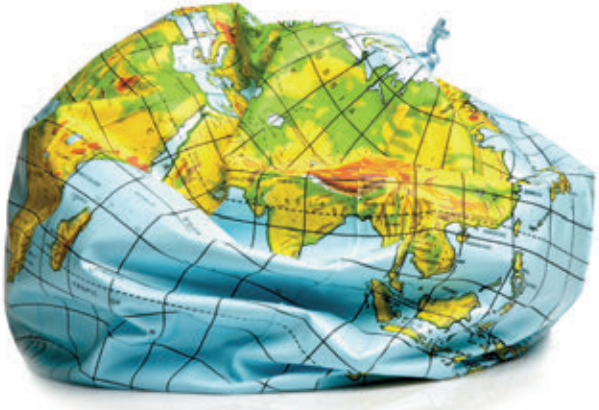
Emilio Ontiveros



# EXCESOS

## Amenazas a la prosperidad global

Planeta

Emilio Ontiveros

# EXCESOS

*Amenazas a la prosperidad global*

Planeta

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea este electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (art. 270 y siguientes del Código Penal)
Diríjase a Cedro (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con Cedro a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47

© Emilio Ontiveros Baeza, 2019
© Editorial Planeta, S. A., 2019
Av. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona
www.editorial.planeta.es
www.planetadelibros.com

Poema *Saludo*, de Juan Gelman [p. 11], © Juan Gelman, 2007 y Herederos de Juan Gelman

Primera edición: noviembre de 2019
Depósito legal: B. 22.667-2019
ISBN: 978-84-08-21432-8
Preimpresión: J. A. Diseño Editorial, S. L.
Impresión: Black Print
Printed in Spain – Impreso en España

El papel utilizado para la impresión de este libro está calificado como **papel ecológico** y procede de bosques gestionados de manera **sostenible**

# Índice

*Introducción* 13

PARTE PRIMERA
LA INVOLUCIÓN GLOBAL

1. Nuevos actores en la escena global 43
2. Digitalización creciente 53
3. Alteraciones en el poder mundial 103
4. Desigualdad global 109
5. «Financiarización» de las economías 125
6. Concentración empresarial y poder de mercado 135
7. Elusión fiscal multinacional 151
8. La destrucción del medio ambiente 163
9. Demografía desafiante 177

PARTE SEGUNDA
ENTRE LAS RUINAS DE 2008

10. Singularidad y contagio 187

PARTE TERCERA

## LA NUEVA GUERRA FRÍA


11. Guerra comercial 205
12. Guerra tecnológica y geopolítica 237


PARTE CUARTA

## CONTRASTE ENTRE POTENCIAS. CHINA Y EUROPA


13. China: el mundo a sus pies 249
14. Europa no se encuentra 259


PARTE QUINTA

## NADA ESTÁ PERDIDO


15. Apertura y crecimiento inclusivo 281
16. Fortalecimiento de las instituciones multilaterales 291
17. La regeneración del capitalismo 299

*Bibliografía* 309

# 1

# Nuevos actores en la escena global

El incremento de transacciones comerciales y financieras internacionales y del número de agentes participantes en ellas es uno de los exponentes más destacados de la fase de la globalización hasta ahora vigente. El comercio entre los países es asumido como una fuente de bienestar de la que todos pueden salir beneficiados y como un pilar del entendimiento entre las naciones. Todo eso en teoría. La realidad, sin embargo, ha dejado evidencias que contrastan con esas presunciones.

Antes incluso de la creación de la Organización Mundial del Comercio en diciembre de 1994, se había incorporado a la escena económica global un gran número de países, en los que el comercio pasó a representar una proporción creciente de su PIB. Fue el periodo de vigencia de las rondas de negociación en el seno del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio), nacido en 1947. Esas rondas fueron suscritas inicialmente por una veintena de países, como la alternativa ante la oposición de Estados Unidos en la conferencia de Bretton Woods a crear una institución

multilateral que se ocupara de forma estable de ese arbitraje comercial entre naciones, como hoy trata de hacer la Organización Mundial del Comercio.

