
La geopolítica de la economía globalizada

PID_00266136

Daniel Rajmil

Tiempo mínimo de dedicación recomendado: 2 horas



Daniel Rajmil

Daniel Rajmil es doctor en Ciencias Políticas por la Universidad de Viena. Es profesor de los estudios de Derecho y ciencia política de la UOC, director del máster de Conflict, Peace & Security (UOC-UNITAR) y profesor asociado de Ciencias políticas en la Universitat Pompeu Fabra (UPF).

El encargo y la creación de este recurso de aprendizaje UOC han sido coordinados por el profesor: Daniel Rajmil (2019)

Primera edición: septiembre 2019
© Daniel Rajmil
Todos los derechos reservados
© de esta edición, FUOC, 2019
Avda. Tibidabo, 39-43, 08035 Barcelona
Realización editorial: FUOC

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño general y la cubierta, puede ser copiada, reproducida, almacenada o transmitida de ninguna forma, ni por ningún medio, sea este eléctrico, químico, mecánico, óptico, grabación, fotocopia, o cualquier otro, sin la previa autorización escrita de los titulares de los derechos.

Índice

Introducción.....	5
Objetivos.....	6
1. 2008-2018: una década después de la gran crisis.....	7
1.1. 2008: La crisis que lo cambió todo	7
1.2. Efectos de la crisis de 2008 a corto y largo plazo	10
2. Guerras comerciales: entre el crecimiento y el proteccionismo.....	12
2.1. La diplomacia económica y su alcance	12
2.2. Guerra comercial entre Estados Unidos y China	14
2.2.1. Efectos a corto plazo	16
2.2.2. Efectos a largo plazo	18
2.3. Europa: la crisis de deuda y el regreso del proteccionismo	20
2.3.1. Brexit: historia de un divorcio anunciado pero casi «imposible»	21
2.3.2. La crisis de la deuda italiana y el crecimiento del euroescepticismo	22
3. Los países emergentes y los dilemas de los países en desarrollo.....	25
Resumen.....	28
Bibliografía.....	29
Anexo.....	30

Introducción

«The understanding of the issues of trade, monetary affair, and economic development requires the integration of the theoretical insights of the disciplines of economics and political science. Too often policy issues are analyzed as if the realms of economics and the politics can be isolated from one other. Events in the final years of the twentieth century are forcing students of International Relations to focus their attention on the inevitable tensions and continuing interactions between economics and politics.»

Robert Gilpin (1987), *The Political Economy of International Relations*

En esta asignatura se intentan exponer de manera interconectada los principales temas de política internacional, relacionados sin duda con la economía internacional y sus consecuencias geopolíticas. Con esta intención, el módulo parte del análisis de la última gran crisis económica para entender sus causas y ver cómo está relacionada con los diferentes retos económicos actuales. Así pues, el primer apartado está dedicado a repasar la crisis económica del 2008 y sus consecuencias a medio y largo plazo.

En el segundo apartado se analizarán las nuevas guerras comerciales y las crisis económicas derivadas de políticas tanto expansionistas como proteccionistas; de manera exhaustiva, el papel de Estados Unidos y China en la nueva guerra comercial para dominar el comercio internacional y sus afectaciones geopolíticas en el campo de las relaciones internacionales. Igualmente, de manera relevante se estudiarán las dos grandes crisis politicoeconómicas de Europa: el Brexit y la crisis de la deuda italiana. Finalmente, el tercer apartado revisa la evolución y las perspectivas de crecimiento de los países en desarrollo y de los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) en un contexto internacional de deuda generalizada.

Con el objetivo de presentar un retrato fiel y objetivo de la realidad económica internacional, el módulo presenta conceptos económicos clave de manera contextualizada para entender y analizar correctamente lo que pasa en el mundo. Las consecuencias de las decisiones políticas y económicas tienen efectos una sobre la otra.

Objetivos

Al final del módulo, los estudiantes podrán ser capaces de:

- 1.** Analizar de manera correcta el entorno económico en el que se desarrollan las relaciones internacionales y la política internacional actual.
- 2.** Identificar las principales causas de las crisis actuales en el ámbito económico internacional y que rigen la política económica global.
- 3.** Definir las diferentes visiones económicas de los principales actores internacionales en base a los conceptos y teorías principales y también entender las consecuencias más inmediatas y a medio y largo plazos.

1. 2008-2018: una década después de la gran crisis

1.1. 2008: La crisis que lo cambió todo

El 15 de septiembre de 2008 empezaba de manera «oficial» la crisis económica en los Estados Unidos, a pesar de que las causas se gestaron mucho antes. Esta crisis fue la causa de una recesión mundial sin precedentes desde el crac de 1929. ¿Qué pasó aquel día? El cuarto banco de inversión de los Estados Unidos, el Lehman Brothers, símbolo de fortaleza económica al ser capaz de esquivar la gran depresión de 1929, se manifestaba incapaz de controlar la situación económica de la entidad y se declaraba oficialmente en bancarrota. El detonante fueron los préstamos hipotecarios de alto riesgo (las llamadas hipotecas *subprime*), concedidos a clientes de entidades bancarias que, si se hubieran aplicado los criterios de concesión más estrictos, no se habrían podido conceder; o, dicho de otro modo, préstamos concedidos a clientes que no tendrían las condiciones óptimas para ser beneficiarios de créditos en condiciones normales. Antes de analizarlos más detenidamente, hay que revisar por qué la crisis de 2008 se gestó mucho antes por varias razones:

1) **Desregulación.** La crisis financiera fue causada principalmente por la desregulación de la industria financiera. Esto fue debido a la progresiva desregulación y falta de control sobre el sistema bancario, que pudo operar libremente con productos derivados complicados. Dado el contexto general de bajada de los tipos de interés y las tasas asociadas a las hipotecas por parte de la Reserva Federal, se necesitaba una mayor entrada de ingresos. Para poder ser rentables, se crearon las hipotecas *subprime*, que iban vinculadas a productos de riesgo y que podían ser ofrecidas a un grupo de población más amplio.

Sin embargo, el hecho clave sucedió un poco antes, cuando al final de 1999, el presidente norteamericano Bill Clinton puso fin a la vigencia de la *ley bancaria* o *Glass-Steagall Act* de 1933. Esta ley, aprobada años después del crac de 1929, era la garantía que determinaba la separación entre las actividades de bancos comerciales y bancos de inversiones. Con su derogación, los bancos tuvieron vía libre para operar en ambos campos con productos derivados y de inversión.

2) **Titularización de hipotecas.** La titularización de préstamos hipotecarios es un proceso complejo que implica diferentes agentes que intervienen durante todo el proceso de constitución de los productos bancarios. Sin embargo, la desregulación fue el precedente bancario que permitió a los bancos operar y hacer la titularización de sus productos hipotecarios con derivados financieros a partir de la imposición de productos y obligaciones que estaban apoyadas sobre las hipotecas contratadas (títulos garantizados por deuda, *collateralized debt obligations*, CDO). Este procedimiento hizo que las amortizaciones totales

Referencia bibliográfica

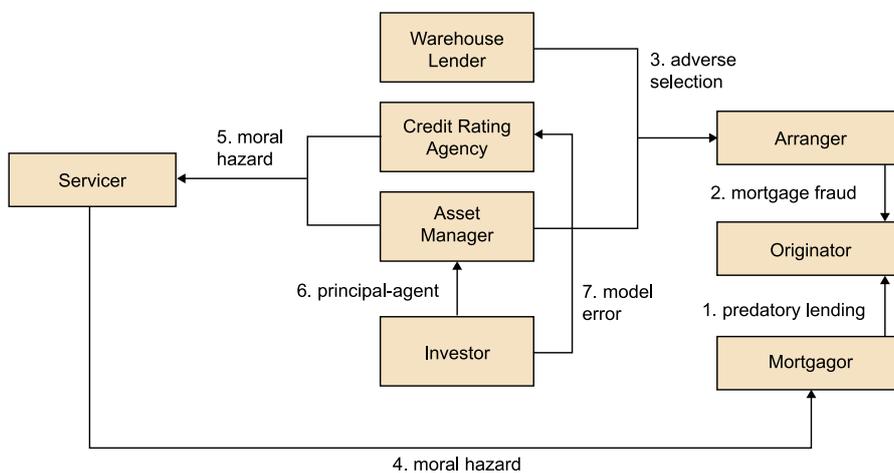
A. B. Ashcraft; T. Schuermann (2008, marzo). «Understanding the Securitization of Subprime Mortgage Credit». *Staff Report*

de las entidades financieras durante el curso 2007-2008 fueran de 290.000 millones de dólares, y la mayoría relacionadas, directamente o indirectamente, con hipotecas *subprime* (Ashcraft, Schuermann, 2008), hipotecas vinculadas a productos de riesgo.

