

La era de la globalización de riesgos

Esteban Actis

Resumen: El presente artículo tiene como objetivo analizar las mutaciones que viene sufriendo el proceso de globalización a partir de la noción de “globalización de riesgos”. La irrupción de riesgos geopolíticos y entrópicos implica que, además de buscar disminuir costos, el sector empresarial corporativo deberá lidiar con distintos riesgos que impactan en la producción, el comercio y las cadenas globales de valor.

Palabras clave: globalización; riesgo; geopolítica; entropía.

The era of risk globalization

Abstract: This article aims to analyze the mutations that the globalization process has been undergoing from the notion of “globalization of risks”. The emergence of geopolitical and entropic risks implies that, in addition to the search for lower costs, the corporate business sector will have to deal with different risks that impact production, trade and global value chains.

Keywords: globalization; risk; geopolitics; entropy.

Cuando el 23 de junio de 2016 se celebró en el Reino Unido y en Gibraltar el referéndum sobre la pertenencia del Reino Unido a la Unión Europea, lo que significó el inicio del denominado “Brexit”, distintas voces del mundo empresarial alertaban sobre el “inicio del fin de la globalización” (Kindergan 2016). Desde el día 20 de enero del 2017, cuando Donald Trump asumió la presidencia de los Estados Unidos y comenzó a desplegar el *America First*, la proclama del “fin de la globalización” ganó terreno (Jacoby 2018). La “Guerra Comercial” desatada entre Estados Unidos y China desde 2018 y el temor a un desacople entre la primera y la segunda economía del mundo acentuó los temores a una “desglobalización” (Herrero 2019). Asimismo, cuando en marzo de 2020 un invisible virus alteró como nunca antes se había visto el funcionamiento de los mercados y la economía internacional, la revista *The Economist* colocaba en su portada la frase *Goodbye globalisation*. Por último, el inicio de la guerra entre Rusia y Ucrania en febrero de 2022 volvió a presagiar, una vez más, el “fin de la globalización” tal como la conocemos (Perry 2022). A un mes del conflicto, el *New York Times* publicó un artículo titulado “*Wall Street warns about the end of globalization*”.

No quedan dudas de que todos los acontecimientos señalados han generado un fuerte impacto en el proceso de globalización y trastocado todas las dimensiones de la economía internacional. Sin embargo, los distintos hechos referenciados ponen de manifiesto que el mundo no está atravesando una crisis “de” la globalización, sino una crisis “en” la globalización (Zelicovich 2018).

Como bien marca 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 y 2009, 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. En el último lustro ha quedado en evidencia que estamos dejando de lado la denominada “hiperglobalización” (Rodrik 2013) e ingresando a una nueva fase. Como bien señaló Fareed Zakaria, “la globalización no está muerta” (Zakaria 2020, 129); en realidad está mutando aceleradamente.

En ese marco, si el sistema internacional no se encamina a una “desglobalización”, ¿hacia dónde vamos? Las próximas páginas intentarán responder esa pre-

Esteban Actis, *Doctor en Relaciones Internacionales. Docente e Investigador de la Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales, Universidad Nacional de Rosario, Argentina.*

gunta. Así pues, el presente artículo tiene como objetivo analizar los impactos que viene atravesando el proceso de globalización a partir del desarrollo de la noción de “globalización de riesgos”¹, la cual pretende contribuir al debate académico y público sobre el futuro del orden económico y político internacional. Una aclaración metodológica: dado que la globalización es un proceso heterogéneo y multidimensional, el presente trabajo focaliza en la denominada globalización productiva/comercial y no ahonda sobre los debates en relación con la “globalización financiera”. Si bien estas dinámicas están íntimamente relacionadas, en la práctica son unidades de análisis diferenciadas (Pereira 2010).

En una primera sección se plantea la necesidad de enfocar el objeto de estudio desde la Economía Política Internacional (EPI) para entender cabalmente sus dimensiones e implicancias. En un segundo apartado, se describirá el interregno de auge y esplendor del proceso de globalización (de costos), para luego adentrarse en la nueva fase a partir de la noción de globalización de riesgos. Por último, el trabajo concluye con un conjunto de reflexiones finales en torno a los resultados alcanzados.

GLOBALIZACIÓN Y ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL

“Globalización y Mercado”, “Globalización y Política”. Con esos dos apartados Bouzas y Ffrench-Davis (2005) puntualizaron los aspectos centrales que se deben ponderar desde el fin de la Guerra Fría para comprender el proceso de globalización y desde qué *framework* debe ser analizado. De acuerdo a Robert Gilpin (1976, 43), la EPI puede definirse como “la dinámica y recíproca interacción en las relaciones internacionales en la búsqueda de la riqueza y el poder”. Como sostiene Cohen (2008, 16), Gilpin al dar esa definición piensa en la búsqueda de riqueza como el ámbito de la economía: el rol del mercado y los incentivos materiales, que son las preocupaciones centrales del mainstream económico. Cuando refiere la búsqueda del poder, tiene en mente el ámbito de la política: el rol del Estado y el manejo del conflicto, preocupaciones centrales de la Ciencia Política.

