

Capítol 2.

Proteccionisme: reducció del comerç mundial i reorientació dels fluxos



Taula de contingut

2. Proteccionisme: reducció del comerç mundial i reorientació dels fluxos	3
2.1. Trump i la nova onada proteccionista.....	3
2.2. La resposta política de les potències rivals	7
La Xina i el Sud Global: desacoblament i multialineament	7
L'estratègia de la UE: de la cerca d'acords al "Europe first".....	8
2.3. Les estratègies empresarials davant els canvis: digitalització i reubicacions.....	11
2.4. Impactes en el comerç i la inversió internacionals: la reorientació dels fluxos.....	16
Canvis en els fluxos del comerç: redistribució geogràfica, però desacoblament inferior a l'aparent	16
Canvis en els fluxos de la inversió: <i>nearshoring</i> , <i>friendshoring</i> i multialineament.....	20
2.5. Disrupcions al comerç marítim: el maldecap per a les cadenes de subministrament i la logística	25
La vulnerabilitat del transport marítim i l'elevada volatilitat del cost del transport.....	25
La crisi del mar Roig i l'amenaça al golf Pèrsic	26
El canal de Panamà, víctima del canvi climàtic.....	28
L'afectació al mar Negre i la diversificació de les rutes d'exportació d'Ucraïna.....	29
L'estret de Taiwan, l'amenaça permanent	31
2.6. Implicacions del proteccionisme i les disrupcions a les CVG a Catalunya.....	32
Efectes del proteccionisme en les relacions comercials catalanes amb els EUA.....	32
<i>Derisking</i> i diversificació comercial enfront de la dependència de la Xina.....	34
El procés de desacoblament amb Rússia.....	38
Efectes del bloqueig del mar Roig al comerç exterior català amb Àsia.....	39
Canvis en els acords comercials: el Brexit, Algèria i el Mercosur.....	42
Catalunya davant la reconfiguració global del comerç i les inversions.....	44

2. Proteccionisme: reducció del comerç mundial i reorientació dels fluxos

2.1. Trump i la nova onada proteccionista

Els països i les empreses es troben davant d'un entorn molt complex, amb un augment del proteccionisme i de la fragmentació de l'ordre mundial, un increment dels conflictes internacionals i una desacceleració econòmica.

L'administració Biden no tan sols va ampliar les mesures proteccionistes de la primera administració Trump envers la Xina, sinó que aquestes mesures han passat a tenir un caràcter més ofensiu (*weaponització* del comerç), especialment en el terreny tecnològic, per limitar l'ascens de la potència rival. Ha prohibit les exportacions i inversions de xips avançats i tecnologia associada a la Xina, ha imposat restriccions estrictes a l'exportació de maquinària per a la fabricació de semiconductors, i ha aplicat una bateria d'aranzels als semiconductors, els vehicles elèctrics, les bateries, els imants permanents o les cel·les solars. A més, Biden va posar en marxa diverses iniciatives per reduir la dependència tecnològica i fer dels EUA una economia més autosuficient amb lleis com la Chips Act o la Inflation Reduction Act. Al seu torn, la Xina ha anat prenent represàlies: primer, amb mesures restrictives d'exportació de minerals crítics utilitzats en semiconductors o en la fabricació de bateries de vehicles elèctrics, de les quals la Xina és la principal productora mundial, i, posteriorment, amb la prohibició total d'exportació d'alguns d'aquests minerals crítics, com el gal·li, el germani i l'antimoni, als Estats Units (vegeu l'apartat 3.1).

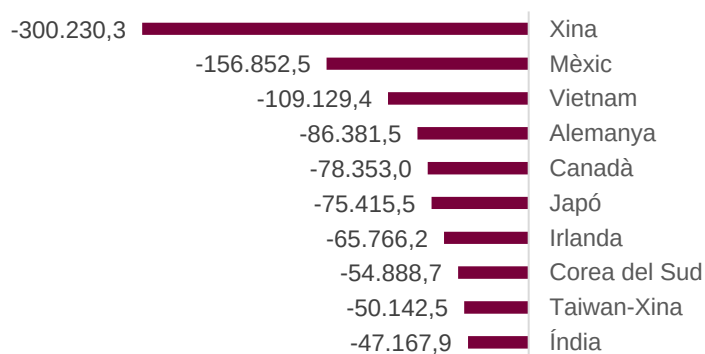
La UE, per la seva banda, ha intentat impulsar la seva autonomia estratègica i ha accentuat el *de-risking* amb la Xina per reduir els riscos d'una excessiva dependència econòmica en sectors estratègics, com per exemple amb la imposició d'aranzels a la importació de vehicles elèctrics xinesos. Amb Rússia, en canvi, arran de la invasió a Ucraïna, la UE ha iniciat un procés de desacoblament, amb successius paquets sancionadors, coordinats amb els EUA i altres membres del G7.

Amb la tornada al poder de Donald Trump, tot sembla indicar que s'accentuarà més el proteccionisme, amb un fet diferencial respecte de l'administració Biden, i és que la seva política exterior serà molt transaccional i no distingirà entre aliats i adversaris (vegeu l'apartat 1.1). De fet, unes de les promeses electorals de Trump que tenen més impacte global són l'aplicació universal d'aranzels d'entre un 10% i un 20% i l'augment d'un 60% dels aranzels de les importacions procedents de la Xina. També va anunciar que obriria una renegociació completa de l'acord USMCA (un acord comercial amb Mèxic i el Canadà) i ha amenaçat de posar aranzels generalitzats del 25% a tots els productes exportats per Mèxic i el Canadà als

EUA, si aquests països no prenen mesures per combatre el tràfic de fentanil i la immigració irregular. A més, ha obert la porta a posar aranzels del 100% als països dels BRICS+, en cas que aquests països creïn una nova divisa o donin suport a alguna altra moneda que no sigui el dòlar.¹

Així, d'una banda, els aranzels promesos per Trump pretenen reduir el dèficit comercial nord-americà, que precisament es dona amb la Xina, Mèxic i el Canadà, a banda d'altres països com el Vietnam, Alemanya i el Japó (vegeu la figura 6). De l'altra, però, s'entreveu que Trump utilitzarà la política aranzelària com a mesura de pressió política, com és el cas de l'amenaça d'imposar aranzels generalitzats del 25% a Mèxic i el Canadà, per la voluntat de Trump que aquests dos països fronterers prenguin mesures per erradicar el narcotràfic i l'onada migratòria cap als EUA; o com a mesura de coerció, com és el cas de l'amenaça d'aplicar aranzels del 100% als països BRICS+ per evitar una desdolarització i l'ascens de potències rivals.

Figura 6. Principals 10 països amb els quals els Estats Units tenen un dèficit comercial més alt. 2023 (milions de dòlars)



Font: ACCIÓ a partir d'ITC-Trademap

Amb l'objectiu de reduir el dèficit comercial dels EUA, tot apunta que les polítiques aranzelàries de Trump se centraran sobretot en la indústria, especialment en els sectors més deficitaris, com el de l'automoció, ja que els EUA tenen superàvit en el comerç de serveis.

En aquest sentit, el futur del mercat mexicà passa a ser incert, ja que darrerament Mèxic havia guanyat molt de pes en les exportacions cap als Estats Units, en aprofitar la tendència de *nearshoring* i guanyar protagonisme com a hub alternatiu per evadir els aranzels nord-americans. Ara, però, l'amenaça aranzelària de Trump a Mèxic crea incertesa en les

¹ El Economista (2024): [Trump amenaza a los BRICS+ con aranceles del 100% si reemplazan al dólar estadounidense.](#)

empreses deslocalitzades al país, especialment del sector de l'automoció, com és el cas de Ford, Volkswagen i Toyota.

Un augment potencial dels aranzels a l'automoció comportaria un augment de la producció als EUA, però, per contra, incrementaria els costos de producció, i s'estima que els preus dels vehicles podrien augmentar fins a un 3,7%.² Tot plegat pot provocar un gran trastorn en les cadenes de subministrament i en els plans d'inversió d'un sector que es troba en plena transformació i que lluita per reduir costos davant l'afluència dels competidors xinesos. Els efectes poden ser dramàtics per al sector automobilístic europeu, en especial l'alemany. De fet, el primer dia després de l'elecció de Trump, van caure les cotitzacions d'empreses com BMW (-6,6%) i Volkswagen (-4,3%).³

El sector aeri podria ser un altre dels damnificats a causa dels costos addicionals derivats dels aranzels. La guerra comercial podria perjudicar Airbus i provocar represàlies per part de la UE en forma de nous aranzels a la importació d'avions del seu rival nord-americà: Boeing.

La presidència de Trump injectarà també incertesa en la indústria siderúrgica, en un moment en què les tensions comercials han augmentat a escala mundial per la inundació d'exportacions d'acer barat xinès; es calcula que la Xina n'ha venut més de 100 milions de tones el 2024, el nivell més alt des de 2016. Trump, durant la seva presidència anterior, havia imposat aranzels del 25% a les importacions d'acer i d'un 10% a l'alumini a diversos països, inclosa la UE. Sota el mandant de Biden, els EUA i la UE van acordar suspendre els aranzels el 2021, i substituir-los per un nou sistema de quotes. Tot i que aquest acord es va prorrogar fins al 2025, la irrupció de Trump planteja dubtes seriosos pel que fa al compliment de l'acord.

Una imposició potencial d'aranzels al sector químic afectaria especialment la UE, ja que és la principal regió exportadora de productes químics, i els Estats Units en són el destí principal, si bé és cert que les empreses del sector solen produir els seus productes a prop dels clients per reduir els costos de transport de materials sovint delicats o perillosos. Així, en el cas de que les empreses químiques produeixin als Estats Units (com per exemple l'alemanya BASF), no es veurien afectades pels aranzels.

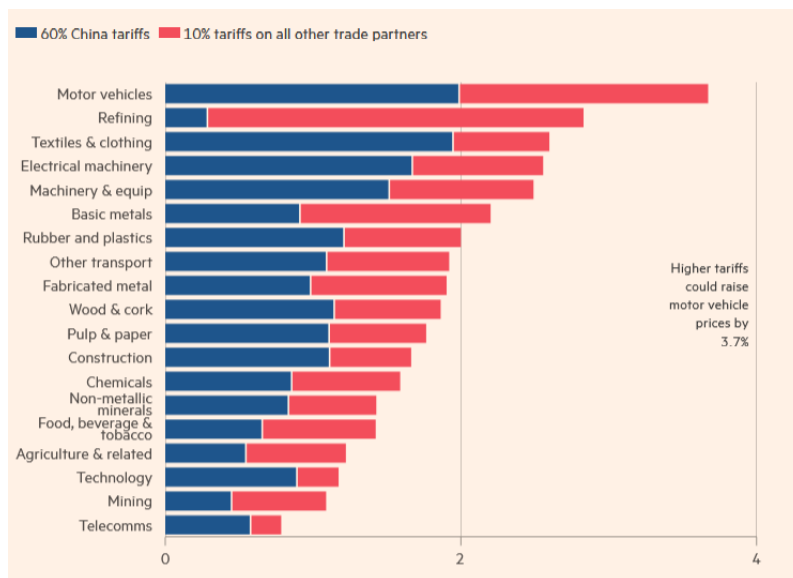
L'efecte dels aranzels i el proteccionisme serà especialment negatiu en aquells sectors industrials amb cadenes de valor llargues, com per exemple el sector farmacèutic, que hauran de saber adaptar-se i explorar àrees geogràfiques noves per mantenir la seva activitat exterior. És previsible, també, que els productes de consum vegin que els seus preus augmenten pel fet que les empreses traslladaran l'augment de costos al consumidor final, especialment en els productes que els Estats Units importen més de l'exterior. És el cas dels productes tèxtils o els productes electrònics, que podrien encarir-se prop d'un 3%. Algunes

² Financial Times (2024): [From cars to planes: global manufacturers brace for Trump's tariffs](#).

³ Uddin, R. i Steer, G. (2024), [Vencedores y perdedores entre las grandes empresas multinacionales](#). Expansión.

anàlisis més alarmants assenyalen que els preus de la roba i els de productes electrònics, com portàtils o telèfons intel·ligents, podrien inclús incrementar-se més d'un 20%.⁴

Figura 7. Estimació de l'efecte dels aranzels de Trump sobre els preus finals per producte (en % sobre el preu final de cada producte)



Font: Oxford Economics

La política proteccionista dels Estats Units pot provocar, doncs, més tensions inflacionistes, la reducció del comerç internacional i una desacceleració econòmica global. L'OMC alerta que ens trobem davant del pitjor entorn econòmic mundial dels darrers 40 anys, amb una amenaça constant del sistema de comerç global i obert, i ha instat els països a mantenir el comerç obert i a resistir els aranzels i les altres barreres al comerç internacional, tot argumentant que el proteccionisme corre el risc de desfer tres dècades d'un progrés que ha permès reduir la bretxa entre les nacions riques i pobres.⁵

Un dels escenaris més complexos per a la Unió Europea seria el fet que els EUA i la Xina, després d'una primera fase de guerra comercial, arribessin a un acord de relaxació d'aranzels a canvi que la Xina es comprometés a comprar certes quantitats de productes nord-americans, com va ocórrer a finals del primer mandat de Trump (i que la Xina no va arribar a complir per l'arribada de Biden al poder). Aquest escenari podria provocar una desviació del comerç i posaria en risc les exportacions europees a la Xina, en especial en aquells sectors en què els Estats Units i la UE competeixen, com l'aeri, el de l'automoció o el de la maquinària, entre altres sectors.

⁴ The Economic Times (2024): [From clothes to electronics; here's all the items that are going to cost more after Donald Trump's proposed tariffs.](#)

⁵ OMC (2024): [World Trade Report 2024 — Trade and inclusiveness: How to make trade work for all.](#)

D'altra banda, i més enllà del comerç de mercaderies, la importància dels serveis en l'economia global ha crescut substancialment en els últims anys, i ha generat creixement, nova ocupació i innovació. En aquest sentit, les barreres al comerç de serveis són encara altes, i en alguns països han augmentat davant les tensions geopolítiques i les preocupacions de seguretat nacional. Les barreres als serveis digitals han augmentat un 25% entre el 2014 i el 2023, impulsades per l'augment dels obstacles reguladors que afecten les infraestructures de comunicació i la connectivitat de dades. No obstant això, les noves normes sobre regulacions nacionals del comerç de serveis, adoptades formalment a l'OMC a principis de 2024, poden obrir el camí per a processos de llicència i autorització més fàcils, i també per millorar la transparència normativa entre els països participants. La implementació de reformes al comerç de serveis podria suposar un estalvi anual de costos comercials del voltant d'un bilió de dòlars (l'equivalent a prop de l'1% del PIB mundial o al voltant del 13% del valor del comerç mundial de serveis), però per a això caldria la cooperació dels governs i la implicació de les empreses.⁶

2.2. La resposta política de les potències rivals

La Xina i el Sud Global: desacoblament i multialineament

L'escalada aranzelària portarà, amb molta probabilitat, un ressorgiment de la guerra comercial entre els Estats Units i la Xina, accentuada per la tendència actual cap al *tecnonacionalisme*, que busca bloquejar la participació de tercers països en l'elaboració de la tecnologia nacional per protegir-la i impulsar-ne la fabricació pròpia.

La Xina ja s'està preparant per si Trump torna a encetar una guerra comercial entre les dues economies més grans del món.⁷ Alguns analistes consideren, però, que després d'una primera ronda d'aranzels a tall de represàlia, Trump i Xi podrien negociar un acord comercial. No es descarta, inclús, que la Xina pugui oferir inversions en la indústria manufacturera nord-americana.⁸ Tanmateix, si les converses no arriben a bon port, la Xina defensarà els seus drets i interessos nacionals, com s'ha evidenciat en l'escalada recent de mesures i contramesures, amb Joe Biden al poder, entre els EUA i la Xina.⁹ Washington va anunciar a finals d'any noves restriccions per als xips avançats per al desenvolupament d'intel·ligència artificial i militar, i Pequín hi va respondre prohibint l'exportació als EUA de minerals crítics per a la fabricació de semiconductors i aplicacions militars, com el gal·li, el germani, l'antimoni i el grafit.

⁶ OCDE (2024): [Revitalising Services Trade for Global Growth](#).

⁷ White, E. i Leahy, J. (2024): [China arms itself for potential trade war with Donald Trump](#). Financial Times.

⁸ Leahy, J. et al. (2024): [Asia se prepara para aranceles altos a China en el nuevo mandato](#). Expansión.

⁹ Financial Times (2024): [China retaliates against latest US chip restrictions](#).

