



TRABAJO DE FIN DE GRADO ADE

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (ICADE)

**ANÁLISIS DE LAS ACTUALES
TENDENCIAS DE DESGLOBALIZACIÓN Y
AVANCES HACIA LA AUTONOMÍA
ESTRATÉGICA EN EL MERCADO
ENERGÉTICO**

ALUMNO: Rafael Heraclio López Jiménez

Clave: 201701520

TUTOR: Emilio José González González

TÍTULO: Análisis de las actuales tendencias de desglobalización de la economía mundial y los avances hacia la autonomía estratégica en el mercado energético

RESUMEN: La globalización pujante conocida hasta la fecha está sufriendo una profunda revisión por parte de los agentes económicos más importantes de la economía mundial. Los diferentes eventos y procesos históricos acontecidos en la última década nos hacen prever un cambio de ciclo en la configuración del proceso de globalización económica. Su propia evolución histórica nos hace entrever un cambio de ciclo. El contexto actual exige una revisión de la forma y tipo de globalización imperante, ante la necesidad de compatibilizar los flujos económicos globales con el modelo de Estado-nación, las prioridades de política exterior o el mantenimiento de los sistemas democráticos. Ante la proliferación de consideraciones geopolíticas en la formulación de políticas económicas, han emergido con gran fuerza conceptos como la autonomía estratégica, vinculada a otros fenómenos como la reconfiguración de las cadenas de valor o la regionalización del comercio. Para garantizar el suministro de productos que se consideran vitales en una economía, se plantean nuevos esquemas, todos ellos englobados en el concepto de autonomía estratégica y la convergencia a través de bloques regionales. Entre estos productos, nos encontramos con los recursos energéticos, cuyo mercado servirá de prueba para examinar la aplicabilidad y evolución de la autonomía estratégica en las tres principales economías: la Unión Europea, China y Estados Unidos.

ABSTRACT: Globalisation known until now is suffering a profound revision from the major economic agents of global economy. Following the different historical events and process that have taken place in the last decade, a change of cycle in the configuration of the economic globalization is expected. Its own historical evolution enables us to envisage a change of cycle. The current context forces us to revise the form and type of the ruling globalization, given the need of making the global economic fluxes compatible with the nation-state model, foreign policy priorities or the maintenance of democratic systems. Given the proliferation of geopolitical considerations in the formulation or economic policies, new concepts have strongly emerged like the strategic autonomy, linked with other phenomena such as the reconfiguration of supply chains and the regionalization of trade. In order to guarantee the supply of products considered to be vital for an economy, new schemes are being developed, most of them linked with the

concept of strategic autonomy and convergence through regional blocs. Within these products, we may find energy resources, whose market will serve for the study of the applicability and evolution of strategic autonomy in the three main economies: the European Union, China, and the United States.

PALABRAS CLAVES: autonomía estratégica, energía, seguridad energética, cadenas de suministro, comercio internacional, bloques regionales.

KEY WORDS: strategic autonomy, energy, energy security, supply chains, international trade, commercial blocs.

ÍNDICE

1. Introducción
2. Finalidad y motivos
3. Marco teórico de la cuestión y revisión de la literatura
 - 3.1 Contextualización histórico-conceptual de la globalización ¿Avance, estancamiento o desglobalización?
 - 3.2 Cadenas de aprovisionamiento y las cadenas globales de valor desde un enfoque teórico
 - 3.3 La autonomía estratégica como concepto teórico
 - 3.4 Evolución y ampliación de los acuerdos regionales como parte de la autonomía estratégica.
4. Objetivos y metodología
5. Análisis comparativo de la autonomía estratégica en los mercados de la energía en EEUU, China y la UE.
 - 5.1 La autonomía estratégica en el mercado de la energía
 - 5.2 Mercado y autonomía de la energía en la Unión Europea
 - 5.3 Mercado y autonomía de la energía en China
 - 5.4 Mercado y autonomía de la energía en Estados Unidos
6. Conclusiones
7. Bibliografía
8. Anexos

1. Introducción

En el año 2008 estalló una crisis financiera a nivel global de consecuencias imprevisibles. Sus efectos alcanzaron la mayor parte del globo y muchas economías aún sienten los fuertes ajustes que acarreó dicha crisis. Desde entonces, a esta crisis le han sucedido tensiones de diverso tipo. Guerras comerciales y tecnológicas entre Estados, el despegue de economías emergentes y la desaceleración de otras ya avanzadas, proliferación de políticas proteccionistas, una pandemia mundial con medidas restrictivas sin precedentes...la lista no es ni mucho menos despreciable.

Hace tan solo un par de décadas esta serie de shocks contrastaría completamente con el optimismo reinante del nuevo mundo que sucedió a la Guerra Fría. No es ninguna novedad que el comercio haya dejado de tener el impulso arrollador que mantenía antes de que se pudiera mencionar si quiera la posibilidad de una “desglobalización”. Por su parte, los análisis económicos han dejado de tomar parte activa en las decisiones de los gobiernos estatales, o al menos han sido relegados por otros criterios que se escapan de la mera eficiencia económica. Recientemente, hemos sido testigos de hechos insólitos, como la invasión de Rusia a Ucrania, cuyos efectos económicos son en el presente y van a ser devastadores en el futuro próximo. Las sanciones económicas, el cierre del suministro de gas ruso y del trigo ucraniano a Europa, las pérdidas en miles de hogares etc. En general, se observa numerosas interrupciones en los suministros (De la Cal, 2022). No podemos conocer con certeza el efecto que todo esto tendrá en la configuración de la economía mundial. ¿Qué podemos esperar del nuevo contexto que sobreviene? ¿Qué nos depara la globalización? ¿Hacia dónde se encamina la economía mundial? ¿Se fragmentará en torno a bloques regionales? La respuesta es incierta.

A pesar de esto, desde hace varios años se lleva considerando la aplicación de un concepto conocido como autonomía estratégica. Actores como la Unión Europea, llevan estudiando durante este tiempo, cómo aplicar la autonomía estratégica en el complejo campo de la economía política con la idea de mantener la capacidad de actuación en aquellas áreas o sectores que sean esenciales para el correcto funcionamiento de la economía. Entre estos sectores, nos encontramos el sector la energía, del cual dependen vitalmente una economía. Sin los recursos energéticos suficientes no es posible iniciar la producción de una fábrica o proveer a los hogares de la electricidad necesaria. Siendo esto algo evidente y notorio, ¿Podría demostrarse la aplicación de la autonomía estratégica en un sector que cumple con los criterios de la autonomía estratégica? ¿Qué

están haciendo las principales economías para garantizarse un suministro energético seguro, regular y a precio razonable?

Por todo esto, en el presente trabajo analizaremos la aplicación del concepto de autonomía estratégica en la energía en los tres principales bloques comerciales de la actual economía global: la Unión Europea, China y Estados Unidos. Para ello, trataremos de sintetizar el momento actual en el que se encuentra la globalización y que justificaría la aplicación de la autonomía estratégica. Posteriormente, pasaremos a contextualizar dos conceptos inherentemente vinculados como son las cadenas de suministro y la regionalización. Tras introducir los conceptos principales, procederemos a la exposición de los datos y los análisis en el campo de la energía de las mencionadas economías.

2. Finalidad y motivos

La finalidad de este trabajo es poder examinar la validez de un nuevo paradigma de la globalización fundamentado en la autonomía estratégica. Ante la evidencia de que resulta imposible una globalización sin límites, y ante la ralentización de dicho proceso en el mundo actual, conviene reflexionar sobre los posibles escenarios que podemos vislumbrar en el corto y medio plazo. Pudiendo ser cierta la posibilidad de que la globalización seguirá su curso hacia una mayor profundidad, otros autores (Rodrik, 2011; Krueger, 2020) contemplan la posibilidad de que efectivamente puedan desarrollarse otros escenarios en los que se limite la interconexión entre las distintas economías.

Siendo esto cierto, entre los propios gobiernos durante varios años se está barajando la posibilidad de enfocar la globalización hacia un estilo más restrictivo, donde sea posible compatibilizar los intereses y preferencias estatales con un fluido intercambio económico. En un contexto incierto, y hasta cierto punto peligroso, en términos de geopolítica, esto provoca que los Estados desincentiven cualquier esquema que haga aumentar su dependencia de otros actores. Esto ocurre de manera notoria en las cadenas globales de valor. En esta situación conceptos como la autonomía estratégica emergen con mayor fuerza. Por todo esto, consideramos importante hacer una síntesis general de hasta dónde ha llegado la globalización, y ver de qué modo puede estar implementándose la autonomía estratégica en el campo económico.

De forma más específica, dado el giro radical que está aconteciendo en el mercado de la energía por motivos de la geopolítica, hemos optado por analizar este mercado. No obstante, creemos que el propio concepto de autonomía estratégica puede estar implementándose en otras áreas. Consideramos por ello, que es un tema de máxima actualidad que debe estudiarse con el fin de entender de mejor modo los futuros desarrollos de la economía global, y la previsible organización de la misma en base a nuevos principios.

3. Marco teórico

3.1 Contextualización histórica-conceptual de la globalización. ¿Avance, estancamiento o desglobalización?

Resultaría imposible comprender el mundo contemporáneo desde cualquiera de las ramas de las ciencias sociales sin mencionar el fenómeno de la globalización. Desde la década de los ochenta, el proceso que ha caracterizado las relaciones entre los diferentes estados y culturas de forma más transversal ha sido la globalización. El propio fenómeno ha sido objeto de numerosas controversias, a tenor de los efectos que ha generado tanto en un sentido positivo como negativo, con alcance notable en lo ancho y largo del globo. En el caso de la ciencia económica, resulta aún más necesario tomar la globalización habida cuenta del poderoso impacto que ha provocado en las relaciones económicas, y su poder de transformación de las mismas. Tomando esto como cierto, cualquier aclaración del propio concepto es de obligado cumplimiento para establecer un marco en el cual se pueda exponer la tesis de este trabajo.

Más allá del propio debate académico de lo que se podría agrupar o no dentro del concepto de globalización, su clasificación depende en gran medida de la definición que se le quiera dar al concepto. De hecho, resulta interesante observar la evolución de la propia definición de la globalización desde la década de los noventa hasta ahora. En la actualidad, posiblemente resuenen más que nunca aquellas palabras de Ulrich Beck en las que definía la globalización como palabra, eslogan o consigna “peor empleada, menos definida, menos comprendida, más nebulosa” (p.40, 1998). Esto se debe al hecho de que la globalización goza de numerosas vinculaciones con diferentes campos de las ciencias sociales. Así vemos cómo se puede hablar no solo de globalización económica, sino también de globalización política, cultural o social según el campo de estudio, o bien de globalización capitalista, socialista o alternativa según el enfoque ideológico que se le que quiera otorgar. También, incluso podría atribuírsele al concepto otros fenómenos coyunturalmente vinculados como americanización, macdonalización o modernización.

Este proceso ha quedado pues definido de diversas formas. Para algunos autores, por globalización se entiende el “proceso dinámico de creciente libertad e integración mundial de los mercados de trabajo, bienes, servicios, tecnología y capital” (De la Dehesa, 2007: 19). Otros como Beck entienden que la propia idea de globalidad y por ende de

globalización implica que ningún país puede vivir al margen del resto, y por tanto en el proceso se generan vínculos y espacios que superan los límites nacionales (1998). El presente estudio, se centrará de forma concreta en la globalización económica entendida como “proceso de integración internacional de las economías nacionales” motivado por un elevado nivel de interconexión de los mercados a nivel global. Economistas como Ramón Tamames describen el fenómeno desde la perspectiva económica como la “interpenetración cada vez mayor de las naciones y de sus propias instituciones y entidades” (1999: 49). Todas estas son definiciones clásicas, propias de un contexto de globalización pujante. ¿Cómo se definiría ahora la globalización?

Más recientemente, se ha entendido la globalización como un proceso integral y multidimensional que cubre de iure la liberalización de los flujos transfronterizos a través de múltiples canales. Visto así, la globalización sería un proceso consistente en múltiples componentes interconectados (Lang y Tavares, 2018). A grandes rasgos se podría acordar en que la definición más completa quizás sería entender la globalización como “el proceso de integración económica internacional, medido a través del volumen, intensidad y diversificación de los movimientos de bienes, servicios, dinero, personas e ideas entre países, de modo que las economías son cada vez más interdependientes” (Requena Silvente, 2017). El fenómeno actual de la globalización no podría explicarse sin la profunda liberalización económica extendida en gran parte del mundo, fruto de los avances en la técnica y de los arreglos políticos establecidos al respecto. Esta liberalización se extiende en diversas atribuciones como la libertad de poder comerciar con otras partes del mundo, la libertad de invertir los capitales o la libertad de establecerse en cualquier parte del mundo.

Fruto de esta intensa liberalización e interconexión propia de la globalización económica, resulta evidente que “el mundo se hace más interdependiente: decisiones tomadas en un país afectan a jurisdicciones políticas ajenas” (Albi Ibáñez, 2005: 9). A esto se podría añadir, que la globalización tiene la característica de ser por naturaleza dinámica, ya que se encuentra inmersa en un proceso de constante transformación. Es decir, un fenómeno en período de transformación constante, que exige una revisión periódica tanto en lo que afecta a su alcance como a su definición. De aquí se puede extraer la idea de que necesariamente interconexión, liberalización y dinamismo son los ejes vertebradores de la globalización tanto en su acepción general como económica.

Una vez delimitados los elementos definitorios del fenómeno a estudiar (la globalización), consideramos importante poder introducir una perspectiva histórica que permita dar coherencia al estudio. Así, se podrá vislumbrar de manera preclara tanto el contexto actual como su previsible evolución. No se puede tampoco olvidar que, para los economistas, el análisis histórico constituye uno de los puntos cardinales a la hora de elaborar las diferentes hipótesis y teorías. Tampoco se puede negar en este sentido, que la historia económica proporciona información muy valiosa sobre la naturaleza de los procesos económicos y el comportamiento del ser humano respecto a los mismos. Por este motivo, a la hora de analizar el fenómeno de la globalización en su conjunto, resulta a nuestro entender imperativo examinar la perspectiva histórica de dicho fenómeno con miras a poder comprender correctamente su proceso evolutivo natural.

La globalización como proceso histórico no es necesariamente nuevo. Para algunos (Giraldez, 2015; Miyata, 2017), su origen podría remontarse a la etapa de los descubrimientos y el establecimiento de los imperios europeos en los diversos continentes en los siglos XV y XVI. La necesidad de establecer nuevas rutas comerciales con Asia, y el ingente apoyo de las coronas portuguesa y castellana, derivó en una serie de exploraciones que permitieron conectar por vez primera los principales continentes, hasta entonces aislados entre sí. La conexión por vía marítima del continente europeo con África y Asia establecida por los portugueses a través del Cabo de Buena Esperanza, la gran circunnavegación emprendida por Magallanes y Elcano o la Carrera de Indias como eje vertebrador del comercio entre España y América, forman parte de esa lista de hitos que han conducido a la creciente interdependencia de los mercados globales.

A lo que a la evaluación histórica afecta, se puede destacar de estos siglos tanto las numerosas exploraciones emprendidas que permitieron obtener un mayor conocimiento de la realidad geográfica, como el establecimiento de todo un conjunto de redes comerciales entre el Nuevo Mundo y el Antiguo. Es precisamente en este período donde comienza a gestarse el capitalismo como realidad económica, y que queda en evidencia con las reflexiones de la Escuela de Salamanca. Símbolo de ese capitalismo incipiente encontramos el Galeón de Manila, una de las rutas más importantes que conectaba los continentes asiático, americano y europeo.

A partir de dicha ruta, las mercancías partían desde las Islas Filipinas, y se trasladaban a Acapulco, para transportarse posteriormente hasta la costa oriental mexicana en Veracruz. Desde allí, se cruzaba el Océano Atlántico hasta llegar a Sevilla, donde

quedaban depositadas finalmente dichas mercancías y los barcos calaban, hasta emprender el sentido inverso con nuevas mercancías y productos de toda Europa (González, Arahuetes, Aldecoa y Márquez, 2005). Al hilo de la realidad expuesta en el galeón de Manila, es evidente que esta ruta contribuyó enormemente a la progresiva interconexión de los mercados mundiales, el establecimiento de un gran mercado en la vasta extensión alcanzada en el imperio español y portugués.

En contraste, para otros tantos autores (Foreman-Peck, 1995; Freiden, 2007), no podemos hablar propiamente de globalización hasta la etapa que antecedió a la Primera Guerra Mundial, entre 1870 y 1914, también conocido como Pax Británica. Este período estuvo ampliamente influenciado tanto por los avances tecnológicos e industriales, como por las estructuras políticas y económicas que sustentaron esta primera etapa de globalización económica. La sustitución del motor de vapor por el de explosión, así como del carbón por la electricidad y el petróleo como fuerzas motrices, fueron cambios que permitieron importantes avances en las comunicaciones, y facilitaron el desarrollo de nuevas ramas industriales (Alonso, 2019).

Al tiempo que se desarrollaban estos avances, el establecimiento del patrón oro como sistema extendido a escala internacional, facilitó considerablemente el flujo de comercio y de capitales gracias a la estabilidad cambiaria generada. Al mismo nivel de importancia, podríamos encontrar el impulso producido por el proceso de liberalización iniciado por Gran Bretaña tras la abolición de la Ley de Grano (*corn laws* en inglés) y las Leyes de Navegación, y la firma de nuevos tratados comerciales como el Tratado Cobden-Chevalier (Comín, Hernández y Llopis, 2010).

La apertura del canal de Suez y la inauguración del ferrocarril Union Pacific (1869), marcaron de igual forma esta etapa en la cual se produjo una estandarización de ciertos mercados a nivel mundial, al tiempo que se desarrollaría un intercambio fluido de las comunicaciones motivado nuevamente por otros avances tecnológicos de la época como el telégrafo o el teléfono. Esta etapa primaria de la globalización quedaría interrumpida por el intervalo marcado por las dos guerras mundiales entre 1914 y 1950. El comercio mundial no recuperaría sus niveles previos a 1913 hasta bien entrada la década de los setenta, y desde entonces se han superado ampliamente estos niveles tanto a nivel cuantitativo como cualitativo (Krugman, 1995).

Siguiendo pues esta perspectiva que nos aporta la historia económica, la globalización económica como tal habría tenido una primera etapa de esplendor entre 1870 y 1914, que estaría seguido de un intervalo de recesión prolongada marcado por las dos grandes contiendas mundiales y un comercio caracterizado por su intenso proteccionismo (Arancel Fordney-McCumber de 1922 y Arancel Smoot-Hawley de 1930). En este período de turbulencias, podríamos destacar de manera notoria la crisis de 1929, que demuestra por primera vez la capacidad de transmisión de las recesiones de ámbito financiero y económico de una economía a otra de manera generalizada. La vulnerabilidad de las economías europeas aumentó considerablemente ante la disminución de la inversión procedente de Estados Unidos, mostrándose las reservas nacionales de estos países insuficientes para parar la transmisión internacional de la depresión (Foreman-Peck, 1995).

