de dòlars en la seva balança comercial amb els Estats Units. Aquesta situació s'explica per una caiguda de les compres mexicanes de productes d'origen nord-americà a causa de la fragilitat de la demanda interna, amb una caiguda de l'economia mexicana prevista a l'entorn del 10% per a tot l'any 2020, afectada per la pandèmia de COVID-19¹.

1. *El Economista*, 6 d'octubre de 2020. <https://www.economista.com.mx/empresas/Mexico-registro-superavit-comercial-record-con-Estados-Unidos-en-agosto-20201006-0059.html>

El fet és que el sistema de comerç actual, basat en cadenes de valor i en la fragmentació de la producció, es podria enfonsar si se soscaven algunes de les seves bases com ara la confiança, les inversions, la transferència de tecnologia i els acords bilaterals o multilaterals que el sustenten.

I, sobretot, si el sistema de transport marítim i aeri de manufactures no pogués suportar la crisi.

És possible que els Estats Units no puguin seguir el camí de la globalització i estiguin plantejant un replegament estratègic per tal de tornar al vell ordre en què gaudien de capacitat de lideratge. Si és així, l'actitud unilateralista no seria més que un replegament per la seva incapacitat de seguir el pas ràpid de la globalització. Encara que també perquè la globalització basada en cadenes de valor transcontinentals pot estar canviant de signe per raons de transformació tecnològica i de lluita contra el canvi climàtic.

Al World Economic Forum del 2018, el seu president executiu, Klaus Schwab, es va referir a la *Globalització 4.0*, diferenciant entre *globalització* (fluxos) i *globalisme* (governança). Mentre que la *globalització* és un fenomen impulsat per la tecnologia i el moviment d'idees, persones i béns, el *globalisme* és una ideologia que prioritza l'ordre global neoliberal sobre els interessos nacionals. El seu advertiment era clar: no es discuteix la globalització, sinó si totes les polítiques han de ser «globalistes» en un moment en què els votants demanen recuperar el control que van prendre les forces globals. I aquest és un punt clau en els sistemes democràtics.

L'estudi «Globalization in transition: The future of trade and value chains» (Lund *et al.* 2019), constata que, els darrers anys, els intercanvis globals han fet un pas enrere, per deixar més espai a les importacions i les exportacions que s'esdevenen en una àrea regional delimitada. El comerç internacional, que acostumava a créixer el doble que la riquesa mundial, ha baixat ara el seu ritme a la meitat. I la intensitat comercial, és a dir, la part dels béns que es ven a l'exterior, està en declivi. El 2007 viatjava, per dir-ho així, el 28% del producte interior brut (PIB) mundial. Avui ha passat al 22,5%.

A principis d'aquest segle, el gran debat se centrava en la deslocalització. Les empreses traslladaven els seus centres productius a països amb baixos costos laborals i exportaven des d'allà. Però aquest fenomen va entrar ràpidament en declivi. Avui dia, només el 18% dels intercanvis obeeixen a la lògica de producció barata esmentada, i aquesta externalització o *outsourcing* afecta solament el 3% de la força laboral global. Principalment, la Xina ha deixat de ser el competidor amb mà d'obra barata per passar a ser el competidor tecnològic.

Ara com ara, les economies emergents consumeixen cada vegada més el que fabriquen. Per al 2030, la seva població representarà la meitat de la demanda mundial. Les mercaderies no tenen avui tanta necessitat de desplaçar-se i es queden al país o a la regió. És el cas de la Xina, on els seus consumidors tenen cada vegada més poder adquisitiu. Així, durant el 2007, el gegant asiàtic venia a l'exterior el 17% del que produïa; deu anys més tard, només el 9%. Després de la pandèmia, les seves exportacions s'han recuperat, encara que el creixement del consum domèstic va per darrere tot i la política orientada al consum intern.

Des del 2013, el percentatge del comerç intraregional sobre els intercanvis globals ha pujat un 2,7% (a costa de les operacions comercials que tenien lloc entre regions allunyades), arribant gairebé a la meitat

El fet és que el sistema de comerç actual, basat en cadenes de valor i en la fragmentació de la producció, es podria enfonsar si se soscaven algunes de les seves bases com ara la confiança, les inversions, la transferència de tecnologia i els acords bilaterals o multilaterals que el sustenten. I, sobretot, si el sistema de transport marítim i aeri de manufactures no pogués suportar la crisi.

A principis d'aquest segle, el gran debat se centrava en la deslocalització. Les empreses traslladaven els seus centres productius a països amb baixos costos laborals i exportaven des d'allà. Però aquest fenomen va entrar ràpidament en declivi.