La incorporación de cualquier país a la OMC exigía no elevar aranceles (los gravámenes que pesan sobre el valor de las importaciones) por encima de los niveles acordados y aplicarlos basándose en el principio de «la nación más favorecida» (MFN, por sus siglas en inglés). Es decir, los países no deberían discriminar: unos aranceles garantizados a un país miembro deberían aplicarse a todos. Eso significa, por ejemplo, que China debería aplicar los mismos aranceles a los coches provenientes de Estados Unidos que a los europeos. Y lo mismo en Estados Unidos. Esas exigencias de la Organización Mundial del Comercio son la contrapartida para participar de las ventajas derivadas del acceso a sus países miembros cuyos mercados representan el 98 por ciento del comercio mundial. Si un país considera que otro está violando las reglas, ya sea mediante subsidios o prácticas de *dumping*, dos casos frecuentes, puede denunciar ante el órgano de resolución de disputas, a los jueces o árbitros de la OMC, que pueden decidir sanciones a quienes las violan. Principios y reglas, en definitiva, para favorecer la estabilidad del comercio y el entendimiento en las relaciones comerciales internacionales. Para hacer el sistema comercial más previsible y potenciador del crecimiento económico, en definitiva.

Un exponente de la liberalización creciente, factor esencial en el aumento del comercio, fue el descenso de los aranceles en los principales bloques comerciales, Estados Unidos,

Japón y la Unión Europea. Esas tarifas cayeron desde el 22 por ciento en 1947 hasta el 2 por ciento de media en 2000, donde aproximadamente siguen hoy, antes, claro está, de que se concretaran las amenazas de desencadenamiento de guerra comercial por parte de la presidencia estadounidense. Pero ese descenso arancelario no estuvo acompañado de forma tan explícita en el descenso de otras barreras no arancelarias al comercio, como pueden ser todo tipo de controles, sanitarios y técnicos, a la entrada de mercancías.

Con todo, el volumen de comercio creció de forma muy significativa superando los ritmos de expansión del PIB mundial hasta pocos años antes de la crisis de 2008. La caída de la demanda acentuada tras la recesión, en especial la de los bienes de inversión, es la primera razón de su freno. Pero quizás la explicación con un carácter más estructural es la asociada a la alteración en el patrón de crecimiento de algunas economías emergentes, China en particular, y la mayor importancia relativa que pasa a desempeñar la demanda interna.

En esa tercera fase los flujos de capitales también registraron una expansión sin precedentes, amparados en un intenso proceso de liberalización y desregulación financieras, asumido por un número creciente de economías desde que a mediados de los ochenta lo lideraran las más avanzadas, las adscritas a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Los 35 miembros de esta organización representan aproximadamente la mitad del PIB mundial, quedando fuera China, India, Brasil, Rusia y Arabia Saudí. Esa oleada desreguladora fue controvertida en la medida en que acabó imponiéndose igualmente a econo-

mías menos avanzadas, con regímenes cambiarios rígidos, sistemas financieros de menor calidad y una supervisión financiera menos creíble. Esa falta de correspondencia entre los ritmos, en ocasiones precipitados, de liberalización financiera y la calidad de las instituciones, así como la incapacidad de los supervisores para controlarlos, ha estado en el origen de no pocos episodios de inestabilidad y crisis financieras en las tres últimas décadas.

Ese desmantelamiento creciente de las reglas en el sector de los servicios financieros y la consecuente autonomía de sus operadores explica en gran medida la acusación de excesiva «financiarización» de las economías, de predominio creciente de la actividad financiera sobre la de la economía real. Octubre de 1986, cuando tiene lugar el «Big Bang» londinense, la gran desregulación financiera, podría definir la entrada en esa nueva etapa de dominio de las finanzas, a la que volveremos más adelante para contemplarla como un factor en cierta medida explicativo de la gran crisis financiera global que tiene lugar en 2007.

Entre esos flujos, los de inversión extranjera directa, aquellos que vehiculan las empresas multinacionales (las que generan al menos una cuarta parte de sus ingresos fuera de su país de origen) y que persiguen participar activa y permanentemente en el control y gestión de otras empresas en el extranjero, también crecieron de forma significativa. Esas categorías de movimientos de capital contribuyeron a estrechar los vínculos entre diversos países mediante operaciones de creación de empresas en el extranjero o la fusión y adquisición de empresas extranjeras.

