

Este artículo pertenece al nº24 de la revista electrónica: **“Proyección exterior de la economía española”**.

Haz clic [aquí](#) para leer la revista electrónica completa.

CADENAS GLOBALES DE SUMINISTRO Y GLOBALIZACIÓN: TRES DUDAS CAUSALES Y UNA NUEVA REALIDAD

Por **JUAN JOSÉ ZABALLA**, Técnico Comercial y Economista del Estado, Doctor en Economía.



Las Cadenas Globales de Suministro (CGS) se han convertido en particularmente vulnerables ante cualquier evento o circunstancia que afecta a la logística internacional. ¿Están las empresas españolas preparadas para incorporar en sus planes de negocio o en sus estrategias de internacionalización esta nueva realidad de la economía internacional?

Nuevamente, la logística y, consiguientemente, también las Cadenas Globales de Suministro (CGS), se encuentran ante una tormenta perfecta. En esta ocasión, la conjunción del cierre del acceso de buques cargueros al Canal de Suez, a través del Mar Rojo, y la reducción en un 33% del tráfico en el Canal de Panamá, por efecto de la sequía, hacen que los precios y los tiempos del transporte marítimo se disparen.

Estos dos factores, unidos a una estructura de los procesos industriales modernos, concebida a partir del “just in time” y, consecuentemente, la práctica ausencia de stocks reguladores de componentes, hace que las CGS modernas resulten particularmente vulnerables a incidencias de este tipo.

Pero el caso es que no hace falta ejercer mucho la memoria para recordar que circunstancias de este tipo, bien recientes, han supuesto graves contratiempos para la economía mundial. Así, la pandemia, la guerra de Ucrania, etc., son fenómenos que han afectado a las CGS.

Ante esta realidad, crecientemente recurrente, cabe preguntarse cuál es la relación causal: ¿son los riesgos cada vez más frecuentes o, por el contrario, son las CGS crecientemente sensibles a los mismos?

La opinión, tanto académica como fundamentada en la operativa real de los mercados, parece apuntar en esta segunda dirección. Las CGS, crecientemente sofisticadas en términos de número de intervinientes, en virtud del proceso de desagregación y externalización de los procesos productivos, y de dispersión geográfica de dichos intervinientes, en ambos casos, espoleadas por la búsqueda de especialización y economías de escala, se han convertido en particularmente vulnerables ante cualquier evento o circunstancia que afecta a la logística internacional.

Pero la logística no es el único factor de riesgo que afecta a estas sofisticadas CGS. Así, la economía mundial bulle ante nuevos conceptos como “decoupling”, “de-risking” o “seguridad económica”, que imponen una tensión adicional sobre estas CGS. Nuevamente, es difícil identificar, de manera unívoca, la relación causal: ¿son estas iniciativas, de carácter marcadamente geopolítico, las que generan la tensión de las CGS o, por el contrario, son estas tensiones en las CGS las que fundamentan y dan sentido económico real a dichos movimientos geopolíticos?

Lo cierto y verdad es que esta nueva realidad geopolítica toma cuerpo en el reciente protagonismo que está cobrando la inseparable dualidad política comercial-política industrial dentro de los actuales “policy mixes” de los principales agentes económicos mundiales: los EE. UU., China y la UE.

El cambio más significativo en el paradigma económico mundial ha sido la Inflation Reduction Act (IRA) norteamericana de 2022. Este cambio plantea una tercera duda causal: ¿los cambios en las CGS son el resultado de este cambio en el paradigma económico mundial o, por el contrario, es el cambio en dicho paradigma el que está provocando los cambios en la estructura y composición de las CGS?

Así, si las actuales CGS son, junto con los flujos de Inversión Directa Extranjera, la materialización más palpable del fenómeno económico más significativo desde la caída del muro de Berlín como es la globalización, la reestructuración de las mismas será la evidencia material de su desconstrucción, de la desglobalización.

Ciertamente, este no es un cambio que se verificará de un día para otro. Los datos que se desprenden de la encuesta que, anualmente, hace la Cámara de Comercio norteamericana en China acerca del clima de negocios en este país¹, evidencian la contradicción que existe entre las preocupaciones geopolíticas y las

¹ [China Business Climate Survey Report – AmCham China](#)

naturales presiones de la cuenta de resultados, pero la persistencia de riesgos como los señalados es, para las empresas, creciente.

La pregunta ahora es si las empresas españolas están preparadas para incorporar en sus planes de negocio o en sus estrategias de internacionalización esta nueva realidad de la economía internacional, que les afectará en su doble faceta de suministradores, aguas abajo, o de compradores de componentes, aguas arriba.

La geoeconomía carece de sentido en un mundo de economías cerradas, pero, por el contrario, se convierte, para las empresas, en un conocimiento precioso y preciso, en el marco de un mundo como el actual, que reúne dos condiciones excepcionales: está globalizado y está mutando.