

Capítol 2.

Reconfiguració de les cadenes de valor global



Taula de contingut

2.	Reconfiguració de les cadenes de valor global	3
2.1.	Intervencionisme públic: autosuficiència i “weaponització” geoeconòmica.....	3
2.2.	Canvis en les decisions estratègiques empresarials: la resiliència	7
	L’impuls del <i>friendshoring</i>	7
	L’estratègia <i>China for China</i> i <i>China plus one</i>	9
	El sorgiment de nous <i>hubs manufacturers</i> : l’Altàsia.....	9
2.3.	Impactes en el comerç i les finances internacionals: la reorientació dels fluxos comercials i d’inversió.....	12
2.4.	Implicacions a Catalunya	17
	L’aposta per la reindustrialització	17
	La dependència de la Xina.....	18
	El procés de desacoblament amb Rússia.....	19
	La reorientació del comerç i les inversions	20

2. Reconfiguració de les cadenes de valor global

2.1. Intervencionisme públic: autosuficiència i “weaponització” geoeconòmica

L'arribada al poder de Trump a la presidència dels Estats Units el 2016, amb la seva ofensiva comercial proteccionista i la disputa pel lideratge mundial amb la Xina, va encetar un període de creixent intervencionisme públic en l'economia, que s'ha accelerat arran de la crisi de la COVID-19 i la invasió de Rússia a Ucraïna.

La pandèmia, que va comportar contínues disrupcions en les cadenes de valor global (CVG) durant el 2020 i el 2021, va posar en evidència el risc de l'alta dependència de la Xina. Aquest país va ser la principal font dels colls d'ampolla, ja que proveeix més del 36% dels productes afectats, entre els quals destaquen els semiconductors i el material elèctric i electrònic.¹ Com a conseqüència, la Xina es veu com un risc sistèmic per a l'economia de molts països.

La invasió russa a Ucraïna el 2022 va afectar de nou les cadenes de subministrament, principalment d'energia i de cereals, fet que va provocar que els preus de moltes matèries primeres assolissin màxims històrics. Alhora, aquesta guerra ha suposat un canvi tectònic a Europa i ha iniciat un procés de desacoblament entre Occident i Rússia. La guerra d'Israel amb Hamàs de finals de 2023 fa témer una desestabilització de l'Orient Mitjà i noves disrupcions en les cadenes de subministrament de gas i petroli. De fet, els atacs dels hutis del Iemen als vaixells de càrrega que creuen l'estret de Bab el-Mandeb en direcció al canal de Suez, per on passa el 12% del comerç mundial i el 5% del petroli, està obligant a les principals navilieres a desviar els vaixells i creuar l'Àfrica pel cap de Bona Esperança, per Sud-àfrica, retardant i encarint els enviaments entre Àsia i Europa.

Aquestes contínues disrupcions i les tensions geopolítiques han provocat un increment de la intervenció pública arreu del món, amb l'objectiu d'augmentar la seguretat econòmica, l'autosuficiència i la resiliència de les cadenes de valor. En paraules de Christine Lagarde, presidenta del BCE, estem assistint a un canvi en la naturalesa del comerç mundial: de la dependència a la diversificació, de l'eficiència a la seguretat, de la globalització a la regionalització i del mercat a l'Estat.²

¹ World Trade Organization (2023): [World Trade Report 2023](#).

² Campanella, E. (2023): [Economic Self-Reliance in a Leaderless World](#). The Washington Quarterly, Fall 2023.

Anàlisi de riscos i tendències globals 2024

L'intervencionisme públic s'orienta cap a polítiques de reindustrialització per incrementar l'autosuficiència i mesures proteccionistes defensives per protegir els sectors estratègics; però cada cop més s'adopten mesures ofensives per limitar l'ascens de les potències rivals.

Aquesta creixent “weaponització” geoeconòmica, que consisteix en la prohibició o restricció tant d'exportacions com d'inversions a les economies rivals, s'està fent palesa especialment en l'àmbit tecnològic, i si s'intensifica pot incrementar el risc de confrontació i de fragmentació del comerç mundial en blocs.

La Xina planteja en el seu XIV pla quinquennal (2021-2025) un model de “circulació dual” enfocat a impulsar el consum intern i el desplegament de les indústries nacionals i, molt especialment, a impulsar la innovació i les noves tecnologies amb l'objectiu d'assolir l'autosuficiència tecnològica. A més, la Xina està desplegant la seva estratègia d'autosuficiència amb l'objectiu d'aïllar el seu mercat nacional de la resta del món amb mesures com assegurar el proveïment nacional de cereals, energia, matèries primeres i altres subministraments crítics necessaris per a la producció de semiconductors i altres productes industrials estratègics.

Els Estats Units estan adoptant un posicionament més dràstic, amb una estratègia més propera al desacoblament, una opció estratègica que suposa un trencament de les relacions entre països. L'Administració Biden no tan sols ha ampliat les mesures proteccionistes de l'Administració Trump envers la Xina, sinó que aquestes han passat a tenir un caràcter més ofensiu (*weaponització* del comerç), com, per exemple, la prohibició d'exportar xips avançats i tecnologia associada a la Xina, amb l'objectiu clar de limitar-ne el desenvolupament tecnològic, i que s'ha estès a les inversions estrangeres nord-americanes a la Xina en l'àmbit dels semiconductors, la computació quàntica i la intel·ligència artificial. Per la seva banda, la Xina ha pres represàlies contra empreses nord-americanes (com Micron, Mintz o Lockheed Martin) i ha imposat mesures restrictives d'exportació de minerals crítics utilitzats en semiconductors o en la fabricació de bateries de vehicles elèctrics, de les quals la Xina n'és la principal productora mundial (vegeu apartat 3.1).