¿Cómo funcionaba? El proceso de titularización se hacía vinculando las hipotecas con derivados financieros llamados activos subyacentes, es decir, valores financieros que determinan los valores financieros de otro valor vinculado derivado. Consecuentemente, serán mucho más atractivos a simple vista, puesto que son más económicos de contratar de manera vinculada que por sí solos. De este modo, se hacía la vinculación de las hipotecas a unos productos derivados complejos. Este negocio bancario vendía incentivado en parte por las comisiones que generaba el análisis exhaustivo de los riesgos asociados a los procesos de concesión de las hipotecas y la colocación de actividades financieras derivadas. Además, la existencia de tipos de interés muy bajos durante un período largo de tiempo, y los cálculos y puntuaciones de las agencias de calificación, alimentaron la demanda de activos financieros altamente «tóxicos» por parte de los mercados e intermediarios financieros, bancarios y no bancarios.

La titularización funcionaba a partir de una compleja cadena de aprobaciones en que se implicaban los diferentes actores clave en el proceso de contratación de las hipotecas *subprime* (figura 1).

Figura 1. Principales jugadores y fricciones en la titularización de créditos hipotecarios *subprime*



Fuente: Gráfico incluido dentro del informe de Ashcraft y Schuermann (2008)

3) El papel de las agencias de calificación. Otro factor que jugó a favor de la propagación del sistema de hipotecas anteriores fue el de las agencias de calificación o *rating agencies*. Las agencias habían dado calificaciones poco realistas sobre la mayoría de productos de titulaciones y otros productos estructurados y derivados complejos que disfrutaban de calificaciones de triple A (AAA). Esto hizo que su demanda fuera muy atractiva tanto a escala nacional como internacional: un producto relativamente sencillo de vender con una

Ratings o calificaciones de riesgo asociados a créditos

AAA es la calificación más alta. El emisor del bono tiene una capacidad extremadamente fuerte para cumplir sus compromisos financieros y, por lo tanto, recibe una calificación favorable.

posible alta rentabilidad y con un interés muy bajo es muy atractivo. Pero el problema generalizado de trabajar con derivados financieros es el alto riesgo con el que operan.

Veamos de manera más específica la evolución de la demanda de productos de hipotecas *subprime* calificadas como AAA. Para ver con qué intensidad el choque sistémico afectó los tramos AAA, hay que observar la figura 2, donde se representan varias series de índices de una cesta de productos de hipotecas *subprime* que se calificaban como AAA desde principios hasta finales del año 2008. Estos índices empezaron con un precio inicial igual, e incluso en 2006 se mantuvieron en este nivel hasta finales de julio de 2007, cuando empezó la crisis. Dejando de lado cuestiones específicas de la fijación de precios de las hipotecas, en la figura se puede deducir la magnitud de las pérdidas financieras, que oscilan entre 158 y 473 millones de dólares en las participaciones de hipotecas *subprime*.

Figura 2. Índice de precios de las hipotecas *subprime* AAA de los años 2007-2008



Fuente: Viral V. Acharya & Matthew Richardson (2009). «Causes of the financial crisis». *Critical Review*, 21:2-3, 195-210, DOI: 10.1080/08913810902952903

La línea superior representa el valor del índice de hipotecas de los productos que obtenían calificación AAA, apoyados en hipotecas de alto riesgo emitidas durante el primer semestre de 2006. La segunda línea representa los precios de los tramos AAA emitidos en el segundo semestre de 2006. La tercera línea representa el precio de los tramos AAA emitidos en el primer semestre de 2007. La línea de fondo representa los precios de los tramos AAA emitidos en el segundo semestre de 2007. El período que se muestra es de 1 de junio de 2007 a 31 de diciembre de 2008.

Dicho de otro modo, a pesar de que se colocaron con la promesa de una rentabilidad alta, sus valores y precios de mercado decrecieron de manera considerable y rápidamente.

1.2. Efectos de la crisis de 2008 a corto y largo plazo

Sin duda, la crisis americana de los productos de crédito provocó un aumento de los impagos y un descenso de los precios de mercado de la vivienda, lo que provocó que los productos derivados se resintieran y el índice de morosidad creciera de manera alarmante. Como consecuencia, las valoraciones de los productos vendidos especialmente en los últimos semestres de 2006 y 2007 con calificaciones elevadas se vieron afectadas: su valoración decreció repentinamente. El problema vino de que, a partir de su descenso, estos productos y los activos tóxicos derivados desaparecieron de los precios de mercado y la valoración, por lo tanto, se desvaneció de sus activos derivados. Es a partir de esta cadena de contagio que de una crisis de crédito se pasó a una crisis de mercado.

Este rápido contagio se explica por una crisis de liquidez asociada, puesto que muchos de estos productos derivados no eran contratados de manera directa a los bancos sino a empresas asociadas, y por lo tanto no eran informados en los balances de las entidades. Muchas veces incluso provenían de entidades internacionales, lo que hizo que no se pudiera calcular de manera fácil y rápida el alcance de las pérdidas y que, por otro lado, el efecto de contagio internacional fuera prácticamente inmediato. Esto provocó a su vez un efecto de desconfianza generalizada porque no se sabía qué bancos y entidades podrían verse afectados, y por lo tanto el flujo interbancario se paralizó y muchos bancos centrales se vieron obligados a hacer inyecciones repentinas de grandes cantidades de dinero para intentar salvar sus sistemas bancarios. En el caso de Estados Unidos, por ejemplo, se llegaron a reducir los tipos de interés al 0 % para facilitar los préstamos entre bancos y compañías.

En Europa, la recesión llegó algo más tarde, y en 2010 los estados se endeudaron para rescatar a sus bancos, que estaban fuertemente endeudados por el contagio internacional, y aumentaron de manera generalizada el déficit y la deuda de sus arcas públicas. Entre otras cosas, se produjo un endeudamiento de los planes de futuro y pensiones de muchos de los países, dando lugar a lo que se conoce como la **crisis de la deuda soberana**. Esta crisis afectó de manera particular a Portugal, Irlanda, Grecia, Chipre y España, que necesitaron diferentes inyecciones de capital estatal para rescatar a sus sistemas financieros provocando hasta hoy políticas de austeridad y endeudamiento de las arcas estatales.

Una década más tarde, todavía no es posible prever cómo evitar los ciclos propios de las economías, pero sí que hay reflexiones y dilemas provenientes de las lecciones aprendidas durante la última gran crisis de 2008. Entre estos dilemas se encuentra el de saber si el sistema financiero internacional dispone, entre otros, de señales de avisos que permitan detectar antes el posible colapso de la economía. Aquí sin duda la clave será ser capaces de asegurar mecanismos de análisis de riesgo transparentes y efectivos y a la vez no caer en ciclos expansivos de productos que dependen o están muy vinculados a la volatilidad del mercado y que pueden verse afectados por la próxima crisis de liquidez del sistema internacional.