La globalización conjuga una base material, con un andamiaje ideológico-institucional que lo acompaña, posibilita y retroalimenta (Zelicovich 2018, 43). La expansión de la actividad económica más allá de las fronteras nacionales a través de la creciente movilidad de bienes y servicios y factores de la producción² es la

1. Una primera aproximación al concepto fue desarrollada en un breve artículo publicado en octubre del 2021 en una revista de debate político de Argentina. Véase <https://panamarevista.com/escasez-crisis-de-suministros-y-globalizacion-de-riesgos/>

2. Hay cierto consenso entre los especialistas de que el incremento de la interdependencia entre las economías es un proceso de ondas u olas (Ferrer 1996), antes que lineal, por lo que cuesta precisar una temporalidad específica. También es indudable que desde los años ochenta del siglo XX y principalmente con el fin de la Guerra Fría se aceleró esa dinámica al incorporar a la economía capitalista occidental mercados que estaban fuera de ellas (China y el espacio postsoviético).

dimensión visible y material, pero no la única. La globalización también ha sido la homogeneización de una agenda de políticas tanto a nivel de gobiernos (Estado), como de la gobernanza (instituciones y regímenes internacionales) en el marco del auge de un orden internacional determinado.

La intensificación de la globalización desde el final de la Guerra Fría fue posible por la ascendencia política e ideológica del orden internacional liberal. Este proceso fue facilitado y apoyado por la potencia hegemónica (Estados Unidos) a partir de las conexiones entre el orden económico liberal y una distribución particular del poder en el sistema internacional (Kornprobst y Paul 2021, 1600). Todo orden internacional depende de una combinación particular de legitimidad y distribución del poder, ambos aspectos son indisolubles uno del otro (Kissinger 2014). Tanto para entender la globalización de costos como la actual fase de riesgos, se debe ponderar el auge y crisis de la denominada *pax americana*, esto es el período de relativo orden en el mundo occidental iniciado con el fin de la Segunda Guerra Mundial y coincidente con la posición absolutamente dominante de Estados Unidos en el plano militar, económico, ideacional y de valores (Actis y Creus 2021, 191).

La consolidación del proceso de globalización a fines del siglo XX coincide con la dinámica de interdependencia compleja en las relaciones internacionales. Múltiples canales entre las sociedades, con múltiples actores —no solo los Estados— y con múltiples agendas (Keohane y Nye 2000, 155). Hasta entrada la segunda década del siglo XXI, los estudios de la EPI se centralizaron en analizar el impacto del proceso de “difusión del poder” de los Estados (Strange 1996) y el empoderamiento de los actores transnacionales en la arena internacional. Mientras que las corrientes liberales siempre pensaron a las firmas multinacionales como actores independientes del sistema interestatal (Moravcsik 1992), los enfoques realistas han ponderado la íntima vinculación de las empresas con las naciones donde se origina el capital (Gilpin 1976). Como se evidenciará a lo largo del trabajo, en los últimos años este último enfoque vuelve a ganar terreno (Romano Schutte 2021). En la última década, al proceso de difusión del poder se le agregó el proceso de “transición del poder” (plano interestatal) y sus implicancias (Nye 2011). La irrupción de las denominadas potencias emergentes (BRICS) y principalmente el ascenso de China en la estructura internacional y sus efectos comenzaron a ganar terreno en la producción de la EPI (Xuetong 2006; Xing 2019; Cohen 2015; Thirlwell 2014; Actis y Zelicovich 2016).

Las nociones de difusión y transición del poder en las relaciones internacionales son centrales para comprender las mutaciones de la globalización que desarrollaremos en las próximas páginas. Analizar el tránsito del orden a la “entropía” (Shweller 2014), por un lado, y la irrupción del denominado *great power competition*,

por el otro (Allison 2017, Porter 2019, Colby y Mitchell 2020), es indispensable para nuestro objeto de estudio.

La entropía es un concepto utilizado para medir el desorden de un sistema. A mayor desorden, mayor entropía. Según Schweller (2014, 2) “en términos geopolíticos, nos hemos movido de la era del orden a la era de la entropía”. Guerras tecnológicas, ataques terroristas, pandemias, la amenaza de uso de armas nucleares, experimentos científicos fuera de control, catástrofes climáticas y hasta encuentros con fuerzas extraterrestres son algunas de las fuentes probables de un mundo entrópico. La entropía global es una versión pesimista —en términos normativos y filosóficos— de la famosa teorización de la “interdependencia compleja”. Dicho de otro modo: en un mundo entrópico, la cooperación y la concertación internacional —en particular, la multilateral— no serán suficientes para garantizar un cierto orden y alejar la elevada incertidumbre que provoca el proceso de “difusión del poder”.

Por su parte, el mundo corporativo y empresarial ha visto en los últimos años una mutación importante en relación con el riesgo político global. En los años noventa y en la primera década del siglo XXI, este estaba asociado a la inestabilidad periférica (guerras civiles, cambios de régimen, expropiaciones, nacionalismos control cambiario y de capitales, etcétera) o a los efectos de actores con potencial de daño (terrorismo). Promediando la mitad de la segunda década, el riesgo político se volvió sistémico dada la irrupción, según las categorías de Bremmer y Keat (2009, 10), de riesgos geopolíticos. Los autores ejemplifican este riesgo con la idea de *great power shift, economic sanction, international wars*. En el último lustro y en relación con el primer punto, se destaca la guerra comercial y tecnológica entre Estados Unidos y China (Allison et al. 2021); en lo relativo al segundo aspecto las sanciones económicas y financieras que aplica occidente a distintos actores (Farrell y Newman, 2019); y, por último, el reciente estallido de la guerra entre Rusia y Ucrania (Tooze 2022). El riesgo geopolítico que impacta en los flujos comerciales y productivos se complementa con los nuevos descontentos con los principios y reglas de la globalización y el orden internacional liberal, ahora en el “norte global” (Stiglitz 2017). En definitiva, en los últimos años ha quedado muy claro que, “westfalia” se monta sobre la “mundialización” (Actis y Malacalza 2021).

