

Economia internacional: comerç, globalització i Unió Europea

El teu mòbil es va dissenyar a Califòrnia, porta un xip de Taiwan i es va muntar a la Xina; l'oli de l'entrepà ix de Jaén i arriba a Nova York amb un aranzel damunt. Esta unitat explica per què els països comercien, què és la globalització que ho fa possible i per què, quan cal negociar, Espanya no va sola: va amb la Unió Europea.

El marc de la unitat



SABERS BÀSICS

- Avantatge absolut i avantatge comparatiu; per què comercien els països.
- Exportacions, importacions i balança comercial d'Espanya.
- Proteccionisme i lliure comerç: aranzels, quotes, subvencions i l'OMC.
- Globalització i cadenes globals de valor; la UE, el mercat únic i l'euro.
- Tipus de canvi, desigualtat global i desenvolupament.

COMPETÈNCIES ESPECÍFIQUES

- Comprendre aspectes bàsics de l'economia i les finances: comerç i interdependència.
- Valorar críticament qui guanya i qui perd amb els aranzels i la globalització.
- Reconèixer el paper de la Unió Europea en la vida econòmica d'Espanya.



2025: els Estats Units posen un aranzel del 15 % a l'oli i al vi espanyols

El 2 d'abril de 2025 els Estats Units van anunciar aranzels a quasi tot el món. El 27 de juliol, la UE va acceptar un 15 % per a la majoria dels seus productes, enfront de l'1-2 % anterior. Jaén i La Rioja van mirar cap a Nova York.

Exportacions espanyoles als EUA: uns 18.000 M€ el 2024 (Datacomex).

Oli d'oliva: prop de 1.000 M€; vi: uns 400 M€ (ICEX, OeMv 2024).

Aranzel del 15 % des del 7 d'agost de 2025; el vi, sense exempció.

Precedent: 25 % el 2019-2021 per la disputa d'Airbus.

LA PREGUNTA

Qui paga de veritat un aranzel i a qui protegix?



§ 1

Per què comercien els països?

Ningú produïx tot el que consumix. I convé comerciar fins i tot amb qui és millor que tu en tot.



DOS AMICS, DOS TASQUES

Avantatge absolut i avantatge comparatiu

Marta fa una web en 2 h i un sopar en 1 h; Jorge, una web en 8 h i un sopar en 2 h. Marta és millor en tot (avantatge absolut). Però una web li costa a Marta 2 sopars i a Jorge 4: Jorge no renuncia a menys sopars per web; renuncia a menys web per sopar. Jorge cuina, Marta programa, i entre els dos produïxen mitja web més amb les mateixes hores.

El que decidix l'especialització no és qui és millor, sinó qui renuncia a menys: el cost d'oportunitat.

EL GRÀFIC

Nordpaís és millor en blat i en tela, però renuncia a menys tela per cada tona de blat. Especialitzant-se, el total creix.

HORES PER UNITAT PRODUÏDA

Menys hores significa més eficient

	BLAT	TELA
Nordpaís	AVANTATGE COMPARATIU 2 hores	4 hores
Sudpaís	5 hores	AVANTATGE COMPARATIU 6 hores

Cada país s'especialitza on el seu cost d'oportunitat és menor: 1 t de blat costa 0,5 m de tela a Nordpaís i 0,83 m a Sudpaís.

BLAT TOTAL (100 HORES PER PAÍS)

El total creix amb l'especialització

Sense comerç
repartiment a mitges



Amb especialització
+ comerç





Exercici 9.1 — Solandia i Nordia

Solandia produïx 1 t d'oli en 2 h i un lot de samarretes en 4 h;
Nordia necessita 6 h per a cada cosa. Cada país té 120 h. Qui té
avantatge comparatiu en què i quant guanyen si s'especialitza...

Solandia té avantatge absolut en els dos béns ($2 < 6$ i $4 < 6$).

