

La Globalización frente a la Competencia entre Grandes Poderes

Esteban Actis¹

“La geopolítica que había estado en los bordes de la globalización, está ahora frente y en el centro de las decisiones de inversión” (Charles R Kaye. C.E.O de Warburg Pincus, Foro de Davos, 22 de mayo 2022)

Introducción

En un artículo publicado por la Fundación ICBC, Federico Merke (2022) explicitó y analizó de manera muy clara las tres transiciones que experimenta el sistema internacional: en la geopolítica, en la globalización y en materia climática. Con el objetivo de continuar reflexionando sobre dichas nodales mutaciones, el presente *paper*² se propone profundizar el análisis entre la interacción de uno sus vértices. Más específicamente, las próximas páginas intentarán analizar cómo el resurgimiento de la Competencia entre Grandes Poderes (Mearsheimer, 2021), lo que puede denominarse como el “regreso de la geopolítica” (Russell Mead, 2014), impacta en los flujos de la globalización, es decir en la movilidad de los factores productivos más allá de las fronteras nacionales.

En el primer apartado de este trabajo se explicitará la noción de “globalización de costos” y se asociará a los riesgos políticos que la afectaban. En segundo lugar, se hará hincapié en explicar cómo el resurgimiento de los riesgos (geo)políticos están impactando en el centro de las decisiones de producción, inversión y comercio de firmas globales. En tercer lugar, analizaremos las distintas lógicas que coalicionan en la nueva globalización de riesgos. Por último, brindaremos algunas reflexiones finales en torno a las tendencias observadas en 2022.

¹ Doctor por la Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de Rosario (FcPolit/UNR). Docente en esa Alta Casa de Estudios. Ex Becario Doctoral y Posdoctoral del CONICET. Docente de posgrado en UBA, UNLP, U.C.C, UNR, entre otras Universidades nacionales e internacionales. Investigador del Centro de Investigaciones en Política y Economía Internacional (CIPEI-UNR). Co-autor del libro "La Disputa por el poder global". China contra Estados Unidos en la crisis de la pandemia".

² Este artículo amplía y profundiza una línea de investigación que ha sido publicada en: Actis, E. (2022). La era de la globalización de riesgos. CEBRI-Revista: Brazilian Journal of International Affairs, (2), 91-111.

Riesgos políticos en tiempos de Globalización de Costos

Para entender y explicar el auge de la globalización productiva/comercial desde el fin de la guerra fría hay que remarcar la noción de *outsourcing/offshoring*. La fragmentación de la producción a nivel global y el surgimiento de múltiples Cadenas Globales de Valor (CGV) marcaron el pulso de la economía internacional del fin de la guerra fría (OCDE 2007). La expansión del comercio de bienes es ilustrativa de esta dinámica. Según datos del Banco Mundial El comercio de mercancías pasó de representar el 20,2% del PBI mundial en 1971 para ser del 51% en 2008.

Existe un relativo consenso al señalar que la “La nueva Globalización”, lo que Richard Baldwin denomina “the Second Unbundling” (Baldwin 2018,5) obedeció a progresos técnicos que moldearon bajos costos de transporte y comunicación. El costo de mover bienes, personas e ideas cayó estrepitosamente. El foco para las multinacionales estaba puesto fundamentalmente en optimizar los costos (salariales) y en la producción a demanda (el denominado Just in Time), todo en un contexto de mejoras de la logística y las comunicaciones. El comercio dejó de ser principalmente inter-industrial (clásica división internacional del trabajo) para ser intra-industrial, es decir fragmentado en múltiple actores y países. Muchas naciones en desarrollo, principalmente en Asia, apostaron al industrial *upgrading* a partir de estrategias de desarrollos pro exportaciones (Gereffi, et al. 2001, 5). Este proceso se constituyó en el corazón del nexo entre bienes, servicios, comercio e inversiones del capitalismo de la pos-Guerra Fría. La fragmentación de los procesos productivos y la configuración de cadenas globales de valor solo tenían como objetivo minimizar los costos y maximizar la eficiencia, detrás de ello se movía el capital. Así, la producción y el comercio mundial se configuró a partir de tres grandes hubs con sus respectivos spokes: América del Norte (Estados Unidos), Europa (Alemania) y Asia (China)

Ahora bien, además del indudable y central aspecto tecnológico, existieron dos drivers de la política internacional para explicar este particular momento de auge y esplendor de la globalización. A saber; *la geopolítica en pausa, la interdependencia positiva entre EEUU y China*