2. Guerras comerciales: entre el crecimiento y el proteccionismo

2.1. La diplomacia económica y su alcance

Diez años después de la crisis financiera, la política económica y comercial de las principales potencias continúa marcando los patrones de las relaciones internacionales. Si bien previamente a la guerra fría la concepción del comercio y la economía estaba dividida y centrada en dos bloques delimitados, el capitalismo y el comunismo, el nuevo capitalismo globalizador ha dado pie a una nueva era en la que internet y las nuevas tecnologías han facilitado la necesidad de actuar rápidamente en el ámbito económico. Si bien es cierto que la última crisis puso en evidencia la necesidad de adaptación de las instituciones financieras mundiales, como el Banco Mundial o el FMI, también lo es que ciertos políticos y corrientes ideológicas piden volver a un pasado proteccionista y despliegan nuevas guerras comerciales.

Para poder entender cómo el mundo se ha visto afectado por las nuevas ideas económicas, se necesita entender la diplomacia económica en base a tres ámbitos complementarios (Okano-Heijmans, 2016, p. 553):

- comercio e inversiones (*commercial diplomacy*)
- negociaciones y acuerdos económicos (*trade diplomacy*)
- y la cooperación para el desarrollo

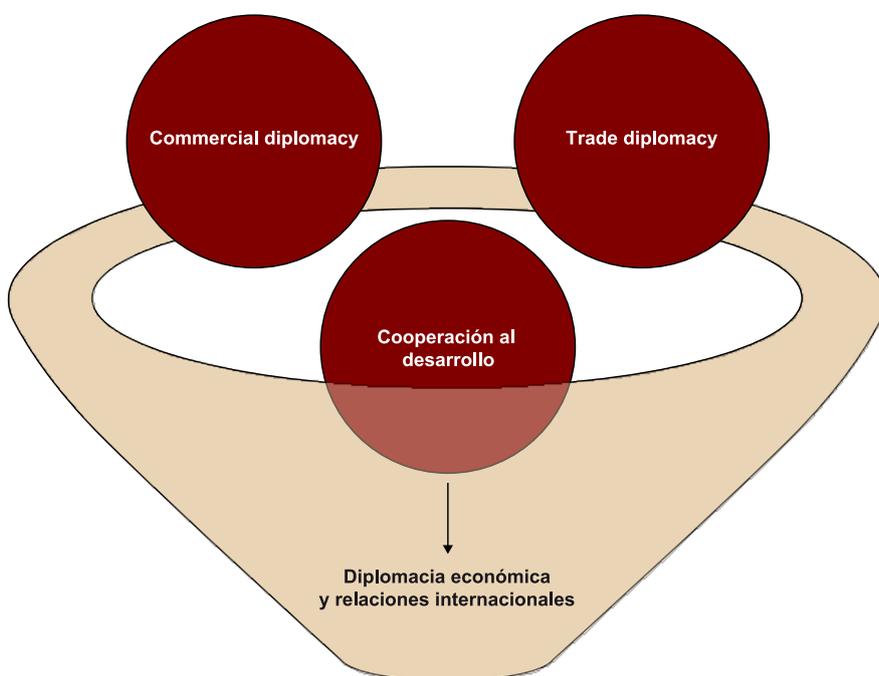
Como se verá en este apartado, a pesar de la aparición de nuevas redes e instituciones internacionales encargadas de velar por el desarrollo económico de los países, el estado y los gobiernos (reforzados con la reaparición de la nueva oleada de políticos duros, de «mano de hierro») continúan siendo el actor principal de la diplomacia económica mundial.

Considerando que la diplomacia económica sirve a los estados para lograr los objetivos tanto económicos como políticos y geoestratégicos, es más fácil entender cómo la política y las negociaciones internacionales permitirán conseguir el crecimiento económico a las naciones. Mientras que el sector privado suele estar más o menos implicado en la definición de la diplomacia económica de un país, el mero enfoque basado en beneficios y costes que el análisis económico ofrece se escapa del concepto y la idea más extensa de la economía política ligada a la diplomacia económica y comercial. Aquí es donde aspectos emergentes como la necesidad de buscar lazos que potencien la seguridad y la estabilidad de un país están presentes y acaban influyendo en muchas de

las operaciones del ámbito económico. Sobre esta base, se crean alianzas económicas y políticas, se evitan aislamientos comerciales o se imponen sanciones (Okano-Heijmans, 2016, p. 555). Las sanciones son un ejemplo claro de diplomacia coercitiva; uno de los ejemplos más claros de cómo la diplomacia económica llega a influir en esferas de control y hegemonía política, yendo más allá del concepto tradicional de balanza comercial.

Finalmente, la cooperación al desarrollo es uno de los otros ejes de la diplomacia económica. De este modo, hay indicios claros de que el desarrollo económico de las naciones puede incidir positivamente en el aumento comercial y económico de un país y de aquellos países que invierten en él.

Figura 3



Fuente: Figura de creación propia (D. Rajmil, 2019)

En conclusión, la interrelación entre los tres niveles de la diplomacia económica se ha hecho cada vez más presente en el patrón de actuación de los principales actores internacionales. Pero el comercio y la inversión continúan dominando la mayor parte de las decisiones políticas frente a nuevas versiones de capitalismo que van apareciendo. Además, tal y como veremos, y sobre todo en el caso de los nuevos países emergentes, el comercio se acaba complementando con la promoción al desarrollo, ganando nuevos adeptos y nuevos países que quieren liderar el desarrollo económico de estos países emergentes. Un ejemplo sería el caso de China y nuevos proyectos ambiciosos como el relanzamiento de la ruta de la seda, que analizaremos más adelante. Finalmente, aquí es donde la tendencia a la politización de las negociaciones, tanto a escala bilateral como internacional, será un patrón creciente de la economía política.

Alianzas comerciales y políticas cambiantes

En este contexto, es más fácil llegar a entender cómo la nueva política del presidente Donald Trump ha vuelto a poner de relieve el uso de las relaciones comerciales como instrumento para cambiar las alianzas estratégicas y los superávits globales en favor de una economía. Por un lado, esta nueva política afecta de manera directa a China, que ha visto que su proyección diplomática y comercial se puede ver resentida por las nuevas visiones del presidente americano. Y, por otro lado, Europa, en medio de los dos, tendrá que ver cómo sale victoriosa de este conflicto de intereses mientras se desvive para salvar una Europa más resentida que nunca por el aumento de visiones proteccionistas como el Brexit, la crisis del déficit italiano o la recuperación de la resentida economía griega.

2.2. Guerra comercial entre Estados Unidos y China

Tal y como anunció el presidente Trump durante su campaña electoral, la economía es uno de los puntos destacados y clave de su programa político; hay una visión proteccionista de los intereses comerciales norteamericanos en su famoso «*America first*». El lema se ha impuesto también en la restricción de los acuerdos de libre comercio existentes con imposición de tarifas y aranceles ante aquellos productos y países que hasta ahora disponían de ciertas ventajas para operar en el país. Este es, sin duda, el caso de la polémica guerra comercial iniciada con China. Las consecuencias de esta confrontación podrían ser sentidas a escala global y en especial en Europa, donde ya analizaremos después las debilidades y principales frentes económicos y comerciales abiertos del viejo continente.

El presidente de los Estados Unidos, Donald Trump, se ha quejado de las prácticas comerciales de China desde que asumió el cargo en 2017. En un paso más allá, Estados Unidos inició una investigación sobre las políticas comerciales chinas el mismo 2017. Desde entonces se han impuesto aranceles de millones de dólares para productos chinos, y Pekín ha tomado acciones de represalia en especie. La guerra escalaba particularmente el pasado junio de 2018, cuando el presidente norteamericano proponía imponer restricciones y aranceles por un valor de más de 50.000 millones de dólares sobre los bienes chinos. Como era de esperar, la reacción de Pekín fue inmediata y anunció restricciones por el mismo valor sobre bienes como el tabaco y los coches norteamericanos. En julio se redujo el listado de bienes y se impusieron unas restricciones por valor de 34.000 millones de dólares. Sin embargo, las restricciones arancelarias son una bandera de la política económica del presidente norteamericano y tam-

bién se han propuesto sobre bienes europeos y provenientes de México y Canadá, haciendo peligrar el tratado de libre comercio NAFTA (North American Free Trade Agreement).