Así vemos no solo como las economías dependientes del capital americano se vieron especialmente afectadas, sino también otras tantas economías no directamente vinculadas que se vieron inmersas por el efecto arrastre. En la misma línea, podríamos argüir que el propio desarrollo de las dos guerras mundiales, son una prueba más de la interconexión ya existente en la época, ya que también los campos de batalla se extrapolaron a diferentes continentes.

Esta etapa de recesión en el proceso de globalización económica terminaría a mediados de la década de 1940 y principios de 1950, al amparo de los Acuerdos de Bretton Woods (New Hampshire) que configuran un nuevo orden económico internacional. La Conferencia de Bretton Woods, de San Francisco y de La Habana fueron los síntomas de un cambio de tendencia. Esta etapa coincidiría además con la edad de oro del capitalismo (Comín, Hernández y Llopis, 2010). A partir de esta década comienzan a adoptarse una serie de acuerdos por medio del GATT tendentes a liberalizar las relaciones comerciales entre los diferentes Estados, y que sería el posterior fundamento de la mayor etapa de globalización conocida hasta la fecha y que tuvo su cénit en 1990.

De forma similar al período comprendido entre 1870 y 1914, esta nueva etapa de globalización se encuentra ampliamente marcada por el perfeccionamiento de los medios de transporte, el desarrollo de nuevas tecnologías de comunicaciones y de invenciones determinantes como el contenedor. Junto con estos desarrollos de carácter técnico que permiten potenciar los intercambios comerciales, esta nueva etapa goza a su vez del respaldo de las instancias políticas tanto a nivel estatal como internacional. Prueba de ello

es la proliferación de numerosos acuerdos comerciales que facilitan una reducción considerable de los niveles arancelarios a instancias del GATT (Álvarez, 2021). De forma paralela, los pagos internacionales y los medios de cambio se encuentran respaldados y supervisados por el Fondo Monetario Internacional. El patrón oro es sustituido por el patrón dólar-oro. Sin embargo, este sistema de tipo de cambio fijo se le pondría fin en 1973 por uno de tipo variable. No es tampoco de extrañar que esta etapa coincidiese con la etapa de gran industrialización en Occidente. En Europa esta etapa coincide además con la configuración de la CECA, la CEE y el EUROATOM. Con lo cual, se puede observar que incluso en el núcleo de la constitución de las propias comunidades la energía tuvo un papel decisivo, además de los vínculos comerciales (McCormick, 2011).

En cualquier caso, no se puede dejar de mencionar que los cambios en este nuevo ciclo se producen de manera gradual. El comercio ejerció como vector primario a la hora de impulsar la interdependencia económica, y no sería seguido por los flujos financieros hasta dos décadas después. A partir de la década de los setenta se produce un punto de inflexión a raíz de la no convertibilidad del dólar y la crisis del petróleo que marcan una nueva dirección dentro de la tendencia globalizadora creciente. Siguiendo la descripción de Arahetes, la gran transformación espaciotemporal iniciada en los setenta es fruto de procesos de desregulación de las economías, de la apertura económica internacional, de la difusión de avances tecnológicos y del abaratamiento de los costes de transporte entre otros (2005: 90). Todas estas tendencias se prolongan y profundizan en la década de los ochenta y los noventa, alcanzado su punto álgido en 1995 con la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que marcará un antes y un después en este proceso.

Salvando las distancias pueden encontrarse ciertos paralelismos entre estas dos grandes etapas de crecimiento del fenómeno de la globalización. Este paralelismo consistiría en la conjunción de dos factores. Existe bastante consenso en torno a la idea de que la globalización pujante ha sido posible gracias a estos dos mismos factores fundamentales. El primer factor, sería el desarrollo tecnológico en materia de transporte y telecomunicaciones que ha permitido el abaratamiento de los costes de conexión e intercambio entre las partes.

El segundo factor, consistiría en el amplio apoyo político hacia la liberalización de los intercambios de bienes, servicios y capitales entre los diferentes países por medio de acuerdos en el seno de una serie de organizaciones internacionales (GATT, OMC, OCDE,

FMI etc.), o bien negociaciones bilaterales entre las partes. Al tiempo que el desarrollo técnico ha permitido pues reducir las distancias y los costes en los intercambios comerciales, estos mismos intercambios han contado con el respaldo de las instituciones gubernamentales habida cuenta de los beneficios que estos proporcionan, garantizando a su vez la estabilidad financiera internacional por medio de un sistema común. Este apoyo o respaldo se ha visto aún más profundizado en los procesos de integración económica, como es el caso evidente de la Unión Europea.

Para situarnos de nuevo en contexto a tenor de lo anterior, quedaría pues plantearnos los sucesivos acontecimientos que han transcurrido desde la década de los noventa, y que de una forma u otra han podido condicionar el desarrollo mismo de la globalización. A pesar de las diferentes tensiones siempre existentes en los distintos mercados, podemos afirmar que el primer gran shock se produce con motivo de la Gran Recesión iniciada en 2008. De tal forma que, para muchos la crisis financiera mundial ha marcado un antes y un después (Wolf, 2014; Baeza y Lobera, 2017), ya que ha sido precursor a su vez de una serie de acontecimientos que han provocado precisamente un cambio de etapa en la globalización. ¿Estamos pues ante un nuevo paradigma de la globalización?

Como hemos descrito de manera minuciosa, la globalización ha pasado ya por cuatro grandes etapas. De la Pax Británica con el patrón oro (1870-1914), al intervalo de recesión (1915-1945) y la Pax Americana, marcada por un período de recuperación (1950-1970) y otro de aceleración (1970-1990). En conjunto, los flujos comerciales y financieros transnacionales se han multiplicado de manera vertiginosa, y este solo se ha visto interrumpido parcialmente por el intervalo de treinta años entre 1915 y 1945. En la década de 1990, la globalización se situó en la cresta de la ola, hecho que quedó reflejado en la última ronda del GATT (Ronda de Uruguay), que terminaría con los Acuerdos de Marrakech (1994) y la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Desde entonces, se puede afirmar que el deseo de llegar a nuevos acuerdos amplios en la OMC se ha estancado, al menos en lo que a respaldo político respecta. Las manifestaciones celebradas en Seattle en 1999, sirvieron como puesta de largo de los diferentes movimientos antiglobalistas, y que han logrado con mayor o menor éxito, según sea el caso, ralentizar el avance aparentemente imparable de la globalización. La fallida Ronda de Doha constituiría un ejemplo notorio de la actual fase de estancamiento.

Se podría alegar entonces que en el momento actual en el que nos encontramos, hemos pasado de la globalización pujante de los noventa a una globalización en stand-by en

incluso en retroceso. Así se observa que la gran recesión acontecida entre los años 2008 y 2013, que en Europa se tradujo en una triple crisis (financiera, económica y soberana), sin duda ha supuesto el inicio de un cambio de paradigma. No se puede obviar que ya en la década de los noventa se produjeron crisis financieras serias con efectos devastadores en economías emergentes (crisis del Tequila y crisis asiática de 1997). No obstante, la Crisis financiera internacional tanto por su amplitud como por sus efectos (Laeven y Valencia, 2011), ha provocado un cambio de visión en aspectos relevantes del proceso de globalización. Muchos comienzan a considerar que la globalización ha tocado techo, consciente de que existen elementos estructurales a estudiar. Así vemos como la elasticidad del comercio de mercancías a nivel mundial al crecimiento del PIB mundial se ha visto en línea decreciente en los últimos años (Fernández-Martos Montero y Zamora Rodríguez, 2014).

A este hecho se han venido añadiendo otra serie de eventos que han incidido adicionalmente en este cambio, aunque no se pueda predecir su incidencia (Bordo, 2017). Entre estos destacamos el Brexit, la guerra comercial entre China y Estados Unidos, la guerra tecnológica, o la pandemia global de la COVID-19. De forma más específica, se ha hablado mucho sobre una nueva era de proteccionismo inaugurada por la Administración Trump, que no solo se evidencia en las subidas arancelarias a China, sino también a otros socios comerciales con una política menos agresiva (Chafer, Pareja y Vivero, 2017; Harbinson, 2018; Herrera, Long, Feng y Li, 2021; Erixon y Lamprecht, 2022). Estos eventos han estado a su vez respaldados por otros procesos de carácter más estructural que han acontecido de manera simultánea: el empobrecimiento de las clases media y baja en las economías avanzadas (Milanovic, 2012), el resurgimiento de políticas proteccionistas o *decoupling* o el aumento de costes laborales en economías caracterizadas por el uso intensivo de mano de obra como la china.

A pesar de la firme creencia en una integración económica progresiva sin límites a nivel mundial, la última década ha puesto en relieve los riesgos que amenazan dicha interconexión. La globalización ha pasado de ser un fenómeno imparable a ser un fenómeno cuestionado tanto en su alcance como en su grado de cohesión. La progresiva desconfianza visible a nivel político entre las dos grandes economías como son la china y la estadounidense trasciende los límites de lo puramente económico. El criterio de eficiencia económica ha dejado de imperar en la simbiosis entre ambas sociedades, dejando paso a criterios más políticos y que aplica tanto a la Administración Trump como

a la actual Administración Biden (Bacchus, 2022). Los desajustes provocados por la pandemia del coronavirus o el bloqueo del Canal de Suez han evidenciado la vulnerabilidad de los agentes económicos a la hora de recibir ciertos suministros. De forma más específica, resalta la escasez de chips electrónicos que ha paralizado la producción en numerosas industrias, ha prolongado los tiempos de espera en la compra de productos y ha encarecido los precios de manera generalizada.

Se podría pues estimar que el componente económico ha dejado de ser un elemento predominante en las relaciones entre los diferentes Estados, lo cual tiene implicaciones serias en la configuración de la globalización en su vertiente económica. En este sentido, no se puede dejar de mencionar el reciente estallido de un conflicto en todo el territorio de Ucrania en febrero de 2022, que ha derivado en serias sanciones comerciales a Rusia, con la finalidad de aislarla económicamente. Este conflicto además de probar la superposición de los intereses de ciertos agentes al bienestar o el crecimiento económico de sus sociedades tiene además visos de dividir el mundo nuevamente en bloques, lo cual tendrá a su vez sus derivaciones en materia económica.

Otras disrupciones como la producción de chips electrónicos, tan esenciales para la casi totalidad de los productos electrónicos refuerzan aún más los temores (Guinea y Sharma, 2021). De hecho, debido a los avances en la robótica y la inteligencia artificial, los costes de producción en las economías avanzadas se reducen, disminuyendo la ventaja de producir en economías emergentes con bajos costes laborales. Así, los costes de transporte pasarían a tener un papel más influyente dando pie a que se pueda considerarse el reshoring o regionalización de las cadenas industriales (Faber, 2020).

¿Podríamos dar por finalizada el tipo de globalización que hemos conocido hasta la fecha? ¿Deberíamos adaptarnos a un nuevo enfoque de la globalización? ¿O por el contrario, deberíamos seguir profundizando en la integración económica internacional por bloques? Al hilo de estas preguntas nos quedaría también indagar en el estado en el que se encuentra propiamente la globalización. Habida cuenta de las innovaciones tecnológicas que a fecha de hoy se siguen produciendo, podríamos argüir que la globalización prosigue en su avance natural.

No ocurre lo mismo en el otro eje fundamental del proceso, pues en materia de política e institucional es evidente su estancamiento. Así vemos que, a nivel de instituciones económicas internacionales, la Ronda de Doha se mantiene en su perenne estado de

parálisis, mientras que a nivel nacional se observa un claro auge de las tesis del nacionalismo económico (véase los casos de Trump y Xi Jinping). La parálisis del Órgano Permanente de Apelación en la OMC constituye otro reflejo de ese estancamiento a nivel institucional (Brewster, 2018). Desde luego, el clima comercial no resulta nada favorable de cara a reforzar los lazos comerciales (Subdirección General de Política Comercial, 2018). Ante estos elementos no parece fácil asumir que el fenómeno de mayor interconexión de las economías nacionales siga en aumento. Sin embargo, no podemos tampoco afirmar de forma rotunda la existencia de un proceso de “desglobalización”. La cuestión se decanta pues por los matices que se quieran aportar.

En este sentido, conviene estudiar algunos de los documentos aportados por las principales instituciones vinculadas al comercio internacional. Así vemos como el Fondo Monetario Internacional evalúa las últimas disrupciones provocadas, entre las que incluye la invasión rusa de Ucrania, los extensos confinamientos de China y los cuellos de botella de la producción (Kataryniuk, Río Lopezosa, y Sánchez Carretero, 2021). Sin embargo, el elemento más importante a destacar es la “fragmentación más permanente de la economía mundial en bloques geopolíticos con diferentes normas tecnológicas, sistemas de pagos transfronterizos y monedas de reserva” (FMI, 2022:14). Para la UNCTAD la pandemia del coronavirus no ha hecho sino menguar aún más la tendencia decreciente en el comercio que se venía observando con anterioridad como consecuencia de la desaceleración económica, las tensiones comerciales entre las principales economías y la contracción generalizada de la demanda global (2020). En cualquier caso, se puede comprobar una desaceleración general del comercio que no ha alcanzado aún los niveles previos de 2009.

Por su parte, la OMC advierte de los peligros que podrían acarrear las nuevas políticas gubernamentales, en especial las llamadas “nuevas políticas industriales” que presentan elementos defensivos en los sectores no digitales, más expuestos a la competencia externa. De igual modo se observa un claro ascendente del papel del Estado y de las políticas gubernamentales en la promoción del desarrollo digital (OMC, 2020). En este contexto de tensión comercial y de un reforzamiento de las políticas gubernamentales, a nuestro juicio el análisis más certero lo encontramos en algunos de los informes de la Unión Europea *The Future of Trade: challenges, uncertainties, opportunities* (2021). En concreto, destacaríamos de este informe las principales tendencias previstas de cara a la globalización.

De acuerdo con el análisis, en el pasado el comercio global habría estado basado en consideraciones de carácter económico, dentro del marco de la OMC, con un enfoque tendente a la reducción arancelaria y visiones positivas de la globalización por parte de la población. En la actualidad, esto habría cambiado ya que existe un incremento de los acuerdos comerciales regionales, una instrumentalización del comercio con fines geopolíticos, un aumento del comercio digital y de servicios y una mayor oposición hacia la globalización. La tendencia esperada en el futuro sería, por tanto, una fragmentación de los bloques comerciales asentados en torno a cadenas de suministro regionales, un uso extendido del comercio al servicio de la política exterior, un comercio enormemente digitalizado y una oposición regular al comercio o la interdependencia (Council of the European Union, 2021). Consideramos pues al hilo de nuestra principal tesis, que esta sería la tendencia a esperar, o al menos una posibilidad nada desdeñable. De ahí, que el concepto de la autonomía estratégica venga emergiendo cada vez más con mayor fuerza.

En este trabajo, tomando en consideración la tendencia histórica presentada, partiremos de la hipótesis de trabajo introducida por el economista de la Escuela de Gobierno John F. Kennedy de la Universidad de Harvard, Dani Rodrik (2011) por la cual la globalización necesita un proceso de reajuste que permita conjugar los intereses nacionales, la eficiencia de los mercados y las demandas sociales. También, suscribimos la tendencia expuesta por el informe mencionado de la Unión Europea, y finalmente analizaremos los conceptos de cadenas de suministro y autonomía estratégica como puntos de partida.

3.2 Cadenas de aprovisionamiento y las cadenas globales de valor desde un enfoque teórico

La globalización económica conocida hasta la fecha ha estado ampliamente marcada por la dispersión de los centros de producción de bienes (e incluso de servicios) en diferentes partes del mundo bajo criterios de eficiencia. Si en algo se ha podido palpar la existencia de una verdadera globalización económica ha sido precisamente en la configuración de estas cadenas globales de valor. Por lo tanto, por medio de la organización y estructuración de estas cadenas podemos conocer realmente el grado de evolución de la economía mundial en términos de globalización y su creciente

integración. Conviene por ello, hacer un análisis general del papel que está ejerciendo estas estructuras en el contexto actual.

Una cadena global de suministro implica que la producción y comercialización de un bien no está estrictamente vinculado con un centro específico en un área geográfica, sino que el conjunto es el resultado de la unión de partes provenientes de centros muy distantes unos de los otros. Consumo y producción no están vinculados a un área geográfica concreta, sino que en ambos casos se entremezclan unas áreas con otras. Quizás la mejor manera de entender estas cadenas sería como la “dispersión geográfica de los procesos productivos y la existencia de bienes y servicios que cruzan sucesivas fronteras según va avanzando el proceso de fabricación” (Gandoy Juste y Díaz-Mora, 2017).

Otras definiciones de las cadenas globales de valor recogen la idea de la dispersión de las actividades de producción con el objetivo de que cada actividad del proceso se realice siguiendo los parámetros de la eficiencia, de la reducción de costos y de la administración eficiente de la demanda y suministro (Hill, 2021). Como factores condicionantes de estas cadenas estarían el factor país, el factor tecnológico y el factor producto. Estos tres factores podrían explicar en gran medida en qué productos o sectores conviene diseñar una cadena de suministro global. Otros elementos ejercen igualmente una labor esencial a la hora de determinar la configuración de estas cadenas, como pueden ser la consideración del factor riesgo en sus diversas derivaciones, aunque en este punto nos extenderemos más adelante.

En general, las cadenas globales de valor (CGV) suponen pues la fragmentación de la producción, gracias a los flujos comerciales y de inversión que se desarrollan a nivel global y las estrategias de internacionalización de las empresas. Las CGV suponen decisiones de importación, de exportación y de inversión extranjera directa para los agentes económicos. La principal razón por la que se desarrollan estos flujos interfronterizos es la búsqueda de la máxima eficiencia, ya que se diseña el proceso productivo de tal forma que cada componente sea fabricado allí donde es comparativamente más competitivo.

De tal forma que, detrás del establecimiento de las CGV se podría encontrar la aplicación del principio de la ventaja comparativa de David Ricardo (1817). De hecho, se podría incluso alegar que el propio concepto de CGV personifica la ventaja comparativa de manera notoria y palpable. Recordemos que este principio establece que si los costes

relativos son diferentes el intercambio es posible y mutuamente beneficioso (Krueger,2020). Siguiendo estrictamente el principio ricardiano al mundo contemporáneo, el comercio y la producción mundial debería organizarse siguiendo criterios de eficiencia (Henig y Guildea, 2021; Trevignani, Lauxmann y Valentinuz, 2021). Los países tendrían que especializarse ya no en producir un bien, sino en participar en la producción de aquellas partes del proceso en los que poseen una ventaja comparativa.