En relación al primer punto, el fin de la guerra fría y la disolución de la Unión Soviética dejó en la estructura internacional una asimetría inédita de poder a favor de una unidad estatal. El momento unipolar (Krauthammer,1990) de Estados Unidos implicó “veinticinco años de soledad” para la superpotencia (Actis 2018). Según el politólogo chino-estadounidense Minxin Pei (2017) la Guerra Fría terminó en diciembre de 1991, cuando se desintegró la Unión Soviética, y la era de la pos-Guerra Fría terminó en noviembre de 2016, cuando Donald Trump ganó la presidencia de Estados Unidos

La principal novedad de ese periodo histórico en las relaciones internacionales fue que por primera vez en la era contemporánea el primordial poder estatal del sistema (potencia hegemónica) no visualizaba a un par como amenaza a su primacía global. La implosión de la URSS condujo la emergencia de profundas asimetrías en torno a los atributos de poder (duros y blandos) de Estados Unidos en el plano interestatal. Luego de los atentados de 2001, Washington identificó a una “amenaza no tradicional y asimétrica” de carácter transnacional como principal riesgo a la primacía global. La lucha

contra el terrorismo –y contra aquellas unidades estatales que le daban cobijo– se transformó en la cruzada central de su política global. En paralelo, Estados periféricos –aunque no por ello irrelevantes en términos estratégicos– que desafiaban el régimen de no proliferación nuclear (Irán, Corea del Norte) fueron objeto de intentos de disciplinamiento, mediante la combinación no siempre equitativa de “palos y zanahorias”.

En ese contexto, la preocupación de los mercados estaba puesta en los efectos adversos de la “difusión del poder” sobre la globalización. El terrorismo internacional fue considerado uno de los riesgos políticos a tener en cuenta a la hora de proyectar y articular distintas cadenas globales de valor (Bader, Suder & Grosse 2020). Por su parte, el crecimiento de fuerzas contestatarias a la democracia de mercado en algunos países emergentes (en especial en América Latina) también eran seguidas con atención por el capital transnacionalizado. Así, la idea de “Riesgo Político” estaba en los márgenes del proceso de globalización asociado a problemas puntuales y mayormente periféricos que podían entorpecer los negocios internacionales. Expropiaciones y nacionalizaciones, guerras civiles/conflictos étnicos y políticas regulatorias contrarias al *market friendly* eran las grandes preocupaciones de las empresas transnacionales. La “geopolítica en pausa” implicó una especificidad y particularidad del orden internacional contemporáneo vinculado a la ausencia de la competencia entre grandes poderes.

Por su parte, en relación al segundo punto, la inserción de China en el capitalismo a fines de los años setenta fue clave en el proceso de internacionalización productiva (*offshoring*) de los mercados occidentales. Las firmas multinacionales comenzaron a radicar parte de su producción en China aprovechando la apertura económica del gigante asiático y, principalmente, los bajos costos laborales. Las denominadas Zonas Económicas Especiales (ZEE), localizadas en las zonas costeras del sur de China, ofrecían incentivos más que atractivos para la llegada de inversiones con un claro sesgo exportador. Con el ingreso de China a la OMC en 2001, este proceso se aceleró. Desde entonces en Asia se estructuró una *China-centric value chains* (Gereffi 2011, 54)

El círculo para China, Estados Unidos y las multinacionales era claramente virtuoso. China incentivaba la migración rural hacia las ciudades y comenzaba a dar trabajo urbano e industrial, las empresas transnacionales reducían costos y aumentaban las ganancias y los ciudadanos estadounidenses, ávidos de consumo, se hacían de bienes a precios muy bajos, imposibles de alcanzar sin el funcionamiento de las CGV. La idea de una interdependencia “positiva” fue resumida por el historiador británico Niall Ferguson y Moritz Schularick (2007) quienes acuñaron el término “Chimerica” para referirse a esta positiva conjunción de intereses.

Para finales de la segunda década del siglo XXI, los números de Chimerica eran asombrosos. Un comercio bilateral anual de 540.000 millones de dólares, stocks de inversiones mutuas por 161.000 millones de dólares y tenencia de bonos del tesoro de Estados Unidos en manos de China por un total del 1.3 billones de dólares (Actis & Creus 2020, 204)

El aspecto nodal de esta fase de la interdependencia -que cambiará posteriormente- era la complementariedad en el lugar de cada país en las CGV. Mientras que Estados

Unidos (y sus firmas) se concentraban en los segmentos más rentables (diseño, R&D, branding) China ofrecía incentivos para ser la fábrica (ensamble) y exportadora del mundo. El *Made in China* fue ganando terreno en el mercado de bienes globales. Sin embargo, este nunca fue un verdadero problema sistémico para la potencia dominante. El monopolio del “saber hacer” y la innovación seguía estando en manos de occidente que lideraba la vanguardia productiva/tecnológica.