Els Estats Units, a més, han posat en marxa diverses iniciatives per reduir la seva dependència tecnològica i ser més autosuficients. Les més importants són la CHIPS Act, que vol garantir la producció local dels semiconductors, i la *Inflation Reduction Act* (IRA), que té per objectiu impulsar les tecnologies verdes i garantir-ne la fabricació nacional, amb especial focus a la transició dels vehicles de combustió als vehicles elèctrics.³

La Unió Europea, a diferència dels Estats Units, no vol optar per un trencament amb la Xina, tal com es desprèn de l'Estratègia europea de seguretat econòmica presentada el juny de 2023 i de les conclusions posteriors del Consell Europeu: “si bé la UE no té intenció de dissociar-se”,

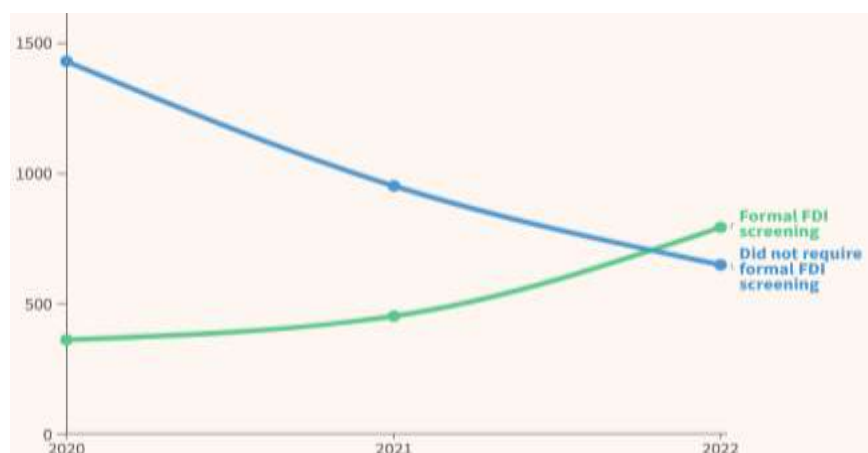
³ Un exemple de les mesures proteccionistes és la prohibició de l'Administració Biden de què els vehicles elèctrics fabricats als EUA que incloguin components de bateries de fabricació xinesa i els fabricats per empreses amb vincles significatius amb el Govern xinès puguin acollir-se a les subvencions de l'IRA.

ha de “continuar reduint les dependències i vulnerabilitats crítiques, també a les seves cadenes de subministrament”, eliminant i diversificant “el risc quan sigui necessari i convenient”. Per tant, el posicionament de la UE s’orienta a l’autonomia estratègica i el *de-risking* per tal d’augmentar l’autosuficiència i reduir els riscos d’una excessiva dependència econòmica amb la Xina. Aquest posicionament s’explica en gran part perquè la UE manté una trajectòria històrica d’obertura comercial inherent a la seva creació i és una economia molt més depenent de les importacions, cosa que no passa amb els Estats Units, molt més autosuficients. Un desacoblament de la UE amb la Xina comportaria uns costos molt elevats.⁴

La Comissió Europea ha desplegat diverses mesures per reduir la dependència de la Xina i augmentar l’autosuficiència, especialment en sectors estratègics clau, com l’energètic i el tecnològic. Entre aquestes hi figuren el [control de les inversions](#), un [instrument contra la coacció](#), un [instrument de contractació pública internacional](#) o la iniciativa [Global Gateway](#) (per contrarestar la Belt and Road Initiative), així com iniciatives de política industrial, com la Llei de xips i la Llei d’indústria Net-Zero, o mesures per minimitzar riscos de subministrament, com la Llei de matèries primeres crítiques (vegeu apartat 3.1), o per reduir la dependència energètica de Rússia, com el Pla RePowerEU.

Un exemple de les mesures proteccionistes s’evidencia en el creixent control sobre la inversió estrangera directa (IED) a la UE. El 2022, el nombre d’acords de IED que van requerir aprovació formal per part de les autoritats dels estats membres ja va superar al nombre d’acords que no van haver de passar per aquest tràmit (figura 1).

Figura 1. Evolució de les operacions de IED en funció de si van requerir (o no) una revisió per part de les autoritats de l’estat membre de la UE, 2020-2022 (nombre de casos)



Font: Comissió Europea

⁴ Arteaga, F. et al. (2023): [La seguridad económica de Europa](#). Real Instituto Elcano.

En l'àmbit comercial, destaca recentment l'obertura d'una investigació sobre subvencions a la indústria xinesa de vehicles elèctrics⁵ o la imposició de mesures antidumping a les importacions provinents de la Xina de tereftalat de polietilè (PET)⁶ i de biodièsel, que poden tenir resposta de la Xina en els propers mesos.

Aquest gir cap a polítiques que busquen l'autosuficiència no són prerrogatives només d'Occident i la Xina. Al Sud Global, un dels principals països emergents com l'Índia, el seu primer ministre s'ha compromès a crear una "Índia autosuficient" com a nou objectiu nacional.

Tanmateix, l'autosuficiència difícilment equivaldrà a tenir prou recursos per poder permetre's aïllar-se totalment de la resta del món, sinó que conduirà a l'aparició de blocs regionals amb intercanvis comercials discriminatoris.⁷

En primer lloc, perquè cal tenir en compte que, ara com ara, cap regió està a prop de ser autosuficient en cap sector estratègic.⁸ Totes les grans regions del món importen més del 25% d'almenys una matèria primera o un producte manufacturat rellevant. L'Amèrica Llatina, l'Àfrica subsahariana, l'Europa de l'est i l'Àsia central importen més de la meitat dels seus productes electrònics i els països europeus importen més de la meitat dels recursos energètics que necessiten. A més, la major part de les matèries primeres crítiques, essencials per a la transició digital i verda, es concentren en tres o menys països (vegeu apartat 3.1).

En segon lloc, perquè la diversificació o l'autosuficiència per reduir les dependències comercials necessita temps i una inversió inicial important. Per exemple, el desenvolupament de nous jaciments de minerals crítics pot tardar més de setze anys a ser una realitat, segons l'Agència Internacional de l'Energia.

Finalment, cal tenir present que els acords entre nacions amb preocupacions estratègiques i de seguretat compartides poden no ser suficients per construir cadenes de subministrament econòmicament viables.

⁵ Comissió Europea (2023): [La Comisión pone en marcha una investigación sobre vehículos eléctricos subvencionados procedentes de China](#).

⁶ Substància molt utilitzada en la producció d'ampolles de plàstic i de diòxid de titani, que s'utilitza per donar textura i blancor a cosmètics, dentífrics i medicaments.

⁷ Campanella, E. (2023): [Economic Self-Reliance in a Leaderless World](#). The Washington Quarterly, Fall 2023.

⁸ White, O. et al. (2023): [The complication of concentration in global trade](#). McKinsey.

