

Qué es la globalización

Enrique Fanjul

Enrique Fanjul es Técnico Comercial y Economista del Estado. Es Socio Director de Iberglobal Consultoría de Internacionalización. Ha sido Consejero Comercial de la embajada de España en Egipto, China, Canadá y Holanda. En el sector privado ha sido director de Técnicas Reunidas Internacional y Socio Director de ACE-Cooperación y Proyectos. Fue presidente del Comité Empresarial Hispano-Chino. Actualmente es profesor del Máster de Relaciones Internacionales de la Universidad San Pablo-CEU. Es también miembro del Consejo Científico del Real Instituto Elcano. (Perfil en LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/enrique-fanjul-6a8894/>).

Septiembre 2020



Contenidos

1. La globalización: concepto y desarrollo en la economía internacional
2. El ascenso de las cadenas globales de valor
3. La desaceleración de la globalización. La desglobalización
4. El retroceso de las cadenas globales de valor
5. La nueva estructura de la globalización
6. El COVID-19: tormenta sobre la globalización

1. La globalización: concepto y desarrollo en la economía internacional

No existe una definición precisa, sobre la cual exista un consenso universal, acerca de lo que es la globalización. En una primera aproximación, por globalización económica puede entenderse el hecho de que una parte creciente de la actividad económica en el mundo se realiza entre personas y empresas que viven en países diferentes.

La globalización económica implica pues un proceso en el que van desapareciendo las fronteras para las empresas y en general los agentes económicos, y los mercados nacionales dejan de ser la referencia básica para su actividad. Una parte creciente del gasto en bienes y servicios de una economía se dirige hacia importaciones de otros países. Paralelamente, una parte creciente de los bienes y servicios que los países producen se exportan.

La globalización es pues **el proceso por el cual las economías del mundo se integran de forma creciente**, en particular a través del comercio y los flujos financieros, pero también a través de movimientos de personas, conocimientos, ideas.

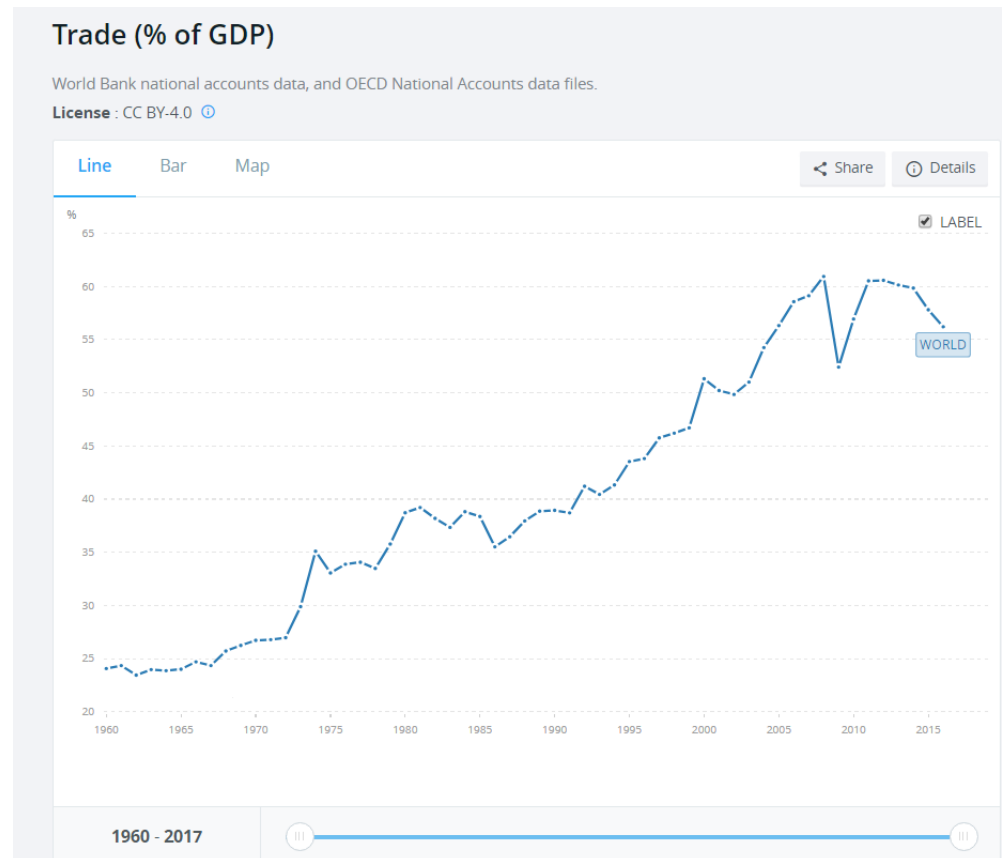
La globalización no es un fenómeno reciente, específico de los tiempos actuales. Ha sido un rasgo de la evolución de la humanidad desde la antigüedad, aunque su evolución ha conocido fuertes fluctuaciones a lo largo del tiempo.