Alhora, la Xina, per contrarestar el procés de desacoblament amb els EUA, està accelerant les aliances amb el Sud Global per construir una arquitectura comercial alternativa que estigui aïllada de la influència dels Estats Units. Els països del Sud Global, per la seva banda, estan afrontant una estratègia de multialineament o plurilateralisme, sense tenir en compte les restriccions ideològiques del passat, per establir i ampliar relacions amb els grans pols de l'ordre global, i superar la fragmentació geopolítica existent¹⁰ (vegeu l'apartat 1.2.).

L'estratègia de la UE: de la cerca d'acords al “Europe first”

La Unió Europea, per la seva part, es troba davant d'una multitud d'opcions per abordar el nou mandat de Donald Trump als Estats Units. El fet d'aplicar-les, però, dependrà en gran manera del grau de posada en pràctica de les promeses electorals del nou president nord-americà en termes d'aranzels.

D'entrada, Brussel·les es planteja una estratègia comercial en dos passos.¹¹ En primera instància, la posició europea oferirà un acord ràpid a Trump que inclourà una llista de productes que la UE podria comprar als EUA en grans quantitats. Christine Lagarde, presidenta del BCE, s'ha manifestat a favor que els líders europeus contribueixin a frenar la guerra comercial amb els EUA a partir de la negociació, i que pactin la compra de productes estatunidencs, com el gas natural liquat o l'equipament militar.¹² Especialment rellevants poden ser els acords potencials respecte del gas natural liquat, ateses la necessitat europea de reduir la dependència energètica de Rússia i la voluntat de Trump d'equilibrar la balança comercial estatunidenca amb la UE. Els darrers anys, Europa ha avançat ràpidament en la construcció de la infraestructura necessària per facilitar un augment de l'entrada de gas natural a la regió, i els Estats Units estan ben posicionats per satisfer aquesta demanda.¹³

En segona instància, però, si no s'arriba a un acord entre els EUA i la UE, i Trump porta a la pràctica la seva promesa d'imposar un aranzel mínim del 10% (que s'estima que podria reduir les exportacions de la UE en uns 150.000 milions d'euros anuals), la UE optaria per aranzels punitius com a resposta. En aquest sentit, el Departament de Comerç de la Comissió Europea ja està elaborant un llistat d'importacions a les quals podria aplicar aranzels del 50% o més. El nou comissari de comerç de la UE va deixar clar que la UE està disposada a defensar els seus interessos —tal com va passar al mandat anterior, tot i que aposta per un enfocament cooperatiu— i que Brussel·les està oberta a acords específics.

¹⁰ Ben Hammouda, H. (2024): *Multi-alignment and de-risking: The Global South Response to World Fragmentation*. IFRI.

¹¹ Bounds, A. (2024), *EU prepares two-step trade plan to tackle Donald Trump*. Financial Times.

¹² Sánchez, Á. (2024): *Lagarde pide a los líderes europeos 'comprar americano' para apaciguar a Trump y evitar la guerra comercial*. El País.

¹³ Smyth, J., McCormick, M. i Tani, S. (2024): *LNG exports could prove crucial bargaining chip in US-EU trade talks*. Financial Times.

En qualsevol cas, i en previsió de la possible pèrdua de pes del mercat dels EUA, la UE intentarà explorar aliances comercials alternatives, en especial amb l'Índia, el sud-est asiàtic i l'Amèrica Llatina. Per a aquesta darrera regió, el Mercosur adquireix una rellevància especial després de l'acord al qual s'ha arribat recentment, perquè permetrà unir un mercat de més de 760 milions de persones i representa gairebé una quarta part del PIB mundial. Tanmateix, l'acord encara ha d'afrontar obstacles polítics abans que pugui entrar en vigor, i dependrà del posicionament final de països com França, Itàlia, Polònia, Àustria i els Països Baixos.¹⁴

Una altra opció que hi ha sobre la taula és una possible entrada al CPTPP (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership), que engloba bona part de les economies més rellevants amb sortida a l'oceà Pacífic, incloent-hi països del sud-est asiàtic, com Malàisia, Singapur i el Vietnam, i també països de l'Amèrica Llatina, com Mèxic, el Perú i Xile; a banda, també engloba altres economies rellevants, com Austràlia, el Canadà i el Japó. El Regne Unit ja va iniciar fa un any els tràmits per accedir-hi.

A banda, la UE haurà de potenciar i millorar la integració del seu mercat intern per reduir la dependència de les exportacions fora de la UE, tal com demana l'informe Draghi.¹⁵

Un aspecte significatiu de la nova Comissió Europea en matèria comercial és el fet que, pel seu nou mandat, ha nomenat un comissari de Comerç i Seguretat Econòmica. Aquest afegit de *Seguretat Econòmica* deixa entreveure la prioritització del nou executiu comunitari en matèria de comerç, que si bé continuarà defensant el lliure comerç, es mantindrà ferm a l'hora de protegir Europa de pràctiques deslleials o que perjudiquin les seves empreses.

En aquest sentit, les preocupacions principals de la UE en matèria de seguretat econòmica s'enfoquen en la Xina, i es podrien agreujar si es produeix una nova guerra comercial entre els EUA i la Xina, ja que això podria suposar una desviació de comerç i una potencial invasió exportadora de la Xina cap a Europa. Això posaria més pressió sobre el mercat europeu i obligaria la UE a augmentar les polítiques proteccionistes envers la Xina per salvaguardar la competitivitat de la seva indústria.

La UE disposa de diversos mecanismes per protegir la seguretat econòmica del bloc. Un d'aquests mecanismes és el de les eines comunitàries de defensa comercial.¹⁶ A finals de 2023, a la UE hi havia un total de 182 mesures de defensa comercial: 156 mesures antidúmping, 25 mesures antisubvencions i una mesura de salvaguarda; un augment de gairebé el 40% respecte al 2018 (133 mesures). Entre els sectors industrials defensats per les mesures destaca l'energia verda, amb productes com els panells solars, els biocombustibles líquids i les turbines eòliques, per als quals Europa depèn de la Xina per abastir-se'n.¹⁷ Un altre dels mecanismes és el del control de les inversions estrangeres. El

¹⁴ ACCIÓ (2024): Impactes econòmics de l'acord UE-Mercosur a Catalunya.

¹⁵ Expansión (2024): [Mario Draghi urge a la Unión Europea anticiparse a Trump](#).

¹⁶ Comissió Europea (2024): [Half a million EU jobs protected by EU trade defence in 2023](#), nota de premsa de 24 de setembre.

¹⁷ Eurostat (2024): [EU imports in green energy products higher than exports](#).

nombre de notificacions a aquest mecanisme de la UE va augmentar un 18% des que es va posar en marxa el 2020. A més, un nombre creixent d'estats membres controlen la inversió estrangera de manera individual.¹⁸

Tanmateix, l'estratègia de la UE passa per intentar conduir la situació per mitjà de la diplomàcia i les institucions multilaterals, i està mostrant un enfocament pragmàtic per continuar reforçant vincles econòmics amb la Xina. Alhora, es busquen unes regles del joc homogènies i es redueix la dependència en sectors estratègics. No es tracta d'un desacoblament disfressat, com intenta denunciar la Xina, sinó d'una estratègia de *de-risking* que permeti continuar cooperant i mantenir un cert nivell d'interdependència.¹⁹

La implementació d'una política de reducció de riscos amb la Xina, però, pot veure's il·lustrada per les diferents visions existents entre els estats membres sobre com aplicar-la i per la pressió dels lobbies empresarials. L'aplicació recent d'aranzels als cotxes elèctrics procedents de la Xina n'és un exemple: no va tenir l'aprovació unànime de tots els estats membres, i ha provocat recels en els fabricants d'automòbils europeus, que volen mantenir la producció dels seus vehicles elèctrics a la Xina motivats, en part, pel desig de preservar l'accés a les noves innovacions i economies d'escala. De fet, gairebé una cinquena part (19,5%) dels vehicles elèctrics venuts a Europa l'any passat es va fabricar a la Xina i està a punt d'arribar a la quarta part (25%) el 2024. Empreses europees com Dacia, propietat de Renault, BMW i Volkswagen, són algunes de les marques que més depenen del mercat xinès per vendre a la UE.²⁰

La Xina, per la seva banda, depèn actualment de la demanda externa per reactivar el seu creixement econòmic, i també té les seves raons per evitar una guerra comercial que interrompi el seu accés relativament lliure al mercat de la UE. Per tant, l'associació amb productors de la UE representa una estratègia corporativa alternativa per vendre a la Unió Europea vehicles elèctrics i altres productes produïts a la Xina. A diferència dels Estats Units, la Unió Europea busca mantenir-se oberta a les inversions xineses en el sector dels vehicles elèctrics. De fet, la majoria dels estats membres de la UE, si no tots, estan convidant activament les empreses xineses a venir.²¹

D'altra banda, recentment ha agafat un protagonisme més gran entre els líders comunitaris l'estratègia "Europe first".²² Fent un paral·lelisme amb l'"America first" de Donald Trump, aquesta posició defensa que Europa ha d'actuar a l'ofensiva per promoure els seus interessos

¹⁸ Comissió Europea (2024): [*Cooperation on screening of foreign direct investments strengthens EU security*](#), nota de premsa del 17 d'octubre.

¹⁹ Esteban, M. i Otero Iglesias, M. (2024): [*A vueltas con la estrategia hacia China: reducir riesgos es la aproximación correcta*](#). Real Instituto Elcano.

²⁰ Transport & Environment (2024): [*One in four EVs sold in Europe this year will be made in China*](#).

²¹ Kirkegaard, J. F. (2024): [*Europe is taking a constructive approach to the influx of Chinese electric vehicles*](#). Peterson Institute for International Economics.

²² Foy, H. i Hancock, A. (2024): [*EU commissioner pitches 'Europe first' in response to Donald Trump*](#). Financial Times.

comercials estratègics i evitar ser inundada per importacions molt subvencionades de la Xina a conseqüència de l'escalada aranzelària de Trump. Segons aquesta visió, Europa ha de defensar els seus sectors estratègics i històrics, com ara l'acer, l'automoció i l'aeroespacial, i també les tecnologies netes. No es tractaria de respondre al proteccionisme amb més proteccionisme, sinó de formular una política industrial europea més potent i autònoma.

2.3. Les estratègies empresarials davant els canvis: digitalització i reubicacions

Els líders empresarials actuals consideren les tensions geopolítiques el risc més gran per al creixement econòmic.²³ Els conflictes regionals, les disrupcions en les cadenes de subministrament i les polítiques proteccionistes s'han intensificat durant els últims anys, i han posat a prova la resiliència i les estratègies de les empreses multinacionals.

Les agències d'intel·ligència de països avançats com Austràlia, el Canadà, Nova Zelanda, el Regne Unit o els EUA han alertat els líders de les corporacions multinacionals de la importància de la geopolítica i la necessitat d'incloure-la en les estratègies empresarials per fer front als canvis en l'escenari internacional.²⁴ Els líders empresarials necessiten millorar el coneixement sobre el funcionament de la seva empresa i d'altres empreses del sector, i sobre el context global en què operen. També han de ser capaços de conèixer les cadenes de subministrament, pel fet que són especialment vulnerables als riscos geopolítics. Això és crucial tenint en compte que, per exemple, només el 2% de les empreses tenen coneixement de la seva cadena de subministrament més enllà dels seus proveïdors directes.²⁵

Addicionalment, cal que les empreses puguin anticipar-se als canvis i crear una cultura de resiliència geopolítica. És important tenir la capacitat de planificar tenint en compte els escenaris, i de preveure i avançar-se per mitjà de sistemes d'alerta i exercicis de simulació d'escenaris. Algunes empreses, fins i tot, disposen d'un responsable de l'anàlisi de la geopolítica o han establert unitats de monitoratge geopolític encarregades de dur a terme l'exercici de previsió i planificació davant de disrupcions geopolítiques, però que, a la vegada, també són capaces d'identificar oportunitats empresarials. De la mateixa manera, disposar de plans de contingència davant de crisis potencials és clau per poder respondre de manera ràpida als canvis i mitigar riscos.²⁶ De tota manera, el marge de millora és gran, ja que actualment hi ha poques iniciatives noves destinades a identificar i mitigar els riscos de la

²³ Condon, J. i Kwiatkowski, K. (2024): *Economic conditions outlook, September 2024*. McKinsey.

²⁴ Chu, F. et al. (2024): *Diversifying global supply chains: Opportunities in Southeast Asia*. McKinsey.

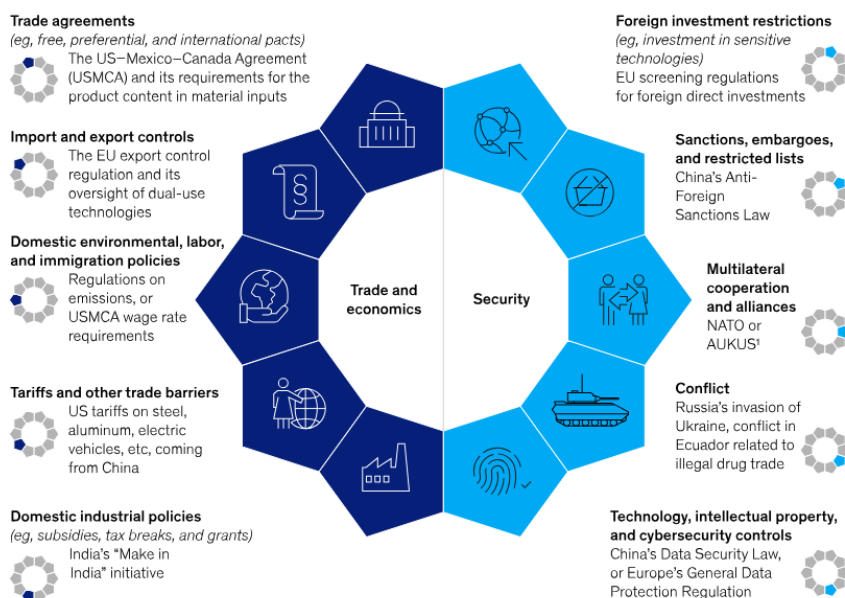
²⁵ Seong, J. et al. (2024): *Geopolitics and the geometry of global trade*. McKinsey.

²⁶ Levy, C., Singhal, S. i Watters, M. (2024): *A proactive approach to navigating geopolitics is essential to thrive*. McKinsey.

cadena de subministrament, i els consells d'administració de les empreses, en general, no tenen encara una comprensió profunda del risc de la cadena.²⁷

Actualment, els canvis principals que afecten les empreses estan relacionats amb els acords comercials (per exemple, UE-Mercosur, Brexit); els canvis en les normes d'origen (USMCA); les noves aliances entre països (per exemple, les relacions creixents entre la Xina i l'Àfrica o l'Amèrica Llatina); els aranzels i els controls a l'exportació i la importació (per exemple, als EUA, la UE i la Xina); els controls d'inversió estrangera (UE); les noves polítiques industrials (subsidis, avantatges fiscals, etc., per exemple a l'Índia); les sancions i els embargaments (Rússia); les diferents regulacions en matèries mediambiental, laboral, tecnològica o de propietat intel·lectual, o l'esclat de conflictes diplomàtics o armats com el de l'Orient Mitjà, entre altres coses.

Figura 8. 10 canvis en les cadenes de valor que els líders empresarials han de tenir en compte



Font: McKinsey

Amb l'anàlisi d'aquests canvis i riscos, que en molts casos i aparentment poden semblar negatius, les empreses poden trobar oportunitats. Per exemple, l'acord de la UE amb el Mercosur, si s'arriba a ratificar, permetrà intensificar les vendes de sectors com el de l'automoció, el de la maquinària, el de la química o el farmacèutic, o comercialitzar amb clients nous que fins ara estaven fora del seu abast. Així també, la informació sobre canvis aranzelaris o disrupcions en les seves cadenes de valor pot potenciar un segment del negoci o una regió concreta de destinació, en detriment d'altres. O davant l'expectativa d'aplicació d'aranzels, pot accelerar les exportacions al país que les aplicarà (un clar exemple d'això és

²⁷ Alicke, K. i Foster, T. (2024): [*Supply chains: Still vulnerable*](#). McKinsey.

l'actual acceleració de les exportacions xineses per augmentar els estocs de les empreses nord-americanes davant l'amenaça de Trump). Els canvis també poden impulsar la digitalització total o parcial de la cadena de valor, l'ús del treball a distància o la gestió correcta del talent.