2.2. Canvis en les decisions estratègiques empresarials: la resiliència

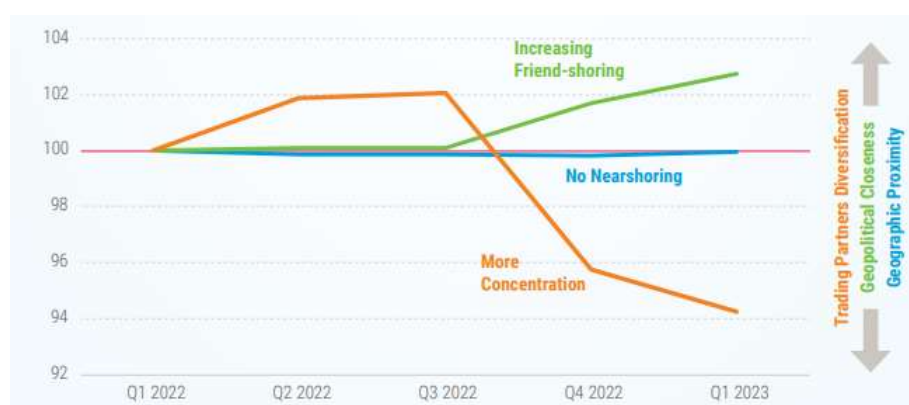
L'impuls del *friendshoring*

Actualment, les cadenes de valor es troben molt exposades a factors geopolítics. Això implica que les empreses prenguin decisions més per raons de seguretat i resiliència que d'eficiència, amb la consegüent pèrdua de productivitat i de guanys que es deriven de l'especialització.

En aquest context, una de les estratègies que més presència ha guanyat en les empreses occidentals és la de *friendshoring*: la deslocalització de les cadenes de subministrament i la fabricació fora de la Xina i d'altres països amb risc geopolític, cap a països més afins i fiables. El *friendshoring* millora la resiliència econòmica mitjançant la diversificació de la cadena de subministrament cap a socis comercials fiables i afins, però és una forma de desvinculació força costosa tenint en compte que un terç de les importacions de béns de les democràcies provenen de règims autoritaris i un terç de la inversió multinacional en autocràcies prové de les democràcies.⁹

Les darreres dades de la UNCTAD confirmen aquesta tendència, amb un augment a partir de finals de 2022 dels fluxos comercials bilaterals entre països que comparteixen valors polítics similars (*friendshoring*), mentre que s'han estancat els fluxos amb els països propers geogràficament (*nearshoring*). En paral·lel, el comerç mundial s'ha concentrat més entre les principals relacions comercials ja existents.

Figura 2. Evolució del *friendshoring*, *nearshoring* i de la concentració del comerç global, 1r trim. 2022 - 1r trim. 2023 (1r trim. 2022=100)



Font: UNCTAD

⁹ Campanella, E. (2023): *Economic Self-Reliance in a Leaderless World*. The Washington Quarterly, Fall 2023.

Anàlisi de riscos i tendències globals 2024

En termes de producció, les dades de l'FMI mostren que els fluxos d'inversió estrangera directa (IED) cada vegada es dirigeixen més cap a països amb afinitat geopolítica i menys cap a països propers geogràficament¹⁰ (figura 3). De fet, una de les conclusions d'una anàlisi del BCE¹¹ és que la geopolítica és actualment el principal motiu de les empreses de la zona euro per moure la producció i el 42% de les empreses enquestades afirmen que produiran en mercats políticament favorables els propers cinc anys, gairebé quatre vegades més que en els darrers cinc anys.

Figura 3. Fluxos d'IED entre grups de països, 2003-2021 (percentatge d'IED total entre països amb proximitat geogràfica i afinitat geopolítica)



Font: FMI

Existeixen ja diversos exemples d'empreses que han aplicat estratègies de diversificació de proveïdors cap a països afins. Segons la Cambra de Comerç de la Unió Europea a la Xina i la Cambra de Comerç dels Estats Units a la Xina, un 12% de les companyies europees i un 12% de les nord-americanes ja han traslladat parts de la seva cadena de subministrament fora de la Xina. Una d'elles és Dell, fabricant d'ordinadors nord-americà, amb l'objectiu de deixar d'utilitzar xips de fabricació xinesa el 2024¹² com a conseqüència de l'aprofundiment del desacoblament tecnològic xinès-americà, que obliga els fabricants de productes d'alta tecnologia a repensar la seva dependència de la Xina.

També hi ha casos empresarials que ja han traslladat la producció fora de la Xina, tot i els costos de la desinversió que això representa. Un exemple és el del fabricant de joguines nord-americà Hasbro. A més, el Govern xinès ha impulsat recentment modificacions normatives, com la nova Llei de contraespionatge, que posen sota la lupa les actuacions de les empreses i els empresaris occidentals al país, suposadament en defensa de la seguretat i els interessos nacionals. Arran

¹⁰ Ahn, J., Habib, A., Malacrino, D. i Presbitero, A. (2023): [La fragmentación de la inversión extranjera directa golpea más fuerte a las economías emergentes](#). FMI.

¹¹ Grazia, M., Ioannou, D., Lebastard L. i Morris, R. (2023): [Global production and supply chain risks: insights from a survey of leading companies](#). European Central Bank.

¹² The Economist (2023): [Global firms are eyeing Asian alternatives to Chinese manufacturing](#).

d'aquesta amenaça, diverses empreses es plantegen reduir la seva presència a la Xina. És el cas de Sony i Sharp, que planegen traslladar la producció de càmeres de la Xina a Tailàndia. També, d'HP que vol redistribuir la producció dels seus portàtils en tres noves ubicacions: Tailàndia, el Vietnam i Mèxic.¹³

L'estratègia *China for China* i *China plus one*

Algunes empreses enfoquen les seves operacions a la Xina per cobrir únicament el mercat xinès; és l'anomenada estratègia *China for China* o, en altres paraules, el canvi estratègic de l'*efficiency seeking* al *market seeking*. És el cas de la companyia farmacèutica alemanya Merck que té com a objectiu construir cadenes de subministrament nacionals a la Xina per limitar les importacions de matèries primeres clau, en especial dels EUA, enmig de les creixents tensions entre Pequín i les potències occidentals.¹⁴ També el de Stellantis, que adquirirà al voltant del 20% d'una empresa xinesa de vehicles elèctrics i el de Volkswagen, que depèn de la Xina per aproximadament la meitat dels seus beneficis, i que ha anunciat diverses inversions al país per tenir més autonomia i poder de decisió sobre el terreny xinès, que el converteixen pràcticament en una segona seu.