En la era moderna, la globalización registró una gran expansión en la segunda mitad del siglo XIX, en especial entre los países que entonces estaban más avanzados económicamente. La mejora en los transportes facilitó una gran expansión del comercio internacional. En muchos países se adoptaron políticas favorables a la apertura exterior, a la libertad económica y a la liberalización de los intercambios internacionales.

En las primeras décadas del siglo XX la globalización sufrió un retroceso, como consecuencia en gran medida del ascenso de políticas proteccionistas. Tras la Segunda Guerra Mundial, recibió un nuevo impulso, con la adopción de un conjunto de **políticas y organismos internacionales que favorecían el desarrollo de los intercambios económicos internacionales**. En el nuevo orden internacional que se estableció después de la Segunda Guerra Mundial, un principio básico fue un enfoque positivo del comercio internacional, las inversiones exteriores, y en general la apertura y la interrelación entre las economías. Para favorecer éstas, se crearon instituciones como el GATT (que a partir de las décadas siguientes impulsaría una fuerte reducción de las

barreras al comercio; el GATT sería sustituido a partir de 1995 por la Organización Mundial de Comercio), el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y otros bancos multilaterales de desarrollo, etc.

La globalización registró un fuerte impulso en las décadas siguientes a 1945, como puede verse en el gráfico siguiente, que recoge lo que representa el comercio en relación con el PIB en el mundo, una relación que llega a superar el 60% a principios del presente siglo –frente a menos del 25% en 1960.



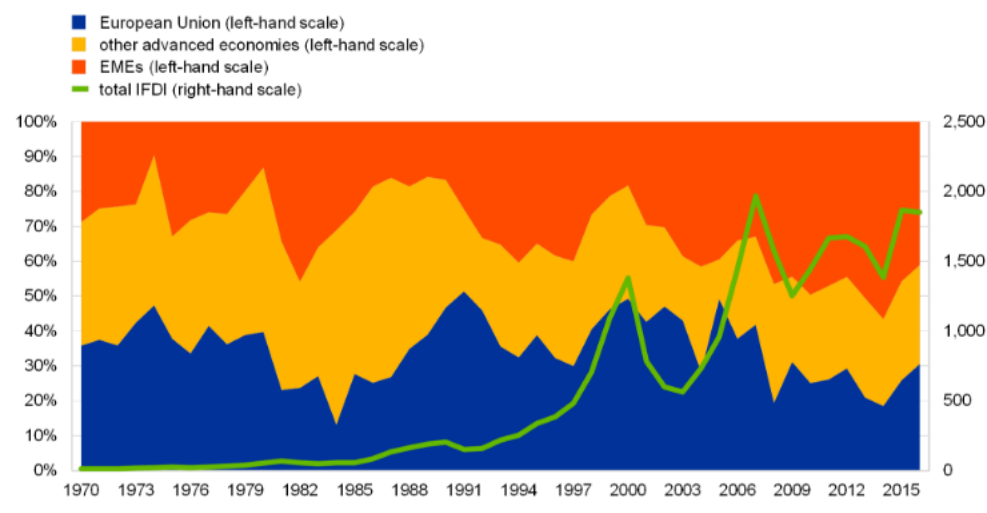
Fuente: Banco Mundial

Junto a la expansión del comercio, la globalización ha supuesto también una gran expansión de los **movimientos de capital**. En primer lugar, de la inversión directa extranjera (IDE). El gráfico que recogemos a continuación muestra la evolución de los flujos de entrada de IDE entre 1970 y 2015, y su distribución entre diferentes zonas del mundo. La cifra de flujos totales (representada por la línea verde) crece con fuerza en este periodo, aunque con fluctuaciones significativas. En paralelo, aumenta la participación en la recepción de IDE de los países emergentes.

Chart 1

Inward foreign direct investment by destination

(left-hand scale: share of advanced and emerging market economies in world IFDI, percentages; right-hand scale: total IFDI, USD billions)



Source: UNCTAD.

Fuente: UNCTAD

La globalización financiera, favorecida por las mejoras en las comunicaciones y en la tecnología, se ha reflejado también en un fuerte crecimiento de otros movimientos de capital aparte de las inversiones directas: inversiones en cartera, préstamos, etc. Los ahorradores, con el fin de aumentar la rentabilidad, han diversificado de manera creciente sus carteras e incluyen activos financieros extranjeros (bonos, acciones, préstamos).

El término globalización ha sido crecientemente utilizado para referirse al crecimiento de los intercambios en general en el mundo, no sólo los de tipo económico. La globalización afecta también a los movimientos de personas (los movimientos migratorios, turismo), la cultura (el cine, la música, etc.), la educación (ha aumentado de forma espectacular el número de estudiantes que van a estudiar a otros países), y a muchas otras manifestaciones de las actividades humanas.

Especialmente destacados son los **movimientos de mano de obra**. De

forma creciente los trabajadores se desplazan para trabajar en otros países. Entre 1965 y 1990, por ejemplo, la parte de la mano de obra que era extranjera se incrementó en el mundo en un 50 por 100.

Por ello puede ser conveniente reservar el término “globalización”, sin otros adjetivos, para referirse en general a esta creciente interrelación, en una amplia gama de aspectos, entre los países del mundo. Para referirnos a los intercambios económicos, puede ser más conveniente hablar de “globalización económica”, o de “internacionalización de la economía”.

