

---

# La geopolítica de l'economia globalitzada

---

PID\_00266132

Daniel Rajmil

---

Temps mínim de dedicació recomanat: 2 hores

---



**Daniel Rajmil**

Daniel Rajmil és doctor en Ciències Polítiques per la Universitat de Viena. És professor dels estudis de Dret i ciència política de la UOC, director del màster de Conflict, Peace & Security (UOC-UNITAR) i professor associat de Ciències polítiques a la Universitat Pompeu Fabra (UPF).

L'encàrrec i la creació d'aquest recurs d'aprenentatge UOC han estat coordinats pel professor: Daniel Rajmil (2019)

Primera edició: setembre 2019

© Daniel Rajmil

Tots els drets reservats

© d'aquesta edició, FUOC, 2019

Av. Tibidabo, 39-43, 08035 Barcelona

Realització editorial: FUOC

*Cap part d'aquesta publicació, incloent-hi el disseny general i la coberta, no pot ser copiada, reproduïda, emmagatzemada o transmesa de cap manera ni per cap mitjà, tant si és elèctric com químic, mecànic, òptic, de gravació, de fotocòpia o per altres mètodes, sense l'autorització prèvia per escrit dels titulars dels drets.*

# Índex

<b>Introducció</b> .....	5
<b>Objectius</b> .....	6
<b>1. 2008-2018: una dècada després de la gran crisi</b> .....	7
1.1. 2008: La crisi que ho va canviar tot .....	7
1.2. Efectes de la crisi de 2008 a curt i llarg termini .....	9
<b>2. Guerres comercials: entre el creixement i el proteccionisme.</b>	11
2.1. La diplomàcia econòmica i el seu abast .....	11
2.2. Guerra comercial entre els Estats Units i la Xina .....	13
2.2.1. Efectes a curt termini .....	15
2.2.2. Efectes a llarg termini .....	17
2.3. Europa: la crisi de deute i el retorn del proteccionisme .....	19
2.3.1. Brexit: història d'un divorci anunciat però quasi «impossible» .....	20
2.3.2. La crisi del deute italià i el creixement de l'euroescepticisme .....	21
<b>3. Els països emergents i els dilemes dels països en desenvolupament</b> .....	24
<b>Resum</b> .....	26
<b>Bibliografia</b> .....	27
<b>Annex</b> .....	28



## Introducció

«The understanding of the issues of trade, monetary affair, and economic development requires the integration of the theoretical insights of the disciplines of economics and political science. Too often policy issues are analyzed as if the realms of economics and the politics can be isolated from one other. Events in the final years of the twentieth century are forcing students of International Relations to focus their attention on the inevitable tensions and continuing interactions between economics and politics.»

Robert Gilpin (1987), *The Political Economy of International Relations*

En aquesta assignatura s'intenten exposar de manera interconnectada els principals temes de política internacional, relacionats sens dubte amb l'economia internacional i les seves conseqüències geopolítiques. Amb aquesta intenció, el mòdul parteix de l'anàlisi de la darrera gran crisi econòmica per entendre'n les causes i veure com està relacionada amb els diferents reptes econòmics actuals. Així, doncs, el primer apartat està dedicat a repassar la crisi econòmica del 2008 i les seves conseqüències a mitjà i llarg termini.

En el segon apartat s'analitzaran les noves guerres comercials i les crisis econòmiques derivades de polítiques tant expansionistes com proteccionistes; de manera exhaustiva, el paper dels Estats Units i la Xina en la nova guerra comercial per a dominar el comerç internacional i les seves afectacions geopolítiques en el camp de les relacions internacionals. Igualment, de manera rellevant, s'estudiaran les dues grans crisis politicoeconòmiques d'Europa: el Brexit i la crisi del deute italià. Finalment, el tercer apartat repassa l'evolució i les perspectives de creixement dels països en desenvolupament i dels BRICS (Brasil, Rússia, Índia, Xina i Sud-àfrica) en un context internacional de deute generalitzat.

Amb l'objectiu de presentar un retrat fidel i objectiu de la realitat econòmica internacional, el mòdul presenta conceptes econòmics clau de manera contextualitzada per entendre i analitzar correctament allò que passa al món. Les conseqüències de les decisions polítiques i econòmiques tenen efectes una sobre l'altra.

## **Objectius**

Al final del mòdul, els estudiants podran ser capaços de:

- 1.** Analitzar de manera correcta l'entorn econòmic en què es desenvolupen les relacions internacionals i la política internacional actual.
- 2.** Identificar les principals causes de les crisis actuals en l'àmbit econòmic internacional i que regeixen la política econòmica global.
- 3.** Definir les diferents visions econòmiques dels principals actors internacionals sobre la base dels conceptes i teories principals i també entendre'n les conseqüències més immediates i a mitjà i llarg terminis.

## 1. 2008-2018: una dècada després de la gran crisi

### 1.1. 2008: La crisi que ho va canviar tot

El 15 de setembre de 2008 començava de manera «oficial» la crisi econòmica als Estats Units, tot i que les causes es van gestar molt abans. Aquesta crisi va ser la causa d'una recessió mundial sense precedents des del crac del 1929. Què va passar aquell dia? El quart banc d'inversió dels Estats Units, el Lehman Brothers, símbol de fortalesa econòmica en ser capaç d'esquivar la gran depressió del 1929, es declarava incapaç de controlar la situació econòmica de l'entitat i es declarava oficialment en bancarrota. El detonant van ser els préstecs hipotecaris d'alt risc (les anomenades hipoteques *subprime*), concedits a clients d'entitats bancàries que, si s'haguessin aplicat els criteris de concessió més estrictes, no s'haurien pogut concedir; o, dit d'una altra manera, préstecs concedits a clients que no tindrien les condicions òptimes per ser beneficiaris de crèdits en condicions normals. Abans d'analitzar-los més detingudament, cal revisar per què la crisi del 2008 es va gestar molt abans per diverses raons:

1) **Desregulació.** La crisi financera va ser causada principalment per la desregulació de la indústria financera. Això va ser degut a la progressiva desregulació i falta de control sobre el sistema bancari, que va poder operar lliurement amb productes derivats complicats. Donat el context general de davallada dels tipus d'interès i les taxes associades a les hipoteques per part de la Reserva Federal, es necessitava una major entrada d'ingressos. Per tal de poder ser rendibles, es van crear les hipoteques *subprime*, que anaven vinculades a productes de risc i que podien ser ofertes a un grup de població més ampli.

No obstant això, el fet clau va succeir una mica abans, quan al final del 1999, el president nord-americà Bill Clinton va posar fi a la vigència de la *llei bancària* o *Glass-Steagall Act* de 1933. Aquesta llei, aprovada anys després del crac del 1929, era la garantia que determinava la separació entre les activitats de bancs comercials i bancs d'inversions. Amb la seva derogació, els bancs van tenir via lliure per a operar en ambdós camps amb productes derivats i d'inversió.