Las consecuencias de los aranceles sobre las balanzas comerciales son conocidas, puesto que pueden provocar encarecimientos en las cadenas de distribución que hasta ahora podían aprovechar en parte la deslocalización, encareciendo el coste total de la producción y los costes de cadenas de montaje, por ejemplo. Por otro lado, el consumidor se ve afectado por las subidas de precios de productos, que se encarecen para absorber los elevados costes de los aranceles.

Estratégicamente, dos consecuencias inmediatas se derivan de ello. Por un lado, la congelación de acuerdos comerciales como la posible inversión china en la compra de bienes agrícolas norteamericanos como el grano de soja, que habían sido valorados en un total de 70 millones de dólares (*New York Times*, 2018) y que quedarían vinculados a la retirada de las restricciones americanas sobre bienes chinos. Por otro lado, las restricciones norteamericanas a la comercialización de productos de telefonía móvil chinos Huawei, alegando problemas de seguridad al acusar al gigante asiático de espionaje durante el despliegue de la red 5G. En palabras del mismo presidente norteamericano, estas actuaciones se enmarcan dentro de una actuación preventiva concreta más amplia:

«Los aranceles son esenciales para prevenir la transferencia de tecnología y la propiedad intelectual norteamericanas en China, y al fin y al cabo protegerán puestos de trabajo norteamericanos.» (Citación del presidente Trump por *New York Times*, junio de 2018.)

Para entender las consecuencias que las fricciones comerciales entre ambos países tienen en cuanto a la economía mundial, hay que situar la magnitud de las dos economías, con su PIB y su contexto global, como gigantes económicos mundiales:

Mesa de las principales economías mundiales

	Ranking	Economy	Millions of US dollars
USA	1	United States	19.485.394
CHN	2	China	12.237.700
JPN	3	Japan	4.872.415
DIEZ	4	Germany	3.693.204
IND	5	India	2.650.725
GBR	6	United Kingdom	2.637.866
Fra	7	France	2.582.501
BRA	8	Brazil	2.053.595

Fuente: Banco Mundial, 2018

Referencia bibliográfica

Ana Swanson (2018, 15 de junio). «U.S. and China Expand Trade War as Beijing Matches Trump's Tariffs». *NY Times*.

	Ranking	Economy	Millions of US dollars
ITA	9	Italy	1.943.835
CAN	10	Canada	1.647.120
RUSO	11	Russian Federation	1.578.417
KOR	12	Korea, Recibe.	1.530.751
AVES	13	Australia	1.323.421
Esp	14	Spain	1.314.314
MEX	15	Mexico	1.150.888
IDN	16	Indonesia	1.015.421
TUR	17	Turkey	851.549
NLD	18	Netherlands	830.573
SAU	19	Saudi Arabia	686.738
CHE	20	Switzerland	678.965

Fuente: Banco Mundial, 2018

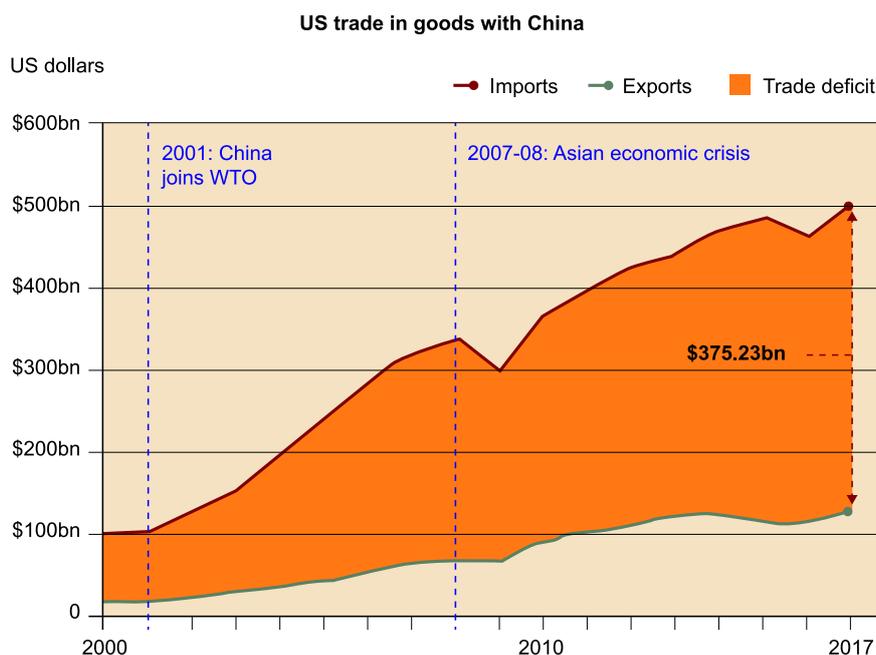
Considerando que las dos principales economías superan con diferencia el PIB del resto de países, no es extraño que los mercados de estos países miren con respeto y cierto recelo las disputas comerciales entre estos dos gigantes económicos.

Veamos ahora los efectos económicos a largo y corto plazo que la guerra comercial entre las dos principales economías mundiales pueden tener.

2.2.1. Efectos a corto plazo

Uno de los principales efectos de esta guerra comercial es el encarecimiento de la producción de los productos en algunos sectores, que se ven afectados de manera directa por la lista de aranceles y de rebote por los costes de producción asociados. Además, esta guerra comercial puede afectar los diferentes acuerdos de libre comercio que cada país tiene firmados con los aliados del otro. Y es que, a diferencia de la guerra fría, en que no se compartían prácticamente lazos comerciales entre el bloque soviético y norteamericano, hoy el valor de las operaciones de comercio conjuntas entre los dos países es elevado, tal y como se muestra en la figura 4.

Figura 4. Evolución en miles de millones de dólares de la relación y balanza comercial entre Estados Unidos y China.



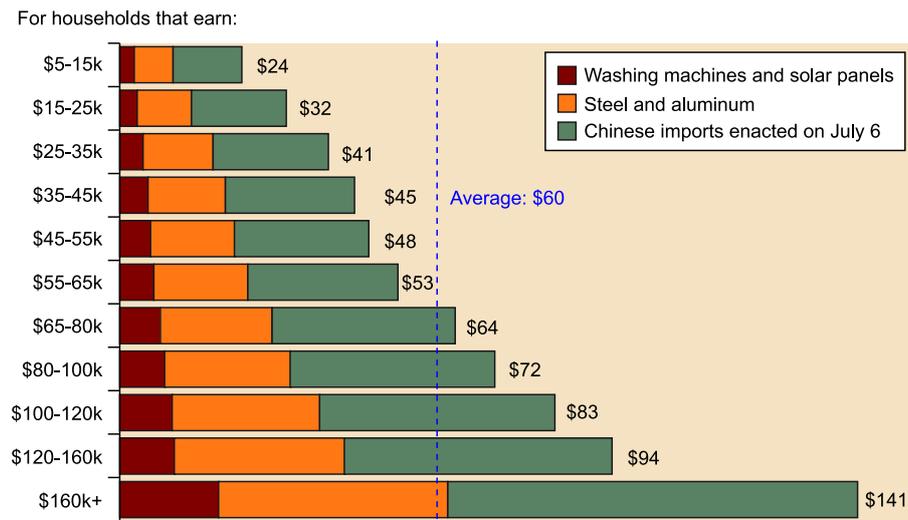
Fuente: US Census Bureau

En conclusión, seguramente la tendencia creciente de los intercambios de bienes se verá afectada por las decisiones políticas del presidente Trump y la contraactuación del presidente Xi Jinping. En cuanto a sus efectos más inmediatos, el ciudadano medio probablemente se verá afectado por los aranceles sobre los productos no básicos como lavadoras, paneles fotovoltaicos, aluminio y acero. Según un estudio de los investigadores Borusyak y Jaravel (2017) las restricciones de comercio afectarán con una sobrecarga de gasto de 60 dólares por familia media norteamericana.