Riesgos Geopolíticos en tiempo de Globalización de Riesgos

La dinámica de la globalización descrita en el apartado anterior comienza a desdibujarse y resquebrajarse en el último lustro. La irrupción de factores políticos (el surgimiento de fuerzas iliberales en el corazón del sistema), geopolíticos (disputa política entre EEUU y China, conflicto militar entre Rusia y Ucrania) y entrópicos (pandemia, cambio climático) han provocado que en cualquier hoja de ruta del mundo corporativo además de intentar minimizar costos y alcanzar la eficiencia se deban principalmente intentar minimizar riesgos.

Desde el 2016 a la fecha, el proceso de globalización tuvo alteraciones importantes ya no desde un aspecto cuantitativo (disminución desde la crisis del 2008 del comercio global de bienes sobre el PBI mundial) sino ya cualitativo. El Brexit y la administración Trump fueron un duro golpe al andamiaje ideológico-institucional. Los episodios mostraron con claridad que para un parte importante de las elites políticas en occidente el progreso y bienestar de la ciudadanía, así como la revitalización del poderío estatal no iba de la mano con la profundización de la globalización (de costos). El *America First* de Trump o *Let's take back control* que agitó la campaña a favor del Brexit son simbólicos en este punto. Por primera vez, los planes de inversión de muchas firmas norteamericanas eran abiertamente cuestionados por la Casa Blanca así como sus negocios con determinadas naciones. A su vez, cientos de empresas europeas vieron alterados sus planes de negocios con el Reino Unido debido a su salida de la Unión Europea en un proceso negociador entre Bruselas y Londres que fue largo, traumático y plagado de incertidumbre.

En los últimos años, el impacto se dio de lleno en la base material, más específicamente en los flujos de la globalización (comercio e inversión) como consecuencia del surgimiento y retroalimentación de riesgos geopolíticos y entrópicos (pandemia, cambio climático) que han alterado y afectado las cadenas globales de valor y de suministros. Como bien indica un artículo en *Financial Times*, para el mundo corporativo empresarial, la pandemia y la guerra entre Rusia y Ucrania obligan a repensar en dos años los modelos de negocios (Foroohar 2022). Si se adiciona el cambio climático y la transición energética, los impactos sobre la globalización dejan de ser cuantitativos y coyunturales para ser cualitativos y de carácter estructural.

Solo a modo de ejemplos: las góndolas vacías en Londres a mediados del 2021 se debieron a un problema de oferta (laboral) por las restricciones de la crisis pandémica pero también por las alteraciones del traumático Brexit en el mercado de trabajo británico. El faltantes de los semiconductores (insumo clave para la Industria 4.0) ha sido consecuencia de la irrupción de distintos *lockdowns* en países ensambladores, pero también por las tensiones entre EEUU y China en ese estratégico mercado tecnológico

en la tan ansiada autosuficiencia. Los problemas energéticos de China a finales del 2021 no sólo obedecieron a los problemas que trajo el Covid-19 (ej. el cierre de minas de carbón en Mongolia) sino también a la prohibición de China de importar carbón australiano por el alineamiento político de Canberra con Washington. Por último, simultáneamente se tensionaban las cadenas de suministro agroindustriales y energéticas en el primer mes de guerra entre Rusia y Ucrania el rebrote pandémico en China y los estrictos confinamientos en ciudades como Shenzhen y Shanghai paralizaban la actividad portuaria generando cuellos de botellas peores a los experimentados en 2020 y 2021.

Dos de los principales *drivers* que impulsan el cambio en la dinámica de la globalización son mutaciones en aquellos señalados en el apartado anterior: el “regreso de la geopolítica” y estrechamente vinculado la “interdependencia negativa” entre Estados Unidos y China.

Walter Russell Mead señaló el *The return of geopolitics* y el “fin de la falsa sensación de seguridad” en relación al hiato temporal descrito en el apartado anterior caracterizado por la confianza occidental de construir un *post-historical world* (Mead 2014, 2) de ganancias para todos los actores. El ascenso de grandes poderes (China) y la conflictividad entre grandes potencias han implicado, como queda de manifiesto con la guerra entre Rusia y Ucrania, que los supuestos viejos temas de la política internacional como las nociones de frontera, armamentos, autodeterminación nacional y esferas de influencia vuelvan a estar hoy sobre la mesa.