2) **Titularització d'hipoteques.** La titularització de préstecs hipotecaris és un procés complex que implica diferents agents que intervenen durant tot el procés de constitució dels productes bancaris. No obstant això, la desregulació va ser el precedent bancari que va permetre als bancs operar i fer la titularització dels seus productes hipotecaris amb derivats financers a partir de la imposició de productes i obligacions que estaven recolzades sobre les hipoteques contractades (títols garantits per deute, *collateralized debt obligations*, CDO). Aquest procediment va fer que les amortitzacions totals de les entitats financeres du-

#### Referència bibliogràfica

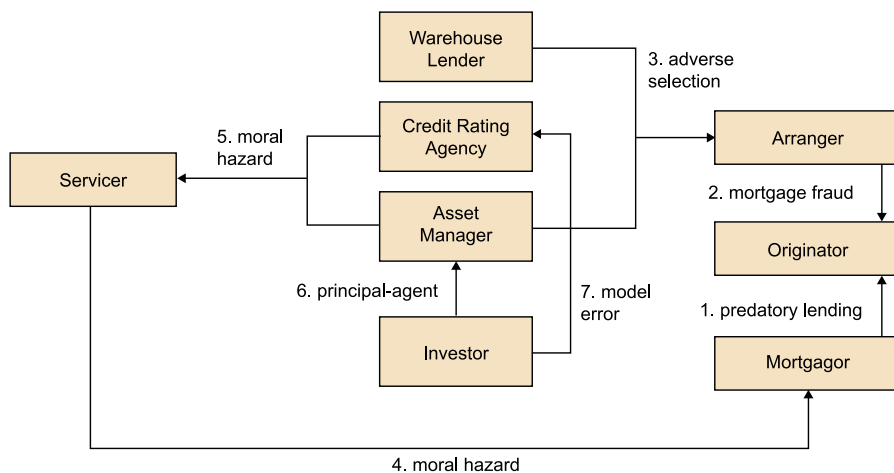
A. B. Ashcraft; T. Schuermann (2008, març). «Understanding the Securitization of Subprime Mortgage Credit». *Staff Report*

rant el curs 2007-2008 fossin de 290.000 milions de dòlars, i la majoria relacionades, directament o indirectament, amb hipoteques *subprime* (Ashcraft, Schuermann, 2008), hipoteques vinculades a productes de risc.

Com funcionava? El procés de titularització es feia vinculant les hipoteques amb derivats financers anomenats actius subjacents, és a dir, valors financers que determinen els valors financers d'un altre valor vinculat derivat. Conseqüentment, seran molt més atractius a simple vista, ja que són més econòmics de contractar de manera vinculada que per si sols. D'aquesta manera, es feia la vinculació de les hipoteques a uns productes derivats complexos. Aquest negoci bancari venia incentivat en part per les comissions que generava l'anàlisi exhaustiva dels riscos associats als processos de concessió de les hipoteques i la col·locació d'activitats financeres derivades. A més, l'existència de tipus d'interès molt baixos durant un període de temps llarg, i els càlculs i puntuacions de les agències de qualificació, van alimentar la demanda d'actius financers altament «tòxics» per part dels mercats i intermediaris financers — bancaris i no bancaris.

La titularització funcionava a partir d'una complexa cadena d'aprovacions en què s'implicaven els diferents actors clau en el procés de contractació de les hipoteques *subprime* (figura 1).

Figura 1. Principals jugadors i friccions en la titularització de crèdits hipotecaris *subprime*



Font: Gràfic inclòs dins de l'informe d'Ashcraft i Schuermann (2008)

**3) El paper de les agències de qualificació.** Un altre factor que va jugar a favor de la propagació del sistema d'hipoteques anteriors va ser el de les agències de qualificació o *rating agencies*. Les agències havien donat qualificacions poc realistes sobre la majoria de productes de titulitzacions i altres productes estructurats i derivats complexos que gaudien de qualificacions de triple A (AAA). Això va fer que la seva demanda fos molt atractiva tant a escala nacional com internacional: un producte relativament senzill de vendre amb una possible alta rendibilitat i amb un interès molt baix és molt atractiu. Però el problema generalitzat de treballar amb derivats financers és l'alt risc amb el qual operen.

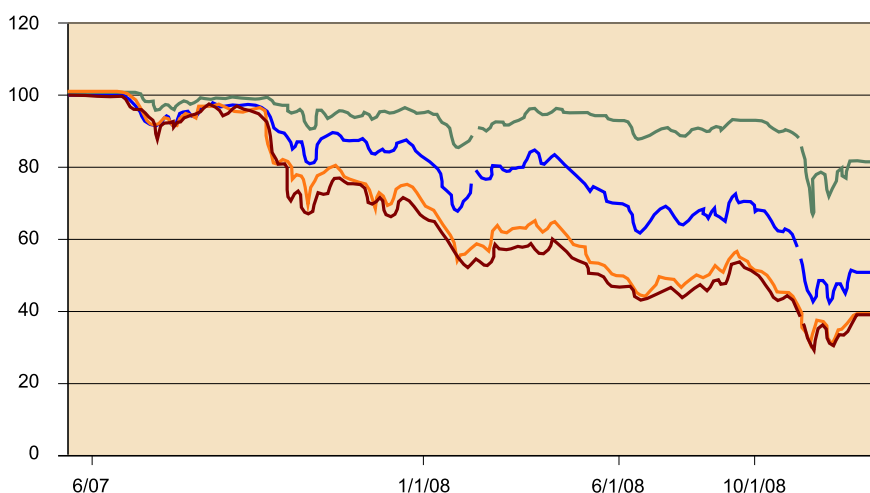
#### Ratings o qualificacions de risc associats a crèdits

AAA és la qualificació més alta. L'emissor del bo té una capacitat extremadament forta per complir els seus compromisos financers i, per tant, rep una qualificació favorable.



Vegem de manera més específica l'evolució de la demanda de productes d'hipoteques *subprime* qualificades com a AAA. Per a veure amb quina intensitat el xoc sistèmic va afectar els trams AAA, cal observar la figura 2, on es representen diverses sèries d'índexs d'una cistella de productes d'hipoteques *subprime* que es qualificaven com a AAA des de l'inici fins al final del 2008. Aquests índexs van començar amb un preu inicial igual, i fins i tot el 2006 es van mantenir en aquest nivell fins al final del juliol del 2007, quan va començar la crisi. Deixant de banda qüestions específiques de la fixació de preus de les hipoteques, en la figura es pot deduir la magnitud de les pèrdues financeres, que oscil·len entre 158 i 473 milions de dòlars en les participacions d'hipoteques *subprime*.

Figura 2. Índex de preus de les hipoteques *subprime* AAA dels anys 2007-2008.



Font: Viral V. Acharya & Matthew Richardson (2009). «Causes of the financial crisis». *Critical Review*, 21:2-3, 195-210, DOI: 10.1080/08913810902952903

La línia superior representa el valor de l'índex d'hipoteques dels productes que obtenien qualificació AAA, recolzats en hipoteques d'alt risc emeses durant el primer semestre del 2006. La segona línia representa els preus dels trams AAA emesos en el segon semestre del 2006. La tercera línia representa el preu dels trams AAA emesos en el primer semestre del 2007. La línia de fons representa els preus dels trams AAA emesos al segon semestre del 2007. El període que es mostra és de l'1 de juny de 2007 al 31 de desembre de 2008.

Dit d'una altra manera, tot i que es van col·locar amb la promesa d'una rendibilitat alta, els seus valors i preus de mercat van decreixer de manera considerable i ràpidament.

## 1.2. Efectes de la crisi de 2008 a curt i llarg termini

Sens dubte, la crisi americana dels productes de crèdit va provocar un augment dels impagaments i un descens dels preus de mercat de l'habitatge, i això va fer que els productes derivats se'n ressentissin i l'índex de morositat creixés de manera alarmant. Com a conseqüència d'això, les valoracions dels productes venuts especialment en els darrers semestres del 2006 i el 2007 amb qua-

lificacions elevades es van veure afectats, i la seva valoració va decreïxer sobtadament. El problema va venir del fet que a partir del seu descens aquests productes i els actius tòxics derivats van desaparèixer dels preus de mercat i la valoració, per tant, va esvair-se dels seus actius derivats, i és a partir d'aquesta cadena de contagi que d'una crisi de crèdit es va passar a una crisi de mercat.

Aquest contagi ràpid s'explica per una crisi de liquiditat associada, ja que molts d'aquests productes derivats no eren contractats de manera directa als bancs sinó a empreses associades, i per tant no eren informats en els balanços de les entitats. Moltes vegades fins i tot provenien d'entitats internacionals, i això va fer que no es pogués calcular de manera fàcil i ràpida l'abast de les pèrdues i que, per altra banda, l'efecte de contagi internacional fos pràcticament immediat. Això va provocar al seu torn un efecte de desconfiança generalitzada perquè no se sabia quins bancs i entitats podrien veure's afectades, i per tant el flux interbancari es va paralitzar i molts bancs centrals van veure's obligats a fer injeccions sobtades de grans quantitats de diners per intentar salvar el seus sistemes bancaris. En el cas dels Estats Units, per exemple, es van arribar a reduir els tipus d'interès al 0% per tal de facilitar els préstecs entre bancs i companyies.