En aquest sentit, la digitalització de la cadena valor s'erigeix en el gran repte de cara als pròxims anys. Dos terços de les empreses d'arreu del món estan invertint en sistemes APS²⁸ (Pplanificació i programació avançada de la producció), però només el 10% n'ha completat el desplegament. La manca d'implementació digital en la cadena retarda la planificació i l'execució d'una resposta a qualsevol problema d'interrupció de la cadena de subministrament.²⁹ A més, la implementació de solucions d'IA poden resultar molt útils en tasques rellevants de la gestió de la cadena, com la planificació de la demanda futura, la gestió del risc i la transparència, i el control de la logística de transport i emmagatzematge. Tanmateix, l'escassetat de talent digital dificulta els esforços de transformació digital de la cadena, cosa que obliga a apostar per la formació i el desenvolupament del talent (vegeu l'apartat 5.7).

El fet que hi hagi una anticipació i una capacitat més grans als canvis també pot ajudar les empreses a millorar la presa de decisions en relació amb la seva presència global. És necessari tenir clar quin tipus de creixement es vol assolir i analitzar com els canvis geopolítics poden contribuir a aquest creixement.³⁰ És crucial decidir si l'estratègia de l'empresa ha de ser global o segmentada per mercats³¹, i plantejar-se les ubicacions de producció i els mercats finals.³² Existeixen diverses estratègies que les empreses poden emprendre per reduir riscos, fer front a la volatilitat i mantenir-se resilients:

- Multilocalització, que implica dur a terme activitats paral·leles en múltiples localitzacions al mateix temps. Les fàbriques només produeixen per al mercat i la regió en els quals es troben, i així protegeixen la producció i el subministrament en el supòsit que una regió es vegi afectada. En contrapartida, es produeixen pèrdues d'economies d'escala. Un exemple recent d'estratègia de multilocalització és la d'Apple a Indonèsia. La multinacional ha hagut d'invertir en una fàbrica a Indonèsia per poder comercialitzar el seu últim model d'iPhone al país, perquè el govern indonesi ha demanat que un 40% del producte final es faci al país.³³

²⁸ Constitueixen un component clau de la digitalització moderna de la cadena de subministrament i permeten a les empreses planificar amb més precisió, respondre a les interrupcions més ràpidament i millorar la seva resiliència avaluant múltiples escenaris de la cadena de subministrament.

²⁹ Alick, K. i Foster, T. (2024): [*Supply chains: Still vulnerable*](#). McKinsey.

³⁰ Levy, C., Singhal, S. i Watters, M. (2024): [*A proactive approach to navigating geopolitics is essential to thrive*](#). McKinsey.

³¹ Grant, A. et al. (2024): [*Can your company remain global and if so how?*](#). McKinsey.

³² Seong, J. et al. (2024): [*Geopolitics and the geometry of global trade*](#). McKinsey.

³³ Ananta Lakshmi, A. (2024): [*Apple proposes Indonesian factory in bid to reverse iPhone 16 ban*](#). Financial Times.

- *Market-plus*, que implica una presència substancial en una regió o un país que és complementada amb altres ubicacions per minorar riscos. Un exemple és l'estratègia *China plus one*, consistent a conservar plantes de fabricació a la Xina, però traslladar part de la producció a altres països, cosa que està impactant de ple la regió del sud-est asiàtic i l'Índia.
- *Reshoring*, *nearshoring* i *friendshoring*, que suposen establir l'empresa o una part de l'empresa al país d'origen o a prop, o en països alineats geopolíticament. D'aquesta manera, es pot mantenir la presència de l'empresa a escala internacional i alhora controlar sectors crítics, com per exemple el desenvolupament de l'R+D. Per exemple, Nvidia, amb l'objectiu de desvincular-se de la Xina, ha dut a terme l'estratègia de *nearshoring* i està construint una gran fàbrica de servidors d'intel·ligència artificial a Mèxic.³⁴ De manera semblant, Renault va invertir en una fàbrica a Turquia, després de veure's obligada a parar les seves operacions a Rússia a partir de la invasió d'Ucraïna.³⁵

Aquestes estratègies no són excloents entre si, i igual que en l'àmbit geopolític el multialineament permet una pluralitat d'opcions d'arribar a acords entre països en funció dels interessos de les parts, les empreses també poden combinar aquestes opcions en funció de les situacions concretes dels països o les regions en els quals hagin de prendre decisions estratègiques relacionades amb la seva cadena de valor.

Moltes són les empreses que es plantegen canvis estratègics. El 42% de les multinacionals amb operacions a la UE es planteja aplicar el *friendshoring* a la seva producció durant els pròxims cinc anys, en contrast amb només l'11% que el va aplicar en els darrers cinc anys.³⁶ De fet, es calcula que dos terços de les empreses comercien ja més amb proveïdors situats més a prop de les seves localitzacions productives.³⁷

Recentment, la zona del sud i el sud-est asiàtic, coneguda com a Altàsia, s'està erigint en hub manufacturer i regió atractiva per aterrar les estratègies de diversificació de moltes de les empreses, no només europees i nord-americanes, sinó també xineses, com a estratègia de *nearshoring* per limitar l'efecte dels aranzels. Tanmateix, Donald Trump ha anunciat restriccions addicionals a la propietat xinesa de fàbriques fora de la Xina, cosa que restaria eficàcia a la migració de les fàbriques xineses a l'Altàsia.

Països com Indonèsia (sobretot en metal·lúrgia i química) i el Vietnam (en electrònica) són els que més rellevància han adquirit en relació amb el volum de comerç i la quantitat de relocalitzacions de plantes productives d'empreses al seu territori. La indústria dels vehicles elèctrics també presenta oportunitats a Tailàndia, Malàisia, el Vietnam i Indonèsia. Tailàndia

³⁴ Hille, M. (2024): [Nvidia supplier Foxconn to make Blackwell AI servers in Mexico](#). Financial Times.

³⁵ Irwin-Hunt, A. (2024): [The rise of nearshoring FDI close to Europe](#). FDI Intelligence.

³⁶ Grazia Attinasi, M. et al. (2023): [Global production and supply chain risks: insights from a survey of leading companies ECB Economic Bulletin](#), Issue 7/2023.

³⁷ Knut, A. et al. (2023): [Tech and regionalization bolster supply chains, but complacency looms](#). McKinsey.

és un mercat clau gràcies a la demanda interna de vehicles elèctrics i els incentius del govern per a productors estrangers, mentre que Indonèsia té abundants reserves de níquel, cosa imprescindible per a la fabricació de bateries, i incentius del govern per promoure la producció i la venda d'aquests vehicles.

Molts països de la regió han expandit les seves capacitats de fabricació i han millorat la seva infraestructura per donar resposta a la ubicació creixent d'empreses estrangeres. Tanmateix, però, si es manté el ritme de creixement del comerç a la zona, s'estima que farien falta més de 60.000 milions de dòlars addicionals a la inversió anunciada en infraestructures (255.000 milions de dòlars) per satisfer la demanda; fet que ofereix oportunitats també a les empreses de logística i els inversors privats per incrementar la seva presència a la regió.³⁸

Més enllà de la regió del sud-est asiàtic, altres països estan també posicionant-se com a alternatives. És el cas de Turquia o el Marroc, que s'han erigit els darrers anys en hub de fabricació de sectors com el tèxtil.³⁹

Tanmateix, són poques les empreses que es plantegen la relocalització completa o el trasllat de tota la seva producció d'una ubicació a una altra. Cal tenir present que aquestes estratègies comporten costos i són complexes. Un primer repte que es troben algunes organitzacions és la dificultat per replicar les xarxes de proveïdors en mercats nous a causa de factors com l'escassetat de mà d'obra, la manca d'expertesa o les limitacions d'infraestructura. Per a d'altres, els esforços per diversificar només desplacen el risc d'uns proveïdors a uns altres, sense reduir significativament el risc global de la seva cadena de valor. Un tercer repte és la rigidesa de les cadenes de subministrament. Per exemple, tot i que moltes multinacionals estan ampliant les seves operacions a geografies com el sud-est asiàtic, molts d'aquests productes importats/exportats provenen de la Xina o s'hi destinaran. Finalment, els mercats emergents poden presentar riscos polítics interns que poden afectar les estratègies empresarials.

L'elecció de les millors estratègies empresarials en les cadenes de subministrament és encara més complexa per als productes, les tecnologies o les activitats estratègiques que afectin la seguretat nacional.⁴⁰ En l'àmbit de l'R+D, per exemple, dur a terme les operacions en diverses localitzacions permet accedir al talent de cada mercat i desenvolupar productes específics, però, per altra banda, cal avaluar el risc de mantenir operacions sensibles d'R+D en mercats geopolíticament distants. També és el cas d'empreses tecnològiques, com la computació quàntica o la intel·ligència artificial, que han de tenir en compte les diverses regulacions i lleis de protecció de dades, i també el perill de ciberatacs, robatoris d'informació i espionatge. Algunes opten pel desacoblament d'informació i dades, el qual implica separar la informació estratègica i les dades confidencials dels mercats d'alt risc i les regions sensibles.⁴¹ És el cas,

³⁸ Chu, F. et al. (2024): [Diversifying global supply chains: Opportunities in Southeast Asia](#). McKinsey.

³⁹ Osorio, V. M. (2024): [La moda reduce compras en China y apuesta por Turquía](#). Expansión.

⁴⁰ Shibata, S. I Boersch, A. (2024): [Global trade and the new geoeconomic reality](#). Deloitte

⁴¹ Grant, A. et al. (2024): [Can your company remain global and if so how?](#). McKinsey.

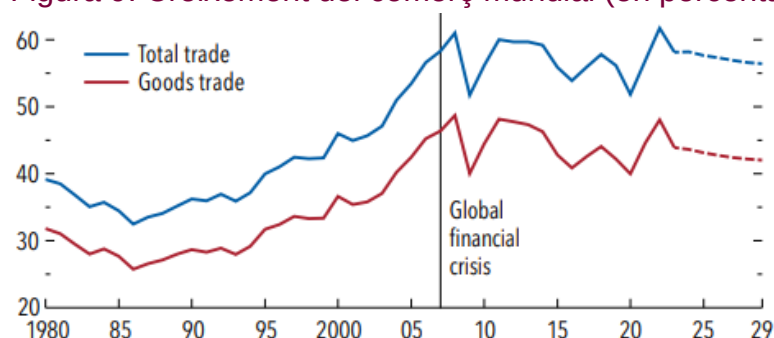
també, de les empreses proveïdores de serveis de núvol, que estan desconnectant països d'alt risc de la seva infraestructura global, i d'empreses d'IA, IOT i *edge computing*, que estan separant dades sensibles de la seva estructura global i treballen amb proveïdors locals (mitjançant partenariats) per incrementar la seguretat de la informació. En aquest sentit, és crucial que les empreses monitorin la seva empremta digital i la de proveïdors i col·laboradors per protegir-se.⁴²

2.4. Impactes en el comerç i la inversió internacionals: la reorientació dels fluxos

Canvis en els fluxos del comerç: redistribució geogràfica, però desacoblament inferior a l'aparent

El volum del comerç global com a percentatge del PIB mundial s'ha pràcticament estancat des de la crisi financera de 2008. Després de la caiguda del volum del comerç mundial de mercaderies (−1,2%) el 2023, les previsions apunten que el comerç internacional continuarà perdent importància en l'economia per als pròxims cinc anys, a conseqüència de l'auge proteccionista i la fragmentació geoeconòmica (vegeu la figura 9).

Figura 9. Creixement del comerç mundial (en percentatge del PIB)



Font: FMI

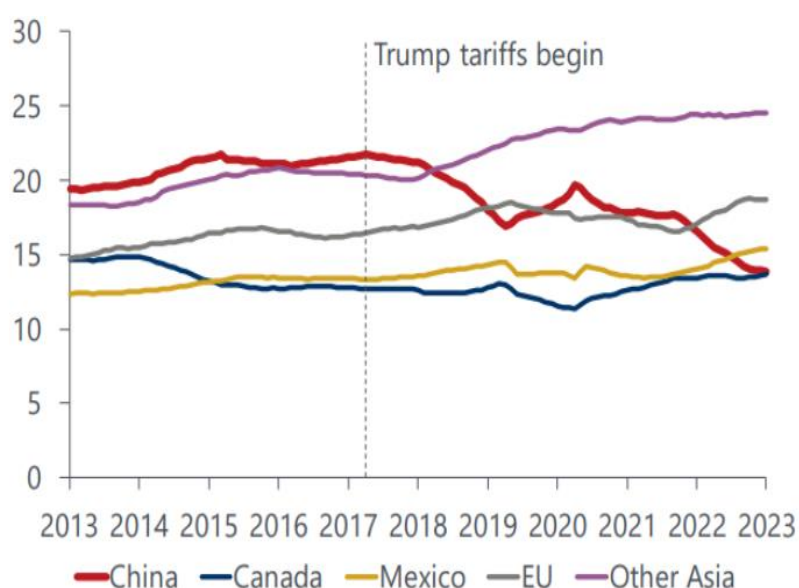
L'estancament del comerç mundial ve acompanyat en els darrers anys de canvis en la distribució geogràfica dels fluxos comercials. Els factors tradicionals com la distància geogràfica o la intensitat comercial són cada vegada menys determinants, en benefici de la distància geopolítica. Les dades ja evidencien aquesta reconfiguració dels fluxos del comerç global: avui en dia, només el 20% del comerç mundial de béns es fa entre economies

⁴² Levy, C., Singhal, S. i Watters, M. (2024): [A proactive approach to navigating geopolitics is essential to thrive](#), McKinsey.

llunyanes geopolíticament.⁴³ Comparant els períodes 2017-2022 i 2022 - 1r trimestre de 2024, s'observa que el creixement del comerç de béns ha disminuït aproximadament 2,5 punts percentuals més entre blocs geopolíticament distants que dins dels mateixos blocs.⁴⁴

En el cas dels Estats Units, s'evidencia un desacoblament envers la Xina: el pes de la Xina en les importacions dels EUA s'ha reduït del 22% el 2017 al 14% el 2023, mentre que, per contra, ha augmentat el pes de la UE, el de Mèxic, el del Canadà, el de l'Índia i el de països del sud-est asiàtic com el Vietnam (vegeu la figura 10).

Figura 10. Evolució del pes de les importacions dels Estats Units per països i regions seleccionats. 2013-2023 (en % sobre el total d'importacions, mitjanes de 12 mesos)



Font: Oxford Economics

Per la seva banda, la Xina està accelerant els esforços per construir una arquitectura comercial alternativa, centrada en el Sud Global. Una de les estratègies principals de Pequín és capitalitzar la seva Iniciativa del Cinturó i la Ruta de la Seda, que permet el comerç a aranzels baixos alhora que promou els fluxos d'inversió directa amb més de 140 països d'Àsia, Àfrica i l'Amèrica Llatina. La Xina ja ha signat acords de lliure comerç amb 28 països (entre els quals, economies destacades com ara Austràlia, Corea del Sud, l'ASEAN o Singapur) i les exportacions cap aquests països ja representen al voltant del 40% de les exportacions xineses.⁴⁵

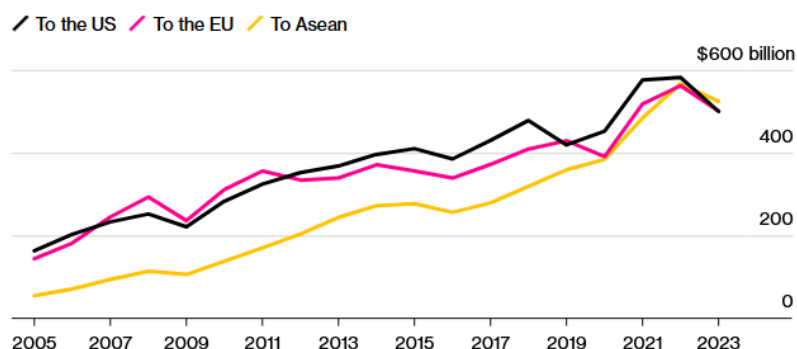
⁴³ Segons la distància geopolítica definida a Seong, J. et al. (2024): [Geopolitics and the geometry of global trade](#). McKinsey.

⁴⁴ FMI (2024): [World Economic Outlook October 2024](#).

⁴⁵ Kynge, J. i Fray, K. (2024): [China's plan to reshape world trade on its own terms](#). Financial Times.

Sobresurt la regió del sud-est asiàtic. De fet, per primera vegada l'any 2023, la Xina va exportar més al sud-est asiàtic que als EUA i la UE⁴⁶ (vegeu la figura 11). Això ha enfortit la relació comercial intraasiàtica i, com a conseqüència, el 89% dels fluxos comercials del sud-est-asiàtic es mantenen a la regió Àsia-Pacífic, per només un 11% que es mouen cap a la resta del món.

