

Capítulo tercero

Introspección global. Vulnerabilidad europea al aislacionismo y a los nuevos proteccionismos

Emilio Ontiveros

Resumen

La dinámica de globalización de las últimas décadas está siendo seriamente cuestionada. A los registros estadísticos expresivos de esa inflexión se añaden decisiones políticas que amenazan el sistema de relaciones multilaterales. La Unión Europea (UE) ha sufrido ya los golpes de esa tendencia aislacionista a través de la decisión del Reino Unido de abandonar las instituciones europeas: el *Brexit*.

En este trabajo se intenta llevar a cabo un análisis de los diversos cambios en la escena económica y financiera global para verificar si, efectivamente, estamos ante una nueva fase en la dinámica de globalización que ha presidido las últimas siete décadas. También se presta atención a las alteraciones en los posicionamientos económicos que generan alteraciones geopolíticas. El caso de China es evidente a este respecto.

La identificación de las vías de impacto de ese nuevo entorno global se hace atendiendo fundamentalmente a la Unión Europea: sobre sus posibilidades de crecimiento y sobre las posibilidades de fortalecimiento de su dinámica de integración.

Palabras clave

Globalización, multilateralismo, proteccionismo, flujos de capital, unión económica y monetaria (UEM), guerra de divisas.

Abstract

The dynamics of globalization in recent decades are being seriously questioned. Political decisions that threaten the system of multilateral relations are added to the expressive statistical records of the contraction in all types of international exchanges. The European Union (EU) has already suffered the blows of this isolationist trend through the decision of the United Kingdom to abandon the European institutions: the Brexit.

In this paper, we try to analyze the various changes in the global economic and financial scene to verify if we are facing a new phase in the globalization dynamics. Attention is also given to the alterations in the economic positions that generate geopolitical alterations. The case of China is evident in this regard.

The identification of the ways of impact of this new global environment is done mainly in the European Union: on its possibilities of growth and on the possibilities of strengthening its integration dynamics.

Keywords

Globalization, multilateralism, proteccionism, capital flows, european monetary unión, currency war.

Justificación

La dinámica de globalización —la integración e interdependencia de los mercados, de las economías, pero también de las culturas— que ha presidido la evolución de la economía mundial en las últimas décadas está siendo seriamente cuestionada. A los registros estadísticos expresivos de los flujos transnacionales —de personas, de mercancías, de capitales— se añaden actitudes y decisiones políticas que amenazan una seria inflexión en el sistema de relaciones multilaterales. Que esta sea el inicio de una reversión o, simplemente, un paréntesis en la tendencia larga de expansión de los flujos de comercio, de personas y de capitales, es algo todavía difícil de precisar. No son pocos los analistas que establecen analogías entre el frenazo brusco en la primera fase globalizadora, al inicio del siglo veinte con el estallido de la Primera Guerra Mundial como referencia, y la fase actual.

La contracción en el ritmo de crecimiento del volumen de comercio internacional anticipó hace unos años los temores acerca de esa inflexión. A ellos se añaden recientes alteraciones políticas, a uno y otro lado del Atlántico, poco favorecedoras del libre comercio y, en general, de la libre movilidad de los factores, las personas incluidas o, mejor sería afirmar, de forma preferente. Un sentimiento contrario a aspectos fundamentales de la organización económica, antisistema, que no se limita a las capas de la población menos favorecidas, sino a responsables políticos en algunas de las economías más importantes.

La estructura de organización multilateral que emergió tras la Segunda Guerra Mundial y que se afianzó tras la caída del muro de Berlín, se presenta hoy cuestionada. La identificación con las ideas de competencia, liberalización de los mercados, integración e interdependencia, en definitiva, ha perdido intensidad. Lo ha hecho antes de que en las elecciones presidenciales de EE. UU. triunfara la opción de Donald Trump, defensora de una nueva suerte de proteccionismo y objetora de la propia dinámica de globalización, de todos los tratados comerciales suscritos y del funcionamiento de las organizaciones multilaterales, la Organización Mundial de Comercio (OMC) incluida.

Pero es la Unión Europea (UE) la que en mayor medida ha sufrido ya los golpes de esa tendencia aislacionista a través de la decisión del Reino Unido de abandonar las instituciones europeas: el *Brexit*. La carta de la primera ministra británica invocando el Artículo 50 del Tratado de Lisboa coincidió con la celebración del 60º aniversario de la constitución de lo que hoy es la UE. Un momento en el que el grado de identificación de los ciudadanos europeos con la dinámica de integración europea se encuentra en mínimos históricos. En el conjunto de la Unión son explícitas las amenazas ya no solo al perfeccionamiento de la dinámica de integración europea, sino a su propia viabilidad. Desde luego a la de algunos de los proyectos más importantes, como la existencia de la propia moneda única. Para una de las principales fuerzas políticas aspirantes a las elecciones presidenciales francesas y en

alguna de las formaciones políticas italianas la exclusión de la Unión Monetaria constituía la opción prioritaria.

Todo ello acentuaba esa «crisis existencial» a la que se refirió el presidente de la Comisión Europea. El bajo crecimiento económico, en gran medida derivado de una muy cuestionable gestión de la crisis económica de 2007, los desiguales resultados en términos de bienestar y la ampliación de la desigualdad en la distribución de la renta y de la riqueza, han acentuado el grado de desafección de amplios sectores de la población, el ascenso de partidos políticos nacionalistas y antieuropeos. Los descontentos con la globalización conforman hoy un contingente de población muy significativo en muchas economías avanzadas, desde luego de la UE. Junto a ello, emergen otros conflictos geopolíticos, de terrorismo y prebélicos en algunos casos que, acentuando la sensación de ansiedad, de inseguridad, propician esa introspección global, particularizada de forma diferencial en Europa.

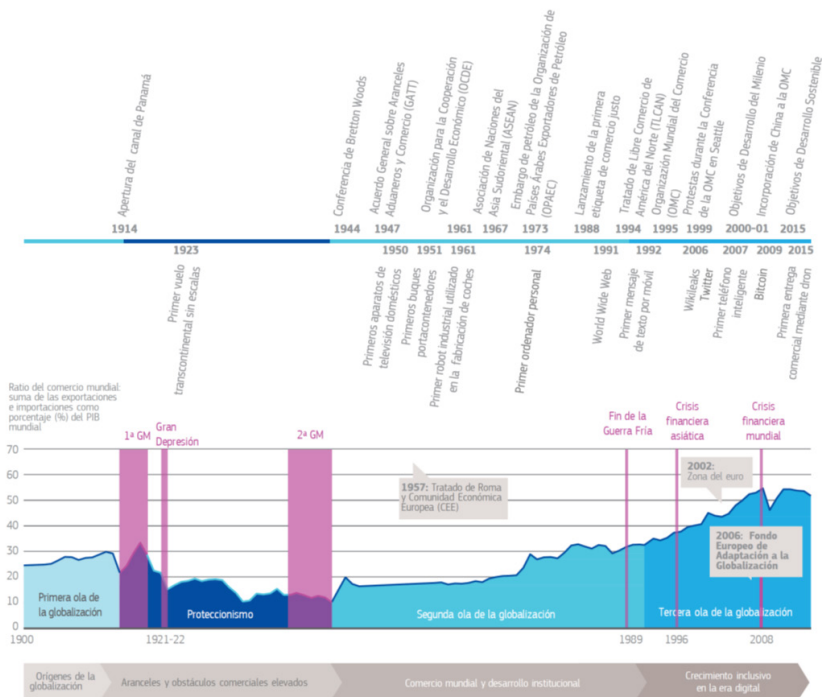
El análisis de la dimensión económica de esa situación constituye el objeto de las notas que siguen. Se intenta llevar a cabo un análisis de los diversos cambios en la escena económica y financiera global para verificar si, efectivamente, estamos ante una nueva fase en la dinámica de globalización que ha presidido las últimas siete décadas. También se presta atención a las alteraciones en los posicionamientos económicos que generan alteraciones geopolíticas. El caso de China es evidente a este respecto.

La identificación de las vías de impacto de ese nuevo entorno global se hace atendiendo fundamentalmente a la Unión Europea: sobre sus posibilidades de crecimiento y sobre las posibilidades de fortalecimiento de su dinámica de integración.

La dinámica de globalización y el multilateralismo ante una nueva fase. Flujos de comercio, de personas y de capitales globales en la última década

Existe una muy extendida percepción de que la dinámica de globalización ha entrado en una fase, cuando menos, de ralentización cuando se compara con su evolución histórica (gráfico1). Algunos analistas han llegado a sentenciar el fin de la misma y otros a minimizar en exceso el alcance de las señales observadas sobre su inflexión. Sin necesidad de asumir ninguna de esas posiciones extremas, es un hecho que la emergencia de la crisis de 2007 acentúa una tendencia reductora de los flujos de comercio y de capitales que, en el mejor de los casos, no favorece la estabilidad del sistema de relaciones internacionales. A esa tendencia se añaden dos episodios relevantes que serán objeto de análisis detallado en este texto: la decisión de Reino Unido de abandonar la UE y la llegada a la presidencia de EE. UU. de Donald Trump con propuestas aislacionistas y cuestionadoras del multilateralismo actualmente vigente. La trascendencia internacional de esa inflexión puede ser signifi-

cativa, desde luego para la UE que como se aprecia en el gráfico 1 constituye hoy el bloque económico más dependiente de los flujos internacionales de bienes y servicios. Lo que se intenta en este epígrafe es contextualizar ambos hechos con una visión larga de los principales flujos transfronterizos en los últimos años.



Fuente: Comisión Europea (2016), Klasing y Milionis (2014), Banco Mundial (2017) y adaptación de la base de datos macrohistóricas de la Oficina Nacional de Investigaciones Económicas.

Gráfico 1: Fases de la Globalización.

Flujos comerciales

La intensificación del comercio de mercancías ha sido tradicionalmente el indicador más expresivo del grado de globalización, al menos en las primeras fases de esa dinámica. De representar apenas una quinta parte del PIB mundial a principios de los años setenta ha pasado a la mitad en la actualidad.

Como se pone de manifiesto en el gráfico 3, el volumen de comercio de bienes, en relación al PIB global, no ha dejado de contraerse en los últimos años. Se expandió a un ritmo que doblaba el del crecimiento del PIB en el cuarto de siglo previo a la emergencia de la crisis de 2007 y, tras una recuperación en 2009 y 2010, se instaló en una senda de bajo crecimiento, por

debajo del de la economía global. En la última década esa tasa ha sido la mitad de la registrada en los noventa.

Aunque recuperado tras el severo impacto de la crisis de 2007, su evolución sigue condicionada por los descensos del comercio entre las grandes economías, las más abiertas, en las que ha tenido lugar una «vuelta a casa», un repliegue de muchas multinacionales en sus procesos de producción, retrocediendo decisiones de externalización de fases o procesos de producción («nearshoring») llevadas a cabo de forma amplia en décadas anteriores. En 2016, el volumen de comercio internacional de mercancías fue del 1,6 %, frente al 7 % entre 2000 y 2007. Las previsiones de la OMC para 2017 es del 2,4 %, también por debajo del ritmo de expansión de la economía mundial; en 2018, esa tasa estaría comprendida entre 2,1 % y 4 %.

Esas observaciones han permitido acotar el concepto de «peak trade», referido al enquistamiento de ese ritmo de crecimiento del comercio internacional inferior al del PIB global, que a su vez ve limitada su expansión por el bajo crecimiento de aquel. Que sea algo circunstancial o no está todavía por ver. Pero lo cierto es que hay demasiadas amenazas para que si fuera correcto el primer diagnóstico, pudiera facilitarse su normalización. La llegada de Donald Trump a la presidencia de EE. UU. sería uno de los obstáculos a esa recuperación o, como comentaremos más adelante, un exponente de la «desglobalización» en ciernes, según algunos autores, como Saravelos y Winkler (2016).

El descenso en el volumen de comercio ha sido apreciable en el caso de la segunda potencia comercial más importante del mundo, China. Coincidiendo con la crisis esa economía acentuó la alteración en su estructura productiva, menos orientada a la producción para el comercio, a la exportación, y mucho más hacia los servicios y a la satisfacción de la demanda interna. En realidad, la mitad de la determinación de su PIB son en la actualidad servicios, el promedio de lo que supone en la economía mundial ese sector, aunque sigue siendo el principal exportador de manufacturas del mundo. A medida que intensifique su dotación tecnológica ese protagonismo de los servicios se extenderá igualmente a las exportaciones, más allá de viajes y transportes. En 2014, según datos del Fondo Monetario Internacional (FMI) (2016), China había pasado al 5.º lugar de los más importantes exportadores de servicios, un 4,8 % del total mundial, con EE. UU., en el primero, con un 14,8 % del total.

Pero más allá de alteraciones en la estructura sectorial de algunas economías, en ese descenso del comercio concurren decisiones expresivas de un mayor proteccionismo que, bajo distintas manifestaciones, se han puesto de manifiesto en diversas economías, emergentes y avanzadas. Esas actuaciones discriminatorias (desde decisiones específicas sobre algunos productos hasta la práctica de depreciaciones competitivas de las monedas naciona-

les) son en gran medida las responsables de que los indicadores de liberalización del comercio se encuentren en mínimos de muchos años. Una rememoración de las políticas de perjuicio al vecino («beggar thy neighbor»), paradigma del más amenazante de los proteccionismos que se sucedieron desde el final de la primera fase de la globalización, aquella que se extendió durante el último tercio del siglo XIX, hasta el inicio de la Primera Guerra Mundial.

La organización «Global Trade Alert» (GTA), perteneciente al Centre for Economic Policy Research, proporciona información acerca de las medidas adoptadas por los gobiernos que afectan al comercio internacional. Lo viene haciendo desde noviembre de 2008, cuando los gobiernos del G20 (el conjunto de países representativos del 90 % del PIB y del 75 % de la población mundial), como reacción a la severidad y extensión internacional de la crisis, se reunieron por primera vez y se comprometieron a no adoptar medidas proteccionistas. GTA señala que han sido más de 2.000 medidas discriminatorias las adoptadas desde el último informe de esta organización en noviembre de 2015, tanto sobre el comercio exterior como sobre los flujos de capitales o de personas.

En el gráfico 4 se refleja el número de medidas discriminatorias y las de carácter liberalizador adoptadas por el G20, desde 2009 al 19 de agosto de 2016, según los registros de la GTA. Solo en esos meses de 2016 fueron aplicadas casi 350 medidas discriminatorias, más de cuatro veces las correspondientes a 2009.

Es EE. UU., el país que adopta mayor número de medidas proteccionistas, superiores en todo caso a las de carácter liberalizador. En Europa también aparecen países que adoptan diversas modalidades de decisiones disuasorias de las importaciones, Alemania y Francia, como se refleja en el gráfico 5.

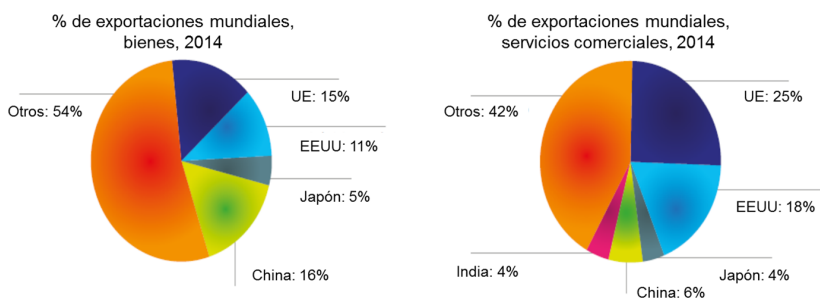


Gráfico 2: Las principales potencias comerciales. Fuente: Eurostat y Organización Mundial del Comercio.