En esta dirección Pisani Ferry (2021, 6) plantea que la relación entre economía y geopolítica debe ser vista en una forma más sistémica de la que se solía dar. Los economistas deberán ponderar el potencial de coerción por parte de los poderes estatales que controlan nodos o infraestructuras cruciales y los riesgos que implica participar en la economía global. En estrecha relación, Heiko Borchert (2021) resalta a la globalización como un fenómeno geoeconómico por excelencia. Mientras que gran parte del *mainstream* económico ha estado ponderando los beneficios de los intercambios globales de flujos tales como mercancías, datos, dinero, bienes y servicios, se ha pasado por alto una característica central de la globalización como es el rol de la infraestructura. Borchert señala que la infraestructura atraviesa corredores sujetos a múltiples intereses estatales y no estatales los cuales nunca se dieron en un vacío político, sino que han sido moldeado por fuerzas políticas. El cambio en esa correlación de fuerzas políticas altera los ambientes operativos de los negocios, las cadenas globales de valor y el desarrollo tecnológico corporativo. La centralidad de la “geoeconomía” queda más que nunca de manifiesta al mostrar que la infraestructura física y virtual no son apolíticas y neutrales. Las tensiones en occidente por firmas de capitales chinos en los puertos de Trieste y Sri Lanka así como el involucramiento directo de Estados Unidos en frenar el avance de empresas chinas en 5G (Xuetong,2020) y en el tendido de nuevos cables de fibra óptica submarinos (Barret 2021) son el mayor ejemplo. La disputa geopolítica por el control de los mares en Europa y Asia será sin lugar a dudas un aspecto central de la competencia entre grandes poderes.

El cruzamiento de la variable geopolítica con el funcionamiento y desarrollo de las cadenas globales de valor es un *game changer*. Tal como lo han señalado funcionarios de las últimas administraciones estadounidenses (Trump y Biden) a la lógica de *free trade* se le suma la de *secure trade*. Las tensiones con China y la actual invasión de Rusia con Ucrania han provocado el abandono del tradicional enfoque sobre los beneficios del *offshoring* para impulsar lógicas de *reshoring*, *nearshoring* e incluso de *friend-shoring* -en relación a inversiones y entornos de comercios con países aliados- en particular en segmentos sensibles como los tecnológicos y de salud (Pegoraro et al. 2020)

El círculo virtuoso de “Chimerica” descrito en el apartado anterior se comienza a erosionar entrada la segunda década del siglo XXI. En la globalización estructurada bajo las CGV comenzó a emerger una dinámica que cambió la ecuación: la convergencia productiva y tecnológica de China (sus empresas). La redefinición del *engagement* entre las potencias es un hecho (Solanas, 2022).

El economista surcoreano Ha-Joon Chang (2013) explicó cómo las potencias industriales aplicaron un conjunto de políticas para alcanzar el estadio de desarrollo que luego fueron prohibidas en el régimen internacional de comercio. Para graficar este proceso recurrió a una analogía sumamente clara, de alguien que sube a la cima y después patea la escalera para que nadie más pueda subir al “desarrollo”. En la última década China logró una convergencia asombrosa con Estados Unidos en la dimensión comercial, el país asiático aumentó significativamente su participación en los flujos globales y –lo que es más importante– reemplazó a EE. UU. Como principal socio comercial en una cantidad considerable de países a lo largo y a lo ancho de todo el globo (Vogelmann 2020, 85). En la dimensión tecnológica, las firmas chinas escalaron hasta los eslabones más altos en las cadenas de agregación de valor, compitiendo con la potencia dominante en muchos de los segmentos claves de la denominada Industria 4.0 (Alisson et.al. 2021).

La complementariedad económica entre Estados Unidos y China motorizada por las firmas occidentales con subsidiarias en el gigante asiático comienza a desdibujarse para La irrupción de grandes firmas multinacionales de capitales chinos que logran disputar la parte más “jugosa” de las cadenas globales de valor, principalmente la innovación y el “saber hacer” del capitalismo, es la nota distintiva. El ejemplo más gráfico es probablemente la industria de la telefonía móvil y del manejo de datos. China pasó a ser ensambladora de Apple para los smartphones que se vendían en todo el mundo a superarla en ventas a nivel global con firmas propias (Huawei, Oppo, Xiaomi). Para sortear la “trampa de los ingresos medios” y convertirse en un país de ingresos altos, China ha dejado lentamente de apostar al *made in china* (ensamblaje y la manufactura) para pensar en el *designed and developed by China* (diseñado por China)

La disputa de la competitividad sistémica por la delantera en la frontera productiva es el corazón de lo que denominamos la “interdependencia negativa. Como se mencionó, la cadena global de semiconductores es el ejemplo más concreto de cómo la disputa geopolítica presiona y altera la lógica de mercado en búsqueda de la mayor eficiencia (Brown 2020). Tanto el gobierno federal de Estados Unidos como distintos Estados

