

Este artículo pertenece al nº48 de la revista electrónica: **“Proyección exterior de la economía española”**.

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

EL PRECIO DE LA SEGURIDAD ECONÓMICA: MENOS CRECIMIENTO, MENOS BIENESTAR

Por **ENRIQUE FANJUL, SOCIO DE IBERGLOBAL Y MIEMBRO DEL COMITÉ DE REFLEXIÓN DEL CLUB DE EXPORTADORES E INVERSORES.**



La seguridad económica se ha convertido en un nuevo paradigma de las relaciones económicas internacionales. Las sociedades tienen que aceptar que ello supone un coste en términos de crecimiento económico y bienestar.

Durante décadas, la eficiencia constituyó el principio rector del comercio internacional y de la organización de las cadenas globales de valor. Las empresas deslocalizaban fases productivas hacia territorios con menores costes —fundamentalmente laborales— y simultáneamente expandían sus mercados hacia nuevas geografías en busca de mayores ventas o rentabilidad. La internacionalización respondía, en esencia, a una lógica de optimización económica cuya pregunta central era: ¿dónde se produce a menor coste y dónde se vende en mejores condiciones?

Este modelo funcionó con éxito durante la segunda mitad del siglo XX y los primeros años del XXI. La fragmentación de los procesos productivos entre múltiples países —fenómeno conocido como cadenas globales de valor— permitió la reducción de costes, el incremento de la competitividad y, en última instancia, la mejora del bienestar de los consumidores.

En estas décadas, la globalización actuó como un motor fundamental del crecimiento económico mundial.

Ese paradigma ha entrado en crisis. Una acumulación de perturbaciones ha evidenciado la fragilidad de unas cadenas de suministro concebidas bajo el criterio casi exclusivo de la eficiencia. La pandemia de COVID-19 provocó interrupciones de enorme alcance: paralización de actividades productivas, colapso logístico derivado del bloqueo portuario, interrupción de la movilidad internacional de personas.

Como consecuencia, la resiliencia y la seguridad de los suministros pasaron a constituir criterios ineludibles en la estrategia empresarial y en la estrategia de los países en su conjunto.

A estos factores se han ido sumando conflictos armados de diversa índole —Ucrania, Gaza, Irán, Yemen, la creciente tensión en el estrecho de Taiwán, las perturbaciones al tráfico marítimo en el mar Rojo y el canal de Suez, la escalada de la guerra comercial entre Estados Unidos y China. En paralelo, el ascenso de China como potencia global con un modelo político y económico sustancialmente diferente al occidental ha suscitado una creciente preocupación entre las democracias respecto a su grado de dependencia de un actor que emplea el comercio y la inversión como instrumentos de presión y coerción.

La llegada de Trump a la presidencia de Estados Unidos ha supuesto el desmantelamiento del sistema multilateral, que había predominado desde el fin de la Segunda Guerra Mundial. Trump ha puesto en cuestión la apertura comercial y la liberalización de los intercambios en la economía internacional, con una actuación, además, errática e impredecible.

Empresas y gobiernos han debido afrontar el hecho de que su capacidad productiva descansaba sobre suministros procedentes de países lejanos o de proveedores únicos. Semiconductores, principios activos farmacéuticos, tierras raras, componentes electrónicos: sectores enteros de las economías occidentales quedaron expuestos a vulnerabilidades que permanecían invisibles mientras las condiciones económicas eran favorables y los flujos de abastecimiento funcionaban con normalidad.



Las estrategias de la seguridad económica

Las respuestas que están articulando gobiernos y empresas son variadas, pero todas apuntan en la misma dirección: reducir vulnerabilidades y riesgos, aunque sea a costa de la eficiencia.

Así, se han reforzado los controles de inversiones extranjeras, con el fin de evitar que sectores críticos de la

economía caigan en manos de empresas dependientes de gobiernos con sistemas políticos y de valores distintos a los democráticos. En la otra dirección, se ha reforzado el control de las inversiones en el exterior, para impedir que tecnologías avanzadas desarrolladas en países democráticos lleguen a manos de competidores o adversarios potenciales.

Se han adoptado medidas contra la coerción económica, con el objetivo de proteger a países y empresas frente al empleo de medidas económicas como mecanismo de presión política. Los controles a la exportación de productos de doble uso —bienes de naturaleza civil susceptibles de aplicación militar— han adquirido una importancia creciente. En lo que respecta a la resiliencia de las cadenas de suministro, empresas y gobiernos han adoptado estrategias proactivas para reducir sus vulnerabilidades: *reshoring*,

nearshoring, *friendshoring*, diversificación de fuentes de suministro y de clientes, aumento de las existencias.

Todas estas estrategias tienen en común algo decisivo: suponen, por regla general, un incremento de costes. Producir en mayor proximidad geográfica supone, en la mayoría de los casos, producir a un coste más elevado. Mantener mayores niveles de existencias conlleva costes financieros. Diversificar proveedores implica renunciar a las economías de escala que ofrece la concentración. El control de inversiones puede desincentivar la entrada de capitales que contribuirían a ampliar la capacidad productiva y el empleo.

El efecto global representa una carga sobre la competitividad empresarial y, en última instancia, sobre los precios que soportan los consumidores, sobre el crecimiento económico y sobre el bienestar general.

Cambios en la globalización

Todo ello tendrá consecuencias sobre el proceso globalizador en su conjunto. La globalización no va a desaparecer ni a revertirse: las fuerzas que la impulsan —la búsqueda de eficiencia, la complementariedad entre economías, la expansión de los mercados— mantienen su vigencia. No obstante, es previsible que la globalización pierda parte del impulso que la caracterizó durante los tiempos de su apogeo.

Será difícil evitar que los efectos negativos sobre el comercio internacional tengan un impacto en el crecimiento y en el bienestar, aunque se recurra a estrategias para mitigarlos (como acuerdos de liberalización regionales o en el seno de grupos de países, para contrarrestar la crisis del multilateralismo a nivel global).

El comercio internacional continuará creciendo, aunque probablemente a un ritmo más moderado. Las cadenas globales de valor experimentarán una reconfiguración progresiva: tenderán a ser más cortas, más diversificadas y más orientadas hacia bloques regionales o alianzas geopolíticas, y en menor medida guiadas por la búsqueda del proveedor de menor coste con independencia de su ubicación geográfica o de su alineamiento político. La integración económica global proseguirá, pero con mayores fricciones, más cautela y una intervención más activa de los Estados.

En un plano más estructural, lo que estamos presenciando es el fin de una era en la que se daba por supuesto que la interdependencia era siempre beneficiosa, y que los mercados podían operar al margen de factores políticos. El nuevo paradigma reconoce que eficiencia y seguridad son objetivos que, sin ser necesariamente incompatibles, tampoco resultan siempre fáciles de conciliar.

En resumen, conseguir seguridad tiene un precio, inevitable, en términos de crecimiento económico, de bienestar. Empresas y países tienen que ser conscientes de este coste de la seguridad económica, y diseñar estrategias para articular de la mejor manera posible ese complejo *trade-off* entre eficiencia y seguridad.