O enterro da globalización?

Description

A globalización económica, tal como a coñecemos, é produto da imposición da ideoloxía neoliberal polo mundo, que sucedeu ao colapso soviético. O proceso globalizador cobrou forma a mediados dos anos noventa e identifícase co firme apoio que lle foi brindado por líderes como Bill Clinton e Tony Blair; en concreto o primeiro, que rexía a maior economía do mundo. As súas expresións máis emblemáticas serían a creación da Organización Mundial de Comercio (OMC) no 1995, o ingreso de China nela no 2001 e o Consenso de Washington. Este resultou da converxencia de posicións entre o Departamento do Tesouro estadounidense e os organismos financeiros internacionais con sede nesa capital. A OMC implicaba a homoxeneización global das regras do xogo en materias tan diversas como a manufactura, a agricultura, os servizos, os estándares laborais ou a propiedade intelectual, así como o abandono das políticas industriais e o proteccionismo por parte dos seus membros.

Pola outra banda, o ingreso de China entrañaba a inserción de máis de mil millóns de seres humanos no mercado laboral global, coa presenza dunha man de obra cotizada a unha fracción do custo nos países desenvolvidos. Ademais, mediante esta incorporación, convivían cun sistema político antiético á democracia liberal, que prevalecía en occidente. Isto sería aceptado e mesmo promovido polos Estados Unidos baixo o convencemento de que unha China aberta ao mundo acabaría por abrirse tamén aos valores da democracia liberal. O Consenso de Washington traduciríase nun receitario chamado a poñer en marcha a liberalización e a apertura económicas dos antigos países comunistas e de aqueles que estaban en vías de desenvolvemento.

A importancia da ideoloxía neoliberal como factor determinante do proceso anterior resultaría chave. De feito, os Estados Unidos caracterizáronse durante un longo tempo polas súas políticas industriais, polo proteccionismo e pola integración vertical das súas corporacións. Estas políticas fixeron que o goberno federal se convertese nun catalizador do desenvolvemento económico, ben fose a través dos seus investimentos e esforzos directos en investigación e desenvolvemento, como por vía dos seus estímulos ao sector privado para orientalo nunha dirección determinada. Un bo exemplo disto son os innumerables produtos ou servizos que se incorporaron ao acervo tecnolóxico estadounidense,que foron resultado dos esforzos de investigación e desenvolvemento da NASA.

O proteccionismo cobrou forma debido ás barreiras arancelarias para protexer a súa produción doméstica. A integración vertical das corporacións expresouse por vía do control das súas empresas sobre as súas canles de produción e distribución. É dicir, pola xestión directa das diversas fases que están involucradas na manufactura e venda dos seus produtos. Amais, hai que agregar que, de acordo coa autora Rana Foroohar, o propio presidente Reagan, malia a súa cruzada desreguladora, non só apoiou as políticas industriais do seus país, senón que impuxo barreiras protectoras fronte á competencia xaponesa (Homecoming, New York: Crown, 2022).

A globalización posta en dúbida

Durante anos, a globalización constituíu un paradigma incontestado. Ao seu abeiro, China acadou a antesala da supremacía económica mundial, polo que numerosas economías de man de obra barata (particularmente en Asia) emerxeron con forza. Daquela, as grandes corporacións, mentres se apoiaban nas revolucións da informática, as comunicacións e o transporte, externalizaron e disgregaron polo mundo os seus procesos produtivos. Dende hai algún tempo, con todo, a globalización e o seu baseamento neoliberal atópanse nunha seria interrogante. Entre as razóns inclúense o feito de que o populismo estea a emerxer nos Estados Unidos e en Europa, ademais das distorsións que o cambio climático xerou ao comercio a grandes distancias, e o impacto que este ten sobre el, así como o nacionalismo económico e xeopolítico chinés.

O populismo é, en gran medida, produto das inmensas sacudidas sociais producidas pola externalización masiva de empregos ás economías de man de obra máis económica. No ano 2000, Clinton predixo que a globalización permitiría exportar produtos sen exportar empregos. O que ocorreu foi exactamente o contrario. Isto afectou seriamente o tecido social dos Estados Unidos e dos seus conxéneres occidentais, ao mesmo tempo que creaba as condicións para o desgaste dos seus sistemas democráticos.