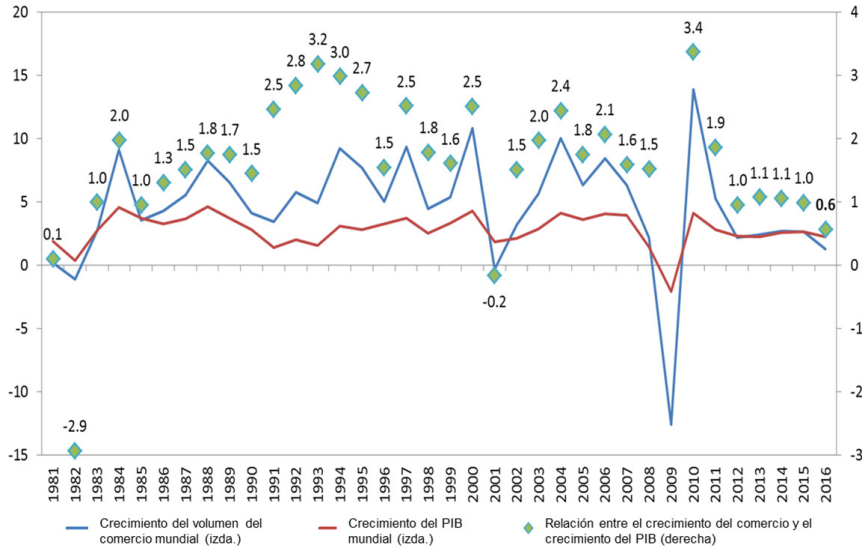


Gráfico 3: Ratio del crecimiento del volumen de comercio mundial de mercancías sobre el crecimiento del PIB mundial, % y ratio. Fuentes: Organización Mundial del Comercio, Secretaría para el Comercio, estimaciones consensuales para el PIB.

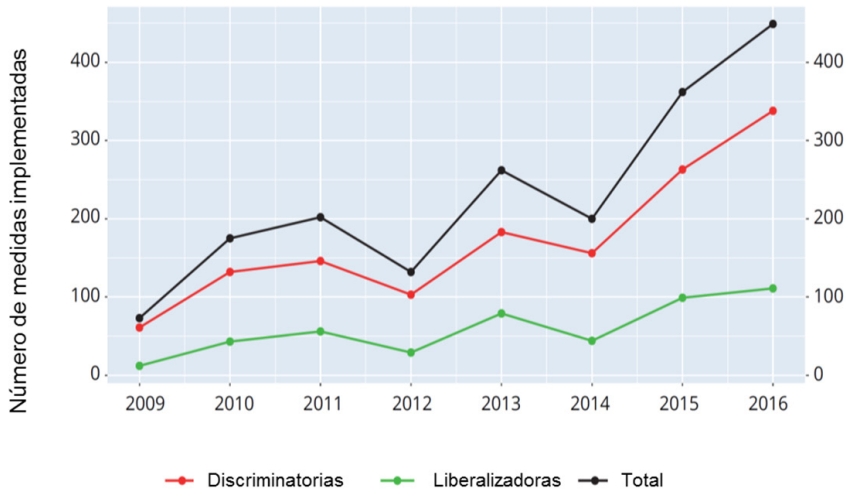


Gráfico 4: Decisiones comerciales del G20. Fuente: The 20th Global Trade Alert Report.

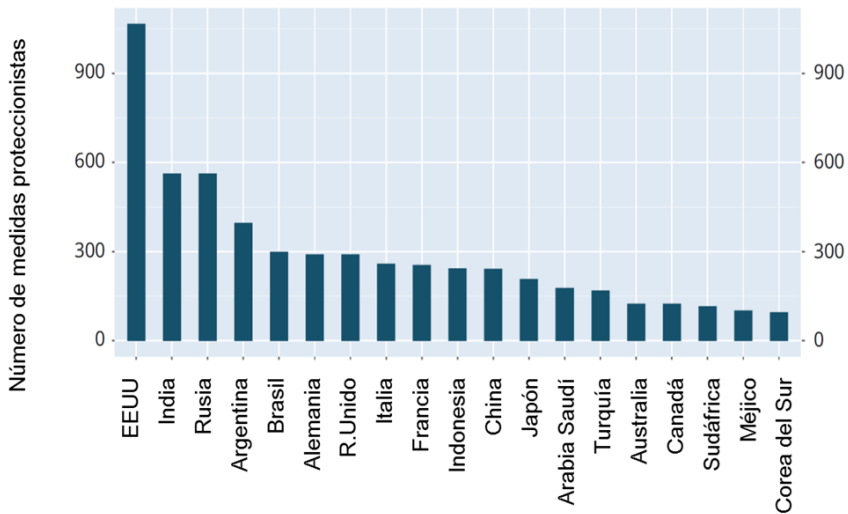


Gráfico 5: Clasificación de los países del G20 según las medidas proteccionistas aplicadas desde la cumbre de noviembre de 2008. Fuente: The 20th Global Trade Alert Report.

Flujos de capitales

La contracción de los flujos de capital transfronterizos también fue explícita tras la crisis, como se aprecia en el gráfico 6. La más explícita fue la registrada en los activos bancarios, los más rápidos en esa «vuelta a casa» consecuente con la agudización de riesgos en la escena internacional y, desde luego, los más sensibles a las alteraciones regulatorias. La disminución de las posiciones transfronterizas fueron las que primero reflejaron ese descenso en el tamaño de muchos balances bancarios en la mayoría de las economías avanzadas.

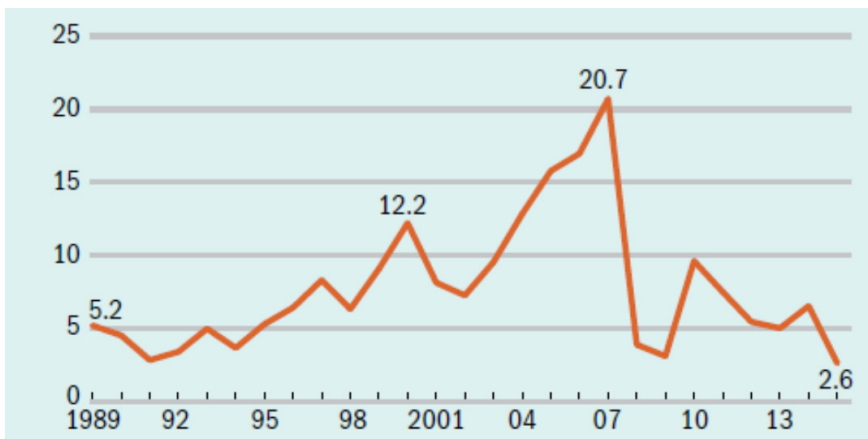


Gráfico 6: Flujos de capital trasfronterizos, % PIB. Fuente: McKinsey Global Institute.

Especial relevancia cobra la tendencia observada en los flujos de inversión directa en el extranjero (IDE), como se aprecia en el gráfico 7. Esa es la categoría de movimientos de capital más importante en términos de integración internacional, de articulación de procesos de producción y distribución internacionales: la canalizada por las empresas multinacionales, en definitiva. La más expresiva de permanencia y compromiso con la economía del país de destino. Esos flujos volvieron a descender en 2016 entre un 10 y un 15 %.

El 60 % del stock global de IDE, unos 14,4 billones de dólares, es invertido en los países del G20. Según la UNCTAD, el 95 % de las empresas multinacionales que conforman el grupo de las 500 compañías globales listadas por la revista Fortune tienen inversiones en el G20, siendo en el seno de este grupo donde se registran una mayoría de operaciones de IDE bajo todas sus modalidades, especialmente fusiones y adquisiciones.

Junto a esas contracciones, en países tradicionalmente abiertos, han emergido reticencias acerca de algunos destinos de los flujos de inversión directa. Es el caso de Canadá cuyo gobierno ha mostrado algo más que reticencias a entregar el negocio ferroviario de la firma local Bombardier a Siemens, poniendo en peligro una fusión entre ambas. Una consolidación que tiene lógica financiera, especialmente tras los apoyos que el propio Gobierno canadiense ha tenido que prestar a la firma canadiense para evitar la desaparición.

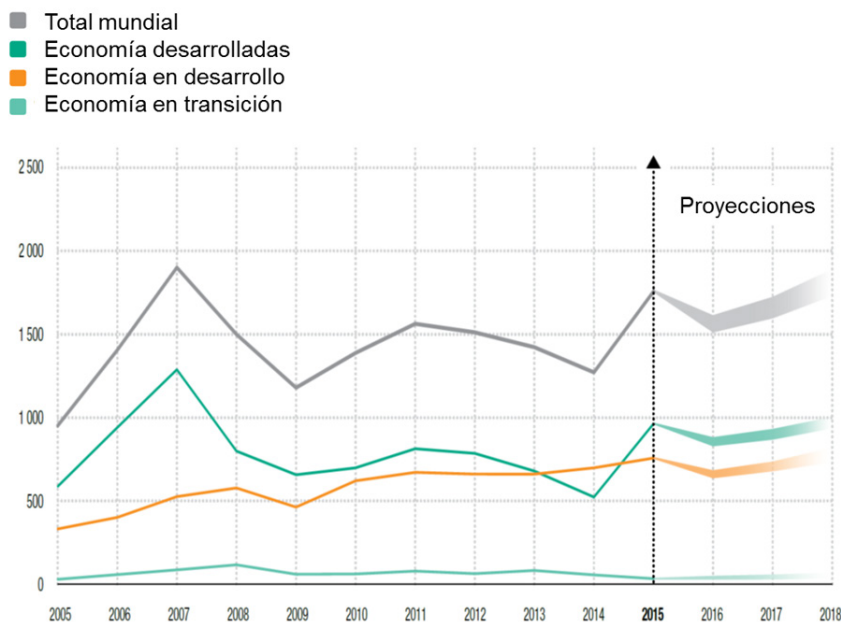


Gráfico 7: Flujos de entrada de Inversión Extranjera Directa (Miles de millones de dólares y porcentaje). Fuente: UNCTAD, FDI/MNE database (www.unctad.org/fdistatistics).

Flujos de personas

Los flujos turísticos siguen explicando los mayores desplazamientos de personas en el mundo: solo Europa, principal región de destino, recibe más de 600 millones de turistas al año, según los datos de CSRI (2017). En acusado contraste, la ampliación de los flujos migratorios, en especial los debidos a conflictos bélicos, pero también los determinados por razones económicas o por alteraciones climáticas, han cobrado una importancia significativa. También como un problema que hoy está muy lejos de solución, a tenor de los problemas abiertos en el mundo que lo generan, no solo en EE. UU. En el gráfico 8 se refleja la importancia relativa de esos flujos hacia países europeos, en el seno de los cuales la emigración ha pasado a ser un asunto central de la política interna de muchos de ellos.

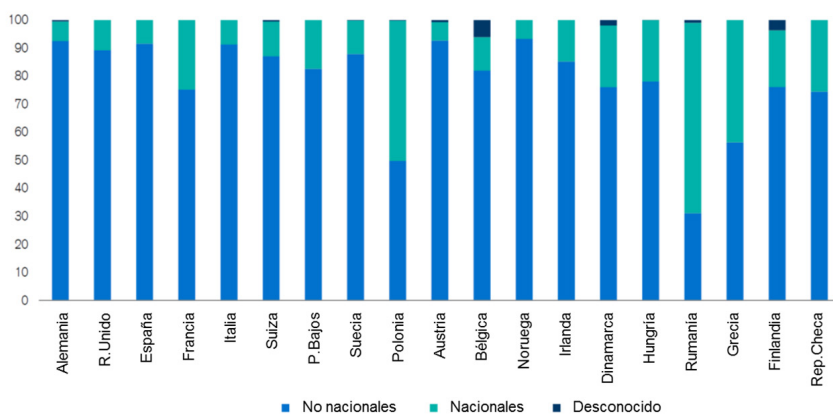


Gráfico 8: Flujos migratorios en la UE y Reino Unido, % de participación. Fuente: Eurostat, Credit Suisse.

Como se aprecia en el gráfico 9, el stock global de emigrantes, como proporción de la población mundial, se encuentra en máximos de los últimos 25 años. Y aunque siguen siendo los originarios de países menos avanzados hacia los desarrollados los más numerosos, también hay que subrayar la importancia relativa de los que van en dirección contraria. En CSRI (2017) se destaca que entre 1990 y 2015 los flujos migratorios desde Europa a América Latina se multiplicaron por 4 y los destinados a Asia por 3,4. También la emigración desde América del Norte a África durante ese mismo periodo se multiplicó por 4,2; a Asia y América Latina por 2,5.

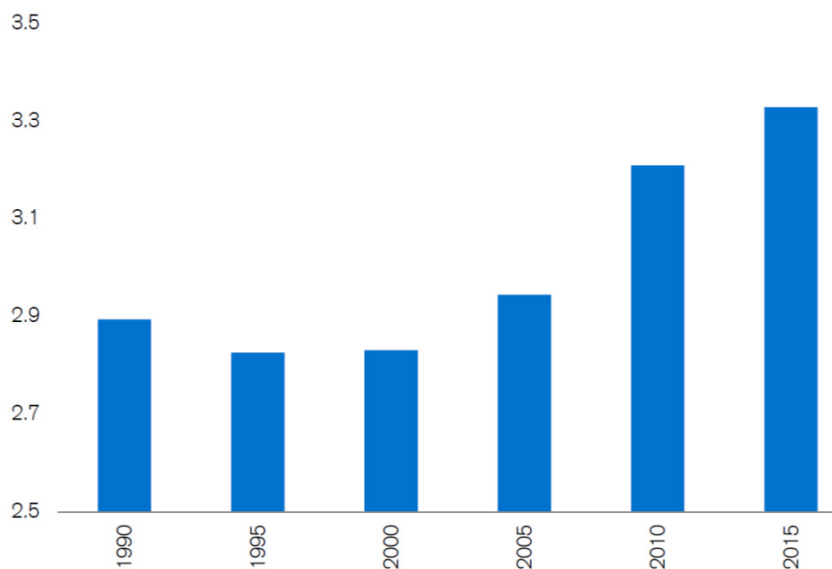


Gráfico 9: Stock de migrantes internacionales, % de la población total. Fuente: Banco Mundial, Thomson Reuters, DataStream, Credit Suisse.

Flujos de información

Si puede convenirse en que la caída del muro de Berlín acelera la dinámica de globalización en su más amplia acepción, no solo la dimensión económica, la irrupción de Internet, su concepción como plataforma conectora, por Tim Berners-Lee inventor de la web, en noviembre de ese mismo año, ha contribuido a conformar una nueva etapa de esa propia dinámica integradora.

