

INTRODUCCIÓN

Patricia García-Durán Huet

*Profesora agregada de Organización Económica Internacional,
Universitat de Barcelona*

Eloi Serrano Robles

*Director de la Cátedra de Economía Social del Tecnocampus,
Universitat Pompeu Fabra. Investigador asociado, CIDOB*

La ciencia económica estudia la gestión de recursos escasos ante necesidades infinitas. La gestión implica priorizar para alcanzar los objetivos fijados. La formulación de la priorización y los objetivos viene determinada por dos elementos esenciales: la ideología (valores) y la correlación de fuerzas, es decir, la política. Por eso la política y la economía están estrechamente ligadas. Esta relación es objeto de estudio de buena parte de las ciencias sociales, especialmente en lo que se refiere a la comprensión de la organización de las estructuras productivas del planeta.

Existen diversas metodologías que ayudan en ese análisis, como las corrientes institucionalistas que sostienen que las reglas de juego determinan el comportamiento de los distintos agentes y su posterior desarrollo (Acemoglu, Robinson o North, son algunos de los autores más relevantes). En este sentido, hay un elevado consenso científico en vincular la geoestrategia política con la geoeconomía. Nail Ferguson o Eric Hobsbawm, por ejemplo, han estudiado, desde distintas perspectivas analíticas a largo plazo, dicha relación; desde los imperios hasta los *late comers*, la posición política de los países y las ciudades en el contexto internacional ha venido condicionada, en buena medida, por los intereses y la capacidad económica del país y de su estructura empresarial, y viceversa.

Este es también el caso de Barcelona y su área metropolitana. Su papel como nudo tecnológico, logístico y comercial implica que la situación geopolítica mundial va a afectar a su desarrollo futuro. Pensamos que estamos a las puertas de un momento disruptivo, con una revolución tecnológica en ciernes que va a crear nuevas reglas de producción y va a modificar el orden social en una dirección aún desconocida (Zuboff, 2019). Asimismo, el escenario geopolítico mundial está sufriendo algunos cambios, también inciertos, como el liderazgo de Estados Unidos, el papel de China, la Unión Europea, la orientación del multilateralismo o el regionalismo. En definitiva, movimientos a la vista tanto en la geoeconomía como en la geopolítica.

Esta monografía retende ser una aportación significativa al análisis del impacto de todos estos cambios, unos cambios acelerados con la pandemia del COVID-19. Efectivamente, el impacto de la crisis sanitaria, aún con implicaciones políticas, económicas y sociales por descubrir, ha hecho aflorar la necesidad de reflexionar sobre las condiciones de un futuro cada vez más próximo.

En un contexto hiperglobalizado, el estudio y análisis de la interrelación entre geopolítica y geoconomía resulta esencial para inferir sobre el desarrollo de los territorios y el bienestar de sus integrantes, y de Barcelona en particular. Así, la monografía está estructurada en dos partes. La primera focaliza el análisis en el comportamiento empresarial y en la posición de Barcelona ante los nuevos retos; la segunda se orienta a analizar el fenómeno desde una perspectiva más de índole macro.

Impacto de las cadenas de valor globales y europeas en empresas y logística: una perspectiva desde Barcelona

Las decisiones empresariales están condicionadas por factores externos e internos. Estos últimos tienen que ver con los recursos y las capacidades de la empresa, mientras que los externos se refieren a la inserción de la empresa en una determinada realidad o contexto, local, regional y mundial. Por eso, comprender la geopolítica es básico para entender el comportamiento empresarial. A su vez, entender la distribución en la dotación de recursos, o la capacidad en la generación de tecnología resulta vital para entender la posición política de los distintos países y regiones. Las teorías de la internacionalización de empresa y de la especialización de los países tratan de explicar la inserción productiva de las distintas economías en el contexto mundial.

Las sucesivas revoluciones tecnológicas han implicado, en todos los casos, un incremento de la producción. Ya sea en cantidad como en diversidad, la oferta ha ido creciendo exponencialmente, por eso también lo ha hecho el comercio. Asociada a este fenómeno, la competencia internacional se ha incrementado al mismo ritmo que lo hacía la interrelación mundial, esto es, la globalización. Las empresas son sujeto y objeto de este fenómeno, y sus estrategias son diseñadas cada vez en mayor medida para hacer frente a este escenario. En este sentido, las cadenas globales de valor son resultado de una lógica empresarial para maximizar el beneficio, optimizar sus recursos y obtener ventajas competitivas ante un entorno globalizado.