Esta mejora en la eficiencia productiva tiene su razón de ser, como se puede entrever, en otros dos aspectos fundamentales. Por un lado, encontramos las ventajas de especialización. Es decir, la capacidad que tienen las economías o los agentes de realizar una parte del proceso productivo de manera competitiva por medio de la adecuación de los factores propios a aquella parte específica que tenga mayor coherencia con los mismos (Daniels, Radebaugh y Sullivan, 2011). Por otro lado, otro factor importante sería el aprovechamiento de las economías de escala que se generan a través de estas redes. Mediante la especialización de una parte del proceso, en lugar de internalizar la total integridad del mismo, los países pueden alcanzar economías de escala en la parte en la que deciden especializarse en lugar de optar con mayor dificultad de alcanzarlas con el producto al completo. Expresado de otra forma, no es necesario ser competitivo en todos los procesos para poder alcanzar economías de escala, ya que bastaría con la especialización en uno solo de ellos.

Durante varias décadas de globalización, ha seguido siendo paradigmático que la producción, el diseño y el ensamblaje pudiesen estar interconectados de manera separada. Las empresas han conseguido mediante esta estrategia obtener calidad al menor coste posible. Esta ha sido además una estrategia compartida por compañías que compiten ya sea en liderazgo en costes como en diferenciación. De hecho, las grandes compañías han debido diseñar e implementar complejas y variadas estrategias de internacionalización con el fin de competir en la mejor posición posible en los mercados internacionales. Una función de interés que reflejaría también esta realidad es el sistema JIT (*Just in Time*) (Daniels, Radebaugh y Sullivan, 2011). En este proceso las economías en general, y las empresas en particular tienen que hacer especiales esfuerzos por evaluar en qué parte del proceso de creación de valor piensan reforzarse y qué parte obtener de otras partes del mundo. Y en esta segunda decisión, al que podemos denominar *outsourcing*, se requiere plantearse el número de actores que intervienen, así como los lugares de procedencia de

estos actores. Siendo esto cierto, poseer la propiedad y el conocimiento de toda la cadena de suministro es aún más importante que producir todo en un mismo centro (Henig y Guildea, 2021).

Un primer elemento por tomar en consideración es el grado de inversión realizado y el destino seleccionado por las empresas, y de forma conjunta por las economías, en respuesta a su ajuste en los mercados internacionales. Una decisión de este tipo tiene un importante calado en tanto que la configuración de una cadena implica numerosos esfuerzos económicos, mientras que la inversión en centros de producción tiene efectos a largo plazo. En otras palabras, el grado de reversibilidad de esta decisión es significativamente limitada en tanto que compromete una serie de recursos económicos, de los cuales se espera que genere un retorno.

No se trata ya solo de reforzar la creación de valor de ciertas actividades sino también de diversificar en diferentes países y vincular la actividad productiva de unos con otros. Por este motivo tienen más peso los costes fijos que los costes variables. El otro elemento central de estas cadenas globales de suministro es sin duda la inserción o el nivel de participación de los países en esta red (Fuji-Gambero, Gómez Tovar y García Ramos, 2020). Dicho de otra forma, la posición del país en la cadena de valor determina su nivel de aportación y ganancia en la misma. Las diferentes economías hacen esfuerzos para lograr que sus empresas se sitúen en el nivel más elevado de la red con miras a sacar el máximo rédito de las cadenas y aumentar su competitividad. La especialización tiene lugar pues a nivel de actividad, más que de producto (Henig y Guildea, 2021).

Podemos hablar en términos generales de dos tipos de participación. La *participación backward* implicaría la incorporación de las importaciones de otros países en las propias exportaciones, mientras que la *participación forward* consistiría en la integración de las exportaciones propias en las exportaciones de terceros. Ambos conceptos pueden recibir otras denominaciones que aluden a la misma idea, como pueden ser las transacciones *aguas arriba* y las transacciones *aguas abajo* (Zaballa, 2021). En el hecho de participar o no participar en una CGV y de qué forma reside el núcleo de la cuestión. Dicho esto, no podemos obviar que la mera participación en las CGV contribuye a la promoción de la exportación, y por ende, al crecimiento de la renta de aquellos países que participan en ella (Gandoy Juste y Díaz-Mora, 2017). Evidentemente, en este apartado podrían incluirse todas las críticas relacionadas con el desplazamiento del empleo y la producción de unos países a otros, y sus efectos derivados en términos de empleo y renta en los países de

origen. Estos efectos han servido en gran medida de justificación para la imposición de medidas proteccionistas en el mercado americano, emprendidas por la Administración Trump con el objetivo de relocalizar los puestos de trabajo de baja y media cualificación.

De igual forma, la participación en las CGV favorece la transmisión de tecnología de unos países a otros, mejorando los procesos de calidad y la competitividad en los mercados internacionales. Esto depende en gran medida de la parte del proceso productivo en el que las empresas decidan especializarse, ya que tiene una enorme influencia el hecho de que se participe en aquellos procesos que requieran de una mayor dotación de trabajo o de capital tecnológico. Otro elemento fundamental para tomar en consideración es el riesgo que operar en una CGV tiene para estos agentes económicos. Estos riesgos pueden ser de diversos tipos, y aumentan a medida que la red se prolonga e involucra a más agentes. Para evitar esto, muchos países están implementando estrategias de mitigación de riesgo, ante posibles desajustes en la cadena. Las cadenas están condicionadas pues por su nivel de fortaleza y resiliencia ante posibles shocks inesperados.

¿Cómo reaccionan las empresas y los Estados ante estos riesgos en la CGV? Si el establecimiento de cadenas globales de suministro ha sido hasta la fecha, la prueba definitiva del grado de profundidad de globalización económica, su desmantelamiento en ciertos mercados podría constituir una prueba del retroceso de esta. En este sentido, cabría plantearse si existen motivos suficientes en el actual contexto de desmantelar parte de esas CGV o bien modificarlas sustancialmente. Las disrupciones provocadas en la economía motivados por los cuellos de botella, han puesto en entredicho el grado de dependencia que se tiene del exterior (Fernández Cerezo, Montero Montero,, y Prades Illanes, 2021).

De manera explicativa, se podría exponer tres acontecimientos que se están produciendo de manera simultánea en la actualidad. La pandemia de la COVID-19, el conflicto en Ucrania y el desacoplamiento de las economías china y estadounidense. (Grevi, 2020; Anghel, Immenkamp, Lazarou, Saulnier y Wilson, 2020). Cualquiera de estos eventos de manera separada podría generar una disrupción en las cadenas de suministros de muchas de las empresas que operan a nivel global. No obstante, al considerar estos eventos de manera conjunta, los desajustes en las CGV se generalizan llegando incluso a generar problemas estructurales (Gandoy Juste y González-Díaz, 2021). Llegados a este punto, la reconfiguración de las propias cadenas de suministro

cobra mucho más sentido, primando los aspectos estratégicos más allá de los criterios de pura eficiencia.

En primer lugar, la pandemia del coronavirus ha generado numerosas interrupciones en las CGV ya que cada país las medidas restrictivas de cada Estado han variado en tiempo y forma. De forma específica, ha sido notable la problemática generada en torno a los productos médicos y manufactureros, que ha hecho considerar nuevamente la posibilidad de relocalizar estas cadenas (OECD, 2020; OECD, 2021a; Gandoy Juste y González-Díaz, 2021). En otras áreas como en la alimentación, la pandemia ha reforzado la postura de evitar que puedan generarse cadenas de suministro extensas, siendo necesario además la ampliación de ayudas en este sector (OECD, 2021c). En cuanto a la guerra de Ucrania los Estados han tomado posiciones, y esto tendrá lógicamente repercusiones en los recursos y productos que se suministran unos a otros. Basta con considerar que Ucrania es un gran exportador de trigo y maíz, mientras que Rusia es un importante proveedor de gas, petróleo y metales para entender de qué forma las CGV pueden quedar mermadas por este conflicto (FMI, 2022). Por último, en cuanto al desacoplamiento de las dos economías más grandes, lo hemos expuesto anteriormente con las tensiones comerciales y la continuación de una política comercial agresiva, que no parece que vaya a cesar en el corto-medio plazo.

Lo que ponen de relieve estos acontecimientos es la capacidad de transmisión de shocks que se produce cuanto más globalizadas y alargadas son estas CGV. A su vez, se ha puesto en evidencia la necesidad de contar con alternativas que aseguren el suministro de una serie de productos que son vitales para una economía, y para la sociedad en general. Pongamos, por ejemplo, el caso del material sanitario durante la crisis sanitaria provocada por la pandemia del coronavirus o bien el suministro de gas en los países europeos tras los efectos provocados por la guerra. En ambos casos resulta evidente que existen una serie de productos o sectores que deben operar al margen de las cadenas de suministro, o bien que la configuración de dicha cadena debe realizarse siguiendo criterios estratégicos, no de eficiencia. Es aquí donde entra en juego el concepto de autonomía estratégica, que expondremos con mayor detalle más adelante.

En cualquier caso, disponer de las herramientas suficientes para evitar la excesiva exposición a cualquier shock en la cadena de suministro resulta fundamental tanto para los gobiernos como para las empresas. Cualquier crisis relacionada con la logística o el transporte o bien los diferentes “cuellos de botellas” deben tomarse en consideración para

evitar problemas mayores. De hecho, se está comenzando a diseñar e implementar nuevas políticas industriales de cara a mejorar el tejido industrial interno (European Union, 2014; Lincicome, 2021). Es necesario mejorar la estabilidad y la resiliencia de estas cadenas a todas estas posibles crisis cuyas ramificaciones son del todo imprevistas. De igual modo que podríamos argumentar que la fragmentación de la producción no tiene por qué aplicarse en todos los casos. Debe buscarse pues un sano equilibrio entre ambas opciones.

3.3 La autonomía estratégica como concepto teórico

Lejos de la visión aristotélica de un Estado perfecto capaz de vivir en autarquía, la autonomía estratégica se presenta más bien como punto intermedio entre la globalización a ultranza y el Estado autárquico. Siendo pues la visión del estagirita que la virtud es el punto intermedio entre dos extremos, una primera aproximación al propio concepto de autonomía estratégica nos invita a entender dicho concepto como una necesidad en un mundo donde diversas realidades deben coexistir.

Sin embargo, el debate conceptual está lejos de estar cerrado. De hecho, el concepto es por lo general y de forma originaria aplicado al ámbito de la defensa, más que al de la economía política propiamente. Dicho esto, estimamos como válida el concepto general de autonomía estratégica, y nos referiremos a ella según el uso otorgado tanto por instituciones como por académicos (Álvarez y Martín, 2020). Así entendemos por autonomía estratégica la reducción de las dependencias externas o bien reducción de las vulnerabilidades en aquellas áreas/sectores que se estiman como estratégicos para una economía, y que pueden implicar una pérdida de soberanía económica, política o de otro tipo (Council of the European Union and General Secretariat, 2021).

Esta autonomía no se puede interpretar en términos binarios, ya que sería variable en tanto que abarca un amplio rango entre la autonomía y la dependencia absoluta, y también variaría según el sector a tratar (Järvenpää, Major y Sakkov, 2019). En términos económicos prácticos, esta autonomía podría traducirse en la creación de almacenajes estratégicos, la diversificación de las cadenas de suministros o el *reshoring* de las capacidades manufactureras en ciertas industrias o procesos. Todas estas alternativas implican una serie de costes económicos, y de ahí la necesidad de que los beneficios a largo plazo obtenidos por dichas opciones sean mayores a los costes.

Como ya hemos comentado, el origen del término lo encontramos en el ámbito de la defensa, y concretamente es utilizado en Europa por las propias instituciones comunitarias. El país al cual se le atribuye una ampliación extensiva del término autonomía estratégica es Francia a nivel político, operativo e industrial y tecnológico (Arteaga, Jermalavicius, Marrone, Maulny y Terlikowski, 2016). Existe otras denominaciones que atienden a la misma realidad en otras partes del globo, aunque en lo que a este trabajo respecta utilizaremos la autonomía estratégica. De forma oficial, se hace una primera mención al término en la Declaración de Saint Malo de 1998 por los gobiernos británico y francés en relación con la defensa europea (Council of the European Union, 2021). A partir de entonces, el término ha sido objeto de uso en múltiples documentos oficiales de la UE, siendo los últimos la Agenda Estratégica 2019-2024 (European Council, 2019) y la Estrategia Global de la UE de 2016 (European Union, 2016). En el propio concepto de autonomía estratégica quedarían entremezclados la geopolítica con la economía en un contexto internacional incierto que exige compatibilizar los intereses políticos generales con las necesidades económicas de empresas e individuos.

Dado que las relaciones internacionales y los diversos conflictos podrían tener una incidencia seria en el suministro de ciertos bienes fundamentales para el funcionamiento de una economía, es necesario garantizar las líneas de suministro. Esto se pretende alcanzar mediante la construcción de cadenas de suministro independientes, controlables, seguras y fiables, al tiempo que se mantiene una infraestructura industrial mínima como fuente principal de los productos más vitales o esenciales en una economía. En cualquier caso, el objetivo consistiría en evitar en todo caso que la dependencia del suministro de un producto no pueda ser explotado como ventaja o arma política por parte de rivales externos. De tal forma que la autonomía estratégica tendría como fin garantizar la seguridad del suministro, el acceso a tecnologías críticas y la soberanía operativa (Arteaga et al., 2016).

En esta línea, la autonomía estratégica atiende a esa necesidad de posibilitar la coexistencia entre la creciente globalización económica (aunque pueda extenderse también a otros ámbitos) y la realidad de los Estados nacionales con sus respectivas preferencias sociales. Ambas realidades pueden parecer en un inicio como frontalmente opuestas. No podemos obviar en este sentido que la globalización ha sido el artífice de la progresiva pérdida de soberanía estatal en muchos ámbitos, ante la incapacidad de los

entes estatales de hacer frente a una u otra amenaza de manera independiente. No obstante, la autonomía estratégica no debe interpretarse como aislacionismo o autarquía (Lippert, Ondarza, y Perthes, 2019), sino como un medio para reducir excesivas dependencias en aspectos vitales para el Estado y la economía.

En la raíz misma de la globalización se plantea la superación de las barreras, fronteras y regulaciones nacionales y se posibilita la homogeneización de una serie de elementos en diversas áreas. En función del grado de homogeneización que impere en uno u otro mercado, podremos hablar de un mercado más o menos globalizado. De esto, podríamos concluir que por ende cuanto mayor globalización impere (al menos en el terreno económico), mayor será la homogeneización entre los distintos mercados y menores serán las barreras existentes entre los diferentes Estados nacionales. El enfoque que propone la autonomía estratégica no sería tanto la autosuficiencia como la adopción de un enfoque inteligente hacia la globalización (Helwig, 2020; Erixon, 2021). Expresado esto de otra forma, es ampliamente discutido que la globalización pone en riesgo la soberanía estatal al reducir su capacidad de actuación en un conjunto de áreas que podían quedar al abrigo de su competencia (Guinea y Sharma, 2021). Así, en cualquiera de estas áreas de actuación cualquier política nacional ha dejado de tener relevancia, pues se ha trasladado a la escena internacional, siendo la regulación fruto de un acuerdo entre los diferentes Estados.

Quizás el caso que resulte más evidente sería la cesión de la soberanía monetaria y regulación financiera de ciertos Estados miembros de la Unión Europea a la propia organización. Pero este caso, siendo el más evidente, es también el más específico. A nivel más general, los Estados en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) han limitado el abanico de posibilidades en la política industrial con la finalidad de potenciar el comercio entre ellas. Estos debates relativos a la pérdida de soberanía económica motivada por la globalización vuelven a aparecer en primera línea cuando surgen shocks de diverso tipo, como ha sido el caso de la pandemia de la COVID-19. En estos contextos, los responsables políticos vuelven a insistir en la necesidad de un cambio de paradigma. Esta es la línea que ha seguido el presidente francés Emmanuel Macron al subrayar la necesidad de una ‘soberanía industrial’ (Helwig, 2020) o el propio Comisario europeo de Mercados, Thierry Breton afirmando la necesidad de reducir las dependencias industriales y económicas, ya que la globalización ha llegado muy lejos (European Commission, 2020).

Ante la evidencia de que la profunda integración económica entre las economías mundiales ejerce de cortapisas al poder estatal, los responsables políticos tratan por todos los medios de encontrar una solución que evite posibles interrupciones en aquellos sectores o áreas estratégicas para el Estado y la sociedad en su conjunto. Es en este punto donde adquiere relevancia la autonomía estratégica ya que permite a las economías poder hacer frente a cualquier shock ambiental en canales de abastecimiento de ciertos insumos o productos esenciales para la economía. Además, la autonomía estratégica en relación a estos productos o insumos permitiría contar con capacidades productivas propias cuya finalidad fuera atender la demanda nacional en caso de shock sin necesidad de acudir a agentes externos (Erixon,2021).

Visto desde esta perspectiva, la autonomía estratégica es de enorme interés para los Estados y los responsables políticos, también en la perspectiva económica (European Union, 2016; European Council, 2019). Esta permite conjugar intereses de carácter político o geopolítico, sin desatender las necesidades propias de una economía. La forma en la que se configure dicha autonomía estratégica queda a disposición de los gobiernos, que deciden tanto el número de socios como el grado de dependencia con estos en función de sus preferencias nacionales.

En la misma línea, los gobiernos tratan en la medida de lo posible de implementar su propia agenda en algunas áreas concretas. Así vemos como la política medioambiental seguida por muchos gobiernos puede marcar la ruta a seguir en materia energética, tanto en lo que respecta a las materias a comerciar como a los socios comerciales. En otras áreas como la defensa, el concepto de autonomía estratégica queda verdaderamente en evidencia ya que los intereses políticos nacionales entran en perfecta conjunción con las relaciones comerciales (Arteaga et al., 2016).

Por último, no podemos dejar de mencionar el papel que juega la autonomía estratégica en la configuración de las CGV. Este apartado resulta fundamental como hilo de la tesis que se expone en este trabajo (Guinea y Sharma, 2021). A nuestro entender, la autonomía estratégica resulta primordial a la hora de establecer el modelo de producción que actualmente está vigente en el mundo. De hecho, en el contexto actual de globalización en que nos encontramos, parece la única alternativa sensata en el medio-largo plazo por varios motivos.

En primer lugar, ante la imposibilidad de que pueda existir un gobierno con capacidad de mando a nivel mundial, resulta del todo utópico proponer una globalización a ultranza totalmente desapegada de las instituciones políticas. De aquí se deriva que las actuales estructuras supranacionales son a menudo inoperantes. La autonomía estratégica actuaría de salvaguarda para los Estados en aquellos asuntos en los que estos quisieran mantener al margen. Es decir, que la autonomía estratégica serviría para conjugar los intereses del Estado y del mercado conjuntamente.