Altres opcions són desinversions parcials a la Xina, com les que han portat a terme les empreses Apple i Samsung, que van anunciar que traslladarien part de la producció dels seus darrers telèfons intel·ligents a l'Índia; Intel, que ha destinat inversions futures al Vietnam; o Tesla, que està amb negociacions per impulsar la seva cadena de subministrament a l'Índia. En aquests casos, però, les empreses mantenen les seves plantes a la Xina, en una estratègia de cobertura coneguda com *China plus one*.

El sorgiment de nous *hubs* manufacturers: l'Altàsia

Tot i que cap país ofereix la gran base de fabricació de la Xina, s'està conformant una alternativa més que seriosa, coneguda com Altàsia¹⁵ (figura 4): un mosaic de diferents economies asiàtiques que s'estén en forma de mitja lluna des del Japó, passant per Corea del Sud, Taiwan-Xina, Filipines, Indonèsia, Singapur, Malàisia, Tailàndia, el Vietnam, Cambodja, Bangladesh i l'Índia.

En conjunt, aquesta regió té més població en edat de treballar que la mateixa Xina, presenta capacitats industrials creixents i en moltes àrees els salaris manufacturers són considerablement més baixos que a la Xina (al voltant d'un terç dels salaris xinesos).

¹³ Love Money (2023): [Big multinational companies moving out of China](#).

¹⁴ Reuters (2023): [Merck KGaA aims to build domestic supply chains in China](#).

¹⁵ The Economist (2023): [Global firms are eyeing Asian alternatives to Chinese manufacturing](#).

A més, aquesta regió ja és una potència exportadora (tot i que no està tan especialitzada en electrònica com la Xina), i molts dels seus països estan integrats en la *Regional Comprehensive Economic Partnership* (on també hi és la Xina). Això ha facilitat l'harmonització de les normes d'origen en els diversos acords comercials existents a la regió, a més de crear un pacte de mercat únic de productes intermedis i alleugerir les barreres reguladores a les complexes cadenes de subministrament que recorren aquests països. Tampoc s'ha d'oblidar que la majoria dels països de la regió d'Altàsia són membres de l'*Indo-Pacific Economic Framework*, una nova iniciativa nord-americana. I a més, Brunei, el Japó, Malàisia, Singapur i el Vietnam formen part del *Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership*, que també inclou el Canadà, Xile, Mèxic i el Perú.

Figura 4. Països que formen l'Altàsia



Font: The Economist

L'Índia vol convertir-se en una de les principals alternatives de la regió per diversificar les cadenes de subministrament fora de la Xina, amb l'avantatge addicional de posseir un mercat nacional potencialment enorme, tot i que presenta reptes logístics i polítics. El Vietnam també s'erigeix en possible destinació i, a més, té una experiència considerable en empreses que redueixen les seves operacions a la Xina. Tanmateix, és evident que el país no està en condicions de replicar l'extraordinari ecosistema de fabricació i logística de la Xina en un futur proper. De tota manera, cal tenir present que aquests nous centres manufacturers segueixen dependent molt de les fàbriques xineses i, per tant, el desacoblament total de la Xina és pràcticament impossible.

Per la seva part, Mèxic, el Marroc i Turquia, entre altres economies fora del continent asiàtic, també estan en posicions favorables per expandir la seva capacitat manufacturera i d'exportació, impulsada per uns costos competitiu, una mà d'obra ingent i la proximitat als mercats dels EUA o la UE.

Això no obstant, és convenient tenir una estratègia integral, que tingui en compte que cap país ofereix una solució ideal que compleixi tots els requisits. Atès que moltes d'aquestes possibles destinacions són països veïns entre si, algunes de les recomanacions perquè el procés de *friendshoring* arribi a bon port apunten en la direcció de possibles col·laboracions entre ells.¹⁶ Per exemple, els països haurien d'unir-se per oferir paquets de solucions a les empreses que busquen traslladar algunes de les seves operacions ara ubicades a la Xina, per exemple, en l'harmonització d'impostos i aranzels o l'eliminació de la burocràcia per al trànsit transfronterer; solucions que ja ofereixen actualment els països de l'àrea de lliure comerç de l'ASEAN.

D'altra banda, un altre factor que incideix directament en la gestió de les cadenes de valor globals de les empreses és el conjunt de mesures per complir amb l'anomenada diligència deguda, és a dir, les obligacions de les empreses en matèria de sostenibilitat i respecte dels drets humans en l'exercici de la seva activitat comercial. A la UE, les normes de diligència deguda són més exigents i estrictes en comparació amb altres zones del món, fet que pot provocar una pèrdua de competitivitat per a les empreses europees, especialment les pimes, que tenen menys recursos per complir-ne els requeriments.¹⁷ En aquest sentit, la nova directiva de la UE ja introdueix les obligacions sobre l'impacte de les empreses en el medi ambient, els drets humans i l'àmbit social per al 2024 en el cas d'empreses de més de 500 empleats; a partir del 2025 per a empreses de més de 250 treballadors i a partir del 2026 per a totes les pimes cotitzades.¹⁸

Davant la complexitat i el "control públic" de les cadenes de valor global, el desenvolupament de capacitats i l'ús de tecnologies avançades són dues de les eines clau que donaran suport a la presa de decisions en les organitzacions a llarg termini i que contribuiran a fomentar la resiliència.¹⁹ Més concretament, una de les eines més demandades darrerament per les empreses és la IA generativa aplicada a la gestió de les cadenes de subministrament.²⁰ Encara que l'ajuda de la intel·ligència artificial a la gestió de la cadena de subministrament s'utilitza des de fa anys, el desenvolupament de la IA generativa ha ofert més oportunitats per a automatitzar encara més el procés.

Algunes de les empreses més importants del món, com per exemple Unilever, Siemens o Maersk ja recorren a la intel·ligència artificial per gestionar les seves cadenes de subministrament tenint en compte les tensions geopolítiques i les noves lleis que obliguen les empreses a vigilar la política mediambiental i els drets humans a les seves xarxes de proveïdors.

¹⁶ Braw, E. (2023): [How to friendshore](#). American Enterprise Institute.