La entropía global es una versión pesimista — en términos normativos y filosóficos— de la famosa teorización de la “interdependencia compleja”.

LA ERA DE LA GLOBALIZACIÓN DE COSTOS (1991-2016)

Para entender y explicar el auge de la globalización productiva y 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 desde el 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 interindustrial (clásica división internacional del trabajo) para ser intraindustrial, es decir, fragmentado en múltiples 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 post-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 distintos *drivers* para explicar este particular momento de auge y esplendor de la globalización. A saber: la geopolítica en pausa, la interdependencia positiva entre Estados Unidos y China, así como la cooperación internacional institucionalizada.

La geopolítica en pausa

La geopolítica es el estudio de cómo la geografía, la política, la estrategia y la historia se combinan para explicar el ascenso y caída de grandes poderes, y la guerra entre los Estados (Bremmer y Keat 2009, 37). El fin de la Guerra Fría y la disolución

de la Unión Soviética dejó en la estructura internacional una inédita asimetría 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 post-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 a 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 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 y 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. La “geopolítica en pausa” implicó una especificidad y particularidad del orden internacional contemporáneo vinculado a la ausencia de la competencia entre grandes poderes.

Como bien argumenta Drezner (2020), este momento histórico se sustentó en la narrativa liberal de que el arco de la historia se inclina hacia el libre mercado y la democracia liberal. Tal exceso de confianza fue reforzado por la posición sin ningún paralelo de Estados Unidos en el mundo. Washington era la potencia hegemónica mundial y parecía que el resto del mundo estaba satisfecho con este hecho. Sin embargo, el libre comercio y las libertades civiles son las excepciones y no la regla en la historia mundial.

La interdependencia positiva entre Estados Unidos y China

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 y Creus 2021, 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 seguían estando en manos de occidente, que lideraba la vanguardia productiva/tecnológica.

La cooperación internacional institucionalizada

Un aspecto central del auge de la globalización de costos fue sin lugar a dudas el establecimiento de un sistema de reglas, normas y principios que permearon la producción y el comercio mundial. El establecimiento de la Organización Mundial

del Comercio en 1995 y el ingreso de China en 2001 a la institución son fechas emblemáticas. Con sus problemas y limitaciones, el régimen multilateral del comercio brindó un paraguas de certidumbre para la expansión de los flujos comerciales, la inversión extranjera directa y el establecimiento de las cadenas globales de valor (Baldwin 2012).

A su vez, la parálisis del sistema multilateral comercial al finalizar la primera década del siglo no implicó una reversión de la tendencia, solo un ajuste. La profundización y extensión de la globalización generó una demanda por parte de las empresas para la provisión de nuevos tipos de disciplinas relacionadas al comercio y la inversión. En particular, pasó a requerirse con mayor intensidad la libre circulación de bienes, servicios, capital y personas, y el reaseguro de determinada infraestructura tangible e intangible que permitiera la coordinación de la producción a través de distintos espacios territoriales. Estas nuevas reglas sobre política de competencia, movimientos de capital, propiedad intelectual e inversiones, armonización de reglamentaciones técnicas, facilitación del comercio, el comercio electrónico y el medio ambiente debían ahondar la normativa existente (OMC+) o sumar aquellos temas que habían quedado afuera en las rondas de negociaciones (OMCx) (Zelicovich 2019, 6).

La manifestación más clara de este proceso y del optimismo en la globalización fue el avance de los acuerdos plurilaterales o el inicio de la negociación de los denominados mega acuerdos regionales, como el Acuerdo Transpacífico (TPP) en 2006 y la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP) en 2014.

Asimismo, un aspecto importante durante el período analizado fue la validación de este conjunto de normas y preceptos por parte de las denominadas potencias emergentes (Ikenberry 2011). Más allá de bregar por cambios y ajustes en la gobernanza económica global (Delich 2016), los países del BRICS se comportaron como *responsible stakeholders*. La tesis imperante para esas naciones era que usufructuar las reglas y principios del sistema era más beneficioso que impugnar e intentar su reemplazo (Mao 2017).

LA ERA DE LA 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 Estados Unidos 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 en los dos componentes señalados en el primer apartado. El Brexit y la administración Trump fueron un duro golpe al andamiaje ideológico-institucional. Los episodios mostraron con claridad que para una parte importante de las elites políticas en occidente el progreso y bienestar de la ciudadanía, así como la revitalización del poderío estatal no iban 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 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 (Feroohar 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 (Sumtion 2022). El faltante de los semiconductores (insumo clave para la Industria 4.0) ha sido consecuencia de la irrupción de distintos *lockdowns* en países ensambladores, pero también se debió a las tensiones entre Estados Unidos y China en ese estratégico mercado tecnológico, en la tan ansiada autosuficiencia (Sun 2019). Los problemas energéticos de China a finales del 2021 no solo obedecieron a los problemas que trajo el Covid-19 (por ejemplo, el cierre de minas de carbón en Mongolia), sino también a la prohibición de China de importar carbón australiano, a causa del 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 Shanghái paralizaban la actividad portuaria generando cuellos de botella peores a los experimentados en 2020 y 2021.