En efecto, en la última década el más relevante de los impulsos globalizadores ha venido de la mano de las tecnologías de la información y de la comunicación (TIC) y, más recientemente de la extensión de la digitalización. No es la única manifestación de las diferentes formas de disrupción tecnológica, pero sí es la que ha contribuido a acentuar la interdependencia, la conectividad, en la economía mundial, además de aportar nuevas formas de crecimiento con una extensión verdaderamente global. Los flujos de información, de datos relevantes en la actividad económica y también política, suponen un nuevo determinante de la apertura de las economías, desde luego de las consideradas menos avanzadas.

El papel dominante de la información desde que las TIC emergieran como tecnologías multipropósito ha contribuido a que la dinámica de globalización adopte nuevas formas. La conectividad, estrechamente asociada a una capacidad de computación en ascenso y cada día más barata, está haciendo que la extensión internacional de esos flujos de información hayan dado lugar a esa calificación de «desmaterialización de la economía global», referida a la

suplantación de los bienes físicos por los flujos de datos. No es un fenómeno circunstancial, sino que están llamados a tener un protagonismo cada día mayor en la economía global, acercándose a la conformación de una economía de los datos.

En la definición del Índice de Conectividad Global, Ghemawat, y Altman, (2017) incorporan el «pilar de información» —que mide el tráfico de internet, los minutos de llamadas telefónicas y el comercio en publicaciones impresas— mostrando un crecimiento sin precedentes en los últimos años, muy por encima a los correspondientes a los movimientos transfronterizos de capital y de personas, mientras que los de bienes han venido descendiendo.

El mundo se encuentra cada día más irreversiblemente conectado. Como se aprecia en el gráfico 10, esa conectividad incorpora una amplia diversidad de dispositivos susceptibles de interactuar unos con otros. Redes sociales en expansión con un número de dispositivos conectados cada día mayor, que ya duplica a la población mundial y según las estimaciones de Mckinsey (2017) serán 26.300 millones los dispositivos conectados en 2020, frente a una población estimada de 7.800 millones de personas.

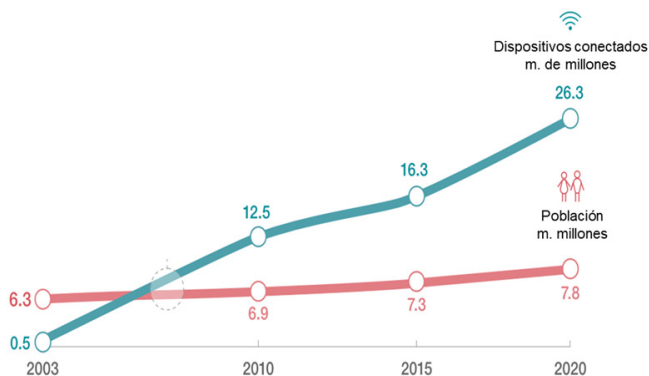
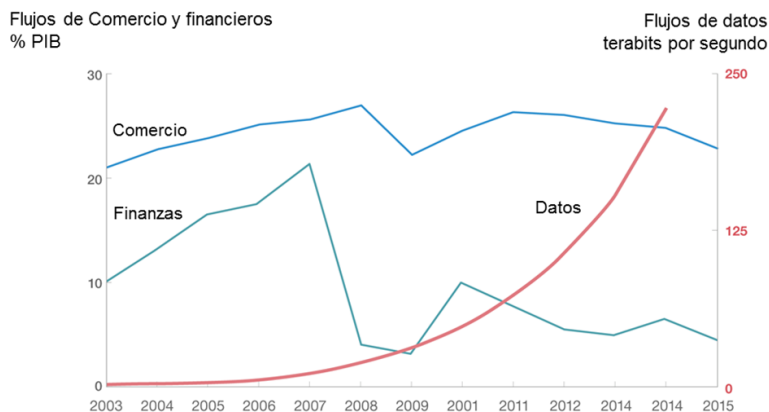


Gráfico 10: Conectividad global online. Fuente: Cisco; Naciones Unidas.

Más de mil millones de usuarios en todo el mundo usan conexiones extranjeras: están conectados, conformando poderosas y desconocidas influencias. De ellos más de 350 millones según Mackinsey (2017) son compradores transfronterizos a través del comercio electrónico. Los flujos de datos transfronterizos crecen a un ritmo equivalente a 50 veces la última década (gráfico 11). Con datos de la Comisión Europea (2017), el valor de la economía de los datos aumentará hasta los 739.000 millones de euros de aquí a 2020, es decir, hasta suponer el 4 % del PIB conjunto de la UE, más del doble del porcentaje actual.



Comercio y finanzas son entradas; Los flujos de datos son un proxy a las entradas, basado en flujos totales de datos

Gráfico 11. Flujos globales de datos, % del PIB. Fuente: FMI, Balance of Payments Statistics; TeleGeography, Global Bandwidth Forecast Service; UNCTAD; Banco Mundial; McKinsey Global Institute analysis.

El acceso a la información es global como lo es la capacidad para difundirla en tiempo real desde cualquier rincón del mundo. Del impacto de la extensión de esas nuevas formas de conectividad apenas tenemos evidencias. Y no todas ellas son tranquilizadoras. Junto a las ventajas asociadas a la difusión del conocimiento, de la información económica relevante, han emergido fuentes de vulnerabilidad de ese cada día más irreversible dependencia de la integración digital, algunas de ellas con importantes implicaciones geopolíticas. Desde luego, nuevas formas de terrorismo y de perturbaciones en los asuntos económicos y políticos de un número creciente de naciones. Nuevas consecuencias, en definitiva, de nuevas formas de globalización, que demandan igualmente nuevas vías de cooperación internacional.

En mayor medida esa cooperación es necesaria cuando se observa el creciente dominio de lo que Timothy Garton (2017) ha llamado «superpoderes privados» —las grandes empresas tecnológicas— conformadores de esa esfera pública global de propiedad privada, susceptible de condicionar la libertad de expresión, pero también de hacerlo con los comportamientos económicos y sociales de los usuarios de la red.

Junto a ello, esas nuevas plataformas favorecedoras de la conectividad amparan nuevas vías de actuación política al margen de las formaciones tradicionales. Nuevas formas de activismo cívico, cuya influencia ya se ha puesto de manifiesto en algunos países. Para bien y para mal. Amparando movimientos disidentes democratizadores o haciéndolo con iniciativas populistas, extremistas. Explotando, en definitiva, las cajas de resonancia que la conectividad permite, favoreciendo esas «narrativas simplistas y poderosas que apelan a la emoción, venciendo a la verdad complicada y contestada», con palabras de Timothy Garton.

La seguridad también ha cobrado una dimensión nueva, y con ella el temor. La dependencia de esas redes, ha acentuado la vulnerabilidad, la exposición a ciberataques, como el que tuvo lugar el 12 de mayo de 2017, con extensión global, infectando miles de computadoras, públicas y privadas, en numerosos países, incluida la National Security Agency (NSA) estadounidense. La sensación de inseguridad, también en el ámbito tecnológico, añade ansiedad y favorece a los enemigos de la globalización, que instrumentan episodios como ese a modo de ilustración de la superioridad de las amenazas frente a las oportunidades que ofrece la integración global.

Tensiones cambiarias. Amenazas de guerras de divisas

Hacía tiempo que no se libraban controversias tan intensas sobre la manipulación de los tipos de cambio de las monedas por las autoridades nacionales. Ese es otro signo de introspección, de sensibilidad a las ventajas competitivas relativas de las naciones. Todavía en febrero de 2016 en la reunión del G20 se asumía la necesidad de que las instituciones nacionales no intervinieran en los mercados de divisas con el fin de forzar la depreciación de sus monedas nacionales para fortalecer las ventajas competitivas de sus exportaciones y disuadir las importaciones. En esa reunión, los gobiernos y bancos centrales de las principales economías avanzadas convinieron hacer público en su comunicado la disposición a no provocar la depreciación de sus monedas, algo que ya no pudo acordarse formalmente tras la llegada del nuevo presidente de EE. UU. Durante la campaña electoral y en las primeras semanas de su presidencia Donald Trump y sus principales asesores formularon acusaciones a China («la campeona de las manipuladoras cambiarias») y a la UEM, en particular a Alemania, de «manipuladores cambiarios». Afortunadamente, esas acusaciones no han vuelto a aparecer tras la reunión de Trump y Xi en Florida, que se abordará en detalle en el siguiente epígrafe.

No son acusaciones fundamentadas. La «Trade Facilitation and Trade Enforcement Act» de 2015 establece tres criterios para identificar a los países con un comportamiento susceptible de calificar de manipulador cambiario: un gran superávit comercial con EE. UU., un superávit también en la balanza por cuenta corriente, considerado como tal a partir del 3 % del PIB, y la persistente intervención en los mercados de divisas para evitar la apreciación de la moneda local. Es esta tercera condición la que no satisface China en la actualidad.

Desde 2014 las autoridades chinas no solo no han propiciado la depreciación, sino que han tratado de mantener un tipo de cambio del yuan más apreciado que el tipo de mercado. Así lo reconoce Fred Bergsten (2016), uno de los principales analistas de los movimientos cambiarios y su influencia en los desequilibrios de las balanzas de pagos. Alguien que alerta de las manipulaciones cambiarias de China entre 2003 y 2014, mediante compras superiores a 300.000 millones de dólares al año con el fin de mantener el tipo

de cambio del dólar artificialmente elevado frente al yuan. Esas intervenciones contribuyeron, según Bergsten, a mantener un excedente comercial muy elevado, superior al 10 % del PIB en 2007. También otras economías asiáticas —Taiwán, Corea del Sur o Japón— llevaron a cabo intervenciones en los mercados de divisas con el mismo fin que China. Sin embargo, a partir de agosto de 2015, las autoridades chinas tuvieron que enfrentar ese círculo vicioso alimentado por los flujos de salida de capitales y depreciaciones de la divisa mediante intervenciones ciertamente importantes en los mercados de divisas, compradoras de su propia moneda.

En el caso de la eurozona, la única ocasión en la que el BCE intervino en los mercados de divisas fue en 2000 en una acción concertada internacionalmente con el fin de evitar depreciaciones adicionales de la moneda europea. Cuestión distinta es que si Alemania tuviera moneda propia probablemente esta tendría un tipo de cambio más apreciado de lo que hoy está el euro. De hecho, el Gobierno alemán ha reconocido que una de las causas de su abultado superávit comercial es precisamente el mantenimiento de un tipo de cambio de mercado del euro relativamente depreciado.

Nueva presidencia en EE. UU.

En el contexto antes comentado de debilitamiento de los flujos de comercio, de capitales y de personas, la retórica del nuevo presidente estadounidense ha acentuado los temores a la reversión de la dinámica de integración global y, desde luego, a sus implicaciones sobre la débil UE. El eslogan asumido durante la campaña electoral, «America first», dejaba lugar a pocas dudas acerca de las prioridades que, desde luego en materia económica y comercial, asumiría la nueva Administración. Durante la campaña electoral, las diatribas contra las instituciones multilaterales, incluso contra la propia Reserva Federal, generaron una lógica inquietud, que venían a desautorizar una larga tradición de ese país de impulso al sistema de relaciones internacionales y de respeto a la autonomía de su propio banco central.

No es una cuestión menor a tenor de la influencia de esta economía en el mundo, como han subrayado recientemente Kose, Lakatos, Ohnsorge y Stocker (2017). Es la primera economía del mundo, responsable de una cuarta parte del PIB mundial, una quinta parte de la inversión directa en el extranjero y una tercera parte de la capitalización de los mercados de acciones. EE. UU., es el destino más importante de las exportaciones para una quinta parte de todas las economías, al tiempo que el dólar estadounidense sigue siendo la moneda vehicular y de reserva más utilizada globalmente. De las decisiones de política económica, desde luego monetaria, adoptadas en EE. UU., depende la estabilidad económica y financiera global. Razones todas ellas para prestar atención en lo que ya se ha caracterizado como un cambio de significación en la orientación global del nuevo presidente del país.

Las principales líneas de la política económica con impacto posible sobre la UE, y el resto del mundo, definidas durante la campaña y en los primeros meses de ejercicio de la presidencia, podríamos agruparlas en los siguientes epígrafes: política comercial, flujos migratorios, política fiscal, desregulación financiera y cambio climático.

Política comercial

La obsesión por el déficit comercial

Uno de los argumentos más simples pero eficaces que Donald Trump utilizó durante la campaña electoral para asentar sus propuestas marcadamente proteccionistas fue la magnitud del déficit comercial de su economía, de 502.000 millones de dólares en 2016. En particular sus desiguales intercambios con China y México, pero también con la UE y Japón, fueron los generadores de mayor atención, los que revestían ese carácter «significativo» al que se refieren las nuevas autoridades comerciales de EE. UU.

Las «órdenes ejecutivas» sobre comercio e inversión internacional que Donald Trump cursó nada más llegar a la Casa Blanca suponían una desautorización en toda regla de la tradición liberal que había venido impulsando la Administración estadounidense desde la Segunda Guerra Mundial, al tiempo que abría fuentes de incertidumbre sin precedentes sobre la organización y diversificación internacional de las propias empresas de su país. Ordenó que en 90 días se identificaran a los socios comerciales con los que EE. UU., mantenía un déficit comercial «significativo» en 2016 para determinar si en el mismo concurrían razones para considerarlo «abusivo», y actuar en consecuencia. China, responsable de la mitad de ese déficit comercial (347.000 millones de dólares), aparece como el principal culpable, pero en segundo lugar se encuentra el superávit bilateral de la UE, de 146.000 millones de dólares. También ordenaba la reorganización de las agencias que se ocupaban de la política comercial y situaba al frente de algunas de ellas a tradicionales opositores a las relaciones con China y otros países con déficit bilaterales.

Las designaciones de Steve Mnuchin como secretario del Tesoro, de Wilbur Ross, un veterano en las batallas comerciales con Japón en los 80, como secretario de Comercio o de Peter Navarro al frente de una nueva agencia comercial (White House National Trade Council), eran señales contundentes acerca de la inflexión en la asunción del multilateralismo. A Ross no le faltó tiempo para declarar el 31 de marzo, «estamos en una guerra comercial», o para calificar de «basura», el 15 de abril, las advertencias de la directora gerente del FMI sobre la extensión de los proteccionismos. Navarro ha sido el principal enemigo de las relaciones con China, identificando las «malas prácticas comerciales» de aquel país como el origen de buena parte de la pérdida de empleo y de bienestar en EE. UU. Navarro fue el autor, en 2012, de un vídeo de gran difusión, «Death by China», en el que se denunciaba la

reducción del crecimiento económico y del empleo de EE. UU., debido a la agresividad comercial y prácticas cuestionables de China, como la manipulación del tipo de cambio de su moneda. En abril de 2017, coincidiendo con la reunión de Donald Trump en Florida con el presidente chino, desapareció esa etiqueta de «manipulador cambiario», al tiempo que anunciaba su pretensión por alcanzar con ese socio un nuevo acuerdo comercial satisfactorio. Todo a cambio del apoyo en el contencioso con Corea del Norte.

Tratados comerciales cuestionados

La actitud inicial del nuevo presidente de EE. UU., es rechazo o abierto cuestionamiento de los tratados comerciales que EE. UU., impulsó desde la Segunda Guerra Mundial, y también el funcionamiento de la propia OMC. Son los culpables, según el presidente, del abultado déficit comercial. La realidad es que la mayor parte del déficit comercial de EE. UU., el 77 %, es con China, UE y Japón. En la actualidad, EE. UU., tiene 14 tratados bilaterales y acuerdos regionales de libre comercio.