¹⁷ Fanjul, E. (2023): [Obligaciones de Debida Diligencia en cuestiones de sostenibilidad en el marco de la Unión Europea: la perspectiva empresarial](#). Documento de Trabajo, Serie Unión Europea y Relaciones Internacionales, n. 136, CEU-Real Instituto Universitario de Estudios Europeos.

¹⁸ Parlament Europeu (2022): [Economía sostenible: aprobadas nuevas reglas de información para multinacionales](#).

¹⁹ Agrawal, A. et al. (2023): [CFO's balancing act: Juggling priorities to build resilience](#). McKinsey.

²⁰ Telling, O. (2023): [Multinationals turn to generative AI to manage supply chains](#). Financial Times.

2.3. Impactes en el comerç i les finances internacionals: la reorientació dels fluxos comercials i d'inversió

El procés de desacoblament entre els Estats Units i la Xina, tot i els seus matisos, i la “weaponització” econòmica entre ambdues potències, entesa com l’ús del comerç i les inversions estrangeres com a armes, està afectant les relacions comercials entre ambdós països. Les darreres dades de comerç bilateral mostren una clara desacceleració de la interdependència comercial entre ambdós països i és una de les principals causes que explica l’alentiment del comerç mundial (figura 5).

Figura 5. Evolució de la interdependència comercial entre la Xina i els Estats Units, 1r trim. 2021 - 2n trim. 2023



Nota: la dependència comercial d’una economia envers una altra es mesura com la ràtio entre tot el seu comerç bilateral i el comerç total de l’economia dependent.

Font: UNCTAD

Mentre que les importacions nord-americanes de béns procedents de la Xina van disminuir un 10% del 2018 al 2022 (en termes ajustats per la inflació), les provinents de Mèxic han augmentat un 18%, les de l’Índia un 44% i les dels països de l’ASEAN un 65%. A tall d’exemple, les importacions nord-americanes de maquinària procedents de la Xina es van reduir un 28% entre el 2018 i el 2022, però van augmentar un 21% les de Mèxic, un 61% les de l’ASEAN i un 70% les de l’Índia;²¹ passa el mateix amb altres productes d’electrònica, els semiconductors o els components d’automoció.

²¹ Van Wyck, J. et al (2023): [Harnessing the Tectonic Shifts in Global Manufacturing](#). BCG.

Figura 6. Variació de les importacions de mercaderies dels Estats Units, 2018-2022 (milers de milions de dòlars i percentatge de variació)

Change in US goods imports, 2018–2022 (\$billions, % change) ¹	 Consumer electronics	 Semiconductors and materials	 Auto components	 Mechanical machinery	Total US imports ¹
Total imports	218	55	255	164	2,643
China	-3.0 -2%	-1.3 -29%	-5.0 -12%	-10.8 -28%	-55 -10%
ASEAN	17.9 124%	4.8 22%	7.8 90%	9.5 61%	118 65%
India	1.2 392%	0.1 143%	2.6 65%	0.9 70%	23 44%
Mexico	-0.1 -1%	-0.1 -5%	12.0 17%	2.9 21%	58 18%
European Union ²	1.0 8%	1.5 61%	2.8 8%	2.3 7%	69 17%
Rest of world	5.4 17%	6.0 52%	5.8 8%	6.9 14%	127 16%
Total	22.6 12%	11.1 26%	26.0 11%	11.7 8%	340 15%

XX -50% to -5%
 XX -5% to 5%
 XX 5% to 50%
 XX >50%

Font: BCG

Pel que fa a la inversió estrangera directa (IED), tot i que la IED dels Estats Units a la Xina ha seguit creixent el 2022, la IED de la Xina als Estats Units ha caigut el 2022 per tercer any consecutiu i se situa un 26% per sota respecte al 2019. Per tant, tot i que no es pot parlar encara d'un desacoblament total dels fluxos d'inversió entre la Xina i els Estats Units, la tendència a imposar restriccions i controls a les inversions estrangeres en sectors estratègics per part dels dos països, possiblement accentuarà la caiguda dels fluxos d'inversió de la Xina als Estats Units i provocarà una reducció important de la IED dels Estats Units a la Xina els propers anys.

Figura 7. Inversió estrangera directa entre els Estats Units i la Xina, 2000-2022 (milers de milions de dòlars)



Font: Statista

Des del punt de vista financer, la tinença xinesa de títols del tresor nord-americà fa anys que es desaccelera, mentre que la tinença dels EUA de renda fixa i variable xinesa s'ha anat reduint des de l'inici del conflicte entre Rússia i Ucraïna i l'establiment de sancions per part d'Occident.

El conflicte de Rússia també ha accentuat la cerca d'alternatives al dòlar i de dependre menys de la infraestructura i els estàndards financers internacionals, dominats per Occident, com el sistema de pagaments internacional SWIFT. En aquest sentit, la Xina es postula com alternativa amb l'impuls del sistema xinès de pagaments interbancaris transfronterers (CIPS) denominat en iuans (renminbi), que compta ja amb 1.200 institucions membres de 100 països²², i de la moneda digital, el iuan digital (e-iuan), que pretén que es converteixi en l'alternativa al dòlar, cosa que augmenta el risc de fragmentació del sistema financer internacional (vegeu apartat 7.3).

Les tensions geopolítiques també estan afectant les relacions comercials entre la Unió Europea i la Xina. La dependència de la Unió Europea envers el comerç amb la Xina ha baixat un 0,4% en l'acumulat del període 1r trimestre de 2022-1r trimestre de 2023 en comparació amb el període 1r trimestre 2021-1r trimestre 2022; tot i això, la caiguda és menor que la de la dependència entre els Estats Units i la Xina. En canvi, l'aliança occidental enfront la Xina ha comportat un augment de la dependència de la Unió Europea envers els Estats Units (i viceversa) (taula 1).

Més enllà de les tensions comercials entre els Estats Units i la Xina, fenòmens com la guerra a Ucraïna o les conseqüències del Brèxit, entre d'altres, també han tingut un paper important en la reconfiguració de les cadenes de subministrament globals i les tendències comercials dels darrers temps. Així, algunes de les dependències comercials que més han crescut han estat les d'Ucraïna envers la UE, les de Rússia envers la Xina o les del Regne Unit envers els Estats Units,

²² Financial Times (2022): [Financial warfare: will there be a backlash against the dollar?](#)

Anàlisi de riscos i tendències globals 2024

mentre que les que més han baixat són les de Rússia envers la UE, les de Taiwan-Xina, Austràlia, el Brasil i Corea del Sud envers la Xina i les del Regne Unit envers la UE.