Entre los **factores que han impulsado la globalización** cabe destacar las siguientes:

1- El respaldo político-institucional. Gobiernos, responsables de los organismos internacionales, economistas del ámbito académico, han comprendido las ventajas de la liberalización comercial y la globalización, y las han impulsado en los foros y acuerdos internacionales.

Así, se han negociado importantes liberalizaciones comerciales en el seno de organismos como el GATT y su sucesor la OMC (Organización Mundial de Comercio). Grupos de países han acordado llevar a cabo procesos de integración comercial, con el propósito de eliminar las barreras comerciales entre ellos. Así se ha llegado a procesos de liberalización e integración de gran importancia, una de cuyas manifestaciones más importantes es el mercado único europeo.

Los responsables políticos han asumido que la globalización y la liberalización de los flujos económicos y comerciales eran positivas para el crecimiento económico y el bienestar. Este proceso hay que integrarlo en un movimiento más amplio de asunción de políticas de liberalización económica, que otorgan una primacía a las fuerzas del mercado.

2- Los avances en el transporte y las comunicaciones. El progreso tecnológico ha facilitado y abaratado notablemente el transporte de mercancías y personas. Los avances en las comunicaciones, Internet, la digitalización, han permitido una mejora espectacular en la capacidad para transmitir información entre unos y otros países, y en la capacidad para que los diferentes agentes económicos puedan interactuar y relacionarse con mayor facilidad y menores costes.

3- El progreso y difusión de la tecnología. Por razones ya mencionadas (como el avance en los sistemas de transmisión de información) así como por otras (como la mejora en los niveles educativos de la mano de obra de los países del Tercer Mundo), las posibilidades de transferir tecnología han aumentado rápidamente. Con ello, ha aumentado la posibilidad para trasladar actividades productivas desde los países industrializados a los países en

desarrollo, con el fin de aprovechar las ventajas productivas de las diferentes localizaciones.

4- La movilidad del capital. Igualmente, por aspectos mencionados en los puntos anteriores (liberalización en las regulaciones, progreso en las comunicaciones, mayor acceso a las tecnologías), el grado de internacionalización del capital ha registrado una gran expansión. Como hemos visto en el apartado anterior, los flujos de inversiones directas exteriores han registrado un crecimiento espectacular, asociado en una importante medida al desarrollo de las cadenas de valor.

En suma, se han combinado una serie de factores políticos y tecnológicos que han sido la base de una gran expansión de la globalización.

2. El ascenso de las cadenas globales de valor

El ascenso de la globalización está estrechamente relacionado con la expansión que han registrado las denominadas “cadenas globales de valor”, que representan un resultado directo de las ventajas que supone el comercio internacional.

Las **cadenas globales de valor pueden ser definidas** como:

- redes de instalaciones productivas y de medios de distribución
- situados en diferentes localizaciones geográficas
- que tienen como objetivo la fabricación de productos integrando materiales y servicios de diferentes procedencias
- con el fin de distribuirlos luego a los consumidores situados también en diferentes partes del mundo.

Diversos factores han favorecido la fragmentación de los procesos de producción, es decir, la distribución de las diversas partes de los mismos entre diferentes localizaciones con el fin de beneficiarse de sus ventajas competitivas (de forma especial, aunque no la única, de los menores costes laborales).

Entre los factores que han favorecido el desarrollo de las cadenas globales de suministro se encuentran la mejora de los sistemas de transporte, la difusión de las tecnologías de información que facilitan la comunicación entre diferentes centros productivos, la reducción de barreras al comercio gracias los procesos de liberalización comercial impulsados por los organismos internacionales y por

acuerdos regionales de integración, la apertura a la inversión extranjera de países emergentes (en este aspecto, China es con diferencia el caso más destacado).

La fragmentación de la producción supone que ésta es dividida en fases. La producción de los diferentes componentes se realiza en la localización más eficiente. Los componentes son luego enviados a una localización en la que se realiza el ensamblaje final del producto. Los productos son vendidos luego en los mercados internacionales.

La fragmentación, como es lógico, implica unos flujos de comercio mucho mayores que si todo el proceso productivo se realizara en la misma localización.

China es el ejemplo más destacado de una localización a la que muchas empresas internacionales trasladaron una parte de su proceso de producción con el fin de aprovechar sus ventajas de menores costes. De ahí que **China pasara a ser denominada “la gran fábrica del mundo”**.

Las fábricas instaladas en China recibían materiales procedentes de otros países (también incorporaban lógicamente materiales producidos localmente), los procesaban y los enviaban luego a otras instalaciones para proseguir con el proceso productivo.

De esta forma, según [Atradius](#), el valor añadido de origen extranjero en las exportaciones chinas creció desde un 11% en 1995 hasta un máximo de un 36% en 2005. Un proceso similar ocurrió en ese periodo en Europa, al desplazarse una parte importante de la producción hacia los países de Europa del Este, y en Estados Unidos con un desplazamiento de actividades productivas hacia México tras el establecimiento de NAFTA, el acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos, México y Canadá.

