Riscos el 2018: (geo)política i comerç internacional

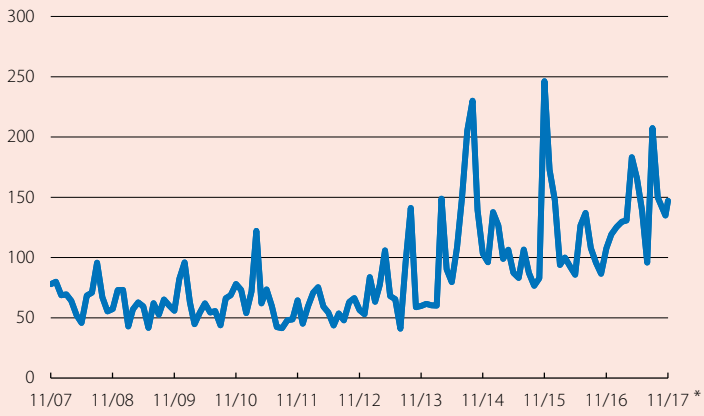
L'anàlisi dels riscos geopolítics i polítics s'està convertint en imprescindible per dur a terme un bon exercici de perspectives econòmiques. No en va, les tensions en aquests àmbits solen afectar de forma considerable el funcionament macroeconòmic global, així com els mercats financers, sempre espantadissos.

Segons l'índex de riscos geopolítics desenvolupat per Caldara i Iacoviello, les tensions geopolítiques han augmentat en els últims mesos (vegeu el gràfic).[1] Aquests indicadors són molt útils per avaluar (i quantificar) l'impacte que pot tenir la incertesa relacionada amb la geopolítica sobre el funcionament de l'economia mundial. En efecte, aquests mateixos economistes estimen que un augment de les tensions, com les viscudes en els últims mesos, sol conduir a una disminució de l'activitat econòmica i de les valoracions dels actius, reals i financers, així com a un augment de la volatilitat financera, en bona part a conseqüència d'un increment del grau d'incertesa.

En molts casos, rere l'augment de les tensions entre països, s'amaga l'auge de forces polítiques proteccionistes, en especial als països desenvolupats. L'anomenat augment del populisme. No ens enganyem: la victòria de Macron o el fre de l'extrema dreta als Països Baixos durant la primera meitat del 2017 van alleujar els temors més extrems a Europa. Però, al setembre, l'extrema dreta va entrar al Parlament alemany per primera vegada des del 1945; a l'octubre, l'extrema dreta també va obtenir uns esplèndids resultats a Àustria, i, a la República Txeca, el multimilionari, populista i euroescèptic Andrej Babis s'ha erigit en nou primer ministre.

*Índex de riscos geopolítics **

Nivell



Nota: ** Dada del novembre basada en recerques en diaris fins al 10 de novembre del 2017.*
Font: *CaixaBank Research, a partir de dades de Geopolitical Risk Index (Caldara i Iacoviello).*

En general, s'ha constatat que aquests partits no han aconseguit prou suports per governar, però ja condicionen l'agenda política i, molt probablement, ho continuaran fent en els propers anys. L'àmbit en què l'auge del populisme es fa notar més és al comercial. Dos exemples ho il·lustren molt bé: el *brexit* i la política proteccionista que tracta d'impulsar el president Trump als EUA.

La retirada del Regne Unit d'un dels espais de lliure comerç més pròspers del planeta pot ser interpretada com un gir proteccionista per la seva banda. No obstant això, en els últims mesos, s'ha posat en evidència que la posició negociadora del Regne Unit és relativament feble i que el suport al Regne Unit cap a un *hard brexit* és limitat. De fet, cada vegada sembla més probable un acord que inclogui un conveni raonablement profund en termes de lliure comerç de béns i de serveis i un període de transició, procés anomenat *soft brexit*.[2] No obstant això, la incertesa continua sent molt elevada.

A l'altre costat de l'Atlàntic, el populisme de l'«Amèrica primer» de Trump ja s'ha cobrat unes quantes víctimes: el canvi climàtic, amb l'abandonament dels EUA de l'Acord de París; l'Iran, amb les possibles noves exigències en matèria de seguretat nuclear, i també el comerç internacional, amb la retirada de l'acord comercial i d'inversió Transpacífic (el TPP, per les sigles en anglès). Al perímetre de la política comercial, precisament, preocupa l'evolució de les negociacions per redissenyar el Tractat de Lliure Comerç de l'Amèrica del Nord (NAFTA, per les sigles en anglès), que es van iniciar a l'estiu del 2017 i que s'estima que acabin al començament del 2018.