En segundo lugar, la autonomía estratégica refuerza la resiliencia de las economías, ya que evita que cualquier situación imprevista pueda afectar seriamente las cadenas de producción, al menos en aquellos productos que se consideran esenciales en una sociedad (European Commission, 2020). Si se extendiera a otros ámbitos de producción, el *near-shoring* o *reshoring* evitaría también que la paralización de la producción de bienes intermedios tuviese un impacto serio en la comercialización de dichos productos. Por lo tanto, la autonomía estratégica serviría para reducir el riesgo inherente a las CGV.

Esto depende en gran medida de la posición que ocupen los países en estas cadenas. Cuanto más se posicione la economía en una participación *backward*, más dependiente será de que proveedores extranjeros proporcionen los insumos necesarios para la producción. Cuanto más se posicione en la participación *forward*, más independiente será en esa cadena, pero esto puede resultar una posición más desfavorable en lo que a ganancias del comercio respecta. Este es el gran dilema al que se enfrenta los responsables de las áreas económicas de los Estados. La competición se encuentra en qué posición de la cadena se sitúa cada uno.

En general, quizás se podría sintetizar la autonomía estratégica como la capacidad de equilibrar los costes y beneficios que proporcionan las dependencias globales y buscar un nivel equilibrado de cooperación e interdependencia en otros actores (Hedwig, 2020). Realizar un *reshoring* al completo no es una política realista, pues no se puede esperar un total desacoplamiento ni una independencia productiva completa. En su lugar, debe apostarse por la diversificación y la resiliencia, reforzando la industria donde sea necesario, diversificando el suministro donde sea posible y todo ello sin abandonar un flujo continuado y estable de los intercambios con los socios comerciales.

3.4 Evolución y ampliación de los acuerdos regionales como parte de la autonomía estratégica

La globalización evidentemente abre la puerta a que las economías puedan beneficiarse enormemente posibilitando la apertura de nuevos mercados y la obtención de productos de todas partes del mundo. No obstante, no podemos negar que también impone una serie de restricciones, especialmente en materia regulatoria. Si antes hemos considerado la autonomía estratégica como la alternativa más plausible que tienen los Estados para mantener cierta capacidad regulatoria en aquellos sectores vinculados a productos esenciales, la regionalización sería la otra cara de moneda. De hecho, autonomía estratégica y regionalización no solo son complementarias, sino que además se retroalimentan entre sí.

Por regionalización entendemos la integración de un conjunto de países que comparten unas características similares en términos geográficos y económicos en una serie de estructuras de carácter económico para promover los flujos de intercambio entre estos. La regionalización sería algo así como un “club de países con intereses económicos similares” (Proff, 2002:234). De tal manera que este club de países se beneficia por medio de esta asociación de unas relaciones económicas más profundas y de unas condiciones de acceso más ventajosas a los propios mercados.

¿Qué ventajas presenta pues la regionalización frente al actual proceso globalizador y cuál es su relación con la autonomía estratégica? Estas dos cuestiones pueden entenderse a la luz del momento actual de la globalización. Ante la tesitura que supone para los Estados la pérdida progresiva de su soberanía, por un lado, y la necesidad de mantener ciertos estándares de regulación económicos que protejan a la sociedad frente a las arbitrariedades del mercado por otro, es imperioso encontrar una alternativa que dé una respuesta posible a ambas. Si antes se ha desarrollado la autonomía estratégica como esa alternativa para ciertos sectores y productos, la regionalización no sería sino la extensión general del mismo principio a nivel más político.

Los acuerdos regionales permiten precisamente que los Estados puedan armonizar sus distintas políticas nacionales y regulaciones vigentes (Requena Silvente, 2017) con otros Estados con los que comparten unos lazos sociales, económicos e históricos, sin dejar por ello de competir e insertarse en los mercados globales. En este sentido, la regionalización serviría para salvar todos los obstáculos que el fenómeno de la

globalización aún si se extendiera en su totalidad, sería incapaz de atender. Entre estos obstáculos encontramos la distancia física, cultural, social, económica, política y las diferencias que impone la geografía, la lengua, la moneda, los gustos o el huso horario entre otros (Hermo, 2014). Como hemos comentado en más de una ocasión en el presente trabajo, la globalización completa es objeto de utopías, puesto que la realidad está repleta de obstáculos insalvables.

Los Estados tienen pues un interés en establecer acuerdos a nivel regional que les garantice su capacidad de actuación y poder influenciar conforme a sus intereses el proceso globalizador. Si los gobiernos hasta las últimas décadas del siglo XX podían disponer de la herramienta fiscal, monetaria y cambiaria para regular los ciclos económicos, en el estado actual del proceso globalizador estas herramientas resultan a menudo ineficaces (Albi Ibáñez, 2005). Aunque la alternativa de la regionalización no resuelve del todo este problema, sí que sirve de punto de partida a la hora de ofrecer una solución parcial.

En cualquier caso, sí que parece una alternativa compatible y efectiva con el objetivo de los Estados de salvaguardar el bienestar de sus ciudadanos, ya sea estabilizando la renta o salvaguardando el tejido productivo de los riesgos externos. Si bien es cierto que en algunos casos estos acuerdos exigen la transferencia de parte de la soberanía (al menos en materia competencial), también permite la adquisición de mayor cuota de influencia en los mercados internacionales. Los bloques comerciales se asientan en la necesidad de establecer alianzas comerciales que garanticen el acceso a ciertos mercados y los proteja de la competencia.

En cierta manera los acuerdos regionales en el terreno económico actúan como agrupación de estados con un grado similar en materia de desarrollo. Es decir, que sus economías pueden compenetrarse sin excesivos ajustes, lo cual evidencia aún más la imposibilidad de emprender una globalización más profunda habida cuenta de las disparidades tan enormes que existen entre distintas regiones del mundo. A esta necesidad de cierta homogeneidad en términos económicos, el proyecto regional posibilita la reducción de muchos costes de transacción, al existir también homogeneidad en otros ámbitos más allá del estrictamente económico.

Como existen estos parámetros de homogeneidad, dentro del espectro ecléctico del mundo globalizado, los estados que forman parte del bloque comercial pueden

incrementar su competitividad por medio de la creación de un mercado protegido frente a terceros, y que no excluye el intercambio con otras regiones. En este mercado al imperar ciertas reglas comunes las empresas pueden competir en pie de igualdad, y pueden configurar una red de alianza entre ellas.

Así, el bloque regional facilita que las economías puedan competir bajo el amparo de unas reglas comunes con otros estados que sirvan de protección ante posibles desajustes y cuenten con la suficiente legitimidad política (Hermo, 2014). El bloque comercial regional ejerce de esta manera de enlace para tejer distintas alianzas empresariales que en muchos casos derivan en la configuración de una cadena de valor. Este punto cuadra a la perfección con nuestro análisis expuesto en relación con las CGV, ya que progresivamente resulta más necesario seguir las pautas del *reshoring* o *nearshoring*. En otras palabras, gracias a la regionalización se pueden configurar CGV en la misma área regional, aplicando el principio de la ventaja comparativa en un área donde impera una regulación cohesionada del mercado.

Entre los bloques comerciales de mayor relevancia encontramos de forma especial el NAFTA (Tratado de Libre Comercio de Norteamérica), Cooperación de Asia y Pacífico, Unión Europea y Mercosur. A nivel regional, sin embargo, se habla más concretamente de la tríada. En esta tríada se incluye lo que se denomina Factoría Norteamérica, Factoría Asia y Factoría Europa (Gandoy Juste y Díaz Mora, 2017) como las tres principales redes de producción regionales. Convendría plantearse si la regionalización debe emprender el camino de los bloques comerciales ya constituidos, o si debiera articularse en torno a una red de producción. Esta tríada nos servirá más adelante para analizar la situación de la autonomía estratégica en estos ejes fundamentales del comercio global.

Considerando todo lo anterior, podríamos argumentar que la regionalización no solo es compatible, sino además es complementaria con la autonomía estratégica. Esto se debe a que posibilita a los Estados proteger de manera más efectiva sus economías, bajo unos parámetros comunes, al tiempo que garantiza la inmersión de dichas economías en los mercados globales. A su vez, la regionalización favorece una mayor resiliencia de las cadenas de suministro en diversos mercados y permite la adaptabilidad económica dentro del marco de la economía global (Hassink, 2010).

Siendo esto así, consideramos que la regionalización podría entrar dentro de los posibles esquemas institucionales planteados por Rodrik (2011) que compatibilizase la

libertad de comercio, la democracia y las instituciones. Esta misma posibilidad es también contemplada por Krueger (2020), que augura un mundo formado por bloques regionales en donde existe un libre comercio relativo. La regionalización permitiría la interconexión ya vigente entre las distintas economías, pero siendo menos lesivo con la soberanía estatal que la globalización sin límites.

4. Objetivos y metodología

Tomando en consideración el análisis del momento actual de la globalización, nos queda plantearnos de qué manera los cambios augurados son ciertos o no, y qué se puede esperar de la globalización en un futuro. Por esto, el objetivo del presente trabajo es valorar si la autonomía estratégica constituye el nuevo paradigma desde el cual enfocar los intercambios económicos en ciertos sectores donde exista una clara confluencia entre economía y geopolítica. Uno de los mercados donde esto ocurre de forma clara es el sector de la energía. Por todo ello, la principal hipótesis sería: ¿Es aplicable o estaría siendo aplicado el concepto de la autonomía estratégica al sector de la energía y de qué forma? Para ello de forma específica en este trabajo trataremos de:

- a) Examinar de qué modo se puede estar avanzando hacia la autonomía estratégica y el desacoplamiento de las economías en el sector energético
- b) Analizar los instrumentos por los cuales se podría estar alcanzando la autonomía estratégica
- c) Evaluar si se puede hablar de una gradual regionalización en temas energéticos
- d) Describir de qué manera el Estado puede estar actuando por medio de su política energética para reconfigurar las cadenas de suministro, reducir su dependencia de actores externos y mejorar su resiliencia ante previsible coyunturas con otros actores.

Para realizar esto la metodología seleccionada será el estudio de caso y la comparativa entre los tres principales ejes de la economía mundial: Unión Europea, China y EE. UU. Los datos de base utilizados serán los de 2019, por dos motivos. Por un lado, la información es más completa y por otro, es el año de referencia pre-pandemia. Siendo esto así, contrastaremos con los datos más recientes, aunque en su mayoría no difieren. En base al estudio de la actuación y los datos relativos a la situación de estos actores, emitiremos un juicio sobre los conceptos anteriormente mencionados.

5. Análisis comparativo de la autonomía estratégica en el mercado de la energía. China, UE y EE.UU.

5.1 La autonomía estratégica en el mercado de la energía

En el presente trabajo se ha seleccionado el mercado de la energía como estudio de caso de la aplicación de la autonomía estratégica y la evolución del proceso globalizador. Otros mercados como el alimentario, el manufacturero, las telecomunicaciones, el transporte, la banca o el de productos de alta tecnología como los microchips podría gozar de una categoría similar en lo que respecta a la autonomía estratégica, cadenas de valor y globalización. Reconociendo que es un mercado sujeto a una serie de condicionantes específicos, y diferenciado de otros mercados menos estratégicos, consideramos que su configuración es de rigurosa actualidad. Es innegable que la energía siempre ha contado con una amplia regulación por parte de los Estados, ya que es el recurso más vital para una sociedad. El propio funcionamiento de una economía depende sustancialmente del suministro regular y adecuado de los recursos energéticos. De tal forma que es necesario exponer las razones por las que es oportuno examinar el mercado de la energía, la aplicación de la autonomía estratégica y la regionalización en el mismo y sus efectos sobre la globalización.

En primer lugar, tal y como se ha comentado, la reconfiguración del mercado energético es un tema de extrema importancia en la actualidad (IEA,2021b). El conflicto generalizado en Ucrania ha supuesto un cambio completo del paradigma energético en Europa, procediendo a un reajuste de 360° en el suministro de muchos Estados con un elevado coste económico. Hemos podido contemplar incluso un cambio radical en la política aplicada a ciertos Estados como Venezuela, (Europa press, 7 de marzo 2022), al cual se le incluiría en la posibilidad de volver a exportar petróleo.

Este hecho pone en evidencia que los criterios de pura eficiencia económica han dejado paso a criterios políticos vinculados a la política exterior de los Estados. Este conflicto a su vez ha desembocado en una mayor desconfianza entre los gigantes asiático y americano, que ya habían iniciado con anterioridad su escalada de desconfianza. En este contexto político-económico conviene analizar de qué forma un mercado como el de la energía se ve afectado por consideraciones políticas ajenas al debate económico.

En segundo lugar, consideramos que el concepto de la autonomía estratégica y regionalización son completamente aplicables al sector de la energía. No obstante, debemos matizar que su aplicación varía respecto a otros mercados o sectores. De forma específica, por autonomía estratégica en el mercado de la energía entendemos como la sustitución de fuentes de energía vigentes por recursos naturales propios o un cambio de los proveedores actuales que suministran dichos recursos. Es decir, que un enfoque hacia una mayor autonomía estratégica supondría un cambio del esquema energético actual de un Estado, por otro en el cual hubiese mayores recursos propios mediante la generación de nuevas fuentes de energía o inversión en otras nuevas con capital propio, o bien una sustitución de unos proveedores por otros valorando el criterio político por encima del económico.

De forma paralela, una mayor dependencia implicaría una mayor necesidad de importar recursos energéticos, y tener que hacerlo de proveedores posiblemente conflictivos para poder disponer de la energía a precio económico. Así observamos que una cadena de valor aplicado al mercado de la energía consistiría en el establecimiento de un mix energético que optimizase el suministro energético en función de lo que resultase más económicamente rentable, importando de aquellos países con recursos más competitivos y mejor provistos de infraestructura. Por lo general, este enfoque de la autonomía energética se encuentra entremezclado con el propio concepto de seguridad energética, de uso más frecuente y mucho anterior, aunque con el matiz de que la autonomía estratégica responde propiamente al fenómeno de la globalización.

Tal y como veníamos puntualizando, el mercado de la energía ha sido siempre objeto de una severa vigilancia por parte de los Estado, tomando en cuenta la importancia de su correcto funcionamiento. En este sentido, nos encontramos con tres principios de la política energética de los Estados a nivel general. Estos principios son, la seguridad del suministro, la viabilidad económica y la sostenibilidad. En otras palabras, se busca la seguridad en el abastecimiento, a precios que no afecten al crecimiento económico y que sea respetuoso con el medio ambiente. Estos principios regulan la actividad de los Estados a la hora de determinar el suministro energético de sus economías. De tal manera que la autonomía estratégica deberá necesariamente actuar al hilo de dichos principios.

En la misma línea, la regionalización en el mercado de la energía implicaría una mayor interconexión de diferentes mercados energéticos que responda al establecimiento de redes regionales propias. Es decir que el mercado de la energía estaría configurado de

tal forma que el suministro se organizase en torno a proveedores y consumidores que compartan una misma red regional, o bien que mantuvieran estructuras compartidas en lo que respecta al suministro. Por lo tanto, en este caso, el suministro energético se valoraría más por una interdependencia de los Estados miembros de la red regional que del criterio de eficiencia económica.

Por último, estimamos oportuno exponer que la naturaleza de ambos procesos conduce necesariamente a una menor interconexión de las economías, al menos en lo que respecta a este mercado específico. Es decir, que una mayor autonomía estratégica de la energía y un enfoque regional aplicado a la energía implica una menor globalización, ya que el propio objeto de dichos movimientos es reducir la dependencia del suministro energético de una serie de proveedores y garantizar la libertad de movimiento en otras áreas. Con lo cual, las economías tenderían de esta forma a vincular el suministro de una serie de recursos, de sus capacidades propios o bien de una lista de socios fiables con los que contase de lazos estrechos de interconexión.

5.2 Mercado y autonomía de la energía en la Unión Europea

La necesidad de autonomía estratégica y el enfoque regional en el suministro energético en la UE se evidencia por tres motivos. En primer lugar, porque existen elementos de juicio político que trascienden el propio criterio de eficiencia económica. Así vemos como las prioridades de la UE por reducir el nivel de emisiones dentro de los ambiciosos programas de políticas medioambientales no pueden implementarse si un correcto equilibrio entre lo político y lo económico. Además, la inestabilidad geopolítica del entorno más cercano, y en especial la de sus principales socios, constituye una prioridad en la agenda que supera a cualquier valoración del suministro en términos de coste económico. Es decir, que el actual contexto impide o dificulta enormemente un diseño del mix energético en función del precio de obtención de la energía.

En segundo lugar, atendiendo a lo expuesto anteriormente, por el aspecto trascendental de la energía para el correcto funcionamiento de la economía. La UE necesita urgentemente estructurar su mix energético de tal forma que pueda seguir siendo competitiva de cara al exterior, sin hacer depender su competitividad de actores que lideren una política exterior agresiva. Por último, considerando el actual contexto de la

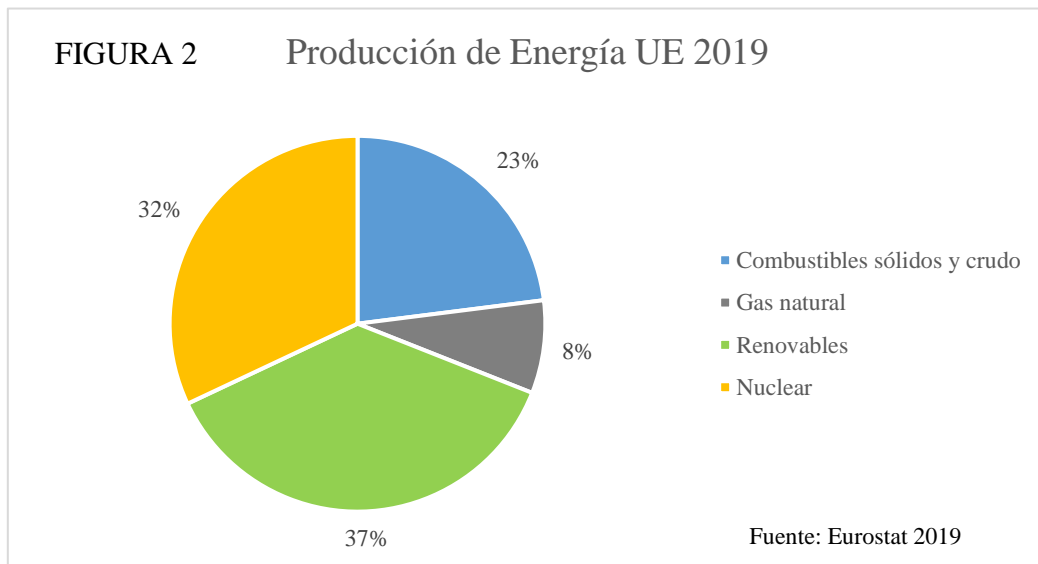
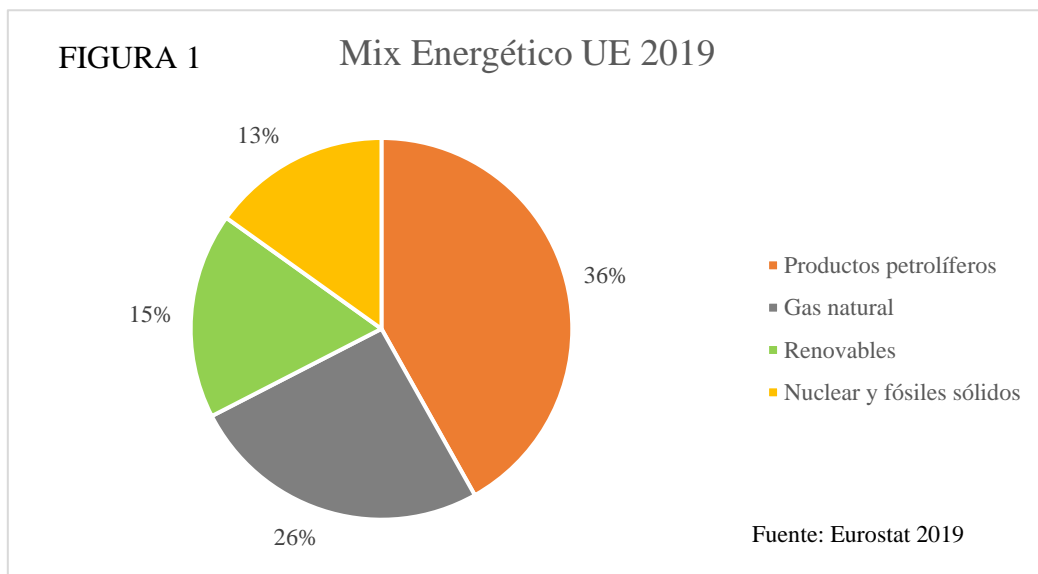
globalización, se está apostando por una Unión de la Energía poniendo el énfasis del elemento europeo por encima del resto.