No se ha suscrito un nuevo tratado comercial internacional desde la conclusión de la ronda Doha en el seno del GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), en 2001. Durante los noventa sí tuvieron lugar avances importantes en la dirección del libre comercio, con la creación de la OMC, en 1994, y la entrada en vigor del mercado único europeo en 1993. Y, desde luego, la definición de la transición a la UEM, iniciada en 1999. En la actualidad, son 163 los países miembros de la OMC, desde la que se articulan los acuerdos comerciales y el foro más relevante en la resolución de disputas comerciales.

Recordemos que la OMC prohíbe la imposición discrecional de aranceles, excepto por razones de seguridad nacional. Una apelación difícil de concretar que puede generar movimientos proteccionistas con algunas importaciones por parte de otros países. No es bueno, una vez más, que sea la primera potencia mundial la que tire la primera piedra.

El nuevo presidente adoptó como una de sus primeras decisiones la renuncia a formar parte del TPP (Trans-Pacific Partnership) entre EE. UU., Japón y otras diez economías, al que no pertenece China. Tras esa decisión, los otros once miembros han decidido en mayo tratar de que entre en vigor lo antes posible, antes de noviembre en todo caso, admitiendo la posible incorporación de nuevos miembros.

La negativa de EE. UU., facilitó que China intentara con los demás miembros del TPP, excepto EE. UU., suscribir un acuerdo comercial y, lo más relevante, el lanzamiento a gran escala de la denominada «Ruta de la seda», concebida en 2013. Un proyecto ciertamente ambicioso orientado a la construcción de amplias infraestructuras que faciliten los intercambios en torno a la legendaria ruta comercial que unía China con Europa, incluyendo igualmente varios países de Latinoamérica. En su última reunión en Pekín, en abril de

2017, los máximos mandatarios de los países suscriptores de ese acuerdo, formularon una significativa declaración defensora del libre comercio y expresamente crítica con cualquier forma de proteccionismo.

Rechazado fue también el ya moribundo TTIP («Transatlantic Trade and Investment Partnership») entre EE. UU. y UE. Pero quizás lo más relevante es su propósito de rechazo del NAFTA («North American Trade Agreement»), vigente desde 1994, calificado por el presidente como «desastre» y «el peor acuerdo comercial». Lo hacía al mismo tiempo que amenazaba a México con el establecimiento de aranceles de hasta el 35 % sobre las importaciones de ese país, poniendo en peligro las inversiones de empresas manufactureras estadounidenses en México. Este país registró en 2015 un superávit comercial de 58.000 millones de dólares con EE. UU. Una excusa para reescribir el NAFTA, a pesar de que EE. UU., vende a México más de 240.000 millones de dólares en bienes cada año.

Afortunadamente, al igual que ha ocurrido con otros avisos de decisiones, la disposición a desautorizar el NAFTA a través de otra de las «órdenes ejecutivas» no se ha llevado a cabo todavía. Se ha sustituido por la intención, manifestada el 28 de abril de 2017, de «renegociar» sus términos con Canadá y México. Ese anuncio tiene lugar un día después de que el presidente estadounidense anunciara la imposición de aranceles sobre la exportación a EE. UU., de maderas canadienses.

La realidad es que el NAFTA ha posibilitado la creación de amplias y complejas cadenas de producción para las compañías estadounidenses, al igual que ha contribuido a que los estados más rurales del sur de EE. UU., votantes destacados de Donald Trump, acentúen su dependencia de las exportaciones de productos agrícolas a México. Canadá y México es cierto que mantienen importante superávit comerciales con EE. UU., pero el comercio estadounidense con ambos países es esencial para su crecimiento económico.

Las amenazas a la supervivencia del NAFTA han determinado un reforzamiento de acuerdos bilaterales entre Canadá y México, así como esfuerzos de las autoridades mexicanas por alcanzar un acuerdo con la UE antes de fin de 2017. Esa motivación para paliar la actitud introspectiva de la nueva Administración estadounidense también ha desencadenado procesos de negociación comercial entre otros países, como los abiertos entre la UE y Japón y los pertenecientes al Asean (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático), creada en 1967. Japón ha reconocido que la preparación del Acuerdo Transpacífico supuso la inversión en nuevas reglas que han de aprovecharse, de ahí esa dinámica abierta al fortalecimiento de alianzas parciales.

El escepticismo, en el mejor de los casos, de la nueva Administración americana sobre la arquitectura institucional vigente va más allá del ámbito comercial. En las vísperas de las reuniones anuales del FMI y del Banco Mundial de abril de 2017 se cuestionaba el papel de esas instituciones. Encima de la

mesa se han situado propuestas para reducir las contribuciones monetarias de EE. UU. al Banco Mundial y a Naciones Unidas.

El debilitamiento del Banco Mundial, refleja la animadversión explícita del presidente Trump a las instituciones creadas en Bretton Woods. La intención es reducir la aportación en 650 millones de dólares en tres años. De concretarse, significará un paso más en la dirección de reducción de su influencia en esta institución orientada al desarrollo global, en especial de las economías emergentes, cuya necesaria reforma puede quedar condicionada por esta actitud de su principal accionista. La consideración del FMI tampoco es precisamente muy favorable. Todo ello concede una facilidad adicional para la extensión de la influencia de China en el ámbito internacional. La creación del Banco Asiático de Inversiones en Infraestructuras fue la señal más significativa en esa dirección, pero en modo alguno la única, como se comentará más adelante.

La revitalización del Export-Import Bank, «Eximbank», una agencia gubernamental estadounidense orientada a la financiación de importadores de manufacturas americanas de importe medio elevado, ha sido interpretada como otra señal de introspección comercial. Fabricantes como Boeing, General Electric o Caterpillar, entre otros, se encuentran entre los beneficiarios de esa forma de subsidio exportador.

Todo lo anterior no favorece el liderazgo internacional de la nueva Administración estadounidense. Se refuerzan así las reticencias de algunos de sus líderes políticos al propio proceso de globalización, a la emergencia competitiva de economías menos avanzadas, y las tentaciones por proteger las importaciones. Se hacen buenas las afirmaciones de Dani Rodrik (2017), cuando comparando con las economías europeas, señala que EE. UU. ha sido «un recién llegado a la globalización», en la medida en que hasta recientemente sus mercados domésticos se mantenían relativamente protegidos de las importaciones, especialmente de las provenientes de países con bajos costes salariales. Pero también, frente a los europeos, con redes de seguridad menos firmes que las europeas, con el fin de proteger a los más desfavorecidos por esa dinámica de integración global.

Políticas fiscales

El anuncio de reducciones impositivas de cierta significación fue también una idea esencial de la campaña electoral del hoy presidente de EE. UU. Finalmente, la revisión del código fiscal facilitará que sean las empresas las que verán su tasa media de imposición caer desde el 35 % al 15 %. También quedarán exentas de pagar impuestos sobre los beneficios obtenidos en el extranjero, al tiempo que dispondrán de la oportunidad de regularización fiscal para repatriar a EE. UU. el efectivo aparcado en el extranjero (estimado en más de un billón de dólares), soportando una tasa todavía por conocer.

Las rentas medias y altas de las personas también quedarán menos gravadas fiscalmente, al reducirse los actuales siete tramos impositivos en la imposición sobre la renta de las personas físicas a tres, con tipos del 10, 25 y 35 %. Hasta ahora el máximo de los tipos individuales era del 39,6 % y el mínimo del 10 %.

La financiación de esas reducciones impositivas, con el fin de evitar el aumento del déficit y de la deuda pública, no ha sido detallada, más allá de confiar en que ese plan fiscal estimulará el crecimiento económico hasta alcanzar un ritmo del 3 % anual, aumentando a su vez la recaudación tributaria. Un planteamiento difícil de asumir, calificado de «pensamiento mágico» por algunos analistas, e incluso por sectores del partido republicano, lo que obliga a dudar de su aprobación en el Congreso. El déficit estructural de EE. UU. es elevado, del 4 % del PIB, sin que se aprecien elementos que favorezcan su reducción a medio plazo. Las reducciones impositivas propuestas podrían elevar muy significativamente el déficit general hasta entorno al 8 % del PIB en 2020, según algunas estimaciones, con el consiguiente aumento en la ya importante deuda pública.

La imposición de la «border tax», de la liberación de impuestos a las exportadoras y la imposición sobre las importaciones, puede generar serias distorsiones en los mercados. Y, en todo caso, en la gestión de las empresas multinacionales. Al menos por el momento no ha encontrado apoyos dentro del propio partido republicano.

Flujos migratorios

No menos importantes son las decisiones, desigualmente implementadas hasta el momento, tendentes a limitar los flujos migratorios. Los enunciados durante la campaña electoral fueron ciertamente muy radicales, como fue su compromiso de levantar un muro en la frontera con México, ahora suavizado, dados los problemas de financiación del mismo de aplicación al parecer solo hacia los inmigrantes ilegales.

Las limitaciones a la inmigración no solo tienen puesta la vista en México, sino también en países de mayoría musulmana, lo que ha originado diversos conflictos judiciales. Con independencia del alcance efectivo que acaben teniendo esas limitaciones, la actitud introspectiva ya está marcada. La finalización de las visas para empleados técnicos y especializados, las H-1B, y la insistencia a las empresas estadounidenses a contratar trabajadores americanos, constituyen señales nada favorables.

De la trascendencia potencial de esas decisiones se puede tener una idea al verificar que los inmigrantes han sido fundadores de numerosas empresas en sectores intensos en innovación, o que más de una tercera parte de los empleados en Silicon Valley son extranjeros, frente a la media nacional del 13 %.

Desregulación financiera

Otro anuncio del presidente Trump igualmente controvertido es el de la revisión, si no la directa eliminación, de la legislación financiera adoptada en 2010, la «Dodd-Frank Act», tras las lecciones que dejó la crisis. La naturaleza de esa crisis, recuérdese, fue esencialmente financiera. Reveló algo más que anomalías en el funcionamiento de aquel sistema financiero, de sus instituciones, que rápidamente se transmitieron al sector real de la economía, y a un buen número de economías avanzadas.

Como se destacaba en Ontiveros (2017), una sección de esa ley, la denominada «regla Volcker», que prohíbe a las instituciones financieras operaciones por cuenta propia en instrumentos y con instituciones consideradas especulativas, será la primera en caer. También serán objeto de revisión a la baja las exigencias relativas a la protección de los consumidores de servicios financieros. Los acuerdos internacionales que establecen los requerimientos mínimos de recursos propios de los bancos han sido considerados un obstáculo al crecimiento del crédito, por lo que serán igualmente contestados.

Las vías de impacto en el resto del mundo del eventual desmantelamiento de esas regulaciones pueden ser importantes. Además de las ventajas competitivas de los bancos bajo una regulación más laxa, la escena financiera global queda más expuesta a episodios de inestabilidad. Desde antes de la emergencia de la crisis de 2007 hemos tenido evidencia suficiente del potencial de contagio de las crisis nacionales, pero fue esa la que permitió constatar que en el espacio financiero actual ya no existen crisis financieras locales.

Rechazo a los acuerdos de la Cumbre de París sobre cambio climático

En la primera semana de abril el presidente estadounidense adoptó una nueva orden ejecutiva, «Promoting Energy Independence and Economic Growth», que pretendía abolir las medidas que limitan la capacidad de las plantas fósiles y de las nucleares. «Un fin a la guerra sobre el carbón», pero también una declaración de guerra al conocimiento científico al respecto y sobre las consecuencias del cambio climático, en claro enfrentamiento con varios estados de la Unión estadounidense. EE. UU. es, después de China, el principal emisor de gases contaminantes.

El acuerdo adoptado en París, por prácticamente todos los países del mundo, en diciembre de 2015, y ratificado por más de 140 países, fue también suscrito por la Administración del presidente Obama. Se trataba de limitar las emisiones contaminantes y reducir el alarmante ritmo de calentamiento global en 2°C sobre los niveles preindustriales, exigiendo a los países la realización de un plan específico al respecto. El plan de la Administración Obama era recortar las emisiones entre un 26 y un 28 % al final de 2025, desde los niveles de 2005.

El nuevo presidente ordenó la retirada del mismo a principios de junio de 2017. Solo tres países en el mundo quedaban fuera del mismo, EE. UU., Siria y Nicaragua. Previamente había ordenado la eliminación de la asignación a la «Global Climate Change Initiative», al tiempo que admitirá un mayor protagonismo del carbón en la generación de electricidad, que en 2015 generaba el 30 %, con la esperanza de mantenimiento del empleo en ese sector, como prometió a los mineros durante la campaña electoral. Ahora EE. UU., produce un 50 % más de carbón que en 1940, pero el empleo apenas llega al 15 %.

La decisión de abandono de ese acuerdo supondrá un paso más, en definitiva, en esa genérica abdicación de liderazgo a favor de China, además de comprometer seriamente el alcance de los objetivos establecidos en la Cumbre de París.

Consecuencias sobre la UE

De la revisión anterior no pueden deducirse consecuencias favorables para la UE. Como ya vimos en el primer epígrafe, la UE es un bloque muy abierto al exterior y EE. UU. es el principal socio comercial, donde se dirige el mayor contingente de exportaciones.

Con independencia de las decisiones que finalmente aplique la nueva Administración estadounidense, los meros vaivenes en la estrategia económica de la principal economía del mundo son por sí solos preocupantes. La tensión comercial transmitida, las actitudes de hostilidad hacia el sistema multilateral y las amenazas de aumentos arancelarios han generado actitudes en cierta medida defensivas en algunos países, que no son objetivamente favorables, especialmente para la UE. Abren una fase de incertidumbre en las relaciones comerciales internacionales que puede afectar a otros ámbitos de la política internacional. Y, con ello, a la necesaria estabilidad de la UE. Los intereses de algunas economías europeas, España entre ellas, son importantes en países que hoy centran todavía gran parte de la agresividad del nuevo presidente. Es el caso, desde luego de México.

Esa estigmatización del déficit comercial y las acciones previstas para reducirlo, pueden generar efectos no deseados, incluso para la propia economía estadounidense. Las experiencias de acciones similares contra Japón a principios de los ochenta siguen siendo válidas: las restricciones a las importaciones de automóviles acabaron incrementando los precios en más de un 40 %. Las consecuencias a medio plazo serán de reducción de la competencia o/y de desvío del comercio a otros destinos, sin poder evitar la presión a la baja en los precios de los productores más competitivos. Pero ahora, cualquier tipo de limitaciones al libre comercio puede chocar con las estipulaciones de la OMC. En el seno de esta organización, las tarifas deben converger hacia las existentes en las «naciones más favorecidas»: ninguna

parte puede ofrecer diferentes tratamientos de los que concede a cualquier otro miembro de la OMC.

Las marcadas simpatías del presidente Trump por la salida del Reino Unido de la UE, contribuyen a esa lógica inquietud. Con inusitada rapidez declaró que EE. UU. sería el primero en llegar a un acuerdo comercial con Reino Unido. No deja de ser llamativo que sea ahora EE. UU., quien se alinea con la segregación, cuando fue ese país uno de los principales impulsores de la propia creación de la Comunidad Europea, así como de otras instancias de cooperación internacional como la OCDE. La retórica, al menos, contrasta con la solidez que sus antecesores han tratado de conceder a las relaciones trasatlánticas desde el final de la Segunda Guerra Mundial.