El primer bloque empieza con una aportación de Jordi Bacaria, catedrático de la Universitat Autònoma de Barcelona, que ilustra el marco general objeto de estudio del volumen. Bacaria sostiene que no estamos inmersos en un periodo desglobalizador, al contrario, lo que podemos estar viendo es una reorganización regional del comercio impulsado por nuevas fuentes tecnológicas (y más coyunturalmente la COVID-19) que irán condicionando las estructuras de las cadenas globales de valor. En su mirada desde Barcelona, ve necesario un cambio de paradigma, basado en el desarrollo tecnológico, industrial y energético, que ponga el acento en la educación, formación, innovación y salud. Con más prospectiva optimista que retrospectiva nostálgica.

Los coordinadores hemos considerado adecuado introducir América Latina en el análisis. Las relaciones preferenciales de España, Cataluña y Barcelona con la región hacen pertinente una mención sobre el objeto de estudio del volumen. Antoni Estevadeordal, del Banco Interamericano de Desarrollo, autor de dicho capítulo, indica que existe una oportunidad para profundizar esta relación, aprovechando el liderazgo global de la UE en temas como el cambio climático, la transformación digital, y la inclusión social. En este sentido, las relaciones UE-ALC se encuentran bien posicionadas para fomentar las transformaciones que la región necesita más que nunca.

Lourdes Casanova, directora del Instituto de Mercados Emergentes de Cornell, incorpora al análisis el papel de las empresas españolas. Sostiene que el entorno está configurando un escenario totalmente distinto al experimentado en los noventa, cuando se produjo la gran eclosión de la internacionalización de la empresa española. Ilustra perfectamente una notable maduración en el proceso, hacia actividades más complejas y economías más avanzadas. Sin embargo, divisa un panorama complejo por tres retos: primero, por el endeudamiento de estas empresas; en segundo lugar, por la crisis que la pandemia ha provocado a ambos lados del Atlántico, y, por último, porque la sociedad va a reclamar a las empresas un mayor compromiso para solucionar los problemas sociales y medioambientales.

Dos trabajos focalizados en Barcelona cierran el primer bloque de la monografía. Paloma Fernández, catedrática de la Universitat de Barcelona, introduce una visión histórica del papel de Barcelona en las cadenas globales de valor sumamente ilustrativa y valiosa para entender el contexto actual. Cita a Michael Porter cuando sostiene que la competitividad de las cadenas de valor, y de los territorios en los que éstas se asientan, dependen no sólo de la capacidad productiva y comercial de sus empresas, sino también del entorno institucional y social que debe sintonizar y coordinarse con sus empresas. Por eso sostiene que los problemas de Barcelona arrancan, posiblemente, con el final de los Juegos Olímpicos, con el final de una visión compartida de país, con el final de proyectos en los que ganaran tanto las instituciones, como las empresas, y los ciudadanos. La estabilidad institucional es necesaria para lograr aprovechar las ventajas de localización y especialización del área metropolitana.

Joan Trullén y Vittorio Galletto, del Instituto de Estudios Regionales y Metropolitanos de Barcelona, realizan un aporte extraordinario para entender el encaje de Barcelona en la geopolítica y el comercio internacionales. Básicamente, interpretan que la metrópolis de Barcelona lidera de forma destacada el comercio internacional e interregional de la economía española, y que la orientación de dichos flujos se ha transformado puesto que, desde la Gran Recesión, las exportaciones al extranjero superan a las dirigidas al resto de España. El saldo comercial con el extranjero y con el resto de España es globalmente positivo y se aprecia un gran peso del comercio intraindustrial, signo de que parece no existir un debilitamiento del sector industrial. El liderazgo de Barcelona en la ribera sur del Mediterráneo, sitúan los autores, representa vital para atenuar el impacto de la COVID-19 y la recesión de la industria turística.

Efectos de los cambios geopolíticos en el comercio y las cadenas de suministro internacionales

El foco de la geopolítica ha evolucionado. Antes del final de la Guerra Fría, cuando se hablaba de geopolítica se hacía referencia a los aspectos de seguridad. Desde el fin de la Guerra Fría, sin embargo, existe un consenso entre los observadores de que la geopolítica se solapa con la geoeconomía. La lucha por el poder político entre los grandes actores globales ya no se centra sobre todo en una pugna por el poder militar, sino también por el poder económico (Roberts *et al.*, 2019).

Al acabar la Guerra Fría, la competencia económica se veía contenida por unas normas del juego comunes. Organismos internacionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC) ofrecían un marco en el que dirimir los conflictos y llegar a acuerdos multilaterales. La emergencia de nuevos poderes globales, China en particular, y el advenimiento de una nueva revolución tecnológica han puesto en peligro esta organización de las relaciones comerciales mundiales. La guerra comercial-tecnológica entre Estados Unidos y China de los últimos años hace pensar en una vuelta a unas relaciones económicas basadas en la fuerza más que en normas comunes.