Los principales *drivers* que impulsan el cambio en la dinámica de la globalización son: geopolítica y mercados, la interdependencia negativa entre Estados Unidos y China, la crisis del multilateralismo y la irrupción de los denominados *cisnes verdes*, y la aceleración de la transición energética.

Geopolítica y mercados

Los cambios en la distribución material del poder en el sistema internacional (*balance de poder*) y la descrita erosión de la *Pax Americana* han implicado un fuerte movimiento en los cimientos del sistema internacional. Retomando a Kissinger, en la última década hemos experimentado cambios importantes en las dimensiones del poder y la legitimidad. En ese contexto, Walter Russell Mead (2014) señaló el *The return of geopolitics* y el “fin de la falsa sensación de seguridad” en relación con el 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 que los supuestos viejos temas de la política internacional, como las nociones de frontera, armamentos, autodeterminación nacional y esferas de influencia, vuelvan a estar 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.

El ascenso de grandes poderes (China) y la conflictividad entre grandes potencias han implicado que los supuestos viejos temas de la política internacional, como las nociones de frontera, armamentos, autodeterminación nacional y esferas de influencia, vuelvan a estar sobre la mesa.

tura atraviesa corredores sujetos a múltiples intereses estatales y no estatales, los cuales nunca se dieron en un vacío político, sino que han sido moldeados 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 manifiesto 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 (Sautman y Hairong 2019), 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 (Gresh 2020).

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 clave interesadas 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 y Wigell 2020, 4). Un punto que estos investigadores destacan es que el mundo corporativo, además de verse amenazado por medidas geoeconómicas, muchas veces encuentra 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 complementado 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.

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 con inversiones y entornos de comercios con países aliados—, en particular en segmentos sensibles como los tecnológicos y de salud (Pegoraro et al. 2020).

En ese contexto, las redes topográficas de la globalización (comunicaciones financieras, cadenas de producción, internet) han sido estructuralmente asimétricas,

de forma que ciertos Estados (Estados Unidos a la cabeza) tienen la oportunidad de sacar ventajas de la interdependencia con un objetivo coercitivo. En el contexto de disputas geopolíticas, el ya mencionado concepto de *weaponizing interdependence* elaborado por Henry Farrell y Abraham Newman (2019) cobra centralidad. Los autores complejizan la noción de interdependencia asimétrica, donde las relaciones de poder (cuando existían) se circunscribían a las dinámicas bilaterales.

China también ha utilizado la interdependencia como arma, pero desde otra perspectiva. A medida que Beijing fue aumentando su poder, se hizo tangible que el país podría explotar esa interdependencia. A medida que el tamaño del mercado de China ha ido creciendo, se ha vuelto menos dependiente de las exportaciones. En los últimos años China ha estado más dispuesta a lanzar su peso económico para intentar imponer su voluntad sobre terceros actores. Como señala Daniel Drezner (2020), un ejemplo ha sido obligar a las corporaciones multinacionales a cumplir con las solicitudes oficiales o, de lo contrario, enfrentar un corte en el acceso al mercado chino. El uso (y abuso) del poder de mercado ha sido catalogado como *predatory liberalism* (Cha y Lim 2019).

La interdependencia negativa entre Estados Unidos y China

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 (Solana 2021).

El economista surcoreano Ha-Joon Chang (2013) explicó cómo las potencias industriales aplicaron un conjunto de políticas orientadas a alcanzar un 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 Estados Unidos 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. 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 de 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” (Bulman et al. 2017) y convertirse en un país de ingresos altos, China ha dejado lentamente de apostar al *made in china* (ensamblaje y 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 (Bown 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 con el 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 disputa de la competitividad sistémica por la delantera en la frontera productiva es el corazón de lo que denominamos la “interdependencia negativa”.

Crisis del multilateralismo

La noción de globalización de riesgos tiene entre sus variables explicativas la crisis del multilateralismo, especialmente en la gobernanza comercial. Como indicamos anteriormente y como muy bien puntualiza Aseema Sinha (2021, 1522), la OMC enfrentó desde su creación y a medida que avanzaba la liberalización comercial varias crisis “dentro” pero no una crisis “de” la institución. Los cambios en el poder de la economía global. La académica india sostiene que el ascenso de China combinando con el temor que está generando en los Estados Unidos han empujado a la estructura del comercio mundial en una crisis que revela las contradicciones subyacentes en el corazón del orden comercial mundial.

Como bien argumenta Julieta Zelicovich (2019, 29), la variable central para que legitimidad, eficacia y profundidad puedan articularse nuevamente en el régimen multilateral de comercio es política: se precisan liderazgos y percepciones compartidas. Sin convergencia política no puede esperarse a corto plazo que la OMC se vuelva más eficiente en su proceso de negociación, mantenga profundidad en los temas negociados y gane legitimidad con carácter multilateral.

La crisis de liderazgo global es algo que permea la OMC, pero impacta en todo el andamiaje de la gobernanza internacional y se viene manifestando hace una década. En 2011, mucho antes de la presidencia de Trump y del Brexit, cuando gran parte de la literatura académica se ilusionaba con la idea de que el G20 venía a suplir el unilateralismo de Estados Unidos, el analista Ian Bremmer y el economista Nouriel Roubini (2011) plantearon que el mundo se encaminaba hacia un *Gzero*. Ningún país o bloque por sí solo tendía la ventaja política o económica (ni la voluntad) de encabezar y liderar una verdadera agenda que pusiera a raya los problemas globales. Los referidos analistas, a contramano de las principales voces, imaginaban que el mundo iba a ser más conflictivo que cooperativo.