Taula 1. Dependències comercials que més han augmentat i més han disminuït en el període 1r trim. 2022-1r trim. 2023 en comparació amb el període 1r trim. 2021-1r trim. 2022

Increasing trade dependence			Decreasing trade dependence		
Dependent	Depending on	Change in dependence	Dependent	Depending on	Change in dependence
Ukraine	European Union	20.5%	Russian Federation	European Union	-5.6%
Belarus	Russian Federation	8.5%	Taiwan Province of China	China	-2.7%
Norway	European Union	3.8%	Australia	China	-2.2%
Russian Federation	China	3.7%	Brazil	China	-2.2%
Canada	United States	1.2%	United Kingdom	European Union	-2.0%
Taiwan Province of China	United States	1.1%	United States	China	-2.0%
United Kingdom	United States	1.0%	Republic of Korea	China	-1.9%
United States	European Union	0.8%	China	United States	-0.9%
United States	Mexico	0.8%	India	United States	-0.5%
European Union	United States	0.4%	European Union	China	-0.4%

Nota: la dependència comercial d'una economia envers una altra es mesura com la ràtio entre tot el seu comerç bilateral i el comerç total de l'economia dependent.

Font: UNCTAD

L'OMC²³ ha analitzat els canvis en els fluxos de comerç internacional recents sobre la base de la configuració dels dos blocs geopolítics actuals (definites a partir de la dissimilitud en el vot a l'Assemblea General de les Nacions Unides). Les dades mostren que després de l'inici de la guerra a Ucraïna, els fluxos comercials de béns entre aquests dos blocs han crescut entre un 4% i un 6% menys que els fluxos entre països d'un mateix bloc, fet que indicaria una tendència creixent cap al *friendshoring* i l'augment d'intercanvis entre països geopolíticament afins.

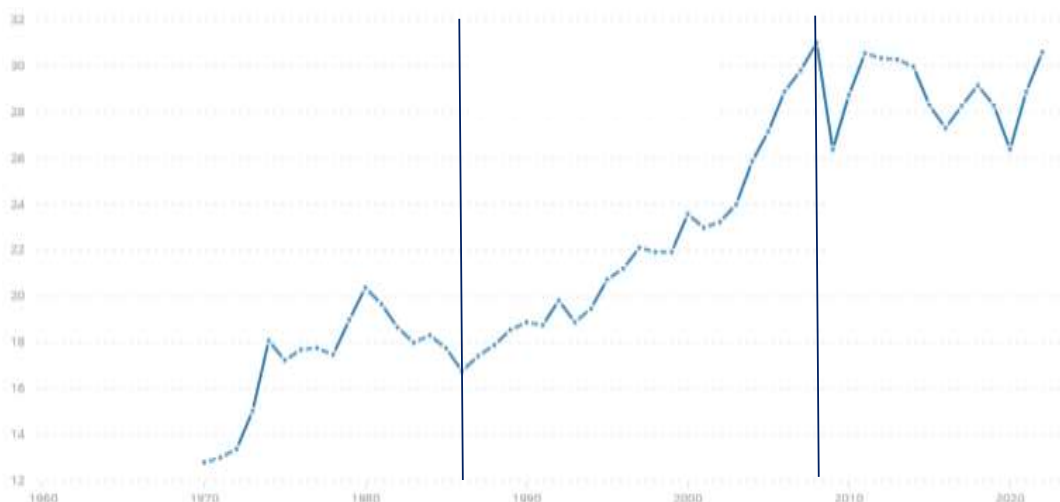
Aquests primers signes de reorientació comercial vinculats als alineaments geopolítics reflecteixen l'estratègia d'aliança entre els països avançats, d'una banda, i l'estratègia de la Xina, de l'altra, de desmarcar-se cada cop més dels països occidentals i aprofundir la seva influència amb Rússia i els països del Sud Global.

Es comença a observar, doncs, un impacte incipient de les tensions geopolítiques actuals en les cadenes de valor globals i els fluxos mundials de comerç i inversió. El dubte rau, però, en si ens trobem davant d'un procés de desglobalització. Un indicador que se sol utilitzar per mesurar-ho és la ràtio del comerç mundial respecte al PIB (figura 8). Aquesta va créixer fortament en el període de liberalització econòmica, anomenat hiperglobalització, iniciat a finals dels anys vuitanta i que perdurà fins a la crisi financera de 2008. A partir d'aquesta crisi, la ràtio ja no ha aconseguit

²³ World Trade Organization (2023): [World Trade Report 2023. Re-globalization for a secure, inclusive and sustainable future.](#)

recuperar la tendència alcista i s'ha tornat molt més volàtil. Tot i el creixement dels darrers dos anys, les previsions per al 2023 tornen a albirar un descens; i les previsions fins al 2030 apunten que el comerç internacional només creixerà un 2,3% anual, per sota del creixement anual previst del PIB mundial (2,5%).²⁴

Figura 8. Exportacions mundials de béns i serveis, 1970-2022 (% sobre el PIB)



Font: OMC

Per tant, si bé, de moment, no es pot parlar clarament d'un procés de desglobalització, sí que sembla evident que el procés globalitzador s'ha aturat i ens trobem davant d'un realineament de gran abast de les cadenes de valor global i de reconfiguració dels fluxos comercials i d'inversió. Un dels efectes dels canvis en les cadenes de valor global és l'augment dels preus. El 60% de les grans empreses multinacionals europees assenyala que els canvis a les seves cadenes de subministrament i llocs de producció han incrementat els seus costos de producció i han fet pujar els preus, segons el BCE.

No es pot obviar, però, el risc que suposaria una intensificació de les polítiques d'autosuficiència i de "weaponització" geoeconòmica. L'FMI alerta que, en un escenari de fragmentació severa de l'economia mundial, el desacoblament comercial i tecnològic podria arribar a suposar pèrdues en el PIB mundial d'entre un 8% i un 12%, amb majors impactes en les economies emergents i els països de baixos ingressos.²⁵

²⁴ BCG (2023): [Por primera vez en 25 años, el crecimiento del comercio internacional irá por detrás del PIB global.](#)

²⁵ Aiyar, S. et al. (2023): [Geoeconomic Fragmentation and the Future of Multilateralism.](#) Staff Discussion Note/2023/001, FMI.