Como un ejemplo de cadena global de valor, recogemos en el siguiente gráfico lo que sería la cadena global de suministros en Apple, en la que participan empresas de una serie de países de varios continentes.

Las cadenas globales de valor forman un elemento fundamental de la dinámica de la economía internacional en las últimas décadas. Ahora bien, y como veremos más adelante, han entrado en un periodo de cierto retroceso, que se ha intensificado con el el COVID-19. La evolución de las cadensa globales de valor ha sido estudiado con gran claridad y rigor en un [trabajo](#) de Rosario Gandoy y Carmen Díaz-Mora.



Fuente: CompareCamp.com

3. La desaceleración de la globalización. La desglobalización

Antes de la crisis iniciada en 2008, la tasa de crecimiento del comercio internacional era aproximadamente el doble que la tasa de crecimiento de la economía. En los últimos años, hasta 2018, sin embargo, el comercio y el PIB mundial han crecido aproximadamente a la par. En términos económicos, la **elasticidad del comercio exterior respecto al crecimiento ha disminuido**, y se ha situado en torno a 1. A partir de 2020, el COVID ha supuesto enormes trastornos para la economía mundial, y ha tenido un impacto muy negativo sobre prácticamente todos los flujos internacionales.

Previamente a la tormenta causada por la pandemia, el tema ya se había convertido en objeto de debate. **¿Ha tocado techo la globalización?** ¿Se está registrando una reducción estructural en el papel del comercio en la economía mundial, o se trata de un fenómeno cíclico, asociado a la crisis desatada en 2008, y que tendría por tanto carácter temporal?

La desaceleración del comercio exterior en relación con el crecimiento del PIB se ha producido no solamente en los países de la eurozona y Estados Unidos, sino también en los mercados emergentes.

La tasa de crecimiento del comercio pasó de un 7% en 1992-2006 a algo menos del 3% en 2012-2014. En esta fuerte desaceleración influyeron tanto factores cíclicos como estructurales. Entre los cíclicos cabe citar los siguientes:

1- La desaceleración económica causada por la crisis desatada a partir de 2008. La crisis ha afectado más a la inversión y los bienes de consumo duraderos. Se estima que el contenido de importaciones en los bienes de inversión es el doble que en los bienes de consumo. La inversión es normalmente el componente de la demanda más intensivo en comercio, ya que las empresas necesitan maquinaria especializada de la que no se dispone en el mercado local; las empresas, además, suelen estar más acostumbradas, y tienen más facilidad, para acceder a los mercados internacionales que los consumidores.

2- La mayor incertidumbre económica asociada con la crisis ha repercutido también negativamente en el comercio. Con más incertidumbre, las empresas han reducido sus stocks y frenado sus planes de inversión. Por otra parte, la incertidumbre ha tenido también un efecto negativo sobre el crédito: las menores facilidades para acceder al crédito de los agentes económicos han afectado también negativamente al comercio.

3- El aumento del proteccionismo, y en general la ofensiva contra el multilateralismo, cuya manifestación más importante es la nueva política de Estados Unidos. El fenómeno más significativo a este respecto ha sido la guerra comercial contra China desencadenada por Estados Unidos con el presidente Trump, y en general la hostilidad de éste hacia el multilateralismo y una serie de organismos internacionales en los que éste se apoya. El mecanismo de resolución de disputas de la OMC ha dejado de funcionar debido al bloqueo de Estados Unidos.

El propio futuro de la OMC se encuentra en entredicho. Algunos observadores apuntan a que Estados Unidos podría buscar un retorno a un sistema como el del antiguo GATT, para no tener que someterse a un organismo internacional que supervise el comercio.

Por otra parte, en los últimos tiempos se han puesto en marcha algunos **acuerdos comerciales** que promueven la liberalización del comercio y el multilateralismo. Cabe mencionar a este respecto el acuerdo entre la Unión Europea y Japón, el CTPP (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership), que agrupa a una serie de países de Asia-Pacífico y que ha remplazado al antiguo TPP que Estados Unidos abandonó tras la llegada de Trump a la presidencia, o el RCEP (Regional Comprehensive Economic

Partnership), que agrupa los países de la ASEAN junto con Japón, Corea del Sur, Australia, Nueva Zelanda y China.

En todo caso, el resurgir de las tendencias proteccionistas no es un fenómeno exclusivo de Estados Unidos. Según la OMC, entre octubre de 2018 y octubre de 2019 el comercio afectado por medidas restrictivas sobre las importaciones adoptadas por miembros de la organización ascendió a 747.000 millones de dólares, con un aumento del 27% en relación con el anterior periodo.

Otro factor de creciente relevancia es la **creciente importancia que se está prestando a temas de seguridad** en la economía internacional, que ha afectado negativamente a las inversiones y el comercio internacional.

En lo que se refiere a las inversiones, ha crecido la preocupación por la pérdida de control de sectores estratégicos debido a su compra por empresas extranjeras. La manifestación más importante de esta preocupación la tenemos en el **mecanismo de control de inversiones extranjeras** que adoptó la Unión Europea en 2019, o en el reforzamiento de las medidas de control en Estados Unidos.