O cambio climático, cos seus furacáns, asolagamentos e demais incidencias, supuxo un crecente risco para as cadeas globais de subministración. Segundo un informe de McKinsey&Company, os fenómenos climáticos poden xerar perdas nos ingresos anuais para as compañías de ata un 35 por cento (“Could climate become the weak link in your supply chain?”, August 6, 2020). Á inversa, segundo o economista Clyde Prestowitz, a mobilización masiva de grandes buques cisterna polo mundo causa un 14 por cento do total dos gases de efecto invernadoiro que afectan o planeta (“Is the US Moving Out from Free Trade?: Industrial Policy Comes Full Circle”, Clyde’s Newsletter. December 12, 2022). Ademais, a diferenza do que Clinton e outros propulsores estadounidenses da globalización manifestaban, lonxe de achegarse cada vez máis aos modelos e valores occidentais, China volveuse crecentemente nacionalista e autoritaria. Aínda que isto inclúe un nacionalismo económico en ascenso, tamén aparella unhas ambicións crecentes na área xeopolítica e unha poderosa rivalidade cos Estados Unidos.

Os detonantes

Mentres que ía collendo forza o feito de que a globalización se atopaba nunha situación pouco consistente, aínda faltaban os elementos desencadeantes que terminasen por inclinar a balanza na súa contra de xeito claro. A Covid-19 e a invasión a Ucraína encargáronse de facelo. Vinte billóns (millón de millóns) de dólares anuais en mercadorías dependen das cadeas de subministración chamadas a moveren dun lugar a outro millóns de compoñentes, partes e produtos finais, tal como sinala McKinsey&Company no informe previamente citado. Este vertixinoso espallamento dos procesos produtivos entrou nun inesperado e repentino curtocircuíto ante a maiúscula disrupción por causa da Covid-19, e apertoulle as caravillas ao sistema de independencia económica do planeta.

Dende supercondutores, ordenadores, teléfonos móbiles ou automóbiles, ata medicinas necesarias para salvar vidas… infinidade de mercadorías deixaron de chegar ao seu destino final ou demoraron moito a súa chegada. Incluso mercadorías tan elementais como as máscaras ou o papel de baño escasearon en todas partes, xa que dependían de fábricas localizadas en China. Todo o anterior viuse agravado como resultado da interminable política da Covid cero que se implementou en China, punto xeográfico neurálxico do comercio global. O resultado daquilo foi disparar unha inflación que relembra a dos anos setenta e que, na busca por controlala, pode desatarse unha recesión global.

Pouco despois, a todo isto uniuse o impacto da invasión a Ucraína. Esta non só desarticulou cadeas vitais de subministración enerxéticas e alimentarias, senón que, moito máis significativo aínda, trouxo de regreso a xeopolítica pola porta grande. Como se a guerra fría emerxente entre China e os Estados Unidos non fose xa suficiente, esta invasión fracturaba a arquitectura de paz europea e internacional e retrotraía ao mundo os tempos do terror nuclear.

En diante a seguridade, e non a economía, o compoñente central da orde internacional pasa a constituírse. Incluso o líder dunha nación tan identificada coa globalización económica e renitente en materia militar, como vén sendo Olaf Scholz, primeiro ministro de Alemaña, escribía hai pouco en Foreign Affairs que de agora en diante a prioridade debía ser o feito de investir en gastos militares e fortalecer a industria de defensa europea, para dar paso a unha nova cultura estratéxica e a un plan de seguridade nacional (“The Global Zeitenwende”, January/February, 2023). Tendo en conta realidades como as anteriores, que se coloque a propia seguridade económica en manos alleas, ou incluso hostís, deixa de ser unha opción racional.

De volta ao pasado

Non a baluto, os Estados Unidos remóntanse ao tipo de políticas e prácticas que antecederon a globalización. É dicir, a políticas industriais, o proteccionismo e a integración vertical das súas corporacións. A revolución enerxética que foi proposta por Biden e aprobada polo Congreso o pasado agosto a través dunha lexislación de 490 mil millóns de dólares, representa a mellor expresión dunha política industrial. Esta garante a forte intervención do Estado na economía, buscando orientar o investimento privado cara á xeración de fontes de enerxía limpa. Pero, á súa vez, tal lexislación permite de xeito colateral que o goberno interveña nos prezos das medicinas mediante a negociación directa coa industria farmacéutica. Na mesma dirección apuntan as leis para estimular a competitividade e a innovación, a dos supercondutores e a do investimento en infraestruturas. De xeito paralelo, políticas como o “compre estadounidense”, os subsidios á industria doméstica e o mantemento das tarifas iniciadas por Trump, representan un claro impulso proteccionista a favor da sua industria. Á vez, as corporacións estadounidenses, en sintonía coas políticas públicas do seu país e en reacción aos riscos da produción a escala global, optan de novo pola integración vertical. Esta encerra, pola súa propia natureza, unha produción centrada no local e no rexional.

