

¿ES LA PANDEMIA EL INICIO DE RETORNO A LA DESGLOBALIZACIÓN?

PROFESORA E INVESTIGADORA

La fría estadística nos dice que la pandemia del Covid-19 ha dejado ya más de 2.500.000 fallecimientos confirmados en todo el mundo. Hemos visto cómo el día a día en nuestras vidas se ha transformado y cómo la distancia social y el aislamiento son parte de esta nueva normalidad. La actividad económica, salvo actividades esenciales, se interrumpió en el confinamiento y no termina de recuperarse, con la consiguiente pérdida de empleos. Sin duda, la pandemia más allá de una crisis sanitaria global ha sido la causa de un profundo cambio económico y social y su impacto global, aunque desigual en función de la tasa de infección y las contramedidas de los gobiernos, ha sido a todas luces impredecible.

Uno de los efectos a corto plazo de la crisis sanitaria en los mercados ha sido la necesidad de atender a la demanda de mascarillas, guantes, EPIS o kits de pruebas diagnósticas del virus además de otros suministros médicos que en su mayoría se obtenían desde China, pero también de países como Malaysia, Singapur, Costa Rica, la

República Dominicana o México. La geografía de las cadenas globales de suministro, o más bien la dificultad para conseguir el material médico imprescindible para luchar de forma eficiente y segura contra el virus ha replanteado en los Gobiernos la visión de las relaciones comerciales y en algunos casos la apuesta estratégica por el proteccionismo y el control de las exportaciones. Baldwin y Evenett (2020) argumentan que la respuesta proteccionista ha acompañado a otras crisis económicas como la crisis financiera del 2008, pero la Covid-19 ha reabierto el debate proteccionista avivado por el interés estratégico del acercamiento de las cadenas de suministro.

Conviene recordar que en las últimas tres décadas se ha acelerado el proceso de fragmentación en los procesos de producción a escala global a través del traslado de actividades de la cadena de valor a otras regiones siguiendo una estrategia de creación de redes de empresas interconectadas. Hervás-Oliver y Parrilli (2018) describen para el cluster de la cerámica el proceso seguido, aunque es asimilable a nuestras empresas: I) la transformación histórica de las cadenas de valor de finales de los años setenta y ochenta, cuando los clusters comenzaron a expandir sus ventas a los mercados europeos; II) el período 1990-2010 en el que las grandes empresas trasladaron sus operaciones de producción al exterior

manteniendo la sede y las actividades centrales como I + D, diseño y logística en el país; III) el nuevo milenio en el que nuevos competidores emergentes como China e India, entre otros, ingresan en el mercado internacional; IV) la última década en la cual las empresas líderes internacionalizan no sólo la producción sino también actividades claves como la I+D o la logística y participan en redes de innovación globales (GINs). El resultado es que las empresas ya no sólo exportan, sino que cada vez en mayor medida participan en acuerdos y alianzas que competen a gran variedad de socios, clientes y proveedores de países distintos.

La idea de la globalización buscando sólo localizaciones de bajo coste es una idea que no captura la realidad de las dinámicas de expatriación. Las empresas mueven sus actividades por distintas razones tales como; menores costes (también), búsqueda de recursos estratégicos o el acercamiento a clientes en mercados emergentes (Gereffi&Sturgeon, 2004). El dato es que la economía esta globalmente interconectada a través de la denominadas GVC (Global Value Chain o cadenas globales de valor) y según las estadísticas del Banco Mundial más del 60% de comercio global se debe al flujo transfronterizo de productos intermedios. Gereffi et. al. (2005) interpretan esta realidad desde una dualidad en términos de una “desintegración de la producción” y una “integración del comercio”.

Las empresas (y los países) competitivos y estratégicamente posicionados tienen una mayor participación en la economía global. Coe and Yeung (2015) argumentan que las GVC importan a la gente, las empresas y los territorios porque articulan las oportunidades del desarrollo. El trasfondo del debate es cómo se relacionan las empresas (y los países), donde está el empleo y sobre todo quién captura el valor añadido producido. En este contexto, los ya citados Gereffi&Sturgeon (2004) describen cómo China se ha convertido en el nodo principal de las cadenas de valor al conseguir no sólo economías de escala por su gran mercado interno, sino también por el desarrollo de una manufactura diversificada y abierta al exterior, en parte debido a años de posicionarse como destino preferido de la inversión extranjera.

La interrupción repentina en la producción en China a finales de enero y principios de febrero de 2020 y, en particular la escasez de bienes médicos esenciales es un ejemplo internacional de riesgo de la cadena de suministro. La pandemia de la Covid-19 es por lo tanto una llamada a la gestión del riesgo en las empresas (Miroudot, 2020) y Gobiernos. Aunque se ha puesto de manifiesto que este modelo económico tiene debilidades, y son necesarias planes de contingencia, está por ver si la Covid-19 es el inicio de retorno a la desglobalización. El reciente artículo “*What does the Covid-19 pandemic teach us about global value chains?, The case of medical supplies*” (Gereffi, 2020) defiende que es necesario distinguir entre las respuestas a implementar en medio de la propia pandemia y las políticas y prácticas sostenibles después de la crisis. El debate abre una oportunidad para revivir el papel de la política industrial (Coveri, et. al., 2020), pero la mejor respuesta posible errará si no tiene en cuenta los mecanismos y la realidad de la competitividad global.

BIBLIOGRAFÍA:

- Baldwin, R., & Evenett, S. (2020). *Covid-19 and Trade Policy: Why Turning Inward Won't Work*. Centre for Economic Policy Research. CEPR Press.
- Coe, N.M. and Yeung, H.W.C. (2015). *Global production networks: Theorizing economic development in an interconnected world*. Oxford University Press.
- Coveri, A., Cozza, C., Nasci, L., Zanfei, A. (2020). Supply chain contagion and the role of industrial policy. *Journal of Industrial and Business Economics*. Vol 47, pp 467-482.
- Gereffi, G. and Sturgeon, T.J. (2004). *Globalization, Employment, and Economic Development: A Briefing Paper*. Sloan Workshop Series in Industry Studies. Rockport, Massachusetts.
- Gereffi, G. (2020). What does the Covid-19 pandemic teach us about global value chains?. The case of medical supplies. *Journal of International Business Policy*. Vol 3, pp 287-301.
- Hervas-Oliver, J.L. and Parrilli, N.D. (2018), “Networks of clusters within global value chains: the case of the European ceramic district in Spain and Italy”, in De Marchi, V., Di Maria, E. and Gerffi, G. (Eds), *Local Clusters in Global Value Chains. Linking Actors and Territories through Manufacturing and Innovation*, Routledge, New York, NY.
- Miroudot, S. (2020). Reshaping the policy debate on the implication of Covid-19 for global supply chains. *Journal of International Business Policy*. Vol 3, pp 430-442.