Cost d'oportunitat: a Solandia 1 t d'oli = 0,5 lots; a Nordia 1 t = 1 lot. Solandia, oli; Nordia, samarretes.

A mitges: 40 t d'oli i 25 lots entre els dos.

Especialitzats: Nordia 20 lots; Solandia 50 t i 5 lots. Total 50 t i 25 lots: 10 t més.

Canvien 10 lots per 15 t (entre 1 i 2 t per lot): cada país acaba amb 5 t més que abans.



Alemanya produïx màquines i tomaques amb menys hores que Espanya. Segons...

A Produir-ho tot i no comprar res a Espanya.

B Especialitzar-se en allò a què renuncia a menys (màquines) i comprar tomaques a Espanya.

C Posar aranzels a les tomaques espanyoles.

D Produir només tomaques, que són més barates.

Solució: B. L'avantatge absolut d'Alemanya en tot no importa: el que compta és el cost d'oportunitat. Cada u s'especialitza on renuncia a menys i els dos consumixen més.



§ 2

Què ven i què compra Espanya

*Cotxes, oli, cítrics, medicines i sol; a canvi,
petroli, gas i mòbils.*

93,8 M

TURISTES EL 2024

La major exportació espanyola no cap en un contenidor

Quan una família alemanya passa una setmana a Benidorm compra un servici fet a Espanya: és una exportació. Els turistes internacionals van gastar uns 126.000 milions el 2024 (INE, Frontur i Egatur).



Què ven, què compra i a qui

	EXPORTACIONS	IMPORTACIONS
Total (Sec. d'Estat de Comerç)	≈ 384.000 M€	≈ 424.000 M€
Principals productes	Cotxes, aliments, química, equips	Energia, tecnologia, cotxes
Primer soci	França (≈ 15 %)	Xina (≈ 11 %)
Altres socis	Alemanya, Portugal, Itàlia, R. Unit	Alemanya, França, Itàlia, EUA
Saldo	Dèficit comercial ≈ 40.000 M€	Superàvit cte. corrent ≈ 3 % PIB

En béns perdem, en servicis guanyem: sumant turisme i la resta, Espanya té superàvit amb l'exterior.



Algesires: la porta de l'estret

Uns 4,7 milions de contenidors el 2024, entre els sis majors ports d'Europa.

La majoria ni tan sols entra a Espanya: és transbord.

Javi Masa, CC BY 2.5 ES vía Wikimedia Commons



§ 3

Proteccionisme o lliure comerç?

Si el comerç beneficia els països, per què quasi tots hi posen obstacles? Perquè dins hi ha guanyadors i perdedors.



Quatre maneres de tancar la porta

Aranzel

Impost a la duana sobre el producte importat, com a percentatge del seu valor. Encarix l'estranger i dóna ingressos a l'Estat.

Quota o contingent

Límit a la quantitat que es pot importar. Més rígida que l'aranzel: per molt que es vulga comprar, no n'entra més.

Subvenció

Diners públics al productor nacional perquè vengui més barat. No tanca la frontera, però desanivella el terreny.

Barrera no aranzelària

Normes tècniques, sanitàries o burocràtiques que dificulten importar. De vegades protegeixen la salut; de vegades són una excusa.

Qui guanya i qui perd

PERDEN

- El consumidor estatunidenc: paga més, compra menys o pitjor.
- El productor espanyol: ven menys o abaixa el seu preu.
- Els dos països si hi ha represàlies i escalada.

GUANYEN

- El productor estatunidenc d'oli: puja preus i ven més.
- El Tresor dels EUA: recapta l'aranzel.
- Pèrdues repartides entre milions; guanys concentrats en pocs. Per això hi ha aranzels.



L'olivar i la duana

*El 2019-2021, un aranzel del 25 % per la disputa d'Airbus
va enfonsar més de la meitat les vendes d'oli envasat als
EUA (ASOLIVA).*
profedeconomia.es

Foto: Veinticuatro de Jahén, CC BY-SA 4.0 vía Wikimedia Commons



Els Estats Units posen un aranzel del 15 % a l'oli espanyol. Qui suporta la major part de...