A Europa, la recessió va arribar una mica més tard, i el 2010 els estats es van endeutar per rescatar els seus bancs, que estaven fortament endeutats pel contagi internacional, i van augmentar de manera generalitzada el dèficit i el deute de les seves arques públiques. Entre altres coses, es va produir un endeutament dels plans de futur i pensions de molts dels països, donant lloc al que es coneix com la **crisi del deute sobirà**. Aquesta crisi va afectar de manera particular Portugal, Irlanda, Grècia, Xipre i Espanya, que van necessitar diferents injeccions de capital estatal per a rescatar els seus sistemes financers provocant fins a dia d'avui polítiques d'austeritat i endeutament de les arques estatals.

Una dècada més tard, encara no és possible preveure com evitar els cicles propis de les economies, però sí que hi ha reflexions i dilemes provinents de les lliçons apreses durant la darrera gran crisi de 2008. Entre aquests dilemes hi ha saber si el sistema financer internacional disposa, entre d'altres, de senyals d'avís que permetin detectar abans el possible col·lapse de l'economia. Aquí la clau serà sens dubte ser capaços d'assegurar mecanismes d'anàlisi de risc transparents i efectius i alhora no caure en cicles expansius de productes que depenen o estan molt vinculats a la volatilitat del mercat i que poden veure's afectats per la propera crisi de liquiditat del sistema internacional.

## 2. Guerres comercials: entre el creixement i el proteccionisme

### 2.1. La diplomàcia econòmica i el seu abast

Deu anys després de la crisi financera, la política econòmica i comercial de les principals potències continua marcant els patrons de les relacions internacionals. Si bé, prèviament a la guerra freda, la concepció del comerç i l'economia estava dividida i centrada en dos blocs delimitats, el capitalisme i el comunisme, el nou capitalisme globalitzador ha donat peu a una nova era en què internet i les noves tecnologies han facilitat la necessitat d'actuar ràpidament en l'àmbit econòmic. Si bé la darrera crisi va posar en evidència la necessitat d'adaptació de les institucions financeres mundials com el Banc Mundial o l'FMI, també ho és que certs polítics i corrents ideològics demanen retornar a un passat proteccionista despleguen noves guerres comercials.

Per a poder entendre com el món s'ha vist afectat per noves idees econòmiques, es necessita entendre la diplomàcia econòmica sobre la base de tres àmbits complementaris (Okano-Heijmans, 2016, p. 553):

- comerç i inversions (*commercial diplomacy*)
- negociacions i acords econòmics (*trade diplomacy*)
- i la cooperació per al desenvolupament

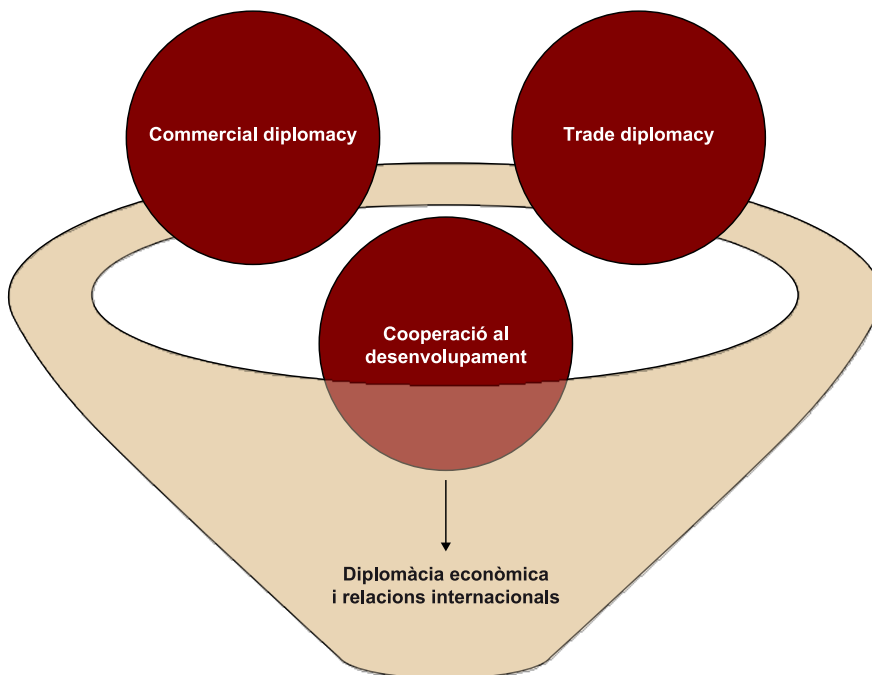
Tal com es veurà en aquest apartat, malgrat l'aparició de noves xarxes i institucions internacionals encarregades de vetllar pel desenvolupament econòmic dels països, l'estat i els governs (reforçats amb la reaparició de la nova onada de polítics durs, de «mà de ferro») continuen essent l'actor principal de la diplomàcia econòmica mundial.

Considerant que la diplomàcia econòmica serveix els estats per a assolir els objectius tant econòmics com polítics i geoestratègics, és més fàcil entendre com la política i les negociacions internacionals permetran aconseguir el creixement econòmic a les nacions. Mentre que el sector privat sol estar més o menys implicat en la definició de la diplomàcia econòmica d'un país, el mer enfocament basat en beneficis i costos que l'anàlisi econòmica ofereix s'escapa del concepte i la idea més extensa de l'economia política lligada a la diplomàcia econòmica i comercial. Aquí és on aspectes emergents com la necessitat de buscar llaços que potenciïn la seguretat i l'estabilitat d'un país estiguin presents i acabin influenciant moltes de les operacions de l'àmbit econòmic. Sobre aquesta base, es creen aliances econòmiques i polítiques, s'eviten ailla-

ments comercials o s'imposen sancions (Okano-Heijmans, 2016, p. 555). Les sancions són un exemple clar de diplomàcia coercitiva; un dels exemples més clars de com la diplomàcia econòmica arriba a influenciar esferes de control i hegemonia política, anant més enllà del concepte tradicional de balança comercial.

Finalment, la cooperació al desenvolupament és un dels altres eixos de la diplomàcia econòmica. D'aquesta manera, hi ha indicis clars que el desenvolupament econòmic de les nacions pot incidir positivament en l'augment comercial i econòmic d'un país i d'aquells països que hi inverteixen.

Figura 3



Font: figura de creació pròpia (D. Rajmil, 2019)

En conclusió, la interrelació entre els tres nivells de la diplomàcia econòmica ha esdevingut cada cop més present en el patró d'actuació dels principals actors internacionals. Però el comerç i la inversió continuen dominant la major part de les decisions polítiques enfront de noves versions de capitalisme que van apareixent. A més a més, tal com veurem, i sobretot en el cas dels nous països emergents, el comerç s'acaba complementant amb la promoció al desenvolupament, guanyant nous adeptes i nous països que volen liderar el desenvolupament econòmic d'aquests països emergents. Un exemple seria el cas de la Xina i nous projectes ambiciosos com el relançament de la ruta de la seda, el qual analitzarem més endavant. Finalment, aquí és on la tendència a la politització de les negociacions, tant a escala bilateral com internacional, serà un patró creixent de l'economia política.

### **Aliances comercials i polítiques canviants**

En aquest context, és més fàcil arribar a entendre com la nova política del president Donald Trump ha tornat a posar en relleu l'ús de les relacions comercials com a instrument per a capgirar les aliances estratègiques i els superàvits globals en favor d'una economia. D'una banda, aquesta nova política afecta de manera directa la Xina, que ha vist que la seva projecció diplomàtica i comercial es pot ressentir per les noves visions del president americà. I, d'altra banda, Europa, entremig de tots dos, haurà de veure com surt victoriosa d'aquest conflicte d'interessos mentre es desvivia per salvar una Europa més ressentida que mai per l'augment de visions proteccionistes com el Brexit, la crisi del dèbit italià o la recuperació de la ressentida economia grega.