O retorno a casa

Todo o anterior converxe en propiciar o regreso a casa (ou preto da casa) das industrias e das súas cadeas de subministración. De acordo coa última enquisa anual de Thomasnet, de 709 grandes empresas manufactureiras estadounidenses que foron consultadas, o 83 por cento respondeu que moi probablemente retornarían as súas operacións de produción aos Estados Unidos. De feito, múltiples corporacións punteiras estadounidenses ou estranxeiras desexan beneficiarse dos incentivos federais que se están a ofrecer, así como do acceso sen límites ao mercado estadounidense. Ao longo deste ano, moitas desas corporacións xa iniciaron ou deixaron anunciada a construción de importantes plantas manufactureiras. (P. Kirk, “Onshoring of Manufacturing Facilities to Drive Up Industrial Demand in the Midwest and Sunbelt Markets”, Wealth Management.com, October 1, 2022).

A lista das compañías anteriores inclúe Intel, GM, U.S. Steel, Taiwan Semiconductor Manufacturing (TSMC), Toyota, Samsung ou Micron Technology. Cun investimento de 20 mil millóns de dólares, Intel iniciou a construción da primeira de dúas plantas para semicondutores en Ohio, sendo sobrepasado no total do investimento por TSMC, que está a dedicar 40 mil millóns de dólares ao desenvolvemento dunha planta manufactureira de semicondutores en Arizona. Tamén no eido dos semicondutores, Samsung construirá unha planta en Texas valorada en 17 mil millóns de dólares; Micron Technology fará o mesmo en Idaho por unha suma de 40 mil millóns. Ao mesmo tempo, General Motors anunciou un investimento de 35 mil millóns de dólares na construción de plantas fabrís para baterías eléctricas e automóbiles autónomos en Michigan. Ford, á vez, anunciou tamén a edificación de tres plantas para baterías eléctricas e camións eléctricos en Kentucky e Tennessee, valoradas en 11,4 mil millóns de dólares. Por outra banda, Toyota construirá unha planta similar en Carolina do Norte por unha contía de 1,3 mil millóns de dólares. E así sucesivamente. Morris Chang, o mítico fundador de TSMC (o maior fabricante mundial de semicondutores), expresou de xeito claro cal era a motivación tras esta acelerada muda de fábricas a territorio estadounidense ao dar comezo á construción da planta en Arizona: “A globalización e o libre comercio están case mortos e é pouco probable que regresen” (Cheng, T.F., “TSMC founder Morris Chang says globalization is ‘almost dead’”, Nikkei, December 7, 2022; D. Shepardson and J.L. Lee, “Intel’s Ohio Factory could become world’s largest chip plant”, Reuters, January 21, 2022; P. Kirk, xa citado; J. Doherty and E. Yardeni, “Onshoring: Back to the USA”, Predicting the Markets, February 5, 2022).

A última esperanza

Ata hai pouco, quedaba un eido da globalización que evidenciaba aínda un gran dinamismo: o ecosistema dixital. Segundo un reporte no 2016 de McKinsey Global Institute: “Semella que se achandaron e mesmo diminuíron de xeito brusco os rápidos fluxos do comercio e das finanzas internacionais que caracterizaron o século XX… Porén, a globalización non vai para atrás. En efecto, os fluxos de datos e información crecen con gran rapidez”. Con todo, hai poucos días, Brookings Institution publicou un informe moi pesimista con relación ao futuro deste sector: “Historicamente, a chegada da web global creou unha oportunidade para que o mundo estivese interconectado como un ecosistema dixital global. No entanto, a desconfianza entre as nacións deu lugar ao xurdimento de barreiras dixitais, algo que implicará que teñan a habilidade de controlar o seu destino dixital… Como consecuencia desta tendencia, o mundo avanza cara a unha crecente soberanía dixital… Estes desenvolvementos ameazan as actuais formas de interconectividade, facendo que os mercados para a alta tecnoloxía se fragmenten e se retraian de novo, en diversos grados, nos estados nación”. Deste xeito, o último elo da globalización que evidenciaba aínda unha importante vitalidade, está a ir marcha atrás (McKinsey Global Institute, “Digital

Globalization: The New Era of Global Flows", March, 2016; Brookings, "The geopolitics of AI and the rise of digital sovereignty", December 8, 2022).

Todo semella indicar, en conclusión, que a globalización ten os días contados.

Este artigo fai parte do IGADI Annual Report 2022-2023 "Globalización e multipolaridade en tempos de Guerra", que podes descarregar aquí.

ETIQUETAS

Globalización   Nova Guerra Fría

IDIOMA

Galego

INVESTIGACION

Relacións Internacionais

Date Created
Xullo 11, 2023
Meta Fields

Autoria :	3733
Subtitulo :	ESTE ARTIGO FAI PARTE DO IGADI ANNUAL REPORT 2022-2023 "GLOBALIZACIÓN E MULTIPOLARIDADE EN TEMPOS DE GUERRA"