En lo que se refiere al comercio, ha aumentado también la preocupación por la dependencia del exterior de suministros esenciales. Ello está llevando a políticas que intentan reducir la dependencia exterior en el abastecimiento de estos productos.

Finalmente, hay que tener en cuenta el trasfondo general de **pérdida de valoración de la globalización**. Las críticas a la globalización y sus efectos negativos, como las desigualdades, han aumentado en los últimos años, alimentando los movimientos populistas y nacionalistas que en líneas generales no son favorables a la globalización. La expansión global de la pandemia del COVID puede servir para alimentar las críticas contra la globalización.

Otros factores han incidido también en la desaceleración de la globalización: la pérdida de fuerza de las cadenas globales de valor y la nueva estructura de la globalización. Por su importancia, les vamos a dedicar los dos siguientes epígrafes.

4. El retroceso de las cadenas globales de valor

En la desaceleración del comercio también están influyendo factores estructurales, asociados sobre todo con las cadenas globales de valor. La

expansión de las cadenas globales de valor se ha frenado desde hace algunos años.

Las ventajas de las cadenas globales de valor, y de la fragmentación de la producción, habrían alcanzado un máximo a mediados de la década 2000-2010. **La fragmentación habría entrado en una fase de rendimientos decrecientes.** Ello se debe en buena medida al aumento de costes salariales en determinados países emergentes –de forma determinante en China-, que ha hecho que disminuya el incentivo para deslocalizar producción. Según la consultora McKinsey, sólo el 18% del comercio de bienes está basado hoy en día en motivos de arbitraje de costes laborales, es decir, en explotar la ventaja comparativa de mano de obra más barata ([Globalization in transition: The future of trade and value chains](#)).

Por otro lado, la creciente **automatización** de los procesos productivos ha hecho que el factor trabajo pierda relevancia en los costes de producción. Se reduce también así el incentivo para deslocalizar producción en búsqueda de una mayor eficiencia gracias a una reducción de los costes laborales.

En muchos países en desarrollo el aumento del nivel de vida ha provocado un aumento del consumo, y que disminuya por tanto la parte de la producción disponible para la exportación. Como señala McKinsey, “a medida que crece el consumo, más de lo que se fabrica en China se vende ahora en China. Esta tendencia está contribuyendo a la disminución de la intensidad del comercio. Dentro de las cadenas de valor de la industria que hemos estudiado, China exportó el 17% de lo que produjo en 2007. En 2017 el porcentaje de exportaciones bajó al 9%. En 2002, India, por ejemplo, exportó el 35% de su producción final en prendas de vestir, pero en 2017 esa participación se había reducido a la mitad, a un 17%, a medida que los consumidores indios aumentaban sus compras”.

Como consecuencia, algunas industrias han empezado a repatriar fases del proceso productivo que habían deslocalizado en el pasado, un fenómeno conocido como “**reshoring**”, frente al “offshoring” anterior.

La reversión en el proceso de fragmentación de los procesos productivos se ha traducido en una disminución de la participación de los bienes intermedios en el comercio internacional. Además, en ciertos países se han aplicado políticas económicas favorables al desarrollo de las industrias domésticas, desincentivando la deslocalización a otros países.

Volviendo al caso de China, según la aseguradora Atradius ([The slowdown in world trade: temporary or permanent?](#)), el valor añadido de origen extranjero de las exportaciones disminuyó a partir de 2005, desde el 36% en este año a un 33% en 2009 (en 1995 esta cifra era de sólo el 11%, como hemos señalado anteriormente, lo que muestra el impresionante crecimiento que se registró en el

periodo 1995-2005 en la participación de bienes de origen extranjero en las importaciones chinas).

El porcentaje de bienes intermedios en el total de las importaciones chinas ha pasado del 60% a mitad de los años noventa a un 35% en la actualidad. Según Atradius, “la caída de la elasticidad del comercio en China de un 2,5% en 2002 a un 1% de media en los últimos años es con toda probabilidad un fenómeno permanente”.

La pérdida de fuerza de las cadenas globales de valor tiene asimismo una lógica **incidencia negativa en los flujos de inversiones extranjeras**: menores deslocalizaciones significan menores inversiones.

En la evolución del comercio habrá diferencias apreciables entre países. Las cadenas globales de valor son más importantes en determinadas industrias (química, automóviles). Como señalan [Altomonte, Zaurino y Colantone](#), “aquellos países que están relativamente más especializados en industrias intensivas en cadenas globales de valor (como por ejemplo Francia y Alemania), pueden esperar que la desaceleración de sus exportaciones sea menos estructural de lo que se podía haber pensado”. En estas economías, la elasticidad del comercio respecto al PIB es mayor y el comercio se recuperará con más rapidez a medida que la economía se reactive. “De la misma manera, en países en los que las cadenas globales de valor tienen un papel menor (como por ejemplo Portugal o Finlandia), cabe esperar que se experimente una desaceleración más persistente de su comercio exterior”.