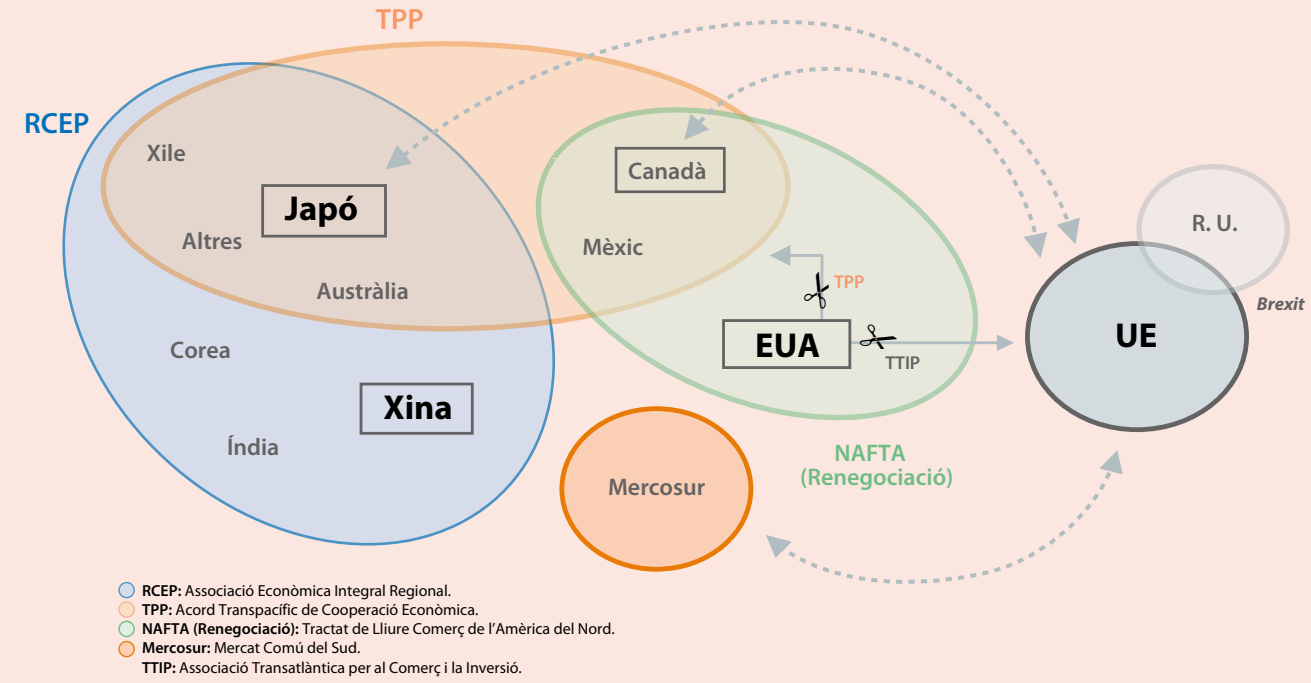
L'acord entre Canadà, Mèxic i els EUA, establert el 1994, va impulsar les relacions econòmiques nord-americanes. Els fluxos comercials entre els tres països van augmentar de manera substancial i es van triplicar en pocs anys, un augment molt superior a l'increment constatat a la resta del món. I, malgrat que és molt difícil desentranyar l'impacte final del tractat dels múltiples esdeveniments de l'època, com els enormes canvis tecnològics dels noranta i dels 2000 o l'entrada de la Xina en l'arena internacional, en general les estimacions apunten a un efecte netament positiu.

Un redisseny final del Tractat que pugui comportar una certa involució comercial en un bloc econòmic tan poderós com el nord-americà (que representa gairebé el 30% del PIB mundial i el 12% de les exportacions globals) afebliria la demanda global i podria fer perillar la fortalesa de l'expansió actual. A llarg termini, a més a més, aquest moviment comprometria els guanys de productivitat assolits amb els processos d'obertura, quelcom que la regió i, en especial, els EUA no es poden permetre.

En aquest sentit, creiem que s'acabarà imposant una dinàmica constructiva en el procés de renegociació del NAFTA, que permeti una modernització de l'acord. Així i tot, no es pot descartar res. En especial, perquè els EUA han deixat clar que volen canvis rellevants en les condicions del Tractat. Canvis que li permetin, entre altres coses, reduir l'important dèficit comercial que manté amb Mèxic. Canvis per afrontar la creixent competència asiàtica mitjançant modificacions en les regles d'origen, que determinen quin percentatge d'inputs intermedis procedents dels EUA, de Mèxic o de Canadà han de tenir els productes per beneficiar-se dels avantatges aranzelaris del NAFTA, i que, en l'actualitat, permeten que massa entrades no nord-americanes gaudeixin dels avantatges de la regió de lliure comerç. I canvis per disminuir les barreres existents sobre el comerç de serveis digitals. A més a més, en una mostra de la seva voluntat d'impulsar un canvi profund, han proposat una clàusula d'extinció de l'acord cada cinc anys si els tres països no el ratifiquen (*Sunset Clause*, en anglès). Tot i que no creiem que una proposta tan extrema fructifiqui, atesa l'elevada incertesa que provocaria, la qual, al seu torn, afectaria de forma negativa els fluxos

1. El Geopolitical Risk Index comptabilitza el nombre de paraules relacionades amb les tensions i amb els actes geopolítics als principals diaris. Per a més detalls, vegeu https://www2.bc.edu/matteo-iacoviello/gpr.htm.
2. Per a més informació, vegeu el Focus «*Brexit*, el camí que queda per recórrer», a l'IM10/2017.