El marco del mercado de la energía en Europa viene marcado por la Unión de la Energía, que es el principal instrumento para regular el mercado energético en toda la UE. Su principal objetivo es proporcionar a los consumidores (hogares y negocios) una energía segura, sostenible, competitiva y asequible (Eurostat,2021). De forma paralela existen otras iniciativas que actúan como directrices para el mercado de la energía como es el caso del Pacto Verde Europeo (*European Green Deal*), que persigue convertir a Europa en el primer continente climáticamente neutro para 2050. El compromiso asumido por la UE consiste en reducir las emisiones de dióxido de carbono en un 40% para el 2030 (Comisión Europea, 2017). Compromisos que quedaron más ampliamente detallados en la Legislación Europea sobre el clima.

La autonomía estratégica en la Unión Europea se articula a través del documento de la Brújula Estratégica (Consejo de la UE,2022), aunque existen otros documentos previos que ya versan sobre el tema. Es necesario señalar que, en febrero de 2015, la Comisión Europea estableció su estrategia energética en torno a cinco pilares: la garantía del suministro, la ampliación del mercado interior de la energía, el aumento de la eficiencia energética, la reducción de las emisiones, y la investigación e innovación (Comisión Europea,2015). Entre los pilares mencionados se puede observar una combinación entre criterios económicos y políticos.

Otros documentos de la Comisión también recalcan la urgencia de garantizar la seguridad energética por medio de un paquete de medidas que minimicen cualquier posible interrupción del suministro (Comisión Europea,2016). Aunque el documento más extensivo relativo a la autonomía estratégica fue redactado por el Parlamento Europeo (2020) con motivo de la Agenda Estratégica 2019-2024 (European Council,2019). Por último, se está avanzando a marchas forzadas por parte de la Comisión para lograr que Europa sea independiente de los combustibles fósiles rusos mucho antes de 2030 con el Plan RePowerEU (8 de marzo 2022). En general, la cuestión de la seguridad estratégica de la energía concierne ampliamente a los Jefes de Estado y de gobierno de la UE. Esto no es de extrañar, ya que existen sobrados motivos para ello. Europa produce cada vez menos materias primas energéticas e importa más.

En 2019 la UE produjo el 39% de su propia energía e importó el 61% (Eurostat, 2021). Ese mismo año el mix energético (Figura 1), es decir la combinación de fuentes de energía disponibles, consistía fundamentalmente en productos petrolíferos como el crudo (36%), el gas natural (22%), la energía renovable (15%), la energía nuclear y los combustibles fósiles sólidos (13%). Como es lógico estas proporciones varían sustancialmente entre los Estados miembros. Los productos petrolíferos suponen el 90% de la energía disponible en Chipre, mientras que en Italia el gas natural alcanza el 39%.



Respecto a la producción de energía en la UE (Figura 2), las energías renovables suponen la mayor fuente de generación. En 2019 la energía renovable alcanzó un 37% del total, seguido por la energía nuclear (32%), los combustibles sólidos (19%), el gas

natural (8%) y el petróleo crudo (4%). La misma variación del consumo aplica de igual forma en lo que respecta a la producción, ya que cada Estado está dotado de diferentes recursos y capacidades. En Francia la energía nuclear supone en torno al 78% de la producción, mientras que en Portugal las energías renovables producen el 90% del total. Otros países como Dinamarca cuentan con reservas de petróleo crudo (41%).

En cuanto a los recursos energéticos importados de terceros, el principal recurso serían los productos petrolíferos que suponen dos tercios de la importación de energía. El gas por su parte supondría el 27% de la importación, mientras que los combustibles fósiles sólidos son el 6%. Hasta la fecha el principal proveedor de petróleo crudo, gas natural y combustibles fósiles sólidos ha sido Rusia. En muchos casos Rusia supone un amplio porcentaje de la importación en varias materias. De esta manera resalta como en la importación de petróleo crudo la UE importó en 2019 de Rusia (27%), Iraq (9%), Nigeria (8%), Arabia Saudí (8%), Kazajistán (7%) y Noruega (7%). En cuanto a las importaciones de gas natural la UE es el mayor importador del mundo. Estas se repartieron entre Rusia (41%), Noruega (16%), Argelia (8%) y Qatar (5%). Por último, en combustibles sólidos como el carbón la importación se repartió entre Rusia (47%), EE.UU. (18%) y Australia (14%) (Eurostat,2019).

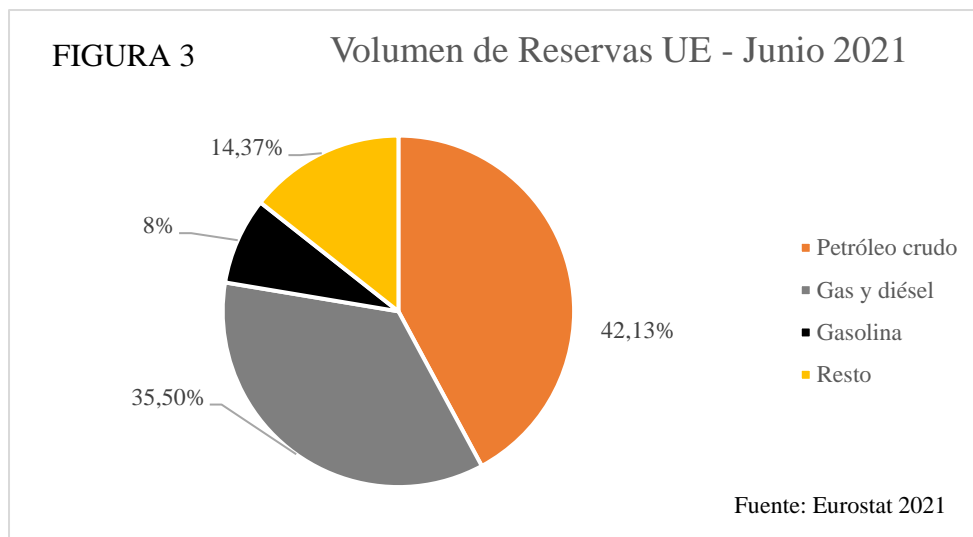
A este respecto, el dato más relevador es la tasa de dependencia, que es la medida por la cual se examina el grado en que una economía depende de sus importaciones para atender a sus necesidades energéticas. En el 2019, la tasa de dependencia en la UE fue del 61% lo cual implica que, para atender a sus necesidades energéticas, la UE ha tenido que importar más de la mitad de su energía. Este dato resulta aún más significativo habida cuenta de que en el año 2000 dicha tasa rondaba el 56% (Eurostat,2021). Lo cual quiere decir que ha habido un ligero incremento hacia una mayor dependencia energética, en lugar de producirse el efecto contrario. Es por este motivo por el cual desde las instituciones europeas se aboga por una mayor autonomía estratégica en términos de energía, aunque las medidas hayan tenido que tomarse de forma drástica y tardía con motivo de la reciente escalada en el conflicto ruso-ucraniano.

El ejemplo de la dependencia europea hacia Rusia en materia de energía evidencia en gran medida esta imperiosa necesidad de orientar el suministro energético en función de consideraciones geopolíticas, además de las económicas. Tal y como veníamos comentando, en 2019 la UE importaba de Rusia el 27% del petróleo crudo importado, el 46,7% de los combustibles sólidos (carbón) y el 41% del gas natural. De nuevo, si

examinamos caso a caso, resaltaríamos la excesiva dependencia de economías como la alemana del gas ruso, siendo además la economía germana el motor central de la Zona Euro. En 2020, las importaciones de gas ruso en Alemania englobaban el 66,1% del total de gas importado. Si comparamos con los datos de 2010, el porcentaje del gas ruso en las importaciones de gas rondaba el 36,2%. Esto pone de relieve la necesidad que tiene una economía tan central como la alemana de reajustar estratégicamente el suministro de materias energéticas importantes. Otros países como Hungría, República Checa o Eslovenia son prácticamente dependientes en su totalidad de la importación rusa superando más del 90% de la importación en 2020 (Eurostat,2019; Eurostat,2020).

De toda la energía disponible, dos tercios van destinados a los consumidores finales (hogares, industrias, transporte etc.). La mayor parte del consumo se distribuyó entre los productos petrolíferos (41%) y el gas natural (21%) y la electricidad (21%). Tan solo un 10% del consumo provenía de energías renovables (10%). Aquí habría que apuntar que parte de la energía importada se destina a la transformación de productos energéticos secundarios como la electricidad o la gasolina. Si contrastamos la importancia que tienen los productos petrolíferos y el gas natural en el consumo corriente de la UE, con la variedad de proveedores exteriores y la capacidad de obtención de estos productos en el propio territorio podremos percatarnos de la validez aplicativa de la autonomía estratégica en este campo. Tal y como advierte el *World Energy Outlook* (IEA, 2021), transiciones energéticas pueden ser volátiles y costosas, ante la latente posibilidad de que haya desajustes entre la oferta y la demanda como resultado de una escasez de inversiones en infraestructuras energéticas, falta de desarrollo tecnológico y la generación cuellos de botellas.

Para poder atender a esta transición es fundamental estudiar el volumen de reservas de petróleo y gas existente en la UE como amortiguador de posibles interrupciones. Dichas interrupciones ya han podido contemplarse con motivo de la escalada de acciones bélicas en territorio ucraniano. Estas reservas constituyen a su vez un elemento importante dentro de la estrategia de la autonomía estratégica. En junio de 2021 las reservas de emergencia sumaban cerca de 112,5 millones de toneladas. De entre estas reservas, 47,4 millones eran de petróleo crudo (42,13%), seguido por 40 millones de toneladas de gas y diésel (35,5%), y 10 millones de gasolina (8%). Cada país decide la composición de estas reservas. Como es de esperar existe una diferencia entre unos países y otros en términos de reservas y en función del recurso.



Del mismo modo, la Figura 3 nos ilustra que el volumen de reservas en la UE se compone fundamentalmente de gas y petróleo crudo, ambos con valores más o menos similares. Dado el actual panorama bélico se espera que estas reservas aumenten aún más de cara a afrontar las necesidades energéticas del próximo invierno, que afecta de un modo particular al Norte de Europa.

En términos de infraestructura, a la luz de las prioridades establecidas por la Comisión con motivo de la autonomía estratégica de la UE, se han implementado varios programas de inversión. En 2016, se facilitaron un total de 800 millones de euros en el Mecanismo “Conectar Europa” para crear infraestructuras transfronterizas. Para el período 2014-2020 se asignaron 5.350 millones de euros. Otros proyectos como el “Baltconnector” (entre Finlandia y Letonia) o el gasoducto “Midcat” (entre España y Portugal) tratan de unir distintas regiones con la idea de integrar los mercados gásticos de la UE. No obstante, por lo general se reconoce desde la Comisión Europea (2022) la insuficiencia de redes y gasoductos correctamente conectados a nivel europeo, y no solo nacional.

Entre los principales gaseoductos en Europa nos encontramos con el Nord Stream, el Europipe I y II, el ZEE Pipe, el Franpipe, el Deudan, el Eastring, el TAN AP, el Green Stream, el TransMed, el Medgaz y el MEG (GIE & EntsoG, 2021). En cuanto a estructuras habilitadas para gas licuado (LNG) nos encontramos mucha dispersión y desequilibrio. En la península Ibérica hay un total de siete, en Francia cuatro, en Italia tres, y una respectivamente en Países Bajos, Lituania, Grecia y Croacia (GIE, 2022). Ambos tipos de estructuras son vitales para el suministro de gas en Europa. No obstante, el gas transportado por gaseoductos está siendo reemplazado por el gas licuado, especialmente

en el Norte y Este de Europa. Los contratos con la compañía rusa Gazprom están expirando este año lo cual supone un giro significativo en la política energética (IEA, 2022).

Finalmente, a modo de conclusión del presente apartado se ha estimado oportuno introducir uno de los balances presentes en uno de los Libros Estadísticos de Eurostat. Según los datos, se observa que la tasa de dependencia de cada una de las principales materias energéticas entre 2007 y 2017. A grandes rasgos se percibe que la variación no ha sido realmente notable, y en ningún caso ha sido decreciente. Esto prueba que, a pesar de los numerosos esfuerzos comunitarios por reducir la dependencia en el suministro energético, ha resultado del todo infructuoso lograr una autonomía estratégica en este mercado, ya que no se cuenta con suficiente capacidad productiva. Una mayor producción de energía nuclear podría a priori reducir la importación de estas materias.

No obstante, este es un debate que en la actualidad sigue siendo controvertido. De tal forma que, la UE se encuentra en un punto muerto entre lograr mayor independencia energética y lograr los objetivos medioambientales. Por lo tanto, de querer lograr una mayor autonomía estratégica deberá apostar por diversificar en los proveedores con los que cuenta. Para reducir la dependencia rusa, la Agencia Internacional de la Energía ha propuesto un plan de 10 acciones con la idea de reducir en un tercio las importaciones de gas ruso (IEA, 2022a). De entre estas medidas, cobra importancia la aceleración en el desarrollo de energías renovables, en las cuales Europa cuenta aún con una ventaja comparativa. En este campo, la UE puede lograr compatibilizar los requisitos medioambientales con la menor dependencia, pero este es un proceso que exige una gran inversión prolongada además en el tiempo.

Con lo cual, la diversificación y la maximización energética parece la única alternativa viable para Europa en el contexto actual. En el caso del gas, por ejemplo, esta diversificación puede realizarse de tres modos (GIE, 2022). Por un lado, a través del incremento de las importaciones de gas a través de los gaseoductos del Mediterráneo. Por otro, a través del aumento de la producción doméstica, como es el caso del biometano. Por último, por medio de un incremento de las importaciones de gas licuado de otros países, aunque esto requiere el desarrollo de algunos proyectos de infraestructuras. En cualquier caso, tomando en consideración todo lo expuesto, si existe un bloque comercial que necesita urgentemente la autonomía estratégica en la energía ese es la Unión Europea.

5.3 *Mercado y autonomía de la energía en China*

El modelo de la economía china es un caso paradigmático dentro de la economía mundial. Dicho modelo se caracteriza por ser un capitalismo de Estado donde la intervención del Estado mantiene un papel preponderante, permitiendo la libertad de mercado de manera variable según el área o momento coyuntural. Esto implica que necesariamente aspectos como la seguridad del Estado tengan un peso considerable a la hora de marcar la agenda de la política económica del país (Blanchette y Polk, 2020). Podríamos afirmar que el caso de China sería el de una economía al servicio de los intereses estatales. Por lo tanto, es de esperar que la autonomía estratégica tenga una aplicación amplia entre las prioridades económicas. El gobierno chino ha dado numerosas muestras de desconfianza hacia el actual funcionamiento de la economía mundial, y está apostando por otorgarle un nuevo enfoque. El temor de que puedan utilizarse herramientas como el sistema SWIFT como arma geopolítica a raíz del supuesto ruso no hace sino aumentar esta desconfianza del país asiático hacia sus socios occidentales. En los últimos años, hemos sido también testigos de las tensiones comerciales entre China y EE. UU. lo cual no hace sino reforzar las tesis proteccionistas.

Esta creciente desconfianza hacia los principales socios comerciales se compenetra con un modelo económico particular de capitalismo de Estado, lo cual genera una orientación de la economía hacia la autonomía estratégica, más aún en un mercado tan esencial como el energético. Al mercado energético se le aplica además un enfoque eminentemente regional, seleccionando los proveedores externos del mercado asiático con vinculaciones estrechas en materia política y económica. Recientemente ha entrado en vigor el Partenariado Económico Integral Regional (Regional Comprehensive Economic Partnership), uno de los acuerdos comerciales más importantes entre China y otros países asiáticos (RCEP, 2022).