Figura 11. Evolució de les exportacions de la Xina per destinació (en milers de milions de dòlars)



Font: Bloomberg

El Vietnam i Indonèsia estan liderant actualment els canvis en els fluxos de comerç. Actualment, el Vietnam és l'exportador més important del sud-est asiàtic, amb un creixement mitjà anual del 8,2% de les exportacions (des dels 320.000 milions de dòlars el 2019 als 440.000 milions de dòlars el 2023), impulsat per l'electrònica. Per la seva banda, les exportacions d'Indonèsia són les més dinàmiques de la regió, amb un augment mitjà anual del 12,3% (des dels 180.000 milions de dòlars el 2019 als 290.000 milions de dòlars el 2023), gràcies a l'auge de les exportacions de metalls, minerals i productes químics. Altres països com Malàisia, Tailàndia o l'Índia també mostren creixements superiors a anys anteriors.

Entre els projectes futurs de la Xina hi ha la proposta de tractat de lliure comerç amb el Consell de Cooperació del Golf (GCC), que engloba Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, l'Aràbia Saudita i els Emirats Àrabs Units i l'aprofitament de l'acord de lliure comerç del Continent Africà (AfCFTA), que han signat 54 països africans. Tot i que Pequín no ha manifestat el seu desig d'unir-se a l'AfCFTA, l'estatus de la Xina com a soci comercial més gran del continent africà crea una gran oportunitat.

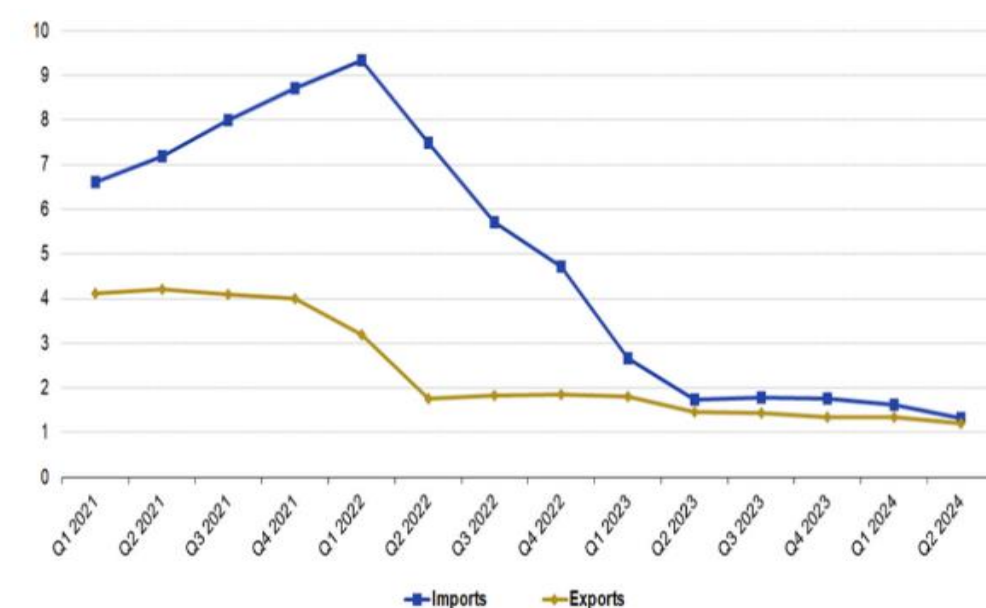
Malgrat que les dades mostren el procés de desacoblament entre els EUA i la Xina, ambdós països continuen interconnectats. És a dir, una part important dels productes importats pels EUA es continuen produint en gran part a la Xina i es redirigeixen a països com el Vietnam o Mèxic, que aporten una petita quantitat al valor final del producte, per exemple el muntatge final. Això significa que, en termes de valor afegit, el que importen els EUA de la Xina no ha baixat de manera tan acusada. Els ordinadors portàtils en són un exemple: entre el 2017 i el

⁴⁶ Bloomberg (2024): [*Shifts in Chinese Exports Show Ties With US Economy Fraying*](#).

2022, les importacions nord-americanes de portàtils del Vietnam es van més que duplicar. Paral·lelament, en el mateix període, les importacions del Vietnam de peces d'ordinadors portàtils de la Xina també es van duplicar. En aquest mateix sentit, les exportacions xineses a Mèxic han augmentat els darrers anys, en un intent d'evitar els aranzels nord-americans. Això suggereix que el desacoblament és més lent del que mostren les dades globals.⁴⁷ Tanmateix, Donald Trump ha anunciat que imposarà restriccions a fàbriques de propietat xinesa de fora de la Xina, cosa que restaria eficàcia a la migració de les fàbriques xineses a l'Àsia o Mèxic i podria accelerar el desacoblament.

Pel que fa a la Unió Europea, també s'està produint un procés de desacoblament, en aquest cas amb Rússia, arran de la guerra amb Ucraïna. El pes de Rússia en les importacions de la UE s'ha reduït del 9% el 2021 a tan sols l'1% el 2024; mentre que ha augmentat el pes dels EUA, Mèxic, l'Índia i el sud-est asiàtic. Pel que fa a les exportacions a Rússia, el pes respecte del total exportat per la UE s'ha reduït del 4% a l'1% (vegeu la figura 12). Per la seva banda, Rússia ha intensificat les relacions comercials i la interdependència amb la Xina (el comerç bilateral va augmentar un 26% el 2023 respecte de l'any anterior), Turquia, l'Índia i l'Àsia central.

Figura 12. Evolució del comerç de la UE amb Rússia. 1r trimestre de 2021 - 2n trimestre de 2024 (exportacions i importacions en % sobre el total d'exportacions i importacions de la UE a fora de la UE)



Font: Eurostat

No obstant això, de la mateixa manera que succeeix amb els EUA i la Xina, el desacoblament és menor del que mostren les dades i la UE i Rússia continuen indirectament interconnectats.

⁴⁷ Baldwin, R. (2024): [*China is the world's sole manufacturing superpower: A line sketch of the rise*](#). CEPR.

Les sancions occidentals a Rússia no han aconseguit l'objectiu d'aïllar l'economia russa. L'estratègia russa ha implicat reorientar el comerç internacional cap a països com la Xina, l'Índia i Turquia, i triangular els béns bloquejats per les sancions per a països de l'Àsia central, a banda d'usar una flota marítima a l'ombra per col·locar els seus hidrocarburs als mercats internacionals per eludir les sancions (vegeu l'apartat 1.1).

En definitiva, les restriccions i sancions comercials estan remodelant les cadenes de subministrament i els fluxos comercials, però les economies continuen profundament interconnectades i el desacoblament real és menor que l'aparent.

Canvis en els fluxos de la inversió: *nearshoring*, *friendshoring* i multialineament

El creixement de la inversió estrangera directa s'ha estancat durant l'última dècada. Després d'un descens del 2% el 2023, s'espera que hi hagi un modest creixement de la inversió el 2024 (la IED ha augmentat un 1% interanual el primer semestre de 2024). Tanmateix, els projectes *greenfield* —les empreses que s'instal·len en un país estranger, creen llocs de treball i aporten infraestructures i habilitats noves— van disminuir un 11% en nombre i un 4% en valor durant el primer semestre de 2024.⁴⁸

Per altra banda, les inversions s'inclinen cada vegada més cap als serveis i creix la bretxa entre la indústria i els serveis. Les inversions estrangeres al sector manufacturer representen només el 13% del total de projectes *greenfield* el 2023, la meitat del que representaven el 2004 (26%), cosa que apunta que les empreses industrials cada vegada inverteixen menys en plantes productives a l'exterior.⁴⁹

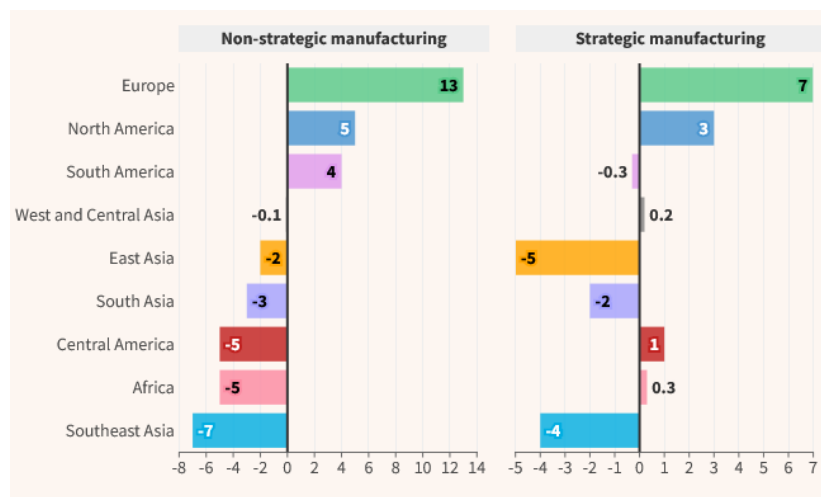
Una altra tendència de la IED mundial és que, en els darrers cinc anys, les grans multinacionals, ubicades principalment als Estats Units i Europa, estan optant per invertir més en fàbriques properes a les seves seus centrals i a prop dels seus mercats objectiu, especialment en la indústria manufacturera i en sectors estratègics, com els semiconductors, els productes farmacèutics i les tecnologies verdes. El pes de la IED d'aquestes empreses a l'Àsia, en canvi, ha disminuït significativament.⁵⁰

⁴⁸ UNCTAD (2024): [Global Investment Trends Monitor, núm. 47](#).

⁴⁹ UNCTAD (2024): [World Investment Report 2024](#).

⁵⁰ Irwin-Hunt, A. (2024): [Large multinationals have become more regional](#). FDI Intelligence.

Figura 13. Diferència en el pes mundial de les inversions manufactureres de les principals 100 empreses multinacionals. Per regions. Comparativa del període 2019-2023 amb el 2014-2018 (en punts percentuals)



Font: FDI Intelligence

La IED, per tant, mostra signes d'una fragmentació creixent. Des de 2016, les empreses occidentals han augmentat la IED *greenfield* en països aliats (occidentals), mentre que han reduït la inversió en països geopolíticament distants, la qual cosa evidencia que les empreses occidentals estan aplicant cada cop més decisions de *friendshoring* o *nearshoring* a les seves capacitats productives.⁵¹

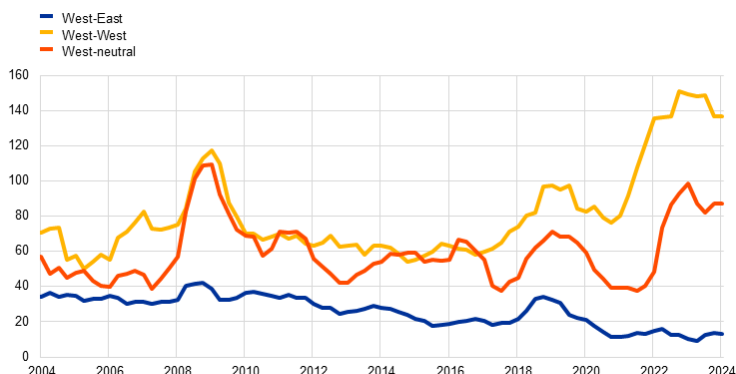
Figura 14. Evolució de la ràtio entre els fluxos d'inversió estrangera directa dintre d'un mateix bloc i els fluxos d'inversió estrangera directa entre blocs. 2005-2023



Font: Banc Central Europeu

⁵¹ Boeckelmann, L. et al. (2024): [*Geopolitical fragmentation in global and euro area greenfield foreign direct investment*](#). ECB Economic Bulletin, Issue 7/2024.

Figura 15. Evolució dels fluxos d'inversió estrangera directa *greenfield* (mitjanes mòbils, milers de milions de dòlars). 2004-2024



Font: Banc Central Europeu

Les inversions *greenfield* europees estan cada cop més orientades al mateix continent i als Estats Units. Així, mentre que la inversió europea *greenfield* cap a la Xina el 2022-2023 va caure un 50% respecte dels nivells previs a la pandèmia, els anuncis d'inversions *greenfield* intraeuropees gairebé es van duplicar, i la inversió cap als EUA, incentivada pels beneficis de la llei IRA, va batre un nou rècord, ja que va arribar als 3,46 bilions de dòlars, un 24% més que abans de la pandèmia.⁵²

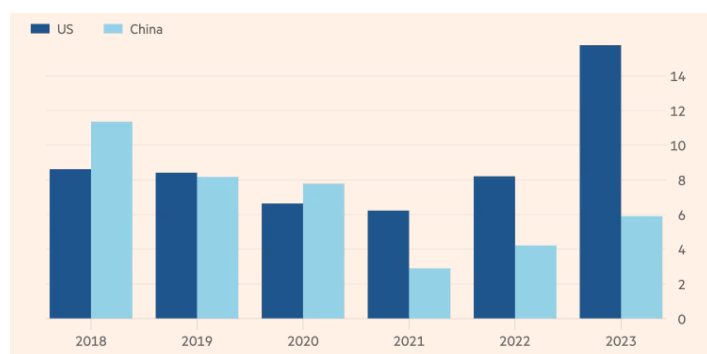
En concret, el 2022 i el 2023, els anuncis d'inversió *greenfield* d'Alemanya cap a economies com Itàlia, Portugal o Romania es van més que duplicar en relació amb les mitjanes pre-pandèmiques.⁵³ Alemanya va anunciar inversions per valor de 15.700 milions de dòlars als EUA el 2023, gairebé el doble que el 2022, i, per contra, la inversió anunciada cap a la Xina va ser molt més baixa (5.900 milions de dòlars) i inferior als nivells previs a la pandèmia.⁵⁴

⁵² US Bureau of Economic Analysis.

⁵³ Seong, J. et al. (2024): *Geopolitics and the geometry of global trade*. McKinsey.

⁵⁴ Smyth, J. i Nilsson, P. (2024): *German companies flock to US with record pledges of capital investment*. Financial Times.

Figura 16. Evolució dels fluxos d'inversió estrangera directa d'Alemanya als Estats Units i la Xina. 2018-2023 (milers de milions de dòlars)



Font: FDI Markets

Al seu torn, els fluxos d'IED rebuts a l'eurozona estan dominats per les inversions nord-americanes, que van representar més del 30% de les entrades globals d'inversió el 2023.⁵⁵ A part d'Europa, els Estats Units estan reorientant els fluxos d'inversió cap a les economies de l'ASEAN, en detriment de la inversió nord-americana a la Xina. Les dades d'inversió dels EUA al Canadà, Mèxic o l'Amèrica Llatina, però, no són prou rellevants per mostrar encara un gir definitiu cap al *nearshoring*.

La Xina, en canvi, amb la voluntat de dependre menys d'Occident, ha apostat fortament pels països asiàtics propers (*nearshoring*) i ha invertit 24.000 milions de dòlars al sud-est asiàtic (ASEAN) el 2023, especialment en indústria manufacturera.

El gegant asiàtic mostra igualment interès pel continent africà, on ha invertit gairebé 30.000 milions de dòlars en la indústria manufacturera el 2023, i ha promès inversions per valor de 50.000 milions de dòlars en crèdits i inversions per als pròxims tres anys, fonamentalment en mineria i energies renovables.⁵⁶

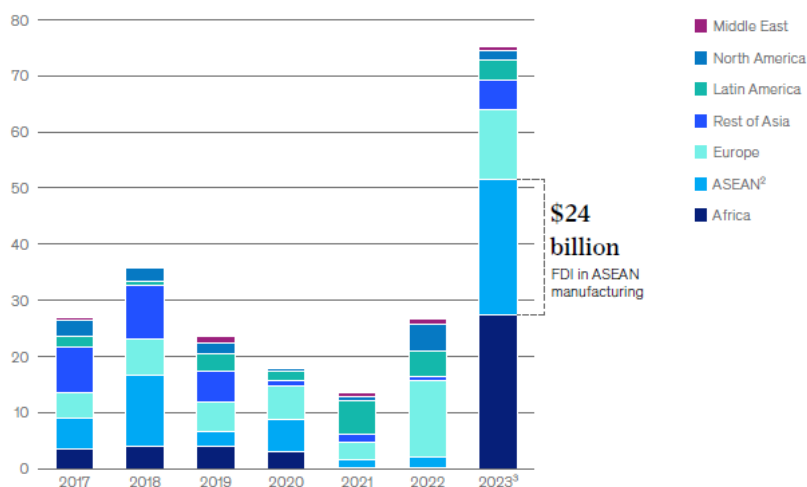
La Xina també ha fet una clara aposta per Mèxic, perquè ha duplicat la seva inversió al país en comparació amb la mitjana prepanidèmica. De fet, la relació entre la Xina i Llatinoamèrica, impulsada per la Iniciativa del Cinturó i la Ruta de la Seda, ha resultat en més de 200 projectes d'infraestructura fins al 2023. Actualment, la Xina és la tercera font d'inversió estrangera a l'Amèrica Llatina.⁵⁷

⁵⁵ Boeckelmann, L. et al. (2024): [Geopolitical fragmentation in global and euro area greenfield foreign direct investment](#). ECB Economic Bulletin, Issue 7/2024.