Un exponente de esa internacionalización empresarial, pero también de los nuevos retos a los que se enfrentan las visiones tradicionales sobre la globalización, es la extensión geográfica de las «cadenas globales de valor» de las empresas multinacionales, la distribución de las diferentes fases de sus procesos de producción, entre diversos países, ya sea mediante actividades de *outsourcing* o de *offshoring*. El primero de estos conceptos consiste en la externalización en el extranjero de actividades o servicios de las empresas; el segundo significa desplazamientos de proceso de producción más o menos completos, también fuera del país de origen. Como consecuencia de ello, el valor final de un producto es el resultado del valor añadido por diversas empresas e industrias participantes en el proceso de producción, no solo en el país donde acaba ensamblándose y despachándose el bien final, o donde tiene el domicilio social la empresa que mantiene la marca del producto. En la última década ese porcentaje del valor añadido en el exterior del país de origen del producto, indicador ilustrativo del grado de fragmentación geográfica de las cadenas de valor, no ha dejado de ascender, como han demostrado entre otros autores Bart Los, Marcel Timmer, Gaaitzen De Vries (2014) y el McKinsey Global Institute (2017*a*). A ello han contribuido de forma destacada el descenso en los costes de transporte y los avances en las tecnologías de la información y de la comunicación, en particular las posibilidades cada día mayores de la conectividad digital.

Más de las dos terceras partes del comercio internacional actual tiene lugar en el seno de esas cadenas de valor, frente al 60 por ciento en 2001, concluye David Dollar (2019).

Uno de los casos más destacados es el sector del automóvil, donde los 15.000 componentes que conforman un coche moderno son frecuentemente producidos por empresas distintas en diferentes países del mundo, aunque crecientemente concentrados en Asia y Europa, dada la tendencia de las empresas a situar sus procesos de producción cercanos a los principales mercados finales. Efectivamente, un caso destacado es Europa, donde las diferentes fases de la producción se encuentran dispersas entre diversos países. De hecho, según un trabajo de Raju Huidrom (2019) y otros autores pertenecientes al FMI, casi el 70 por ciento de las exportaciones europeas están vinculadas a cadenas de valor. Ello significa que cualquier perturbación en las condiciones comerciales en uno de los países, como podría ser la imposición de aranceles sobre los productos vendidos por uno de ellos, puede afectar a muchos otros.

Esa transformación está insuficientemente reflejada en las estadísticas de comercio internacional, que miden el valor bruto, no el valor añadido en cada tramo de la cadena de valor. Tampoco capturan las estadísticas oficiales la creciente importancia que tienen los servicios contenidos en las manufacturas, desde la computación a la logística o el *marketing*.

David Dollar pone como ejemplo relevante el caso de los teléfonos inteligentes que exporta China. Cuando se venden a Estados Unidos las estadísticas oficiales registran su valor total como una importación proveniente de China. Pero de la investigación de las cadenas de valor que llevan a cabo la OMC y el Banco Mundial puede deducirse que sería más apropiado afirmar que Estados Unidos importa de Chi-

na diferentes tipos de valor añadido provenientes de diferentes socios, incluido el ensamblaje intensivo en trabajo que se hace en China o las más sofisticadas manufacturas de Corea del Sur.

Además de fortalecer la integración e interdependencia entre un número creciente de economías nacionales, la conformación de esas cadenas transfronterizas añade complejidad en la gobernación de la escena global. Los aranceles tradicionales pierden parte de su eficacia y, sin embargo, acaban perturbando mucho más los procesos de producción, incluso en el país que los decide elevar, como puede ser el caso actual en Estados Unidos. Esas cadenas de valor también han determinado alteraciones en las relaciones de poder, reduciendo las hegemonías tradicionales. Pero también se ven reducidos los márgenes de influencia de los trabajadores en las economías más avanzadas, aquellas que poseían la exclusividad de toda la cadena de valor de sus productos.

Con la crisis de 2008, a la que se le dedica una atención diferenciada en la segunda parte del libro, llegó una inflexión importante en todo tipo de transacciones internacionales que se corregiría solo parcialmente en los siguientes años.[1] Los flujos transfronterizos de capital cayeron más de un 65 por ciento desde 2008 a 2016, impulsados en gran medida por la involución en las posiciones interbancarias interna-

[1] Mayor detalle de la evolución de los flujos de capital y de personas en la tercera fase de la globalización se encuentran en Ontiveros (2018) y en el McKinsey Global Institute (2017*a*).

cionales, con un protagonismo destacado en ese retroceso de los operadores de la eurozona. Con todo, la movilidad e integración internacional de los capitales sigue siendo la más importante, especialmente a través de los flujos de inversión directa en el extranjero y del número de países participantes en ella. Las posibilidades asociadas a la emergencia de nuevas plataformas digitales permiten anticipar que esa dinámica de globalización financiera está lejos de retroceder, aun cuando varíe la naturaleza de los vínculos financieros transnacionales.