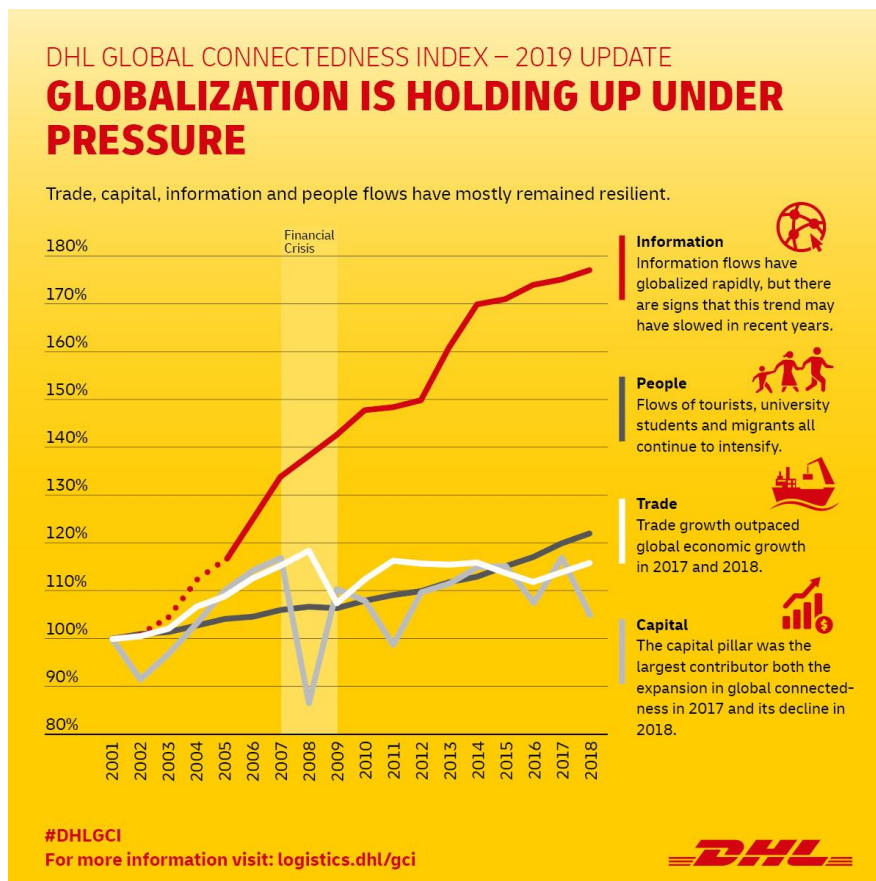
Esta recuperación del comercio difícilmente llevará a recuperar sus tasas de crecimiento anteriores, al margen del impacto del COVID, sobre el que resulta muy difícil hacer previsiones en el momento de escribir estas páginas. Pero una conclusión clara es que las cadenas globales de valor se han transformado, los incentivos para la fragmentación de los procesos productivos se han reducido.

5. La nueva estructura de la globalización

La globalización ha empezado desde hace algunos años a registrar cambios significativos en su configuración. Entre los principales cambios, pueden mencionarse:

1- El crecimiento de los flujos internacionales de información. Los

flujos tradicionales de comercio, capitales y personas están siendo sustituidos en su dinamismo por la globalización de las ideas, datos, conocimiento, como puede verse en el gráfico adjunto, perteneciente a un interesante estudio publicado por DHL, el Global Connectedness Index, que analiza y mide la evolución de la globalización dividida en cuatro componentes fundamentales: información, gente, comercio y capitales.



Fuente: DHL Global Connectedness Index 2019

2- El fuerte crecimiento del comercio de servicios, que crece con un 60% más de intensidad más que el comercio de bienes. Además, se destacan algunos tipos de servicios que hasta ahora no han sido contabilizados en las estadísticas:

- **Los servicios incorporados en bienes.** Representan un tercio del valor de estos bienes.
- **Los intangibles enviados por empresas a sus filiales:** diseño, marca, software.

- **Los servicios digitales gratuitos:** email, redes sociales, Youtube, Facebook, Wechat, etc.

De acuerdo con las estadísticas tradicionales, los servicios representan un 23% del comercio. Incorporando estos otros servicios no contabilizados, serían más del 50%, como se recoge en el citado importante estudio de McKinsey.

En el caso de España hay que destacar la especial vitalidad de los servicios no turísticos: según [María Cruz Navarro](#), “durante los últimos 25 años, las exportaciones de servicios no turísticos se han multiplicado por 7,4, las de bienes por 5,9, y las de turismo por 3,9”.

3- Un aumento de la concentración regional de los flujos comerciales y de las cadenas globales de valor. Según McKinsey, “la participación del comercio de bienes entre países dentro de la misma región (a diferencia del comercio entre compradores y vendedores más alejados) disminuyó del 51% en 2000 al 45% en 2012. Esa tendencia ha comenzado a revertirse en los últimos años. La participación intrarregional en el comercio global de bienes ha aumentado 2,7 puntos porcentuales desde 2013, reflejando en parte el aumento del consumo en los mercados emergentes”.