⁵⁶ Abril, A. (2024): [China busca en África una salida para sus tecnologías limpias](#). El País.

⁵⁷ Jiabao, L. (2024): [La cooperación en materia de inversiones entre China y América Latina rebosa vitalidad](#). La Vanguardia.

Figura 17. Inversió estrangera directa manufacturera de la Xina, per destí. Període 2017-2023 (en milers de milions de dòlars)



Font: McKinsey

Els darrers anys, les inversions al Sud Global procedents tant dels països occidentals com de la Xina han augmentat notablement en relació amb les d'abans de la pandèmia, i, en canvi, la inversió anunciada a la Xina i Rússia, economies rivals dels països occidentals, ha disminuït substancialment.⁵⁸ El sud-est asiàtic es converteix en una de les principals regions receptives de la inversió global. Indonèsia (amb 33.000 milions de dòlars en inversió *greenfield* rebuda el 2023) i el Vietnam (16.000 milions de dòlars) estan liderant actualment els fluxos mundials d'inversió *greenfield* a la regió.⁵⁹

El proteccionisme creixent en el comerç i la inversió, especialment en els països occidentals i la Xina, pot impulsar encara més la IED als països del Sud Global en els pròxims anys, tenint en compte, a més, que molts d'aquests països estan accelerant la introducció de mesures polítiques noves per facilitar i promoure la inversió. Per altra banda, la intensificació de la cooperació econòmica entre aquests països també augmentarà probablement la inversió transfronterera al Sud Global. Als països més afectats per les guerres comercials, com és el cas probable de la Xina, és previsible que hi hagi una desinversió de la IED orientada a l'exportació i, en canvi, un augment de les inversions per cobrir el mercat intern per esquivar els aranzels.⁶⁰

Així, tot i que els fluxos d'inversió entre blocs rivals estan cada cop més continguts, es mantindran les inversions, en la majoria dels casos per intentar evitar restriccions proteccionistes o aprofitar els incentius de política industrial nacional. Així, per exemple, el flux d'IED xinesa cap als EUA va augmentar considerablement després de l'aprovació de la

⁵⁸ Seong, J. et al. (2024): *Geopolitics and the geometry of global trade*. McKinsey.

⁵⁹ Chu, F. et al. (2024): *Diversifying global supply chains: Opportunities in Southeast Asia*. McKinsey.

⁶⁰ Zhan, J. (2024): *Global FDI prospects for 2025*. FDI Intelligence.

lleï IRA. Seguint una lògica semblant, empreses del sector de l'automoció, especialment europees, han augmentat la seva inversió a la Xina en els últims anys per acostar la producció al mercat de destí final i evitar les disrupcions de les cadenes de valor. Alhora, empreses xineses han començat a deslocalitzar part de la producció a la Unió Europea per evitar aranzels i un augment potencial de les tensions comercials.

Aquesta diversificació de la inversió i la reorientació dels fluxos impulsades per motius de resiliència estan fragmentant el sistema de producció internacional i convertint les cadenes de valor globals en múltiples clústers industrials i cadenes de valor regionals. Això es tradueix en inversions més redundants i cadenes de valor molt més curtes.

És probable que aquesta tendència vagi a més amb la irrupció de Donald Trump. Les empreses no es mouran només per afinitat geopolítica, sinó que, aprofitant les virtuts de l'estratègia de multialineament, també buscaran aliances amb països no afins que els permetin un avantatge competitiu.

2.5. Disrupcions al comerç marítim: el maldecap per a les cadenes de subministrament i la logística

La vulnerabilitat del transport marítim i l'elevada volatilitat del cost del transport

A banda de l'augment del proteccionisme i les restriccions comercials i d'inversió, sobre el mapa mundial hi ha altres disrupcions que poden afectar les cadenes de valor de les empreses, com ja es va poder comprovar durant la pandèmia.

Els últims anys, les rutes marítimes principals s'han vist afectades per factors geopolítics, mediambientals i de seguretat, cosa que ha posat en evidència la vulnerabilitat de les cadenes de subministrament globals i ha generat una gran incertesa en els fluxos comercials internacionals. L'augment dels conflictes bèl·lics regionals i dels fenòmens meteorològics extrems ha incrementat els riscos d'interrupcions sobtades al transport marítim, amb afectacions severes en les cadenes de subministrament.

D'entre les diverses disrupcions que han afectat el 2024, sobresurten les afectacions al mar Roig, pel conflicte a l'Orient Mitjà; la del canal de Panamà, per la sequera, o les conseqüències al mar Negre de la guerra entre Rússia i Ucraïna. Alhora, es manté el risc latent d'un bloqueig potencial als estrets de Malacca i de Taiwan.

Una prova d'aquesta vulnerabilitat es reflecteix en el cost del transport marítim i l'elevada volatilitat del preu del transport de mercaderies global (nolis). L'índex global Drewry World

Container Index, un referent mundial que mesura les tarifes setmanals de transport marítim per mitjà de vuit rutes importants d'est a oest, recull aquesta volatilitat dels darrers anys. Després de l'augment extraordinari i rècord històric dels preus causat per les greus disrupcions al comerç marítim durant la pandèmia, els preus es van normalitzar l'any 2023. Tanmateix, arran del conflicte a l'Orient Mitjà i les disrupcions al mar Roig, i de la congestió al canal de Panamà, per l'extrema sequera, aquest índex ha tornat a experimentar un fort augment, i els preus es van quadruplicar respecte dels de finals de 2023 fins a assolir gairebé els 6.000 dòlars el mes de juliol.⁶¹ Des d'aleshores, l'índex ha anat baixant, fins a l'octubre de 2024, però ha tornat a repuntar el novembre i el desembre fins a situar-se al voltant dels 3.500 dòlars a finals d'any, un nivell que més que duplica els preus de 2023.

Figura 18. Drewry World Container Index (WCI). Composite (Dòlars per contenidor de 40 peus)



Font: Drewry.co

La crisi del mar Roig i l'amenaça al golf Pèrsic

El mar Roig és una de les rutes comercials principals entre Europa i Àsia, i hi passa aproximadament el 15% del comerç mundial.⁶² Aquest important corredor marítim s'ha vist afectat pels atacs houthis procedents del Iemen des de finals de 2023 com a resposta a la guerra d'Israel contra Hamas i Hezbollah, la qual cosa ha generat una alta inestabilitat en el trànsit marítim. Malgrat els atacs llançats pels Estats Units i el Regne Unit a emplaçaments militars houthis al Iemen, i les missions de la Unió Europea per mitigar les interrupcions d'aquesta ruta comercial i protegir els vaixells comercials a la zona, els riscos no s'han eliminat.

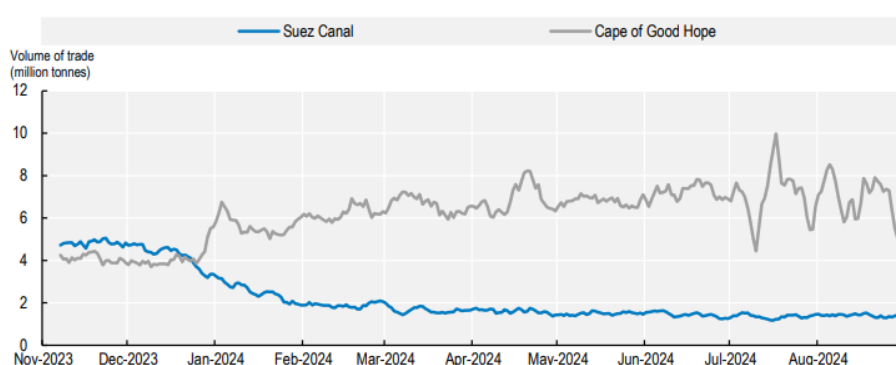
Aquesta inseguretat marítima al mar Roig i la inestabilitat a la regió han empès moltes navilieres a desviar-se pel cap de Bona Esperança (vegeu la figura 19), cosa que ha incrementat la durada de les rutes entre una i tres setmanes, segons els ports europeus de

⁶¹ Crown World Mobility (2024): [*Shipping and interest rates on the way down – what does it mean for international relocations.*](#)

⁶² ACCIÓ (2023): [*Anàlisi de riscos i tendències globals 2024.*](#)

destí. Així, mentre que el trànsit pel canal de Suez ha caigut un 70% el tercer trimestre de 2024 respecte del mateix període de l'any anterior, el trànsit pel cap de Bona Esperança ha augmentat més d'un 50%.⁶³ Els efectes de la crisi del mar Roig, doncs, s'han traduït en un augment dels costos del transport a causa de les primes de risc, la modificació de les rutes de transport i la manca de contenidors disponibles. Amb la continuïtat de la guerra, aquests efectes encara perduren, i a finals de 2024 el comerç transitat al voltant d'Àfrica és quatre vegades superior al que passa pel canal de Suez, quan a finals de 2023 el volum era similar entre ambdues rutes.

Figura 19. Desviació del trànsit del canal de Suez al cap de Bona Esperança en volum de trànsit (milions de tones)



Font: OECD

Un problema afegit d'aquesta ruta comercial és que afecta directament el petroli i el gas natural, i també el subministrament d'altres matèries primeres, dels quals Europa és molt dependent. El mar Roig representa el 12% del comerç marítim mundial de petroli i el 8% del de gas natural liquat (GNL).⁶⁴ Des del gener de 2024, els productors energètics hi estan buscant alternatives. Qatar, per exemple, ha redirigit una part de les exportacions cap a mercats asiàtics, i ha reduït les seves entregues a Europa, i els vaixells especialitzats en el transport de GNL, escassos i molt valuosos, ara fan servir la ruta del cap de Bona Esperança. L'Aràbia Saudita, per la seva banda, ha intensificat l'ús d'oleoductes cap al mar Roig per evitar els punts de conflicte marítim.⁶⁵

La possibilitat d'un atac israelià a les instal·lacions petrolieres iranians, arran de les tensions entre ambdós països, ha incrementat encara més els riscos per al subministrament global de petroli. Un atac d'aquest tipus podria alterar els fluxos de cru des de l'Iran, un dels màxims exportadors de l'OPEP, i provocar pujades substancials al preu del petroli, com ja es va veure

⁶³ IMF Port Watch (2024): [IMFNews](#).

⁶⁴ Grupo Spri Agencia Vasca de Desarrollo Empresarial (2024): [Observatorio Comercio Internacional – junio 2024](#).

⁶⁵ Arteaga, F; Escribano, G; Urbasos, I. (2024): [Crisis del mar Rojo: inseguridad marítima y energética](#). Real Instituto Elcano.

amb l'increment del 5% de la cotització del Brent a principis d'octubre de 2024 davant l'amenaça d'Israel, que va ser apaivagada pels EUA.⁶⁶ Des de la perspectiva de l'Iran, alhora, es manté el risc de bloqueig de l'estret d'Ormuz al golf Pèrsic, per on passa el 25% del petroli mundial.

El canal de Panamà, víctima del canvi climàtic

El canal de Panamà és un altre punt estratègic en el comerç marítim, ja que connecta els oceans Atlàntic i Pacífic, i facilita el trànsit de milers de vaixells de mercaderies anualment (prop de 14.000). Pel canal hi transita el 5% del comerç mundial, i és una ruta essencial del trànsit entre Europa, Àsia i Amèrica, incloent-hi el 40% del trànsit de contenidors dels Estats Units.⁶⁷

La sequera iniciada el 2023, que s'ha allargat fins a mitjan 2024, ha reduït significativament el nivell d'aigua del llac Gatún, l'embassament principal del canal, i això ha provocat llargues cues de vaixells en espera (les més llargues de la seva història) i desviaments per l'estret de Magallanes. De mitjana, el trànsit pel canal de Panamà s'ha reduït prop d'un 35% en aquest període, i tot i que el Canal ha anat restaurant progressivament els trànsits diaris al llarg dels darrers mesos de l'any 2024, se situa al 88% del nivell de l'any passat (vegeu la figura 20).

La construcció d'infraestructures noves, com embassaments nous o plantes de dessalinització, s'està valorant per les autoritats com a solució a llarg termini, però fins que aquestes iniciatives no siguin operatives, el canal de Panamà continuarà sent vulnerable a les fluctuacions climàtiques. A la recerca de solucions a curt termini, el Corredor Interoceànic de Mèxic (Corredor de l'Istmo de Tehuantepec) cobra una rellevància creixent. Aquest corredor travessa la part més estreta de Mèxic i ofereix una alternativa interessant per a les rutes comercials entre Àsia i la costa est dels Estats Units, i entre Europa i la costa oest. Gràcies al tren que uneix els ports de Salina Cruz i Coatzacoalcas, el Corredor Interoceànic permet el trasllat d'1,4 milions de contenidors anuals en un recorregut de 303 km, amb un temps de travessia estimat de sis hores, i podria ser una opció viable per a algunes mercaderies, especialment per a les de menys volum.⁶⁸

Tot i els avantatges, aquest corredor a Mèxic necessita transbordaments, cosa que incrementa el cost i el temps de transport; és per això que els analistes coincideixen que aquest corredor no és una competència directa per al canal de Panamà, ja que no pot

⁶⁶ Díaz, J. (2024): [*El crudo se dispara ante el riesgo de que Israel ataque instalaciones petroleras en Irán*](#). Expansión.

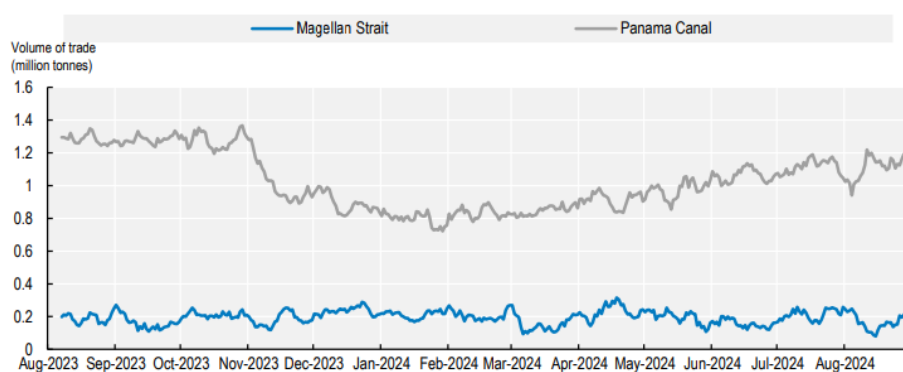
⁶⁷ Fleury, M. (2024): [*¿Puede el Canal de Panamá salvarse a sí mismo?*](#). BBC.

⁶⁸ Fleury, M. (2024): [*¿Puede el Canal de Panamá salvarse a sí mismo?*](#). BBC.

gestionar el trànsit de grans vaixells de càrrega, però pot actuar com a complement en un context d'augment de la demanda global, els riscos de seguretat i els riscos climàtics.⁶⁹

Altres rutes d'enviament alternatives que eviten el canal de Panamà, com passar per l'estret de Magallanes o el cap d'Hornos, han crescut en certs períodes des de finals de 2023, però el volum diari de trànsit per aquestes rutes és mot baix, la qual cosa suggereix que les empreses han recorregut a opcions alternatives de transport multimodal, com descarregar contenidors dels vaixells que arriben als ports de la costa oest d'Amèrica del Nord —Los Angeles/Long Beach, Seattle i Vancouver— per continuar cap a la costa est en transport ferroviari.⁷⁰

Figura 20. Trànsit del canal de Panamà i l'estret de Magallanes en volum de trànsit (milions de tones)



Font: OECD

L'afectació al mar Negre i la diversificació de les rutes d'exportació d'Ucraïna

El conflicte militar a Ucraïna i les restriccions imposades pels països occidentals als productes russos continuen afectant el comerç internacional.

La guerra va afectar el transport marítim pel mar Negre. El tancament dels ports ucraïnesos arran dels atacs aeris i marins va alterar el comerç d'oli, gra, carbó, fertilitzants i altres mercaderies, i va causar l'augment dels preus dels aliments a moltes parts del món, especialment a l'Àfrica i el Pròxim Orient. Tot i que l'acord del gra signat amb l'ONU i Turquia el 2022 va permetre una certa reactivació de les exportacions marítimes, l'abandonament d'aquest acord per part de Rússia el 2023 va obligar Ucraïna a habilitar corredors alternatius

⁶⁹ González, M. (2023): [*Qué es el Corredor Interoceánico con el que México quiere competir con el Canal de Panamá*](#). BBC.