Davant aquests potencials efectes negatius en l'economia mundial, l'OMC²⁶ i l'FMI²⁷ demanen acabar amb la tendència de fragmentació per motius geopolítics i la necessitat de restablir la confiança multilateral i d'impulsar la globalització per crear més riquesa i reduir les desigualtats.

Una visió potser més realista és la de Dani Rodrik,²⁸ un dels economistes més influents del món, que defensa una forma de globalització més limitada, que permeti als governs desenvolupar les seves prioritats internes d'àmbit econòmic, social, polític o de seguretat nacional, i centrar la cooperació internacional en els "béns públics globals", com el canvi climàtic i la salut pública, i eliminar les polítiques "d'empobriment del veí".

2.4. Implicacions a Catalunya

L'aposta per la reindustrialització

Per minimitzar l'exposició de Catalunya a les dependències envers territoris tercers, la Generalitat va signar el Pacte Nacional per a la Indústria (PNI) amb els principals agents socials per al període 2022-2025. Aquest acord preveu 152 actuacions (en sostenibilitat, digitalització, ocupació, infraestructures i finançament) amb un pressupost d'entre 2.817 i 3.270 milions d'euros. D'entre les actuacions previstes, destaca el suport a empreses industrials estratègiques, així com els fons per a projectes com són les bateries o la fabricació de semiconductors.

En tant que territori industrial dins la UE, Catalunya ha de posicionar-se com a referent en el marc de l'estratègia de reindustrialització i d'autonomia estratègica de la Comissió Europea. L'objectiu és assolir un pes industrial del 25% del PIB el 2030. Catalunya pot atraure inversions d'empreses que vulguin retornar la producció a Catalunya o de multinacionals europees i d'altres continents que vulguin apropar la producció al mercat europeu.

Catalunya és una economia oberta al món amb 17.469 empreses exportadores regulars que comercien arreu del món, 8.382 empreses filials a l'estranger (més que abans de la pandèmia) i 9.255 empreses internacionals establertes al territori procedents de 90 països, un 62% més que 10 anys enrere.²⁹ Tot això s'ha traduït en un augment continuat de les exportacions, que ja equivalen al 35% del PIB català, i en la consolidació del sector exterior com un dels principals motors econòmics de Catalunya.

²⁶ World Trade Organization (2023): [World Trade Report 2023. Re-globalization for a secure, inclusive and sustainable future](#).

²⁷ Gourinchas, P.O. (2023): [La resiliente economía mundial avanza todavía a paso lento, y las divergencias están aumentando](#). FMI.

²⁸ Rodrik, D. (2023): [Els límits de la governança davant el repte de redissenyar l'economia global](#). CIDOB.

²⁹ ACCIÓ (2022): [Directori de filials estrangeres a Catalunya 2023](#).

Aquest elevat grau d'internacionalització de l'economia catalana implica que les tensions geopolítiques i les disrupcions en les cadenes de valor globals tinguin repercussions a escala catalana, especialment en les relacions comercials i les cadenes de subministrament.

La dependència de la Xina

La Xina cada cop és més rellevant en les importacions catalanes; ha passat de ser el novè país proveïdor de Catalunya i representar el 3,7% de les importacions totals l'any 2000 a convertir-se en el primer país origen de les compres catalanes, amb el 13,8% el 2022. Més en concret, dels 1.019 productes importats per Catalunya de la Xina el 2022 (TARIC de 4 dígit), en 34 productes la Xina representa més del 75% de les importacions catalanes totals d'aquests productes, en 91 productes representa entre un 50% i un 75%, i en 172 productes, entre un 25% i un 50%. Dit d'una altra manera, el 29,1% dels productes que Catalunya importat (297 productes) tenen una alta dependència de la Xina; aquests productes representen un 8,1% del total d'importacions catalanes mundials el 2022.

Pel que fa als productes de tecnologia mitjana-alta o alta, destaquen els telèfons mòbils, els semiconductors, els vehicles elèctrics, les bateries elèctriques, els drons, les plaques fotovoltaïques, les màquines d'aire condicionat o els antibiòtics, entre d'altres (taula 2).

Pel que fa als productes de tecnologia mitjana-baixa o baixa, alguns productes tenen una dependència de la Xina molt elevada (més del 80% de les importacions catalanes totals), com són els articles per a sales de jocs, baguls i maletes, aixetes, paraigües, articles tèxtils i de calçat, articles de neteja fets d'alumini, culleres i forquilles, entre d'altres.

Catalunya, per tant, té un risc considerable en bona part de les seves importacions de la Xina, ja que les mesures portades a terme per la UE en el marc del *de-risking* poden comprometre'n el subministrament donada la importància de la Xina com a proveïdor, en especial en sectors sensibles a mesures restrictives de la UE com són el sector electrònic, els vehicles elèctrics, les energies renovables i les tecnologies associades.

Taula 2. Productes de tecnologia mitjana-alta o alta en què Catalunya té alta dependència importadora de la Xina, 2022

Sector	Producte	% d'importacions provinents de la Xina s/total importacions catalanes del producte
Productes informàtics i electrònics	Micròfons	55,1%
	Aparells emissors de radiodifusió	46,9%
	Telèfons mòbils	34,3%
Aparells i material elèctrics	Aspiradores	88,8%
	Plaques fotovoltaïques	79,5%
	Semiconductors	33,4%
	Transformadors elèctrics	30,8%
Maquinària	Serres i trepants	85,3%
	Escalfadors d'aigua	69,1%
	Màquines d'aire condicionat	48,4%
	Motors i generadors elèctrics	36,1%
	Rentadores	34,4%
	Bombes d'aire	34,3%
Productes químics	Antibiòtics	45,5%
	Vitamines	39,8%
	Àcids carboxilics	37,0%
	Compostos amb funció amina	35,6%
	Compostos heterocíclics de nitrogen	31,2%
Automòbil	Àcids nucleics	31,0%
	Vehicles elèctrics	67,5%
Aeronaus no tripulades	Bateries per a vehicles elèctrics	37,3%
	Drons	98,4%

Nota: la taula mostra els productes que Catalunya va importar d'arreu del món per un valor superior als 100 milions d'euros el 2022.