El nuevo presidente estadounidense ha marcado también en este punto diferencias con su predecesor, inequívoco partidario de la unidad de Europa, advirtiendo a Reino Unido que debería situarse «a final de la cola», para cualquier acuerdo comercial. Por el contrario, Donald Trump ha declarado a algunos medios de comunicación europeos que espera que la decisión británica sea seguida por otros países comunitarios, considerando a la UE «básicamente un vehículo de Alemania». Tampoco valoraba muy favorablemente la alianza militar con los europeos en la OTAN, a la que calificaba de «organización obsoleta». Afortunadamente, su secretario de Defensa, el general Mattis, matizaba esta apreciación, calificando a la OTAN «vital para los intereses americanos». Una muestra más de la inquietante confusión con que iniciaba su andadura la nueva Administración.

Los analistas más optimistas confían en que una actitud tal constituya una suerte de revulsivo para que la UE avance en la dirección de una mayor unidad y, en todo caso, de la disposición de una más integrada política exterior. Frente a esa incertidumbre, la UE, además de llevar a cabo acciones en el seno de las agencias multilaterales para neutralizar eventuales amenazas al libre comercio no puede descartar el fortalecimiento de alianzas con otros bloques y economías. Asumir esa necesidad es del todo coherente con esas declaraciones de la canciller Merkel, tras la última reunión del G7, de mayo de 2017, relativizando el carácter de aliado de EE. UU. e instando a que la UE tome las riendas de su futuro.

La UE y la Eurozona. Debilitamiento institucional

En la misma sala en la que tuvo lugar la suscripción del Tratado de Roma se celebraba en marzo de 2017 el 60º aniversario de la creación de lo que hoy es la Unión Europea. Una iniciativa que nadie duda ha favorecido la extensión de la libertad y de la paz en la región. También de la prosperidad económica. La declaración solemne con ocasión del aniversario a favor del fortalecimiento de la UE reunía ahora a sus 27 miembros, frente a los seis de entonces. Tenía lugar en un momento especialmente delicado de esa larga

historia, con un amplio cuestionamiento de la capacidad para seguir garantizando la extensión del bienestar.

Como vimos en el epígrafe uno, la UE constituye actualmente el bloque regional más importante. No solo por lo conseguido en términos de integración comercial, de conformación del mercado interior más amplio del mundo, sino de la armonización política sobre bases democráticas. Sus planteamientos originales de garantizar la paz se han conseguido en estos sesenta años. La apertura a otros bloques y naciones ha coexistido hasta el inicio de la crisis de 2007 con la generación de ganancias de bienestar para sus ciudadanos.

Según COM (2017), las exportaciones de la UE (cuyo valor total ascendió en 2016 a 1 746 000 millones de euros) garantizan el mantenimiento de puestos de trabajo altamente remunerados: cada mil millones de euros de exportaciones permiten mantener 14 000 puestos de trabajo. No solo las grandes empresas se benefician de esa apertura comercial: más del 80 % de los exportadores europeos son pymes.

La apertura del comercio mundial ha impulsado el crecimiento económico de la UE, aumentando la prosperidad y contribuyendo al mantenimiento de nuestra competitividad. La cuota de la UE en las mercancías sigue siendo superior al 15 %, sin que apenas haya disminuido desde el cambio de siglo, ni con la incorporación de China a la Organización Mundial del Comercio y su emergencia como potencia exportadora.

El objetivo en este epígrafe es analizar las condiciones en las que la UE afronta la emergencia de esas nuevas tensiones aislacionistas en algunas de las principales economías del mundo. La llegada de esas amenazas tiene lugar en un contexto que nos es precisamente el más favorable de estas seis últimas décadas. Las consecuencias todavía visibles de la crisis de 2007, la emergencia de nacionalismos y populismos en algunos de sus miembros o la decisión del Reino Unido de abandonar la UE, son episodios que conforman esa «crisis existencial» del más ambicioso y hasta el momento exitoso de los proyectos de integración regional. Las ideas de progreso y democracia han sido por primera vez cuestionadas, a tenor de la emergencia de fuerzas políticas distantes de la tradición democrática.

Razones de la desafección. El impacto de la crisis de 2007

La globalización está cuestionada, así como su vinculación con la democracia. Muchos ciudadanos consideran que constituye una amenaza directa para su identidad y para sus tradiciones: que actúa en detrimento de la diversidad cultural y de su modo de vida. Los ciudadanos temen no poder controlar su futuro y consideran que sus hijos tienen perspectivas peores que las suyas propias. Esto se debe a la percepción de que los gobiernos han perdido el control y no pueden o no quieren influir en la dinámica de globalización y

gestionar sus consecuencias de forma que beneficie a todos. Este es el reto político al que ahora hemos de enfrentarnos.

A esa genérica percepción, «el malestar sobre la globalización», se añade el impacto de la crisis económica de 2007, particularmente severo para importantes segmentos de la población de la eurozona. Aunque esa crisis tuvo su origen en el sistema financiero de EE. UU., generó un contagio amplio, demostrando que ya no hay crisis locales. Llegó a Europa desencadenando tensiones muy importantes en los sistemas bancarios, en los mercados de deuda pública y, desde luego, en la economía real, con una recesión y elevación del desempleo sin precedentes.

La gestión de la crisis también fue muy distinta a uno y otro lado del Atlántico. En el epicentro, la economía de EE. UU., apenas se dudó en la necesidad de neutralizar las presiones recesivas, adoptando pronto medidas contracíclicas, expansivas, tanto en política presupuestaria como en las actuaciones de la Reserva Federal. En la eurozona se reaccionó tarde a las amenazas en algunos sistemas bancarios, e inadecuadamente cuando la crisis se instaló también en los mercados de deuda pública.

Las consecuencias más visibles, pero en modo alguno las únicas, fueron unas pérdidas de bienestar sin precedentes. También aceleró la desindustrialización de muchas economías europeas, y con ella pérdidas de empleo que se presentan como irreversibles. Es el caso de la conflictiva Francia, cuya industria venía perdiendo empleos a un ritmo notable desde antes de la crisis. Una tendencia común a otras economías de la UE que ayuda a entender la captación de obreros en formaciones políticas radicales, en algunos casos bien distanciados de las preferencias políticas tradicionales de los trabajadores.

Esos resultados han contribuido a revisar los desiguales beneficios generados por la dinámica de globalización, y con ello, las actitudes frente a esa dinámica. La estrecha asociación con la conectividad propiciada por las tecnologías de la comunicación, por la creciente digitalización, han contribuido a la polarización de los mercados de trabajo, de las oportunidades, desplazando a aquellos cuyas habilidades han quedado obsoletas. Y, en todo caso, generando aumentos en la desigualdad de la renta hoy observados en la práctica totalidad de las economías avanzadas.

Las evidencias acerca de los desiguales resultados de la dinámica de globalización y de la crisis entre los distintos grupos de población son inequívocas. Las aportadas por el investigador Barnko Milankovic (2016) o por el Credit Suisse Research Institute's Global Wealth Report (2016) revelan que durante las últimas décadas se ha reducido la desigualdad en la distribución de la renta y de la riqueza entre países, reflejando los favorables efectos de la integración económica global para las economías menos avanzadas, pero ha aumentado en el seno de los mismos, de forma marcada en algunas economías avanzadas, EE. UU., Francia, Reino Unido o España entre otras. En algunas de las economías desarrolladas, a la desigualdad regresiva en

la distribución de la renta y de la riqueza se añade la inquietud sobre la viabilidad de lo que hoy se conoce como estado del bienestar, o incluso de los sistemas públicos de pensiones.

En el capítulo uno del «World Economic Outlook» del FMI de abril de 2017 (FMI, 2016) se destaca como un número de empleos de cualificación media se habían perdido como consecuencia del cambio tecnológico desde comienzo de los noventa. Junto a ello, los desiguales resultados de la crisis económica de 2007 no habían hecho sino agudizar el deterioro de las condiciones de vida de una gran parte de la población en las economías avanzadas. El resultado ha sido «una desilusión creciente con la globalización», y «el riesgo ya palpable de emergencia de inquietudes que puedan propiciar decisiones políticas proteccionistas bajo la presión creciente del escepticismo acerca del comercio, la inmigración y los acuerdos multilaterales».

Consecuencia de todo ello es el aumento de la desafección respecto a las instituciones, europeas y nacionales, en no pocos países europeos. Los indicadores derivados de distintas encuestas o los específicos del Eurobarómetro (Gráfico 12) así lo ponen de manifiesto. No solo en Grecia, donde la confianza en la UE ha caído al 15 %, desde el 60 % antes de la crisis, sino también en Francia, Alemania o incluso en España. A ese distanciamiento de las instituciones europeas se añade el no menos preocupante que los ciudadanos definen frente a los partidos políticos nacionales: frente al 65 % de los europeos que no confiaban en ellos, en 2016 esa cifra se situaba en el 90 % en Francia, Grecia, Portugal o España. La elevada abstención registrada en muchas de las elecciones recientes es también un indicador al respecto.

Las críticas también se extienden, no solo en Reino Unido, al funcionamiento de las propias instituciones europeas, a la percepción de burocracias igualmente alejadas de los intereses de las mayorías, carentes según muchos ciudadanos de la suficiente legitimidad social y alejada de esa retórica de progreso que la ha acompañado desde su creación.

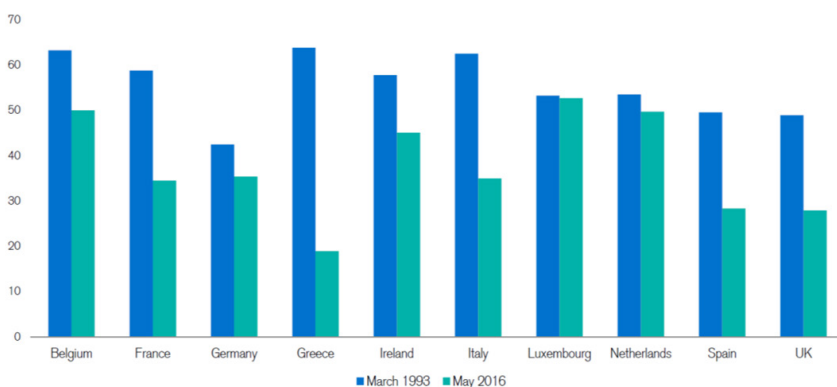


Gráfico 12: Confianza en la UE % de encuestados que confían en la UE. Fuente: Eurobarómetro (Comisión Europea), Credit Suisse.

Nacionalismos y populismos en ascenso

La vulnerabilidad de la UE no solo es de naturaleza estrictamente económica. Sus fundamentos políticos, su propia continuidad ha sido cuestionada. El episodio más relevante es la decisión adoptada por Reino Unido de abandonar la UE, el *Brexit*, formalmente iniciado el pasado abril, tras la invocación del Artículo 50 del Tratado de Lisboa por el Gobierno británico. Junto a ello, el descontento se manifestaba igualmente entre las poblaciones de países considerados incondicionalmente europeos. Hoy podemos verificar que el ascenso de los nacionalismos, el rechazo a los flujos migratorios no es exclusivo de los ciudadanos británicos que votaron en el referéndum de junio de 2016 el abandono de la UE.

La emergencia de nuevos partidos políticos en Europa en los últimos años también da cuenta del cuestionamiento y contestación del sistema por un número creciente de ciudadanos, del rechazo de las elites, en definitiva, las políticas y las empresariales. Tanto en lo que convencionalmente se consideraba derecha e izquierda del espectro político han emergido opciones cuyo denominador común es la canalización del desinterés cuando no el rechazo del sistema político. En no pocos casos esas opciones aprovechan la inseguridad económica, el temor, para incorporar propuestas directamente xenófobas, auspiciadoras de un nacionalismo de intensidad desconocida en Europa. Se amparan en la percepción de que el futuro no mantendrá los ritmos de mejora del bienestar entre generaciones como hasta antes de la crisis.

El aislacionismo se ha apoderado de los sentimientos de amplias capas de población europea concretando su hostilidad en el propio proyecto de integración regional, en sí mismo considerado una amenaza a la preservación cultural de algunas naciones. El temor a la inmigración ha fortalecido unos sentimientos nacionalistas que parecían hasta hace poco desplazados por los propios avances de la dinámica de integración europea y la presunción de que esta era la mejor defensa frente a una dinámica de globalización descontrolada. En algunos países europeos parece asumirse esa visión de una Europa asediada por flujos emigrantes que reflejaba en su primera edición de 1973 la novela de Jean Raspall (2003), «El campamento de los santos», ahora invocada no solo por Le Pen, sino también por Steve Bannon, el principal asesor de Donald Trump. La novela describe los acontecimientos consecuentes con el desembarco de un millón de emigrantes en la costa francesa y la huida al norte de los ciudadanos franceses. La difícil coexistencia de «civilizaciones», con el lenguaje más contemporáneo. Afortunadamente, la segunda vuelta de las elecciones presidenciales en Francia alejó el peor de los escenarios, pero no lo han descartado completamente: el partido de la señora Le Pen sigue disponiendo de un amplio respaldo. El presidente Macron ha asumido la interdependencia global y ha sugerido un mayor fortalecimiento de la UE, incluida una más estrecha colaboración con Alemania.

Las fronteras entre organizaciones nacionalistas y los nuevos populismos no están del todo claras a pesar de los esfuerzos recientes de algunos analistas, como son los casos de Mudde y Kaltwasser (2016), de Muller (2017) o de la serie de trabajos editados por Henning Meyer (2017). El trasvase de preferencias políticas entre opciones de izquierda y de derecha, consideradas tradicionalmente poco menos que inamovibles, añade complejidad a ese análisis. La percepción de que las elites políticas además de distanciarse de los intereses de la mayoría de la gente se han beneficiado personalmente, está ampliamente extendida. Muddel y Kaltwasser (2016) califican el populismo como una ideología que considera la política como una batalla entre la elite corrupta y la gente «pura», a la que representan los populistas.

No deja de llamar la atención esa permeabilidad a los autoritarismos y una cierta oposición a la diversidad, al tiempo que reaparecen emparentadas las opciones nacionalistas con las más cercanas al socialismo. Ello ha sido compatible con una capacidad de movilización desde lo que se consideraba una apatía generalizada de amplias capas de ciudadanos. La polarización ha supuesto desgarramientos familiares, enfrentamientos entre padres e hijos.

Es importante subrayar el eficaz uso de las redes sociales, la facilidad que permiten para esa comunicación directa entre los líderes y sus seguidores, facilitando una proximidad sin precedentes y el uso de lenguajes directos, poco habituales en la interlocución de los políticos tradicionales.

La UE debe tomar nota y debe asumir que gran parte de esa tendencia aislacionista esta explicada por las insuficiencias de la UE y por la mala gestión de la crisis. No hace falta insistir en que mientras las políticas económicas no atiendan de forma específica las pérdidas de bienestar tan acusadas que se han generado en los últimos años, en especial durante la crisis, será difícil neutralizar las consecuencias adversas del ascenso de esas fuerzas políticas cuestionadoras del sistema. Entre tales efectos, la inhibición de la inversión es uno de los más evidentes. Como vimos en el epígrafe primero, los flujos de inversión directa internacional han ralentizado su ritmo de expansión desde hace años, dadas las incertidumbres que las empresas multinacionales albergan acerca de la continuidad de sus cadenas de valor transfronterizas.