Referencia bibliográfica

El estudio de los investigadores de Harvard Borusyak y Jaravel sobre los efectos de la guerra comercial entre los dos países ha tenido eco mediático y se hace referencia a él en diferentes artículos, algunos de los cuales aparecidos en el *New York Times*.

Figura 5



No obstante, hay que considerar los costes indirectamente asociados a la producción conjunta de los sectores afectados, los cuales también pueden acabar afectando los sueldos y los productos de demanda sustitutiva. Se considera un bien sustitutivo aquel que puede ser usado en sustitución de otro en caso de necesidad. El ejemplo más clásico sería el uso de margarina en vez de mantequilla. Si los precios suben mucho, la oferta, la producción, el precio afecta el consumo del otro.

2.2.2. Efectos a largo plazo

La emergencia de China como principal potencia económica plantea numerosos retos para Estados Unidos. Estos retos tienen que ver con los esfuerzos de China para llegar a ser más avanzada tecnológicamente en varias industrias de doble uso (las que tienen productos que pueden ser de uso militar o civil, que son susceptibles a ser intervenidas por el Estado y que ponen en peligro los derechos de propiedad intelectual del mismo), el incremento del uso de sus recursos financieros para intereses globales (como la Nueva Ruta de la Seda) o el hecho que el país promueve su «poder suave» o *soft power* para intentar presentar el modelo económico chino de capitalismo autoritario como alternativa al modelo económico de Estados Unidos.

Además, la guerra indirecta entre los dos países puede afectar a los compradores (precios de los productos) y a los acuerdos a medio y largo plazo con terceros países.

La respuesta china a la hegemonía comercial norteamericana: Made in China 2025 y la Nueva Ruta de la Seda

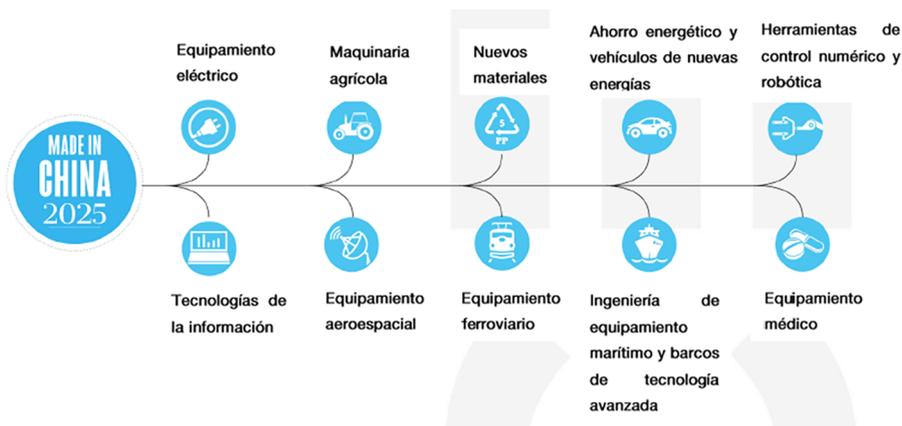
En paralelo a los intentos norteamericanos de mantener su hegemonía comercial y económica, en los últimos años China ha elaborado dos planes ambiciosos y complementarios: por un lado, el plan destinado a mejorar su importante industria manufacturera (plan Made in China 2025) y, de otro lado, la Nueva Ruta de la Seda (Belt Road Initiative).

Los objetivos del plan Made in China 2025, presentado el 2015, son muy claros: potenciar el sector industrial y llegar a ser la nación de referencia en tecnología, desatándose así de la tradicional imagen *made in China* como símbolo de poca calidad. El programa de este plan se plantea de la siguiente manera para un período de treinta años:

- 1) Hasta 2025, reducir las diferencias de la China respecto de otros países.
- 2) Entre 2025 y 2035, fortalecer su posición.
- 3) Entre 2035 y 2045, liderar en el campo de la innovación.

Con este programa, la reforma de la industria manufacturera busca cambiar el renombre de las industrias de producción chinas y crear una estrategia marca-país capaz de superar los países líderes en el campo industrial con la llamada revolución de la industria 4.0. Los principales sectores y actuaciones del plan Made in China 2025 serán los que se muestran en la figura 6.

La Nueva Ruta de la Seda (BRI) es sin duda una apuesta doble: por un lado, representa el mayor intento de China de proyectarse en política exterior; por otro lado, es un signo del posible liderazgo global de China para la comunidad internacional. La BRI es una iniciativa de política exterior para relanzar antiguas rutas comerciales que conectaban la China con Europa, Asia y las nuevas rutas de África, Oriente Medio y América Latina. La BRI fue anunciada el 2013 y consta de dos iniciativas de inversión complementarias: el cinturón económico de la Ruta de la Seda y la Ruta de la Seda marítima del siglo XXI. En general, las dudas en cuanto a China y a los países que forman parte de la BRI aparecen cuando se plantean los dilemas relacionados con cuándo, dónde y cómo se tendrían que asignar e invertir los fondos. En este sentido, los participantes en esta iniciativa se comprometen a llevar a cabo, cada vez más, un proceso de maduración bidireccional, en el que el Gobierno chino parece ser más prudente sobre cómo financiar la inversión extranjera, puesto que teme el posible futuro de la actual demanda doméstica. Uno de los retos clave incluidos en la BRI es la aproximación de China a la inversión exterior en proyectos de abastecimiento energético en carbón. Entre los años 2013 y 2016 esta fuente de energía representó un nivel muy elevado de las proyecciones de inversión (15.000 millones de dólares), cantidad importante en comparación con la de solo cinco proyectos de inversión exterior en energías renovables (600 millones de dólares).

Figura 6. Informe ICEX *Plan Made in China 2025* (2016)

Fuente: Accesible en el web del ICEX

2.3. Europa: la crisis de deuda y el regreso del proteccionismo

Europa se verá zarandeada por dos tendencias paralelas que modificarán la política europea. Por un lado, las nuevas crisis de deuda que afectarán buena parte de los estados miembros y sus políticas de gasto público y los ajustes de austeridad. Por otro lado, los nuevos aires de proteccionismo económico que cada vez son más presentes en el escenario político de buena parte de los estados miembros como posible solución a sus problemas económicos. Para entender el alcance de estas corrientes económicas, hay que estudiar dos crisis políticas y económicas concretas que afectan la fragilidad económica de Europa —el Brexit y la nueva crisis de la deuda italiana— y enmarcarlo dentro del contexto que nos propone tanto el proteccionismo como el liberalismo.

Del análisis de la economía y el comercio internacional de los últimos años se desprende que los intercambios libres entre naciones han ayudado a la mayoría de naciones y economías a desarrollarse. Es decir, se ha presupuesto que hay una relación entre desarrollo económico a raíz de la participación de los países en el libre mercado. Sin embargo, esta liberalización de barreras y reducción de aranceles choca de pleno con las nuevas visiones que promueven un retorno a la soberanía estatal ante este proceso de cesión de política económica de las decisiones colegiadas de la Unión Europea y otras organizaciones de regulación económica internacional. El proteccionismo se presenta como el proceso por el que se proponen medidas y decisiones políticas gubernamentales que son adoptadas para apoyar a una economía considerada frágil o para «defender» un sector débil ante las importaciones de productos de fuera. Con el tiempo, ha habido una oscilación de políticas económicas entre liberalización y proteccionismo, de forma que los dos procesos se han aplicado de manera consecutiva, mientras que todos los países han tratado de beneficiarse, dentro de lo posible, del acceso a otros mercados o de la posibilidad de restringir el comercio internacional (Haller, 2016).