A El Govern espanyol, que paga l'aranzel.

B Els consumidors i les empreses dels Estats Units, via preus.

C La Unió Europea, amb el seu pressupost.

D Ningú: l'aranzel l'absorbix la duana.

Solució: B. L'aranzel el recapta la duana del país que l'imposa, però es trasllada al preu: quasi tot el cost dels aranzels de 2018-2019 va acabar als preus que pagaven les famílies i empreses estatunidenques.



§ 4

La globalització

Un producte ja no es fa en un país: es fa en una cadena global de valor repartida entre molts.



Designed in California, assembled in China

- 01 Disseny i programari a Cupertino (Califòrnia).
- 02 Processador de TSMC (Taiwan); pantalla de Samsung o LG (Corea del Sud); sensors de Sony (Japó).
- 03 Liti i cobalt de la bateria: Xile, Austràlia, República Democràtica del Congo.
- 04 Muntatge a les fàbriques de Foxconn a la Xina i, cada vegada més, a l'Índia.
- 05 Repartiment del preu: el muntatge, menys del 2 %; Apple, més de la meitat (Kraemer, Linden i Dedrick, 2011).



LLUMS I OMBRES

Preus més baixos, mil milions fora de la pobresa... i Suez

La pobresa extrema va passar del 38 % de la humanitat el 1990 a menys del 10 % el 2024 (Banc Mundial), sobretot als països que van entrar a les cadenes globals. A canvi: Rana Plaza (1.134 morts el 2013), el 3 % de les emissions que produïx el transport marítim i la dependència. Al març de 2021 un sol vaixell, l'Ever Given, va bloquejar sis dies el 1...

Eficient, barata i fràgil: així és una cadena global de valor.



Inditex fabrica més de la meitat de la seua roba a Espanya, Portugal, el Marroc i...

A Deslocalització.

B Dúmping.

C Relocalització o nearshoring (producció en proximitat).

D Proteccionisme.

Solució: C. Acostar la producció al mercat per a guanyar rapidesa i reduir el risc d'una cadena llarga és relocalització o nearshoring. La deslocalització és el moviment contrari: portar-la on siga més barata.



§ 5

La Unió Europea

*Quan els Estats Units van posar aranzels,
Espanya no va negociar: va negociar la UE,
en nom de 450 milions de persones.*



Setanta anys en sis fites

- **1951** **Naix la CECA**
Sis països posen en comú el carbó i l'acer per a fer la guerra «materialment impossible».
- **1957** **Tractats de Roma: la CEE**
Unió duanera: sense aranzels entre els sis i aranzel comú cap a fora. Comença la PAC.
- **1986** **Entra Espanya**
Amb Portugal, l'1 de gener. Obertura de l'economia, fons i comerç amb Europa.
- **1993** **Mercat únic i Tractat de Maastricht**
Desapareixen les duanes interiors; es decidix la moneda comuna.
- **2002** **L'euro a la butxaca**
Bitllets i monedes substituïxen la pesseta. Hui l'usen vint països, vint-i-un des de 2026.
- **2020** **Brexit i Next Generation EU**
El Regne Unit se'n va (27 membres). La UE s'endeuta junta per primera vegada.

EL GRÀFIC

La Comissió proposa; el Parlament (elegit) i el Consell (els ministres) codecidixen. El Consell Europeu marca el rumb.



El Berlaymont, seu de la Comissió Europea

Ací es redacten les propostes de llei europees i es negocien els acords comercials, inclòs el de juliol de 2025 amb els Estats Units.

Satu Katja, CC BY-SA 4.0 via Wikimedia Commons

160.000 M€

PER A ESPANYA

Next Generation EU: el primer deute comú europeu

Per a eixir de la pandèmia, els 27 van acordar el 2020 que la Comissió s'endeutara per 750.000 milions.