Si en la etapa anterior la premisa liberal institucional se cumplía en el sentido de que los poderes emergentes no desafiaban el orden liberal internacional, el enfoque realista parece adaptarse mejor a las mutaciones existentes (Aydin 2021). La decisión de Putin de invadir Ucrania el 24 de febrero de 2022 claramente es una acción revisionista del orden. La gran duda que irrumpe es si China mantendrá su status de actor responsable o si las mayores presiones de occidente lo conducirán a posturas más desafiantes.

La simultaneidad y velocidad de los procesos de difusión y transición del poder señalados en el primer apartado del trabajo son explicativos para comprender la alarmante y peligrosa gestación de un vacío de poder que afecta todo el marco institucional del orden internacional. Como desnudó crudamente la crisis de la pan-

demia del Covid-19, los actores transnacionales siguen necesitando —al menos por ahora— del concurso del actor estatal para garantizar una apropiada gestión de las agendas y asegurar, así, la estabilidad del orden internacional.

CISNES VERDES Y RECURSOS NATURALES

En enero de 2020 el Banco de Pagos Internacionales (BIS, por sus siglas en inglés) publicó un informe titulado *El cisne verde: bancos centrales e inestabilidad financiera en la era del cambio climático* (Bolton et al. 2020). En el documento se advierte que gran parte del riesgo global que deberán enfrentar los bancos centrales, la banca comercial y de inversiones, las empresas y las aseguradoras, en un futuro cercano, estará dado por las externalidades negativas del cambio climático. Se entiende a los cisnes verdes como eventos disruptivos vinculados con desequilibrios medioambientales, sociodemográficos y de salud ambiental, entre otros aspectos. La comunidad científica nucleada en El Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático (IPCC) ha avanzado en modelizar los posibles efectos de la modificación del clima sobre la vida humana, lo que no se conoce con exactitud es la variable tiempo (cuándo) ni tampoco el lugar ni la forma de las manifestaciones (dónde y cómo). En un informe de mayo del 2020, el BIS incluyó justamente al Covid-19 como un cisne verde, el primero de su tipo.

En ese sentido, los impactos por la aceleración del cambio climático y las transformaciones medioambientales, además de agudizar la incertidumbre de un mundo entrópico para todos los actores del sistema, es visualizado como uno de los mayores riesgos que enfrenta el mundo empresarial y corporativo. La etapa de la globalización de costos se erigió en un contexto de estabilidad y certidumbre climática. La mutación de ese escenario es clave para comprender el nuevo contexto global. *The Global Risks Report 2021* que elabora el *World Economic Forum* consultó a 650 empresarios de todo el mundo sobre los principales riesgos globales que enfrentan (WEF 2021). De las cinco respuestas que combinan mayor impacto y mayor probabilidad, cuatro son riesgos ambientales (*climate action failure, biodiversity lost, natural resource crisis, extreme weather*).

Así como el mundo empresarial le ha podido poner precio al riesgo geopolítico, todavía no puede ponerle precio al riesgo ambiental. Esto queda claro en el informe *Geopolitical risk dashboard* de diciembre de 2021, que elaboró BlackRock. En el mapeo de riesgos, la parálisis de la acción climática es el punto donde no existe un claro *market pricing* de acuerdo con la institución financiera.

El riesgo de los impactos climáticos es palpable en el negocio de las aseguradoras. Los incendios forestales, las tormentas de invierno en Estados Unidos y los torna-

dos en Europa ayudaron a asestar un golpe estimado de 40.000 millones de dólares a las aseguradoras mundiales en la primera mitad de 2021, marcando el peor comienzo de año para los seguros contra catástrofes naturales en una década (Smith 2021).

Estrechamente vinculado, la globalización de riesgos tiene en sus raíces la escasez de ciertos recursos naturales claves. Entre 2020 y 2022 esto ha sido palpable por cuellos de botella logísticos y productivos, consecuencia de los problemas de oferta que gatillaron la pandemia, en primer lugar, y la guerra en Ucrania, en segundo. Sin embargo, el problema lejos está de ser coyuntural. Según el *Bank of America*, ciertos recursos naturales se están agotando a un ritmo superior de lo que se creía. El agua potable, el acceso a tierras raras para la transición energética y los alimentos estarán en falta a comienzos de la próxima década. La demanda de minerales necesarios para la generación de energías limpias, ya sea para paneles solares o baterías, aumentó un 50% entre 2010 y 2020, pero se espera que el aumento de demanda alcance un 600% para 2050 (Bove 2022).

La situación descrita se retroalimenta con la dimensión geopolítica, dado que la escasez de recursos claves conlleva mayores tensiones políticas a la hora de que las distintas potencias pugnen por tener control y autosuficiencia sobre ellos. En el caso de las denominadas tierras raras, esto ya es una realidad. Tanto en Estados Unidos como en China ya hay planes gubernamentales (desde una lógica de seguridad nacional) para que no dependa de naciones hostiles el acceso a estos recursos (Kalantzakos 2017, Chapman 2018).

La globalización de riesgo no implica una reversión de los flujos de comercio a niveles de mitad del siglo XX, ni el desmantelamiento de las Cadenas Globales de Valor como pilar de la producción del capitalismo actual. En cambio, supone una complejización y tensión a la hora de hacer la globalización, en especial para los actores transnacionales. El cambio es cualitativo.