## **2.2. Guerra comercial entre els Estats Units i la Xina**

Tal com va anunciar el president Trump durant la seva campanya electoral, l'economia és un dels punts destacats i clau del seu programa polític: una visió proteccionista dels interessos comercials nord-americans en què el seu famós «*America first*». El lema s'ha imposat també en la restricció dels acords de lliure comerç existents amb imposició de tarifes i aranzels davant d'aquells productes i països que fins ara disposaven de certs avantatges per a operar al país. Aquest és sens dubte el cas de la polèmica guerra comercial iniciada amb la Xina. Les conseqüències d'aquesta confrontació podrien ser sentides a escala global i en especial a Europa, on ja analitzarem després les debilitats i principals fronts econòmics i comercials oberts del vell continent.

El president dels Estats Units, Donald Trump, s'ha queixat de les pràctiques comercials de la Xina des que va assumir el càrrec el 2017. En un pas més enllà, els Estats Units van iniciar una investigació sobre les polítiques comercials xineses el mateix 2017. Des d'aleshores s'han imposat aranzels de milions de dòlars per a productes xinesos, i Pequín ha pres accions de represàlia en espècie. La guerra escalava particularment el passat juny del 2018, quan el president nord-americà proposava imposar restriccions i aranzels per un valor de més de 50.000 milions de dòlars sobre els béns xinesos. Com era d'esperar, la reacció de Pequín va ser immediata i va anunciar restriccions pel mateix valor sobre béns com tabac i cotxes nord-americans. El juliol es reduí el llistat de béns i s'imposaren unes restriccions per valor de 34.000 milions de dòlars. No obstant això, les restriccions aranzelàries són una bandera de la política econòmica del president nord-americà i també s'han proposat sobre béns europeus i provinents de Mèxic i Canadà, fent perillar el tractat de lliure comerç NAFTA (North American Free Trade Agreement).

Les conseqüències dels aranzels sobre les balances comercials són conegudes, ja que poden provocar encariments en les cadenes de distribució que fins ara podien aprofitar en part la deslocalització, encarint el cost total de la producció i els costos de cadenes de muntatge, per exemple. D'altra banda, el consumidor se'n veu afectat per pujades de preus de productes, que s'encareixen per absorbir l'elevació dels costos d'aranzels.

Estratègicament, se'n deriven dues conseqüències immediates: d'una banda, la congelació d'acords comercials com la possible inversió xinesa en la compra de béns agrícoles nord-americans com el gra de soja, que havien estat valorats en un total de 70 milions de dòlars (*New York Times*, 2018) i els quals quedarien vinculats a la retirada de les restriccions americanes sobre béns xinesos. D'altra banda, les restriccions nord-americanes a la comercialització de productes de telefonia mòbil xinesos Huawei, al·legant problemes de seguretat en acusar el gegant asiàtic d'espionatge durant el desplegament de la xarxa 5G. En paraules del mateix president nord-americà, aquestes actuacions s'emmarquen dins d'una actuació preventiva concreta més àmplia:

«Els aranzels són essencials per a prevenir la transferència de tecnologia i la propietat intel·lectual nord-americanes a la Xina, i al cap i a la fi protegiran llocs de treball nord-americans.» (Citació del president Trump per *New York Times*, juny de 2018.)

Per a entendre les conseqüències que les friccions comercials entre ambdós països tenen pel que fa a l'economia mundial, cal situar la magnitud de les dues economies, amb el seu PIB i el seu context global, com a gegants econòmics mundials:

Taula de les principals economies mundials

	Ranking	Economy	Millions of US dollars
USA	1	United States	19.485.394
CHN	2	China	12.237.700
JPN	3	Japan	4.872.415
DEU	4	Germany	3.693.204
IND	5	India	2.650.725
GBR	6	United Kingdom	2.637.866
FRA	7	France	2.582.501
BRA	8	Brazil	2.053.595
ITA	9	Italy	1.943.835
CAN	10	Canada	1.647.120
RUS	11	Russian Federation	1.578.417
KOR	12	Korea, Rep.	1.530.751
AUS	13	Australia	1.323.421

Font: Banc Mundial, 2018

#### Referència bibliogràfica

Ana Swanson (2018, 15 de juny). «U.S. and China Expand Trade War as Beijing Matches Trump's Tariffs». *NY Times*.

	<b>Ranking</b>	<b>Economy</b>	<b>Millions of US dollars</b>
ESP	14	Spain	1.314.314
MEX	15	Mexico	1.150.888
IDN	16	Indonesia	1.015.421
TUR	17	Turkey	851.549
NLD	18	Netherlands	830.573
SAU	19	Saudi Arabia	686.738
CHE	20	Switzerland	678.965

Font: Banc Mundial, 2018

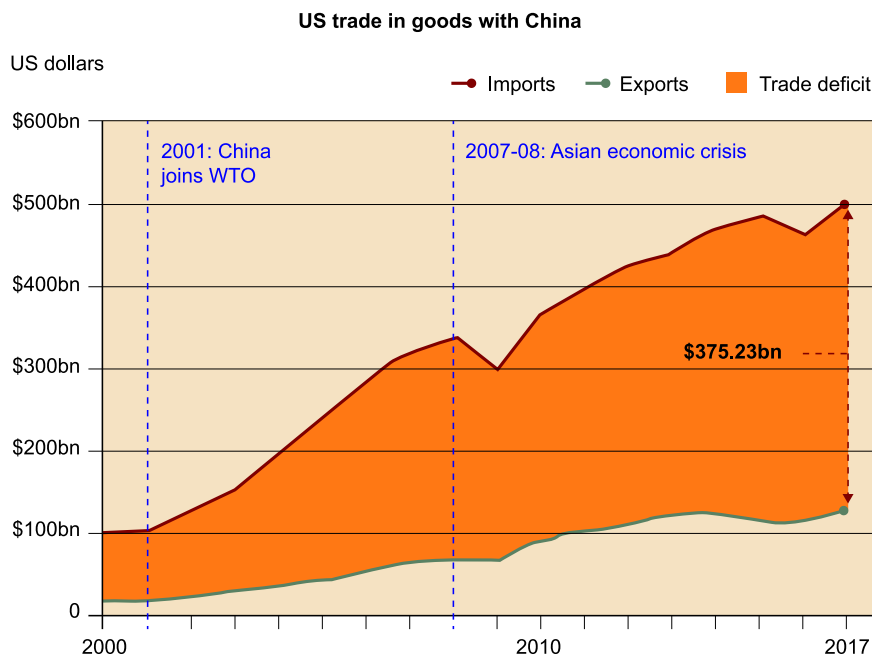
Considerant que les dues principals economies superen amb diferència el PIB les de la resta de països, no és estrany que els mercats d'aquests països mirin amb respecte i cert recel les disputes comercials entre aquests dos gegants econòmics.

Vegem ara els efectes econòmics a llarg i curt termini que la guerra comercial entre les dues principals economies mundials pot tenir.

### **2.2.1. Efectes a curt termini**

Uns dels principals efectes d'aquesta guerra comercial és l'encariment de la producció dels productes en alguns sectors, que es veuen afectats de manera directa per la llista d'aranzels i de retruc pels costos de producció associats. A més a més, aquesta guerra comercial pot afectar els diferents acords de lliure comerç que cada país té signats amb els aliats de l'altre. I és que, a diferència de la guerra freda, quan no es compartien pràcticament llaços comercials, entre el bloc soviètic i nord-americà, avui el valor de les operacions de comerç conjuntes entre tots dos països és elevat, tal com es mostra en la figura 4.

Figura 4. Evolució en milers de milions de dòlars de la relació i balança comercial entre els Estats Units i la Xina.