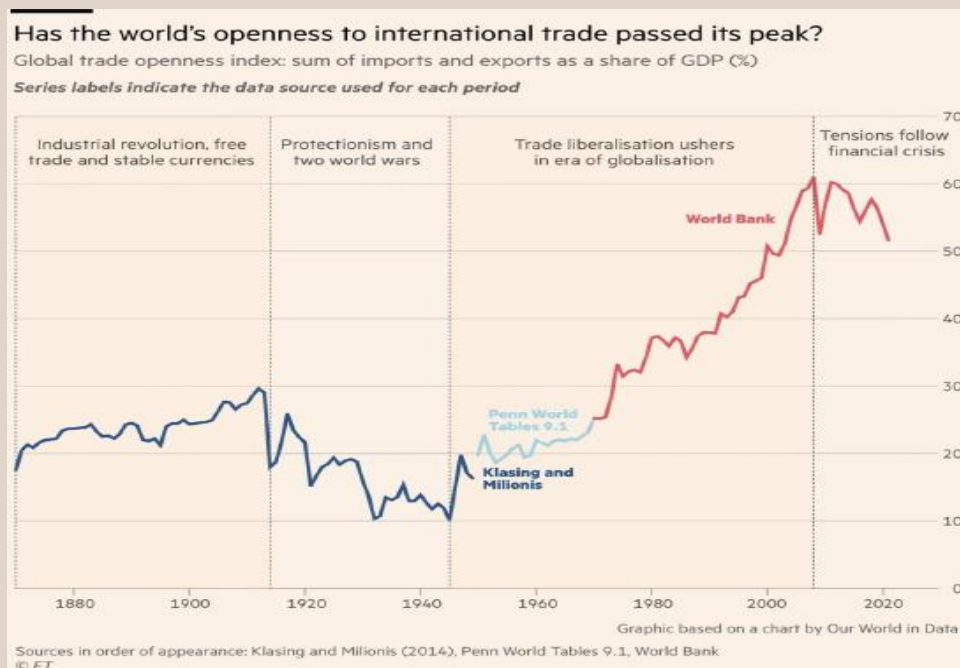
(Arizona, Texas) vienen promoviendo diferentes políticas para convertir a esa geografía en la nueva Silicon Valley de los semiconductores y lograr una autosuficiencia en toda la cadena. La apuesta al *reshoring* en este mercado particular es muy fuerte. La taiwanesa TSMC ya ha comenzado a producir en la primera de las cinco fábricas proyectadas, con un valor de 12 mil millones de dólares. Por su parte, la surcoreana Samsung anunció hace días que fabricará en Austin (Texas) una fábrica con una inversión de 17 mil millones de dólares (Euroasia 2020,11).

Las múltiples firmas que operan en la cadena (desde el EDA, diseño, materiales, manufactura) tienen en sus hojas de rutas escenarios en relación al riesgo geopolítico. El caso más emblemático ha sido el holding holandés ASML, el cual tiene el monopolio en los últimos desarrollos de la tecnología litografía ultravioleta extrema (conocida como EUV), dicho equipamiento no está en mano de ninguna firma china. En 2017 la administración Trump logró frenar exportaciones a *partners* chinas que tenían un preacuerdo de compra.

La lógica del sector privado vs la lógica de las elites políticas

La globalización de riesgo no implica una reversión total de los flujos comerciales a niveles de mitad del siglo XX ni un desmantelamiento total de las Cadenas Globales de Valor como pilar de la producción del capitalismo actual. Como puntualiza Friedberg (2022, 113) en la actualidad no hay razón para esperar un espiral descendente hacia algo que pueda etiquetarse con precisión como "desglobalización". Desde la crisis financiera de 2008/09, ha habido una desaceleración en la tasa de crecimiento del comercio internacional y una estabilización en la relación entre el comercio y la producción mundial total. Sin embargo, el volumen y el valor del comercio siguen siendo enormes y la participación del comercio en el PIB mundial ha disminuido solo ligeramente desde su máximo histórico.