Entre los documentos que mantienen relación con la autonomía estratégica nos encontramos con el 14º Plan Quinquenal de marzo 2021 (CSET, 2021), donde se expone formalmente el concepto de la Estrategia de Doble Circulación (*Dual Circulation Strategy* o *DCS*). En otros documentos como en la reunión del Politburó en mayo de 2020 se articula la visión de la DCS como nuevo patrón de desarrollo de la economía china. Otros documentos explicitan aún más la nueva postura, como la *Estrategia Made in China 2025 MIC 2025*). Esta estrategia se encuentra estrictamente vinculada con la autonomía

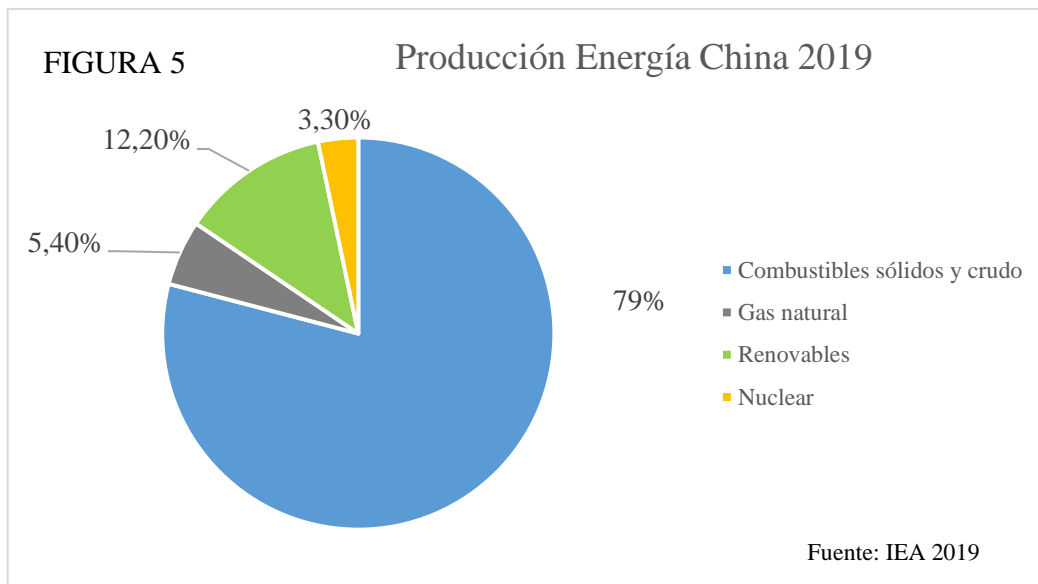
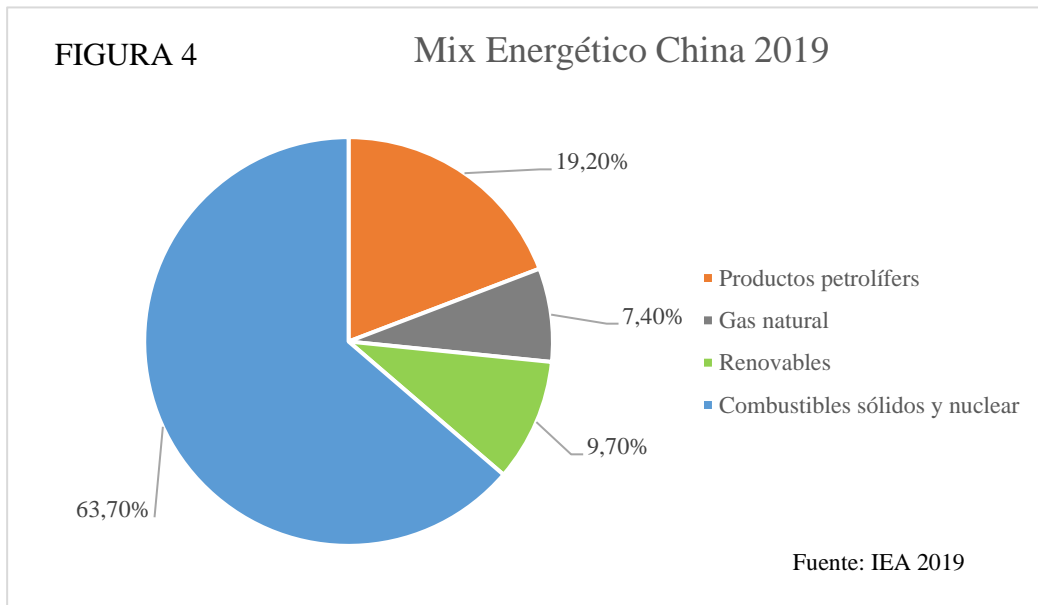
estratégica, ya que pretende conducir a China hacia mayor independencia económica con la idea de protegerse de la creciente volatilidad en la economía mundial. Como veníamos comentando con anterioridad, este nuevo enfoque de inspiración mercantilista es fruto del temor de los mandatarios de la RPC de dejar la economía a merced de las posibles volatilidades en un contexto geopolítico incierto. Esta nueva estrategia va en línea con la autonomía estratégica en materia de energía, ya que se pone el énfasis en el crecimiento del mercado interno.

El concepto de Doble Circulación se articula en torno a dos componentes, la circulación interna o doméstica y la circulación externa o internacional (Blanchette y Polk, 2020). El objetivo perseguido es reforzar y retroalimentar mutuamente ambas circulaciones. Sin embargo, en esta estrategia el foco del desarrollo económico se pone en el mercado doméstico, ya que se persigue un crecimiento endógeno. Esto contrasta enormemente con el modelo seguido hasta ahora, caracterizado por un crecimiento basado en elevados superávits comerciales. Esta estrategia se fundamenta en parte en el amplio mercado interno chino, con una población en torno a los 1.400 millones de personas, lo cual posibilita la obtención de economías de escala a nivel interno.

La connivencia entre la DCS y la autonomía estratégica se puede observar en los cuatro objetivos claves planteados (CSET, 2021). Entre estos encontramos: la reducción de la demanda externa por medio de la promoción del consumo interno; el posicionamiento de China como centro de producción de productos de alto valor añadido; la obtención de elevados niveles de autosuficiencia en áreas clave; y la garantía de acceso a inputs críticos por medio de la diversificación de las cadenas de suministro y la inversión en sectores específicos. Todos estos objetivos coinciden con nuestro planteamiento de la autonomía estratégica. Existen deseos explícitos de los responsables públicos chinos de reducir su dependencia de la economía mundial en numerosas materias. Se aboga por una diversificación de las importaciones de energía, alimentos y otras materias primas, y localizar cadenas de suministro para estas. Así lo explica el Presidente Xi Jinping: “Self-reliance is the foundation of the struggle for the Chinese nation to stand on its own among the nations of the world” (CSET, 2021). Pero para entender este nuevo enfoque es necesario analizar la situación de China en este sector.

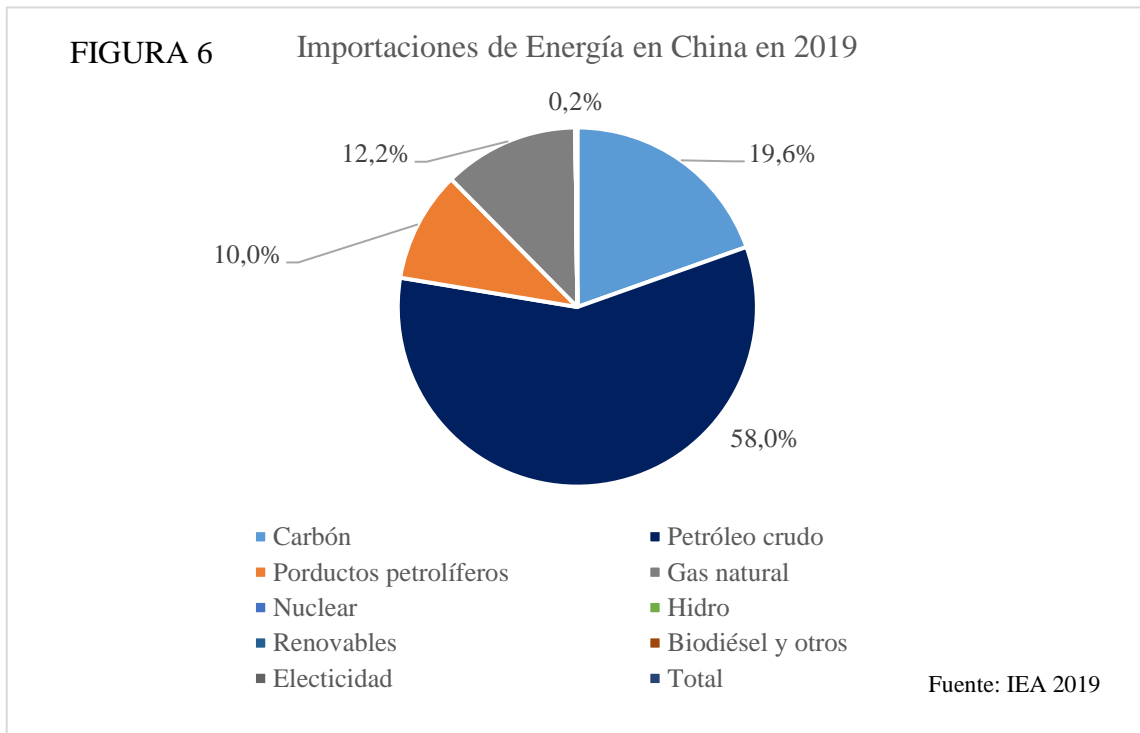
La producción energética de China en 2019 (Figura 5) se fundamentó principalmente en carbón (79%), seguido por las energías renovables (12,20%), el gas natural (5,4%) y la energía nuclear (3%) (IEA, 2019). A diferencias de las actuales preferencias europeas

por descarbonizar la economía, China apuesta seriamente por el carbón como principal combustible energético. Dentro del Mix Energético más del 60% englobaba al carbón y la energía nuclear, y el resto se distribuyó entre productos petrolíferos con cerca del 20%, las renovables y el gas. Esto pone de relieve el papel del carbón. Esta distribución queda ilustrada en la Figura 4.



En cuanto a las importaciones destacamos que la principal materia es el petróleo crudo, que supone cerca del 60% de sus importaciones, y en menor proporción el carbón y el gas. De estos datos concluimos que la economía china consume en gran medida combustibles sólidos como el carbón, que produce e importa, y que entre los productos

que más requiere del exterior el petróleo es el más relevante en proporción. Sus importaciones netas de energía además han ido en aumento, especialmente las de petróleo, con lo cual la estrategia MIC 2025 y la DCS pretenden ser pivotes para garantizar la seguridad energética del país. En los siguientes gráficos presentados, podemos observar la tendencia creciente de la importación de petróleo (IEA, 2022b).



De hecho, China es el mayor importador de petróleo del mundo, lo cual le otorga un papel destacado en la estrategia china de desacoplarse progresivamente de su dependencia o bien diversificar las fuentes. China importó en 2020 petróleo crudo principalmente de Arabia Saudí (16,4%), Rusia (15,8%), Iraq (11,3%), Angola (8%) y Brasil (7,5%) (OEC, 2020a). Esta información resalta dos aspectos aparentemente poco evidentes a primera vista. Siendo el petróleo el recurso energético que más se importa, su suministro está diversificado de dos formas. Por un lado, las proporciones cuantitativamente son por lo general parejas. Esto contrasta, por ejemplo, con el suministro de gas en Europa, del cual depende enormemente del gas ruso. Por otro lado, los países de los cuales importa este petróleo son países cuyos estándares políticos no entran en conflicto con el modelo estatal chino. Es decir, que la variable geopolítica se tomado en consideración a la hora de seleccionar estos proveedores. Quizás el ejemplo chino con el petróleo constituye el caso más evidente de aplicación de autonomía estratégico en los recursos petrolíferos.

En el gas esta estrategia cambia un poco, y hasta cierto punto parecería contradictoria. Entre los principales socios comerciales de gas en 2020 se encuentran Australia (44,8%), Qatar (14,7%), Malasia e Indonesia (7,7% ambos) y los Estados Unidos (6%) (OEC, 2020b; ITA, 2022). No obstante, debemos recordar en este punto que el petróleo juega un papel más esencial que el gas en el mix energético de China, con lo cual los criterios económicos pueden primar sobre las consideraciones económicas. Siendo esto así, no se debe obviar el crecimiento progresivo del gas dentro del propio mix. Por otra parte, tampoco se debe dejar de mencionar los nuevos contratos que ha firmado China con Rusia, y que garantiza el suministro de gas durante 30 años (Reuters, 2022). Continuando con nuestro análisis, convendría realizar algunas comparaciones.

Si se contrastan estos datos, con algunos de los datos de 2020 podemos extraer varias conclusiones que en parte prueban una mayor preocupación por la seguridad energética. En primer lugar, se puede observar un rápido crecimiento de las energías renovables y nuclear. En 2020, el consumo de renovables creció un 15% respecto al año anterior y la energía nuclear creció un 4,7% (BP, 2021). El consumo de gas natural también creció en torno a un 7%. Por su parte, dentro del mix energético en 2020, el carbón redujo su cuota un 1%. Estos datos no deben impresionarse ya que responden a una tendencia que se viene desarrollando desde 2019. Se ve así, como el carbón ha pasado de suponer el 72% del mix energético en 2009 a un 57% en 2020 (BP, 2021). En contraste, las energías renovables han pasado de ocupar un 0,5% en 2009 a un 5,4% en 2020, mientras que la energía nuclear ha pasado del 0,7% al 2,2%. En cuanto el gas natural que equivalía un 3,3% del mix energético ahora equivale el 8,2%. Con lo cual se puede observar una tendencia al alza de recursos como el gas, las energías renovables y la energía nuclear y un retroceso de otras materias más tradicionales como el carbón.

En cuanto a las reservas energéticas, el carbón también toma una posición predominante. En 2020, las reservas de carbón de China equivalían a 37 años de consumo, mientras que para el gas era de 27 años y el petróleo 5 años. Por lo general estas reservas se han mantenido estables, pero están diseñadas como amortiguador ante posibles shocks ya que la ratio de dependencia se mantiene estable. En 2020, la ratio de dependencia de la importación del petróleo se mantuvo en el 73%, mientras que en el gas cayó ligeramente al 41% (BP, 2021). Lo cual quiere decir que sigue siendo dependiente de la importación de ambas materias, pero especialmente del petróleo. No obstante, en términos generales recientes informes estiman que la ratio de autosuficiencia energética

de China roza el 80% (Xin, 2022). Esto se debe gracias a los aumentos de la producción energética, y al papel que juega el carbón en la economía china a diferencia de otras economías.

En materia de infraestructuras, la autonomía estratégica en casos como el gas depende en mayor medida de las instalaciones de gas licuado (LNG), más que el gas por tuberías. El 65,9% de las importaciones de gas en 2021 se obtuvieron en forma de gas licuado, mientras que el 34,1% se transportó por gaseoducto (Xin, 2022). Entre los gaseoductos, el principal es el que conecta con Asia Central. China además dispone de un total de 22 terminales receptoras de gas licuado. Respecto a estas infraestructuras es interesante examinar las inversiones que se están realizando. En 2021 se puso en marcha una nueva terminal (Jiaying) y otras dos terminales han aumentado su capacidad (Xin,2022). Estas inversiones van en línea con el aumento del uso de gas como recurso energético, ya que se considera que una mayor diversificación hacia el gas permitirá una mayor autonomía estratégica.

A modo de conclusión podríamos concretar que en términos generales el suministro energético de China está diseñado de tal forma que garantice de la mejor forma posible su seguridad. Además, desde las altas instancias se están tomando medidas que reduzcan la exposición a la volatilidad internacional, asegurando que los principales recursos importados provengan de Estados con los que no existan numerosos conflictos, al tiempo que se apuesta e invierte por un aumento de las energías renovables, nuclear y gas. Por último, China, aunque ha reducido su consumo de carbón en la última década, no tiene reparos de producir y hacer uso de este recurso si ello le previene de depender del exterior energéticamente.

5.4 Mercado y autonomía de la energía en los Estados Unidos

Si hay algún Estado que cuente con todos los componentes necesarios para garantizar la autonomía estratégica de la energía, ese es Estados Unidos. De hecho, podemos afirmar rotundamente que ha cumplido con los requisitos de manera holgada. En primer lugar, EE. UU. ha pasado de ser importador de energía a ser exportador neto gracias a los desarrollos tecnológicos que han permitido un aumento de la producción. En segundo lugar, EE. UU. cuenta con una red regional propia, y no necesita depender de actores externos con los que puede encontrar divergencias geopolíticas. Por última, se está

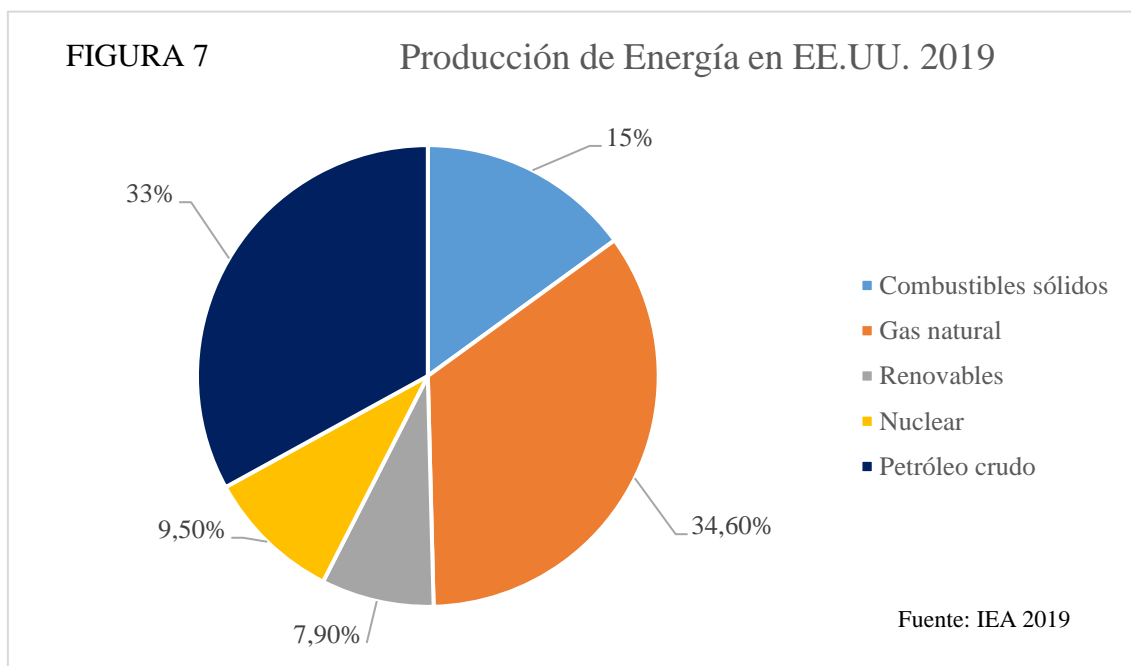
apostando por una mayor diversificación de las fuentes de energía. Con lo cual cuenta con las características propias de un país que se ha esforzado por mantener su autonomía en materia energética. Esta situación ha sido fruto de una amplia y continuada actuación por parte de las Administraciones estadounidenses para hacer más resiliente y seguro el suministro energético.

Como ya hemos venido comentando, la autonomía estratégica es un concepto que requiere de una actuación medida del Estado para ser implementada. Este es de hecho el caso de los EE. UU. en lo relativo a la energía, dado que se puede observar el notorio cambio del suministro energético en el país norteamericano. Su reconocida importancia, viene reflejado en la Estrategia de Seguridad Nacional (NSS) de 2017, en donde se subraya el papel de la energía en los planes de seguridad norteamericanos y como parte del *Promote American Prosperity* (White House, 2017). Entre los objetivos marcados por esta estrategia encontramos: promover el desarrollo de energías limpias y seguras; promover las exportaciones a los aliados para diversificar su energía; o proteger la infraestructura energética de posibles ataques en el ciberespacio. Es interesante observar como la propia diversificación de las economías de los Estados aliados se incluye como objetivo de la Estrategia global, lo cual evidencia el cambio de paradigma hacia enfoques más centrados en lo estratégico. Uno de los principales encargados de asegurar un diseño adecuado del suministro energético es el Departamento de Energía, que a su vez estableció en 2018 la Oficina de Ciberseguridad, Seguridad Energética y Repuesta de Emergencia (CESER) (DOE, 2018).