Referencia bibliográfica

Alina Haller (2016). «Economic liberalization and protectionism –basic processes in the knowledge society». *Economics, Management, and Financial Markets*, vol. 6(1) (2011), págs. 671-679, ISSN 1842-3191.

Por este motivo, las crisis del Brexit y de la deuda italiana se deben entender en este contexto de polaridad de visiones sobre cómo considerar la economía política de un país.

2.3.1. **Brexit: historia de un divorcio anunciado pero casi «imposible»**

Cuando el 23 de junio de 2016 los británicos votaban si salir o no de la Unión Europea (UE), pocas personas pensaban que finalmente la opción más rompedora de volver a establecer fronteras acabaría teniendo el apoyo mayoritario de los electores. Sin embargo, aquello que durante la campaña electoral se había planteado como algo fácil de conseguir y como solución a los problemas de los ciudadanos ha resultado ser el prelude de un divorcio largo e imprevisible. La historia de la relación entre Gran Bretaña y Europa difiere de la de sus vecinos europeos. Su posición como nación insular con un pasado glorioso y una larga tradición de democracia parlamentaria ha creado un sentimiento de autosuficiencia diferente del de otros países europeos.

Gran Bretaña decidió unirse a la UE en 1973 más bien porque parecía que no tenía ninguna otra opción que unirse al entonces próspero proyecto europeo. Desde entonces, es cierto que durante décadas la clase política y los medios británicos han tenido un rol anti-UE. Los medios permitieron, durante cuarenta años, una cobertura negativa, una campaña de publicidad del referéndum y la promoción de posiciones pro-salida (Riley, Ghilès, 2016). Se podrían analizar diferentes causas del Brexit, pero de manera resumida se combinan el recelo tradicional de buena parte de la población hacia el proyecto europeo, la crisis de la deuda generalizada en la UE, que se arrastra desde 2010, donde se han replanteado posturas entre países emisores de deuda y receptores, y, finalmente, el renacimiento de partidos euroescépticos que promueven un retorno a versiones modernizadas de proteccionismo.

¿Por qué un país que no es miembro de la zona euro puede tener tanto interés en abandonar la UE y qué consecuencias pueden derivarse de ello? Las políticas fiscales restrictivas de la UE han provocado una entrada masiva de trabajadores en el Reino Unido, y la inmigración puede resultar un factor clave en la popularidad de las políticas proteccionistas. Y, por otro lado, también es cierto que estas políticas fiscales han reducido de manera indirecta el valor del mercado único en el Reino Unido, puesto que la rigidez fiscal de la eurozona ha frenado su crecimiento económico (Riley, *ibid.*, 2016).

Las consecuencias directas e indirectas del Brexit pactado o no pactado son fruto de especulación y de posibles escenarios más o menos catastróficos. Como a día hoy por hoy no se sabe cuándo se hará realidad, ni de qué manera, con la finalidad de entender la posible salida del Reino Unido, es muy clarificador revisar el impacto del valor comercial entre este país y la UE para entender el alcance de su posible salida. En general, es innegable que el Brexit sería un choque muy negativo para la economía del Reino Unido, y tie-

Referencia bibliográfica

Alan Riley; Francis Ghilès (2016). «Brexit: Causes & Consequences». *International Notes*. CIDOB.

Referencia bibliográfica

OECD Report (2016, abril). «The economic consequences of Brexit: A taxing decision». Consultable en <https://www.oecd.org>.

ne consecuencias económicas en el resto de la OCDE, especialmente en otros países europeos. En algunos aspectos, el efecto del Brexit sería similar al de un impuesto sobre el PIB, que impondría un coste constante y creciente en la economía, que no se podría producir si el Reino Unido continuara en la UE (OECD Report, 2016). Dicho con cifras, el cálculo del impacto sobre las fuentes de ingresos, en previsión de efectos sobre el PIB, podría ser del 2,7 al 7,7 % del PIB (figura 7).

Figura 7. Impacto del Brexit en el Reino Unido a través de canales y a lo largo del tiempo

		Difference in real GDP relative to the UK staying in the EU								
		Outcomes		Channels						
Scenarios		GDP (% pts)	GBP cost equivalent per household	Risk premia	Confidence	Trade	FDI	Skills	Immigration	Deregulation
Near term 2020		-3.3%	-2200	x	x	x			x	
	Central	-5.1%	-3200			x	x	x	x	x
Longer term 2030	Optimistic	-2.7%	-1500			x	x	x	x	x
	Pessimistic	-7.7%	-5000			x	x	x	x	

Fuente: OECD Calculations

En conclusión, calcular el alcance real del Brexit sería entrar en un terreno de teoría de juegos, y como bien demuestra esta teoría, los cálculos pueden ser útiles pero no fiables ante la realidad de escenarios no prevenidos. En este sentido, dos últimos momentos podrán ser claves para el preludio del Brexit: por un lado, la elección de Boris Johnson, acérrimo defensor de la salida del Reino Unido, como nuevo primer ministro, y por otro lado, el 31 de octubre de 2019, nueva fecha prevista para la salida del país, que delimitará si hay o no hay una nueva prórroga para el divorcio europeo de la década.

2.3.2. La crisis de la deuda italiana y el crecimiento del euroescepticismo

La reciente crisis de la deuda italiana pone de relieve los problemas de la eurozona para controlar la deuda pública de algunos de sus estados miembros. Sin embargo, hay que entender previamente qué es la deuda pública, qué relevancia tiene para el desarrollo de las economías avanzadas y por qué Europa quiere controlarlo tan frecuentemente.

Según las apreciaciones económicas más clásicas, la productividad está determinada por la demanda, y el déficit fiscal (o los grandes gastos públicos) puede tener un efecto positivo en la cantidad de ingresos, la demanda agregada y sobre todo la producción final. En cambio, a largo plazo, el decrecimiento de las arcas públicas provocado por un mayor déficit de presupuesto público no tiene por qué ser necesariamente compensado por un incremento de los ahorros privados. Consecuentemente, los ahorros públicos disminuirán, y por lo tanto también la inversión total, tanto a nivel nacional como internacio-

Referencia bibliográfica

U. Panizza; A. F. Presbitero (2013). *Swiss J Economics Statistics*, 149: 175. <https://doi.org/10.1007/bf03399388>

nal. A nivel nacional, el déficit tendrá un efecto negativo en el PIB y resultará en una reducción de los flujos de capital, una subida de los tipos de interés y unas tasas de productividad y unos salarios más bajos, que acabarán en un decrecimiento del producto nacional sucio (Panizza, Presbitero, 2013).