REFLEXIONES FINALES

El presente trabajo tuvo como objetivo evidenciar la mutación que atraviesa el proceso de globalización. En el marco de la proliferación de distintas interpre-

taciones que argumentan que el sistema internacional se dirige hacia una desglo- balización, el artículo mostró el lento surgimiento de una fase catalogada como “globalización de riesgos” para los actores estatales y privados. Riesgos geopolíticos y entrópicos se retroalimentan para alterar la globalización de costos propia de la post-Guerra Fría.

A partir de una exhaustiva recopilación bibliográfica, se identificaron distin- tos *drivers* que han impulsado ambas fases, a saber: la pausa o regreso de la geopo- lítica en las relaciones internacionales; el pasaje de una interdependencia positiva a otra negativa en la interacción entre Estados Unidos y China; y el auge y crisis del multilateralismo y de un orden liberal basado en reglas. Asimismo, se incluyó la variable medioambiental y de los recursos naturales, las cuales irrumpen con fuerza en el mundo que vivimos.

La globalización de riesgo no implica una reversión de los flujos de comercio a niveles de mitad del siglo XX, ni el desmantelamiento de las Cadenas Globales de Valor como pilar de la producción del capitalismo actual. En cambio, supone una complejización y tensión a la hora de hacer la globalización, en especial para los actores transnacionales. El cambio es cualitativo. La idea de que la globalización ofrece oportunidades y amenazas para los distintos actores no se altera. Pero a dife- rencia de lo que sucedía quince o veinte años atrás, las últimas décadas marcarán a fuego el devenir de la economía mundial. ■

Referências Bibliográficas

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

Actis, E. y N. Creus. 2021. *La disputa por el poder global: China contra Estados Unidos en la crisis de la pandemia*. Buenos Aires: Capital Intelectual.

Actis, E. y B. Malacalza. 2021. “Las políticas exteriores de América Latina en tiempos de autonomía líquida”. *Nueva Sociedad* 291: 114-126. <https://nuso.org/articulo/las-politicas-exteriores->

[de-america-latina-en-tiempos-de-autonomia-liquida/](#).

Actis, E. y J. Zelicovich. 2016. “All that glitters is not gold’: continuities in international order and limits to global south reconfiguration”. *Revista de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad* 11 (2): 25-47. <https://doi.org/10.18359/ries.1869>.

Allison, G. T. 2017. “Destined for War?” *The National Interest* 149: 9-21. <https://www.jstor.org/stable/26557386>.

- Allison, G., K. Klyman, K. Barbesino y H. Yen. 2021. "The Great Tech Rivalry: China vs the US". Paper del Belfer Center for Science and International Affairs. Harvard Kennedy School, 07 de diciembre de 2021. <https://www.belfercenter.org/publication/great-tech-rivalry-china-vs-us>.
- Aydin, U. 2021. "Emerging middle powers and the liberal international order". *International Affairs* 97 (5): 1377-1394. <https://doi.org/10.1093/ia/iab090>.
- Bader, B., G. Suder, y R. Grosse. 2020. "Terrorism as an external threat factor in global value chains". *Thunderbird International Business Review* 62 (2): 135-148. <https://doi.org/10.1002/tie.22118>.
- Baldwin, R. 2018. "The Great Convergence". In *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*, organizado por R. Baldwin. Cambridge: Harvard University Press.
- Baldwin, R. 2012. "WTO 2.0: Global governance of supply-chain trade". Policy Insight N. 64. Centre for Economic Policy Research. https://cepr.org/sites/default/files/policy_insights/PolicyInsight64.pdf.
- Barret, J. 2021. "EXCLUSIVE U.S. funding tapped for Pacific undersea cable after China rebuffed". *Reuters*, 3 de septiembre de 2021. <https://www.reuters.com/world/asia-pacific/exclusive-us-funding-tapped-pacific-undersea-cable-after-china-rebuffed-2021-09-03/>.
- Bolton, P., M. Despres, L. A. Pereira da Silva, F. Samama y R. Svartzman. 2020. "The green swan Central banking and financial stability in the age of climate change". Bank for International Settlements. <https://www.bis.org/publ/othp31.pdf>
- Borchert, H. 2021. "New Geoeconomics: A Primer". In *Storms Ahead: The Future Geoeconomic World Order*, organizado por J. Strobl y H. Borchert. Viena: Raiffeisen Bank International.
- Bove, T. 2022. "We're running out of everything, from water to rare metals. Here are 10 shocking insights from a new report". *Fortune*, 10 de Marzo de 2022. <https://fortune.com/2022/03/01/resource-scarcity-new-report-bank-of-america/>
- Bown, C. P. 2020. "How the United States marched the semiconductor industry into its trade war with China". Working Paper. Peterson Institute for International Economics. 20-16 East Asian Economic Review, 24 (4): 349-388. <https://dx.doi.org/10.11644/kiep.eaer.2020.24.4.384>.
- Bremmer, Ian y Nouriel Roubini. 2011. "A G-Zero World: The New Economic Club Will Produce Conflict, Not Cooperation." *Foreign Affairs* 90 (2): 2-7. <http://www.jstor.org/stable/25800451>.
- Bremmer, Ian y Preston Keat. 2009. *The Fat Tail: The Power of Political Knowledge for Strategic Investing*. Reino Unido: Oxford University Press.
- Pereira, L. C. B. 2010. *Globalization and competition: Why some emergent countries succeed while others fall behind*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bouzas, R. y R. Ffrench-Davis. 2005. "Globalización y Políticas Nacionales: ¿Cerrando El Círculo?" *Desarrollo Económico* 45 (179): 323-48. <https://doi.org/10.2307/3655902>.
- Cha, V., y A. Lim. 2019. "Flagrant Foul: China's Predatory Liberalism and the NBA". *The Washington Quarterly* 42 (4): 23-42. <https://dx.doi.org/10.1080/0163660X.2019.1694265>.
- Chang, H. J. 2013. "Patada a la escalera: La verdadera historia del libre comercio". *Ensayos de economía* 23 (42): 27-57. <https://revistas.unal.edu.co/index.php/ede/article/view/41244>.
- Chapman, B. 2018. "The Geopolitics of Rare Earth Elements: Emerging Challenge for U.S. National Security and Economics." *Journal of Self-Governance and Management Economics* 6 (2): 50-91. <https://doi.org/10.22381/JSME6220182>.
- Cohen, B. 2008. *International Political Economy: An Intellectual History*. Princeton: Princeton University Press.
- Colby, E. A., y A. W. Mitchell. 2020. "The Age of Great-Power Competition: How the Trump Administration Refashioned American Strategy." *Foreign Affairs* 99 (1), 118-13.
- Delich, V. 2016. "Gobernanza Global y BRICS: reformando la OMC a fuego lento." In *Los BRICS en la construcción de la multipolaridad. ¿Reforma o adaptación?*, organizado por Alejandro Pelfini y Gastón Fulquet. Buenos Aires: CLACSO.
- Drezner, D. 2020. "There Is No China Crisis." *Reason*, Mayo 2020. <https://reason.com/2020/04/25/there-is-no-china-crisis/>
- Euroasia. 2020. *The Geopolitics of Semiconductors*. Report. Eurasia Group. <https://www.eurasiagroup.net/live-post/geopolitics-semiconductors>.
- Farrell, H., y A. L. Newman. 2019. "Weaponized