En general, el plan de la Administración americana es implementar en la energía la estrategia *all of the above* que promueve toda clase de formas de energía con la idea de avanzar un enfoque que equilibre entre la seguridad energética, el desarrollo económico y la protección medioambiental (White House, 2017). A este plan, se le añaden una batería de medidas para eliminar todas las posibles trabas regulatorias que puedan limitar la expansión de la producción energética y la competitividad de este sector en EE. UU. Así encontramos la rescisión del *Clean Power Plan*, la aprobación del oleoducto Keystone XL, la rescisión del Steam Protection Rule o la reconsideración de regulaciones para el fracturing hidráulico en tierras federales. La mayor parte de estas medidas se tomaron durante la Administración Trump, con algunas modificaciones por parte de la presente Administración.

Para entender los sucesivos cambios que se han venido produciendo en la última década, es importante puntualizar el estado actual del suministro energético norteamericano. El primer punto por destacar sería el hecho de que EE. UU. ha pasado de ser importador neto de energía a ser exportador (IEA, 2021). A esto ha contribuido enormemente los cambios en la producción de la energía, que no ha hecho sino ir en aumento. La producción doméstica de petróleo aumentó un 124% entre 2008 y 2018, mientras que la del gas aumentó un 40% (IEA, 2019). A esto se le añade los aumentos en la producción de energía renovable, que ha sido posible gracias a la caída en costes y las distintas políticas de apoyo.

Este boom energético tiene su razón de ser en la llamada *Shale revolution* (revolución del esquisto), que consiste en la combinación de la fracturación hidráulica y la perforación horizontal. Gracias a estos avances tecnológicos, la economía estadounidense puede agradecer estar provista de una mayor autonomía estratégica, al menos en lo que respecta a la energía. La prueba de esta autosuficiencia energética es que en 2017 la producción energética supuso el 98% de la oferta de energía primaria.

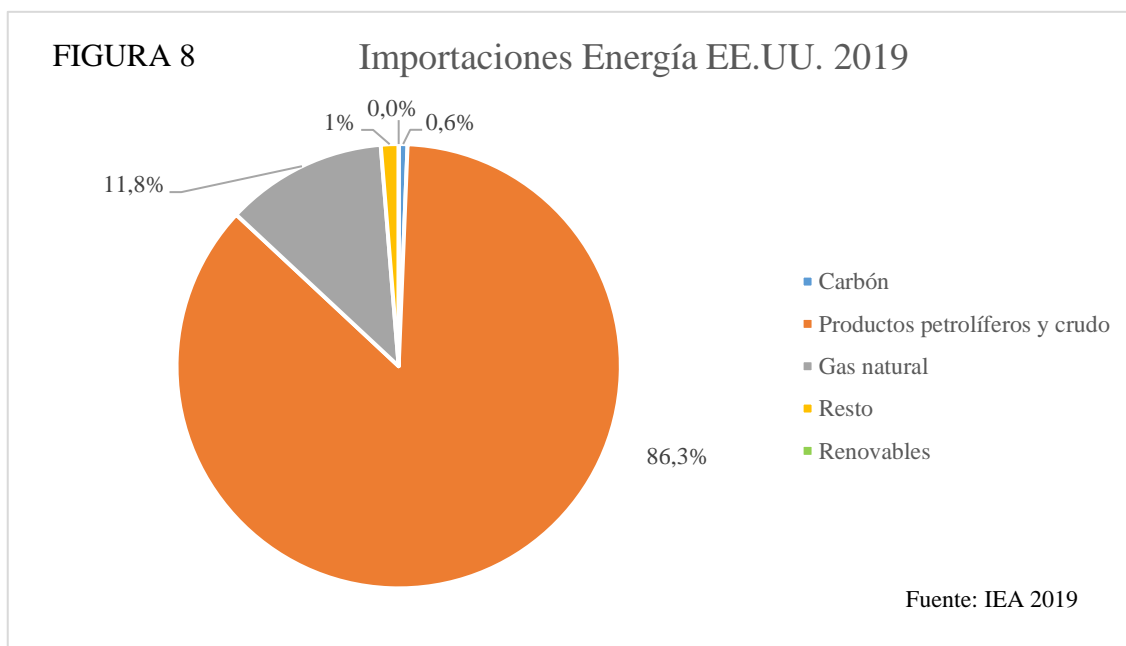


Tras estos avances, el escenario de la producción energética estadounidense se caracteriza por los siguientes aspectos (Figura 7). Por un lado, el gas natural ha pasado a ocupar el primer puesto del total de la producción con un 34,6%, lo cual prueba la creciente importancia de este recurso frente a otros como el carbón. No obstante, los

combustibles fósiles siguen contando con un papel no desdeñable (15%), ya que sigue siendo necesario para la producción de electricidad.

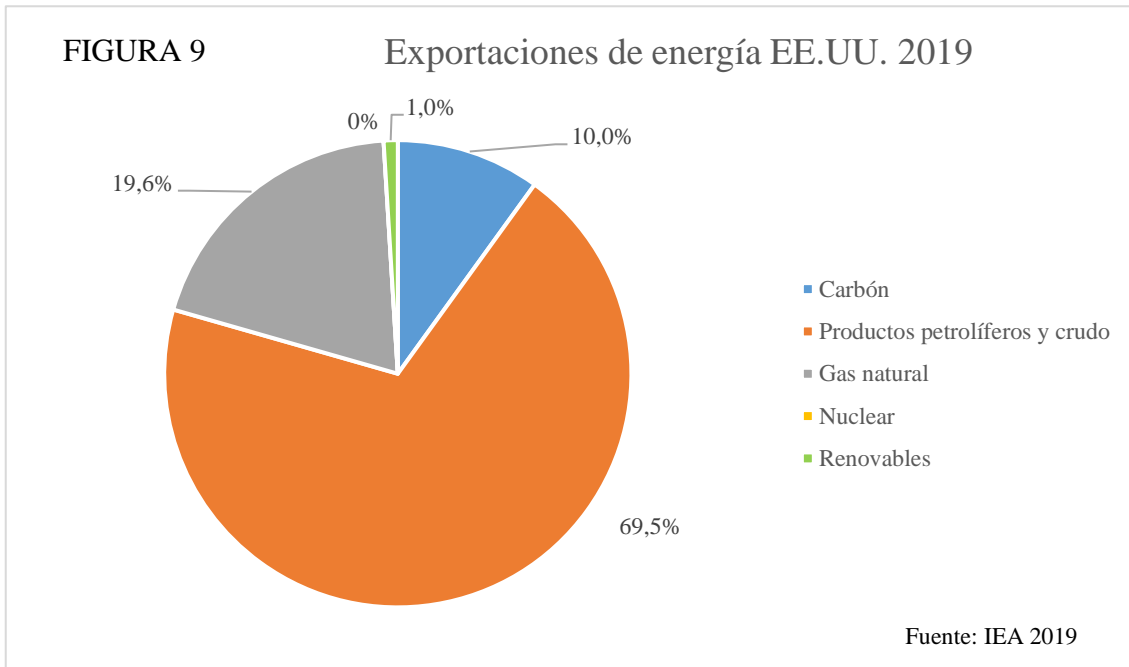
El otro recurso importante es el petróleo (33%), del cual EE.UU. es también exportador. Las renovables por su parte van en aumento (7,9%), y otras como la nuclear se han estancado sin más problema (9,5%) (IEA, 2022c). De este esquema productivo, podemos destacar la variedad de fuentes y proporciones vigentes que prueban que existe un reparto equitativo a la hora de producir energía. Esto contrasta con países como China, que dependen en mayor medida de la producción del carbón.

En cuanto a las importaciones actuales (Figura 8), estas son menores que las exportaciones. Este fenómeno se producía desde 1953, que fue la última vez en la que EE.UU. logró ser exportador neto de energía (IEA,2019). La importación estadounidense de energía la copa en su gran mayoría los productos petrolíferos y el crudo con cerca de un 86%. El resto se distribuye entre gas natural y carbón. En las exportaciones (Figura 9), también domina el petróleo con cerca del 70% frente al gas o las renovables.



Es por ello indudable el papel que tiene el petróleo en la economía estadounidense, siendo además este un recurso con un claro componente geopolítico. La seguridad y la autonomía de este recurso no puede ser pues una cuestión baladí para los responsables públicos norteamericanos. El gas por su parte comienza a cobrar mayor importancia,

especialmente tras el conflicto en Ucrania, que ha desplazado la demanda europea de gas ruso por gas licuado estadounidense (EIA, 2022b). De hecho, Estados Unidos es el mayor proveedor de gas licuado a Europa.



Como apunte a la autonomía estratégica, conviene examinar los principales proveedores y socios energéticos de EE.UU. Así vemos como las importaciones de petróleo provinieron en un 86,8 % de Canadá y un 7% de Trinidad y Tobago (OEC, 2020c). En las importaciones de crudo, Canadá ocupó también en 2020 el primer puesto con un total de 45 mil millones de dólares, seguido de México con 8 mil millones de dólares y Arabia Saudí 6,59 mil millones de dólares. Lo mismo podría aplicarse a las exportaciones de petróleo, donde el principal socio en marzo de 2020 fue México (1,1 mil millones de dólares). En las exportaciones de crudo, EE.UU. mantiene completamente diversificado el reparto tanto en socios como en proporciones. No hay ninguno que supere el 12% de la exportación, y se encuentran países desde Canadá, Países Bajos o Reino Unido a China, India o Corea del Sur (OEC, 2020c). Dicho esto, si vemos que por lo general la Administración americana prioriza el comercio con sus socios más allegados, cooperando en materia de seguridad energética (European Commission, 2022).

A raíz de estos datos se puede puntualizar otra realidad vinculada con el fenómeno de la regionalización. En este sentido, debemos observar que la apuesta de EE.UU. no solo

está centrada en ser energéticamente autónomo, sino que además es capaz de diversificar en sus importaciones y exportaciones, centrando la mayor parte de su comercio energético en sus principales socios de la región, Canadá y México. Esto enfatiza quizás aún más el enfoque regional de la autonomía estratégica de la energía, que se traduce no solo a nivel comercial sino también de infraestructuras.

La estructura energética norteamericana cuenta con un alto grado de conectividad con México y Canadá, lo cual incentiva el comercio transfronterizo y los flujos de inversión. Ambos países dependen enormemente del petróleo estadounidense. Para que esto sea posible es necesario una infraestructura de peso, que incluye gaseoductos, oleoductos y líneas de transmisión. No es de extrañar que los principales centros de refinería se encuentren en Luisiana y Texas. Entre las estructuras que conectan estos países nos encontramos con Enbridge, el Transcanada Keystone o el Transcanada Energy East (CAPP, 2017; EIA, 2022a).

Por último, no podemos dejar de mencionar la labor que se está realizando en materia de reservas energéticas. A este respecto, EE. UU. cuenta con la mayor reserva de emergencia de petróleo crudo del mundo gracias a la Reserva Estratégica de Petróleo (SPR). Esta reserva supera además con creces la obligación de mantener el equivalente a 90 días de importaciones netas de petróleo (IEA, 2019). Esto ha derivado en que el gobierno autorice la venta de parte de estas reservas, algo poco frecuente en la política energética americana. Lo cual, prueba nuevamente lo bien provisto que se encuentra EE. UU. en términos de autonomía estratégica en este sector.

A modo de resumen, se podría concluir que la economía estadounidense cuenta con una posición muy ventajosa en el sector energético, y que va en perfecta sintonía con el enfoque que propone la autonomía estratégica. Siendo cierto que la seguridad energética siempre ha constituido un elemento de suma importancia para los responsables políticos norteamericanos, consideramos que su actuación supera con creces la de otros actores con similares preocupaciones como es el caso de China o Europa. Esto le otorga una ventaja competitiva a la economía norteamericana al disponer de mayor margen de maniobra cuando se trata de marcar el suministro y potenciar la transición energética.

6. Conclusiones

A modo de conclusión del presente trabajo es oportuno considerar todas las aportaciones realizadas. En primer lugar, se ha realizado una síntesis general de la evolución de la globalización como fenómeno de interconexión entre las diferentes economías. Se ha concluido en la imposibilidad de una globalización sin límites, al tiempo que se ha estimado una evolución que permita compatibilizar los intereses del Estado con la interdependencia económica en un contexto donde la geopolítica prima sobre el análisis económico. Al hilo de esta evolución, se ha analizado el propio concepto de la autonomía estratégica, vinculado necesariamente a los conceptos de cadenas globales de valor y regionalización. A este respecto, se ha considerado que la autonomía estratégica puede ser una opción plausible dentro del previsible esquema que desarrollará la globalización, pero que tiene su aplicación a una serie de sectores concretos.

Dicho esto, se ha concluido que la autonomía estratégica sí tendrá un elemento eminentemente regional, con un desarrollo de cadenas de suministro a nivel regional. Tomando esto en consideración, se ha procedido a analizar el mercado de la energía de los principales bloques comerciales o Factorías. En el caso de la Unión Europea, se ha concluido que existe una preocupación fundamentada por parte de las instituciones comunitarias en relación con la autonomía estratégica. Esto se debe a que al tiempo que se pretende lograr una transición energética y la descarbonización, se encuentra del todo expuesta al suministro energético de terceros países. Entre estos países, Rusia ha ocupado hasta la fecha un lugar primordial, confirmándose los temores de evitar la dependencia energética con actores con los que difiere en términos de geopolítica. Esto ha provocado que la UE deba emprender un camino doloroso hacia la autonomía estratégica en la energía, que podrá llevarse a cabo en los próximos años con una diversificación en fuentes y proveedores.

Por su parte, el caso de la economía china sería el punto medio entre la UE y EE. UU. Los responsables políticos chinos han dado muestras de querer reforzar su autonomía estratégica en el mercado energético, tal y como indica la nueva Estrategia *Dual Circulation Strategy* en el marco del 14º Plan Quinquenal. China no se encuentra ni en un estado de dependencia perjudicial como Europa, ni se sitúa en un estado de sobriedad como los EE.UU., ya que existen muchos matices que analizar. A diferencia de la economía europea, China no tiene reparos en utilizar el carbón como principal recurso

energético para la producción y generación de energía. Además, se ha preocupado por asegurar que sus principales proveedores no tengan intereses geopolíticos divergentes, con lo cual esto debería ser suficiente para evitar una interrupción inesperada. No obstante, existe un amplio margen de mejora, ya que también carece de una producción doméstica amplia de muchos recursos valiosos como el petróleo. Con lo cual, necesariamente una parte de su suministro eléctrico tendrá que depender del exterior, pero esto no debería generar mayores problemáticas mientras diversifique en proveedores.

Por último, la economía estadounidense es sobradamente la más preparada en términos de autonomía estratégica de la energía. Cumple prácticamente con todos los estándares. No solo no es importador neto, sino que a fecha de hoy es exportador. Es decir, que su producción energética supera su consumo doméstico. Además, mantiene unas reservas de petróleo superior a los 90 días recomendado por la IEA. En cuanto a sus relaciones comerciales energéticas, se realizan en su mayor parte con socios del entorno más cercano, concretamente los países del NAFTA (Canadá y México). Lo cual quiere decir, que ha optado por un enfoque más regional de sus relaciones comerciales. Por último, actualmente cuenta con una infraestructura adecuada a sus necesidades energéticas.

De tal manera que, de acuerdo con las hipótesis presentadas se podría evaluar los siguientes puntos. En primer lugar, en términos generales, se podría alegar que existen razones para creer en la aplicación del concepto de la autonomía estratégica al sector de la energía. Esto implicaría una menor tasa de dependencia, una diversificación en recursos y proveedores, un aumento de la producción doméstica, un adecuado nivel de infraestructuras y una selección de proveedores en base a criterios estratégicos, no solo económicos.

Esto queda además explicitado por parte de los diferentes responsables políticos y cuerpos administrativos que han hecho hincapié en tomar medidas para reducir la dependencia energética, tal y como se evidencia en el Plan Estratégico 2019-2024 de la UE, el 14º Plan Quinquenal de la RPC y la Estrategia de Seguridad Nacional de EE. UU. Estos documentos demuestran la manera en el que el Estado está intentando intervenir en la configuración del suministro energético. En el terreno práctico, esto se ha podido ver en mayor o menor intensidad. En un lado del espectro encontraríamos a la UE, consciente de su necesidad de promover la autonomía estratégica, y precipitada a hacer cambios radicales ante cambios igual de radicales en el terreno geopolítico. Con lo cual, la UE ha

sido en cierta medida forzada a avanzar hacia la autonomía estratégica planteada. No obstante, la UE cumpliría con el criterio de regionalización en materia energética. Algo que está llevando a cabo por medio de la *Unión de la Energía* y diversas Directivas de la Comisión.

En el otro lado del espectro se encontraría EE. UU. cuya organización del suministro energéticos ha sido del todo coherente con el esquema de la autonomía estratégica. De tal forma que los EE. UU. cuenta con reservas superiores a los límites recomendados por la IEA, es exportador neto, cuenta con un reparto relativamente proporcional en su producción energética y goza de sintonía estratégica con sus principales socios comerciales (tanto en importaciones como en exportaciones). Por lo tanto, en este caso la autonomía estratégica ya se está aplicando. Además de esto, existe un enfoque eminentemente regional en lo relativo a la energía, EE. UU. comparte no solo una parte muy importante de su comercio energético con México y Canadá, sino que además dispone de un nivel de infraestructura adecuado y compartido entre estos socios para tal fin.

Esto no ocurre necesariamente en Europa, donde la mayor parte de la infraestructura se ha enfocado en Rusia, y no se ha prestado la suficiente atención a otras estructuras. Finalmente, China aparecería quizás en el centro entre ambos supuestos. Su estrategia se ha enfocado más en diversificar proveedores, y no tanto en diversificar fuentes, promocionar la producción interna o aumentar sus reservas. Dicho esto, su tasa de dependencia es menor que la de Europa, y cuenta con socios que para el Estado asiático son suficientemente fiables. ¿Es entonces la autonomía estratégica aplicable a la energía? En el presente trabajo se considera que no solo es aplicable, sino deseable aplicarlo, y además está siendo aplicado en casos como EE. UU. debido a que el contexto actual genera una serie de incertidumbres que justificarían el diseño de esquemas que aboguen por evitar la excesiva dependencia de un suministro que es vital para una economía. Esto podría ser extensible a otros mercados que compartan un nivel de importancia vital similar al de la energía.