Acords comercials més recents o en procés de negociació



Font: *CaixaBank Research.*

d'inversió, sí que es podria donar una situació intermèdia, com la proposada per Mèxic fa poques setmanes, en què es revisaria la situació de l'acord cada cinc anys.

El *brexit*, la renegociació del NAFTA o la retirada dels EUA del TPP i del TTIP (l'acord que negociava amb la UE) poden generar la sensació que s'està entrant en una nova fase proteccionista a nivell global. Però la veritat és que, fora de les fronteres dels EUA i del Regne Unit, el procés de globalització continua avançant amb fermesa, amb diversos acords comercials multilaterals de rellevància en procés de negociació o gairebé tancats.[3] Al novembre, per exemple, el Japó, Canadà i Mèxic, juntament amb la resta de països que conformaven el TPP original, van acordar mantenir el procés de negociació sense l'economia nord-americana. Els EUA eren un actor clau per dos motius. Primer, per la seva dimensió. Amb els EUA, els països sota el paraigua del TPP representaven el 40% del PIB mundial i al voltant d'una quarta part dels fluxos comercials. Sense els EUA, aquesta xifra baixa de forma notable, però continua sent rellevant. En termes de comerç, per exemple, encara constitueix el 15% de les exportacions mundials, un percentatge gens menyspreable. Segon, perquè els EUA exigien uns estàndards elevats en matèria de drets de propietat intel·lectual o en àmbits com el laboral, on, per exemple, requeria que es complissin les normes de l'Organització Internacional del Treball. No obstant això, la determinació de la resta de països de tirar endavant és políticament molt significativa, ja que envien un clar missatge a favor de continuar treballant per a una major integració comercial a nivell global. A més a més, ja han anunciat que aspiren a mantenir uns estàndards elevats en l'acord final, que s'espera que s'assoleixi en els primers mesos del 2018.

Així mateix, a Àsia, s'està forjant un nou acord comercial (el RCEP) que englobarà 16 països, entre els quals destaquen la Xina, el Japó i l'Índia, les tres economies més grans de la zona. Malgrat que el RCEP no pot ser considerat un substitut del TPP original, ja que se centra, només, en la reducció de les barreres aranzelàries en una regió on els aranzels ja són relativament baixos, la inclusió de l'Índia, una economia gran i amb aranzels encara elevats, té un potencial enorme. No cal oblidar que fa 25 anys la Xina era una economia que amb prou feines comerciava amb els seus veïns (i menys amb la resta del món) i que, en l'actualitat, és la principal potència exportadora.

Finalment, el conjunt de països que formen la UE tampoc es queda enrere i, enguany, ja ha tancat acords amb el Japó i amb Canadà i, en l'actualitat, negocia amb els quatre països fundadors del bloc Mercosur (l'Argentina, el Brasil, Paraguai i Uruguai), entre d'altres (vegeu l'esquema). En el cas del Japó, l'acord no solament constitueix una àrea de lliure comerç que rivalitza en dimensió i en abast amb el NAFTA, sinó que, a més a més, estableix estàndards i disposicions relatives al medi ambient, al mercat laboral i a la propietat intel·lectual molt completes, coherents amb l'elevat grau de desenvolupament dels dos països. En canvi, l'acord amb els països del Mercosur, tot i que rellevant per a nombrosos sectors econòmics (com l'agrícola), no aspira a ser tan ampli en matèria no aranzelària i reguladora com el del Japó o Canadà.

El centre de gravetat comercial es trasllada de l'Atlàntic al Pacífic a gran velocitat. Els EUA aspiraven a convertir les seves normatives sectorials en estàndards internacionals mitjançant els importants tractats econòmics que estava negociant i ara sembla que hi han renunciat, com a mínim temporalment. Aquest nou context ha de ser vist com una oportunitat per a la UE, que ara té més espai per influir sobre les regles del comerç global si actua amb agilitat i amb encert. La Xina no ho posarà fàcil, i, molt probablement, el que podria ser el nou president dels EUA d'aquí a tres anys tampoc.

Clàudia Canals
Departament de Macroeconomia, Àrea de Planificació Estratègica i Estudis, CaixaBank

3. En els últims anys, els grans acords multilaterals, com els que es derivarien de la finalització de la Ronda Multilateral de Doha, han generat acords multilaterals de menor dimensió.