Como bien señala Dani Rodrik (ver citas) los cambios que estamos experimentando no significan que el comercio global y la inversión estén a punto de colapsar; no nos dirigimos a un desacoplamiento significativo (desglobalización) como en la década de 1930. Lo que se debe analizar, según el economista de Harvard es "ese punto medio entre los excesos de la hiperglobalización que se está terminando y los peligros de la autarquía"

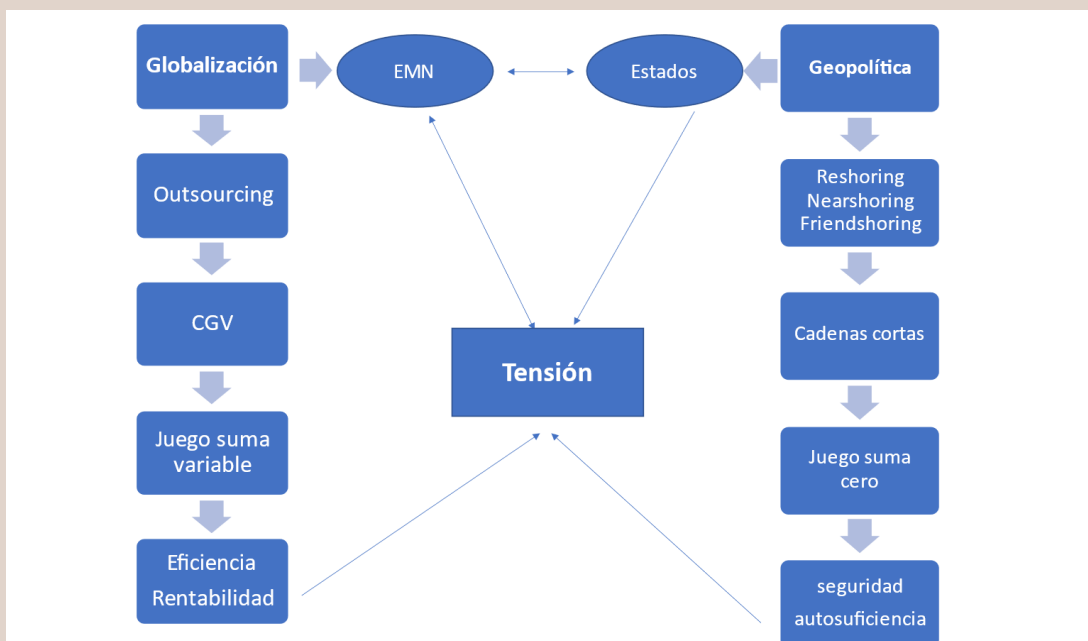


Fuente: Financial Time

En función de lo que señala Rodrik y observando el gráfico de la relación entre comercio de bienes y el PBI global, cabe destacar que la particularidad del actual “regreso de la geopolítica” se da en un fuerte contexto de interdependencia económica global. Como bien señaló Nicholas Mulder (2022) hay que remontarse a los años treinta del pasado siglo para encontrar economías del tamaño que hoy tiene Rusia (Japón e Italia) con importantes sanciones económicas y financieras por parte de occidente. Claro que la gran diferencia relativa es que en aquella oportunidad el mundo era bastante autárquico y dichas sanciones no implicaron una afectación a la seguridad alimentaria y energética global como si sucede en la actualidad. Por su parte, la rivalidad tecnológica entre Estados Unidos y China tiene algunas remanencias con la experimentada entre las dos superpotencias en plena guerra fría visible en la carrera espacial (EEUU/URSS) en la década del cincuenta/sesenta. Sin embargo, en aquella oportunidad existía una integración vertical, autónoma y autosuficiente en la producción. En la actualidad, como queda en claro en el sector de semiconductores, la interdependencia entre China y Estados Unidos es muy fuerte, cualquier intento de desacoples tiene costos para productores y consumidores

En ese sentido, lo que estamos observando es una tensión entre la lógica de las corporaciones privadas que siguen queriendo maximizar rentabilidad desde la lógica de la globalización (de costos) y la lógica de las elites políticas de las potencias centrales que buscan moldear la globalización a partir de las necesidades geopolíticas y geoeconómicas. En ese marco, Henrique Moraes y Mikael Wigell han desarrollado el término *strategic capitalism*. Los autores señalan que los Estados intervienen cada vez más en la producción y el flujo de bienes, servicios y datos, así como en el desarrollo y difusión de tecnologías. Las corporaciones, partes interesadas clave en la economía

globalizada, están tratando de preservar sus resultados en este nuevo contexto estratégico. La combinación de estas fuerzas está reorientando las relaciones económicas de una manera que desafía significativamente los principios orientados al mercado que han prevalecido durante más de dos décadas (Moraes & Wigell 2020,4). Un punto que destacan es que el mundo corporativo además de verse tensionados por medidas geoeconómicas, muchas veces algunas empresas encuentran oportunidades y estimula el involucramiento gubernamental. El mercado de 5G es un buen ejemplo en esta dirección. Las firmas europeas Ericsson y Nokia han alcanzado y complementando su competitividad en dicho segmento a la par de los obstáculos de Estados Unidos y muchos de sus aliados en frenar la expansión de Huawei.