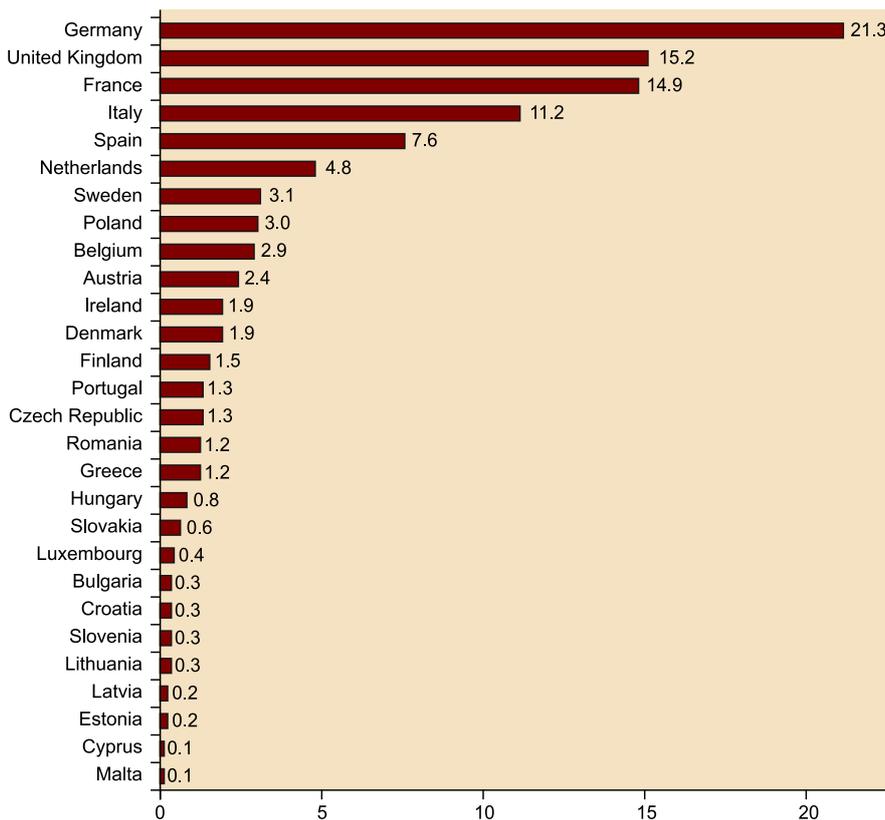
Sabiendo la estrecha relación entre productividad y gasto público, conviene ver cómo puede afectar la evolución creciente de la deuda pública italiana a la productividad futura nacional y también su influencia en el futuro europeo. El fantasma de la deuda pública no es nuevo y ha afectado la economía italiana durante décadas. Se puede decir que es y ha sido la razón de la inestabilidad financiera y la incapacidad del país para crecer de manera sostenida, y un problema estructural más que estacional. Desde la crisis mundial de 2008, la economía italiana ha luchado para salir de la crisis, pero con el lastre de una deuda pública creciente, y todavía más desde que el nuevo Gobierno, formado por la coalición de centroderecha del Movimiento Cinco Estrellas con la polémica Liga Norte, cogió el poder en 2018.

Con una población de más de 60 millones, Italia representa el 18 % de la población europea y el 16 % del PIB europeo. La cantidad de deuda italiana llega a 2,3 billones de euros, y hoy por hoy es superada solo por la deuda japonesa y la de Estados Unidos. El problema y las consecuencias de una crisis descontrolada de la deuda italiana, si falla al adaptarse a las exigencias de austeridad del Banco Central Europeo, serán sin duda más importantes que las provocadas por la crisis de Grecia, con una población y una aportación mucho más pequeñas al PIB europeo. La deuda pública italiana aumentó del 131,4 % de su PIB en 2017 al 132,2 % en 2018, y tiene unas perspectivas de crecimiento que hacen caso omiso de las exigencias de Bruselas y hacen prever el peor desenlace si Roma no cambia el rumbo de sus presupuestos.

La crisis de la deuda italiana pone de relieve una vez más que la deuda desigual de las economías europeas pone en peligro la estabilidad política y económica de la UE. En este caso, el Gobierno italiano, impulsado por el político populista de la Liga Norte, Matteo Salvini, reforzado en los resultados de las últimas elecciones europeas de mayo de 2019, busca un nuevo mandato en Bruselas donde reine la aceptación de la deuda nacional italiana marcadamente hinchada. Así, la crisis italiana pone de relieve las fragilidades de Europa ante la crisis de la deuda soberana, crisis que arrastra desde hace diez años, cuando las sacudidas de la crisis mundial empezaron a llegar al continente europeo.

Dependiendo de hasta cuándo Italia tense la cuerda, este episodio podrá encaminarse a ser un nuevo referente para los movimientos escépticos y críticos a las directrices económicas de la Comisión Europea. Del mismo modo que las negociaciones del Brexit tendrán consecuencias, el desafío de la deuda italiana también comporta un nuevo reto para Europa. Para ver la magnitud de la posible crisis y su efecto de contagio a otras economías, hay que ponerla en el contexto de las principales economías de la eurozona y observar después el crecimiento de la misma deuda.

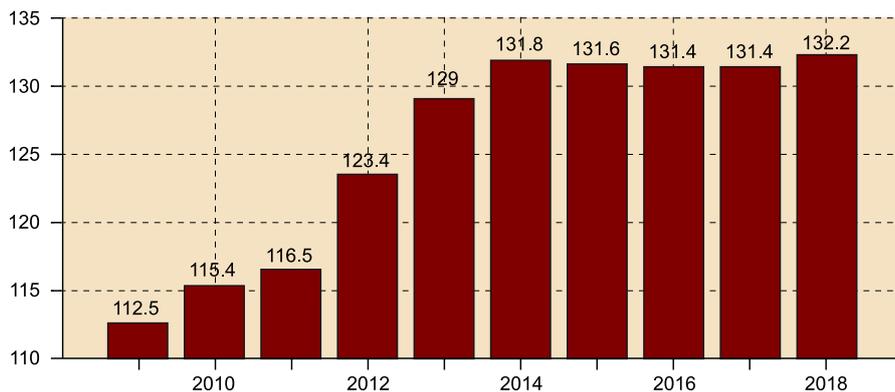
Figura 8. Contribución de los países al PIB europeo



Font: Eurostat

La figura 8 está basada en datos de Eurostat. En ella puede observarse la contribución de los países al PIB europeo. Italia es la cuarta economía de la UE y, por lo tanto, una crisis de deuda en este país similar a la crisis vivida en Grecia puede tener una repercusión mayor a escala europea.

Figura 9



Fuente: Tradingeconomics.com | National Institute of Statistics (ISTAT)

La evolución de la deuda italiana ha sido creciente y se prevé que aumente hasta 2020 en caso de que no se apliquen las medidas que la Comisión Europea reclama a Italia.

3. Los países emergentes y los dilemas de los países en desarrollo

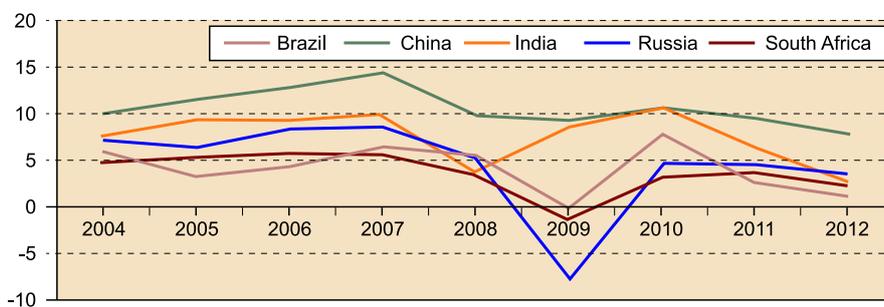
Los países en desarrollo tienen una economía creciente y una población con valores de consumo cada vez más elevados, mientras que los países desarrollados son mayoritariamente economías de sustitución, economías que por su nivel avanzado dependen menos de los productos primarios. Por lo tanto, se espera que las economías en desarrollo y los mercados emergentes continúen creciendo con una rapidez relativa, dado su potencial de crecimiento de mano de obra y de mercados en expansión, frente a las economías avanzadas, que son principalmente mercados de sustitución y que muchas veces tienen que buscar la innovación para buscar nuevas vías de crecimiento y de no estancamiento.

Si bien es cierto que la aparición del acrónimo BRICS pretendía agrupar las economías en desarrollo de los países que hace dos décadas tenían todos los números para despuntar a escala internacional, hoy por hoy la dificultad para agruparlos y el patrón divergente de crecimiento lo pone en entredicho.