Font: US Census Bureau

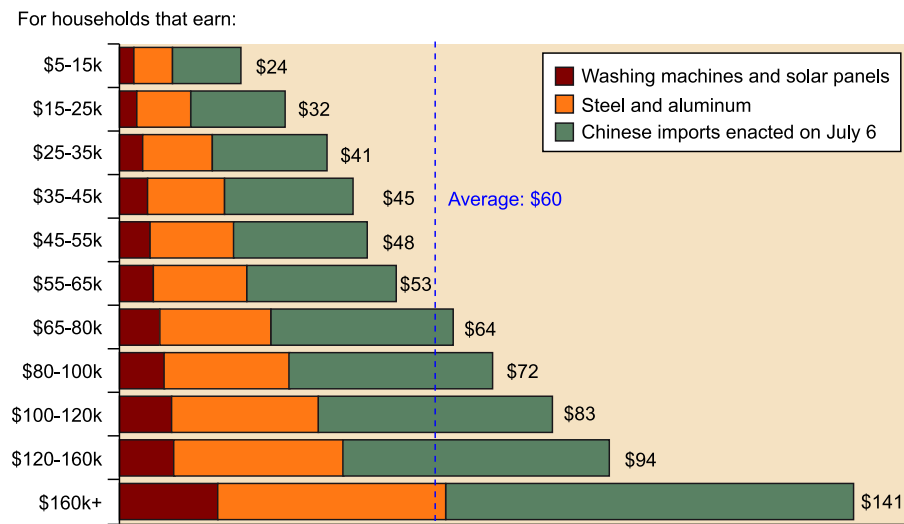
En conclusió, de ben segur que la tendència creixent dels intercanvis de béns es veurà afectada per les decisions polítiques del president Trump i la contractació del president Xi Jinping. Pel que fa als seus efectes més immediats, el ciutadà mitjà probablement es veurà afectat pels aranzels sobre els productes no bàsics com rentadores, panells fotovoltaics, alumini i acer. Segons un estudi dels investigadors Borusyak i Jaravel (2017) les restriccions de comerç afectaran amb una sobrecàrrega de despesa de 60 dòlars per família mitjana nord-americana.

### Referència bibliogràfica

L'estudi dels investigadors de Harvard Borusyak i Jaravel sobre els efectes de la guerra comercial entre els dos països ha tingut ressò mediàtic i s'hi fa referència en diferents articles, alguns dels quals apareguts al *New York Times*.



Figura 5



No obstant, cal considerar els costos indirectament associats a la producció conjunta dels sectors afectats, els quals també poden acabar afectant els sous i els productes de demanda substitutiva. Es considera un bé substituït aquell que pot ser usat en substitució d'un altre en cas de necessitat. L'exemple més clàssic seria l'ús de margarina en comptes de mantega. Si els preus pugen molt, l'oferta, la producció, el preu afecta el consum de l'altre.

### 2.2.2. Efectes a llarg termini

L'emergència de la Xina com a principal potència econòmica planteja nombrosos reptes per als Estats Units. Aquests reptes tenen a veure amb els esforços de la Xina per arribar a ser més avançada tecnològicament en diverses indústries de doble ús (les que tenen productes que poden ser d'ús militar o civil, que són susceptibles a ser intervingudes per l'Estat i que posen en perill els drets de propietat intel·lectual), l'increment de l'ús dels seus recursos financers per a interessos globals (com la Nova Ruta de la Seda) o el fet que el país promou el seu «poder suau» o *soft power* per intentar presentar el model econòmic xinès de capitalisme autoritari com a alternativa al model econòmic dels Estats Units.

A més a més, la guerra indirecta entre tots dos països pot afectar els compradors (preus dels productes) i els acords a mitjà i llarg termini amb països tercers.

**La resposta xinesa a l'hegemonia comercial nord-americana: Made in China 2025 i la Nova Ruta de la Seda**

En paral·lel als intents nord-americans de mantenir la seva hegemonia comercial i econòmica, als darrers anys la Xina ha elaborat dos plans ambiciosos i complementaris: d'una banda, el pla destinat a millorar la seva important indústria manufacturera (pla Made in China 2025) i, de l'altra, la Nova Ruta de la Seda (Belt Road Initiative).

Els objectius del pla Made in China 2025, presentat el 2015, són ben clars: potenciar el sector industrial i arribar a ser la nació de referència en tecnologia, deslligant-se així de la tradicional imatge *made in China* com a símbol de poca qualitat. El programa d'aquest pla és plantejat de la manera següent per a un període de trenta anys:

- 1) Fins al 2025, reduir les diferències de la Xina respecte d'altres països.
- 2) Entre el 2025 i el 2035, enfortir la seva posició.
- 3) Entre el 2035 i el 2045, liderar en el camp de la innovació.

Amb aquest programa, la reforma de la indústria manufacturera busca capgirar el renom de les indústries de producció xineses i crear una estratègia marca-país, capaç de sobrepassar els països capdavanters en el camp industrial amb l'anomenada revolució de la indústria 4.0. Els principals sectors i actuacions del pla Made in China 2025 seran els que es mostren a la figura 6.

La Nova Ruta de la Seda (BRI) és sens dubte una aposta doble: d'una banda, representa el major intent de la Xina de projectar-se en política exterior; d'altra banda, és un signe del possible lideratge global de la Xina per a la comunitat internacional. La BRI és una iniciativa de política exterior per a rellançar antigues rutes comercials que connectaven la Xina amb Europa, Àsia i les noves rutes d'Àfrica, Orient Mitjà i Amèrica Llatina. La BRI va ser anunciada el 2013 i consta de dues iniciatives d'inversió complementàries: el cinturó econòmic de la Ruta de la Seda i la Ruta de la Seda marítima del segle XXI. En general, els dubtes pel que fa a la Xina i als països que formen part de la BRI apareixen quan es plantegen els dilemes relacionats amb quan, on i com s'haurien d'assignar i invertir els fons. En aquest sentit, els participants en aquesta iniciativa es comprometen a portar a terme, cada vegada més, un procés de maduració bidireccional, en el qual el Govern xinès sembla ser més prudent sobre com finançar la inversió estrangera, ja que tem el possible futur de l'actual demanda domèstica. Un dels reptes clau inclosos en la BRI és l'aproximació de la Xina a la inversió exterior en projectes d'abastiment energètic en carbó. Entre els anys 2013 i 2016 aquesta font d'energia va representar un nivell molt elevat de les projeccions d'inversió (15.000 milions de dòlars), quantitat important en comparació amb la de només cinc projectes d'inversió exterior en energies renovables (600 milions de dòlars).

Figura 6. Informe ICEX *Plan Made in China 2025* (2016).

Font: Accessible en el web de l'ICEX.

### 2.3. Europa: la crisi de deute i el retorn del proteccionisme

Europa es veurà sacsejada per dues tendències paral·leles que faran modular la política europea. D'una banda, les noves crisis de deute que afectaran una bona part dels estats membres i les seves polítiques de despesa pública i els ajustos d'austeritat. D'altra banda, els nous aires de proteccionisme econòmic que cada cop es fan més presents en l'escenari polític d'una bona part dels estats membres com a possible solució als seus problemes econòmics. Per a entendre l'abast d'aquests corrents econòmics, cal estudiar dues crisis polítiques i econòmiques concretes que afecten la fragilitat econòmica d'Europa — el Brexit i la nova crisi del deute italià— i emmarcar-ho dins del context que ens proposa tant el proteccionisme com el liberalisme.

De l'anàlisi de l'economia i el comerç internacional dels darrers anys se'n desprèn que els intercanvis lliures entre nacions han ajudat la majoria de nacions i economies a desenvolupar-se. És a dir, s'ha pressuposat que hi ha una relació entre desenvolupament econòmic arran de participació dels països en el lliure mercat. No obstant això, aquesta liberalització de barreres i reducció d'aranzels topa de ple amb les noves visions que promouen una tornada a la sobirania estatal davant d'aquest procés de cessió de política econòmica de les decisions col·legiades de la Unió Europea i altres organitzacions de regulació econòmica internacional. El proteccionisme s'alça com el procés pel qual es proposen mesures i decisions polítiques governamentals que són adoptades amb vista a donar suport a una economia considerada fràgil o «defensar» un sector feble, davant les importacions de productes de fora. Amb el temps, hi ha hagut una oscil·lació de polítiques econòmiques entre liberalització i proteccionisme, de manera que tots dos processos s'han aplicat de manera consecutiva, mentre que tots els països han tractat de beneficiar-se, en la mesura del possible, de l'accés a altres mercats o de la possibilitat de restringir el comerç internacional (Haller, 2016).