Fuente: elaboración propia

Más allá de algunos sectores sensibles específicos, no existe evidencia empírica -según los datos del *reshoring-index* que elabora Kearney) de un claro movimiento al *reshoring* de la economía estadounidense. Firmas como Tesla, BlackRock, Toyota, Volkswagen siguen operando en China más allá de las tensiones geopolíticas. Las declaraciones de Wi Li (Chief Investment Strategy de BlackRock) son ilustrativas: “Las esferas de influencia de China y Estados Unidos se están desacoplando. En el corto plazo esto puede conducir a la volatilidad del mercado, pero a más largo plazo si quieres llegar a China, tienes que ir a China” (Financial Time, 2021).

Como bien argumenta Zavorská (2022) la política es el principal driver de la narrativa del *reshoring*, no así el mercado. En el caso europeo y japonés tampoco existe evidencia que señale una salida de los negocios en China. Una mayor diversificación de riesgos ha sido la respuesta de muchas firmas a las tensiones geopolíticas, pero esto no ha

implicado que automáticamente las empresas estarían motivadas a alejarse de la región.

Reflexiones finales: el 2022 y la aceleración conflictiva

No quedan dudas que estamos atravesando una nueva fase de globalización. La variable geopolítica juega y jugará un rol central en las relaciones económicas internacionales. El año 2022 ha mostrado con crudeza como la competencia entre grandes poderes y el “regreso de la geopolítica” tiene un potencial disruptivo para las cadenas globales y de suministro (Tooze, 2022) La invasión de Rusia a Ucrania y las inéditas sanciones económicas y financieras de occidente a Moscú siguen alterando las dinámicas de los mercados mundiales. Por su parte, dicho conflicto militar sumado al recrudecimiento de las tensiones entre Washington y Beijing en el estrecho de Taiwán a principios de agosto han aumentado las percepciones de que el “desacople” entre las dos principales potencias tendrá a acentuarse.

El intento de la aseguradora china Ping An (mayor accionistas minoritario del banco inglés) de dividir al HSBC en dos -un banco con negocios en china y Asia y otro con asiento en Estados Unidos y occidente- ante las crecientes tensiones geopolíticas, el anuncio de la firma Jeep de que deja de producir en China por medio a las sanciones y por último la reciente comunicación de que las principales cinco firmas chinas que cotizan en Wall Street (PetroChina, China Petroleum & Chemical, China Life Insurance, Sinopec, Aluminium Corp.) preparan un *delisting* de sus ADRs evidencian que la “lógica geopolítica” se monta cada vez más sobre la “lógica globalizante”

La guerra entre Rusia y Ucrania, e indirectamente entre Moscú y la OTAN, han afectado dos tesis de la teoría liberal/institucional, centrales a la hora de pensar los muros de contención para la rivalidad entre grandes poderes. La *Trade expectations theory* (Copeland, 1996) tesis que sostiene que una fuerte interdependencia comercial es un límite a la guerra, ha sido fuertemente cuestionada. Moscú a subordinado sus intereses económicos al creer que sus intereses vitales y de seguridad estaban amenazados y se ha lanzado a la guerra. A Europa no le ha temblado el pulso de aplicar inéditas sanciones a Rusia a pesar de ser conscientes de su dependencia y vulnerabilidad energética al sentir Moscú amenaza a la integridad del proyecto europeo. La interdependencia entre las naciones puede retrasar al máximo un conflicto dado los costos recíprocos, pero no implica que los imposibilite. Pensar esto para el caso Taiwán es claramente preocupante.

Asimismo, dicho evento sistémico y la ambigua postura de Beijing en el conflicto han erosionado aún más la *responsible stakeholder theory* (Ikenberry, 2014) en relación al argumento que señala que los beneficios de China de usufructuar las normas y reglas de juego del orden liberal una vez alcanzado status de poder global son un límite a un abierto desafío y revisionismo del orden. Es de esperarse para los próximos años una China más asertiva globalmente y dispuesta a acelerar el su long game (Doshi, 2021). En ese contexto, una configuración de una “sociedad de rivales” entre ambas potencias parece cada vez más difícil

Maximizar eficiencia y rentabilidad en un contexto de altos riesgos, será el gran desafío para los actores internacionalizados en los próximos años. Maximizar seguridad y autosuficiencia sin perder bienestar y riqueza, será el gran desafío para las grandes potencias.

Bibliografía consultada

Actis, E. (2018). EE.UU. y sus 25 años de soledad. El Estadista. <https://elestadista.com.ar/el-estadista/eeuu-sus-25-anos-soledad-n2092>

Actis, E., & Creus, N. (2021). La disputa por el poder global: China contra Estados Unidos en la crisis de la pandemia. Capital Intelectual.