En un mundo en el que el poder económico ayuda a definir a los poderes globales, el papel de la UE no es baladí. En términos de mercado no tiene nada que envidiar a los EE. UU. o a China. Por tanto, dependiendo de cómo defina la UE su política comercial, las cadenas de valor en las que participa Barcelona pueden multiplicarse o reducirse.

La contribución de Clàudia Canals, de CaixaBank Research, defiende que las nuevas tecnologías pueden llevar tanto a una reducción de los flujos comerciales como a potenciarlos. Esto es debido a que parte de las nuevas tecnologías, como el coche eléctrico y la impresión 3D, suponen avances en la automatización y, por tanto, pueden suponer un *reshoring* hacia los países desarrollados, pues disminuyen el atractivo de países con bajos costes laborales. Otros avances en tecnología, como el 5G o el *blockchain*, permiten, en cambio, mejorar los canales de información y comunicación y, con ello, favorecen la capacidad de las empresas de trocear sus procesos productivos y llevarlos a cabo en diferentes países.

La autora estima que las fuerzas tecnológicas desglobalizadoras podrían poner en peligro entre un 10 y un 15% de los flujos comerciales en la próxima década. Las fuerzas tecnológicas procomercio, por su lado, podrían, según estimaciones de McKinsey, aumentar los flujos entre un 6 y un 11%, por lo que ambas fuerzas quedarían bastante compensadas. Sin embargo, también se espera que la crisis de la COVID-19 acelere la tendencia hacia cadenas de valor más cortas y hacia la automatización, y en esa misma dirección apuntan las consecuencias de las tensiones entre EE. UU. y China.

El análisis de las relaciones de la UE con China, de Miguel Otero, del Real Instituto Elcano, también indica que hay factores a favor y en contra de una mayor integración económica entre ambos. Por un lado, la UE considera a China como un socio estratégico y, por otro, como una contraparte negociadora, un competidor económico y un rival sistémico.

Como socio estratégico, pocos asuntos internacionales se pueden resolver sin su participación. Como rival sistémico, defiende un sistema social y político muy alejado de los valores liberales y democráticos de la UE. Esas diferencias convierten a China en contraparte negociadora tanto en las organizaciones internacionales como en las negociaciones bilaterales. Se ha transformado en un competidor económico pues ya no es solo la fábrica del mundo de productos de poco valor añadido, sino que apuesta por convertirse en un puntal en sectores de alto valor tecnológico. Sin embargo, en Europa aún se considera que se puede lograr un juego de suma positiva pues todo lo que es bueno para China no tiene por qué ser malo para la UE y viceversa.

También se espera que la llegada de Biden al poder en EE. UU. sea buena para el comercio de la UE. Sin embargo, Marc Ibáñez, máster en Global Affairs en Yale, ve difícil que se abran unas nuevas negociaciones para un acuerdo de integración económica transatlántico. A pesar de que el comercio y la inversión entre ambos mercados han aumentado durante la presidencia de Donald Trump, los ciudadanos europeos ya no ven a EE. UU. de la misma manera. La idea de una autonomía estratégica tanto en defensa como en relaciones exteriores es bien acogida en Europa. La gestión de la COVID-19 por parte de Estados Unidos ha reforzado esta idea de que algo se ha roto en las relaciones transatlánticas. Por otro lado, la necesidad de defender el modelo occidental ante China y la existente interdependencia económica entre ambos mercados ayudará a que su alianza sobreviva.

Otro de los grandes factores determinantes del devenir de la globalización, y del papel de la UE en ella, es la reforma de la OMC. Xavier Fernández Pons, profesor de la Universitat de Barcelona, arguye que ésta será una tarea casi imposible. Para el autor, el principal obstáculo a la reforma es la emergencia de nuevos poderes comerciales (especialmente China) que no comparten la misma visión de cómo se debe de organizar el comercio mundial. Síntomas de la gravedad de la crisis de la OMC son el estancamiento de las negociaciones comerciales multilaterales (de la Ronda de Doha); la proliferación, en los últimos años, de acuerdos comerciales bilaterales, regionales y megarregionales cada vez más ambiciosos en contenido; las guerras comerciales; el bloqueo del Órgano de Apelación de la OMC por parte de EE. UU.; políticas que buscan asegurar cierto nivel de autoabastecimiento a raíz de la COVID-19, y las fricciones relacionadas con la disputa del liderazgo de la cuarta Revolución Industrial (5G e inteligencia artificial).