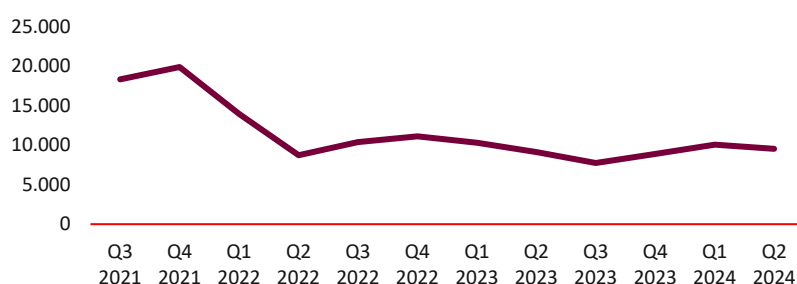
⁷⁰ OECD (2024): [*Risks and Resilience in Global Trade key trends in 2023-2024*](#).

que han permès recuperar les exportacions i garantir la seguretat alimentària en algunes regions.⁷¹

Ucraïna ha hagut de redirigir les seves exportacions via ferrocarril i carretera cap a ports d'altres països, com Constanta, a Romania, i Gdansk, a Polònia. En cinc mesos de 2024, Ucraïna, gràcies al desenvolupament de terminals logístiques privades, ha exportat més de 15 milions de tones de càrrega mitjançant passos ferroviaris fronterers amb aquests països. Tanmateix, les limitacions de la infraestructura ferroviària ha generat retards i sobre costos importants.⁷²

Si bé Ucraïna ha mostrat una gran capacitat d'adaptació, i ha diversificat les seves rutes d'exportació, la manca d'un accés segur i lliure als ports del mar Negre continua sent un problema, ja que les infraestructures logístiques continentals no poden gestionar completament el volum d'exportacions ucraïneses. Així, les exportacions de mercaderies d'Ucraïna es troben al voltant de la meitat dels nivells previs a la guerra.

Figura 21. Exportacions de mercaderies d'Ucraïna, per trimestres (milions de dòlars)



Font: ACCIÓ a partir de les dades de l'Organització Mundial del Comerç

Cal destacar que, si bé Ucraïna s'associa com a punt estratègic per a l'exportació d'aliments i de trànsit energètic, també té un gran potencial al mercat global de matèries primeres crítiques per a indústries com la de defensa, la de tecnologia d'alt rendiment, l'aeroespacial i la de l'energia verda. Abans de la invasió russa a principis de 2022, el sector miner i metal·lúrgic ucraïnès representava un 10% del PIB nacional, i un 33% de les exportacions del país. Això podria esdevenir una oportunitat per a la UE en la seva estratègia de reduir la dependència de recursos i millorar l'autonomia energètica i la tecnològica. La UE podria aprofitar l'incipient accés als permisos d'explotació de liti, coure, cobalt i níquel d'Ucraïna.

⁷¹ Janus, H. (2024): [Restored shipping route in the Black Sea](#). German Economic Team; Lyashenko, Y. (2024). [Ukraine's role in the Black Sea: Navigating a geopolitical crossroads](#). Middle East Institute; Zinchenko, S. (2024). [How the Russia-Ukraine war has impacted on logistics routes and supply chains](#). GMK Center.

⁷² Zinchenko, S. (2024): [How the Russia-Ukraine war has impacted on logistics routes and supply chains](#). GMK Center.

Aquestes inversions podrien accelerar la transició verda a Europa i ajudar a reconstruir i reintegrar Ucraïna després de la guerra.⁷³

L'estret de Taiwan, l'amenaça permanent

Un altre punt crític en el transport marítim és l'estret de Taiwan, una via comercial de gran importància per on circula una cinquena part del comerç marítim global, a més de la rellevància de Taiwan-Xina en la producció de xips. En conseqüència, si el trànsit per l'estret es veiés interromput per un bloqueig o un conflicte militar, això tindria implicacions globals, en especial per als EUA, una gran part dels països del Pacífic i també d'Àfrica i el Pròxim Orient, que depenen d'aquesta via per exportar recursos naturals cap a la Xina. Els països més afectats serien els que depenen en gran manera d'aquesta ruta per al comerç, entre els quals el Japó, Corea del Sud i Austràlia.⁷⁴

Els efectes d'un conflicte o bloqueig al voltant de Taiwan-Xina seria devastador per a les cadenes de subministrament mundials i afectaria seriosament diversos sectors industrials, tecnològics i de defensa. Taiwan produeix el 60% dels xips semiconductors globals i més del 90% dels semiconductors de gamma alta, com els usats en dispositius electrònics, vehicles, equips informàtics i intel·ligència artificial, i també en dispositius de caràcter militar. Per tant, qualsevol conflicte que afecti la seva capacitat de producció podria desencadenar una manca de subministrament letal per aquestes indústries (vegeu l'apartat 3.3).⁷⁵

Les tensions militars entre els Estats Units i la Xina orbiten al voltant de Taiwan-Xina, un territori estratègic per a ambdues potències. La Xina reivindica la sobirania sobre l'illa per motius històrics, però la realitat és que controlar-la li permetria accedir a la fabricació dels semiconductors punters. Els Estats Units, per contrarestar l'avenç tecnològic xinès, hi ha intensificat la presència militar amb la voluntat d'assegurar la protecció de Taiwan-Xina en cas d'un atac xinès.

A més del domini en els semiconductors, Taiwan-Xina té un paper geoestratègic per la seva ubicació al mar de la Xina meridional, un punt clau en les rutes comercials i per la seguretat de països com el Japó, Corea del Sud i els països de l'ASEAN. Per això, aliances com el Quad (EUA, Austràlia, Japó i Índia) i l'AUKUS (EUA, Regne Unit i Austràlia), o l'estrenyiment de les relacions diplomàtiques entre els Estats Units i les Filipines han enfortit la cooperació militar per frenar l'expansionisme xinès a l'Indopacífic.

⁷³ Katser-Buchkovska, N. (2024): *Futuro de las materias primas críticas: El papel estratégico de Ucrania en las cadenas globales de suministro*. World Economic Forum.

⁷⁴ Funairole, M., et al. (2024): *Crossroads of Commerce: How the Taiwan Strait Propels the Global Economy*. CSIS – Center for Strategic & International Studies.

⁷⁵ The Economist (2024): *Taiwan's dominance of the chip industry makes it more important*.

No obstant això, la Xina ha incrementat les maniobres militars al voltant de l'illa el 2024, i tot i que Trump, durant la campanya, no ha amenaçat específicament amb una intervenció militar davant d'una potencial invasió de la Xina a l'illa, sí que s'hi ha mostrat contrari i, per tant, la incertesa i el risc d'un conflicte armat a la regió persisteixen (vegeu l'apartat 1.1).

2.6. Implicacions del proteccionisme i les disrupcions a les CVG a Catalunya

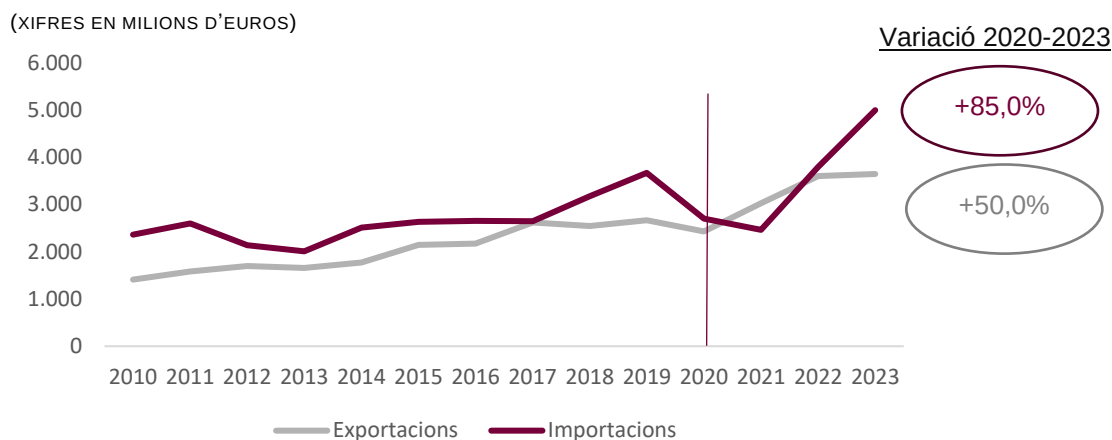
Efectes del proteccionisme en les relacions comercials catalanes amb els EUA

El més que previsible augment de polítiques proteccionistes dels EUA arran de la victòria de Donald Trump tindrà un impacte directe en el comerç exterior de Catalunya. De fet, gairebé la meitat de les empreses catalanes exportadores (44%) considera que l'augment d'aranzels a mercats clau és un obstacle que afecta molt l'exportació.⁷⁶

L'impacte de l'aplicació potencial del 10% d'aranzels a la UE afectaria directament les exportacions catalanes als Estats Units, un país que s'ha consolidat com el mercat de destí principal de les exportacions catalanes fora del continent europeu i una font creixent d'importacions, especialment després de la pandèmia i a conseqüència del conflicte entre Rússia i Ucraïna i les sancions energètiques europees a Rússia. Entre el 2020 i el 2023, les exportacions catalanes als EUA van incrementar un 50%, fins als 3.650 M€, mentre que les importacions ho van fer en un 85%, fins a assolir prop de 5.000 M€, fet que va convertir els Estats Units en el cinquè soci comercial de Catalunya el 2023 (vegeu la figura 22). Aquest dinamisme ha continuat el 2024. Amb dades acumulades de gener a octubre de 2024, les exportacions catalanes als EUA han crescut un 18,4% interanual i les importacions, un 14,4%.

⁷⁶ ACCIÓ i Departament d'Empresa i Treball de la Generalitat de Catalunya (2024): Clima exportador de Catalunya, III trimestre de 2024.

Figura 22. Exportacions i importacions de Catalunya amb els EUA. 2010-2023



Font: ACCIÓ a partir de la base de dades d'ICEX-Estacom

El nombre d'empreses catalanes exportadores regulars als Estats Units —les que han exportat de manera continuada durant els darrers quatre anys— també ha experimentat un increment de l'1,2% respecte al 2019, i ha arribat a les 3.109 empreses el 2023, el 17,7% del total d'empreses exportadores regulars de Catalunya.

L'exportació catalana als Estats Units està molt concentrada en sectors com la maquinària, la perfumeria i la cosmètica, els productes farmacèutics i els productes químics. Aquests productes representen gairebé la meitat de les exportacions catalanes als EUA. Els aranzels perjudicarien principalment els productes exportats als Estats Units, on aquest mercat té un pes rellevant en relació amb les vendes globals de Catalunya de cadascun d'aquests productes. És el cas de la maquinària (principalment turboreactors i rentaplats), la perfumeria i la cosmètica, la joieria, els suc i els extractes vegetals, les eines metàl·liques i, una mica menys, el peix, el vi i el cava, altres productes químics (principalment reactius de diagnòstic), l'oli d'oliva i les manufactures de fosa de ferro i acer.⁷⁷

En definitiva, l'auge proteccionista de Trump afectaria els 3.650 milions d'euros que Catalunya exporta als Estats Units i més de 3.100 empreses que exporten regularment als Estats Units, i els sectors potencialment més afectats serien la maquinària, l'alimentació, la metal·lúrgia i la química. S'estima que la política proteccionista de Donald Trump podria reduir 0,2 punts percentuals el PIB català.

Altres riscos addicionals a tenir en compte serien, per un costat, si l'administració Trump pren mesures per evitar que mercats com Mèxic o el Vietnam actuïn com a punts de pas per a productes destinats als EUA per eludir els aranzels, cosa que reduiria encara més el marge de maniobra de les empreses exportadores catalanes. Per l'altre, si els EUA i la Xina, després d'una primera fase de guerra comercial, arribessin a un acord de relaxació d'aranzels a canvi

⁷⁷ ACCIÓ (2024): [Impactes econòmics i geopolítics de l'elecció de Donald Trump](#).

que la Xina es comprometés a comprar certes quantitats de productes nord-americans, es posarien en risc les exportacions europees a la Xina, en especial als sectors on els Estats Units i la UE competeixen, com el sector aeri, el de l'automoció o el de la maquinària, entre altres àmbits.⁷⁸ En el cas de Catalunya, afectaria les exportacions catalanes a la Xina de sectors importants com el químic i el farmacèutic.

Per minimitzar l'efecte negatiu dels aranzels i la pèrdua de pes potencial del mercat nord-americà, les empreses catalanes hauran de diversificar l'exportació a altres països, en especial als que tenen més perspectives de creixement, com l'Índia i els del sud-est asiàtic o l'Àfrica, i també tenir en compte la multilocalització de filials als EUA, i aprofundir en el mercat europeu. De fet, les empreses catalanes sempre s'han mostrat resilients i han reorientat i diversificat les seves exportacions davant de disrupcions comercials i conflictes, com ha estat el cas recent del Brexit o la guerra entre Rússia i Ucraïna. També caldrà prestar especial atenció a l'impuls d'acords comercials potencials que la UE pugui signar, com per exemple l'acord recent amb Mercosur (pendent de ser ratificat) per poder aprofitar-ne els avantatges.

D'altra banda, l'apreciació del dòlar pot incrementar el cost de les importacions, especialment de matèries primeres i energia (que majoritàriament cotitzen en dòlars als mercats internacionals), de les quals Catalunya és dependent, la qual cosa afectaria els costos empresarials i la competitivitat de les empreses catalanes.

Derisking i diversificació comercial enfront de la dependència de la Xina

La relació comercial entre Catalunya i la Xina ha estat marcada, en les darreres dues dècades, per un augment de la dependència catalana de les importacions provinents de la Xina: de novè país proveïdor de Catalunya i de representar el 3,7% de les importacions totals l'any 2000, va passar a convertir-se en el primer país d'origen de les importacions catalanes el 2022, amb el 13,8% del total.

Tanmateix, a partir de 2022 aquesta dependència es va començar a reduir. En aquest sentit, el 35,1% de les empreses importadores catalanes han modificat les seves fonts de proveïment durant els darrers tres anys: el 70,9% d'aquestes empreses han buscat proveïdors nous a la Unió Europea, però també en altres països com Turquia (16,1%) o l'Índia (16,1%).⁷⁹

El pes de la Xina en les importacions catalanes s'ha reduït del 13,8% el 2022 al 12,3% el 2024 (els primers 10 mesos de 2024). Mentre que el 2022 el 28,9% dels productes importats per Catalunya tenien una alta dependència de la Xina (representaven més del 25% de les

⁷⁸ García-Herrero, A. (2024): *Lo que Trump haga con China será clave para Europa*. Expansión.

⁷⁹ ACCIÓ i Departament d'Empresa i Treball de la Generalitat de Catalunya (2024): Clima exportador de Catalunya, II trimestre de 2024.

importacions totals catalanes d'aquests productes), el 2023 aquest percentatge va baixar fins al 25,4%.

En un inici, la dependència de Catalunya respecte a la Xina es limitava sobretot a productes de baix contingut tecnològic, com els productes tèxtils, el calçat, les joguines, la rellotgeria, les eines o els mobles. Tot i que Catalunya continua mantenint una certa dependència d'aquests productes, en la majoria dels casos les importacions han disminuït considerablement.

Taula 1. Variació i pes de les importacions catalanes de la Xina de productes de baix contingut tecnològic

Producte	Variació d'importacions de la Xina (2023-22)	Variació d'importacions de la Xina (gen-oct 2024-gen-oct 23)	Pes de les importacions de la Xina (gen-oct 2024)	Dif. del pes de les importacions de la Xina, en p.p. (24-22)
Mobles, cadires i làmpades	-26,7%	14,8%	36,0%	-3,1
Joguines, jocs i articles esportius	-20,8%	-28,4%	45,8%	-3,8
Rellotgeria	-8,8%	6,0%	32,5%	-10,0
Filaments sintètics o artificials	-29,2%	4,2%	33,8%	-1,4
Teixits tècnics i recoberts	-35,5%	30,6%	28,7%	-3,2
Teixits de punt	-24,0%	6,3%	31,4%	+0,2
Vellut i tapisseria	-16,0%	12,9%	31,8%	-0,6
Articles de barreteria	-17,4%	3,4%	56,3%	-5,3
Articles tèxtils per a la llar	-21,6%	-15,6%	29,5%	-5,6
Calçat i les seves parts	-12,8%	-14,6%	25,3%	-7,3
Manufactures de cuir	-14,1%	17,9%	38,5%	-3,3
Manufactures diverses	-27,8%	2,0%	25,2%	-5,6
Eines i ganiveteria metàl·lica	-31,3%	4,0%	33,2%	-6,9
Productes ceràmics	-30,0%	31,8%	28,0%	+2,5

Nota: s'han seleccionat les partides amb més de 50 milions d'euros en valor d'importacions catalanes el 2022 amb la Xina, amb una dependència superior al 25% el 2022.