Font: elaboració pròpia a partir d'ICEX-Estacom

El procés de desacoblament amb Rússia

Com a conseqüència de les sancions aplicades per la UE, les disruptcions en les cadenes de subministrament i l'aturada de l'activitat arran del conflicte a Ucraïna, les exportacions catalanes a Rússia van caure un 43,4% el 2022, mentre que a Ucraïna van caure un 30,1%. Les exportacions a Rússia han seguit baixant el 2023 (han caigut un 32,2% en el període gener-setembre de 2023). Per contra, les exportacions a Ucraïna han augmentat un 8,1% interanual el gener-setembre de 2023, tot i que no recuperen els nivells previs a l'inici del conflicte.

El pes de les exportacions catalanes a Rússia i Ucraïna respecte del total exportat per Catalunya ha passat en conjunt de l'1% el 2021 al 0,4% el gener-setembre de 2023. Tanmateix, era un pes poc rellevant i, per tant, l'impacte a les exportacions totals catalanes no és significatiu.

Pel que fa a les importacions, les compres provinents de Rússia i Ucraïna no van acusar l'efecte del conflicte bèl·lic el 2022 i van pujar un 70,5% i un 73,9%, respectivament, fonamentalment per l'augment de les importacions de combustibles en el cas de Rússia i dels cereals en el cas d'Ucraïna (augment en què cal tenir en compte també l'increment de preus que van patir les matèries primeres el 2022 fruit de la guerra). Això no obstant, en el període gener-setembre de 2023 les importacions catalanes provinents de Rússia han caigut un 80,7%, per l'entrada en vigor de les sancions de la UE al petroli rus a partir del desembre de 2022; en canvi, les compres provinents d'Ucraïna s'han doblat amb escreix (128,2%) per les importacions de cereals.

Com a resultat, si en el conjunt de 2022 les importacions de combustibles provinents de Rússia van representar el 7,8% del total d'importacions catalanes de combustibles, en el període gener-setembre de 2023 només han representat el 0,3%. Arran de les sancions al petroli rus, les empreses catalanes han hagut de diversificar les importacions de combustibles (petroli i gas) provinents d'altres països. Destaquen els Estats Units (increment interanual del 85% en el període gener-setembre de 2023), l'Índia (les importacions de combustibles s'han gairebé triplicat), Azerbaidjan (gairebé quadruplicat) i els Emirats Àrabs Units (doblat).

La reorientació del comerç i les inversions

És important analitzar si la reorientació del comerç que s'està observant a escala mundial (vegeu apartat 2.3) també s'està produint en l'àmbit català, seguint la lògica del *friendshoring*. En resum, les relacions comercials catalanes (exportacions + importacions) que més han crescut el 2023 respecte a l'any 2022 són amb els països europeus, els Estats Units, Ucraïna, Turquia, el Marroc o l'Índia. Es tracta de països aliats amb la Unió Europea, com els EUA o Ucraïna, o bé països que sorgeixen com *hubs* alternatius a la Xina, com són els casos de Turquia, el Marroc o l'Índia. A més, les relacions comercials també han augmentat el 2023 amb països que formarien part de l'anomenada Altàsia, com el Vietnam, Tailàndia o Cambodja.

Per contra, entre els països que més vincle han perdut amb Catalunya, destaca la Xina i Rússia. De fet, les empreses exportadores regulars catalanes han caigut el 2022 en aquests dos països respecte a l'any anterior (a la Xina un 8,1% i a Rússia un 25,2%).

Taula 3. Dependències comercials catalanes que més han augmentat i més han disminuït, gener-setembre 2023 en comparació amb l'any 2022, per països (variació en p. p.)

Relacions comercials que més han augmentat (en p. p.)		Relacions comercials que més han disminuït (en p. p.)	
Alemanya	0,8	Xina	-1,0
Regne Unit	0,6	Rússia	-0,4
Estats Units	0,4	Suïssa	-0,4
Rep. Txeca	0,3	Algèria	-0,4
Polònia	0,2	Brasil	-0,3
Turquia	0,2	Líbia	-0,2
Ucraïna	0,2	Nigèria	-0,2
Marroc	0,2	Aràbia Saudita	-0,2
Itàlia	0,2	Països Baixos	-0,2
Índia	0,2	Argentina	-0,2

Nota: la dependència comercial de Catalunya envers una economia es mesura com la ràtio entre tot el seu comerç bilateral i el comerç total de Catalunya.

Font: elaboració pròpia a partir d'ICEX-Estacom

Si es reproduïx la mateixa anàlisi per regions, s'obtenen unes conclusions força semblants. La UE és la regió amb la qual Catalunya ha incrementat més el pes de les relacions comercials el 2023 (1,3 punts percentuals respecte al 2022), seguida d'Amèrica del Nord (0,5 p. p.), en detriment d'Àsia amb la qual ha disminuït 1,2 p. p., pèrdua que s'explica en la pràctica totalitat per la Xina.

El canvi no només es mostra en les relacions comercials, sinó també en les d'inversió. Les empreses catalanes han impulsat la seva presència inversora als Estats Units, que en el primer semestre de 2023 representen el 40% del total de les inversions catalanes a l'estranger; i també a països de la zona euro com Alemanya, França, Portugal o Itàlia. Per contra, des del 2022 les inversions catalanes a la Xina i Rússia han passat a ser nul·les.

En últim lloc, cal esmentar altres dos països amb els quals Catalunya també ha vist afectades les relacions comercials per raons polítiques.

Per una banda, Algèria, que va bloquejar les exportacions espanyoles a mitjans de l'any 2022 arran de la crisi diplomàtica amb el Govern espanyol pel reconeixement de la sobirania marroquina del Sàhara Occidental. Com a conseqüència, des del mes de juny de 2022 les vendes catalanes a Algèria han passat a ser nul·les. Tanmateix, el novembre de 2023 Algèria ha

tornat a nomenar un nou ambaixador per a Espanya i és d'esperar que la recuperació de les relacions diplomàtiques signifiquin un restabliment de les relacions comercials en un futur proper.

Per altra banda, el Regne Unit. El Brèxit, que va entrar en vigor l'any 2020, va provocar una reducció del comerç bilateral entre Catalunya i el Regne Unit, que ha perdurat fins al 2022. Les exportacions catalanes al Regne Unit eren un 5,7% inferior el 2022 respecte a l'any anterior al Brèxit, i el volum importat era un 27% inferior. Tanmateix, el 2023 tant les exportacions catalanes al Regne Unit com les importacions provinents del Regne Unit han recuperat els nivells anteriors al Brèxit.