- Interdependence: How Global Economic Networks Shape State Coercion." *International Security* 44 (1): 42-79. https://doi.org/10.1162/isec_a_00351.
- Ferguson, N., y M. Schularick. 2007. "Chimerica' and the global asset market boom." *International Finance* 10 (3): 215-239. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2362.2007.00210.x>.
- Ferrer, A. 1996. *Historia de la Globalización: orígenes del orden económico mundial*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Friedberg, A. 2022. "The Growing Rivalry Between America and China and the Future of Globalization." *The Strategist* 5 (1):95-119. <https://doi.org/10.15781/b0sb-py52>.
- Gereffi, G. 2011. "Global value chains and international competition." *The Antitrust Bulletin* 56 (1): 37-56. <https://doi.org/10.1177/0003603X1105600104>.
- Gereffi, G., J. Humphrey, R. Kaplinsky y T. Sturgeon. 2001. "Introduction: Globalisation, Value Chains and Development." *IDS Bulletin. Institute of Development Studies* 32 (3): 1-8.
- Gilpin, R. 1976. "Review of The Political Economy of the Multinational Corporation: Three Contrasting Perspectives, by Kari Levitt, Jagdish Bhagwati, and Raymond Vernon." *The American Political Science Review* 70 (1): 184-191. <https://doi.org/10.2307/1960333>.
- Gresh, G. F. 2020. *To Rule Eurasia's Waves: The New Great Power Competition at Sea*. New Haven, Connecticut: Yale University Press.
- Herrero, A. G. 2019. "From globalization to deglobalization: Zooming into trade." *Bruegel Special Report*, 3 de febrero de 2020. <https://www.bruegel.org/2020/02/from-globalization-to-deglobalization-zooming-into-trade/>.
- Jacoby, D. S. 2018. *Trump, trade, and the end of globalization*. Santa Barbara: ABC-CLIO.
- Kalantzakos, S. 2017. *China and the geopolitics of rare earths*. Oxford: Oxford University Press.
- Keohane, R. O., y J. S. Nye. 2000. "Globalization: What's New? What's Not? (And So What?)." *Foreign Policy* 118: 104-19. <https://doi.org/10.2307/1149673>.
- Kindergan, A. 2016. "Brexit is the beginning of the end of globalization." *Insider*, 4 de julio de 2016. <https://www.businessinsider.com/brexit-is-the-end-of-globalization-2016-6>.
- Kissinger, H. 2014. *World Order Reflections on the Character of Nations and the Course of History*. New York: Penguin Press.
- Kornprobst, M., y T. V. Paul. 2021. "Globalization, deglobalization and the liberal international order." *International Affairs* 97 (5): 1305-1316. <https://doi.org/10.1093/ia/iiab120>.
- Krauthammer, C. 1990. "The unipolar moment." *Foreign Affairs* 70 (1): 23-33. <https://www.foreignaffairs.com/articles/1990-01-01/unipolar-moment>.
- Mao, W. 2017. "Debating China's international responsibility." *The Chinese Journal of International Politics* 10 (2): 173-210. <https://doi.org/10.1093/cjip/pox006>.
- Moravcsik, A. 1992. "Liberalism and international relations theory". Cambridge, MA: Center for International Affairs, Harvard University.
- OCDE. 2007. *Staying Competitive in the Global Economy: Moving Up the Value Chain*. Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9789264034259-en>.
- Pegoraro, D., L. De Propriis y A. Chidlow. 2020. "De-globalisation, value chains and reshoring." In *Industry 4.0 and Regional Transformations (1st ed.)*, organizado por L. De Propriis y D. Bailey. Milton Park: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780429057984>.
- Pei, Minxin. 2017. "China necesita una gran estrategia nueva". *Project Syndicate*, 9 de febrero de 2017. <https://www.project-syndicate.org/commentary/china-post-cold-war-strategy-trump-by-minxin-pei-2017-02/spanish>.
- Perry, D. 2022. "The War in Ukraine Spells the End of Globalization as We Know It." *Newsweek*, 3 de abril de 2022. <https://www.newsweek.com/war-ukraine-spells-end-globalization-we-know-it-opinion-1684985>.
- Porter, P. 2019. "Advice for a Dark Age: Managing Great Power Competition." *The Washington Quarterly* 42 (1): 7-25. <https://doi.org/10.1080/0163660X.2019.1590079>.
- Rodrik, D. 2013. "Roepke Lecture in Economic Geography—who needs the nation-state?" *Economic Geography* 89 (1): 1-19. <https://doi.org/10.1111/j.1944-8287.2012.01177.x>.