Principalment, la Xina ha deixat de ser el competidor amb mà d'obra barata per passar a ser el competidor tecnològic.

del total. En particular, s'ha detectat un augment del comerç a les àrees homogènies, com ara la Unió Europea, i a la regió Àsia-Pacífic. La regionalització és tangible en aquelles cadenes de valor innovadores, on cal integrar els proveïdors més propers (Lund *et al.*, 2019).

Cal comptar també amb el factor tecnològic. L'automatització ha reduït la importància dels costos laborals i ha incrementat la rellevància del factor rapidesa en les decisions empresarials, que s'han de prendre allà on es produeixen els béns. Com a resultat, les empreses reconsideren l'opció de «deslocalitzar». Així mateix, l'automatització pot reduir el comerç global de béns un 10% l'any 2030 (Lund *et al.*, 2019). A més, la pandèmia ha evidenciat encara més la dependència de la indústria farmacèutica de les matèries primeres i els principis actius procedents de la Xina, i la indústria europea es planteja recuperar-ne la producció.

Lund i Tyson (2018) adverteixen que el lideratge econòmic està canviant cap a l'est i el sud, mentre que els Estats Units es retrotrauen cap a dins, i la UE i el Regne Unit s'han divorciat. Per a les autores, la globalització no està en retirada, sinó que el que està succeint és que el comerç basat en les cadenes globals de valor que aprofiten la mà d'obra barata s'està desaccelerant, i més encara amb la digitalització, ja que més actors poden participar ara en les transaccions transfrontereres, des de petites empreses a corporacions multinacionals. No es va cap a una desglobalització sinó que s'entra en una fase diferent.

Llavors, davant d'aquesta nova era, per què els Estats Units s'estan orientant cap al seu mercat interior? I, com afecta aquest canvi estratègic cap al seu sud més immediat si en general el Sud pot formar part d'aquest nou lideratge econòmic?

Tal com apunten Lund i Tyson (2018), a mesura que la globalització s'ha tornat digital, el seu centre de gravetat s'ha desplaçat. El resultat és que, mentre que l'any 2000 només un 5% de les empreses internacionals més grans eren al món en desenvolupament, el 2025 seran el 45%, i la Xina tindrà més empreses de més de 1.000 milions d'ingressos anuals que els Estats Units i Europa conjuntament.

2. La reorientació de les cadenes globals de valor

La globalització que es va iniciar als anys seixanta del segle xx, basada en el comerç de manufactures, està canviant de signe. El gran creixement es va produir amb la introducció del contenidor de transport marítim, que, a més, va permetre la intermodalitat en la logística de transport. Així, el contenidor explica més el creixement del comerç internacional que els acords comercials. En un conjunt de vint-i-dos països industrialitzats, la contenidorització explica un augment del 320% del comerç bilateral durant els primers cinc anys després de la seva adopció, i del 790% durant un període de vint. En comparació, un acord de lliure comerç bilateral augmenta el comerç en un 45% en vint anys, i ser membre del GATT hi afegeix un 285% (Bernhofen *et al.*, 2016).

Actualment, les CGV vinculades als baixos costos de la mà d'obra i de la deslocalització ja han deixat de ser útils. Tot i així, la producció fragmentada seguirà en la mesura que es generin avantatges en les

economies d'escala globals. Algunes cadenes de subministrament i producció canviaran totalment de signe, com per exemple en la producció d'automòbils elèctrics, estimulades per la regulació i la demanda per reduir les emissions. També estan canviant amb els nous grans competidors en tecnologia 5G per a les connexions en xarxa, com s'esdevé en el cas de la Xina, fins al punt de percebre's com un risc estratègic.

De fet, la reorientació en les cadenes de valor es va començar a produir en el moment en què els serveis van començar a cobrar importància. En l'última dècada, a escala mundial, el comerç de serveis ha crescut un 60% més ràpid que el de béns, i en alguns subsectors, incloent-hi les telecomunicacions i les tecnologies de la informació, els serveis comercials i els càrrecs per propietat intel·lectual estan creixent de dues a tres vegades més ràpid (Lund *et al.*, 2019).

Aquests fets produeixen un canvi geoestratègic que obliga Europa i la resta del món a prendre una decisió a aquest respecte. No solament ho han de fer els Estats Units. La UE, que considera la Xina un «rival estratègic», va exigir, durant la cimera bilateral del juny del 2020, reequilibrar la relació comercial tot i compartir una part de l'agenda multilateral en la reforma de l'OMC o en la lluita contra el canvi climàtic. Un altre canvi geopolític es pot produir arran de les transformacions tecnològiques derivades de la quarta Revolució Industrial i de la política de reducció d'emissions. El canvi de l'ús d'hidrocarburs, concentrats en pocs proveïdors, a l'ús de «minerals crítics» per a la producció de bateries (terres rares, liti i cobalt), concentrats en pocs llocs del món, entre els quals, la Xina (Kalantzakos, 2020), pot transformar rotundament les cadenes de subministrament actuals.