Les categories estan ordenades de més a menys volum d'importacions catalanes globals.

Font: elaboració pròpia a partir de DataComex.

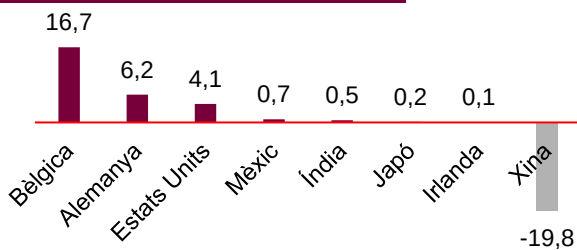
En canvi, durant els darrers anys ha crescut fortament la dependència en sectors de mitjà-alt i alt contingut tecnològic, com el sector químic, la maquinària i els productes elèctrics i electrònics, i especialment en productes indispensables per a les transicions digitals i verdes,

com les matèries primeres crítiques, els semiconductors, els vehicles elèctrics, les bateries d'ió liti, els panells fotovoltaics i els drons, entre altres productes (vegeu l'apartat 3.5).

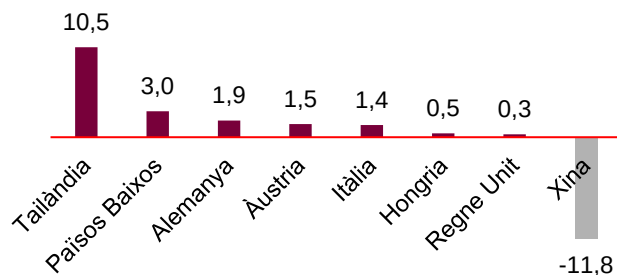
Tanmateix, en productes concrets d'alguns d'aquests sectors s'ha començat a produir una reducció de la dependència amb la Xina. Així, per exemple, en el cas del sector químic s'ha produït un augment notable de la diversificació en la importació d'alguns dels productes químics principals importats de la Xina, com els compostos amb funció amina, els àcids carboxílics i els compostos heterocíclics. En general, la diversificació de proveïdors es produeix cap a països europeus, però en el cas dels àcids carboxílics, Tailàndia s'erigeix en substitut principal de la Xina; en el cas dels compostos amb funció amina, apareixen els Estats Units, i en el cas dels compostos heterocíclics, Mèxic (vegeu la figura 23).

Figura 23. Variació del pes de les importacions catalanes de productes químics. 2022 - gener-setembre 2024 (en punts percentuals)

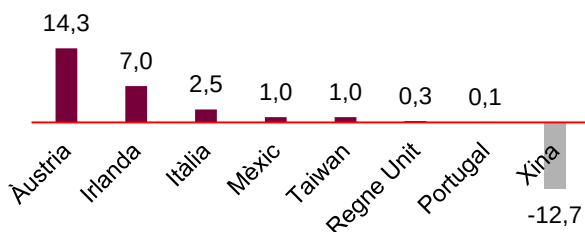
Compostos amb funció amina



Àcids carboxílics



Compostos heterocíclics



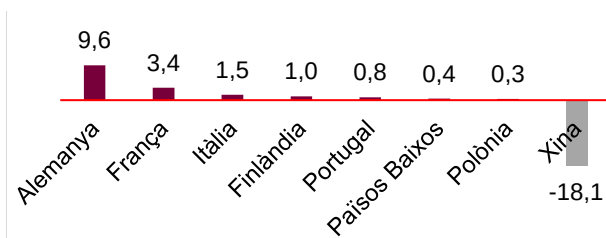
Font: ACCIÓ a partir de la base de dades d'ICEX-Estacom

Pel que fa al sector elèctric i electrònic, en productes com aparells de ràdio i televisió, aspiradores, micròfons i altaveus, o motors i generadors elèctrics també s'està produint una diversificació creixent, en especial cap als països europeus, on destaca Alemanya; però també, tot i que una mica menys, en economies emergents com el Marroc, Tailàndia, el Vietnam, Turquia o Mèxic (vegeu la figura 24). Per exemple, en el cas de les eines i els motors i els generadors elèctrics, Alemanya ha passat de representar l'11,9% de les importacions catalanes d'aquests productes el 2022 al 18,6% el 2024. En el cas dels transformadors elèctrics, Polònia ha passat de representar el 3% de les importacions catalanes el 2022 a gairebé el 12% el 2024. I en micròfons i altaveus, el Marroc ha passat de representar el 7% a

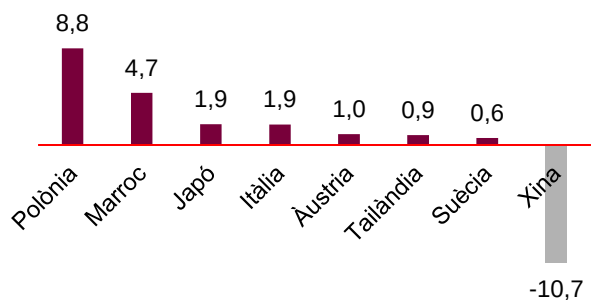
superar el 20% de les importacions catalanes.⁸⁰ En canvi, hi ha certs productes electrònics dels quals Catalunya no ha reduït la dependència: és el cas dels telèfons intel·ligents o els ordinadors.

Figura 24. Variació del pes de les importacions catalanes de productes elèctrics i electrònics. 2022 - gener-setembre 2024 (en punts percentuals)

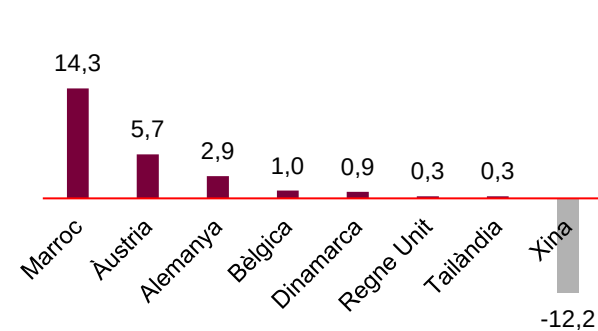
Eines elèctriques



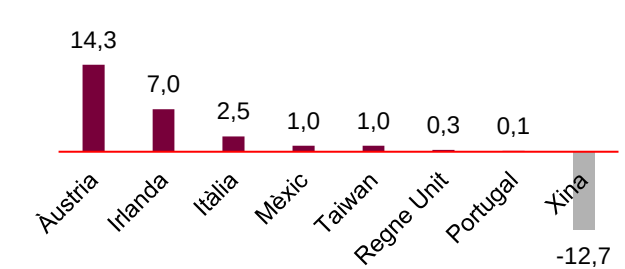
Transformadors elèctrics



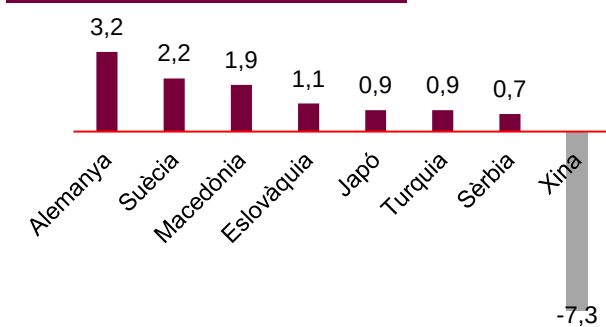
Micròfons i altaveus



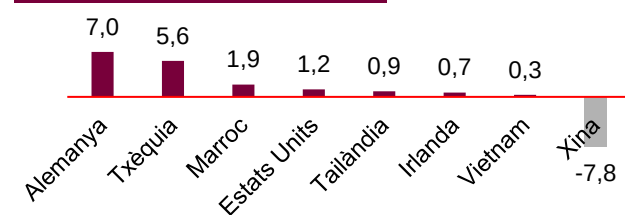
Aspiradores



Motors i generadors elèctrics



Aparells de ràdio i televisió



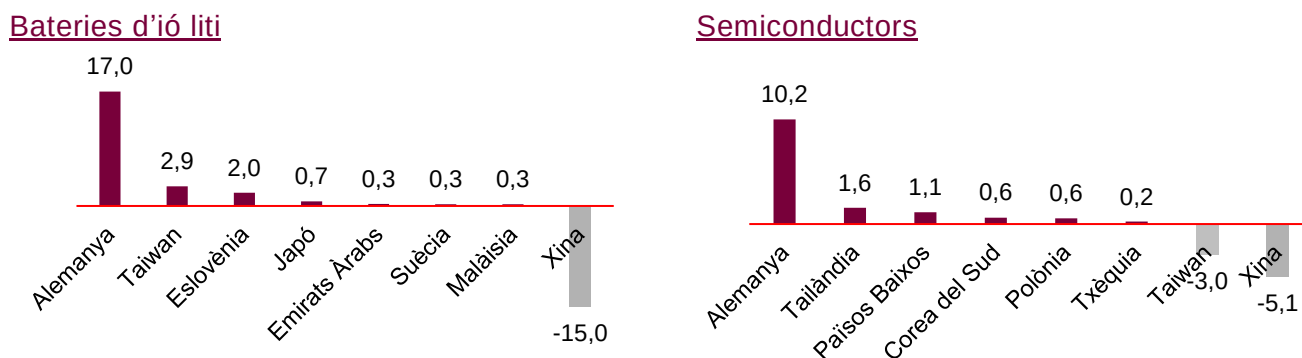
Font: ACCIÓ a partir de la base de dades d'ICEX-Estacom

La reducció de la dependència de la Xina també es produeix en productes més estratègics, com els semiconductors o les bateries d'ió liti (usades als vehicles elèctrics), dels quals s'han

⁸⁰ En l'anàlisi s'han considerat les partides amb més de 50 milions d'euros en valor d'importacions catalanes el 2022 amb la Xina, amb una dependència superior al 25% el 2022, i que el pes de la Xina s'hagi reduït en més de 10 p. p. el 2024 respecte del 2022.

impulsat les importacions d'Alemanya. No obstant això, en el cas dels panells fotovoltaics o els vehicles elèctrics es manté la dependència.

Figura 25. Variació del pes de les importacions catalanes de bateries de ió liti i semiconductors. 2022 - gener-setembre 2024 (en punts percentuals)



Font: ACCIÓ a partir de la base de dades d'ICEX-Estacom

Tot sembla indicar, doncs, que Catalunya ha iniciat un procés de reducció de la dependència de la Xina en sectors com el tèxtil, el químic, l'elèctric i electrònic, i en productes estratègics per a la transició digital i verda, com els semiconductors o les bateries d'ió liti. Tanmateix, en productes com els ordinadors, els telèfons intel·ligents, els vehicles elèctrics o els panells fotovoltaics, Catalunya no ha reduït la dependència de la Xina.

El procés de desacoblament amb Rússia

A conseqüència de la guerra a Ucraïna, les sancions aplicades i el procés de desacoblament de la UE amb Rússia, les exportacions catalanes a Rússia han caigut més d'un 60% des de l'inici de la guerra. Tanmateix, però, alguns productes no s'han vist afectats per les sancions i la guerra, com les exportacions de perfumeria i cosmètica, productes farmacèutics i alguns productes agroalimentaris, com els ous de gallina o l'oli d'oliva, que han augmentat durant aquests anys. Altres sectors, com les peces de vestir, principal producte exportat a Rússia el 2021 amb el 25,4% del total, la maquinària, les matèries plàstiques i el paper i cartró, per contra, han caigut prop d'un 80% respecte del 2021.

Les empreses catalanes de peces de vestir i de maquinària que exportaven a Rússia han aconseguit diversificar l'exportació cap a mercats europeus. A més, les exportacions catalanes de peces de vestir s'han doblat a Turquia i s'han multiplicat per vuit a Letònia en el període 2021-2023, i han continuat creixent amb força el 2024 a ambdós països (un 18,0% i un 25,8%, respectivament, en l'acumulat de gener a octubre); per la seva banda, les de maquinària s'han multiplicat per cinc al Canadà i per tres a Turquia, i han crescut més del 40% a l'Índia i a Mèxic i han emergit amb força al Kazakhstan des de 2021. La pèrdua del mercat rus de paper i cartró, en canvi, s'ha compensat directament per l'augment de les exportacions a països emergents com Turquia, els Emirats Àrabs o l'Índia. És possible que

els països fronterers o propers a Rússia facin de països intermediaris per mitjà dels quals es pugui continuar venent al mercat rus.

Pel que fa a les importacions, no ha estat fins al 2023, amb l'entrada en vigor de les sancions al petroli rus, principal producte importat (81% del total),⁸¹ que les importacions catalanes procedents de Rússia han caigut, i actualment Rússia és irrellevant com a país d'origen de les compres de Catalunya. Com a conseqüència, Catalunya ha hagut de diversificar les importacions de combustibles provinents d'altres països, especialment dels Estats Units, que han passat de representar l'1,4% de les importacions de combustibles el 2021 al 16,5% el 2024. Els altres països dels quals s'han incrementat més les importacions de combustible són Itàlia, el Brasil, Angola i l'Índia.

Efectes del bloqueig del mar Roig al comerç exterior català amb Àsia

El 45% de les empreses exportadores catalanes es veuen afectades per les disrupcions a les cadenes de valor causades per les tensions geopolítiques o els conflictes bèl·lics, i un 56% s'han vist molt afectades per l'augment dels costos de transport.⁸²

En concret, el bloqueig del mar Roig ha provocat augments dels preus dels contenidors a les rutes d'Àsia a Catalunya, que s'han arribat a quadruplicar respecte del 2023. A més, la reconfiguració de les rutes marítimes pel cap de Bona Esperança ha comportat retards d'entre 10 i 15 dies a les rutes marítimes d'Àsia amb trajecte pels ports de Barcelona i Tarragona.

El volum de comerç exterior (exportacions més importacions) de Catalunya amb el continent asiàtic va assolir els 37.231,2 milions d'euros l'any 2023, dels quals tres quartes parts (27.920,1 M€) corresponen al comerç via transport marítim i, per tant, queden afectats directament per les disrupcions al mar Roig; es tracta del 13,3% del comerç total de Catalunya amb el món, un percentatge similar al de l'afectació a escala mundial (15%).

L'afectació principal recau en les importacions catalanes provinents d'Àsia per via marítima (21.460,7 M€), les quals representen el 19,5% del total importat per Catalunya el 2023. En el cas de les exportacions, l'afectació no és tan gran: Catalunya exporta a Àsia per via marítima uns 6.459,4 milions d'euros, el 6,4% del total exportat per Catalunya.

⁸¹ ACCIÓ (2024): [*Anàlisi de riscos i tendències mundials 2024*](#).

⁸² ACCIÓ i Departament d'Empresa i Treball de la Generalitat de Catalunya (2024): Clima exportador de Catalunya, III trimestre de 2024.

Taula 2. Comerç exterior de Catalunya amb Àsia (exportacions i importacions) afectat per les disrupcions del mar Roig, 2023 (xifres en milions d'euros)

	Comerç de Catalunya amb Àsia			Comerç total amb el món	Comerç marítim amb Àsia sobre el total mundial
	Total	Via marítima	%		
Exportacions	8.413,7	6.459,4	76,8%	100.683,5	6,4%
Importacions	28.817,5	21.460,7	74,5%	109.995,8	19,5%
Comerç total	37.231,2	27.920,1	75,0%	210.679,3	13,3%

Font: ACCIÓ a partir de la base de dades d'ICEX-Estacom

Els sectors exportadors catalans potencialment més afectats per les disrupcions al mar Roig són el de l'alimentació i les begudes, especialment la carn de porc, i la indústria química (vegeu la taula 3). Aquests dos sectors representen, respectivament, el 31,9% i el 21,5% del volum total exportat per via marítima a Àsia el 2023. Altres sectors exportadors potencialment afectats per les disrupcions al mar Roig són el dels vehicles i el de la maquinària.