#### Referència bibliogràfica

Alina Haller (2016). «Economic liberalization and protectionism –basic processes in the knowledge society». *Economics, Management, and Financial Markets*, vol. 6(1) (2011), pàg. 671-679, ISSN 1842-3191.

Per aquest motiu, les crisis del Brexit i del deute italià s'han d'entendre en aquest context de polaritat de visions sobre com considerar l'economia política d'un país.

### 2.3.1. Brexit: història d'un divorci anunciat però quasi «impossible»

Quan el 23 de juny de 2016 els britànics votaven si sortir o no de la Unió Europea (UE), poques persones pensaven que finalment l'opció més trencadora de tornar a establir fronteres acabaria tenint el suport majoritari dels electors. No obstant això, allò que durant la campanya electoral s'havia plantejat com quelcom fàcil d'aconseguir i com a solució als problemes dels ciutadans ha resultat ser el preludi d'un divorci llarg i imprevisible. La història de la relació entre la Gran Bretanya i Europa difereix de la dels seus veïns europeus. La seva posició com a nació insular amb un passat gloriós i una llarga tradició de democràcia parlamentària ha creat un sentiment d'autosuficiència diferent del d'altres països europeus.

La Gran Bretanya va decidir unir-se a la UE el 1973 més aviat perquè semblava que no hi havia cap altra opció que unir-se a l'aleshores pròsper projecte europeu. Des d'aleshores, és cert que durant dècades la classe política i els mitjans de comunicació britànics han tingut un rol anti-UE. Els mitjans de comunicació van permetre, durant quaranta anys, una cobertura negativa, una campanya de publicitat del referèndum i la promoció de posicions pro-sortida (Riley, Ghilès, 2016). Es podrien analitzar diferents causes del Brexit, però de manera resumida es combinen el recel tradicional d'una bona part de la població envers el projecte europeu, la crisi del deute generalitzat a la UE, que s'arrossega des del 2010, on s'han replantejat postures entre països emissors de deute i els receptors, i, finalment, el renaixement de partits euroescèptics que promouen una tornada a versions modernitzades de proteccionisme.

Per què un país que no és membre de la zona euro pot tenir tant interès a abandonar la UE i quines conseqüències se'n poden derivar? Les polítiques fiscals restrictives de la UE han provocat una entrada massiva de treballadors al Regne Unit, i la immigració pot resultar un factor clau en la popularitat de polítiques proteccionistes. I, d'altra banda, també és cert que aquestes polítiques fiscals han reduït de manera indirecta el valor del mercat únic al Regne Unit, ja que la rigidesa fiscal de l'eurozona n'ha frenat el creixement econòmic (Riley, *ibid.*, 2016).

Les conseqüències directes i indirectes del Brexit pactat o no pactat són fruit d'especulació i de possibles escenaris més o menys catastròfics. Com que a dia d'avui no se sap quan es farà realitat, ni de quina manera, a fi d'entendre la possible sortida del Regne Unit, és molt clarificador repassar l'impacte del valor comercial entre aquest país i la UE per a copsar l'abast de la seva possible sortida. En general, és innegable que el Brexit seria un xoc molt negatiu per a l'economia del Regne Unit, i té conseqüències econòmiques a la resta de

#### Referència bibliogràfica

Alan Riley; Francis Ghilès (2016). «Brexit: Causes & Consequences». *International Notes*. CIDOB.

#### Referència bibliogràfica

OECD Report (2016, abril). «The economic consequences of Brexit: A taxing decision». Consultable a <https://www.oecd.org>.

l'OCDE, especialment altres països europeus. En alguns aspectes, l'efecte del Brexit seria similar al d'un impost sobre el PIB, que imposaria un cost constant i creixent a l'economia, el qual no es podria produir si el Regne Unit continués a la UE (OECD Report, 2016). Dit amb xifres, el càlcul de l'impacte sobre les fonts d'ingressos, en previsió d'efectes sobre el PIB, podria ser de 2,7 a 7,7% del PIB (figura 7).

Figura 7. Impacte del Brexit al Regne Unit a través de canals i al llarg del temps

Scenarios		Difference in real GDP relative to the UK staying in the EU								
		Outcomes		Channels						
		GDP (% pts)	GBP cost equivalent per household	Risk premia	Confidence	Trade	FDI	Skills	Immigration	Deregulation
Near term 2020		-3.3%	-2200	x	x	x			x	
	Central	-5.1%	-3200			x	x	x	x	x
Longer term 2030	Optimistic	-2.7%	-1500			x	x	x	x	x
	Pessimistic	-7.7%	-5000			x	x	x	x	

Font: OECD Calculations

En conclusió, calcular l'abast real del Brexit seria entrar en un terreny de teoria de jocs, i com bé demostra aquesta teoria, els càlculs poden ser útils però no fiables davant la realitat d'escenaris no previnguts. En aquest sentit, dos darrers moments podran ser claus per al preludi del Brexit: d'una banda, l'elecció de Boris Johnson, acèrrim defensor de la sortida del Regne Unit, com a nou primer ministre, i d'altra banda, el 31 d'octubre de 2019, nova data prevista per a la sortida del país, que delimitarà si hi ha o no hi ha una nova prorròga per al divorci europeu de la dècada.

### 2.3.2. La crisi del deute italià i el creixement de l'euroescepticisme

La recent crisi del deute italià posa en relleu els problemes de l'eurozona per a controlar el deute públic d'alguns dels seus estats membres. No obstant això, cal entendre prèviament què és el deute públic, quina rellevància té per al desenvolupament de les economies avançades i per què Europa vol controlar-lo tan freqüentment.

Segons les apreciacions econòmiques més clàssiques, la productivitat és determinada per la demanda, i el dèficit fiscal (o les grans despeses públiques) pot tenir un efecte positiu en la quantitat d'ingressos, la demanda agregada i sobretot la producció final. En canvi, a llarg termini, el decreixement de les arques públiques provocat per un major dèficit de pressupost públic no té perquè ser necessàriament compensat per un increment dels estalvis privats. Conseqüentment, els estalvis públics disminuiran, i per tant també la inversió total, tant a escala nacional com internacional. A escala nacional, el dèficit tindrà un efecte negatiu en el PIB i resultarà en una reducció dels fluxos de capital,

#### Referència bibliogràfica

U. Panizza; A. F. Presbitero (2013). *Swiss J Economics Statistics*, 149: 175. <https://doi.org/10.1007/BF03399388>

una pujada dels tipus d'interès i unes taxes de productivitat i uns salaris més baixos, que acabaran en un decreixement del producte nacional brut (Panizza, Presbitero, 2013).