Espanya és la segona receptora: uns 80.000 milions en transferències i la resta en préstecs (Pla de Recuperació).



§ 6

Tipus de canvi: quant val el teu euro fora

El preu d'una moneda en una altra. Puja o baixa amb l'oferta i la demanda, i decidix quant costa el teu viatge a Londres.



Exercici 9.2 — L'euro es deprecia d'1,10 \$ a 1,00 \$

Una família amb 2.000 € per a Nova York, una botiga que importa portàtils d'1.100 \$ i una cooperativa que ven oli a 10 € la botella als EUA. A qui beneficia i a qui perjudica que l'euro passe d'1,1...

Viatge: $2.000 \times 1,10 = 2.200$ \$ al gener; $2.000 \times 1,00 = 2.000$ \$ al juny. Perd 200 \$.

Importació: $1.100 / 1,10 = 1.000$ € al gener; $1.100 / 1,00 = 1.100$ € al juny. El portàtil costa 100 € més.

Exportació: $10 \times 1,10 = 11,00$ \$ al gener; $10 \times 1,00 = 10,00$ \$ al juny. L'oli és un 9 % més barat allí.

Amb aranzel del 15 %: $10,00 \times 1,15 = 11,50$ \$. La depreciació quasi compensa l'aranzel.

Depreciació: mal per a viatjar i importar, bé per a exportar. Apreciació: a l'inrevés.



L'euro passa d'1,04 a 1,17 dòlars, com entre gener i setembre de 2025. Què ha passat i ...

A L'euro s'ha depreciat; beneficia els exportadors espanyols.

B L'euro s'ha apreciat; beneficia qui viatja a Nova York o importa dels EUA.

C L'euro s'ha apreciat; beneficia els turistes estatunidencs a Espanya.

D No ha canviat res: el tipus de canvi el fixa el BCE.

Solució: B. Un euro compra ara més dòlars: s'ha apreciat. Viatjar als Estats Units i importar d'allí ix més barat; exportar oli o rebre turistes americans, més difícil, perquè Espanya s'encarix per a ells.



§ 7

Desigualtat global i desenvolupament

El comerç ha fet créixer el món, però no de manera uniforme. PIB per capita, IDH i tres respostes.



Països rics i països pobres

COM ES MESURA

- PIB per capita 2023: Luxemburg $\approx$ 130.000 \$, Espanya $\approx$ 33.000 \$, Índia $\approx$ 2.500 \$, Burundi $\approx$ 200 \$.
- IDH (renda, salut, educació): Islàndia i Noruega $>$ 0,96; Sudan del Sud $<$ 0,40; Espanya 0,918 (PNUD 2025).
- Hi pesen la història, la geografia, les institucions i l'accés al comerç.

QUÈ ES FA

- Comerç just: preu mínim i prima al productor (Fairtrade, des de 1997).
- Cooperació: objectiu del 0,7 % de la renda (ONU, 1970); Espanya, $\approx$ 0,25 % el 2024; Ley 1/2023 fixa 2030.
- ODS: 17 objectius de l'Agenda 2030. Remeses: 685.000 M\$ el 2024 (Banc Mundial).



Sabries...

- ☐ Sabries explicar amb dos amics per què convé comerciar amb algú que és millor que tu en tot?
- ☐ Sabries dir què exporta i importa Espanya i per què té dèficit comercial però superàvit per compte corrent?
- ☐ Sabries seguir, un a un, qui guanya i qui perd quan els EUA posen un aranzel a l'oli?
- ☐ Sabries nomenar les quatre llibertats del mercat únic i què fa la Comissió, el Parlament i el Consell?
- ☐ Sabries calcular quantes lliures tens per a Londres si l'euro passa de 0,85 a 0,90 i què li passa a l'exportador?
- ☐ Sabries distingir PIB per capita d'IDH i explicar què són les remeses?

Fins aquí la teoria

Continua al llibre de la unitat.