Defender la dinámica de globalización como aportante de ventajas netas a Europa no es equivalente a que los ciudadanos lo perciban. Como ha admitido el propio vicepresidente de la Comisión, Frans Timmermans, con ocasión de la presentación del paper COM (2017), «Europa necesita reescribir las reglas que hagan que esa dinámica sea sostenible y funcione para el conjunto de los ciudadanos. Que esté amparada en el suministro de educación y habilidades suficientes, y una mejor redistribución que ayude a garantizar la cohesión y solidaridad en la que la UE se fundamenta».

La cesión de soberanía a la UE debe tener una clara compensación. La imposición de políticas a las naciones ha de generar resultados para el bienestar

de la mayoría. Esa lejanía de Bruselas, de instituciones poco conocidas, ha de reducirse. Ello no significa que no haya que hacer frente a los populismos desde dentro de los países, con representaciones más directas, con mayor cercanía ente representantes políticos y representados, en definitiva.

Un incierto Brexit

En el *referéndum* celebrado en Reino Unido el 23 de junio de 2016, sus ciudadanos decidían, aunque por una escasa mayoría, su separación de la UE. Un episodio sin precedentes cuyo alcance económico y político está todavía rodeado de incertidumbre. La segunda economía más importante de Europa y la principal contribuyente al presupuesto comunitario anteponian el control nacional de los flujos de personas a la vinculación al mercado interior y otras ventajas comunitarias.

Las razones posibles de esa decisión de los ciudadanos británicos probablemente no son muy distintas a las observadas en otros países europeos igualmente insatisfechos con las instituciones comunitarias, aunque es difícil jerarquizarlas o cuantificar la magnitud de responsabilidad de cada una de ellas. En uno de los análisis más serios de esos resultados, Clarke et al. (2017), se detallan, por este orden, las siguientes razones: la hostilidad a la inmigración, la insatisfacción con la burocracia de la UE, incluidas las aportaciones financieras netas que realiza Reino Unido, la inquietud ante la pérdida de soberanía, la extensión del sentimiento contrario al dominio de las elites, el descontento con la globalización y, a modo de síntesis, una larga historia de euroescepticismo. La mayoría de los votantes favorables al *Brexit*, según esa misma investigación, habrían sido ciudadanos sin estudios universitarios y provenientes de los segmentos sociales más bajos.

El 29 de marzo de 2017 el enviado de la primera ministra Teresa May entregaba en mano la carta al presidente del Consejo Europeo Donald Tusk invocando el Artículo 50 del Tratado de Lisboa por el que se oficializaba la petición de divorcio, tras 44 años en la UE. Un texto menos agresivo, más constructivo, que la retórica manejada hasta entonces por el Gobierno británico, en el que se dejaba abierta la puerta a una vinculación de Reino Unido al mercado interior, a cambio de una coordinación con la UE en la lucha contra el terrorismo y en materia de seguridad, en general. La negociación, sin embargo, se presentaba como uno de los procesos más complejos abordados por las instituciones comunitarias, antes de que Reino Unido asumiera definitivamente la condición de «tercer país».

El calendario de las negociaciones es mucho más breve de lo que parece. El Artículo 50 establece un proceso de negociación con un límite de dos años solo prorrogable con el acuerdo unánime de los gobiernos de la UE. Una transición hacia la definitiva segregación que estará jalonada de diversos condicionantes, incluida la interinidad abierta por las convocatorias electo-

rales de Francia y Alemania. Entretanto, la UE ha de fijar los términos de aplicación del Artículo 50, en el que han de cubrirse ámbitos como los derechos de los ciudadanos europeos residentes en RU: el mandato de la comisión negociadora ha de incluir un acuerdo sobre los derechos de 3 millones de ciudadanos de la UE que viven en Reino Unido y 1 millón de británicos en países de la UE.

La recuperación del control sobre los movimientos de personas y la jurisdicción del Tribunal Europeo de Justicia (ECJ, por sus iniciales en inglés) son exigencias difíciles de conciliar con el libre acceso al mercado interior. Las condiciones que se interponen al acceso al mercado interior no son únicamente aranceles o verificaciones aduaneras, sino otros tipos de barreras no arancelarias tales como estándares, regulaciones y reglas sobre las ayudas de estado. Pero eso significa aceptar el arbitraje del ECJ, algo sobre lo que la animadversión de los partidarios del *Brexit* es evidente, antes y después del referéndum. La existencia y jurisdicción de ese Tribunal constituye por sí solo el exponente de la erosión de la soberanía nacional para los británicos más aislacionistas.

Sin esclarecer del todo está todavía el método de negociación, conjunto o escalonado. La eventual subordinación de los acuerdos comerciales, sobre los que Reino Unido quiere preferencia a los términos estrictos del divorcio, incluido el abono de la deuda reclamada por la UE. Un proceso difícil, sin experiencias relevantes, y con poco tiempo disponible. Las referencias que se manejan al respecto no permiten concluir que esos dos años sean suficientes. Así, por ejemplo, el tratado entre la UE y Canadá, el CETA, cuya negociación se inició en 2007 todavía no ha entrado en vigor.

La prioridad del Gobierno británico de control de los flujos migratorios, de ruptura del principio básico comunitario de libertad de movimientos de personas, y salida de la jurisdicción del ECJ, lleva aparejado el abandono de la unión aduanera y el mercado único, algo a lo que no renuncian la mayoría de los británicos. Ellos desean el mayor acceso posible a los mercados comunitarios, libre de barreras, algo de difícil acuerdo con la Comisión y más aun de ratificación por los parlamentos de los países miembros. El acuerdo final de divorcio habrá de ser aprobado por una cualificada mayoría de los miembros de la UE, excluido RU, y por el Parlamento Europeo.

La perspectiva de un acuerdo provisional, transitorio, cuando concluya el plazo de dos años, en marzo de 2019, es un escenario altamente probable y en cierta medida contemplado en esa referencia de la carta de May, sugiriendo la existencia de diversos periodos de implementación. Algo, por otro lado, nada fácil de concretar si el desenlace final se mantiene en el aire. La alternativa, la prolongación de la situación de partida, sería de difícil asimilación entre los sectores más radicales de los «brexiteros».

La esperanza de algunos analistas británicos de que la posición final de su país sea asimilable a la de Suiza o Noruega no dispone de gran virtualidad

por el momento. Ambos países pertenecen a la EFTA (Área Europea de Libre Comercio) en la que estaba Reino Unido hasta su incorporación en 1973 a la actual UE. Esos dos países mantienen estrechos vínculos comerciales con la UE y satisfacen las reglas propias del mercado interior. Noruega contribuye al presupuesto comunitario, lo que le concede la posibilidad de participar en diversas iniciativas comunitarias.

Los términos de un eventual acuerdo comercial no son sencillos en la medida en que supone la sustitución de términos actuales por nuevos que necesariamente afectan a otras políticas que también quedarán alteradas tras la separación, como se pone de manifiesto en el número especial de la Oxford Economic Policy (2017). Nada fácil se presenta la coexistencia de la pertenencia al espacio comercial sin la observancia de las normas, estándares y diversas regulaciones que lo acompañan. En todo caso, queda esa afirmación de la primera ministra May: «ningún acuerdo es mejor que un mal acuerdo para Reino Unido», algo que no volvió a repetir en su carta al presidente del Consejo. La ausencia de acuerdo significaría, efectivamente, ampararse en los términos genéricos establecidos en la Organización Mundial de Comercio (OMC), con aranceles para todas las exportaciones británicas y la imposibilidad de acceso a los más de cincuenta acuerdos comerciales que la UE tiene suscritos con terceros países. Para volver a comerciar en el seno de la UE solo como miembro de la OMC tendrían que aceptar la imposición de aranceles y un amplio conjunto de condiciones o barreras no arancelarias sobre la práctica totalidad de las exportaciones británicas.

Otro de los asuntos más espinosos de esa negociación es la liquidación de la factura pendiente como miembro de las instituciones europeas. Reino Unido es uno de los grandes contribuyentes netos (8.500 millones de libras brutas menos 4.500 millones de retorno) al presupuesto comunitario, un aspecto que también debió influir en la decisión de salida. Paradójicamente, en regiones británicas receptoras netas de fondos comunitarios también fue el abandono de la UE la decisión mayoritaria votada en el referéndum, quizás con la presunción de que serían ampliamente compensadas a través del presupuesto nacional.

La Comisión empezó reclamando que los compromisos pasados más las futuras obligaciones, significarían una deuda británica del orden de 60.000 millones de euros. Tras el primer encuentro, a principios de mayo, entre la primera ministra británica y el presidente de la Comisión, este manejó la cifra de 100.000 millones de euros. Deuda que pudo ser obligada por el Tribunal Europeo de Justicia. Pero el negociador británico, David Davis, parece anclado en que la deuda es cero. Los británicos más duros reclaman la devolución de la aportación al capital del Banco Europeo de Inversiones (BEI) del Reino Unido. En todo caso, parece que las conversaciones sobre la posibilidad de un acuerdo comercial bilateral no podrán prosperar hasta tanto se concrete la magnitud de esa obligación. Y sobre ese desenlace sigue pendiendo la amenaza de que «un desacuerdo es mejor que un mal acuerdo».

La coincidencia de los 27, tras la última cumbre monográfica sobre el *Brexit* del pasado abril, concede virtualidad a esa sentencia.

Un proceso, en definitiva, que hace buena la presunción de Donald Tusk, presidente del Consejo Europeo, al calificarlo de «difícil, complejo y objeto de confrontación». Valoración no muy distinta a la de David Davis, el ministro británico del *Brexit* que lo calificó como «la negociación más complicada de los tiempos modernos».

Los efectos económicos derivados de la ausencia de un acuerdo comercial satisfactorio entre la UE y Reino Unido serán importantes, aunque la cuantificación del impacto sobre el crecimiento económico de ambos siga siendo difícil de estimar. La pérdida del acceso preferencial al principal mercado de Reino Unido dañará a esta economía de forma significativa y, al menos que se acepten concesiones de los británicos más duros, será difícil de compensar a corto plazo. Tampoco son fáciles de anticipar las consecuencias sobre la industria de servicios financieros británica, y sobre esa bien ganada capitalidad financiera de la City londinense.

Relevantes serán igualmente las consecuencias de esa salida sobre el conjunto de las economías de la UE (desde luego sobre España), no solo por la dimensión e interrelación que la economía británica mantiene con las más importantes, sino por el predicamento político de ese país. El 52 % del comercio británico en bienes y el 42 % del correspondiente a los servicios se llevan a cabo con otros países que actualmente conforman el mercado único. La potente y transnacional industria de servicios financieros británica realiza una tercera parte de sus intercambios en estos servicios en el seno de la UE.

El impacto sobre la economía española puede ser de los más significativos. Más allá del comercio de mercancías, las relaciones son importantes en turismo, emigración y en inversión directa. Reino Unido es uno de nuestros principales socios comerciales, con un saldo comercial favorable a España. Aunque el superávit de España con Reino Unido no es de los más grandes de los países europeos, España destaca por tener un superávit con el Reino Unido en bienes y servicios, a pesar de que ese país suele tener superávit en servicios con otros países. Los turistas británicos son los principales clientes, representando más del 23 % en 2016 y algo menos del gasto total en España. Conviene recordar igualmente que los británicos son la tercera nacionalidad extranjera en España después de los rumanos y marroquíes. Reino Unido es a su vez el primer destino de emigrantes españoles. Como lo es de la inversión directa en el extranjero de las empresas españolas, principalmente servicios financieros, telecomunicaciones y energía.

Recordemos, además, que Gran Bretaña tiene hoy uno de los mayores pesos específicos en las instituciones europeas. Junto al comisario de servicios financieros, tiene el mayor número de altos funcionarios en Bruselas, después de Alemania. Reino Unido, además de una potencia comercial ha sido siem-

pre uno de los principales defensores del libre comercio. Su abandono de las instituciones comunitarias constituye un mal ejemplo para países recién llegados a la UE, que puede estimular movimientos nacionalistas, e incluso a los partidarios de abandono de la UE. El propio predicamento de la UE en la escena internacional, en las instancias multilaterales, puede debilitarse.

Efectivamente, las implicaciones políticas y geopolíticas no son menos fáciles de anticipar, más allá de la verificación de que Reino Unido es una de las grandes potencias militares y una de las naciones que todavía conserva una mayor influencia en la escena internacional. Algunas de las más obvias ya se han manifestado, como es el caso de la demanda de un segundo referéndum en Escocia sobre su independencia. La situación en Irlanda del Norte tampoco será fácil de gestionar, dada la reiterada petición de celebración por parte del Seinn Fein de otro referéndum sobre la unión a la república de Irlanda. En ambos territorios el resultado del referéndum de junio fue favorable al mantenimiento en la UE. Gibraltar tampoco quedará fuera de esas renovadas tensiones territoriales. Junto a esas, no serán menos relevantes las derivadas de la dificultad para cooperar en materias como política exterior o de defensa.

Proteccionismos, nacionalismos, aislacionismos. Consecuencias geopolíticas del debilitamiento de la globalización y del multilateralismo. Especial análisis del impacto sobre la UE

Implicaciones genéricas del aislacionismo. Impacto sobre el crecimiento económico y el bienestar global

El consenso entre los economistas es amplio: las barreras al comercio reducen el crecimiento económico y también lo hacen con el bienestar de la mayoría de la población. El FMI se ha encargado en los últimos meses de difundir investigaciones al respecto, especialmente en sus informes de perspectivas económicas, WEO (oct 16) y WEO (abril17).

El establecimiento de aranceles y otras barreras al comercio no garantiza la creación de empleo a medio y largo plazo. Las consecuencias del aislacionismo comercial no solo se dejarían sentir en la ausencia de competencia y elevación de precios en los bienes domésticos, sino que acabarían impactando igualmente en el descenso de las ventas de las empresas exportadoras y, consecuentemente, en el empleo. La inquietud de las empresas con mayor proyección internacional es comprensible. Las cadenas de producción que las multinacionales de las economías avanzadas han construido durante décadas en varios países, desde luego con los que mantienen acuerdos comerciales, como NAFTA, se verían igualmente dañadas. A diferencia de otras épocas, la interconexión de los procesos de producción entre diferentes sectores económicos dificulta enormemente cualquier decisión de elevación

arancelaria, con efectos en términos de bienestar adversos, tal como han demostrado Caliendo, Feenstra, Romlis y Taylor (2017).

La extensión del comercio, en lugar de ser el problema es parte de la solución a las dificultades económicas, no solo de EE. UU. Como ha recordado el investigador del Peterson Institute for International Economy, Joseph E. Gagnon (2017), no se ajusta a la realidad esa visión del comercio como un juego de suma cero en el que los importadores aparecen como perdedores y los exportadores como ganadores: ambas direcciones aportan ventajas significativas. Lejos de limitar el alcance de las decisiones de la OMC es necesario fortalecer su capacidad de decisión, su verdadera proyección multilateral, con el fin de extender su alcance y los propósitos asociados de reducción de barreras al comercio. En realidad, desde la conclusión de la Ronda Uruguay, en el seno del GATT, los impulsos al comercio han sido limitados.