Por todo ello, como conclusión de este trabajo se considera que la autonomía estratégica puede ser un enfoque práctico en aquellos mercados o sectores en los que se comercio con productos esenciales para cualquier actor que pueda hacer uso de ellos con fines geopolíticos. Se observa también una tendencia a la regionalización del suministro, como es el caso de la UE o de EE. UU., reforzándose los vínculos comerciales entre los

socios más próximos. Con lo cual se observa un avance no solo en la autonomía estratégica, sino también en la regionalización en el sector. Los instrumentos y medidas para realizar estos avances se han analizado de igual forma. A saber, el Plan Estratégica 2019-2024 de la UE, el 14º Plan Quinquenal de la RPC o la Estrategia de Seguridad Nacional de EE. UU.

Se estima que al hilo de este trabajo sería interesante analizar la aplicación de la autonomía estratégica en otros campos, como las manufacturas, las telecomunicaciones, la banca o la alimentación. Puede ser interesante realizar comparaciones entre los diferentes mercados para analizar la aplicabilidad de la autonomía estratégica. Dicho lo cual, sí que podemos concluir que un sector tan relevante para la economía como la energía, los responsables políticos deben velar por una adecuada inserción del suministro energético dentro de un macroentorno marcado por la globalización.

7. Bibliografía

- Albi Ibáñez, E. (2005). La globalización económica como marco de las relaciones internacionales. *ICE, Revista De Economía, 1*(825).
- Alonso, J.A.(2019). (Director). Lecciones sobre Economía Mundial. Pamplona. Civitas/Thomson Reuters.
- Álvarez, A. M. Á. (2021). Comercio y desarrollo: el trato diferenciado a los países en desarrollo. *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía, (922)*, 81-90.
- Álvarez, I., & Martín, V. (2020). Cadenas de valor en Europa y autonomía estratégica. *Información Comercial Española. Revista de Economía, 916*, 185-205.
- Álvarez, I. y Martín, V. (2020). Cadenas de valor en Europa y autonomía estratégica. *ICE, Revista De Economía, 1*(916).
- Arteaga, F., Jermalavicius, T., Marrone, A., Maulny, J. P., & Terlikowski, M. (2016). Appropriate Level of European Strategic Autonomy. *Ares Group Reports, 8*.
- Bacchus, J. (2022). Biden and Trade at Year One: The Reign of Polite Protectionism. *Policy Analysis, (926)*.
- Baeza, E. O., & Lobera, Á. B. (2017). Desglobalización financiera. Especial referencia a la banca europea. *ICE, Revista de Economía, (896)*.
- Beck, U. (1998). ¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización. Paidós Estado y Sociedad. Editorial Paidós. Barcelona, España.
- Bordo, M. D. (2017). *The second era of globalization is not yet over: An historical perspective* (No. w23786). National Bureau of Economic Research.
- Brewster, R. (2018). The Trump Administration and the Future of the WTO. *Yale Journal of International Law Online (2018), Duke Law School Public Law & Legal Theory Series, (2019-10)*.
- BP. (2021). Statistical Review of Energy 2021. 7th Edition. *British Petroleum*.
- BP. (2021). Statistical Review of Energy 2021. China's energy market in 2020. *British Petroleum stats review*.
- Blanchette, J., & Polk, A. (2020). Dual circulation and China's new hedged integration strategy. *Center for Strategic and International Studies, Washington DC, USA*.
- Bloomberg. (February 24th 2022). Biden Says Americans Should Never Face Any Sort of Supply Shortage. . Bloomberg, Retrieved from <https://www.bloomberg.com/news/videos/2021-02-24/biden-says-americans-should-never-face-any-sort-of-supply-shortage-video>

CAPP. (2017). Canadian and U.S. Crude Oil pipelines and refineries map. Canada's Oil and natural gas producers.

Comín, F., Hernández, M. y Llopis, E.(2010). Historia económica mundial. Siglos X-XX. Crítica. Barcelona.

Chafer, C., Pareja, S. G., & Vivero, R. L. (2017). El impacto de los acuerdos comerciales: bilateralismo frente a plurilateralismo. *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, (896), 59-72.

Cuadrado-Roura, J. R. (2021). Desindustrialización y terciarización. El avance hacia una creciente integración servicios-industria. *El trimestre económico*, 88(351), 719-768.

Council of the European Union. (2021). The future of Trade – Challenges, Uncertainties, Opportunities. *ART Analysis and Research Team. Issues Paper*.

Council of the European Union and General Secretariat. (2021). Strategic autonomy, Strategic choices. *ART Analysis and research team*.

Council of the European Union. (2021). Strategic autonomy, Strategic choices. *ART Analysis and Research Team. Issues Paper*.

Consejo de la UE. (2022). Una Brújula Estratégica para la Seguridad y la Defensa - Por una Unión Europea que proteja a sus ciudadanos, defienda sus valores e intereses y contribuya a la paz y la seguridad internacionales. *Secretaría General del Consejo*.

Comisión Europea. (2017). La UE, la Unión por la energía y la acción por el clima. *Colección «La UE y»*.

Comisión Europea. (8 de marzo 2022). REPowerEU: acción europea conjunta por una energía más asequible, segura y sostenible. *Comisión Europea Comunicado de prensa*.

Comisión Europea. (2020). Legislación europea sobre el clima: lograr la neutralidad climática para 2050. Legislación. Iniciativas publicadas. Recuperado de: https://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/have-your-say/initiatives/12108-Legislacion-europea-sobre-el-clima-lograr-la-neutralidad-climatica-para-2050_es

CSET. (2021). Outline of the People's Republic of China 14th Five-Year Plan for National Economic and Social Development and Long-Range Objectives for 2035. The Chinese source text is available online at: http://www.gov.cn/xinwen/2021-03/13/content_5592681.htm

Daniels, J.D., Radebaugh, L.H. y Sullivan, D.P.(2011).(13ª ed.). International Business. Environments and Operations. Prentice Hall. Pearson. Boston.

De la Dehesa, G.(2007). *Comprender la globalización*. (3ª ed.). Madrid. Alianza Editorial.

De la Cal, L. (22 de abril 2022). Bloqueo global por el cierre de Shanghai. El Mundo.

DOE (2018). Office of Cybersecurity, Energy Security and Emergency Response: 2018 Emergency Response Summary. *US Department of Energy*. Retrieved from: www.energy.gov/ceser/articles/2018-emergency-response-summary.

European Union. (2014). A new Industrial strategy for Europe. *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions*.

European Commission (2020, June 10). For a united, resilient and sovereign Europe. European Commission,

European Commission, A New Industrial Strategy for Europe, COM (2020) 102 final,

European Commission. (January 28th 2022). Joint statement by President von der Leyen and President Biden on U.S.- EU cooperation on energy security. *European Commission Statement*.

European Council. (2019). A new Strategic Agenda 2019-2024. General Secretariat of the Council.

European Union. (2016). Shared Vision, Common Action: A Stronger Europe. A Global Strategy for the European Union's Foreign And Security Policy. *European Union Global Strategy*.

European Parliament. (2020). On the path to 'strategic autonomy'. The EU in an evolving geopolitical environment. *EPRS-European Parliamentary Research Service*.

Eurostat. (2021a). Shedding light on energy in the EU. A guided tour of energy statistics. 2021 edition. *Statistical Books*.

Eurostat. (2021). Energy, transport and environment statistics. 2019 Edition. *Statistical Books*.

Eurostat. (2021b). Energy, transport and environment statistics. 2019 Edition. *Statistical Books*.

Eurostat. (2021c). Emergency oil stocks statistics. *Statistics Explained*. Eurostat. Retrieved from: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Emergency_oil_stocks_statistics#Emergency_oil_stocks_statistics

Europa press. (7 de marzo 2022). EE.UU. estudia permitir a Venezuela la exportación de petróleo para aislar más a Rusia. Recuperado de:

<https://www.europapress.es/internacional/noticia-eeuu-estudia-permitir-venezuela-exportacion-petroleo-aislar-mas-rusia-20220307173027.html>

Erixon, F., & Lamprecht, P. (2022). The New Wave of Defensive Trade Policy Measures in the European Union. *ECIPE Occasional Paper*.

Erixon, F. (2021). The Good, the Bad and the Ugly: Taking Stock of Europe's New Trade Policy Strategy. *European Centre for International Political Economy-ECIPE Policy Brief*, 7.

EIA. (2022a). Exploration of the No Interstate Natural Gas Pipeline Builds case. U.S. *Energy Information Administration*.

Faber, M. (2020). Robots and reshoring: Evidence from Mexican labor markets. *Journal of International Economics*, 127, 103384.

EIA. (2022b). Annual Energy Outlook 2022 with projections to 2050. U.S. *Energy Information Administration*.

Foreman-Peck, A.(1995). (2^a ed.). Historia económica mundial. Relaciones económicas internacionales desde 1850. Prentice Hall. Hemel Hempstead.

Fernández-Martos Montero, A. y Zamora Rodríguez, J.A. (2014). Las consecuencias de la crisis en la economía, el comercio y las inversiones internacionales. *ICE, Revista De Economía*, (880).

Fernández Cerezo, A., Montero Montero, J. M., y Prades Illanes, E. (2021). El impacto potencial de los cuellos de botella en las cadenas globales de suministro sobre la economía española en los próximos trimestres. *Boletín Económico/Banco de España [Artículos]*, n. 4, 2021, p. 39-41.

FMI. (2021). Perspectivas de la Economía mundial: la Guerra retrasa la recuperación mundial, Abril 2022. *Fondo Monetario Internacional*.

Frigant, V., & Zumpe, M. (2017). Regionalisation or globalisation of automotive production networks? Lessons from import patterns of four European countries. *Growth and Change*, 48(4), 661-681.

Freiden, J. A. (2007) *Global Capitalism: Its fall and rise in the Twentieth Century*. Norton

Fujii-Gambero, G., Gómez Tovar, R., & García-Ramos, M. (2020). Una tipología de la inserción de las economías en las redes globales de comercio en valor agregado para las exportaciones. *El trimestre económico*, 87(347), 731-758.

Gandoy Juste, R. y Díaz-Mora, C. (2017). Cadenas globales de valor: en el punto de mira de la política comercial proteccionista. *ICE, Revista De Economía*, 1(896).

Gandoy Juste, R., & González-Díaz, B. (2021). La progresión de la industria española en cadenas transfronterizas de producción. *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, (919), 9-23.

González, N., Arahuetes, A., Aldecoa, F. y Márquez, A.J.(2005). *Luces y sombras de la globalización*. Asociación Interdisciplinar José de Acosta. Madrid.

Grevi, G. (2020). Fostering Europe's strategic autonomy—a question of purpose and action. *European Policy Centre*.

Guinea, O. & Sharma, V. (2021). Should the EU Pursue a Strategic Ginseng Policy? Trade Dependency in the Brave New World of Geopolitics. *European Centre for International Political Economy- ECIPE Policy Brief*, 5.

- GIE & EntsoG. (2021). System development map. *Gas Infrastructure Europe*.
- GIE. (2022a). LNG map 2022. *Gas Infrastructure Europe*.
- GIE. (2022b). Making REpowerEU Successful with gas infrastructure. *Gas Infrastructure Europe*.
- Giraldez, A. (2015). *The age of trade: The Manila galleons and the dawn of the global economy*. Rowman & Littlefield.
- Harbison, S. (2018). The Trump tariffs on steel and aluminium: the end of the WTO?. *European Centre for International Political Economy- ECIPE Bulletin*, 1.
- Hassink, R. (2010). Regional resilience: a promising concept to explain differences in regional economic adaptability?. *Cambridge journal of regions, economy and society*, 3(1), 45-58.
- Herrera, R., Long, Z., Feng, Z., & Li, B. (2021). ¿El que pierde gana? La guerra comercial sino-estadunidense en perspectiva. *El trimestre económico*, 88(352), 1073-1097.
- Hill, C. (2021), *Negocios internacionales. Cómo competir en el mercado global (13ª edición)*. McGraw Hill (ver capítulo 17. Producción global y administración de la cadena de suministro).
- Hening, D. & Guildea, A. (2021). Prosperity and Resilience: Diverse Production and Comparative Advantage in Modern Economies. *European Centre for International Political Economy- ECIPE Bulletin*, 1.
- Helwig, N. (2020). Covid-19 Calls for European Strategic Autonomy. *FIIA Comment*, 13.
- Henig, D y Guildea, A.(2021). Prosperity and Resilience: Diverse Production and Comparative Advantage in Modern Economies. *New Globalization Project. European Centre for International Political Economy*.
- Hermo, J. P. (2014). Nuevos desafíos para la gobernanza y los estados nacionales en la globalización. MERCOSUR Y UNASUR. *Espacio abierto: cuaderno venezolano de sociología*, 23(4), 567-586.
- IEA. (2019). Energy policies of IEA countries. United States 2019 Review. *International Energy Agency*.
- IEA. (2021a). World Energy Outlook 2021. *International Energy Agency*.
- IEA. (2021b). Global Energy Review 2021. Assessing the effects of economic recoveries on global energy demand and CO2 emissions in 2021. *International Energy Agency*.
- IEA. (2022a). A 10-Point Plan to Reduce the European Union's Reliance on Russian Natural Gas. *International Energy Agency*.

IEA. (2022b). Country profile: China. Key Energy Statistics. *International Energy Agency*. Retrieved from: <https://www.iea.org/countries/china>

IEA. (2022c). Country profile: United States. Key Energy Statistics. *International Energy Agency*.

ITA. (2022). China. Country Commercial guide. Energy. U.S. International Trade Agency. Retrieved from: <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/china-energy>

Järvenpää, P., Major, C., & Sakkov, S. (2019). European strategic autonomy: operationalising a buzzword. *International Centre for Defence and Security*, 38.

Kataryniuk, I., Río Lopezosa, A. D., & Sánchez Carretero, C. (2021). Recuadro 3. Los cuellos de botella del sector manufacturero de la zona del euro. *Boletín Económico/Banco de España [Artículos]*, n. 3, 2021, p. 30-34.

Krugman, P., Cooper, R. N., & Srinivasan, T. N. (1995). Growing world trade: causes and consequences. *Brookings papers on economic activity*, 1995(1), 327-377.

Krueger, A. O. (2020). *International Trade. What everyone needs to know*. Oxford University Press. New York.

Lang, V.F. and Tavares, M.M. (2018). The Distribution of Gains from Globalization, *IMF Working Papers*, No 18/54, International Monetary Fund.

Laeven, M. L., y Valencia, M. F. (2012). Systemic Crises Database: An Update. *IMF Working Paper*. 12/163. Washington: International Monetary Fund.

Lippert, B., Ondarza, N. V. y Perthes, V. (2019). European strategic autonomy: actors, issues, conflicts of interests. *SWP Research Paper*.

Lincicome, S. (2021). Manufactured Crisis: 'Deindustrialization,' Free Markets, and National Security. *Cato Institute, Policy Analysis*, (907).

Milanovic, B. (2012). Global Income Inequality by the Numbers: In History and Now—An Overview. *World Bank Policy Research Working Paper*, 6259 (Washington).

Miyata, E. (2017). Portuguese Intervention in the Manila Galleon Trade: The structure and networks of trade between Asia and America in the 16th and 17th centuries as revealed by Chinese Ceramics and Spanish archives. Archaeopress Publishing Ltd.

McCormick, J. (2011). *European Union politics*. Palgrave foundation. London.

Noël, P. (2019). Nord Stream II and Europe's Strategic Autonomy. *Survival* (00396338), 61(6), 89–95.

OECD. (2020). Efficiency and risks in global value chains in the context of COVID-19. *Tackling coronavirus (Covid-19): Contributing to a global effort*.

OECD. (2021a). Global supply chains at work: A tale of three products to fight COVID-19. *Tackling coronavirus (Covid-19): Contributing to a global effort. OECD Papers*.

OECD. (2021b). Keep calm and carry on feeding: Agriculture and food policy responses to the COVID-19 crisis. *Tackling coronavirus (Covid-19): Contributing to a global effort. OECD Papers*.

OMC. (2020). Informe sobre el comercio mundial 2020. Políticas gubernamentales para promover la innovación en la era digital. *Organización Mundial del Comercio – OMC*.

OECD. (2020a). Crude Petroleum in China. Observatory of Economic Complexity. Retrieved from: <https://oec.world/en/profile/bilateral-product/crude-petroleum/reporter/chn#trade-flow>

OECD. (2020b). Natural gas, liquified in China. Observatory of Economic Complexity. Retrieved from: <https://oec.world/en/profile/bilateral-product/natural-gas-liquefied/reporter/chn>

OECD. (2020c). Crude Petroleum in United States. Observatory of Economic Complexity. Retrieved from: <https://oec.world/en/profile/bilateral-product/crude-petroleum/reporter/usa>

Proff, H. (2002). Business unit strategies between regionalisation and globalisation. *International Business Review*, 11(2), 231-250.

Requeijo, J. (2003). (2ª ed.). Economía mundial. Madrid. McGraw Hill Interamericana de España.

Requena Silvente, F. (2017). Globalización, integración comercial y bienestar. *ICE, Revista De Economía*, 1(896).

Rodrik, D.(2011). La paradoja de la globalización. Democracia y el futuro de la economía. Antonio Bosch. Barcelona.

Reuters. (February 4th 2022). Russia, China agree 30-year gas deal via new pipeline, to settle in euros. Retrieved from: <https://www.reuters.com/world/asia-pacific/exclusive-russia-china-agree-30-year-gas-deal-using-new-pipeline-source-2022-02-04/>

RCEP. (2022). Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) agreement to enter into force on 1 January 2022. News & Events.

Subdirección General de Política Comercial. (2018). Clima comercial y barreras a la internaciónlización. *Boletín económico de ICE, Información Comercial Española*, (3106), 17-31.

Tamames, R. y Huerta, B.G. (1999). Estructura económica internacional.

Trevignani, M., Lauxmann, C., & Valentinuz, M. (2021). Introduciendo al Estado para el desarrollo en el enfoque de Cadenas Globales de Valor. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 53(209), 3-26.

UNCTAD. (2020). Informe sobre el comercio y el desarrollo 2020. De la pandemia mundial a la prosperidad para todos: evitar otra década perdida. *Conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo – UNCTAD*.

Wolf, M. (2014). Shaping globalization. *Finance and Development*, 51(3), 22-25.

White House (2017), National Security Strategy of the United States of America, www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2017/12/NSS-Final-12-18-2017-0905.pdf.

Xin, Z. (2022). Nation more energy self-sufficient. The State Council The People's Republic of China. Retrieved from:

http://english.www.gov.cn/news/topnews/202202/15/content_WS620ae42cc6d09c94e48a50dc.html#:~:text=China%20imported%20around%20513%20million,dependency%20reaching%20around%2072.7%20percent.

Zaballa, J. J. (2021). Riesgo y rediseño de las cadenas globales de suministro: efectos sobre el comercio y la inversión internacional. *ICE, Revista De Economía*, 1(922).