Allison, G., Klyman, K., Barbesino, K., & Ye, H. (2021). The Great Tech Rivalry: China vs the US., paper del Belfer Center for Science and International Affairs Harvard Kennedy School

Bader, B., Suder, G., & Grosse, R. (2020). Terrorism as an external threat factor in global value chains. Thunderbird International Business Review, 62(2), 135-148.

Baldwin, R. (2018). The great convergence. In The Great Convergence. Harvard University Press.

Baldwin, R. E. (2012). WTO 2.0: Global governance of supply-chain trade (No. BOOK). Centre for Economic Policy Research.

Barrert, J. (2021). EXCLUSIVE U.S. funding tapped for Pacific undersea cable after China rebuffed. Reuters, September 3. <https://www.reuters.com/world/asia-pacific/exclusive-us-funding-tapped-pacific-undersea-cable-after-china-rebuffed-2021-09-03/>

Borchert, H. (2021). New Geoeconomics: A Primer. Strobl, J. & Borchert, H (Ed.). Storms Ahead. The Future Geoeconomic World Order, 16-36. Raiffeisen Bank International AG.

Bown, C. P. (2020). How the United States marched the semiconductor industry into its trade war with China. East Asian Economic Review, 24(4), 349-388.

Chang, H. J. (2013). Patada a la escalera: La verdadera historia del libre comercio. Ensayos de economía, 23(42), 27-57.

Copeland, D. C. (1996). Economic interdependence and war: A theory of trade expectations. International security, 20(4), 5-41.

Doshi, R. (2021). The long game: China's grand strategy to displace American order. Oxford University Press.

Euroasia (2020). The Geopolitics of Semiconductors. Report issued, September

Ferguson, N., & Schularick, M. (2007). 'Chimerica' and the global asset market boom. International Finance, 10(3), 215-239.

Foroohar, R (2022). Pandemic and war force rethink of business models, Financial Times, 21/3/2022. Disponible en <https://www.ft.com/content/d7283529-0a25-43a0-8614-a8d415d9a094>

Friedberg, A. (2021). The Growing Rivalry Between America and China and the Future of Globalization. The Strategist.

Gereffi, G. (2011). Global value chains and international competition. The Antitrust Bulletin, 56(1), 37-56.

Gereffi, Gary and Kaplinsky, Raphael (2001). Introduction: Globalisation, Value Chains and Development. *IDS Bulletin*, 32(3) pp. 1–8.

Ikenberry, J. (2014). *The rise of China and the future of liberal world order*. London: Chatham House the Royal Institute of International Affairs.

Krauthammer, C. (1990). The unipolar moment. *Foreign Aff.*, 70, 23.

Mead, W. R. (2014). The return of geopolitics: The revenge of the revisionist powers. *Foreign Aff.*, 93, 69.

Merke, F (2022), Geopolítica, globalización y cambio climático: La Argentina frente a un mundo en disrupción, Fundación ICBC, disponible en https://www.fundacionicbc.com.ar/foros_publicaciones.php?page=pub&idp=321&pub=2022

Moraes, H., & Wigell, M. (2020). The emergence of strategic capitalism: Geoeconomics, corporate statecraft and the repurposing of the global economy, FIIA Working Paper 117,

Mulder, N. (2022). The Sanctions Weapon, IMF, June. Disponible <https://www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/2022/06/the-sanctions-weapon-mulder>

OCDE (2007). *Staying Competitive in the Global Economy*. Oecd Publications.

Pegoraro, D., De Propriis, L., & Chidlow, A. (2020). De-globalisation, value chains and reshoring. *Industry*, 4, 152-175.

Pei, Minxin. “China necesita una gran estrategia nueva”. Project Syndicate. 9/2/2017.

Pisani-Ferry, J. (2021). Global asymmetries strike back. Bruegel-Essay and Lecture series, NA-NA.

Solana, J. (2021). Redefining Engagement with China. Project Syndicate, November 22. <https://www.project-syndicate.org/commentary/us-china-engagement-solving-global-challenges-by-javier-solana-2021-11?barrier=accesspaylog>

Tooze, A. (2022). Ukraine’s War Has Already Changed the World’s Economy. *Foreign Policy*, April.

Vogelmann, J. (2020). Ascending China and the Hegemonic United States: Economically Based Cooperation Or Strategic Power Politics?. Springer Nature.

Xuetong, Y. (2020). Bipolar rivalry in the early digital age. *The Chinese Journal of International Politics*, 13(3), 313-341.

Zavarská, Z. (2022). Global value chains in the post-pandemic world: How can the Western Balkans foster the potential of nearshoring? (No. 58). Policy Notes and Reports.