Taula 3. Principals sectors d'exportació de Catalunya a Àsia per via marítima, 2023

Sectors (classificació CNAE)	Volum exportat per via marítima (M€)	Pes s/total exportat per via marítima a Àsia	Pes s/total de les exportacions catalanes del sector al món
Alimentació i begudes	2.062,9	31,9%	16,4%
Carn (principalment de porc)	1.393,1	21,6%	30,9%
Begudes	177,7	2,8%	14,4%
Olis animals i vegetals	164,3	2,5%	10,5%
Llavors (naps farratgers)	96,6	1,5%	39,5%
Indústries químiques	1.389,7	21,5%	8,1%
Polímers d'etilè	417,7	6,5%	44,2%
Perfumeria i cosmètica	236,8	3,7%	6,0%
Productes químics orgànics	195,0	3,0%	3,9%
Fungicides i altres prod. químics	192,0	3,0%	6,3%
Vehicles	568,7	8,8%	3,6%
Maquinària i equips	460,4	7,1%	8,0%
Material i equips elèctrics	191,3	3,0%	4,4%
Metal·lúrgia i productes metàl·lics	187,7	2,9%	3,4%
Productes farmacèutics	161,4	2,5%	1,9%
Paper i arts gràfiques	140,4	2,2%	8,6%
Cautxú i plàstics	108,4	1,7%	3,8%

Tèxtil i confecció	83,3	1,3%	1,6%
RESTA	1.105,3	17,1%	5,2%
TOTAL	6.459,4	100%	6,4%

Font: ACCIÓ a partir de la base de dades d'ICEX-Estacom

Pel que fa a les importacions catalanes procedents d'Àsia, els sectors potencialment més afectats són el de l'automoció, especialment el dels vehicles elèctrics, ja que el 70,5% de la importació total catalana d'aquests vehicles prové del continent asiàtic. El segon sector per volum importat és el de la indústria química, seguit del petroli, l'afectació del qual pot agreujar-se si el conflicte de l'Orient Mitjà s'estén al golf Pèrsic, ja que el 26% dels combustibles importats per Catalunya per via marítima provenen d'Àsia. També destaquen les importacions de tèxtil i confecció provinents d'Àsia, que representen el 29,1% del total importat pel sector, i de joguines (el 55,8% de les importacions catalanes provenen d'Àsia per via marítima).⁸³

Taula 4. Principals sectors d'importació a Catalunya d'Àsia per via marítima, 2023

Sectors (classificació CNAE)	Volum (M€)	Pes s/total importat per via marítima d'Àsia	Pes s/total de les importacions catalanes del sector al món
Vehicles	4.641,7	21,6%	29,7%
Vehicles elèctrics	2.491,7	11,6%	70,5%
Vehicles de combustió o híbrids	2.023,6	9,4%	28,8%
Indústries químiques	2.605,1	12,1%	18,3%
Productes químics orgànics	1.406,6	6,6%	18,2%
Altres productes químics	403,4	1,9%	16,5%
Petroli	2.450,3	11,4%	26,0%
Tèxtil i confecció	1.998,6	9,3%	29,1%
Maquinària i equips	1.469,5	6,8%	22,6%
Material i equips elèctrics	1.169,8	5,5%	23,9%
Metal·lúrgia i productes metàl·lics	1.120,6	5,2%	19,2%
Prod. informàtics i electrònics	917,9	4,3%	17,9%
Joguines	808,9	3,8%	55,8%
Alimentació i begudes	684,2	3,2%	8,2%
RESTA	3.594,0	16,7%	11,3%
TOTAL	21.460,7	100%	19,5%

Font: ACCIÓ a partir de la base de dades d'ICEX-Estacom

⁸³ ACCIÓ (2024): [*Impacte de la crisi del mar Roig en el comerç exterior de Catalunya.*](#)

Davant la complexitat i l'impacte econòmic potencial generat per aquestes disrupcions al comerç marítim, les empreses poden portar a terme actuacions per minimitzar-ne els efectes, com elaborar plans de contingència o de mitigació, avaluar rutes marítimes alternatives o sistemes de transport alternatius (ferrocarril, avió), augmentar el nivell d'estocs, diversificar el subministrament en diversos punts geogràfics o valorar l'apropament de les cadenes de valor al consumidor final (*nearshoring*).⁸⁴

Canvis en els acords comercials: el Brexit, Algèria i el Mercosur

Els efectes del Brexit

El Brexit ha suposat impactes significatius en el comerç bilateral entre el Regne Unit i la UE, i ha afectat molt més les exportacions del Regne Unit a la UE que no pas les exportacions de la UE al Regne Unit. Després de les dificultats inicials, les exportacions de la UE al Regne Unit han millorat considerablement, i el 2023 es van superar els nivells previs a l'entrada en vigor del Brexit. Per contra, les importacions procedents del Regne Unit encara no han recuperat els nivells previs. Com a resultat, el 2023 la UE va registrar el superàvit comercial més gran amb el Regne Unit.⁸⁵

Tot i que les exportacions del Regne Unit a la UE s'han reduït, la UE continua sent, amb diferència, el mercat de destí principal, amb el 42,6% del total de les exportacions britàniques el 2023 (46% el 2019). No és estrany, doncs, que el govern britànic, amb el lideratge del nou primer ministre Keir Starmer, tingui la voluntat de millorar les relacions amb la UE i revisar l'acord per reduir les barreres comercials i fomentar la competitivitat empresarial amb la UE.⁸⁶

El comerç exterior català també s'ha vist alterat pels canvis en l'acord comercial de la UE amb el Regne Unit fruit del Brexit, i de manera anàloga a la UE, les exportacions catalanes al Regne Unit van recuperar els nivells previs al Brexit el 2023, i van superar en un 6,7% els valors de 2019. Tot i això, aquest creixement és molt inferior al de les exportacions totals de Catalunya entre 2019 i 2023 (36,2%), cosa que mostra que el creixement del comerç amb el Regne Unit ha estat més limitat que amb altres mercats. De la mateixa manera, les importacions procedents del Regne Unit encara no han recuperat els nivells previs al Brexit (un 5,5% inferior el 2023 respecte del 2019). Com a resultat, igual que la UE, Catalunya està obtenint superàvits comercials de rècord històric amb el Regne Unit.

El ritme de creixement més baix de les exportacions i la reducció de les importacions durant els quatre anys de Brexit han portat com a conseqüència que el Regne Unit hagi passat de

⁸⁴ ACCIÓ (2024): [*Impacte de la crisi del mar Roig en el comerç exterior de Catalunya*](#).

⁸⁵ Eurostat (2024): [*International trade in goods by partner*](#).

⁸⁶ Zanón, A. (2024): [*Londres pide a Bruselas derribar barreras comerciales para no dañar más sus exportaciones*](#). Expansión; Sahuquillo, M. i De Miguel, R. (2024): [*Von der Leyen y Starmer apuestan por estrechar la cooperación entre la UE y el Reino Unido en la era pos-Brexit*](#). El País.

ser el cinquè soci comercial de Catalunya el 2019 al vuitè el 2023.⁸⁷ Tanmateix, la voluntat del nou govern del Regne Unit de millorar les relacions comercials i la col·laboració econòmica amb la UE permet mirar amb més optimisme les relacions comercials amb el Regne Unit en els pròxims anys.⁸⁸

La recuperació del mercat algerià

Catalunya va patir la pèrdua del mercat d'Algèria a conseqüència del bloqueig de les exportacions espanyoles a mitjan any 2022, arran de la crisi diplomàtica amb el govern espanyol pel reconeixement de la sobirania marroquina del Sàhara Occidental. L'exportació catalana a Algèria, d'uns 634 milions d'euros el 2021, va passar a ser nul·la o pràcticament nul·la amb el bloqueig, i va afectar, en especial, l'exportació de sectors com l'oli de soja, les matèries plàstiques, la maquinària, el material elèctric, el paper i cartró, i la química.⁸⁹ A principis de 2024, Algèria va autoritzar la importació d'Espanya de productes molt concrets, com la carn de vedella i els productes avícoles, i a finals d'any es va anunciar l'aixecament del bloqueig, cosa que permetrà a la indústria catalana intentar recuperar el mercat algerià el 2025.

Les oportunitats i les amenaces de l'acord de lliure comerç entre la UE i el Mercosur

L'acord de lliure comerç de la UE amb el Mercosur (Brasil, Argentina, Paraguai i Uruguai) anunciat el desembre de 2024, després de 25 anys de negociació, obre oportunitats noves per a les empreses catalanes. Tanmateix, l'acord encara ha d'afrontar obstacles polítics abans de poder entrar en vigor. França, Polònia, Àustria i els Països Baixos són els detractors principals de l'acord a causa de l'augment de competència que hauran d'afrontar els productors agrícoles i ramaders europeus, especialment d'aviram i de vedella. El posicionament d'Itàlia serà clau per a l'entrada en vigor o el bloqueig de l'acord.

L'acord, si s'arriba a materialitzar, abastarà un mercat de més de 700 milions de persones i gairebé el 25% del PIB mundial, i eliminarà el 91% dels aranzels als productes europeus, amb un estalvi estimat de 4.000 milions d'euros.

El Ministeri d'Economia, Comerç i Empresa estima que les exportacions espanyoles a la regió podrien augmentar prop d'un 40%.⁹⁰ Si és així, el conjunt dels quatre països que formen part del Mercosur es convertiren en el catorzè destí de les exportacions catalanes, per davant de països com la Xina o Mèxic.

⁸⁷ ACCIÓ (2024): [*Impacte del Brexit en el comerç exterior de Catalunya*](#).

⁸⁸ Zanón, A. (2024): [*Londres pide a Bruselas derribar barreras comerciales para no dañar más sus exportaciones*](#). Expansión; Sahuquillo, M. i De Miguel, R. (2024): [*Von der Leyen y Starmer apuestan por estrechar la cooperación entre la UE y el Reino Unido en la era pos-Brexit*](#). El País.

⁸⁹ ACCIÓ (2022): [*La suspensió de les relacions comercials d'Algèria pot afectar el 0,8% de les exportacions catalanes, segons un estudi d'ACCIÓ*](#).

⁹⁰ Montes, L. (2024): [*Cuerpo asegura que Mercosur limita la importación de carne de vacuno a "un filete por persona al año en la UE"*](#). El Economista.

Actualment, Catalunya lidera les exportacions d'Espanya al Mercosur, amb el 27,3% del total exportat, i compta amb 1.448 empreses que hi exporten regularment, el 35,4% del total d'empreses espanyoles que exporten al Mercosur. Els sectors potencialment més beneficiats a Catalunya per l'acord serien l'automoció, la maquinària, la química, els productes farmacèutics, el material elèctric, l'oli d'oliva i el vi i el cava. Per contra, l'acord facilitarà la importació de la UE de productes agrícoles procedents del Mercosur, cosa que augmentarà la competència al sector agrari català, com el ramader i l'avícola, l'oli de soja o l'arròs.⁹¹

Catalunya davant la reconfiguració global del comerç i les inversions

En aquest context de fragmentació geopolítica i de conflictes i disrupcions creixents, les empreses catalanes globals han d'avançar en la digitalització de la cadena valor. Invertir en sistemes APS i implementar solucions d'IA és essencial avui dia per gestionar la cadena de valor i el risc, per controlar la logística i l'emmagatzematge, i per planificar la demanda futura.

Les empreses catalanes també hauran de diversificar l'exportació a altres països, en especial als que tenen perspectives de creixement més grans, com l'Índia i els països del sud-est asiàtic o l'Àfrica, aprofundir en el mercat europeu i aprofitar els acords comercials que la UE pugui signar (per exemple, el Mercosur). Així mateix, s'hauran de replantejar la presència global i hauran de pensar on ubicar-se, amb estratègies com la multilocalització, el *market-plus* (per exemple, *China plus one*) o el *reshoring* o el *friendshoring*. En molts casos, no es tracta de triar una decisió estratègica o una altra, sinó de combinar-les en funció de les situacions concretes de cada mercat (vegeu l'apartat 2.3).

Girbau i Fluidra són exemples d'empreses internacionals catalanes que han optat per estratègies de multilocalització per afrontar els reptes comercials i geopolítics, i per mantenir la competitivitat de l'empresa. Girbau, especialitzada en equips de bugaderia industrial, segueix un pla estratègic per acostar-se als seus clients, i està plantejant obrir una nova planta als EUA (ja hi té tres filials) per anticipar-se a l'augment del proteccionisme i millorar la seva capacitat logística i d'adaptació al mercat local. Simultàniament, l'empresa està reforçant la presència a Àsia mitjançant una nova filial a Malàisia, que funcionarà com a centre operatiu per al sud-est asiàtic, una regió de creixement exponencial.⁹²

Pel que fa a Fluidra, multinacional del sector de les piscines, també prioritza acostar les fàbriques als seus mercats principals, com ara el Brasil, els Estats Units, Austràlia i la Xina. Aquesta estratègia, a part de buscar augmentar l'eficiència i reduir els costos logístics, també persegueix minimitzar l'impacte de les tensions geopolítiques i les disrupcions a les cadenes de subministrament.⁹³

⁹¹ ACCIÓ (2024): Impactes econòmics de l'acord UE-Mercosur a Catalunya. Anàlisi de riscos.

⁹² Orihuel, J. (2024): [Girbau estudia obrir una planta en EEUU per sortear el proteccionisme](#). Expansión.

⁹³ Ramírez, A. (2022): [La multilocalització i la diversificació, els deures de l'economia catalana al món](#). VIA Empresa.

Inoxpa, per altra banda, ha apostat per l'estratègia de *China plus one*.⁹⁴ L'empresa catalana especialitzada en equips de tractament de fluids ha obert fa poc una planta nova a l'Índia per convertir-la en el seu centre operatiu més gran a escala mundial i, alhora, ha consolidat la seva presència a la Xina, ja que ha adquirit empreses com YRP Flow Technology i Process Partners per mantenir fort el seu enfocament en aquest mercat.⁹⁵

Mango, la multinacional catalana d'articles de moda, està fent un gir estratègic en la seva cadena de subministrament per reduir la dependència dels proveïdors asiàtics i incrementar la producció en països més propers. Actualment, la meitat de les fàbriques de Mango es troben en països propers, com Turquia (*nearshoring*) i Espanya (*nearshoring*), que guanyen pes en detriment de la Xina.⁹⁶

Aquests exemples són una mostra dels canvis estratègics de les empreses catalanes per adaptar-se i fer front al nou entorn global de fragmentació i tensions geopolítiques, de proteccionisme creixent i d'augment de les disrupcions a les cadenes de valor. Aquests canvis estratègics tenen repercussions en les relacions comercials i d'inversions de Catalunya, en línia amb la reorientació dels fluxos de comerç i d'inversió que s'està observant a escala mundial (vegeu l'apartat 2.4).

Així, per una banda, les relacions comercials catalanes (exportacions + importacions) han perdut pes de manera important amb la Xina i Rússia, mentre que han guanyat pes als països occidentals, principalment a la UE i als Estats Units (vegeu la taula 5). A més, Catalunya ha diversificat les relacions comercials amb els països del sud i el sud-est asiàtic, per exemple les relacions comercials amb el Vietnam han crescut un 62,0% entre el 2021 i el 2023, i amb l'Índia, un 42,1%. També han crescut les relacions comercials catalanes amb Turquia (39,4%) i el Marroc (26,8%), i amb l'Amèrica Llatina, en especial amb el Brasil (31,2%) i Mèxic (25,6%).

⁹⁴ ACCIÓ (2024): [Anàlisi de riscos i tendències mundials 2024](#).

⁹⁵ La Vanguardia (2024): [Inoxpa amplía instalaciones en la India y compra dos empresas en China para crecer en Asia](#).

⁹⁶ Orihuel, J. (2023): [Turquía y China concentran el 55% de las plantas proveedoras de Mango](#).

Taula 5. Pes de les regions en les relacions comercials catalanes (exportacions + importacions). Comparació 2021 amb gener-octubre 2024 (variació en p. p.)

Regions	Pes sobre el total del comerç exterior de Catalunya gener-octubre 2024 (en %)	Diferència de pes 2021 gener-octubre 2024 (en p. p.)
Unió Europea	56,7%	0,1 p. p.
Rússia	0,2%	-0,5 p. p.
Turquia	2,4%	+0,2 p. p.
Àsia*	8,4%	0,2 p. p.
Xina	7,3%	-0,4 p. p.
Amèrica Llatina	5,4%	1,1 p. p.
Amèrica del Nord	5,1%	1,6 p. p.
Àfrica**	5,0%	-1,0 p. p.
Orient Mitjà	1,7%	-0,4 p. p.
Oceania	0,4%	0,1 p. p.

* No inclou la Xina.
** La pèrdua de pes es deu al bloqueig d'Algèria a les exportacions espanyoles des de 2022 fins a 2024.
Font: elaboració pròpia a partir d'ICEX-Estacom

Pel que fa als fluxos d'inversió, les destinacions de les inversions catalanes a l'estranger dels darrers anys també apunten cap a conclusions similars. L'any 2023, entre els principals països receptors de les inversions catalanes destaquen els Estats Units (que lidera el rànquing) i països europeus com Alemanya, França, Itàlia i Portugal. En el període de gener a setembre de 2024, el primer destí de les inversions de les empreses catalanes ha estat Irlanda, seguit d'altres països europeus com el Regne Unit, Suècia i Alemanya. Per contra, des de 2022 les inversions catalanes a la Xina i Rússia han passat a ser pràcticament nul·les.⁹⁷

⁹⁷ Anàlisi a partir de les dades de DataInvex.