Hasta ahora el motivo principal para producir cerca de los centros de consumo era para responder con más flexibilidad y rapidez a los cambios en los patrones de demanda de los consumidores. La creciente personalización de los productos (customization) hace también aconsejable que los centros de producción estén cercanos a los centros de consumo. Y la necesidad de responder con rapidez y de personalizar aconseja que centros de producción, innovación, diseño, marketing, estén próximos unos a otros.

Esta tendencia, lógicamente, no tiene por qué afectar negativamente al comercio internacional, en la medida en que las actividades productivas estén situadas en países distintos, aunque “próximos”, y haya por tanto un flujo internacional de mercancías.

Igualmente, si las empresas reaccionan a la nueva percepción de riesgos buscando una mayor diversificación geográfica de sus fuentes de aprovisionamiento, no tendría por qué haber un efecto negativo sobre el comercio. Pero éste sí se verá afectado en la medida en que el deseo de producir el proximidad lleve a relocalizar en el propio país.

Un concepto que está ganando creciente popularidad es el de “**producción en proximidad**”, es decir, producir cerca de los centros de consumo para responder con más flexibilidad y rapidez a los cambios en los patrones de demanda de los consumidores.

Por tanto, la creciente importancia de la proximidad ha determinado que en

una serie de productos haya una tendencia hacia la localización del proceso de producción de forma “regional”. Es decir, los centros de producción, innovación, diseño y marketing no se sitúan necesariamente en el mismo país, pero si en países próximos los unos a los otros.

4 - El impulso de la digitalización, que está dando lugar a cambios de gran alcance en el comercio internacional. La digitalización facilita una reducción de los costes del comercio, a través de una mejor planificación de las rutas de transporte, una gestión más eficiente de las existencias, así como un aumento de la eficiencia facilitado por la inteligencia artificial (IA), la robótica y el empleo de soluciones blockchain, que pueden facilitar una simplificación y abaratamiento de los trámites aduaneros, cobros y logística.

Por otro lado, el **comercio electrónico transfronterizo** está creciendo con gran fuerza, una tendencia que previsiblemente se intensificará. La internacionalización digital permite reducir los costes de operar en los mercados internacionales, algo que puede ser especialmente beneficioso para pequeñas y medianas empresas, así como superar barreras al comercio internacional, como sería la dificultad para encontrar información e identificar socios comerciales.

La función fundamental que realizan los marketplaces es conectar compradores y vendedores. Para una empresa pueden ser una vía extremadamente eficaz para localizar clientes, sin tener que realizar viajes, participar en ferias, encargar a otras empresas que le identifiquen clientes, y sin tener que estudiar la solvencia de estos potenciales compradores, ya que estas plataformas tienen sistemas de pago que permiten eliminar prácticamente los riesgos de impago.

Aparte de la identificación de clientes y de la facilitación de los pagos, estas plataformas pueden desarrollar otras funciones de gran utilidad. Uno de ellos es la logística para el envío de mercancías. Amazon, por ejemplo, ofrece Logística de Amazon como servicio donde la empresa envía sus productos a un centro logístico de Amazon, que lo almacena, prepara y envía luego a los compradores. Amazon ofrece incluso el servicio de atención al cliente.

Ahora bien, esto no significa que los requerimientos para el trabajo internacional hayan desaparecido, ni mucho menos. Aunque sean menores en los marketplaces, las empresas siguen necesitando recursos y personal preparado, para una serie de labores:

- Estudiar las características de los consumidores que van a comprar online, sus gustos, etc.
- Estudiar cuáles son sus competidores, qué características y precios tienen sus productos.

- Montar una tienda online en los marketplaces, con información en inglés o en la lengua que sea necesario.
- Atender consultas de compradores.
- Estudiar la incidencia que puede tener el tipo de cambio en plataformas en las que la venta no se realice en euros, o los aranceles u otras restricciones a la importación; etc.

6. El COVID-19: tormenta sobre la globalización

La crisis del COVID-19 ha provocado grandes alteraciones en el comercio internacional

El comercio internacional ya había dado muestras de frenazo en 2019, con una caída de las exportaciones mundiales de un 3% en valor, según la OMC. La pérdida de fuerza de las cadenas globales de valor, el proteccionismo, el reshoring (retorno al país de origen de actividades productivas que habían sido deslocalizadas), son algunos de los factores comúnmente citados para explicar esta moderación del comercio, que ya hemos comentado en anteriores epígrafes de este artículo.