- Sautman, B., y Y. Hairong. 2019. "The 'Chinese Debt Trap' and its Sri Lanka Example." Hong Kong University of Science and Technology. Institute of Emerging Market Studies. Thought Leadership Brief No. 29. <https://iems.ust.hk/publications/thought-leadership-briefs/sautman-yan-sri-lanka-chinese-debt-trap-cdt-belt-road-tlb29>.
- Schweller, Randall L. 2014. *Maxwell's Demon and the Golden Apple: Global Discord in the New Millennium*. Estados Unidos: Johns Hopkins University Press.
- Sinha, A. 2021. "Understanding the 'crisis of the institution' in the liberal trade order at the WTO." *International Affairs* 97 (5): 1521-1540. <https://doi.org/10.1093/ia/iiab109>.
- Smith, I. 2021. "Extreme weather blows out catastrophe insurance losses to \$40bn." *Financial Times*, 12 de agosto de 2021. <https://www.ft.com/content/1053aebb-474f-4f35-9034-2475272404e1>.
- Solana, J. 2021. "Redefining Engagement with China." *Project Syndicate*, 22 de noviembre de 2021. <https://www.project-syndicate.org/commentary/us-china-engagement-solving-global-challenges-by-javier-solana-2021-11?barrier=accesspaylog>.
- Stiglitz, J. E. 2017. *Globalization and Its Discontents Revisited: Anti-Globalization in the Era of Trump*. New York: WW Norton & Company.
- Sumption, M. 2022. "Shortages, high-demand occupations, and the post-Brexit UK immigration system." *Oxford Review of Economic Policy* 38 (1): 97-111. <https://doi.org/10.1093/oxrep/grab046>.
- Sun, H. 2019. "US-China Tech War: Impacts and prospects." *China Quarterly of International Strategic Studies* 5 (02): 197-212. <https://doi.org/10.1142/S237774001950012X>.
- Thirlwell, M. 2014. "New players, new rules? The brics and the global economic governance." In *The rise of the BRICS in the Global Political Economy: Changing paradigms?*, organizado por V. I. Lo y M. Hiscock. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Tooze, A. 2022. "Ukraine's War Has Already Changed the World's Economy." *Foreign Policy*, 5 de abril de 2022. <https://foreignpolicy.com/2022/04/05/ukraine-russia-war-world-economy/>.
- Vogelmann, J. 2020. *Ascending China and the Hegemonic United States: Economically Based Cooperation Or Strategic Power Politics?* Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden.
- World Economic Forum 2021. *The Global Risks Report 2021 (16th Edition)*. World Economic Forum. <http://wef.ch/risks2021>.
- Xing, L. (Ed.). 2019. *The international political economy of the BRICS*. Milton Park: Routledge.
- Xuetong, Y. 2006. "The Rise of China and its Power Status." *The Chinese Journal of International Politics* 1 (1): 5-33. <https://doi.org/10.1093/cjip/pol002>.
- Xuetong, Y. 2020. "Bipolar Rivalry in the Early Digital Age." *The Chinese Journal of International Politics* 13 (3): 313-341. <https://doi.org/10.1093/cjip/poaa007>.
- Yan, X. 2019. *Leadership and the Rise of Great Powers*. Princeton: Princeton University Press.
- Zakaria, F. 2020. *Ten Lessons for a Post-pandemic World*. London: Penguin UK.
- Zelicovich, J. 2019. "Acuerdos comerciales profundos y cadenas globales de valor: el caso de Chile, Colombia y Brasil." *Apuntes del Cenes* 38 (68): 81-112. <https://doi.org/10.19053/01203053.v38.n68.2019.8808>.
- Zelicovich, J. 2018. "¿Crisis en la globalización o crisis de la globalización?" *Perspectivas Revista de Ciencias Sociales (PRCS)* 6: 42-59. <http://hdl.handle.net/2133/13854>.

Como citar

Actis, Esteban. 2022. "La era de la globalización de riesgos". CEBRI-Revista Año 1, Número 2 (Abr-Jun): 91-111.

Recibido: 20 de abril de 2022

Aceptado para publicación: 02 de junio de 2022

Copyright © 2021 CEBRI-Revista. Este es un artículo de acceso abierto distribuido bajo los términos de la licencia de atribución de Creative Commons, que permite el uso, distribución y reproducción sin restricciones en cualquier medio, siempre que el artículo original se cite correctamente.