En el país que se elevan aranceles ascenderá su nivel general de precios y descenderá el volumen de su producción, en mayor medida si sus socios comerciales responden con similares decisiones. De diversos análisis se deduce igualmente que, si tiene lugar un incremento amplio en los costes de las importaciones causado por aumentos del proteccionismo sobre el comercio global, el PIB mundial se resentirá igualmente. Los daños, destaca el WEO (abril 17) pueden ser mayores a tenor de la considerable fragmentación existente en los procesos de producción a través de un número importante de países. En la actualidad, un número cada vez mayor de bienes son objeto de fabricación en distintos países, incorporando materias primas y componentes y bienes intermedios provenientes de diferentes economías. A las cadenas de producción ya no es fácil asignarles una nacionalidad. La dinámica de globalización, de integración mundial, ha acentuado la interdependencia entre las economías nacionales, con bastante independencia de su grado de desarrollo.

Esos efectos adversos sobre la demanda derivados de la extensión del proteccionismo entre países, acabaría reduciendo el crecimiento potencial de la oferta de bienes. También quedaría dañada la capacidad para innovar y la difusión transfronteriza de las nuevas tecnologías, del conocimiento, con el consiguiente impacto adverso sobre la productividad. De forma similar destaca el FMI (oct 16) operarían los efectos derivados de las limitaciones sobre la inmigración, una fuerza inequívocamente favorable a la productividad, en las economías avanzadas.

Hay razones para cuestionar la distribución de las ganancias del comercio entre los grupos de población, y temer la mayor vulnerabilidad de aquellos con menores cualificaciones o capacidad para actualizarlas. La extensión de «los descontentos con la globalización», de aquellos que han visto amenazados sus puestos de trabajo como consecuencia de la apertura de los mercados, es un hecho. Pero también lo es que, al menos hasta ahora, son más numerosos aquellos otros ciudadanos en todo el mundo que se han visto

beneficiados de la mayor integración global. La adecuación de las habilidades de los trabajadores desplazados exige políticas activas de empleo que difícilmente pueden facilitarse mediante el encarecimiento de las importaciones o el estímulo de las exportaciones. En realidad, un número cada vez mayor de investigaciones empíricas ponen de manifiesto que en la obsolescencia de determinados empleos en los sectores industriales no ha sido tan importante la liberalización del comercio como las tensiones innovadoras asociadas a las discontinuidades tecnológicas, a los crecientes procesos de automatización y digitalización. Y, al menos por el momento, no hay una oposición tan frontal a esos avances tecnológicos como a los de la extensión del libre comercio. En ambos casos, las políticas basadas en el aprendizaje permanente, a la formación profesional dentro y fuera de las empresas, son consideradas la mejor respuesta, desde luego mejor que la involución o el aislacionismo.

La repercusión de esos daños por segmentos de población no es homogénea. Serán los de menor nivel de renta en las economías más avanzadas los que resulten más perjudicados, al ver su capacidad adquisitiva más erosionada, aquellos cuya cesta de la compra descansa en mayor medida en los bienes más objeto de comercialización.

No menos relevantes son las consecuencias geopolíticas de esas tensiones: sobre la estabilidad de los acuerdos internacionales y, en general, sobre el necesario clima de coordinación y cooperación global. A las organizaciones multilaterales le sucedería la multiplicación de jurisdicciones nacionales, con las consiguientes mayores probabilidades de cuestionamiento de la legislación e instituciones internacionales. Particularmente sensible es la propia OMC, la institución necesaria en los procesos de arbitraje, de resolución de disputas comerciales.

Alteraciones en el liderazgo global

La última reunión del G7, en Taormina (Sicilia) en mayo de 2017, escenificó el distanciamiento de EE. UU., de las instancias de coordinación y cooperación internacionales. El aislamiento del presidente Trump frente a los otros miembros de esa formación determinó que fuera el conclave más precario de los últimos tiempos, incapaz de alcanzar acuerdos mínimamente vinculantes en los principales puntos de la agenda. El clima de manifiesta dificultad para el entendimiento con el presidente de EE. UU. se centró en los dos puntos esenciales: la renovación de los compromisos de lucha contra el cambio climático y el alejamiento de los temores proteccionista. Del comunicado correspondiente, además de su relativa brevedad, no se puede deducir acuerdo alguno en esos temas cruciales. La canciller alemana Merkel, después de oír las críticas de D. Trump al persistente superávit comercial de su país, caracterizó la negociación en el seno de esa formación como «difícil e insatisfactoria», sin posibilidad de deducir «indicación alguna de que EE.

UU., se mantendrá en el Acuerdo de París». La confusión de los aliados era evidente. La cooperación internacional no estaba precisamente en su mejor momento, como la decepcionante retirada demostró días después.

Tampoco se abordó la crisis migratoria, ilustrada en ese desembarco de más de 550 emigrantes en Sicilia cuando concluían los dos días de reuniones. Las coincidencias existieron acerca de la necesidad de afrontar conjuntamente las amenazas de Corea del Norte y las correspondientes a la lucha antiterrorista.

La conclusión genérica no hizo sino afianzar la presunción de que la nueva Administración estadounidense no es muy sensible a la posibilidad de ruptura del clima de entendimiento que ha procurado afianzar las relaciones entre las grandes potencias desde el final de la Segunda Guerra Mundial. Tampoco en las conversaciones sobre el futuro de la OTAN la posición estadounidense fue muy clarificadora.

Reforzamiento del poder comercial de China

Una de las consecuencias más probables de la actitud proteccionista de la nueva Administración estadounidense puede ser la erosión de su influencia global y el reforzamiento de la proyección internacional de China. Las credenciales de esa economía no son poco importantes: tras tres décadas con un ritmo de crecimiento anual medio del 10 %, hasta 2010, se ha convertido en la segunda economía mayor del mundo, la principal exportadora de mercancías y el socio comercial más importante de más de un centenar de economías. A pesar de su desaceleración reciente, esa economía ha sido en los dos últimos años la responsable del 40 % del crecimiento mundial. China es también el tercer contribuyente al presupuesto de Naciones Unidas.

Hace dos años el yuan se convirtió en una de las cinco monedas integrantes de los Derechos Especiales de Giro (DEG), lo que equivale a hacer de ella una moneda de reserva. En paralelo las autoridades chinas han creado dos instituciones financieras el «Asian Infrastructure Investment Bank» y el «New Development Bank», que en cierta medida replican las funciones del Banco Mundial.

Ahora se rememora aquel primer viaje comercial, en 1784, Empress of China que partió de Nueva York como la primera misión comercial estadounidense a China. El propósito de inundar de atractivos productos americanos aquel país y el conjunto del mercado asiático no fue del todo satisfecho. En su lugar, los barcos regresaron repletos de productos chinos. Desde entonces los comerciantes chinos se han mostrado más dispuestos a vender que a comprar a los americanos, inaugurando la serie de déficits comerciales bilaterales que hoy constituyen una de las principales controversias. La magnitud del mismo, como se aprecia en el gráfico adjunto, ya no deriva tanto de bienes de consumo de bajo precio, sino cada vez más intensivos en contenidos tecnológicos.

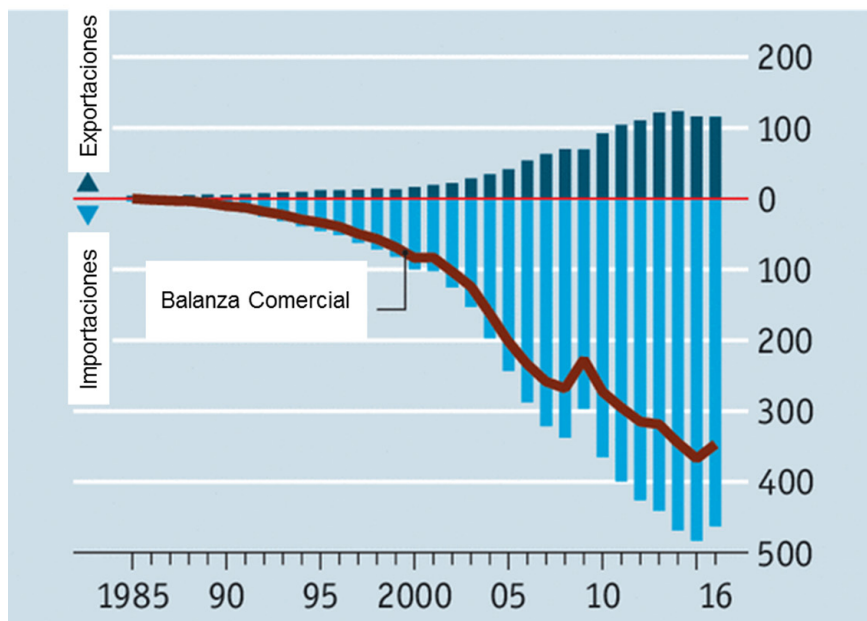


Gráfico 13: Flujos comerciales de EE. UU., con China, mm\$. Fuente: Census Bureau.

Con todo, sería un error centrarse únicamente en la balanza comercial. Hoy en día, las relaciones entre ambos países trascienden los intercambios de mercancías. Los flujos de servicios, financieros, de personas e incluso de conocimiento son muy considerables. Y de los mismos están obteniendo ventajas ambas partes. A los dos países les interesa convenir en un esquema de relación comercial que no penalice esos más amplios intercambios y, desde luego, que no comprometa alianzas geopolíticas, hoy más necesarias que nunca.

Su inversión directa en el exterior, sus estrechos flujos comerciales y las pretensiones de conformar una arquitectura institucional de carácter multilateral son ya suficientemente explícitas. La inicial concreción de las amenazas de Donald Trump sobre esa economía, las directas acusaciones de «manipulación cambiaria», de «actividades ilegales» o las de mantener una sobrecapacidad industrial o las transferencias de tecnología y la obsesión por reducir el desequilibrio comercial bilateral, ha podido acelerar esa disposición de las autoridades chinas.

Son acusaciones con un fundamento solo parcial. Es un hecho que tradicionalmente las autoridades chinas han concebido su desarrollo económico apoyado en la apertura al exterior, en la competitividad de sus exportaciones. Para ello, las prácticas llevadas a cabo no siempre han sido homologables con las de otros países abiertos. Desde los costes laborales hasta el manejo del tipo de cambio del yuan, pasando directamente por prácticas dumping, el Gobierno chino ha tratado de adecuarlo a sus propósitos competitivos, aun a costa de violar las normas básicas internacionales.

La Administración Obama no se quedó de brazos cruzados. La mayoría de las reclamaciones ante la OMC fueron presentadas contra China, así como buen número de las investigaciones con el fin de determinar prácticas de dumping. Fue esa Administración la que retiró el estatus de «economía de Mercado» a China, lo que permitiría imponer elevados gravámenes sobre las importaciones. Una «non-market economy» es aquella que el Departamento de Comercio de EE. UU., considera que no opera sobre los principios de mercado en la fijación de precios: las ventas del país exportador no reflejan los costes. En el caso de China es cuando se verifica que las empresas de ese país venden en EE. UU., a precios inferiores a los que venden en el mercado nacional. Fue con ocasión del 15º aniversario del acceso de China a la OMC, en diciembre de 2016, cuando sus autoridades reclamaron que deberían disponer del estatus de «economía de mercado».

En los últimos años, sin embargo, esas actitudes han cambiado, al menos parcialmente: el respeto al juego limpio comercial es mayor. Además, desde la crisis de 2007, la orientación de la política económica se ha volcado mucho más hacia la atención de la demanda interna y se ha desplazado gradualmente desde las producciones más competitivas en costes hacia las más intensivas en contenido tecnológico. También ha sido evidente la menor gestión activa del tipo de cambio de su moneda. Las intervenciones en los mercados de divisas han seguido activas, pero la pretensión no ha sido tanto provocar la depreciación del tipo de cambio como lo contrario: a lo largo de los últimos diez años se ha permitido su apreciación significativa frente a una cesta amplia de divisas. Lo ha hecho de forma clara a partir de la convulsión de agosto de 2015, mediante ventas masivas de dólares frente a la moneda local.

En realidad, el superávit comercial ha caído hasta registrar el pasado febrero de 2017 un déficit, el primero en tres años: las importaciones subieron un 38 % sobre febrero de 2016, y las exportaciones descendieron. El empeño en satisfacer las necesidades de consumo de las emergentes clases medias (la mitad de toda la población urbana al inicio de la próxima década) está aumentando las importaciones de todo el mundo, también las provenientes de EE. UU., especialmente en los servicios. La educación es para EE. UU., una importante fuente de ingresos con una participación de estudiantes chinos que ha llegado a representar un tercio de todos los extranjeros en EE. UU.

Pero es cierto, en todo caso, que su saldo comercial favorable con EE. UU., no ha dejado de aumentar hasta representar un tercio del conjunto del déficit comercial de EE. UU. Que ese desequilibrio sea un freno al crecimiento de la economía americana es cuestionable. En realidad, el ensanchamiento del mismo ha coincidido con fases de notable expansión de la economía estadounidense. Por otro lado, atender únicamente al desequilibrio bilateral omite la consideración de la participación de productos de ambos países como componentes en la cadena de valor de muchas empresas multinacionales americanas que producen en países distintos a esos dos. Ello no impide verificar la existencia de aranceles relativamente elevados impuestos por las

autoridades chinas a productos americanos, como los automóviles, sujetos a un 25 % de gravamen a la importación, o las especificaciones y retrasos en la aprobación de determinados productos alimenticios o sanitarios.

Una guerra comercial sería el escenario menos favorable para todos, no solo para EE. UU. y China. Es cierto que esta última economía sufriría inicialmente más, dada la mayor importancia relativa que tienen sus exportaciones a EE. UU., un 4 % del PIB, frente a las ventas estadounidenses a China, representativas de menos del 1 % de su PIB. Pero el impacto en algunos sectores sería claramente una elevación de los precios para los consumidores domésticos, además de la ruptura de las cadenas de producción de muchas empresas multinacionales americanas. Para ambos países, la inversión es hoy más importante que el comercio.

No solo la creciente inversión directa entre ambos países (gráfico14), sino también la inversión de cartera. El caso de las inversiones chinas en títulos de la deuda pública estadounidense es suficientemente conocido. Han sido más de un billón de dólares (un «trillion» americano) los que las autoridades monetarias chinas han invertido en bonos del tesoro americano, convirtiendo a China en el principal acreedor del tesoro. No hace falta decir que es lo que ocurriría con los tipos de interés si China vendiera de la noche a la mañana gran parte de sus reservas en esos títulos, aun cuando la Reserva Federal se dispusiera a comprar indefinidamente todos los bonos que su tesoro pusiera a la venta.