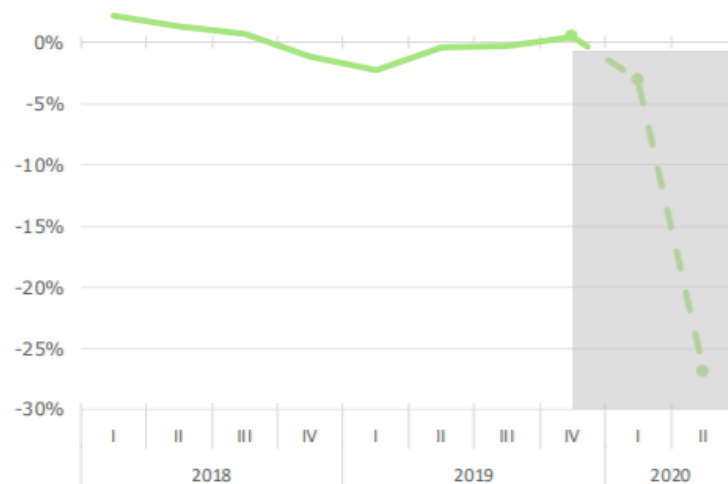
Con la pandemia se prevé un fuerte empeoramiento. La OMC pronostica que el comercio mundial caerá entre un 13 y un 32% en 2020. La UNCTAD ha revisado sus previsiones sobre la evolución de las inversiones directas extranjeras (IDE) en la economía mundial como consecuencia del coronavirus: su caída podría estar en el orden de un 30-40% en 2020-2021.

En el siguiente gráfico podemos ver la fuerte caída prevista del comercio internacional en la primera mitad de 2020 como consecuencia de los trastornos causados por el COVID.

Estas cifras deben ser consideradas con la lógica precaución. En el momento en que se escriben estas líneas (agosto 2020), son muchas las incertidumbres que existen, en primer lugar sobre la propia duración de la pandemia, la medida en que las economías puedan adaptarse a ella y contrarrestar sus efectos negativos, el impacto que va a producirse a medio y largo plazo sobre las cadenas de valor, las medidas que pueden tomar los gobiernos para asegurarse el suministro de determinados bienes esenciales, y diversos otros factores.

Global merchandise trade values

Growth rate over previous quarter, seasonally adj. series



Note: Shaded area indicates UNCTAD nowcasts

Fuente: Committee for the Coordination of Statistical Activities

La OCDE ha recopilado en un estudio cómo ha afectado el COVID-19 a los flujos económicos internacionales:

- Las cancelaciones y suspensiones de vuelos han limitado la capacidad de transporte de carga en los aviones. Los periodos de entrega de mercancías también han aumentado.

- El tráfico de mercancía en los puertos ha bajado. Cerca de 50 países han modificado sus protocolos de procesamiento de mercancías en los puertos.

- Cuando estalló la crisis a nivel internacional un elevado porcentaje de contenedores se encontraba en puertos chinos. Las restricciones para moverlos han provocado escasez de los mismos.

- Las medidas de confinamiento han restringido la disponibilidad de trabajadores en los puertos. Igualmente han afectado a la disponibilidad de trabajadores necesarios para otras labores, como inspecciones, certificaciones, etcétera.

- En general las cadenas globales de valor se han visto afectadas por la necesidad de implantar medidas sanitarias y de seguridad adicionales, para todos los trabajadores implicados.

A medio y largo plazo el COVID puede tener un impacto considerable. Las empresas van a aumentar la valoración del riesgo que supone depender

para sus inputs de suministros procedentes de localizaciones alejadas geográficamente. Los trastornos que estamos viendo actualmente en los procesos de producción, que han supuesto en ciertos casos la paralización total de los mismos debido a la interrupción en el suministro de componentes esenciales, constituyen una llamada de atención muy clara sobre estos riesgos. En el pasado, las decisiones de deslocalización estaban basadas en motivos económicos: principalmente reducir costes. Ahora, entrarán en juego consideraciones de seguridad nacional, salud pública, geopolítica.

No sólo una epidemia médica como la actual puede alterar los flujos de bienes intermedios, sino también otros fenómenos como guerras, catástrofes naturales, etcétera.

Muchos defienden ya la necesidad de reducir la dependencia en lo que se refiere a bienes esenciales. Argumentan que hay que renacionalizar o acortar las cadenas de valor. Los gobiernos tendrán que reevaluar cuáles son los productos estratégicos para los cuales es indispensable asegurar una producción nacional, según estos planteamientos.

Como punto central de discusión están las ventajas económicas de la diversificación de suministros a través de cadenas frente al riesgo que supone la dependencia de estos suministros desde localizaciones alejadas.

Estos cambios tendrán un efecto negativo para muchos países en desarrollo, reduciendo sus posibilidades de desarrollo industrial a través de la integración en cadenas globales de valor.

La conveniencia de reducir la dependencia de suministros fabricados en localizaciones alejadas puede dar nueva fuerza a algunas tendencias que ya se venían registrando desde hace algún tiempo, y que hemos mencionado anteriormente, como el reshoring de actividades productivas que habían sido deslocalizadas en el pasado, o la creciente regionalización de los procesos de producción.

Si las aguas de la globalización ya estaban agitadas antes del COVID, ahora ha estallado una tormenta. Es difícil, prácticamente imposible, hacer previsiones con márgenes razonables de seguridad. Las incertidumbres son muchas, en primer en relación con la propia duración de la epidemia. Pero si a las tendencias hacia una desglobalización que ya existían añadimos los trastornos causados por COVID-19, está claro que la globalización se enfrenta a tiempos difíciles.

Valoración del artículo: le quedaríamos muy agradecidos si puede responder a una pequeña encuesta de valoración del artículo.

[Acceso a la encuesta...](#)