Ignacio García Bercero e Iciar Chávarri Ureta, de la Dirección General de Comercio de la Comisión Europea, son algo más optimistas. Si hay un terreno en el que la UE puede influir es en el ámbito del comercio. Si bien la reforma de la OMC se plantea muy difícil, la llegada de Biden al poder en EE. UU. y la progresiva aceptación de China de que el *statu quo* en dicha organización no es posible, pueden ayudar a conseguir una reforma que permita al organismo multilateral seguir ofreciendo un sistema de comercio basado en normas comunes. La UE está llevando a cabo una revisión estratégica de su política comercial con dos objetivos: ayudar a la recuperación económica, así como a la construcción de una UE basada en un modelo de autonomía estratégica abierta. Para conseguirlo, se propone concentrar esfuerzos en relanzar la cooperación multilateral y la reforma de la OMC. También

se quiere garantizar que la UE tenga instrumentos de defensa comercial que permitan unas condiciones de competencia equitativas y garantizar la seguridad del suministro. Los autores remarcan que no se trata de que la UE se vuelva proteccionista, algo que iría en contra de sus intereses, pues el comercio ayuda tanto al crecimiento económico como al empleo de la UE. Se trata de que se consiga un mejor equilibrio entre autonomía y apertura.

Conclusión

Esta monografía pone de manifiesto que hay una tendencia hacia un proteccionismo de tipo regional. Que el proceso de hiperglobalización vivido desde los años noventa se está viendo fragmentado alrededor de las tres grandes factorías mundiales (Baldwin y López-González, 2014): la americana (alrededor de Estados Unidos), la europea (alrededor de Alemania) y la asiática (alrededor de China). Ello llevaría a reforzar la regionalización de las cadenas de valor.

Esta tendencia se ha visto espoleada por la pandemia de la COVID-19, pero ya era una realidad antes de esta crisis. Sus principales causas son dos: el auge de China (y la respuesta de Estados Unidos a dicho auge) y la naturaleza de las nuevas tecnologías. En consecuencia, las líneas de separación entre objetivos económicos y de seguridad se han desdibujado llevando a la necesidad de un proteccionismo estratégico en el ámbito (sobre todo) del comercio digital.

Esta lectura de la situación geopolítica llevaría a aconsejar al área metropolitana de Barcelona a que animase a sus empresas a centrarse en las cadenas de valor internas de la UE. Sin embargo, las contribuciones de esta monografía también indican que esta tendencia desglobalizadora o, más bien, regionalizadora, es temporal.

Estamos en un período de transición hacia una nueva forma de globalización. En este período transitorio, los grandes actores globales estarían tomando posiciones para poder participar en las mejores condiciones posibles de la globalización digital en ciernes.

Esta segunda lectura indica que Barcelona debe seguir con su apertura a nuevas cadenas de valor. En particular, varios autores de esta monografía consideran que está especialmente bien preparada para sacar provecho del desarrollo de cadenas de valor con África.

El barómetro de la globalización seguirá siendo la OMC. Si se logra su reforma, es decir, acordar unas nuevas reglas del juego con las que no solo occidente, sino también China y otros países emergentes se puedan sentir a gusto, tendremos un nuevo período de globalización. Si no es así, la tendencia a la fragmentación seguirá.

La UE puede jugar un papel básico en la definición del próximo capítulo de globalización. Su posición como gigante comercial y sus relaciones con EE. UU. y China, le otorgan un papel de mediador esencial en la reforma de la OMC. De hecho, se aprecia un nuevo cambio en sus prioridades: de la negociación de acuerdos bilaterales/regionales a concentrar esfuerzos en acuerdos multilaterales.

En resumen, la interrelación entre los factores institucionales y económicos es indisociable en todos momentos de la historia. Coinciden los autores que estamos ante cambios significativos. Transformaciones que van a suponer nuevos condicionantes de la globalización y de la estructuración de las cadenas globales de valor: revolución tecnológica, incremento de un multilateralismo regional, consolidación de algunos de los emergentes y cambios derivados del impacto en la repartición del poder y del modelo de gobernanza (unos cambios que puede remover notablemente la COVID-19).

La inclusión de Barcelona en el nuevo escenario debe ir orientada a construir nuevos consensos que permitan aprovechar las potencialidades del área. Indican los datos que Barcelona continua teniendo buenas condiciones para encarar los nuevos tiempos con relativo éxito, aunque para ello deba plantear el retoque en algunos de los polos de generación de actividad, como el turismo.

Esta introducción no puede finalizar sin un agradecimiento al Área Metropolitana de Barcelona. Sin su apoyo, este primer esfuerzo sobre los retos geopolíticos a los que nos enfrentamos no podría haberse hecho.

Referencias bibliográficas

Baldwin, Richard y López-González, Javier. «Supply-chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses». *The World Economy*, 2014 doi: 10.1111/twec.12189.

Roberts, Anthea; Choer Moraes, Henrique y Ferguson, Victor. «Toward a Geoeconomic Order in International Trade and Investment». *Journal of International Economic Law*, vol. 22 (2019), p. 655-676.

Zuboff, Shoshana. *The Age of Surveillance Capitalism*. Public Affairs – Hachette Book Group –2019.