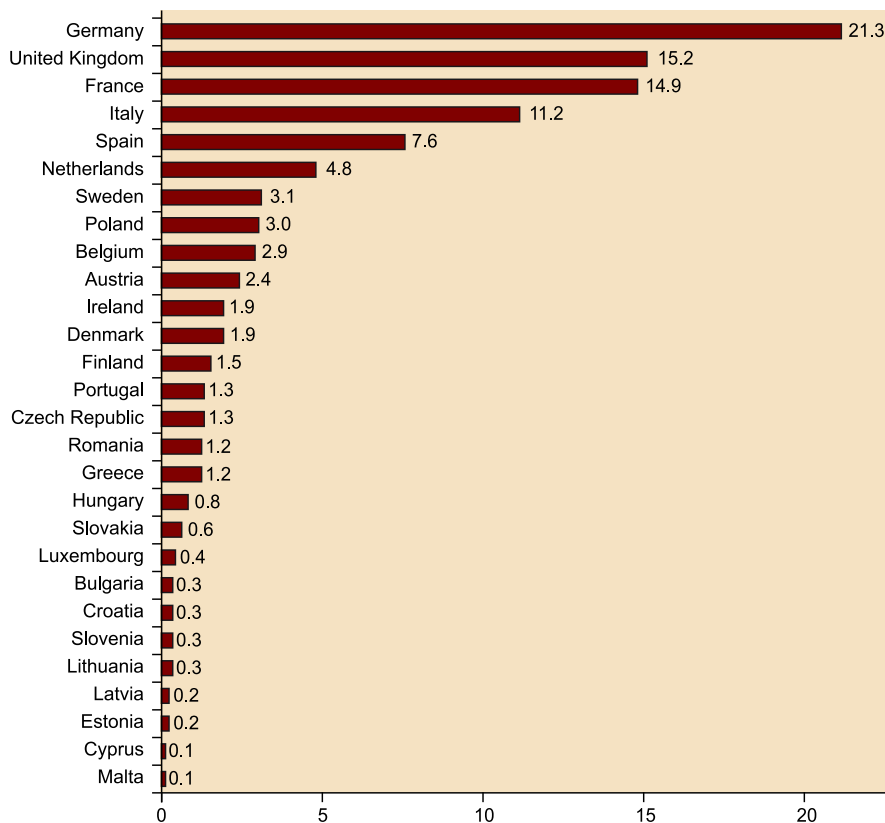
Sabent l'estreta relació entre productivitat i despesa pública, convé veure com pot afectar l'evolució creixent del deute públic italià a la productivitat futura nacional i també la seva influència en el futur europeu. El fantasma del deute públic no és nou i ha afectat l'economia italiana durant dècades. Es pot dir que és i ha estat la raó de la inestabilitat financera i la incapacitat del país per créixer de manera sostinguda, i un problema estructural més que estacional. Des de la crisi mundial del 2008, l'economia italiana ha lluitat per sortir de la crisi, però amb el llast d'un deute públic creixent, i encara més des que el nou Govern, format per la coalició de centredreta del Moviment Cinc Estrelles amb la polèmica Lliga Nord, va agafar el poder el 2018.

Amb una població de més de 60 milions, Itàlia representa el 18% de la població europea i el 16% del PIB europeu. La quantitat de deute italià arriba a 2,3 bilions d'euros, i a dia d'avui és superada només pel deute japonès i el dels Estats Units. El problema i les conseqüències d'una crisi descontrolada del deute italià, si falla en adaptar-se a les exigències d'austeritat del Banc Central Europeu, seran sens dubte més importants que les provocades per la crisi de Grècia, amb una població i una aportació molt més petites al PIB europeu. El deute públic italià va augmentar de 131,4% del seu PIB el 2017 a 132,2% el 2018, i té unes perspectives de creixement que fan cas omís de les exigències de Brussel·les i fan preveure el pitjor desenllaç si Roma no canvia el rumb dels seus pressupostos.

La crisi del deute italià posa en relleu un cop més que el deute desigual de les economies europees posa en perill l'estabilitat política i econòmica de la UE. En aquest cas, el Govern italià impulsat pel polític populista de la Lliga Nord, Mateo Salvini, reforçat en els resultats de les darreres eleccions europees del maig del 2019, busca un nou mandat a Brussel·les on regni l'acceptació del deute nacional italià marcadament inflat. Així, la crisi italiana posa en relleu les fragilitats d'Europa davant la crisi del deute sobirà, crisi que arrossega des de fa deu anys, quan els sotracos de la crisi mundial van començar a arribar al continent europeu.

Depenent de fins quan Itàlia tensi la corda, aquest episodi podrà encaminar-se a ser un nou referent per als moviments escèptics i crítics a les directrius econòmiques de la Comissió Europea. De la mateixa manera que les negociacions del Brexit tindran conseqüències, el desafiament del deute italià també comporta un nou repte per a Europa. Per a veure la magnitud de la possible crisi i el seu efecte contagi a altres economies, cal posar-la en el context de les principals economies de l'eurozona i observar després el creixement del mateix deute.

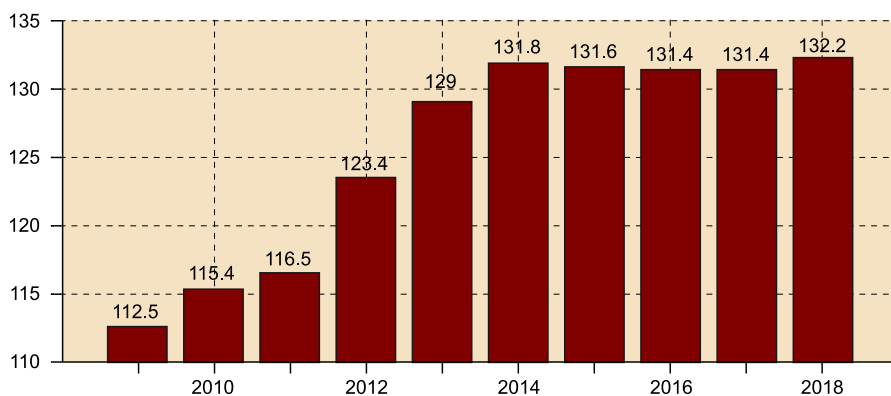
Figura 8. Contribució dels països al PIB europeu



Font: Eurostat

La figura 8 està basada en dades d'Eurostat. S'hi pot observar la contribució dels països al PIB europeu. Itàlia és la quarta economia de la UE i, per tant, una crisi de deute en aquest país similar a la crisi viscuda a Grècia pot tenir una repercussió major a escala europea.

Figura 9



Font: Tradingeconomics.com | National Institute of Statistics (ISTAT)

L'evolució del deute italià ha estat creixent i es preveu que augmenti fins al 2020 en cas que no s'apliquin les mesures que la Comissió Europea reclama a Itàlia.

### 3. Els països emergents i els dilemes dels països en desenvolupament

Els països en desenvolupament tenen una economia creixent i una població amb valors de consum cada vegada més elevats, mentre que els països desenvolupats són majoritàriament economies de substitució, economies que pel seu nivell avançat, depenen menys dels productes primaris. Per tant, s'espera que les economies en desenvolupament i els mercats emergents continuïn creixent amb una rapidesa relativa, donat el seu potencial de creixement de mà d'obra i de mercats en expansió, enfront de les economies avançades, que són principalment mercats de substitució i que moltes vegades han de cercar la innovació per tal de buscar noves vies de creixement i de no estagnació.

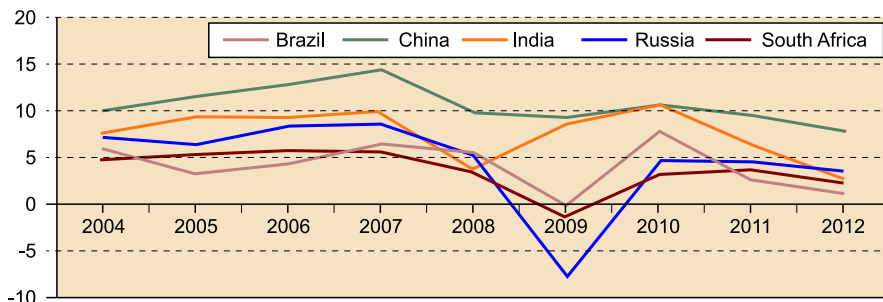
Si bé és cert que l'aparició de l'acrònim BRICS pretenia agrupar les economies en desenvolupament dels països que fa dues dècades tenien tots els números per a despuntar a escala internacional, a dia d'avui la dificultat per a agrupar-los i el patró divergent de creixement ho posa en dubte.