La transición desde las rondas de negociación en el seno del GATT hacia la OMC tuvo en la incorporación de China, en 2001, el factor de normalización más importante, pero también un generador de nuevas tensiones. Desde luego acentuó algunas de las consecuencias del patrón de crecimiento de algunas economías, Estados Unidos de forma destacada, basado en una expansión del gasto agregado por encima del de la renta generada. La consiguiente intensificación del déficit de la balanza de pagos por cuenta corriente, en especial el definido bilateralmente con China, acabaría propiciando acciones contrarias al libre comercio mucho antes de que llegara Donald Trump a la presidencia de su país.

La reducción del volumen de comercio en los últimos años, especialmente desde el inicio de la crisis de 2008, contrasta con la tónica expansiva de décadas precedentes. Al inicio de la década actual el volumen de comercio internacional todavía crecía a ritmos del 8 por ciento anual, el doble de lo que lo hacía el PIB mundial, mientras que en 2019 apenas superaba el 2,5 por ciento, algo por debajo del ritmo al que

crecía la economía global. Esa tendencia declinante es, por tanto, anterior a la emergencia de las tensiones proteccionistas derivadas de la llegada de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos. Junto a ello, y desde años antes de la crisis, aumentaron las acciones discriminatorias de distinto tipo, como revelan los datos del observatorio Global Trade Alert, desde barreras convencionales al establecimiento de requerimientos sobre la existencia de componentes locales en las importaciones. Como se destaca en Hufbauer *et al.* (2013), a partir del inicio de la crisis, las formas tradicionales de proteccionismo, las elevaciones de aranceles y el establecimiento de cuotas limitativas de las importaciones coexisten con otras menos tradicionales y, en concreto, con las más opacas «barreras no tarifarias detrás de las fronteras», NTB por sus iniciales en inglés. Muchas de esas formas de discriminación tuvieron a China como principal protagonista, abonando la sensación de agravio en algunos países, desde luego en Estados Unidos, con el más amplio déficit comercial bilateral, pero también en el seno de la UE.

China ha sido, en efecto, uno de los países donde se han identificado mayores violaciones del libre comercio, desde subsidios a empresas con sobrecapacidad al directo incumplimiento de las reglas sobre propiedad intelectual, pasando por la manipulación del tipo de cambio de su moneda, hasta hace algunos años. Su siempre controvertida concepción del capitalismo ha situado en permanente tensión al sistema multilateral, además de motivar respuestas sancionadoras de diversas prácticas contrarias al libre comercio, incluso por parte la UE.

Frente a todo ello, la principal institución orientada a la resolución de disputas y conflictos comerciales, la OMC, no ha tenido un desempeño satisfactorio, más allá de la notable ampliación en el número de países miembros, hasta esos 164 que representaban el 98 por ciento del comercio mundial a finales de 2019. No ha dado muestras de suficiente agilidad y capacidad de adaptación a las transformaciones que se estaban operando en la economía global. En particular, al dominio de otras formas de comercio, como la extensión de las cadenas de valor de las empresas multinacionales, el creciente protagonismo de la economía digital y de los servicios y la consiguiente relevancia de las patentes y, en general, de los intangibles, como han demostrado Haskel y Westlake (2018).

Es difícil pasar por alto ese ascenso de los intercambios internacionales de servicios, con ritmos de crecimiento muy superiores a los de los bienes, al tiempo que lo hacen con su contribución al valor añadido de las exportaciones de bienes. Dentro del amplio concepto de servicios se encuentran aquellas prestaciones de intangibles que las empresas multinacionales suministran a sus filiales, amparadas en muchos casos en políticas de precios de transferencia adecuadas al propósito de minimización de sus cargas fiscales. Todo ello, sin menoscabo de los cada día más importantes flujos transfronterizos de servicios digitales y, muy especialmente, datos.