Fins avui, el desenvolupament de les CGV s'ha associat amb la disminució del cost del transport marítim i la seva eficiència creixent. Això és particularment cert en el transport intercontinental de manufactures entre l'Àsia, Europa i Amèrica. A més, els avenços tecnològics —especialment en l'àmbit de la informació i de les comunicacions— han reduït els costos comercials i de coordinació. No obstant això, la inversió estrangera directa (IED) també ha estat un factor important en el creixement de les CGV. Entre el 30% i el 60% de les exportacions del G20 consisteixen en productes intermedis que es comercialitzen dins de les CGV (OCDE-WTO-UNCTAD, 2013).

Tanmateix, aquesta és una situació que es produïa fins a principis del 2020. La caiguda del comerç internacional com a conseqüència de la crisi de la pandèmia pot ser una de les causes que provoquin la fallida de les cadenes de valor. Segons la durada de la pandèmia, l'economia pot passar d'una situació de xoc de demanda a una de xoc d'oferta. Les fallides d'empreses i el desmantellament dels equips productius condueixen a un xoc d'oferta i trenquen les cadenes de valor. Les baules de les CGV es poden trencar per un dels seus punts més crítics, el transport marítim i aeri, molt difícil de recompondre a curt termini a equipaments i inversions, com ja va estar a punt de passar al final de la Gran Recessió. Al setembre del 2016 es va produir la fallida de la naviliera sud-coreana Hanjin i això va provocar la ràpida alça dels costos de transport i tensions en la cadena de subministraments mundial.

La globalització que es va iniciar als anys seixanta del segle XX, basada en el comerç de manufactures, està canviant de signe.

Actualment, les CGV vinculades als baixos costos de la mà d'obra i de la deslocalització ja han deixat de ser útils. Tot i així, la producció fragmentada seguirà en la mesura que es generin avantatges en les economies d'escala globals. Algunes cadenes de subministrament i producció canviaran totalment de signe.

Les disruptcions en les cadenes de valor també poden venir dels canvis tecnològics, de la producció i el consum. La quarta Revolució Industrial, tecnològica, amb l'«aprenentatge automàtic» i l'«aprenentatge profund», està desplaçant el sistema de cadenes de valor globals cap a cadenes més regionals.

Aquesta situació afecta les xarxes logístiques, els ports, els aeroports i les cadenes de subministrament i distribució. El port de Barcelona, per exemple, ha vist disminuir el tràfic de contenidors (en unitats TEU) durant els mesos de la pandèmia, arribant a acumulats del -20% al juny i el juliol del 2020, respecte als mateixos mesos de l'any anterior. Cal assenyalar, de tota manera, que la disminució del tràfic ja es detectava abans de la pandèmia, l'últim trimestre del 2019, amb una disminució del 3,2% al desembre.

Meijerink *et al.* (2020) consideren que la recuperació del comerç internacional que seguirà a la crisi de la pandèmia serà més ràpida que la de la Gran Recessió del 2008. Els autors reconeixen, però, que la seva anàlisi s'aplica només al comerç de mercaderies i, per tant, la recuperació dels serveis no s'hi inclou (viatges internacionals i turisme). Aquest factor pot ser de gran importància, ja que gran part dels viatges internacionals en avió els comparteixen passatgers i mercaderies, i la no-recuperació de les línies aèries pot afectar les cadenes de subministrament. Atesa la incertesa, l'OMC és més prudent i preveu una disminució del volum del comerç mundial de mercaderies del 9,2% per al 2020, seguida d'un augment del 7,2% el 2021².

Tot i que el comerç internacional presenta bones perspectives atesa la crisi provocada per la COVID-19, un informe de l'International Transport Forum (2020) confirma que la pandèmia té un gran impacte en el comerç aeri i marítim. El risc és que es produeixin fallides si les companyies navilieres no poden fer front al seu endeutament, amb més incidència en les de transport marítim de contenidors.

Finalment, i no menys important, les disruptcions en les cadenes de valor també poden venir dels canvis tecnològics, de la producció i el consum. La quarta Revolució Industrial, tecnològica, amb l'«aprenentatge automàtic» i l'«aprenentatge profund», està desplaçant el sistema de cadenes de valor globals cap a cadenes més regionals, que impliquen transformacions en les pautes de producció i consum, amb major sensibilitat per fer front al canvi climàtic. Al sector de l'automòbil, Tesla és un exemple d'intel·ligència artificial aplicada a la producció i els serveis, situada a Califòrnia sense deslocalitzar-ne la producció. L'arquitectura estratègica de Tesla s'assembla en alguns aspectes a l'Apple Store i el màrqueting digital (Cooke, 2018).