Malgrat aquesta situació, els BRICS destaquen per haver esquivat sorprenentment la crisi financera del 2008. Tot i així, a dia d'avui el creixement constant del deute dels BRICS també serà un patró probablement més o menys comú en tots ells, que hauran de destacar i evitar les devaluacions de moneda local davant del dòlar i els efectes de la guerra existent entre la Xina i els Estats Units. A escala global, el nivell de deute emès en moneda estrangera pels governs locals també ha crescut. Tot això ha fet que països com Sud-àfrica, Brasil o Rússia no resisteixin tan bé aquests sotrats i devaluacions de moneda, mentre que l'Índia i la Xina, potències emergents i amb un gran valor de PIB, aguanten molt millor i fan del continent asiàtic un escenari rellevant pel futur del moviment econòmic mundial (vegeu la figura 10).

En conclusió, l'heterogeneïtat existent dins del conjunt d'estats emergents posa en relleu les característiques específiques i estructurals de cada un. L'exponent més destacat del grup de països i el clar paradigma d'excepcionalitat és la Xina, que en el seu afany d'hegemonia econòmica pot fer variar el sentit dels BRICS i de l'economia global de manera inequívoca, tal com hem vist en el primer apartat del mòdul. I és que convé recordar que els BRICS concentren prop del 50% de la població mundial d'acord amb les tendències demogràfiques actuals; per tant, de la seva evolució i la desacceleració momentània de les taxes de creixement se'n despendrà també el futur de l'economia global.



Figura 10. Creixement anual del PIB

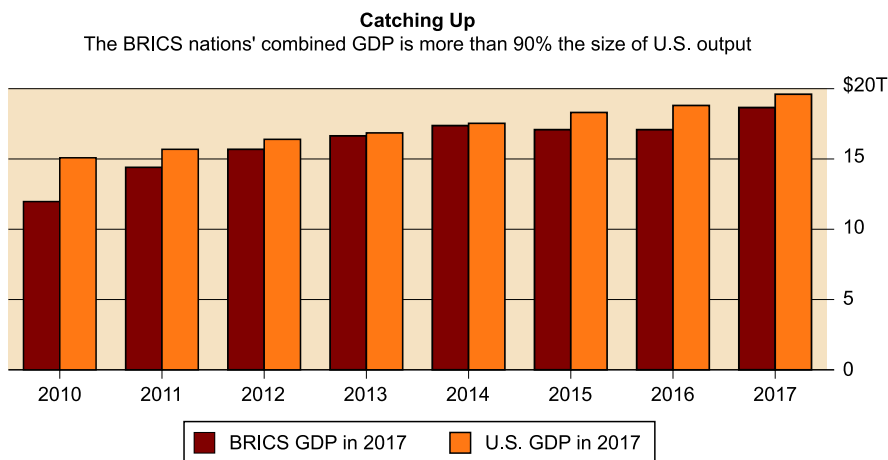


Font: Basat en dades de www.worldbank.org

A més a més, veurem si en la llista dels BRICS s'acaben afegint o no països amb creixements exponencials o amb rellevància de PIB, com Corea del Sud, Mèxic, Nigèria, Argentina, Indonèsia o Turquia.

Sigui com sigui, a dia d'avui el seu PIB acumulat representa una part important de l'escenari econòmic global. Només el 2017, el seu PIB combinat representava el 90% del PIB americà (vegeu la figura 11). Això dona sens dubte un toc d'atenció a l'hegemonia nord-americana i un avís que els països emergents seran el focus d'atenció econòmica als propers anys.

Figura 11



Font: International Monetary Fund

## Resum

Al llarg de la història, l'economia i el comerç internacional han estat unes eines imprescindibles per tal de definir el rol que les nacions han ocupat a escala global. Amb la intenció d'entendre-ho i demostrar-ho, el mòdul ha repassat els principals elements de l'economia internacional i amb més rellevància per al futur de la geopolítica internacional a dia d'avui. Així, en primer lloc s'han repassat les claus de la crisi global del 2008. Entendre'n les causes i els efectes fa entendre la debilitat i fragilitat del sistema financer internacional, que oblida molt freqüentment, i no corregeix, els seus propis punts febles, de manera que els cicles econòmics demostren com n'és de fàcil caure de nou en errors de crisis anteriors.

En segon lloc, els Estats Units, com a motor econòmic global, destaca per viure una nova política econòmica més proteccionista i actuar de manera més recelosa amb el seu lideratge. Es mostra així, doncs, incapaç encara de cedir terreny davant de la Xina, actor que planteja estructures i projectes de diplomàcia econòmica cada vegada més globals, com per exemple la Nova Ruta de la Seda. D'altra banda, Europa viu immersa en noves crisis de deute públic que fan recordar el malson europeu viscut amb la crisi grega, avui protogonitzat per la crisi del deute italià. A aquest front obert a Europa s'afegeix la incertesa del final del Brexit, un divorci anunciat però de difícil explicació i execució.

En darrer lloc, caldrà observar el rol dels BRICS i els països emergents en el marc econòmic global. La desacceleració de les seves economies a mitjà i llarg termini dependrà de com s'endeutin els països i de com es vegin afectats per les disputes entre la Xina i els Estats Units. A més, els països en desenvolupament tenen un rol rellevant en la possible implantació i desenvolupament dels objectius de Nacions Unides per al 2030 que, malgrat no ser tractats en el mòdul, se'n parlarà els propers anys, i s'intentarà anivellar el desenvolupament econòmic dels països a escala global. En conclusió, el mòdul exposa els principals temes i conceptes econòmics necessaris per entendre l'estat actual de l'economia internacional i sobretot les seves conseqüències en el món de les relacions internacionals.

## Bibliografia

**Ashcraft, A. B.; Schuermann, T.** (2008, març). «Understanding the Securitization of Sub-prime Mortgage Credit». Staff Report.

**Haller, A.** (2016). «Economic liberalization and protectionism - basic processes in the knowledge society». *Economics, Management, and Financial Markets*, vol. 6(1), pàg. 671-679, 2011, ISSN 1842-3191.

**Okano-Heijmans, M.** (2016). «Economic diplomacy». A: C. Constantinou, P. Kerr i P. Sharp *The SAGE Handbook of diplomacy* (pàgs. 552-563). Londres: SAGE Publications Ltd.

**Panizza, U.; Presbitero, A. F.** (2013). *Swiss Journal of Economics Statistics* (núm 149 pàg. 175). <https://doi.org/10.1007/BF03399388>.

**Riley, A.; Ghiles, F** (2016). «Brexit: Causes & Consequences». *International Notes*. CIDOB.

**Swanson, A.** (2018, 15 de juny). «U.S. and China Expand Trade War as Beijing Matches Trump's Tariffs». *New York Times*.

## Annex

### Lectures seleccionades

Blankenburg, Stephanie; Palma, José Gabriel. «Introduction: the global financial crisis». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33, núm. 4, pàg. 531-538, juliol de 2009. <https://doi.org/10.1093/cje/bep038>

Aquesta lectura destaca per oferir una visió entenedora i global de la crisi del 2008, les causes més immediates i les seves conseqüències de manera objectiva i ordenada. Entendre com es va produir la crisi ajudarà a entendre com l'economia pot fer front als països més estables en un món interconnectat.

Bulmer, Simon & Quaglia, Lucia (2018). «The politics and economics of Brexit». *Journal of European Public Policy*, 25:8, 1089-1098. DOI: 10.1080/13501763.2018.1467957

Aquesta lectura interessa per ser capaç d'analitzar tant les causes polítiques i econòmiques de la proposta del Brexit de manera objectiva com els possibles escenaris. En un moment d'incertesa, l'estudi profund d'una crisi política i econòmica com el Brexit pot fer entendre la fragilitat i les fortaleces d'Europa.

Gabriela, Irina; Mirela Panaita, Radulescu; Voicab, Catalin (2014). «BRICS Countries Challenge to the World Economy New Trends». Consultable a <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S221256711400135X>.

Aquest article analitza la importància del grup BRICS com a representants dels països emergents de l'economia global. També explica que la crisi financera no va tenir un gran efecte sobre les seves economies i que aquest grup de països tan heterogeni comparteixen alguns trets i es diferencien per uns altres.