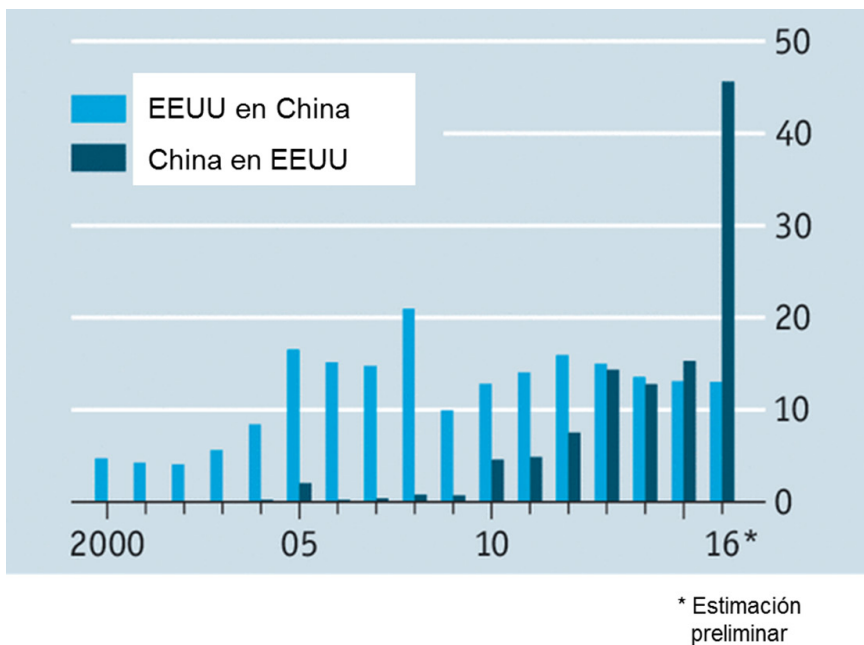


Gráfico 14: Flujos de Inversión Directa en el extranjero, \$bn. Fuentes: Grupo Rhodium, Comité Nacional en relaciones EE. UU.-China.

La influencia de la política monetaria de EE. UU., también está condicionando a la economía china. La volatilidad del tipo de cambio del dólar, por ejemplo, afecta a todas aquellas empresas, no poco importantes, que han aumentado su endeudamiento en la moneda americana. La interdependencia de los vínculos financieros no es menor que la de los comerciales: a pesar de la existencia todavía de control de cambios, algunas de las perturbaciones recientes en el sistema financiero chino han sido la consecuencia del cambio de orientación de la política monetaria estadounidense.

Las pretensiones de China por extender internacionalmente su influencia económica no se ha limitado a esas inversiones bilaterales. También ha tratado de compensar la influencia de las instituciones multilaterales, creando otras a su imagen y semejanza y suscribiendo acuerdos comerciales. Es el caso de la creación en octubre de 2014 del «Asian Infrastructure Investment Bank» (AIIB) con un capital de 100.000 millones de dólares orientado a fortalecer los vínculos trazados en los últimos años con las economías emergentes, favoreciendo la financiación de sus infraestructuras en una suerte de plan Marshall de nuevo cuño. O la suscripción de acuerdos en torno a la iniciativa «One Belt, One Road», que puede llegar a conformar un nuevo sistema de relaciones comerciales en Asia, conectando a través de rutas marítimas (la ruta de la seda entre China y Europa) y terrestres («the belt») a más de la mitad de la población mundial y una tercera parte del PIB mundial.

En el frente diplomático, dos episodios definen la reacción china a la nueva actitud estadounidense. La presentación del presidente Xi en el Foro Económico Mundial de Davos como el paladín de la globalización y del libre comercio, por un lado, y el encuentro en la residencia de Trump en Florida con el presidente Trump, por otro. Ambos acentuaron esa proyección internacional del liderazgo chino hasta ahora muy subordinado en las declaraciones exteriores a la atención a los problemas internos. Atrás quedaban esas reclamaciones de la comunidad internacional, incluidas las de otras administraciones estadounidenses, de que China jugara un papel más activo en la escena económica global. Ya lo está desplegando, con planteamientos que no necesariamente coincidirán con los que inspiran el sistema multilateral originado en Bretton Woods. Pero tampoco esos acuerdos suscritos en 1944 son del agrado de la nueva Administración americana, al menos de su secretario de Comercio, Ross, que días antes de que se celebraran las reuniones semestrales del FMI y del Banco Mundial, en abril de 2017, declaró al Financial Times (170417) que ese sistema es parcialmente responsable de la que él considera una injusta situación, contribuyendo al déficit comercial americano desde los setenta.

El encuentro entre ambos mandatarios también sirvió para enfriar algunas de las acusaciones o amenazas. No se ha vuelto a hablar de la imposición de aranceles de hasta el 45 %, ni se ha renovado la acusación de «manipulador cambiario». Únicamente se han hecho algunas referencias a la aplicación de medidas antidumping en el caso de las importaciones de acero de China,

que en realidad son relativamente reducidas, representando una proporción poco significativa del déficit comercial bilateral de EE. UU.

En definitiva, la llegada de Donald Trump con esa retórica proteccionista ha podido fortalecer interna y externamente al Gobierno chino. Al menos por el momento, como se pone de manifiesto en ese cambio de actitud hacia una mayor proyección exterior, incluida la exhibición de su propio modelo de organización económica, como referencia para otras economías emergentes. Sus eventuales pretensiones de liderazgo en el seno del G20, la instancia con mayor protagonismo tras la emergencia de la crisis, se han puesto de manifiesto no solo en la organización de la última cumbre, sino en la exhibición como país con un grado de cumplimiento de sus acuerdos muy superior al promedio. Su liderazgo es igualmente explícito en el grupo de economías emergentes agrupados en los BRICS (Brasil, Rusia, China, India y África del Sur), al que las propias autoridades chinas asignan un papel relevante en la escena global y, en particular, en esa suerte de contestación a las instituciones nacidas en los acuerdos de Bretton Woods, el FMI y el Banco Mundial, por la distribución de la capacidad de decisión en el seno de las mismas. En ese contexto hay que considerar el impulso a otras instituciones de financiación del desarrollo, como las ya referidas, el Nuevo Banco de Desarrollo (NBD), creado en 2013, con sede en Shanghái, o el Banco Asiático de Inversión en Infraestructuras.

Frente a esa gradual proyección exterior, cuidadosa en la transmisión de sus verdaderas intenciones, la propia burocracia china constituye una resistencia. Como ha sido el caso en la asunción de compromisos referidos al cambio climático, sobre los que ahora se presenta como un destacado valedor del Acuerdo de París de 2016, reflejado también en la reunión del G20 que presidió Xi. Este punto es probable que acabe convirtiéndose en un elemento de contraste con el «liderazgo» estadounidense, dada la negativa actitud del nuevo presidente a suscribir esos acuerdos. Es en aspectos como este donde cobra sentido esa actitud prudente de algunas autoridades y observadores chinos, cuando afirman que el papel ahora sobresaliente de su país no se debe tanto a la concreción de una estrategia, sino al retroceso de algunas de las potencias tradicionalmente hegemónicas: «no es China la que da pasos adelante, sino EE. UU., el que los da hacia atrás».

Dimensión geopolítica

Comercio, inversión e influencia geopolítica, poder, en definitiva, se mantienen estrechamente vinculados. Y eso debería favorecer un mayor entendimiento entre las grandes potencias. Como hemos visto, las credenciales geopolíticas de China han ido afianzándose en los últimos años, paralelamente a su envergadura económica y comercial.

Las consideraciones de seguridad nacional emergen de inmediato, no solo las que se proyectan sobre las muy sensibles transferencias de tecnología, sino en la propia cooperación internacional ante conflictos en que las grandes potencias tienen intereses. Las paradojas a este respecto no faltan: algunas empresas multinacionales estadounidenses en el sector tecnológico, desde luego en semiconductores, disponen de centros de I+D en China. De la misma forma que empresas chinas en esos sectores, incluida la industria farmacéutica, lo hacen en los destinos más innovadores de EE. UU., Silicon Valley incluido. Las inversiones en esta zona innovadora, en particular en «start-ups» con aplicaciones militares han generado lógica inquietud en el Gobierno estadounidense, estableciendo controles sobre determinadas transferencias de tecnología, aun contando con la creciente dificultad de distinguir entre las que tienen aplicación militar de las civiles.

Las reticencias y comprensibles desconfianzas lejos de anticipar desenlaces mutuamente destructivos, deberían dar paso a las posibilidades de cooperación, no solo en instancias multilaterales específicas como la OMC, sino también en otros ámbitos más directamente políticos. La calidad de la diplomacia es hoy tan necesaria como las ventajas competitivas de las empresas. No debieron estar ausentes del encuentro entre Trump y Xi, en el que el contencioso con Corea del Norte cobró una importancia diferencial. China ha tratado de mantener esa cercanía que le concede un papel de arbitraje, nada fácil por otro lado, a tenor de la reciente escalada de tensión. No menos relevante a este respecto son los vínculos con Filipinas o Malasia, que a pesar de algunos contenciosos en el mar del Sur de China parecen afianzarse a cambio de importantes programas de inversión en esos países. Y, en todo caso, a pesar de la tradicional vinculación de los mismos a EE. UU.

Recapitulación. Las decisiones necesarias

La inflexión en la dinámica de globalización es un hecho. Son frecuentes las apelaciones a la soberanía nacional en no pocos países. Desde luego en dos de las principales economías del mundo, EE. UU. y Reino Unido. Y ello se traduce en un cuestionamiento del sistema de organización multilateral que debería garantizar el sistema de relaciones internacionales. Las pretensiones de cooperación que han caracterizado las relaciones internacionales desde el final de la Segunda Guerra Mundial puede dar paso a una fase de conflictos económicos más frecuentes. Algunas de las decisiones adoptadas por el nuevo presidente de EE. UU. son relevantes en ese sentido.

Que ese cuestionamiento de lugar a una fase de estancamiento en las relaciones comerciales internacionales o de generalización del proteccionismo, es todavía pronto para concluir en ello. Esa dinámica puede, efectivamente, dar síntomas de fatiga, y renovar su impulso de la mano de la extensión de las nuevas tecnologías y del asentamiento de nuevas potencias emergentes en los últimos años. Pero bien podría prolongar su estancamiento, aflorando

limitaciones estructurales de difícil superación. Especialmente si en el seno de las grandes potencias el desencuentro permanece. El caso de la nueva Administración estadounidense es el más relevante a este respecto.

Menos arriesgado es concluir en las consecuencias negativas que una generalizada introspección comercial tendría sobre el bienestar de la mayoría de la población. Como se ha destacado en páginas anteriores, el comercio es una de las condiciones necesarias para el progreso. El retroceso en la apertura de los mercados a la circulación de factores —de los bienes, servicios, capitales y personas—, generaría pérdidas de bienestar sin precedentes.

No es fácil extender los argumentos favorables al libre comercio, cuando la propia dinámica de globalización hoy amenazada ha dejado un saldo importante de perdedores entre los ciudadanos. Que las ventajas de la apertura, y los beneficiarios de la misma, superen a esos perdedores no debería eludir la necesidad de afrontar esas diferencias con mecanismos de distribución y de compensación. Son esos resultados adversos los que informan gran parte de los comportamientos introspectivos, nacionalistas, de segmentos de población. La protección sigue siendo necesaria, como vía para evitar la propia inestabilidad del sistema político en muchos países.

Dado su grado de apertura internacional, el impacto sobre Europa de una interrupción en la dinámica de globalización sería más adverso que sobre otras economías. La extensión de la introspección se añadiría a las tensiones nacionalistas que vive la región: a su particularización en países importantes de la UE.

La UE ha de aprovechar tanto el desafío del *Brexit* como el que constituye las decisiones aislacionistas de la nueva presidencia de EE. UU., para fortalecer sus instituciones y políticas en la dirección de las formuladas por el nuevo presidente de Francia. Caminar hacia una «Europa que protege», un concepto que incluye políticas comunes en las áreas de defensa y seguridad, un presupuesto común para la eurozona, estándares sociales en la UE y políticas comerciales activas frente a los países no comunitarios, en las áreas de competencia fiscal y condiciones medioambientales, como han recordado Bénassy-Quéré y Giavazzi (2017).

La UE debería mantener su vocación global. Asumir la mayor interdependencia e integración, y hacerlo de forma responsable exige no solo respetar las instancias reguladoras y de arbitraje internacional, como la OMC, sino fortalecerlas. Hacerlo también con los mecanismos de cooperación, con aquellos acuerdos que favorezcan la convivencia internacional como los existentes frente al cambio climático o las amenazas terroristas.

Los acuerdos comerciales internacionales son una forma conveniente de cooperación internacional y su respeto contribuye al alejamiento de algunas de las amenazas geopolíticas que hoy penden sobre algunas regiones del mundo. Esos acuerdos son fundamentos para una necesaria gobernación de

la globalización, incluida la atención a los segmentos de la población más dañados por la misma.

Referencias bibliográficas

- Bénassy-Quéré, A. y F. Giavazzi (2017), «Europe's Political Spring: Fixing the Eurozone and Beyond» Vox EU eBook, CEPR Press.
- Bergsten, Fred (2016), «China is No Longer Manipulating its Currency», Peterson Institute for International Economics, 18 de noviembre.
- Caliendo, L; Feenstra, R; Romalis, J y Taylor, A (2017). «Theory and evidence for the last two decades of tariff reductions», VoxEu, 26 de abril.
- Cas Mudde and Cristobal Rovira Kaltwasser's (2017), «Populism: A Very Short Introduction». Oxford University Press.
- Clarke, Harold; Mathew Goodwin y Paul Whiteley (2017), «Brexit: Why Britain voted to leave the European Union», Cambridge University Press.
- Comisión Europea (2017), «Reflection paper on harnessing globalization», COM (2017) 240 de 10 de mayo.
- Credit Suisse Research Institute's Global Wealth Report (2016), noviembre.
- CSRI (2017): «Getting over Globalization», Credit Suisse. Media Relation.
- Ghemawat, Pankaj y Steven A. Altman, (2017). «Global Connectedness Index 2016», DHL.
- Gagnon, J.E (2017). «We Know What Causes Trade Deficits», Trade and Investment Watch, Peterson Institute for International Economics, 7 de abril.
- Garton Ash, Timothy (2017), «Libertad de palabra. Diez principios para un mundo conectado», Tusquets Editores.
- FMI (2016), World Economic Outlook, octubre.
- FMI (2017), World Economic Outlook, abril.
- Global Trade Alert (GTA), <http://www.globaltradealert.org/>.
- Henning Meyer, Ed. (2017), «Understanding the Populist Revolt», Social Europe, Londres.
- Jan-Werner Muller's (2016), «What Is Populism?», University of Pennsylvania Press.
- Kose, M. Ayhan, Csilla Lakatos, Franziska Ohnsorge y Marc Stocker (2017), «Understanding the global role of the US economy», Vox EU, 27 February.
- McKinsey Quarterly (2017), «The Global forces inspiring a new narrative progress», McKinsey Global Institute, abril de 2017.
- Milankovic, Branko (2016), «Global Inequality», Harvard University Press.
- Mudde, Cas y Cristóbal Rovira Kaltwasser (2017), «Populism. A Very Short Introduction»

Oxford: Oxford University Press.

Müller, Jan-Werner (2016), «What is Populism? », University of Pennsylvania Press.

Ontiveros, Emilio (2017), «Trump también amenaza a la Unión Europea», El País, 17 de febrero.

Oxford Review of Economic Policy (2017), «The economics of Brexit: what is at stake? ».

Editorial, Vol.33, N° S1, 2017, pp. S1–S3.

Raspall, Jean (2003), «El campamento de los santos», Ediciones Ojeda.

Rodrik, Dani (2017), «Too Late to Compensate Free Trade's Losers», Project Syndicate, 11 de abril.

Sarvelos, G y R Winkler (2016), «Deglobalization is here to stay: what it means for global macro», Deutsche Bank *Special Report*, 16 Noviembre.