Conclusió

Seguint l'evolució de la globalització en el comerç, l'afectació de la pandèmia dependrà de la seva durada i dels danys produïts en l'estructura productiva i en les cadenes de subministrament. No obstant això, no cal esperar una desglobalització sinó tot el contrari. Això implica un canvi de fase en què el comerç de serveis cobra més importància, alhora que es produeix un desplaçament de les cadenes de valor cap a àmbits regionals, tal com ja es revela en l'eix indopacífic. El gran salt tecnològic i les accions per a la descarbonització de l'economia determinaran el futur de les cadenes globals de valor que la disruptció de la pandèmia haurà contribuït a accelerar.

Una mirada des de Barcelona davant el canvi de paradigma, hauria de ser estratègica sobre el desenvolupament tecnològic, industrial i energètic, posant l'accent a l'educació, la formació, la innovació i la salut. Amb més prospectiva optimista que retrospectiva nostàlgica.

2. OMC, comunicat de premsa del 6 d'octubre de 2020, https://www.wto.org/spanish/news_s/pres20_s/pr862_s.htm

Referències bibliogràfiques

Bernhofen, Daniel M. *et al.* «Estimating the effects of the container revolution on world trade». *Journal of International Economics*, vol. 98, 2016, p. 36-50.

Blyde, J. (editor). *Fábricas sincronizadas: América Latina y el Caribe en la era de las cadenas globales de valor*. Banco Interamericano de Desarrollo, 2014.

Casanova, Lourdes. *Global Latinas: Latin America's Emerging Multinationals*. Palgrave MacMillan, 2009.

Cooke, Philip. «From The Machine Learning Region to The Deep Learning Region: Tesla, DarkTrace and DeepMind as Internationalised Local to Global Cluster Firms». ResearchGate (octubre del 2018) (en línia) [Data d'accés: 6 de març de 2018] https://www.researchgate.net/publication/328172203_From_The_Machine_Learning_Region_to_The_Deep_Learning_Region_Tesla_DarkTrace_and_DeepMind_as_Internationalised_Local_to_Global_Cluster_Firms.

International Transport Forum. Statistics Brief. Global Trade and Transport (setembre del 2020) (en línia) [Data d'accés: 8 d'octubre de 2020] <https://www.itf-oecd.org/sites/default/files/docs/unprecedented-covid-19-impact-freight-q2-2020.pdf>.

Kalantzakos, Sophia. «Critical Minerals and the New Geopolitics». *Project Syndicate* (2 d'octubre de 2020) (en línia) [Data d'accés: 9 d'octubre de 2020] <https://www.project-syndicate.org/commentary/china-critical-minerals-new-geopolitics-by-sophia-kalantzakos-2020-10>.

Krueger, Anne O. «Trump's Spectacular Trade Failure». *Project Syndicate* (22 de setembre de 2020) (en línia) [Data d'accés: 25 de setembre de 2020] https://www.project-syndicate.org/commentary/trump-trade-policy-is-a-failure-by-anne-krueger-2020-09?utm_source=twitter&utm_medium=organic-social&utm_campaign=page-posts-september20&utm_post-type=link&utm_format=16%3A9&utm_creative=link-image&utm_post-date=2020-09-27&s=04&fbclid=IwAR1wxUXSkS2VKMwXIB07zBffqMkwMT1WfdpPK0h7IzNoRZyhMch1GdMKO-gA.

Lund, Susan *et al.*, «Globalization in transition: The future of trade and value chains». *McKinsey Global Institute* (gener del 2019) (en línia) [Data d'accés: 2 de setembre de 2020] <https://www.mckinsey.com/featured-insights/innovation-and-growth/globalization-in-transition-the-future-of-trade-and-value-chains>.

Lund, Susan; Tyson, Laura. «Globalization Is Not in Retreat. Digital Technology and the Future of Trade». *Foreign Affairs*, maig-juny del 2018, p. 130-140.

Meijerink, Gerdien *et al.* «Covid-19 and world merchandise trade: Unexpected resilience», VOXEU-CEPR, (2 d'octubre de 2020) (en línia) [Data d'accés: 10 d'octubre de 2020] <https://voxeu.org/article/covid-19-and-world-merchandise-trade>.

OCDE-WTO-UNCTAD. *Report to G-20 on Implications of Global Value Chains for Trade, Investment, Development and Jobs. Prepared for the G-20 Leaders Summit Saint Petersburg (Russian Federation)*, 6 d'agost de 2013 (en línia) [Data d'accés: 28 de juliol de 2014] https://unctad.org/system/files/official-document/unctad_oecd_wto_2013d1_en.pdf.

Sullivan, Jake. «The World After Trump: How the System Can Endure». *Foreign Affairs*, vol. 97, núm. 2, 2018, p. 10-19.