A pesar de esta situación, los BRICS destacan por haber esquivado sorprendentemente la crisis financiera de 2008. Aun así, hoy en día el crecimiento constante de la deuda de los BRICS también será un patrón probablemente más o menos común en todos ellos, que tendrán que destacar y evitar las devaluaciones de moneda local ante el dólar y los efectos de la guerra existente entre China y Estados Unidos. A escala global, el nivel de deuda emitida en moneda extranjera por los gobiernos locales también ha crecido. Todo esto ha hecho que países como Sudáfrica, Brasil o Rusia no resistan tan bien estas sacudidas y devaluaciones de moneda, mientras que India y China, potencias emergentes y con un gran valor de PIB, aguantan mucho mejor y hacen del continente asiático un escenario relevante para el futuro del movimiento económico mundial (ved la figura 10).

En conclusión, la heterogeneidad existente dentro del conjunto de estados emergentes pone de relieve las características específicas y estructurales de cada uno. El exponente más destacado del grupo de países y el claro paradigma de excepcionalidad es China, que en su afán de hegemonía económica puede hacer variar el sentido de los BRICS y de la economía global de manera inequívoca, tal y como hemos visto en el primer apartado del módulo. Y es que conviene recordar que los BRICS concentran cerca del 50 % de la población mundial de acuerdo con las tendencias demográficas actuales; por lo tanto, de su evolución y la desaceleración momentánea de sus tasas de crecimiento dependerán también el futuro de la economía global.

Figura 10. Crecimiento anual del PIB

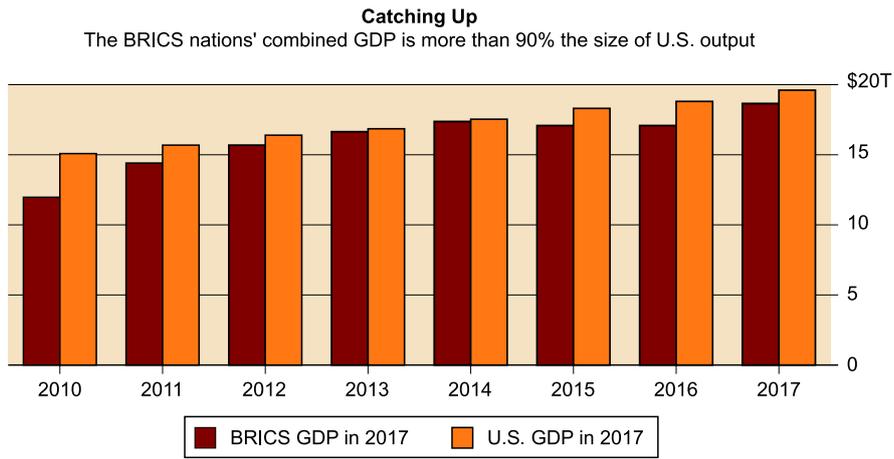


Fuente: Basado en datos de www.worldbank.org

Además, veremos si en la lista de los BRICS se acaban añadiendo o no países con crecimientos exponenciales o con relevancia de PIB, como Corea del Sur, México, Nigeria, Argentina, Indonesia o Turquía.

Sea como fuere, a día de hoy su PIB acumulado representa una parte importante del escenario económico global. Solo en 2017, su PIB combinado representaba el 90 % del PIB americano (ved la figura 11). Esto da sin duda un toque de atención a la hegemonía norteamericana y un aviso de que los países emergentes serán el foco de atención económica en los próximos años.

Figura 11



Fuente: International Monetary Fund

Resumen

A lo largo de la historia, la economía y el comercio internacional han sido herramientas imprescindibles para definir el rol que las naciones han ocupado a escala global. Con la intención de entenderlo y demostrarlo, el módulo ha repasado los principales elementos de la economía internacional y con más relevancia para el futuro de la geopolítica internacional hoy por hoy. Así, en primer lugar se han revisado las claves de la crisis global de 2008. Entender las causas y los efectos hace comprender la debilidad y fragilidad del sistema financiero internacional, que olvida muy frecuentemente, y no corrige, sus propios puntos débiles, de forma que los ciclos económicos demuestran que fácil es caer de nuevo en errores de crisis anteriores.

En segundo lugar, Estados Unidos, como motor económico global, destaca por vivir una nueva política económica más proteccionista y actuar de manera más recelosa con su liderazgo. Se muestra así, pues, incapaz todavía de ceder terreno ante China, actor que plantea estructuras y proyectos de diplomacia económica cada vez más globales, como por ejemplo la Nueva Ruta de la Seda. Por otro lado, Europa vive inmersa en nuevas crisis de deuda pública que hacen recordar la pesadilla europea vivida con la crisis griega, hoy protagonizada por la crisis de la deuda italiana. A este frente abierto en Europa se añade la incertidumbre del final del Brexit, un divorcio anunciado pero de difícil explicación y ejecución.

En último lugar, habrá que observar el rol de los BRICS y los países emergentes en el marco económico global. La desaceleración de sus economías a medio y largo plazo dependerá de cómo se endeuden los países y de cómo se vean afectados por las disputas entre China y Estados Unidos. Además, los países en desarrollo tienen un rol relevante en la posible implantación y desarrollo de los objetivos de Naciones Unidas para 2030 que, a pesar de no ser tratados en el módulo, se hablará de ellos durante los próximos años, y se intentará nivelar el desarrollo económico de los países a escala global. En conclusión, el módulo expone los principales temas y conceptos económicos necesarios para entender el estado actual de la economía internacional y sobre todo sus consecuencias en el mundo de las relaciones internacionales.

Bibliografía

Ashcraft, A. B.; Schuermann, T. (2008, marzo). «Understanding the Securitization of Subprime Mortgage Credit». Staff Report.

Haller, A. (2016). «Economic liberalization and protectionism - basic processes in the knowledge society». *Economics, Management, and Financial Markets*, vol. 6(1), págs. 671-679, 2011, ISSN 1842-3191.

Okano-Heijmans, M. (2016). «Economic diplomacy». En: C. Constantinou, P. Kerr y P. Sharp *The SAGE Handbook of diplomacy* (págs. 552-563). Londres: SAGE Publications Ltd.

Panizza, U.; Presbitero, A. F. (2013). *Swiss Journal of Economics Statistics* (núm. 149, pág. 175). <https://doi.org/10.1007/bf03399388>.

Riley, A.; Ghiles, F (2016). «Brexit: Causes & Consequences». *International Notes*. CIDOB.

Swanson, A. (2018, 15 de junio). «U.S. and China Expand Trade War as Beijing Matches Trump's Tariffs». *New York Times*.

Anexo

Lecturas seleccionadas

Blankenburg, Stephanie; Palma, José Gabriel. «Introduction: the global financial crisis». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33, núm. 4, págs. 531-538, julio de 2009. <https://doi.org/10.1093/cje/bep038>

Esta lectura destaca por ofrecer una visión entendedora y global de la crisis del 2008, las causas más inmediatas y sus consecuencias de manera objetiva y ordenada. Entender cómo se produjo la crisis ayudará a entender cómo la economía puede hacer tambalear los países más estables en un mundo interconectado.

Bulmer, Simon & Quaglia, Lucia (2018). «The politics and economics of Brexit». *Journal of European Public Policy*, 25:8, 1089-1098. DOI: 10.1080/13501763.2018.1467957.

Esta lectura interesa por ser capaz de analizar tanto las causas políticas y económicas de la propuesta del Brexit de manera objetiva como los posibles escenarios. En un momento de incertidumbre, el estudio profundo de una crisis política y económica como el Brexit puede hacer entender la fragilidad y las fortalezas de Europa.

Gabriela, Irina; Mirela Panaita, Radulescu; Voicab, Catalin (2014). «BRICS Countries Challenge to the World Economy New Trends». Consultable en <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S221256711400135X>.

Este artículo analiza la importancia del grupo BRICS como representante de los países emergentes de la economía global. También explica que la crisis financiera no tuvo un gran efecto sobre sus economías y que este grupo de países tan heterogéneo comparte algunos rasgos y se diferencia por otros.